

KRÁĽ INVESTOROV WARREN B.

Aj veľmi veľký biznis
treba robiť so srdcom

11-21 →
WALL ST

Offshoreové tajomstvá,
lži a delikty

Dozrel čas na BYOD,
Slovensko



1

aplikácia
aj na konci
sveta

Skutočne mobilné

CESTOVNÉ POISTENIE

Stiahnite si našu mobilnú aplikáciu a môžete cez ňu kedykoľvek:

- uzatvoriť poisťnú zmluvu
- nahlásiť poisťnú udalosť

Viac na www.allianzsp.sk alebo na bezplatnej infolinke 0800 122 222.



Allianz 
Slovenská poisťovňa

GOODWILL

Magazín o ekonomike, biznise a spoločnosti

júl – august 2013

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

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:

Patrik Slazanský • www.slazanski.com

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Foto na titulnej strane: TASR (k článku na s. 12)

Foto na 3. strane obálky: František Michlík (k článku na s. 44)

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.

Toto číslo vychádza 28. 6. 2013 s poradovým číslom 4; ročník V.

Európa potrebuje renesanciu priemyslu

Prvé ponaučenie, ktoré by sme si mali zobráť z krízy, je, že priemysel je základným kameňom ekonomiky. Členské štáty so silnejšou priemyselnou základňou preplávali cez toto obdobie lepšie ako ostatné. Priliš sme sa zamerali na financie a služby a skončilo sa to nadmernými záťažami pre priemysel. Niektoré politiky priamo ovplyvňujú konkurencieschopnosť priemyslu – na prvom mieste naša energetická a klimatická politika. Iste, politika ochrany životného prostredia musí zostať aj ďalej prioritou. Ďalšia politika sa týka internacionalizácie. Iba 13 % malých a stredných podnikov EÚ dokáže exportovať do tretích krajín. V rámci našej internacionalizačnej stratégie musíme podporovať klastre, ktoré im pomôžu preniknúť na vonkajšie trhy.

Sedemdesiat percent rastu od súčasnosti do roku 2020 zabezpečia rozvíjajúce sa krajiny. Preto je nevyhnutné vypracovať politiku ďalšieho otvárania globálnych trhov s efektívnym a spravodlivým prístupom našich firiem na ne. Zabezpečil som „misie pre rast“ s návštevami delegácií európskych podnikateľov v Latinskej Amerike, USA, severnej Afrike, Rusku a v Číne.

Treťou kľúčovou oblasťou je obchod. Som proti protekcionizmu, ale naše medzinárodné dohody musia byť vyvážené, aby sa predišlo negatívnym vplyvom na niektoré odvetvia alebo regióny. Preto sme posilnili naše analytické kapacity, s pomocou ktorých budeme posudzovať vplyv rôznych dohôd na špecifické sektory. Musíme účinne uplatniť svoje nástroje na ochranu obchodu, tak ako to robia naši partneri.

Štvrtou sférou je dostupnosť financovania. Reštrikcie a disparity v podmienkach na získanie financovania sú najväčšie prekážky pri riešení krízy. Komisia a Európska investičná banka musia vyvinúť mimoriadne úsilie, aby v synergii s rozpočtom EÚ posilnili nástroje rizikového kapitálu a poisťovania úverov.

Potrebujeme rozumnú reguláciu. Musíme ukončiť stav, keď Európa je vnímaná ako nepriateľ podnikania. Netreba na to urobiť veľa; niekedy firmám pomáha, keď robíme menej. Menej pravidiel, procedúr a nákladov – to im pomôže. Navrhujem, aby sme spoločne začali pracovať na reálnom pláne na zjednodušenie pravidiel a zníženie administratívnej záťaže. Naša legislatíva by mala byť jednoduchá a stabilná, aby sme boli atraktívni pre investorov.

Podobne ako poľnohospodárstvo, ktoré sa musí chrániť pomocou spoločnej politiky ako európske dedičstvo, aj priemysel by sme mali považovať za niečo cenné a prínosné pre našu prosperitu. Ak hráme tento zápas na úrovni EÚ, potom musí byť priemyselná politika kľúčovou súčasťou otvorenej diskusie o novej európskej správe ekonomických záležitostí.



Antonio Tajani

podpredseda Európskej komisie
zodpovedný za oblasť priemyslu a podnikania
(Z vystúpenia na konferencii o priemyselnej politike v Bruseli 6. júna 2013)



Ako identifikovať biznis, ktorý bude zarábať

Investovanie je hra, ktorej hracie pole si musíte vymedziť sami. A keď vidíte príležitosť, nepremárnite ju a konajte. Ale pozor: správne pochopiť ekonomický kontext vyhladnutej firmy je niečo iné ako predvídať boom v odvetví – odkazuje svojim nasledovníkom Warren Buffett. **12**

Európa

8 Riziko európskej centralizácie

Viac Európy? Radšej nie, myslí si Otmar Issing

9 EÚ: ako ďalej po Chorvátsku?

Ekonomika

11 Kapitalisti za inkluzívny rast

Spoločenská zodpovednosť firiem podľa Lady Rothschild

12 Ako identifikovať biznis, ktorý bude zarábať

Financie

14 Finančné tajomstvá, lži a delikty

16 Slováci sa stavajú k sporeniu zodpovedne

17 Banky a ich moderné služby patria k nášmu životu

18 Ako investovať s rozvahou

Zhodnocovanie peňazí vo fondoch

Podnikanie

19 Medzinárodná spolupráca podnikateliek je kľúčom k ich úspechu

20 Projektový manažment mení život manažéra

20 Zmena myslenia: od pracovníka k manažérovi

21 Top trendy v projektovom riadení

23 Oprite sa o hodnoty

24 Bojíte sa sťažností?

25 Sociálne médiá umožňujú získať konkurenčnú výhodu

62 Ako získať do firmy správnych ľudí

Pomôžu vám assessment centrá

63 Zahraničie si žiada kvalifikovanú silu

64 Manažérske koučovanie a nástrahy nášho mozgu

Stavebníctvo a reality

26 Špecifiká prenájmu kancelárií a iných obchodných prevádzok

Energetika

28 Riešením energetických potrieb Európy sú jadro a plyn

Rozhovor s profesorom Petrom Balázom

29 Odchod investorov z energetiky je pre slovenskú ekonomiku škodlivý

Životné prostredie

31 Odpad je problémom aj výzvou

Recyklácia a ochrana prostredia

Informačné a komunikačné technológie

32 Kontrola a riadenie firmy na diaľku

Pomocou online účtovníctva

33 BYOD – súkromné zariadenie aj na prácu

Voľba správnej stratégie prináša firme úspory

Finančné tajomstvá, lži a delikty

Megakorupcia, privatizačné tunely, daňové úniky, špinavé peniaze – vaša adresa je offshore. **14**



Manažérske koučovanie a nástrahy nášho mozgu

Ved'te podriadených k samostatnosti a zodpovednosti za zverenú prácu a úlohy, radí renomovaný kouč Vladimír Tuka. **64**

Doprava a logistika

- 34** Päť krokov k outsourcingu logistiky
- 35** Strategická poloha LC zvyšuje obsadenosť

Cestovný ruch

- 36** Záujem o Slovensko rastie
Vyšiel Cestovný lexikón SR
- 37** Hľadanie pokladov Prešovského kraja
- 40** Na dovolenku s poistením
- 41** Ako ochrániť dom pred zlodejmi
- 42** Na návšteve u Haydna a Esterházyho
Kultúrny turizmus v Burgenlande
- 44** Okolo Islandu po cestách i necestách

Zdravie

- 46** Rozlúčte sa s nadmerným potením
- 47** Znamienka netreba podceňovať
- 47** Boľavý chrbát a držanie tela
- 48** Aktívnym oddychom proti artróze
- 48** Krvné zrazeniny môžu aj zabíjať

Potraviny

- 50** Chutí nám či nechutí ovocie a zelenina?
- 51** Slovenská potravina má mať aspoň 75 % domácich zložiek

Štýl

- 22** Deň narcisov nás nenechal ľahostajnými
- 38** Zvečnite si vaše spomienky z dovolenky

- 58** Ak chcete klimatizovať, neobíd'te odborníkov
- 59** Letná pohoda so záhradným nábytkom

Vzdelávanie

- 66** Vzdelávanie, kurzy, semináre
- 67** Študenti VŠ sa málo starajú o vlastnú budúcnosť
- 67** Executive MBA na medzinárodnej úrovni

English Annex

- 68** The Risk of European Centralization
- 68** Slovakia's Economy Is Going Up

SARIO: osem nových projektov

Slovenskej agentúre pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) sa v 1. polroku 2013 podarilo uzavrieť 8 investičných projektov. Realizácia týchto investícií bude viesť k vytvoreniu 1 835 nových pracovných miest a celková výška investícií by mala dosiahnuť 320 miliónov eur. Na porovnanie, v 1. polroku 2012 malo SARIO potvrdené len 3 investície v objeme 75 miliónov eur s potenciálom 840 nových pracovných miest.

„Výsledky 1. polroka dokazujú, že stratégia SARIO funguje. Lákať investície na Slovensko, podporovať slovenské firmy pri presadení sa na zahraničných trhoch a cez zahraničné zastúpenia získať priamy kontakt s tamojším trhom sú správne priority, ktoré prinášajú výsledky,“ povedal generálny riaditeľ SARIO Robert Šimončíč.

Uvedené investície smerujú do výroby pneumatík, automobilových komponentov, spracovania kovov, sanitárnych výrobkov, elektroniky a vybudovania servisného centra. Týkajú sa najviac Košického, Trenčianskeho, Žilinského, Nitrianskeho a Bratislavského kraja.

Slovensko-maďarské ekonomické porozumenie

V Budapešti začiatkom leta rokovala časť členov maďarskej a slovenskej vlády. „Teším sa, že aj napriek kríze prebieha medzi Slovenskom a Maďarskom veľmi čulý hospodársky život. V roku 2012 bol napríklad vývoz zo Slovenska do Maďarska o 11 % vyšší ako v roku 2011, čo len potvrdzuje, že sme krajiny, ktoré dokážu veľmi úzko spolupracovať,“ povedal po zasadnutí premiér Rober Fico.

Zástupcovia oboch strán podpísali memorandum o spolupráci medzi vládami a niekoľko ďalších memoránd. Tie sa týkali spolupráce agentúry SARIO a Zväzu elektrotechnického priemyslu SR s ich maďarskými partnermi, ako aj podpory prepájania dopravnej infraštruktúry v pohraničí.

Minister hospodárstva SR Tomáš Malatinský informoval, že jednou z tém boli aj tarify za transport plynu. Na rokovaní sa zúčastnili aj šéfovia rezortov zahraničia, dopravy a pôdohospodárstva Miroslav Lajčák, Ján Počiatek a Ľubomír Jahnátek.

Paríž: zelené tričko pre Airbus



Európsky letecký koncern Airbus získal vďaka objednávkam na poslednú chvíľu na júnovom aerosalóne v Le Bourget pri Paríži o niečo viac kontraktov ako jeho americký rival Boeing. Počas podujatia zaknihoval záväznú a predbežnú objednávku na 466 lietadiel v katalógovej hodnote 69 miliárd USD (52 mld. eur). Boeing získal objednávky na 442 lietadiel v hodnote vyše 66 miliárd USD.

Spolu je to 135 miliárd dolárov, čo predstavuje nový rekord. Podarilo sa to aj napriek zníženej návštevnosti v dôsledku nepriaznivého počasia. Z radov odbornej verejnosti prišlo na výstavu o 5 % menej návštevníkov ako na predchádzajúci aerosalón.

Airbusu pomohol dlho očakávaný veľký kontrakt od spoločnosti Air France-KLM, ktorý podpísali na aerosalóne takmer dva roky po jeho oznámení. Spoločnosť si od Airbusu objednala 25 lietadiel nového modelu A350-900 a zabezpečila opciu na kúpu ďalších 25 strojov. Air France-KLM si pritom zároveň objednala aj 25 lietadiel konkurenčného modelu Boeing 787-9 s opciou na ďalších 25 kusov.

Český letecký prepravca Travel Service, s ktorým lietajú aj slovenskí dovolenkári, si v Le Bourget objednal tri nové úsporné Boeingy 737 MAX 8. Dodávka lietadiel, ktorých katalógová cena je 100,5 milióna USD za kus, sa zrealizuje v rokoch 2017 a 2018. Veľkou objednávkou pre Boeing je ďalších 30 strojov 737-MAX 8 pre americkú lízingovú spoločnosť CIT Aerospace. Boeing v Paríži ohlásil aj novú predĺženú verziu svojho modelu Dreamliner s označením 787-10. Na toto lietadlo už má záväznú objednávku od piatich spoločností v celkovom počte 102 kusov.

Airbus získal od nízkonákladových aerolínií Easyjet veľký kontrakt na dodanie 35 lietadiel A320 a 100 kusov modernizovaného úspornejšieho typu A320neo. Katalógová cena lietadiel by bola asi 10 miliárd eur, Easyjet však vyjednal zľavu.

Ďalšie Airbusy si objednali napríklad spoločnosti Hong Kong Aviation Capital, Spirit Airlines, tuniské aerolínie Syphax či United Airlines, ktoré zároveň nakúpia aj nové Dreamlinery.

TA/JF

Zahraničný kapitál v slovenských firmách

Najčastejšími zahraničnými vlastníkami slovenských firiem, pokiaľ ide o ich počet, sú Maďari, Česi, Rakúšania a Nemci. Zahraničné subjekty kontrolujú 18,7 % slovenských firiem, avšak ich podiel na celkovom základnom imaní predstavuje 40,4 %. Viac ako tretina (36,2 %) zahraničného kapitálu v slovenských firmách pochádza z daňových rajov. Vyplýva to z analýzy spoločnosti Bisnode Slovensko.

„Uvedené čísla poukazujú na skutočnosť, že zahraniční vlastníci investujú do menšieho množstva väčších firiem. V daňových rajoch má matku 3 731 slovenských spoločností,“ priblížil riaditeľ spoločnosti Milan Seliak.

Pokiaľ ide o objem kapitálu, vedú subjekty s domicilom v Holandsku, ktoré majú pod kontrolou viac ako 4 miliardy eur (18,1 %) základného



imania v slovenských spoločnostiach. S odstupom nasledujú nemecký (10,6 %), rakúsky (10,1 %), taliansky (9,5 %) a cyperský (8,3 %) kapitál.

„Holandsko a Cyprus sú stále veľmi vyhľadávané destinácie na optimalizáciu daňovej povinnosti. Vlastníci z Nemecka, Rakúska a Talianska potvrdzujú významné ekonomické prepojenie so Slovenskom,“ vysvetlil analytik Bisnode Michal Řičař.

Neoznačené články a fotografie na tejto dvojstrane sú zo servisu TASR.

Na ceste k obchodnej dohode EÚ – USA

Európska únia a USA začali rokovania o najlukratívnejšej bilaterálnej obchodnej dohode v dejinách. O dohode s názvom Transatlantické partnerstvo pre obchod a investície (TTIP) diskutovali lídri z oboch strán na júnovom summite G8 v Severnom Írsku, prvé kolo oficiálnych rokovaní sa uskutočnilo v júli vo Washingtone.

„Verím, že môžeme vytvoriť ekonomickú alianciu takú silnú, ako silné sú naše diplomatické

a bezpečnostné aliancie,“ vyhlásil prezident Barack Obama na stretnutí G8. Dohoda bude podľa neho silnou prioritou jeho vlády. Britský premiér David Cameron povedal, že takáto zmluva je „raz za generáciu a my sme odhodlaní sa tejto prémii zmocniť“. Obchodná dohoda medzi dvoma najväčšími svetovými hospodárskymi blokmi bude mať podľa neho väčší vplyv než všetky ostatné obchodné dohody dohromady. V rokovaníach pracovných skupín budú zahrnuté: prístup na trhy pre poľnohospodárske a priemyselné tovary, verejné obstarávanie, investície, oblasť energetiky a surovín, otázky regulácie, sanitárne a fytosanitárne opatrenia, rezort služieb, práva duševného vlastníctva, trvalo udržateľný rozvoj, malé a stredné podniky, riešenie sporov, konkurencia, zjednodušovanie colných procedúr a tiež štátne podniky. Druhé kolo rokovaní o TTIP sa uskutoční začiatkom októbra v Bruseli.

Renomé slovenskej ekonomiky

Vývoj úročenia slovenských dlhopisov a ich odolnosť voči globálnemu výpredaju signalizuje, že investori považujú slovenskú ekonomiku za jednu z najstabilnejších v eurozóne. Uviedla

to v správe agentúra Bloomberg.

Od 21. mája, keď šéf americkej centrálnej banky Ben Bernanke vyhlásil, že Fed by mohol začať obmedzovať monetárne stimuly, náklady na obsluhu dlhu Slovenska vzrástli najmenej spomedzi krajín eurozóny s výnimkou Nemecka (ktoré je tradične považované za bezpečný prístav). Kým napríklad výnos gréckych dlhopisov vyskočil o 220 bázických bodov, výnos 10-ročných slovenských štátnych dlhopisov sa odveddy zvýšil iba o 35 bázických bodov.

„Slovensko má oveľa viac spoločného so severným jadrom než s južnou periferiou, keďže úroveň verejného dlhu je nízka a vláda prijala nemecký prístup k znižovaniu deficitov,“ uviedol ekonóm spoločnosti Capital Economics Neil Shearing.

Podľa Bloombergu krajina profituje zo snahy premiéra Roberta Fica, aby vďaka fiskálnej disciplíne odlišil krajinu od krízou zasiahnutých štátov eurozóny. Dopyt po slovenských dlhopisoch pomohol vláde pokryť už takmer 90 % úverových potrieb pre tento rok. Nízke úrokové sadzby znížili výnos z nich na úroveň len 36 bázických bodov nad belgickým dlhom, pričom Belgicko má v hodnotení Standard & Poor's o tri stupne lepší rating.



**MÁTE PRÁVO
NA DETAILS**

NADČASOVO NA
www.TERAZ.sk

.tasr.

Riziko európskej centralizácie

Pre mnoho európskych lídrov je kríza v eurozóne dôkazom, že treba „viac Európy“, pričom konečným cieľom je vytvorenie plnohodnotnej politickej únie.

Vzhľadom na históriu vojny a ideologického rozdelenia kontinentu a aj vzhľadom na výzvy, ktoré vytvára globalizácia, je mierumilovná, prosperujúca a zjednotená Európa s vplyvom v zahraničí dozaista žiaducim cieľom. Pretrvávajú však veľké nehody v otázke, ako tento cieľ dosiahnuť.

Euro: smer politická únia?

Na menovú úniu sa už historicky nazeralo ako na cestu k politickej únii. Francúzsky ekonóm Jacques Rueff, blízky poradca Charlesa de Gaulla, v 50. rokoch tvrdil, že „l'Europe sa fera par la monnaie, ou ne sa fera pas“ (Európa sa vytvorí skrz menu alebo sa nevytvorí vôbec). Nemecký prezident Richard von Weizsäcker takmer o pol storočie neskôr reflektoval tento názor, keď povedal, že spoločnú zahraničnú politiku dosiahnu Európania iba prostredníctvom jednotnej meny. A nemecká kancelárka Angela Merkelová nedávno vyhlásila, že ak „stroskotá euro, stroskotá aj Európa“.

Sanačné opatrenia v EMU zaväňajúce politickou úniou priniesli finančné a morálne riziká.

Kríza, ktorej dnes „Európa“ čelí, sa však týka skôr európskej Hospodárskej a menovej únie (Economic and Monetary Union – EMU) ako únie politickej. Snaha udržať EMU pokope nás dokonca možno vzdialila od cieľa spoločnej zahraničnej politiky, pretože rozduchala vo vnútri členských štátov (bez ohľadu na to, či finančnú pomoc poskytujú alebo prijímajú) nacionalistické resentimenty, o ktorých sme dúfali, že sú dávno mŕtve.

Pravidlá, ktoré sa neplnia

Politici odštartovali menovú úniu v roku 1999 napriek varovaniám, že ekonomiky jednotlivých členských štátov sú príliš rôznorodé. Netrvalo dlho a niekoľko členov porušilo Pakt stability

a rastu. Neskôr bol opustený aj princíp nulových sanácií v eurozóne. Reakciou na tieto zlyhania však bolo volanie po väčšej hospodárskej integrácii vrátane takých prechodných krokov, ako bolo vytvorenie funkcie „európskeho ministra financií“ alebo komisára EÚ s rozsiahlymi právomocami presadzovať užšiu integráciu.

Takéto nápady, samozrejme, nebrali do úvahy základné otázky národnej suverenity a demokracie, konkrétne výsadu národných vlád a parlamentov určovať vlastné dane a verejné výdavky. Skutočnosť, že suverénne členské štáty neplnia svoje európske záväzky, ťažko môže byť presvedčivým argumentom na to, aby sa teraz svojej suverenity vzdali.

Stručne povedané, všetky opatrenia, ktoré implicitne podporovali politickú úniu, sa ukázali byť nekonzistentné a nebezpečné. Obsahovali obrovské finančné riziká pre členov eurozóny. Zosilnili napätie medzi členskými štátmi. A čo je možno najdôležitejšie, podkopali základy, na ktorých politická únia stojí – najmä snahu presvedčiť občanov EÚ, aby sa stotožnili s európskou myšlienkou.

Motorom je konkurencia v rôznorodosti

Verejná podpora „Európy“ do značnej miery závisí od jej hospodárskeho úspechu. Napokon, sú to práve hospodárske výsledky, ktoré dávajú Európe politické slovo vo svete. Ako však naznačuje súčasná kríza, v EÚ sa najlepšie darí tým ekonomikám, ktoré majú (relatívne) pružný trh práce, rozumné daňové sadzby a otvorený prístup k podnikaniu a obchodu.

Podnet na ekonomickú reformu, navyše, nevyšiel z EÚ, ale od národných vlád, pričom jedným z najúspešnejších príkladov je program Agenda 2010, ktorý pred desiatimi rokmi inicioval vtedajší nemecký kancelár Gerhard Schröder. Množstvo akademických štúdií, ktoré nadväzujú na prácu amerického ekonomického historika Douglassa Northa, podporuje tvrdenie, že základ technického pokroku a hospodárskeho rastu vytvára konkurencia medzi štátmi a regiónmi. Totálny neúspech Lisabonskej stratégie z roku 2000, ktorá si dala za cieľ urobiť z EÚ „najkonkurencieschopnejšiu a najdynamickejšiu znalostnú ekonomiku sveta“ demonštroval slabosť centralizovaného prístupu.

Aj v minulých storočiach to dokázateľne bola práve konkurencia vo vnútri Európy, čo vo veľkej časti kontinentu vytvorilo bezprikladnú dynamiku a prosperitu. Samozrejme, bola to tiež doba vojen. To však ešte neznamená, že centralizácia je najlepším – nieto ešte jediným – spôsobom, ako zaručiť mier.



Má komisia vždy pravdu?

A opäť lídri EÚ reagujú s opačným záverom: nezdar Lisabonskej stratégie podľa ich interpretácie opodstatňuje ešte väčšiu centralizáciu a harmonizáciu národných politík. V tomto duchu predseda Európskej komisie José Manuel Barroso vo svojej „správe o stave únie“ v Európskom parlamente v septembri 2012 volal po väčších právomociach pre komisiu.

Kríza eurozóny vyvolala v jej krajinách vzájomné animozity.

Tento prístup – harmonizácia, koordinácia a centralizovaná tvorba rozhodnutí – sa stále pokladá za všeliek na európske problémy. Presne takéto nárokovanie si jedinej pravdy odsudzoval ekonóm Friedrich von Hayek ako recept

na obmedzovanie slobody a ekonomickú priemernosť. Európsky projekt by mal vychádzať z predpokladu, že základom hospodárskeho úspechu sú fungujúce inštitúcie, majetkové práva a konkurencia v kombinácii s daňovým systémom podporujúcim rast a solidnou fiskálnou politikou.

Centralizácia odrádza kandidátov eura

Nástrahy centralistického prístupu sú viditeľné aj vo vzťahu medzi 17 súčasnými členmi eurozóny a 11 štátmi EÚ, ktoré v eurozóne nie sú. Kým prvá skupina nalieha na väčšiu integráciu, nepriaznivé ekonomické dôsledky takéhoto kroku pravdepodobne odradia druhú skupinu od účasti v EMU (čo môže byť ďalší signál, že inštitucionálnu konkurenciu nemožno potláčať donekonečna).

V EÚ sa najviac darí ekonomikám s rozumnými daňami a otvoreným prístupom k podnikaniu.

Existuje veľa oblastí, v ktorých je spoločný postup na úrovni EÚ namiesto a súčasne je



efektívny. Jednou z nich je nepochybne environmentálna politika. Centralizácia ekonomického rozhodovania ako cieľ sám osebe však nemôže tvoriť základ prosperujúcej a silnej Európy.

Jean Monnet, jeden z otcov zakladateľov EÚ, kedysi vyhlásil, že keby dostal znova príležitosť odštartovať európsky integračný proces, začal by kultúrou – teda dimenziou, v ktorej centralizáciu nepotrebujeme ani nechceme. Európske kultúrne bohatstvo spočíva práve v jeho rozmanitosti a základom jeho najväčších úspechov

bola súťaž medzi ľuďmi, inštitúciami a miestami. Súčasnú ekonomickú ťažkosť Európy sú odrazom pretrvávajúcej snahy európskych lídrov popierať to, čo je zjavné.

Otmar Issing
bývalý hlavný ekonóm Európskej centrálnej banky, predseda Centra pre finančné štúdie pri Goetheho univerzite vo Frankfurtu

© Project Syndicate
Titulok a medzititulky redakcia, foto TASR

EÚ: ako ďalej po Chorvátsku?

Vstup Chorvátska do Únie je víťaný impulz pre región, ktorý bol odsunutý do úzadia v dôsledku „únavy z rozšírenia“ a introspekcie EÚ vyvolanej krízou.

Napriek mnohým strastiam zostáva Európska únia majákom pre chudobnejšie štáty za jej hranicami. Gravitačné pôsobenie procesu rozširovania EÚ bolo najdôležitejším faktorom pri obnovovaní ekonomického, politického a občianskeho života v krajinách západného Balkánu po skončení post-juhoslovanských vojen.

Kosovo, Srbsko a Únia

Obhajcovia rozširovania poukazujú popri prijatí Chorvátska aj na aprílovú dohodu medzi Kosovom a Srbskom ako na ďalší kľúčový krok v odblokovaní európskej budúcnosti pre Balkán. Rozhodujúci prielom po viac ako desiatich rokoch vojny a konfrontácie prišiel v decembri

2012, keď Kosovo a Srbsko začali naplňať dohodu o hraničných kontrolách. Dohoda z apríla 2013 išla ešte ďalej tým, že kompromisným spôsobom stanovila mocenské usporiadanie v severnom Kosove, obývanom prevažne Srbmi. V rámci neho sa posilnila miestna samospráva prostredníctvom asociácie väčšinovo srbských municipalít a zároveň sa dohodol režim

vykonávania policajných a súdnych právomocí. Európska rada uznala pokrok Srbska a Kosova, pričom Srbi dostali (trochu podmienený) dátum začatia prístupových rokovaní a s Kosovom sa začne prescreeningový proces. EÚ dúfa, že po pristúpení Chorvátska sa tak rozširovanie o ďalšie krajiny západného Balkánu pohne z mŕtveho bodu. ➔



➤ Únava z rozširovania

Ale únava z rozširovania medzi členskými štátmi aj ďalej kalí tieto optimistické vyhliadky. Hoci viac ako tri štvrtiny členov EÚ sú bývalé kandidátske krajiny, rozširovanie Únie už nie je vnímané ako rýdzy úspech. Naopak, často ho prezentujú ako krok, ktorý išiel príliš ďaleko.

Rozširovanie už nie je vnímané ako jednoznačný úspech; podľa niektorých zašlo príďaleko.

Únava z rozširovania pribudla do európskeho politického slovníka po dramatických zlyhaniach francúzskeho a holandského referenda o Ústavnej zmluve v roku 2005. Seizmický šok, ktorý vyvolalo odmietnutie zmluvy dvoma zakladajúcimi členmi EÚ, viedol k hľadaniu obetného baránka. Rozšírenie o nové krajiny (vrátane 8 postkomunistických) v štýle „Veľkého tresku“ rok predtým bolo dobrým kandidátom. Staré členské štáty zrazu zaplavovali poľskí inštalatéri.

Európa nárokov

Uchádzači o členstvo zo západného Balkánu sa tak musia potýkať s procesom, ktorý je dnes

manažovaný na medzivládnej úrovni viac, ako bol big bang z roku 2004. Niekedy sa tak tento proces stáva rukojemníkom sebeckých bilaterálnych nárokov členských štátov. Predtým sa rozširovanie tradične vnímalo ako oblasť, kde sa dajú národné záujmy ľahšie odložiť nabok ako pri bežných rozhodovacích procesoch v EÚ. To sa však zásadne zmenilo. Rozširovanie sa teraz ľahšie spolitizuje na národnej úrovni, najmä tam, kde sa darí podhubiu euroskepticizmu. Kritériá vymedzujúce pokrok v prístupových rokovaniach, a teda aj rýchlosť ich napredovania, čoraz viac určuje Európska rada, na úkor Európskej komisie.

Tento medzivládny režim rozhodovania o rozšírení bol zrejmy napríklad z toho, ako Slovinsko presadzovalo svoje námorné teritoriálne nároky voči Chorvátsku. Ilustruje ho aj trvanie Grécka na odmietavom postoji vo veci názvu Macedónska a na stanovisku nemeckého Spolkového snemu k prijímacím procedúram, ktoré komplikuje vzťahy s Tureckom.

Transformačná sila integrácie

Predchádzajúce kolá rozširovania priniesli veľa dôkazov o transformačnej sile Európskej únie, ktorá demokratizuje a „poeurópsťuje“ krajiny ešte pred ich vstupom. EÚ však úspešne prenesie svoje zákony, normy a hodnoty do

kandidátskych krajín iba vtedy, ak ich vlády berú svoje sľuby vážne. Musia byť ochotné znášať náklady implementácie, pretože by mali veriť, že výhody z členstva ich krajiny (alebo aj ich osobne ako politických aktérov) sa dostavia.

Dohoda Srbska a Kosova je ďalší dobrý signál pre EÚ, optimizmus však narúša „únava z rozširovania“.

V čase, keď EÚ oslavuje prístupenie Chorvátska – čo je nepochybne krátkodobá vzpruha pre reformný proces na celom západnom Balkáne – zároveň stojí pred zásadnou voľbou, pokiaľ ide o jej angažmán v tomto regióne. Môže oživiť ducha predchádzajúcich kôl rozšírenia alebo podľahnúť únave z rozšírenia. Tak či onak, bude to mať zásadný vplyv na budúcnosť tejto časti Európy.

John O 'Brennan
riaditeľ oddelenia európskych štúdií,
Írska národná univerzita, Maynooth
© Project Syndicate
Titulok a medzititulky redakcia,
foto TASR

Prístupový proces dnes viac moderujú národné reprezentácie ako Európska komisia.



Kapitalisti za inkluzívny rast

Debata o návrate k zdravému rastu by si mala viac všimnúť veľké možnosti súkromného biznisu.

V roku 2012 Pew Research Center v prieskume zistilo, že 85 % dospelých príslušníkov strednej triedy (ktorí sa za takých označili) v USA sa domnieva, že v súčasnosti je oveľa ťažšie udržať si životnú úroveň ako pred desiatimi rokmi. Podiel Američanov, ktorí sa sami zaraďujú do nižšej alebo nižšej strednej triedy, vzrástol od roku 2008 zo štvrtiny dospeléj populácie asi na tretinu. Výskum zistil, že iba 63 % opýtaných verí, že ťažká práca vedie k úspechu, oproti 74 % v roku 1999.

Alarmujúce čísla

Tieto štatistiky, ktoré zachytávajú náladu v najväčšej ekonomike sveta, by mali značne znepokojiť vlády a lídrov biznisu aj hocikde inde – obzvlášť v krajinách, ktoré sú postihnuté stagnáciou rastu a zvyšujúcou sa nezamestnanosťou mladých ľudí. Často sme svedkami revízií rastových výhľadov vyspelých krajín smerom nadol, najmä v Európe. Oficiálne údaje zo Španielska indikujú, že miera nezamestnanosti vzrástla na prelome rokov na 27 % (približne 5 miliónov ľudí), čo je najvyššia hodnota od polovice 70. rokov, pričom miera nezamestnanosti mladých ľudí (mimo turistickej sezóny) dosiahla 55 %.

Zodpovedné spoločnosti sa otvárajú malým subdodávateľom, čím podporujú zamestnanosť a inovatívnosť.

Potreba obnovy rastu – konkrétne inkluzívneho rastu, ktorý vytvorí pracovné príležitosti pre veľa mladých ľudí a zníži príjmové rozdiely – nebola nikdy vážnejšia. Avšak dnešné debaty o tom, ako dosiahnuť udržateľný a inkluzívny rast, sa príliš úzko zameriavajú na úlohu vlád a politikov. Zanedbávajú úlohu súkromného sektora – ktorý disponuje nadnárodným vplyvom, hromadou peňazí a silnou schopnosťou inovovať.

Čo môžu urobiť firmy

Existujú tri hlavné oblasti, na ktoré by mal zamerať svoju pozornosť svet biznisu, ak chce, aby

kapitalizmus fungoval inkluzívnejším spôsobom a naplňoval najnaliehavejšie potreby spoločnosti. Po prvé, firmy by mali pracovať na prekonaní nesúladu medzi kvalifikáciou uchádzačov a potrebami poskytovateľov pracovných miest, a to väčšími investíciami do odborného a učňovského vzdelávania. Spoločnosti ako Rolls-Royce a British Gas majú prepracované schémy učňovského vzdelávania, ktoré zvyšujú hodnotu

Inkluzívny kapitalizmus vyžaduje, aby boli firmy manažované s vedomím dlhodobého výhľadu.

ich podnikania tým, že zabezpečujú prílev talentovaných nových ľudí. V tomto smere vznikli aj ďalšie iniciatívy, ktoré vedú veľa spoločností k tomu, aby vytvárali „vstupné“ pracovné pozície vhodné pre mladých ľudí.

Byť ústretivejší voči partnerom aj okoliu

Po druhé, rovnako ako je potrebné kolektívne úsilie na posilnenie kvalifikácie pracovnej sily, tak sa žiada aj záväzok veľkého priemyslu podporovať malé a stredné podniky (MSP) ako súčasť širšieho podnikateľského prostredia. Vo svojom fiskálnom roku 2011 Hewlett-Packard využíval vo svojom dodávateľskom reťazci vo Veľkej Británii viac ako 600 MSP. Objednávky HP pre tieto firmy predstavovali z hľadiska platieb takmer 10 % objemu celkových objednávok pre dodávateľov. Do konca roka 2013 chce HP zvýšiť tento podiel na viac ako 15 % s tým, že priberie ďalších 150 MSP. Tým chce podporiť chod toho, čo odôvodnene považuje za motor britského ekonomického rastu.

Podobne, konzorcium veľkých korporácií vedené IBM v roku 2012 vytvorilo webový kontaktný systém pre dodávateľov, aby menším firmám uľahčilo stať sa dodávateľmi veľkých podnikov. Dnes už registrovaní členovia Supplier Connection nakupujú tovar a služby za vyše 150 miliárd dolárov ročne prostredníctvom svojich globálnych dodávateľských reťazcov.

A napokon, verejné korporácie musia byť riadené s dlhodobým výhľadom a investori by ich mali odmeňovať za to, že sú inkluzívnejšie. Napríklad Unilever odmietol ďalej podliehať krátkodobým tlakom kapitálových trhov a ukončil štvrtročné vykazovanie hospodárskych výsledkov. Namiesto toho sa viac zameriava na presadzovanie širších spoločenských záujmov

aj v prípadoch, keď sú odlišné od finančných záujmov akcionárov.

Investori zmôžu veľa

Ale osvietené firmy potrebujú osvietených investorov. Penzijný fond ontarijských učiteľov poskytuje príklad odhodlania podporovať best practices v riadení spoločností, do ktorých investuje. Z tohto prístupu zožal veľké benefity: od svojho vzniku v roku 1990 fond dosiahol priemerné ročné výnosy vo výške 10 %.

Základom všetkých týchto iniciatív a samotného pojmu inkluzívneho kapitalizmu je myšlienka, že firmy musia byť manažované s vedomím dlhodobého výhľadu. Spoločnosti, ktoré sledujú tento prístup, sa starajú o kvalifikáciu svojich budúcich pracovníkov, snažia sa budovať lojálnu a produktívnu bázu dodávateľov a prijímajú investičné rozhodnutia na základe udržateľného vytvárania hodnoty, nie krátkodobej ziskovosti.

Spoločenská zodpovednosť sa vypláca

Neexistuje žiadny rozpor medzi dosahovaním vysokej návratnosti investícií a aplikáciou dlhodobého prístupu. A ak si firmy začnú osvojovať tento prístup, stúpajúca vlna bude dvíhať všetky lode. Malé a stredné podniky, ktoré v súčasnosti reprezentujú 99 % všetkých podnikateľských subjektov a dve tretiny zamestnanosti v súkromnom sektore v EÚ, budú môcť vďaka väčšej podpore investovať do výskumu a vývoja a najímať viac zamestnancov.

Korporácie by mali iniciatívne podporovať a riešiť vzdelávanie v tých smeroch, ktoré si žiada prax.

Na revanš, veľké firmy budú využívať výhody z rýchlejšej inovácie, miera nezamestnanosti mladých ľudí bude klesať a úpadok strednej triedy – a jej nedôvera v udržanie životnej úrovne – sa zastaví a zvráti. Je to taký typ vysoko pozitívneho vplyvu na perspektívy spoločnej prosperity a rastu, ktorý dnes vládam a politikom uniká.

Lynn Forester de Rothschild
výkonná riaditeľka holdingu

E. L. Rothschild, spolupredsedníčka
Iniciatívy za inkluzívny kapitalizmus pri
Spoločnosti Henryho Jacksona

© Project Syndicate

Ako identifikovať biznis, ktorý bude zarábať

Život neprináša veľa veľkých príležitostí – preto každú využite

Investovanie je hra, ktorej hracie pole si musíte vymedziť sami. Povedzte svojim spoločníkom, kde sú vaše limity, a varujte ich pred nereálnymi očakávaniami.

Mám asi dosť staromódny názor, lebo predpokladám, že dokážem zarobiť peniaze iba na veciach, ktorým rozumiem. A keď hovorím „rozumiem“, tak to neznamená, že musím chápať, ako ten produkt funguje alebo niečo také. Znamená to rozumieť, ako budú vyzeraf ekonomické parametre daného biznisu o 10 alebo 20 rokov. Viem – všeobecne – ako bude vyzeraf situácia, povedzme, so žuvačkami Wrigley´s o 10 rokov. Internet nezmení spôsob, ako ľudia žijú žuvačky. Nevidno, že by menil ani to, ktoré žuvačky žujú. Ak ovládáte veľkú časť trhu so žuvačkami a máte na ňom Doublemint, Spearmint a Juicy Fruit, tak tieto značky tam budú aj o 10 rokov. Viem si teda presne sumarizovať, ako vyzerajú čísla pre Wrigley´s, a nebudem celkom mimo, ak sa pokúsim odhadnúť ich aj do budúcnosti.

Okruh kompetencie

Ohodnotiť takúto firmu je v rámci toho, čo nazývame „môj okruh kompetencie“. Rozumiem, čo robia, rozumiem ekonomike toho biznisu, rozumiem konkurenčným aspektom. Na trhu môžu byť všemožné firmy, ktoré majú krásnu budúcnosť, ale ja neviem, ktoré to sú. V minulosti som na jedno interview doniesol 70-stranový tlačenný zoznam, v ktorom bolo 2 000 výrobcov áut spred sto rokov. Keby ste sa preniesli na začiatok 20. storočia, už by ste videli, ako sa automobil chystá zmeniť túto krajinu, aký vplyv bude mať na život vašich detí a vnukov a tak ďalej. Ale z tých 2 000 spoločností v podstate prežili iba tri. A ani tým sa nedarilo vždy dobre.

Takže ako uhadnete troch víťazov z 2 000 firiem? Vidíte, že to nie je také jednoduché. Možno, keď sa pozeráte späť, tak áno, ale nie je to jednoduché, ak hľadíte dopredu. Mohli ste mať teda absolútnu pravdu v tom, že automobilový priemysel bude napredovať – aj keď by ste vtedy pravdepodobne ťažko mohli predvídať, aký obrovský vplyv nakoniec bude mať. Ale čo z toho? Lebo keby ste si kúpili spoločnosti



naprieč týmto portfóliom, nezarobili by ste nijaké peniaze, keďže ekonomické charakteristiky tohto biznisu nebolo ľahké definovať.

Víťazi skrytí v peletóne

Vždy som tvrdil, že jednoduchšie je ukázať, kto prehrá. A to, čo by ste mali urobiť niekedy okolo roku 1905, keď ste videli, čo sa deje okolo áut, je, že ste sa mali zbavovať koní. V roku 1900 tu bolo 20 miliónov koní a teraz sú ich asi 4 milióny. Nebolo teda ťažké zistiť, že porazený bude kôň. Automobil sa stal vo všeobecnosti víťazom, ale 2 000 spoločností v tejto brandži padlo a iba zopár sa zachránilo fúziami a pod. V indexe Dow Industrials boli v 20. a 30. rokoch tri automobily: Studebaker, Nash-Kelvinator a Hudson Motor. Možno niektoré z týchto mien poznáte; ja ich poznám. No nevyrábajú už žiadne autá; prestali totiž zarábať peniaze. A vidíte: boli časy, keď boli v Dow 30, boli to aristokrati amerického biznisu. A potom padli. Správne odhadnúť ekonomické charakteristiky víťazov hoci aj v skvelom segmente nie je ľahké.

Lietadlá môžu sklamať, Coca-Cola nikdy

V Severnej Karolíne, ako isto viete, kedysi vzlietli Orville a Wilbur Wrightovci – no, myslím si, že Orville vzlietol a Wilbur sa pozeral. Radšej by som bol Wilbur. Ak by ste tam boli a z toho bodu sa mohli pozrieť na budúcnosť leteckej dopravy a na to, ako zmení svet, boli by ste unesení.

A ľudia to nadchýna dodnes. Ale keby bol v Kitty Hawk nejaký kapitalista, mal by Orvilla radšej zostreliť, pretože tento biznis len stál investorov peniaze. V 20. a 30. rokoch bolo v USA viac ako 400 leteckých spoločností. Boli v Omaha, boli v Nebraske, vtedy sme boli Silicon Valley leteckej dopravy – a všetky zmizli. Bol to nemožný biznis.

Ku koncu roka 1991, ak by ste sčítali súhrnné príjmy všetkých leteckých spoločností a odčítali všetky miliardy, ktoré sa tam naliali od čias Wilbura a Orvilla, by bol výsledok menej ako nula. Počet cestujúcich rástol každý rok. Význam odvetvia dramaticky rástol dekádu po dekáde – a nikto nezarobil peniaze.

Ale vezmite si Coca-Colu. V roku 1884 v jednej lekární niečo vynašili. A teraz, skoro po 120 rokoch, tu máte firmu, ktorá predáva denne 1,1 miliardy fliaš svojich výrobkov.

Takže pochopiť ekonomické charakteristiky určitého biznisu je niečo iné, ako predpovedať, že sektor sa bude skvele rozvíjať. Keď sa teda pozerám na internetový biznis alebo na high tech firmy, hovorím si: to je úžasné vec; aj ja sa rád bavím s počítačom, objednávam si knihy od Amazonu a robím všetky tie podobné veci. Ale neviem, kto tam vyhrá. Kým neviem, kto by mohol byť víťaz, nemám tam záujem investovať a budem sa ďalej s počítačom iba zabávať.

Definovanie okruhu kompetencie je najdôležitejší aspekt investovania. Nie je to o tom, aký veľký je tento váš



okruh – nemusíte byť odborník na všetko – ale o tom, aby ste vedeli, kde je jeho obvod. Teda hranica medzi tým, čo viete a čo nevíete – a potom je dôležité zostať vo vnútri.

Predávať: čo áno a čo nie

Keď som začínal s investovaním, moja situácia bola iná ako dnes; mal som totiž oveľa viac nápadov ako peňazí. Keď som si prešiel stranu za stranou príručku Moody's, našiel som tam aktíva, ktoré sa dali kúpiť za dvojnásobok ročných tržieb či dokonca za jednoročné tržby. No keď máte len 10 000 dolárov, je to trochu frustrujúce, ak si nechcete požičať peniaze – čo som nikdy nerobil rád.

Pred 100 rokmi mali USA 2 000 výrobcov áut; prežili iba traja. V tom čase by ste nevedeli, ktorí to budú.

A tak som často musel niečo predať, aby som mohol kúpiť niečo nové, čo ma viac oslovilo. V tomto režime som fungoval dlho. A teraz je náš problém, že máme viac peňazí ako nápadov. Keď sa na internete pozriete do našej výročnej správy, nájdete vzadu niečo, čo sa volá ekonomické princípy Berkshire, v ktoré verím a deklarujem ich voči svojim partnerom.

Sú to moji partneri: nepozieram sa na nich len ako na akcionárov, ale ako na partnerov, ktorí budú so mnou už do konca môjho života. A im chcem ozrejmiť, akým spôsobom rozmýšľam. Ak nesúhlasia s tým, ako rozmýšľam – v poriadku, no nechcem, aby sa vo mne sklámali.

Takže veci jasne vyložím a poviem, že pokiaľ ide o naše stopercentné dcérske spoločnosti, nebudeme ich predávať, bez ohľadu na to, koľko by nám za ne kto ponúkol. Tým myslím, že keby nám niekto ponúkol trojnásobok toho, koľko sú hodné – či už by to boli See's Candy, The Buffalo News, Borsheims alebo čokoľvek – nepredáme ich. Možno je tento môj postoj chybný. Ale ja viem, že keby som vlastnil 100 percent Berkshire, tak by to chyba nebola, lebo toto je spôsob, akým chcem žiť svoj život. Mám dosť peňazí na všetko, čo potrebujem, a taký predaj by iba pridal ďalšiu vetu do môjho nekrológu v novinách a zvýšil množstvo peňazí v nadácii. A pretrhnúť vzťahy s ľuďmi, ktorých mám rád a ktorí sa ku mne pridali, pretože si myslia, že je to ich stály domov, len preto, lebo niekto zamáva veľkým šekom, by bolo, akoby som predal jedno z mojich detí.

Tento prístup si osvojujeme pri niektorých aktívach čoraz viac. No keby sa situácia zmenila – mali by sme chronický nedostatok peňazí a objavili by sa príležitosti, možno by sme tento prístup modifikovali.



Nekonať je najväčšia chyba

Pri investovaní som urobil veľa chýb. Tie úplne najväčšie chyby, ktoré som urobil, boli chyby vyplývajúce zo zanedbania, nie z konania (omission, not commission). Mám tým na mysli veci, o ktorých som vedel dosť na to, aby som konal, boli v mojom okruhu kompetencie – a ja som si iba cmúľal palec. A to sú naozaj veci, ktoré potom bolia. No neobjaví sa to v nijakých výkazoch. Pravdepodobne som pripravil Berkshire najmenej o 5 miliárd napríklad tým, že asi pred 20 rokmi som si cmúľal palec, keď Fannie Mae mala nejaké problémy. Mohli sme kúpiť celú spoločnosť skoro zadarmo.

Letecká doprava, ktorá formovala 20. storočie, bola dlhodobo stratová a vyžadovala si miliardové dotácie.

Netrápilo by ma to, keby to bol Microsoft, o nich veľa neviem. Microsoft nie je v mojom okruhu kompetencie. Nemám teda dôvod myslieť si, že by som mal zarábať peniaze na Microsofte alebo na kakaových bôboch a tak podobne. Ale vedel som dosť na to, aby som chápal situáciu Fannie Mae – a prešvihol som to. To sa nikdy neobjaví v účtovníctve. Ale ja viem, koľko nás to stálo. A to sú tie veľké, naozaj veľké chyby a ja som ich urobil hromadu. Kým to nedám do výročnej správy – a niekedy mám púšenie to urobiť – dovtedy sa to nedozviete, pretože toto sa neprejaví v konvenčnom účtovníctve.

Rozpoznajte šancu a chopte sa jej

Zanedbanie šance je širšia cesta ako konanie. Veľké príležitosti v živote musíte uchopiť.

Nerobíme veľmi veľa vecí, ale keď dostaneme šancu urobiť niečo, čo je správne a veľké, chceme do toho ísť. A dokonca aj nejsť do toho naplno je skoro taká veľká chyba ako vôbec to neurobiť. Musíte skočiť po šanci, pretože naozaj veľkých príležitostí nebudete mať päťsto.

Predstavte si, že po tom, ako doštudujete a vyjdete zo školy, by ste dostali dierovaciu kartu s 20 kupónmi a za každé finančné rozhodnutie, ktoré by ste urobili, by sa vám označil jeden kupón. Asi by ste zbohatli, pretože by ste si poriadne premysleli každé jedno z nich.

Bol som na jednej párty, kde ktosi rozprával o akejsi firme, o ktorej ani poriadne nevedel, čo robí, a nevedel ani správne vysloviť jej meno. Ale týždeň predtým na tej firme niekto zarobil, takže to lákalo aj ďalších. Keby ste mali na karte iba 20 kupónov, nešli by ste do toho.

Je tu pokušenie fušovať do investovania, najmä pri býčích trhoch, keď je to s akciami také jednoduché. Je to jednoduchšie ako kedysi, pretože to môžete robiť online. Len kliknete, akcie potom možno pôjdu hore o bod a vy budete nadšení, takže si na druhý deň kúpite ďalšie a tak ďalej. V dlhodobom horizonte však týmto spôsobom ťažko zarobíte veľa peňazí.

Keby ste však mali kartu s 20 kupónmi a žiadnu ďalšiu už v živote nedostali, tak by ste veľmi dlho premýšľali pred každým investičným rozhodnutím. Robili by ste iba dobré a veľké rozhodnutia a pravdepodobne by ste za celý život ani nevyužili všetkých 20 kupónov. Ale už by ste to ani nepotrebovali.

Warren Buffett

(z vystúpenia na University of Georgia, Athens, USA, apríl 2013)

© Project Syndicate

Krátene; titulok, perex a medzititulky redakcia.

Foto: TASR, RVZ, Coca-Cola

Finančné tajomstvá, lži a delikty

Chobotnica medzinárodnej megakorupcie, daňových únikov, špinavých peňazí a „odkláňania“ výnosov zo surovinových zdrojov dusí slabé ekonomiky a tie silnejšie demoralizuje.

Veľké odhalenie dôverných finančných informácií v apríli tohto roka vyvolalo rázovú vlnu, ktorá sa šírila po celom svete. Po viac ako ročnom sústreďenom skúmaní 2,5 milióna uniknutých súborov zverejnilo Medzinárodné konzorcium investigatívnych novinárov (ICIJ) mená ľudí stojacich za viac ako 120-tisíc anonymnými offshoreovými spoločnosťami a trustmi. Na veľkom odhalení sa podieľalo aj niekoľko ďalších globálnych mediálnych združení.

Kde to máte uložené, pán minister?

Medzi lumenmi, ktorí sa schovávali za schránkové spoločnosti so sídlom na Britských Panenských ostrovoch (British Virgin Islands – BVI), Cookových ostrovoch a v ďalších offshoreových jurisdikciách, boli napríklad gruzinský miliardár a súčasný predseda vlády Bidzina Ivanišvili; ďalej zosnulý nemecký miliardár Günter Sachs (o. i. jeden z bývalých manželov Brigitte Bardotovej); Jean-Jacques Augier, pokladník volebnej kampane francúzskeho prezidenta François Hollande, a Imee Marcosová, politicky aktívna dcéra bývalého filipínskeho diktátora Ferdinanda Marcosa. Na zozname sú aj venezuelský generál, medzinárodný obchodník so zbraňami či niekoľko topmanažérov veľkých ruských podnikov.

Výsledky investigatívnej práce ICIJ, ktorá detailne odhalila hotovostné prevody, časové údaje a väzby medzi firmami a známymi jednotlivcami, ukazujú obrovský rozsah offshoreového priemyslu. Nielenže upozorňujú na výskyt finančného tajomstva po celom svete, ale tiež ukazujú, ako skryté vlastníctvo spoločností uľahčuje daňové úniky, pranie špinavých peňazí, korupciu a inú trestnú činnosť.

Schránkové firmy – pevná súčasť korupčných schém

Organizácia Global Witness počas mnohých rokov strávených skúmaním týchto otázok zistila,



že schopnosť skrývať peniaze „off shore“ závisí od dvoch faktorov: bánk, ktoré prijímajú špinavé peniaze, a spoločností, ktoré pomáhajú bohatým, vplyvným a skorumpovaným ľuďom utajiť ich identitu. Správa ICIJ jasne dokazuje, že nájsť ich nie je ťažké.

V prehľade 200 prípadov veľkej korupcie Svetová banka uviedla, že na viac ako 70 % z nich sa podieľali schránkové firmy. Anonymne vlastnené spoločnosti registrované na BVI sa podieľali na uvedení konského mäsa do potravinového reťazca v Európe v tomto roku. A cyperská firma spojená s touto potravinovou aférou poskytovala sprostredkovateľské služby odsúdenému obchodníkovi so zbraňami Viktorovi Butovi, ktorý profitoval z najkrvavejších afrických vojen predtým, ako ho v roku 2008 zatkli.

Global Witness odhalila aj tajné transakcie

v Demokratickej republike Kongo, v rámci ktorých boli lukratívne aktíva ťažobných spoločností predané schránkovým firmám spojeným s istým priateľom prezidenta Josepha Kabilu za ceny hlboko pod trhovou cenou. Tieto firmy potom ďalej s obrovským ziskom predali tieto

Politici, generáli, miliardári, topmanažéri – tí všetci sa skrývajú za schránkovými firmami.

aktíva veľkým medzinárodným investorom, čím pripravili konžských občanov o stovky miliónov dolárov.

Parazitovanie na prírodných zdrojoch

V Sarawaku, spolkovom štáte Malajzie, členovia vládnucej rodiny a ich právnici zástupcom Global Witness opísali mechanizmy, ktoré používajú, aby sa vyhli plateniu daní. Napríklad v Singapure im legislatíva umožňuje skryť ich identitu pri predaji obrovských pozemkov s nevyjasnenými vlastníckymi právami. Aj v tomto prípade finančné tajomstvo priamo brzdí rozvoj a rast, ktorý by prospieval všetkým.

Prírodné zdroje sú významným potenciálnym zdrojom bohatstva rozvojových krajín. V roku





2010 bol celkový objem exportu minerálov a palivových surovín z Ázie, Afriky, Južnej a Strednej Ameriky asi 15-krát vyšší ako rozvojová pomoc, ktorú dostali. Ale až príliš často berú sebeckí politici občanom ich právo benefitovať z prírodných zdrojov krajiny, keď využívajú neprehľadné alebo tajné transakcie na krádež alebo tunelovanie jej majetku.

Onshore nezaostáva

Vyšetrovanie ICIJ opomenulo jeden zásadný bod: pranie špinavých peňazí a netransparentné operácie sa neuskutočňujú iba offshore. Naopak, Spojené štáty, Veľká Británia a ďalšie veľké finančné centrá sú v samom centre akcie. Väčšina schránkových firiem, o ktorých hovorí štúdia Svetovej banky, bola registrovaná v USA. Kontrolné orgány bežne karhajú (ale zriedka nechávajú trestne stíhať) britské, americké a európske banky za prijímanie

Ak si chcete preprať peniaze, nie je problém nájsť ochotnú banku.

a spracovanie peňazí pochádzajúcich zo zločinu. V minulom roku sa napríklad zistilo, že banka HSBC umožnila mexickým drogovým kartelom vyprať stovky miliónov dolárov cez finančný systém USA.

Dlhová kríza tlačí politikov k činom

Zaradenie témy finančnej transparentnosti na program júnového summitu skupiny G-8 vo Veľkej Británii bol krok správnym smerom. V čase napätých verejných rozpočtov a rozširovania úsporných opatrení nie je prekvapujúce, že politici konečne uznávajú potenciálne výhody boja proti finančnej korupcii. Britskému premiérovi Davidovi Cameronovi treba zablažovať k prezvatiu vedúcej úlohy v tomto snažení. Teraz musí

dodržať sľub, ktorý dal začiatkom roka na Svetovom ekonomickom fóre v Davose, že bude „tlačíť na väčšiu transparentnosť o tom, kto je vlastníkom firmy, kto skupuje pôdu a za akým účelom, ako vlády míňajú svoje peniaze, ako fungujú plynárske, ropné a banské spoločnosti, a o tom, kto schováva ukradnutý majetok a ako ho objaviť a vrátiť“.

Prírodné bohatstvo by zabezpečilo zdravý rozvoj v treťom svete – keby väčšinu z neho nevytunelovali.

G-8 a celé medzinárodné spoločenstvo musia v obchodných registroch identifikovať majiteľov firiem a príjemcov ich ziskov a sprístupniť tieto informácie verejnosti. Európska komisia

odhaduje, že otvorené registre by stáli menej ako súčasný neprehľadný systém. Podobne aj britská vláda naznačila, že otvorené registre by ušetrili krajine a jej podnikom približne 300 miliónov libier ročne tým, že by sa zjednodušil audit pre finančné inštitúcie a znížila by sa domáca trestná činnosť finančného charakteru. Svetoví lídri by mali vytvoriť plán účinných opatrení, ktorý sa zameria viac na príčiny ako na symptómy chudoby a položí základy pre systém, ktorý ochráni občanov pred drancovaním, korupciou a zlou verejnou správou. Vážne myslený záväzok zvýšiť finančnú transparentnosť by bol prísľubom veľkých benefitov pre najchudobnejšie krajiny a zároveň by podporil spravodlivejší ekonomický rast na celom svete.

Gavin Hayman
riaditeľ pre kampane, Global Witness,
Londýn/Washington
© Project Syndicate
Medzititulky a perex redakcia;
ilustračné foto: TASR, SXC



... karta plná výhod

viac ako **10.000** obchodných miest v SR a ČR

výhody a zľavy **5 až 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**



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

Slováci sa stavajú k sporeniu zodpovedne

Občania SR sú v šetrení disciplinovaní a predbiehajú aj svojich západných susedov. Mesačne si dokážu odložiť približne 10 – 20 percent z platu.

Na ukladanie svojich prostriedkov využívajú obyvatelia Slovenska najčastejšie termínované vklady, pričom uprednostňujú najmä termínované vklady do 1 roka. Na nich bolo podľa údajov Národnej banky Slovenska na konci apríla asi 5,8 miliardy eur. Len o niečo nižší objem finančných prostriedkov (5,1 miliardy eur) mali Slováci na termínovaných vkladoch s lehotou viazanosti dlhšou ako 2 roky.



Transparentný účet

Zaujima vás, koľko má na účte prezidentský kandidát? Za čo platí vaše mesto, či koľko sa vyzbieralo na dobročinný projekt, ktorý ste podporili? Odteraz môžu byť tieto doteraz dôverné bankové informácie dostupné aj širokej verejnosti. Stačí, ak si príslušná organizácia zriadi transparentný účet, vďaka ktorému je možné pozrieť sa na webe na detaily bankových transakcií. Ako prvá ho u nás ponúka Slovenská sporiteľňa (SLSP).

„Jeho výhody môžu využívať napríklad neziskové organizácie, združenia, nadácie, cirkvi,

Zásady pre vyššie zhodnotenie

Ak si chce záujemca založiť termínovaný účet, ktorý mu prináša vyššie zhodnotenie ako bežný účet, mal by postupovať podľa určitých zásad. Naďa Urbanová z Poštovej banky radí: „Predtým, ako si termínovaný vklad sporiteľ založí, by si mal urobiť krátky prieskum trhu a vybrať si banku s najvýhodnejšími podmienkami. Základné kritériá si určuje každý klient sám, mal by mať však na mysli základné požiadavky. Pre každého klienta je dôležitá najmä výška úroveňovej sadzby, mal by si preto porovnať, ktorá banka mu ponúkne najvyššie úroky.“

V priemere mal každý Slovák na jar uložených v banke vyše 4 700 € – o vyše 200 € viac ako pred rokom.

Dôležité je podľa nej tiež preveriť si, aké poplatky daná banka účtuje za založenie a zrušenie vkladu a aké sú poplatky za predčasné zrušenie vkladu. Ponuky bánk sa líšia aj v tom, akú minimálnu sumu je potrebné vložiť na založenie vkladu. „Klient teda musí nájsť ponuku, ktorá najlepšie zodpovedá jeho aktuálnym finančným možnostiam,“ dodáva odborníčka.

Termínované vklady majú prím

Ako vyplynulo z údajov NBS, ku koncu apríla 2013 dosiahli vklady slovenských domácností celkovo takmer 25,5 miliardy eur. Oproti rovnakému obdobiu minulého roka ide o zvýšenie o 1,2 miliardy eur, čo predstavuje 5,1 %.

politické strany či kandidáti do verejných funkcií, teda všetci tí, ktorí hospodária s peniazmi verejnosti. Umožňuje komfortne sledovať účel využitia prostriedkov,“ vysvetľuje Ivica Bachledová, riaditeľka odboru verejného a neziskového sektora SLSP.

Zlatý biatec pre I. Béreša z PSS

Predseda predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne (PSS), a. s., Imrich Béreš získal ocenenie Zlatý biatec. Cenu združenia Neformálne

V rámci všetkých vkladov dominovali termínované vklady. Na konci apríla 2013 mali Slováci týmto spôsobom uložených 13,8

miliardy eur, čo predstavovalo až 54 % z celkového objemu peňazí uložených obyvateľstvom v bankách. „Slováci uprednostňujú najmä termínované vklady do jedného roka,“ uviedla analytička Poštovej banky Eva Sadovská.

Úspory narastajú

Bežné účty tvorili z celkových vkladov obyvateľstva 29 % a dosiahli spolu 7,4 miliardy eur. Podľa E. Sadovskej však mali klienti bánk na bežných účtoch aj také finančné prostriedky, ktorých sa nedotknú niekoľko mesiacov či rokov. „Pre finančné prostriedky, ktoré klienti neplánujú v dohľadnom čase minúť na spotrebné, prípadne iné výdavky, je lepším riešením napríklad termínovaný vklad,“ upozornila.

S rastúcim stavom vkladov rastie aj priemerná suma pripadajúca na každého obyvateľa SR. V priemere mal každý Slovák v banke ku koncu apríla 2013 uložených 4 708 eur. Pred rokom to bolo 4 485 eur, teda o 223 eur menej. Úroveň úspor Slovákov v bankách je aj naďalej vyššia ako úroveň úverov. Na 100 eur uložených občanom v banke pripadá približne 72 eur požičaných klientovi z banky.

TA
Ilustračné obrázky: SXC



ekonomické fórum Hospodársky klub za rok 2012 mu udelili za „rozvoj stavebného sporiteľníctva v SR“.

„Som rád, že osobnosti, ktoré hlasovali, ocenili prínos stavebného sporenia pre slovenskú spoločnosť a obyvateľov. Som iba sprostredkovateľom a reprezentantom tejto myšlienky. Zlatý biatec však určite patrí všetkým vyše dvom miliónom klientov, ktorí si uzatvorili zmluvu o stavebnom sporení,“ povedal I. Béreš.

PSS uzatvorila takmer 4 milióny zmlúv s klientmi a poskytla asi pol milióna stavebných úverov a medziúverov v objeme vyše 7 miliárd eur.

MB

Banky a ich moderné služby patria k nášmu životu

Služby bánk na Slovensku a v ČR využíva 88 percent ľudí. Je to viac ako priemer v krajinách strednej a východnej Európy.

Svoju banku teda stále ešte nemá 12 percent ľudí – ide najmä o študentov a mladých ľudí bez zamestnania. Čoraz vyhľadávanejšou službou je elektronické bankovníctvo, ktorého objem sa za ostatných päť rokov zdvojnásobil. Najrozšírenejšou bankovou službou sa stáva internet banking a svojich fanúšikov si našli aj bankové aplikácie, ktoré sa dajú implementovať do smartfónov.



otvorili účty v bankách pre eurokonverziu. V Čechách sa počet klientov využívajúcich bankové služby vlani mierne prepadol a je najnižší za posledných šesť rokov," dodáva.

Bežným účtom vlani disponovalo 80 percent Slovákov. V ČR, podobne ako na Slovensku, sú bežné účty najrozšírenejšou bankovou službou a tento účet má približne 80 percent ľudí. Pri sporiacich účtoch sa však potreby Slovákov a Čechov líšia. Kým na Slovensku patria k druhým najrozšírenejším bankovým produktom a záujem o ne z roka na rok rastie, v Čechách záujem o ne však skôr stagnuje. Slováci a Česi patria medzi národy, ktoré veľa sporia. Sporiace produkty používa v oboch krajinách približne 60 percent ľudí.

Elektronické bankovníctvo je v kurze

Elektronické bankovníctvo je čoraz populárnejšou a vyhľadávanejšou bankovou službou. Z prieskumu vyplynulo, že za posledných päť rokov sa jeho používanie zdvojnásobilo, pričom jeho služby vlani využila takmer polovica Slovákov, ktorí vlastnia bežný účet. V ČR bol tento podiel vyšší – elektronicky vykonávalo bankové operácie 56 percent ľudí s bežným účtom. Najrozšírenejší je jednoznačne internet banking a v posledných mesiacoch sú čoraz populárnejšie bankové aplikácie v smartfónoch.

DK

Ilustračné obrázky: BPA, SXC



O klientov banky bojujú

Väčšina z nás si vystačí s jedným bankovým účtom. Takmer polovica Slovákov a 56 percent Čechov, ktorí vlastnia bežný účet, vlani využili aj služby elektronického bankovníctva. Prieskum sa realizuje v 6 vlnách počas roka na celkovej vzorke 6 000 respondentov vo veku 15 až 79 rokov na Slovensku a 4 000 respondentov vo veku 15 až 70 rokov v Českej republike.

Záujem Slovákov o sporiace účty narastá, v Čechách stagnuje.

„Od roku 2006 sa podarilo bankám na Slovensku získať pol milióna nových zákazníkov, čo predstavuje približne desatinu všetkého obyvateľstva,“ hovorí Rastislav Kočan zo spoločnosti GfK. „V získavaní nových klientov najvýraznejšie pomohlo zavedenie eura, keď si obyvatelia

Slováci a Česi sú šporovliví

Slováci a Česi sú, pokiaľ ide o financie, konzervatívne národy a väčšina z nich má aj napriek stále sa zvyšujúcej ponuke „nových bánk“ svoje peniaze uložené len v jednej banke. Konkrétne ide asi o dve tretiny ľudí. Produkty viacerých bánk využila pätina Slovákov a štvrtina Čechov – najmä ekonomicky aktívnych.

Medzi najrozšírenejšie bankové produkty na Slovensku patria bežné a sporiace účty.



Ako investovať s rozvahou

Zhodnotenie peňazí vo fondoch a nadštandardných produktoch

Ideálna investícia ponúka vysoký výnos a likviditu pri nízkom riziku. Len škoda, že taká zatiaľ neexistuje. A tak si každý investor musí vybrať vlastnú cestu k zisku.

Bežný bankový účet je najčastejší a najbežnejší spôsob investovania na Slovensku. No už zo svojej podstaty by mal slúžiť skôr len na „bežné použitie“ – krátkodobé až strednodobé uloženie peňazí. Úroky v bankách často nepokryjú infláciu, a tým strácajú uložené peniaze na svojej reálnej hodnote. To núti investorov hľadať alternatívy s vyšším výnosovým potenciálom mimo bankových účtov a „bezpečných“ štátnych dlhopisov. Aké sú investičné možnosti, pre koho sú vhodné a na čo sa zamerať, keď ako investor začínate?

Pri investovaní ide vždy o kompromis

Pri zostavovaní investičného portfólia je vždy potrebné zvážiť účel, dobu, na akú chceme svoje peniaze investovať, a aké riziko sme ochotní podstúpiť, resp. aký výnos očakávame. Každý investor má iné investičné ciele a **svoju úlohu pri výbere finančných produktov hrá tiež vek a s tým súvisiaci investičný horizont**. Zatiaľ čo mladý človek vo veku 25 – 30 rokov môže pri zostavení investičného portfólia uvažovať takmer výhradne o dynamickej stratégii (akciách) – u starších ročníkov je oveľa vyššia potreba ochrany nakumulovaného finančného kapitálu pred prípadnými poklesmi, ktoré občas akciový trh môže priniesť.

Bežné portfólio podielových fondov zahŕňa 50 až 200 rôznych cenných papierov.

Ideálna investícia je taká, ktorá má výnos čo najvyšší, riziko čo najnižšie (aby nenastala celková strata vkladu alebo dočasný výrazný pokles ceny investície) a takú likviditu, ktorá investorovi v prípade potreby umožní nakladať so svojimi peniazmi čo najoperatívnejšie. No, žiaľbohu,

taká investícia zatiaľ neexistuje. Nakoniec sa teda musíme zmieriť s určitým kompromisom a zvoliť si, ktorý z parametrov výnos – riziko – likvidita bude pre nás ako pre investora v danom čase najdôležitejší.

Diverzifikácia: čarovné slovíčko pri zostavovaní portfólia

Častou chybou – a nielen začínajúcich investorov – je nedostatočná alebo, naopak, prehnaná diverzifikácia investičného portfólia. Investori, ktorí sami nezažili poklesy na akciových trhoch, nemajú často správnu predstavu o tom, aké riziko naozaj zniesu, a investujú agresívnejšie, ako by vzhľadom na svoj profil mali. Problémom býva aj fakt, že mnohí nedokážu dodržať odporúčaný investičný horizont, a tak, hoci sú trhy dlhodobo efektívne, investori nedokážu tento potenciál využiť.

Je vhodné skombinovať také typy investícií, ktoré sú od seba čo najviac nezávislé.

Zvyčajne platí, že čím vyššie výnosy očakávajú, tým rizikovejšiu stratégiu by mali zvoliť. Optimálnym riešením pre bežného investora je vytvoriť si **vyvážené investičné portfólio**, kde budú zaradené bezpečnejšie investície s nižším výnosom, ale aj rizikovejšie (dlhodobejšie) investície s vyšším potenciálom výnosu. Nie je pritom až také dôležité, koľko investičných produktov má investor v portfóliu, ale ako sú navzájom od seba závislé (korelované).

Je vhodné skombinovať také typy investícií, ktoré sú od seba čo najviac nezávislé, aby pokles cien jednej investície v čo najmenšej miere ovplyvnil pokles cien inej investície. Portfólio zamerané na rôzne regióny a zložené z rôznych typov cenných papierov/aktív (štátne dlhopisy, firemné dlhopisy, akcie, komodity...) je zvyčajne odolnejšie voči výkyvom trhu ako „monotematické“ portfólio.

Podielové fondy: hotové portfólio, ak si sami netrúfate

Výhodou investície do podielových fondov je **široký výber investičných stratégií a zostavenie portfólia podľa cieľov a povahy klienta**. Podielový fond ponúka už hotové portfólio

cenných papierov – investor sa teda nemusí sám rozhodovať, ktoré akcie a dlhopisy nakúpi. Bežné portfólio zahŕňa 50 až 200 rôznych cenných papierov, čo je pre bežného smrteľníka, ak by ich chcel nakupovať samostatne, len ťažko dosiahnuteľné.

Nespornou výhodou podielových fondov je tiež fakt, že spravidla každý deň investor vie, akú hodnotu má jeho investícia, a v prípade spätného predaja má peniaze bez zbytočného odkladu na svojom účte. Do fondov je tiež možné investovať už od relatívne nízkych súm. Nevýhodou je, že investícia do podielových fondov môže v čase kolísť (v závislosti od typu zvoleného fondu) a ak nejde priamo o „garantované“ fondy, nie je dopredu zaručený žiaden výnos. Na Slovensku zatiaľ stále prevládajú investície do fondov krátkodobých investícií, ktoré sú pre investorov najmenej rizikové, ale majú aj najnižší potenciál výnosov. Tento trend sa však pomaly mení a ľudia si začínajú uvedomovať dôležitosť budovania dlhodobých finančných rezerv.

Stratégie, ktoré zlepšujú vyhliadky

Z dlhodobého hľadiska je stále zaujímavé investovanie do rizikovejších aktív (napr. do akciových fondov). Pre konzervatívnych investorov môžu byť v súčasnej situácii na dlhopisových trhoch východiskom flexibilné dlhopisové stratégie, dlhopisy s vysokým výnosom alebo napríklad firemné dlhopisy rozvíjajúcich sa trhov.

V SR prevládajú investície do menej rizikových fondov krátkodobých investícií, trend sa však mení.

Najmä pre začínajúcich investorov, hľadajúcich rozumný kompromis medzi rizikom a možným výnosom, je vhodné pravidelné investovanie. To prináša výraznejší efekt v prípade investícií do rizikovejšie zameraných fondov (najmä akciových). Sice sa pravidelným investovaním nezmení pravdepodobnosť poklesu týchto fondov, celkový pokles však bude nižší ako pri jednorazovej investícii.

Miroslav Ovčarik,
Country manager,
Pioneer Investments SR

Medzinárodná spolupráca podnikateliek je kľúčom k ich úspechu

Top centrum podnikateliek ďalej rozširuje svoje medzinárodné aktivity.

Spolupráca, výmena skúseností, vzájomné inšpirovanie sa a zvýšenie odhodlania podstúpiť riziko spojené s podnikaním boli v roku 2001 hlavnými podnetmi na založenie Top centra podnikateliek (TCP).

Neustále sa zvyšujúci počet ekonomicky nezávislých žien, ale aj fakt, že TCP má dnes takmer 200 členiek z radov významných, ale aj začínajúcich podnikateliek a regionálne pobočky na Slovensku aj v ČR, dáva za pravdu jeho zakladateľkám, že ich myšlienka bola zmysluplná. Zároveň sú to silné argumenty, prečo takéto združenie aj naďalej rozvíjať.

Spolupráca a komunikácia v spoločnom priestore EÚ

TCP, ktorého pobočky pôsobia už v 8 slovenských mestách a troch mestách Českej republiky, má za 13 rokov existencie vo svojom portfóliu veľké množstvo úspešných programov. Spomeňme akadémiu pre malé firmy, mentoring, motivačné workshopy, ambasádorky podnikateliek. Je členom prestížnej Svetovej asociácie podnikateliek so sídlom v Paríži a spolupracuje s množstvom významných organizácií podobného zamerania v zahraničí. Spoluorganizovalo významné podujatia, ktoré vytvárajú mosty medzi podnikateľkami z rôznych krajín.

Práve užšiu medzinárodnú spoluprácu, najmä spoluprácu v rámci EÚ, vníma TCP ako kľúč k budúcemu úspechu žien – podnikateliek. Napriek rôznej histórii, jazykom, kultúre či mentalite fungujeme v spoločnom hospodárskom priestore, vo viacerých krajinách používame rovnakú menu, prispôbujeme sa legislatíve, ktorá je tvorená v jednom centre. Výmena informácií, sieťovanie, nadväzovanie kontaktov a zdieľanie príkladov dobrej praxe môžu byť prínosom pre nás všetky, bez ohľadu na to, či sa chystáme svoje podnikanie rozšíriť aj za hranice alebo nie.

Z tohto dôvodu vznikol pri TCP aj Medzinárodný klub podnikateliek, ktorého ambíciou je pozorne sledovať európsku legislatívu a prostredníctvom spolupráce so štátnou správou a samosprávou ovplyvňovať legislatívu v našich krajinách tak, aby priala podnikaniu a aby kultivovala prostredie, v ktorom žijeme.

Európsky deň podnikateliek a manažérok

Potreba hľadať nové riešenia a nadväzovať kontakty bola podnetom na zorganizovanie prvého Európskeho dňa podnikateliek a manažérok v Bratislave. Konferencia tematicky pokryla najdôležitejšie oblasti, ktoré podnikateľky vo svojom pracovnom živote riešia – od legislatívneho prostredia, v ktorom podnikajú, vplyvu krízy



Mediálnym partnerom Európskeho dňa podnikateliek a manažérok bol časopis Goodwill.

a rozvoja podnikania až po snahu udržať rovnováhu medzi súkromným a pracovným životom. Konferencia ponúkla atraktívnych rečníkov, ktorí patria medzi absolútnu špičku v oblastiach, v ktorých pôsobia. Medzi rečníkmi sa objavili, okrem iných, Iveta Radičová, Door Plantenga, Elena Kohútiková či Mark Dzirasa. Všetky dámy, ktoré túto udalosť premeškali, budú mať príležitosť zažiť jej neopakovateľnú atmosféru aj budúci rok.

V rámci neustále pribúdajúcich medzinárodných aktivít TCP je na október 2013 pripravovaný okrúhly stôl slovenských a talianskych podnikateliek v Ríme, ktorý má posilniť vzájomnú spoluprácu a prispieť k nadväzovaniu obchodných kontaktov.



Katarína Podracká
členka predstavenstva
TCP
a Managing Partner
firmy getCLIENTS

Top Žena slovenského biznisu

Najvyššie ocenenie v ankete Top Žena slovenského biznisu získala na diskusnom fóre deníka Hospodárske noviny – HN Club riaditeľka internetového portálu Profesia.sk Ivana Molnárová. Druhú priečku obsadila Door Plantenga, generálna riaditeľka spoločnosti Heineken Slovensko. Tretia pozícia pripadla riaditeľke spoločnosti Zentiva Slovensko Soni Porubskej. Cenou Top Žena slovenského e-biznisu ocenili zakladateľku portálu Pelikan.sk Táňu Ondrejkovú, druhá bola zakladateľka portálu Sashe.sk Saša Šmidáková a tretia manažérka Pivovarov Topvar Miriam Šramová.

„Cieľom ankety je informovať verejnosť o manažérkach v slovenských firmách na pozíciách

generálnych riaditeľiek, marketingových riaditeľiek alebo riaditeľiek odborov ľudských zdrojov. O týchto ženách sa príliš často nepíše, verejnosť o nich nevie a to chceme zmeniť,“ uviedla šéfrediorka príloh HN Marta Hilkočiová. Spoluorganizátormi 2. ročníka ankety boli Orange a poradenská spoločnosť PwC.

TA

Rodinným firmám sa darí

Polovica rodinných firiem na Slovensku zaznamenala vlnu rastu tržieb a ďalšej štvrtine sa tržby nezmenili. Až 88 % z nich verí, že v horizonte piatich rokov budú ich výnosy rásť. Vyplýva to z prieskumu spoločnosti PwC.

Iba 2 % rodinných firiem chcú znižovať stavu a, naopak, až 35 % plánuje v najbližších 12

mesiacoch nábor nových pracovníkov. Očakávaný rast plánujú zabezpečiť plynule a stabilne. Pri rodinnom podnikaní sú totiž stabilita a dlhodobá udržateľnosť dôležitejšie než rýchly zisk. Polovica respondentov potvrdila, že exportuje do zahraničia, pričom pre 48 % z nich export vytvára viac ako polovicu tržieb. Najviac exportujú do ČR a ďalších susedných krajín. Veľké percento respondentov (13 %) plánuje v budúcnosti skúsiť šťastie v Číne, kam v súčasnosti exportuje iba 5 % z nich.

„Iba necelá štvrtina z nich plánuje zmeny vo vlastnickej štruktúre. Z našich skúseností však vieme, že plánovanie v predstihu má enormný význam,“ upozornil Alexander Šrank z PwC. Medzigeneračnú výmenu totiž podľa neho zvládne iba tretina rodinných firiem.

TA

Zmena myslenia: od pracovníka k manažérovi

Pohľad na realitu sa s príchodom projektov zásadne mení. Ako vidí tieto zmeny Radovan Martišovič?

Z rôznymi projektmi som sa stretával v rôznych funkciách od roku 2007. Spätne si uvedomujem, že som pracoval na projektoch a projektovo – a ani som o tom nevedel. Vďaka šikovnosti, snahe a práci aj v čase voľna sa mi podarilo úlohy na projektoch plniť v požadovanom čase a termíne. Prvý zlom pre mňa nastal, keď som dostal dôveru od vedenia – a prvý vlastný projekt. Výhodou bolo, že projekt bol kombináciou tréningu projektového manažmentu a reálnej zmeny výrobných procesov vo výrobe.

Na prvom stretnutí k projektu, kde sme si s tímom sadli, rozdiskutovali problémy a riziká, sme dostali za úlohu projekt nastaviť a riadiť pomocou viacerých nástrojov projektového manažmentu. Prvá moja otázka bola: „A načo?“ Musel som zmeniť postoj, ktorý má v dnešnej dobe veľa „manažérov“. Naozaj, na to, aby človek mohol a začal meniť veci okolo seba, je nutné, aby zmenil seba. A nielen z pohľadu zmýšľania, ale aj toho, že človek povie: „Nerozumiem tomu, nepoznám to – ale skúsím to a zmenu porovnam.“

Na začiatku som selektoval to, čo sa mi zdalo nepotrebné. Naučil som sa však, že veci treba vyskúšať. Treba hľadať v prvom rade pozitívne stránky a nie výhovorky, že mojím starým systémom to fungovalo lepšie, išlo to rýchlejšie a že vlastne zmenu nepotrebujem, lebo som perfektný a veci mi vychádzajú.

Projekt sme nastavili tak, ako bola požiadavka. Priznám sa, že na začiatku to bola otrava – stále aktualizovať nejakú tabuľku, kontrolovať termín každej, aj malej úlohy, sledovať rozpočet a pravidelné reportovanie aktuálneho statusu. Fakt otrava. Projekt trval pol roka. Ale musím sa pochváliť, že dopadol nad očakávanie. A to nielen moje, ale aj nad očakávanie vedenia. Teraz sa ponúka otázka: Bolo to preto, lebo som použil nástroje projektového manažmentu, alebo sme mali šťastie, alebo som mal v tíme schopných ľudí? Myslí si, že išlo o kombináciu všetkého. ➔ str. 23

Projektový manažment mení život manažéra

Praktická znalosť projektového manažmentu nie je cieľ – len prostriedok na dosiahnutie našich vízií, snov a cieľov.

Pred pár mesiacmi, po mojom vystúpení na stretnutí pre mladých potenciálnych manažérov, sa ma jeden mladý muž spýtal: „Nastupujem do novej práce. Čo mám urobiť, aby som bol úspešný? Existuje nejaký štandardný postup, ako dosiahnuť úspech?“

Moja odpoveď bola krátka, ale výstižná. „Ak budete prinášať svojmu tímu jasnú hodnotu, budete pre tím prínosný. Keď prestanete byť prínosom pre svoj tím a firmu, stane sa z vás len prebytočný náklad.“

Internet nenahradí vzdelanie

Za posledných 20 rokov sa prostredie biznisu zásadne zmenilo nielen na Slovensku, ale aj celosvetovo. Doba, keď získať informácie bolo neskutočne náročné a vyhral ten, kto mal informácie a teoretické znalosti, je už za nami. V dnešnej dobe si na internete vieme vyhľadať doslova čokoľvek. No zverili by ste svoje zdravie niekomu, kto si na internete našťudoval, ako liečiť vašu chorobu – bez toho, aby mal požadované vzdelanie a adekvátnu prax vo svojom odbore? V dnešnej dobe vyhráva ten, kto je schopný svoje teoretické znalosti aplikovať v praxi a prináša svojim klientom praktickú pridanú hodnotu. Rozhoduje schopnosť dosahovať konkrétne výsledky, nie o nich len snívať.

Líder sa musí presadiť

Schopnosť vidieť veci z nadhľadu a v súvislostiach je pre manažéra tímu kľúčová a robí z neho lídra. Ľudia v tíme očakávajú, že ich niekto nasmeruje a podporí pri riešení nových náročných výziev. Ako túto schopnosť cielene rozvíjať?

Základ je nebyť lenivý a nepodľahnúť zbytočnému strachu zo zlyhania. Áno, je potrebné urobiť niečo navyše. Niečo, čo nie je v mojom štandardnom popise práce. Niečo, čo nemám hneď zaplatené. Treba počítať s tým, že odmena nepríde hneď. Ale na to, aby si vás niekto všimol, musíte niečím zaujať. Ukázať, že ste schopní riešiť náročnejšie úlohy a dosahovať efektívnejšie výsledky. A to vždy niečo stojí. Úspech nie

je otázkou náhody. Je to postupná realizácia jasného zámeru a rozhodnutia človeka. A ako to súvisí s projektovým manažmentom?

Vlastný rozvoj ako projekt

Rozvoj každého manažéra je v podstate projekt. Je to projekt, ktorý si riadi každý sám za seba. Niektomu venuje viac času a energie, iný menej. Hlavného projektového manažéra a zároveň aj najdôležitejšieho člena tímu máte jasne definované.

Definícia projektu je takáto: „Projekt je postupnosť jedinečných, komplexných a navzájom prepojených aktivít a činností, ktoré majú jeden cieľ a musia byť vykonané a dokončené v určitom čase, v rámci určeného rozpočtu a podľa požadovaných kritérií.“ Inými slovami – ako sa mám dopracovať k cieľu, ak presne neviem, čo robiť, a mám na to pridelený rozpočet, tím ľudí a aktuálne dostupné zdroje?

Z charakteristik projektu vyplýva, že ide o úlohu náročnú a nie každý ich zvládne. Aktivity spojené s rozvojom projektového manažéra budú: jedinečné, neopakovateľné, rizikové, s istou mierou neistoty, dynamické, komplexné, ohrozené a najmä hľadajúce nové riešenia. Čo v praxi znamená aj búranie zabehnutých systémov fungovania, čiže jasnú potrebu zmeny.

Ako môže projektový manažment zmeniť váš život?

Zásadná zmena nastane vo vnímaní projektov, ak si ich uvedomíte aj v biznisových súvislostiach. Pod kontrolou budete mať vy projekt, nie projekt vás. S vyššou kontrolou sa eliminuje stres a lepšie sa vyhodnocujú potenciálne riziká na projekte. Ochota zdravo riskovať prináša nadštandardné výsledky. Tím cití oporu vo svojom lídrovi a vy ako líder sa máte o koho oprieť aj v náročných situáciách.

Schopnosť presadiť si vlastný názor je postavená na konkrétnych faktoch a komunikácia sa stáva jednoduchšou. Projektový manažér rastie so svojimi projektmi a tímom. Schopnosť dodávať výsledky a byť pridanou hodnotou pre firmu je jednoduchšia. Stávate sa hodnotnejším a zrelším človekom pre firmu i svoje okolie. A to sa radikálne prejavuje aj na kvalite osobného života. Inšpiratívna myšlienka na záver: Aktívny prístup a zmena postoja na: „Nemusím, ale chcem...“

Peter Minárik

Executive Partner COMM-PASS

Top trendy v projektovom riadení

Kooperácia, tímové nasadenie, šanca pre talentovaných, flexibilita – to všetko má mať toto prostredie.

1. Flexibilita a efektívna reakcia na zmenu

Dnešný svet sa mení oveľa rýchlejšie ako pred pár rokmi. Schopnosť flexibilne reagovať na zmenu sa stáva výrazným rozhodovacím faktorom tak pri výbere zamestnancov, ako aj dodávateľov. A práve pre efektívne reagovanie na zmenu je potrebné mať jasný prehľad o aktuálnej situácii a vzájomných súvislostiach, ktoré z nej vyplývajú. Každá zmena sa prejavuje aj na okolitých procesoch. Ak tím dokáže predvídať dopady zmeny na svoje okolie, je o krok vpred pred konkurenciou.

2. Znalosti projektového manažmentu už nie sú výsadou len projektových manažérov

Projekty už nie sú len v rukách projektových manažérov. Ich vplyv sa prenáša do konkrétnych oblastí biznisu. Projektmi sú dotknutí aj pracovníci ďalších oddelení: plánovanie, marketing, nákup, výroba, HR, kvalita, logistika a dokonca aj vývoj. Ak projektový manažér očakáva vstupy od jednotlivých členov tímu, no tí nemajú dostatočnú znalosť princípov projektového riadenia, firma prichádza a maximálny efekt, ktorý môže dosiahnuť používaním projektového manažmentu. Dôležité je projektové myslenie a spoločná kooperácia na navzájom na seba nadväzujúcich činnostiach.

3. Riešenie kritických problémov prostredníctvom tréningových projektov

Firmy často vedia dobre definovať svoje problémy a úzke miesta, no na ich realizáciu a fixáciu nemajú líniovní manažéri dostatok času a zdrojov. Trendom sa stáva vytváranie projektových tímov, ktoré sú zložené z potenciálnych manažérov, ktorí majú chuť urobiť niečo navyše. Sú to tí, ktorí majú svoj rozvoj pod kontrolou, nečakajú, kým sa uvoľní ich vysnená pozícia, ale konajú už dnes. Táto forma je šancou pre ľudí, ktorí majú odvahu prevziať zodpovednosť a neboja sa práce navyše. Efektom pre manažment firmy je možnosť vyskúšať schopnosti nových nádejných manažérov. Tí veľakrát prichádzajú

s netradičnými riešeniami. Nové tímy často dokážu medzi sebou komunikovať efektívnejšie v porovnaní s tímami, ktoré sú „zavalené minulosťou“. Na projekte sa naučia to, o čom obvykle v dennej operatíve nemajú informácie. Aplikácia nových znalostí sa okamžite prejavuje na implementovaní „best practices“ aj do ich dennej operatívy, takže firma získava dvojnásobne.

4. Vedenie projektov je dnes viac založené na kooperácii ako na kontrole

Projektový manažér nemôže mať odpoveď na všetko. Jeho výsledky sú len také dobré, aký dobrý je jeho tím. Pozícia môže byť daná, ale prirodzený rešpekt a dôvera sa len tak „kúpiť“ nedajú. Je to náročný proces, ktorý je výsledkom otvorenej komunikácie a aktívnej kooperácie s tímom.

Ak je v tíme dôvera, členovia tímu komunikujú oveľa viac a otvorenejšie. To sa okamžite prejaví na schopnosti tímu riešiť náročné úlohy efektívnejšie s väčším prehľadom za menšieho stresu. Projektový manažér získava oveľa viac rešpektu a venuje čas rozvoju svojho tímu. Ak sa zaujímate o svojich ľudí a neberiete ich len ako výkonné zložky, tím vám to s radosťou vráti späť aj s úrokom.

5. Hodnota ľudského kapitálu sa stáva kľúčovým faktorom úspechu

V porovnaní so situáciou spred pár rokov, keď vlastníctvo a znalosť technológie boli kľúčovými faktormi úspechu, je to dnes práve hodnota ľudského kapitálu. Mnoho firiem si uvedomuje dôležitosť rozvoja tzv.

„high potentials“, t. j. lojálnych pracovníkov so silnými znalosťami a potenciálom vo firme. Dnes už firmy vedia, že ak odídu z firmy kľúčoví špecialisti či manažéri, nahradíť ich je oveľa náročnejšie, ako nahradíť starý stroj či neefektívnu výrobnú linku. Už nestačí rozvíjať sa len technologicky, ale treba investovať aj do rozvoja kľúčových ľudí.

Peter Minárik
Executive Partner
COMM-PASS

➔ zo str. 22

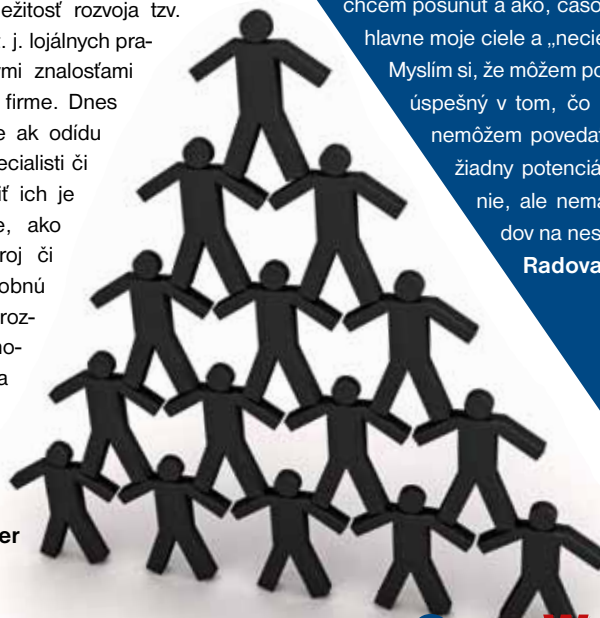
V rovnakej dobe štartoval paralelný projekt zameraný tiež na optimalizáciu. Zodpovednosť zaň mal vedúci oddelenia; s riadením úloh a ľudí mal oveľa väčšiu skúsenosť ako ja. Ale projekt sa skončil úplným fiaskom (to nie je moje subjektívne hodnotenie, ale tak vyhodnotilo plnenie cieľov vedenie spoločnosti). Ak sa zamyslím nad tým, kde sa tam stala chyba, napadne mi viacero dôvodov. Zle stanovené ciele projektu, zlý časový manažment, zlé rozdelenie úloh a podobne. V podstate úplná absencia projektového manažmentu. Moja rada preto znie: viac počúvať, chuť učiť sa nové veci a schopnosť napredovať – nie preto, lebo musím, ale preto, lebo chcem!

Po mojom prvom projekte prišli ďalšie, ktoré boli orientované na zavádzanie princípov štihlej výroby. Tu už moje presvedčenie o tom, že použitie projektového riadenia pomôže úspešnej realizácii, bolo 100 %-né. Samotný LEAN manažment je rozsiahly a bez dobrého rozdelenia jednotlivých fáz implementácie rôznych metód by sa mohlo stať, že by nás stretlo viacero problémov, s ktorými sme nepočítali. Teším sa z toho, že v rámci týchto projektov som bol úspešný. Čo je však pre mňa rovnako dôležité, je, že úspech pocítoval celý tím a tešil sa z neho, že ľudia začali pri zmenách počúvať a spolupracovať, že neboli pasívni, ale proaktívni.

Po úspešných projektoch som dostal od vedenia dôveru a momentálne pôsobím vo vedúcej funkcii, kde riadim 120 ľudí. Pred nástupom do tejto funkcie som si povedal, že to skúsím robiť inak – že skúsím z takejto príležitosti vyťažiť maximum. A to nielen pre spoločnosť, ale aj pre svoj rast. Každý vedúci pracovník má svoj súbor úloh a okruh zodpovednosti. Ja som to urobil o niečo zaujímavejšie a spravil som si z pôsobenia v tejto funkcii taký malý projekt. Určil som si, kam sa chcem posunúť a ako, časové míľniky, ale hlavne moje ciele a „neciele“.

Myslím si, že môžem povedať, že som úspešný v tom, čo robím. Aj keď nemôžem povedať, že už nie je žiadny potenciál na zlepšovanie, ale nemám veľa dôvodov na nespokojnosť.

Radovan Martišovič
ZF Boge
Elastmetall
Slovakia



Deň narcisov nás nenechal ľahostajnými

Deň narcisov – 12. apríl 2013 – bol opäť dňom spolupatričnosti. Darcovia venovali v prospech onkologických pacientov dovedna 889 923,10 eura.

Uvedená suma, vyzbieraná počas jediného dňa, je presvedčivým dôkazom toho, že vnímanie Dňa narcisov vyjadrené vo forme tejto finančnej pomoci v prospech onkologických pacientov má na Slovensku svoje stabilné miesto.

Systematická a dlhodobá pomoc

Aj v tomto roku si 12. apríla – počas 17. ročníka zbierky – ľudia pripínali na odev narcis ako symbol spolupatričnosti so všetkými, ktorí bojujú s onkologickým ochorením. Táto ťažká diagnóza nie je širokej verejnosti ľahostajná, pretože sa vyskytuje čoraz častejšie a takmer v každej rodine. Z vyzbieraných financií môže Liga proti rakovine počas celého roka realizovať projekty a programy, ktoré dlhodobo pomáhajú onkologickým pacientom a ich rodinám na celom Slovensku.

Pozor na dubioznej zbierkové aktivity

Deň narcisov je každoročne medializovaný ako jediná zbierka Ligy proti rakovine. Tento rok prešiel veľkou skúškou a jeho 17. ročník bol najnáročnejší v porovnaní so všetkými predošlými. Okrem počasia, ktoré nevelmi prialo dobrovoľníkom v uliciach, patrilo k najzávažnejším problémom to, že na celom Slovensku vykonávali zbierku mnohé občianske združenia,



Deň narcisov podporil vystúpením na charitatívnom koncerte aj Peter Bič Project.

„zbierajúce“ počas celého roka predovšetkým na detskú onkológiu.

Nerozpakovali sa používať ako symbol „svojej“ zbierky narcis, napriek faktu, že tento symbol je

Programy a projekty Ligy proti rakovine fungujú na Slovensku už 23 rokov.

už 17 rokov jedinečným symbolom Dňa narcisov – jedinej zbierky Ligy proti rakovine, ktorá prebieha v roku len počas jedného dňa. Mnohých prispievajúcich tým privádzali do omylu, že podporujú práve Deň narcisov, hoci v skutočnosti prispeli inej organizácii na nie celkom jasný účel. Mnohé z týchto organizácií už

niekoľko rokov pôsobia na Slovensku bez toho, aby transparentne preukazovali použitie vyzbieraných financií, a zaoberajú sa výlučne konaním zbierok. Aj to bol dôvod, prečo Liga proti rakovine spolu s ďalšími známymi neziskovými organizáciami oslovili MV SR s výzvou na prípravu nového zákona o verejných zbierkach.

Vaše peniaze pomáhajú stovkám pacientov

O to väčšia vďaka patrí všetkým, ktorí sa rozhodli prispieť a podporiť prácu, programy a projekty Ligy proti rakovine, nepretržite fungujúce na Slovensku už 23 rokov. Prvé projekty financované práve z výnosu Dňa narcisov sa rozbehli už v máji. Patria k nim rekondičné týždňové pobyty a relaxačné pobyty pre onkologických pacientov, na ktorých sa do októbra zúčastní viac ako 800 pacientov z celej SR. Pokračujú aj Ligou proti rakovine dlhoročne financované tábory pre detských onkologických pacientov, rozšírenie zaznamenal projekt bezplatnej poradenskej služby psychológov, fungujúci v 17 nemocniciach SR, ktorý plne hradí LPR. Novinkou je služba mediátora na Linke pomoci.

V neposlednom rade je finančný grant z Dňa narcisov pre mnohé nemocničné a zdravotnícke zariadenia, hospice či menšie patientske združenia často nenahraditeľnou pomocou v náročnej až neriešiteľnej ekonomickej situácii. Predbežné rozdelenie vyzbieranej finančnej čiastky do jednotlivých oblastí podpory je uverejnené na www.lpr.sk.

Liga proti rakovine ďakuje za podporu v mene svojom a v mene všetkých, v prospech ktorých sa prispievky počas celého roka používajú.

LPR

Foto: LPR, TASR

Goodyear Dunlop v strednej Európe

Za riaditeľa novovytvorenej divízie pre región stredná a východná Európa bol s účinnosťou od 1. augusta vymenovaný Ovidiu Balan. Predtým bol riaditeľom pre Rumunsko a Bulharsko.

O. Balan nastúpil do Goodyear Dunlop Tires Romania v roku 2001. V novej pozícii bude zodpovedný za riadenie takmer 100 pracovníkov v šiestich krajinách (Rumunsko, Bulharsko, ČR, SR, Maďarsko a Moldavsko). Regionálna centrála CSEE pokrýva dovedna 15 trhov a sídli v slovinskom Kranji. LM

TÚ SR s novým podpredsedom

Vláda SR vymenovala do funkcie podpredsedu Telekomunikačného úradu SR Vladimíra Kešjara. Absolvent SVŠT v Bratislave najskôr pôsobil na VŠ, neskôr v manažérskych funkciách v Afrike. V rokoch 1993 – 2000 pracoval ako riaditeľ telekomunikačnej divízie Siemens a vo finančnej komisii Centra pre strategické a medzinárodné štúdie. Bol generálnym riaditeľom poisťovne Amslico AIG Life (2001 – 2004), potom konateľom finančno-investičnej spoločnosti Eufinex. TA

Riaditeľ marketingu IICG

Marketingové aktivity developera a správcu nákupných centier Avion – spoločnosti Inter IKEA Centre Group ČR/SR riadi od mája David Werner.

Vyštudoval marketing na ostravskej univerzite a pred 15 rokmi odštartoval kariéru v Nestlé. Potom pôsobil v Allied Domecq Spirits & Wines a ako šéf marketingu v McDonald's ČR/SR. Skúsenosťami z rôznych typov nadnárodných spoločností teraz posilní tím IICG.

KS

Oprite sa o hodnoty



Účastníci seminárov AW delia svoj život na dve etapy – pred ním a po ňom.

Základom úspechu každej firmy sú správni ľudia oddaní spoločnej myšlienke s jasnými hodnotami. Hodnoty sú totiž stabilným pilierom, o ktorý sa dá vždy oprieť. O úspešných firmách a ponuke tréningov a seminárov hovoríme s Andym Winsonom, Peak Performance Couchom.

• Kedy je možné povedať o firme, že je úspešná?

Závisí to od toho, aké si určíme kritériá. Bude to ziskovosť? Obrat? Spokojnosť zamestnancov? Počet zamestnancov? Podľa môjho názoru je to vtedy, keď sú napĺňané ciele akcionárov a istoty zamestnancov. Keď firma rastie v biznisových a tiež v osobnostno-rozvojových kritériách.

Pri práci s viacerými firmami sa mi potvrdilo, že ak firma systematicky vzdeláva svojich zamestnancov v rovine osobnostného rozvoja a tiež v rovine odbornej – k danej profesii – tak dynamika rastu je väčšia, ako keď je vzdelávanie zamerané len na rozvoj odborných zručností. Človek je totiž emocionálna bytosť. Ak má zamestnanec napríklad problémy vo vzťahu, ťažko podá výkon, aký sa od neho

očakáva. Ďalším faktorom úspešnej firmy sú správni ľudia na správnych pozíciách so správnou motiváciou.

• Mnoho firiem prechádza rôznymi fázami transformácie a hľadá možnosti, ako prežiť krízu bez väčšej ujmy. Často je na to potrebné zmeniť pohľad, prekročiť svoju zónu komfortu a naučiť sa ovládať svoj strach. Aké programy a semináre ponúkate na zmenu myslenia a čo sa na nich môžu ľudia naučiť?

V súčasnosti sú to špeciálne tréningy na kľúč pre firmu podľa daného stavu cieľov a spoločnosti. Navyše, veľmi populárnym tréningom je NLP Practitioner pre biznis. Potom sú to verejné semináre zamerané na všetky kľúčové oblasti človeka: zdravie a kondícia, peniaze a biznis, osobnostný rozvoj, komunikácia a NLP, čiže neurolingvistické programovanie. O tom, že fungujú, svedčia aj reakcie účastníkov, ktorí delia svoj život na dve etapy – pred tréningom a po ňom. U mnohých dochádza k výraznej zmene v ich živote.

AH

Foto: Tibenska Photography

Viac informácií nájdete na:

www.nlpinstitut.sk
www.andywinson.com

SLSP s novým členom predstavenstva



Tomáš Salomon (47) je ako člen predstavenstva Slovenskej sporiteľne zodpovedný za retailový predaj, rozvoj produktov, klientske segmenty, kartové centrum, Sporotel a privátne bankovníctvo.

Absolvoval EU v Bratislave.

Kariéru vo finančníctve začal v roku 1997 v GE Capital Multiservis v ČR. Bol obchodným riaditeľom, neskôr GR a predsedom predstavenstva a aj riaditeľom retailového bankovníctva a členom predstavenstva GE Capital Bank. Od roku 2004 bol 4 roky predsedom predstavenstva a generálnym riaditeľom Poštovej banky na Slovensku. ŠF

Trenčiansky región PSS s novým riaditeľom

Novým regionálnym riaditeľom Prvej stavebnej



sporiteľne v Trenčíne je Jaroslav Ďaďo. Pre spoločnosť pracuje od roku 1994. Zastával funkciu okresného vedúceho v Ružomberku, neskôr sa stal okresným riaditeľom pre okresy Orava a Liptovský Mikuláš,

kde pôsobil doteraz. Vo funkcii strieda regionálneho riaditeľa Jána Pavlisa, ktorý odišiel do dôchodku. VN

Peter Pašek riaditeľom Accace



Po 7-ročnom pôsobení v spoločnosti Accace vo funkcii Head of Advisory, kde riadil oddelenie daňových a korporátnych služieb, prevzal Peter Pašek zodpovednosť za riadenie jej slovenskej pobočky

ako managing director. Je členom Slovenskej komory daňových poradcov a špecialistom na lokálne dane a transakčné poradenstvo. Zaslúžil sa o posilnenie pozície Accace na slovenskom i medzinárodnom poradenskom trhu. VN

Zmeny v Schneider Electric Slovakia

Spoločnosť posilňuje vedenie na Slovensku a v ČR. Novým obchodným riaditeľom Buildings & IT Business pre obe krajiny sa stal Petr Špínar. Prichádza z funkcie managing director pre východnú Európu v spoločnosti CSC Computer Science Corporation.

Radko Svrdlin sa stal obchodným riaditeľom divízie Partners (produkty a riešenia pre distribúciu elektrickej energie). Odborník v oblasti elektrotechniky doteraz pôsobil v spoločnosti Noark vo funkcii obchodného riaditeľa pre strednú a východnú Európu. TA

Bojíte sa sťažnosťami?

Žiaden obchodník či podnikateľ nemá radosť, keď sa zo spokojného zákazníka stane nahnevaný spotrebiteľ, ktorý chce výrobok či službu vrátiť.

Nikoho neteší, keď si jeho práca namiesto poďakovania vyslúži sťažnosť. Avšak každý, kto niečo robí, urobí občas aj chybu.

Ako reagovať na nespokojnosť

Schopnosť premeniť negatívnu skúsenosť na pozitívnu si vyžaduje trochu praxe. Keď sa však naučíte takéto situácie zvládnuť a reagovať tak, aby ich zákazník nevnímal ako ujmu, urobíte neraz pre jeho lojalitu viac, než keby sa nič nestalo. V pozícii marketingového manažéra som neraz zažila situáciu, keď navrhnuté kreatívne riešenie nezodpovedalo mojej predstave. Pokiaľ však agentúra dokázala pozorne vypočuť kritiku, predložiť rozumné argumenty a po priblížení našich názorov pracovať na tom, aby výsledok vyhovoval obom stranám, stali sa z nás skutoční partneri. Takýchto dodávateľov som si vážila aj preto, lebo dokázali pružne reagovať, a rozhodne som nemala obavy obrátiť na nich aj v budúcnosti.

Štatistiky hovoria, že viac ako 90 % zákazníkov vám dá druhú šancu, ak vyriešite ich sťažnosť rýchlo a správnym spôsobom. Pripravte si preto vo firme pravidlá, ako sa s obdobnými situáciami vyrovnávať a pritom nestrácať priazeň svojich klientov.

Niekedy je lepšie problémom sa vyhnúť

Vari každý predajca si niekedy povedal, že tento zákazníka bude lepšie nemať. Neraz už pri predaji cítim, že tento človek s našim riešením nebude spokojný. Možno jednoducho v podvedomí vieme, že jeho problém nedokážeme celkom vyriešiť. A možno je to typ, ktorý sťažovanie považuje za zábavu a robí to zo zásady. Tak či onak, je na nás, či sa „ulakomíme“ na každú zákazku.

Viac ako 90 % zákazníkov vám dá druhú šancu, ak vyriešite ich sťažnosť správne.

Vo chvíli, keď obchod uzavrieme, si však už podobné úvahy nesmieme dovoliť! Tu platí, že ku každému zákazníkovi musíme pristupovať s dôverou a rovnakou vážnosťou. Ak sa totiž k zákazníkovi s malou zákazkou zachováme arogantne, nemalo by nás nepríjemne prekvapiť, keď odovzdá svoju negatívnu skúsenosť prostredníctvom sociálnych sietí tisícom potenciálnych záujemcov.

Oprávnená sťažnosť nás posúva dopredu

Ak nám zákazníci povedia, že naše služby sú dobré, ale ceny „dosť vysoké“, nemusí to ešte byť dôvod na zlacňovanie, pretože správne nastavená cena musí vždy zohľadňovať aj kvalitnú prácu. Ak sa však opakovane stretávame s názorom, že náš softvér je príliš pomalý, obsluha

prístroja komplikovaná, dodávky posielame neskoro alebo sa výrobky rýchlo kazia, mali by sme zbystriť pozornosť. Namiesto vysvetľovania, prečo to z objektívnych príčin inak nejde, je namieste rozmýšľať, ako veci zlepšiť. Spätnú väzbu na nevhodné správanie pracovníkov nám poskytne len málo klientov. Namiesto kyslého úsmevu si zaslúžia naše poďakovanie, pretože nám pomáhajú služby zlepšovať!

Zdržte sa nevhodných komentárov

Stáva sa, že sťažnosť zákazníka vyplýva z neznalosti či neskúsenosti. Nekritizujte jeho neschopnosť a nepresvedčajte ho, že váš výrobok sa predsa inštaluje sám, chyba musí byť v jeho prístroji a podobne. Namiesto toho pripustte, že príčinu problémov vopred nepoznate. Umožnite mu jeho frustráciu vyjadriť, nechajte si podrobne vysvetliť, čo „sa nedarí“, a pokúste sa problém vyriešiť, aj keď to stojí dodatočný čas. Trocha veľkorysosti spôsobí obrovský rozdiel vo vnímaní vašich služieb a je rozhodne výhodnejšie venovať pol hodiny trpezlivému vysvetľovaniu, ako následne naprávať zlé povesti, ktorú ste si možno ani nezaslúžili.

Často nejde o to, že by zákazník očakával priveľa, neraz je dokonca ochotný za dodatočnú pomoc priplatiť. Musí sa to však uskutočniť tak, aby sa necítil dobehnutý a oklamáný. Spýtajte sa ho na jeho návrh riešenia. Často sú očakávania zákazníka skromnejšie, než dodávateľ predpokladá.

Vytvorte možnosť komunikácie

Ak chcete znížiť možnosť, že sa zákazník posťažuje široko-dialoko a bude hľadať riešenia na Facebooku či Twitteri, vytvorte sami kontaktnú adresu, na ktorú sa môže obrátiť v prípade potreby. Na pripomienky, ktoré tam zozbierate, by ste mali rýchlo a fundovane reagovať. Nestačí poslať automatickú odpoveď, že sťažnosť bola zaznamenaná, a viac sa neozvať, aj keď to, žiaľ, na Slovensku nie je celkom neobvyklé. Dokonca ani reakcia v zmysle zákona do 30 dní nie je dostatočným riešením, čas má v tomto prípade obrovskú váhu.

Pomôžte zákazníkovi tak rýchlo a tak dobre, ako je to len možné. Ak sa stala chyba na vašej strane, kompenzujte mu stratený čas či nepríjemnosti. Vždy sa zachovajte tak, aby si mohol povedať, že aj keď vo vašom vzťahu nastala nejaká komplikácia, ste dodávateľom, ktorý si s ňou dokázal so znalosťou veci poradiť.

Jana Škutková

www.marketingovo.sk

Ilustračný obrázok: Palace Pictures



Sociálne médiá umožňujú získať konkurenčnú výhodu

Firmy by sa mali vyhnúť ad hoc prístupu a radšej investovať do komplexnej stratégie.

Sociálne médiá majú vo firmách vcelku ne-dobrú povest'. Bývajú často (a, samozrejme, do istej miery právom) pokladané za obdobu počítačových hier alebo sfahovania filmov. Zamestnanci kvôli Facebooku občas robia niečo iné, než majú v popise práce. A prináša to aj bezpečnostné riziká, pretože ľudia tu klikajú na škodlivé odkazy s omnoho väčšou pravdepodobnosťou než napríklad v e-mailoch.

Rešpektovaný komunikačný kanál

Sociálne médiá však nemusia byť – a dávno už ani nie sú – iba zdrojom zábavy. Príslušné technológie je možné celkom seriózne využívať prakticky na všetky firemné procesy, na komunikáciu B2B i B2C. Strategický prístup k sociálnym médiám by pre firmu mal byť rovnako dôležitý ako prezentácia na webe.

Výskum University of Massachusetts ukázal, že v roku 2012 venovali sociálnym médiám čoraz viac pozornosti i veľké firmy z rebríčka Fortune 500. Facebook má dnes viac ako miliardu používateľov a spoločnosti sa, pochopiteľne, snažia tento priestor nejako „vyťažiť“. Tri štvrtiny firiem z Fortune 500 sú však aktívne aj na Twitteri. Navyše, ukazuje sa, že sociálne médiá budú stále častejšie fungovať ako kanál, z ktorého sa potenciálni zákazníci o existencii firmy dozvedia vôbec prvýkrát a tvoria si dôležitý prvý dojem.

Veľké dáta: ich vplyv na procesy a produkty

Sociálne siete sú celkom logicky často vnímané ako ďalší kanál pre firemné PR, ale toto chápanie je nedostatočné. Azda ešte dôležitejšie je využitie týchto sietí ako zdroja informácií. Súčasné nástroje pre analýzy veľkých objemov dát (big data) umožňujú relevantné informácie extrahovať aj zo zdanlivo nespracovateľného chaosu – obvykle ide totiž o dáta neštruktúrované. Výsledky týchto analýz nemajú vplyv iba na záležitosti typu dizajnu (konštrukcie) produktov, ale môžu priamo ovplyvniť aj vnútrofirmitné procesy. Na základe spätnej väzby zo sociálnych sietí je potrebné upravovať stratégie predaja.

Ďalšie tímy komunikujúce so zákazníkmi, napr. call centrá alebo oddelenia technickej podpory, môžu vďaka spätnej väzbe zo sociálnych sietí pracovať efektívnejšie, pripraviť si riešenia už zaznamenaných problémov, zverejniť potrebné informácie, eventuálne o možných riešeniach zákazníkov informovať proaktívne.

Dôležitá je konzistentná stratégia

Určitým problémom je, paradoxne, fakt, že sociálne médiá je možné začať využívať bez veľkej počiatočnej investície, v najjednoduchšej podobe prakticky zadarmo. Podobný ad hoc prístup (napr. zriadiť si niekoľko účtov a občas tu publikovať tlačovú správu alebo odkaz na firemný web) však nepredstavuje optimálne riešenie. Skutočne využiť obrovský potenciál týchto sietí si vyžaduje zaujať k nim strategický prístup a spôsob ich využitia vnímať ako časť celkovej podnikateľskej stratégie. Pretože informácie zo sociálnych sietí sú užitočné pre mnoho oddelení, je potrebné zaistiť, aby tieto dáta pretekali celým podnikom.

Úspešná adopcia sociálnych technológií znamená zaradiť ich prakticky do každého aspektu fungovania firmy. Nie je zďaleka také dôležité, koľko prepojení („priateľov“, „nasledovníkov“) má firma na Facebooku či Twitteri, ako to, nakoľko dokáže pôvodne napríklad aj náhodné interakcie previesť do dlhodobého vzťahu. Komplexnejšia stratégia SRM (Social Relationship Management) sa, prirodzene, nezaobíde bez vynaložených investícií, pretože komunita fanúšikov i kritikov si vyžaduje neustálu pozornosť. Firmy obvykle reagujú kanálom, ktorý si pre komunikáciu zvolí zákazník (e-mail, telefonát, osobný kontakt, webové fórum alebo práve sociálna sieť); z tohto dôvodu je dôležité, aby

reakcie firmy boli v rámci jednotlivých kanálov konzistentné. Rizikom napríklad je, že rôzne oddelenia firmy majú svoju vlastnú obľúbenú sociálnu aplikáciu a zákazníci potom začnú vnímať firmu roztrieštene. Treba sa pripraviť aj na to, že jeden klient bude používať podľa okolností rôzne kanály, a očakávať, že podnik je medzi nimi schopný zdieľať informácie o predošlých kontaktoch. To isté platí pre marketing, kde najlepšou zárukou návratnosti investícií je integrácia sociálnych médií do celkovej marketingovej stratégie podniku.

Svet riadený zákazníkmi

Firmy by však mali venovať sociálnym médiám pozornosť aj v širšom kontexte, ktorý presahuje reakciu zákazníkov na ich produkty. Týmto spôsobom je možné získať cenné informácie o celkových trendoch v odvetví, rovnako ako napr. zistiť, aké sú (v očiach používateľov) silné a slabé stránky konkurencie.

Vzťah medzi firmou a zákazníkom sa dnes posunul v prospech zákazníka, ktorý sa stáva stále aktívnejším prvkom (consumer-driven). To môže pôsobiť až hrozivo, pre podniky je tu však pozitívna šanca, že lavínu záujmu o produkty vyvolajú napr. samotní spokojní zákazníci. Stále je však pritom potrebné mať na pamäti, že sociálna komunikácia sa líši od klasického marketingu. Namiesto vzťahu medzi firmou a zákazníkmi (one-to-many) sa komunikácia v sociálnych sieťach rýchlo rozpadá na vlákna one-to-one. Firma musí mať personálne a ďalšie prostriedky, ako na prichádzajúcu komunikáciu reagovať.

Marta Lipovská,
Oracle Slovensko
Ilustračné foto: TASR



Špecifiká prenájmu kancelárií a iných obchodných prevádzok

Nájomná zmluva k nebytovým priestorom musí byť v súlade so zákonom

Pri uzatváraní nájomnej zmluvy zákon pripúšťa dohodnutie aj „iných“ podmienok. Je dôležité dôkladne sa s ňou oboznámiť, aby sa vylúčil napr. prípad, že ju nebudete môcť vypovedať.

Nájomný vzťah k nebytovým priestorom (napr. kancelárske priestory, obchodné prevádzky a pod.) sa spravuje špecifickým právnym režimom, t. j. zákonom č. 116/1990 Zb. o nájme a podnájme nebytových priestorov v platnom znení (ďalej len „zákon č. 116/1990 Zb.“). Tento zákon prednostne upravuje práva a povinnosti vlastníkov nebytových priestorov v postavení prenajímateľov a nájomcov. Pokiaľ niektoré záležitosti nie sú upravené v zákone č. 116/1990 Zb., použije sa podporne Občiansky zákonník, predovšetkým všeobecne ustanovenia nájomnej zmluvy, § 663 – § 684.

Nebytové priestory

V prvom rade je dôležité presne definovať, čo sa rozumie pod pojmom nebytový priestor. Podľa ust. § 1 písm. a) zákona č. 116/1990 Zb. sú nebytové priestory definované ako miestnosti alebo súbory miestností, ktoré sú podľa rozhodnutia stavebného úradu určené na iné účely ako na bývanie. Za nebytové priestory sa v zmysle definície nepovažuje príslušenstvo bytu ani spoločné priestory bytového domu. Relevantným kritériom na určenie, o aké priestory ide, je ich účel uvedený v rozhodnutí stavebného úradu, t. j. určený v kolaudačnom

rozhodnutí, prípadne v stavebnom povolení. Konkrétny nebytový priestor sa môže nachádzať v bytovom dome alebo v administratívnej budove a pod.

Povinné náležitosti nájomnej zmluvy

Nájomná zmluva k vyššie definovaným nebytovým priestorom musí byť uzatvorená v súlade so zákonom č. 116/1990 Zb., a preto práva a povinnosti v nej obsiahnuté musia zodpovedať jeho špecifikám.

Je dôležité poznať zákonnú úpravu a v jej medziach upraviť práva a povinnosti k spokojnosti oboch strán.

Povinnými náležitosťami nájomnej zmluvy, bez splnenia ktorých by nebola platnou, sú: písomná forma, predmet a účel nájmu (musí byť vymedzený v súlade so stavebným určením nebytového priestoru), výška a splatnosť nájomného, spolu so spôsobom jeho platenia; ak ide o nájomnú zmluvu na určitý čas, aj určenie času, na ktorý sa uzatvára.

Skončenie nájomného vzťahu

Časté problémy a z toho prameniace spory sa týkajú platného skončenia nájomného vzťahu, do ktorého momentu je v zásade naviazaná povinnosť nájomcu hradiť nájomné, resp. oprávnenie prenajímateľa nájomné požadovať. Preto je dôležité poznať zákonnú úpravu a v jej medziach upraviť vzájomné práva a povinnosti k spokojnosti oboch zmluvných strán. Nájomná

zmluva môže byť uzatvorená na určitý alebo neurčitý čas. Pokiaľ v zmluve nie je ohľadom jej trvania stanovené nič, platí domnienka, že ide o nájomný vzťah dojednaný na neurčitý čas. V závislosti od toho, či bola zmluva uzatvorená na určitý alebo neurčitý čas, zákon č. 116/1990 Zb. rozlišuje spôsoby jej skončenia.

„Iné“ podmienky treba špecifikovať

V zmysle § 10 zákona č. 116/1990 Zb.: „Ak sa nájom uzavrie na neurčitý čas, sú prenajímateľ i nájomca oprávnení vypovedať zmluvu písomne bez udania dôvodu, ak nie je dohodnuté inak.“ Pri tomto type zmluvy je dôležité dôkladne sa oboznámiť, či z nájomnej zmluvy vyplýva iný spôsob skončenia nájomnej zmluvy. Zákon totiž dohodnutie iných podmienok pripúšťa. Potom nie je ničím nezvyčajným, ak napr. prenajímateľia predložia na podpis nájomnú zmluvu, z ktorej vyplýva právo vypovedať ju len prenajímateľovi. Výsledkom je, že zo strany nájomcu je zmluva fakticky nevypovedateľná.

U nájomcu môže, prirodzene, nastať situácia, kedy viac o prenájom predmetných nebytových priestorov nebude mať záujem, avšak nebude disponovať oprávneniami k platnému ukončeniu nájmu. Pritom treba mať na zreteli, že prenajímateľovi patrí nájomné za čas trvania nájomného vzťahu, t. j. za čas platnej existencie nájomnej zmluvy. Nerozhoduje, či nájomca prenajaté priestory naozaj užíva pre svoje potreby alebo nie, avšak nájomné je povinný platiť.

Čas určitý a neurčitý – tvorí zásadné odlišnosti

Pri nájomnej zmluve dojednanej na určitý čas nájom zaniká uplynutím dohodnutej doby. Obe zmluvné strany sú aj pred uplynutím tohto času oprávnené nájomnú zmluvu písomne vypovedať

z dôvodov, ktoré sú pre každú z nich osobitne vymenované v zákone č. 116/1990 Zb. Ako príklad možno uviesť, že prenajímateľ môže zmluvu vypovedať, ak nájomca o viac ako jeden mesiac mešká s platením nájomného, resp. za služby spojené s nájmom, alebo tiež ak nájomca prenecháva nebytový priestor či jeho časť do podnájmu bez súhlasu prenajímateľa.

Bez náležitostí povinných zo zákona je nájomná zmluva neplatná.

Nájomca zasa môže takúto zmluvu vypovedať, ak stratí spôsobilosť prevádzkovať činnosť, na ktorú si nebytový priestor prenajal (napr. odňatie podnikateľského oprávnenia), alebo ak sa nebytový priestor stane bez zavinenia nájomcu nespôsobilý na dohodované užívanie atď.

Dôležitý je fakt, že ide o taxatívne stanovené dôvody. Ide o zásadný rozdiel v porovnaní s nájomnou zmluvou, uzatvorenou na neurčitý čas, kedy sa zmluvné strany môžu v súvislosti s vypovedaním z nájomnej zmluvy dohodnúť aj odlišne od zákona. V prípade nájomnej zmluvy uzatvorenej na určitý čas to nie je možné. Preto v takýchto typoch zmlúv nemôžu byť ako výpovedné dôvody uvedené iné než tie, ktoré sú vymenované v ustanoveniach § 9 ods. 2 a 3 zákona č. 116/1990 Zb. Ak by boli v zmluve dohodnuté aj iné výpovedné dôvody, odporovala by v tejto časti zákona. Zákonná výpovedná lehota je trojmesačná, ale zmluvné strany si ju môžu dohodnúť aj odlišne.

Výpoveď alebo odstúpenie od zmluvy

Často dochádza k zamieňaniu pojmov výpoveď a odstúpenie od zmluvy. V zmysle § 48 ods. 1 Občianskeho zákonníka môže účastník od

zmluvy odstúpiť, len ak je to v občianskom alebo v inom zákone ustanovené alebo účastníkmi dohodnuté. Zákon č. 116/1990 Zb. možnosť odstúpenia od nájomnej zmluvy neupravuje. Občiansky zákonník v ustanoveniach upravujúcich nájomný vzťah, teda ako právny predpis, ktorý sa podporne aplikuje aj na nájomný vzťah k nebytovým priestorom, upravuje možnosti odstúpenia od nájomnej zmluvy tak pre nájomcu, ako aj prenajímateľa v konkrétne vymedzených prípadoch. Prenajímateľ napr. môže odstúpiť od nájomnej zmluvy, ak nájomca napriek písomnej výstrahe užíva prenajatú vec alebo trpí jej užívanie takým spôsobom, že prenajímateľovi vzniká škoda alebo hrozí značná škoda. Nájomca môže napr. od nájomnej zmluvy odstúpiť v prípade, ak bola prenajatá vec odovzdaná v stave nespôsobilom na dohodnuté alebo obvyklé užívanie alebo ak sa stane neskôr – bez toho, aby nájomca porušil svoju povinnosť – nespôsobilou na dohodnuté alebo obvyklé užívanie. Je možné si zmluvne dohodnúť aj iné prípady odstúpenia od nájomnej zmluvy ktoroukoľvek zmluvnou stranou. Odstúpenie od zmluvy a výpoveď z nájomnej zmluvy musia mať písomnú formu a musia byť preukázateľne doručené druhej zmluvnej strane.

Nájom tiež môže zaniknúť priamo zo zákona, ak zanikne predmet nájmu – konkrétny nebytový priestor, ak zomrie nájomca – fyzická osoba a jeho dedičia do 30 dní od smrti neoznámia prenajímateľovi, že pokračujú v nájme, alebo ak zanikne nájomca, ktorý je právnickou osobou.

JUDr. Katarína Bystrická

Právne centrum, s. r. o.

Ilustračné obrázky: SXC, JF



Hamilton ponúka inteligentné kancelárie

Novootvorený Hamilton House Bratislava v centre hlavného mesta ponúka svojim nájomníkom zaujímavý systém úspory energií. Pomocou najnovších technológií môžu ovládať osvetlenie, nastavenie markíz, elektrických svetielok, vykurovania či chladenia. Budova má prepojený aj zabezpečovací a dochádzkový systém.

Centrum Bratislavy patrí medzi najviac vyhľadávané na prenájom kancelárií (len 10,6 %-ná neobsadenosť). Preto sa investor Hamilton Group rozhodol pre vysoko prepracovanú budovu s modernými technológiami a luxusným vybavením, avšak za prijateľné ceny prenájmov. Administratívna budova má 3 podzemné a 7 nadzemných podlaží. Plocha administratívnych priestorov je 2 503 m², úžitková plocha 5 980 m². Na prízemí budú obchodné priestory. K reprezentatívosti priestorov zaiste prispieje aj schodisko obložené travertínom či steny obložené benátskym štukom. „Naším zámerom bolo priniesť do centra Bratislavy stavbu, ktorá

bude spĺňať technologické a estetické požiadavky podľa najvyšších štandardov v západnej Európe. Ide o nízkoenergetickú budovu, ktorá garantuje minimálne prevádzkové náklady, a to vďaka systému inteligentného riadenia budovy,“ uviedol Jeremy Cristau, výkonný riaditeľ Hamilton Group.

VN



Panorama City sa dobre predáva

V lukratívnej lokalite na dunajskej promenáde v Bratislave vyrastie viac ako 600 nových bytov

a 950 parkovacích miest. Súčasťou projektu je aj „zelená“ oddychová zóna.

Od marcového spustenia predaja najvyšších obytných veží na Slovensku našlo svojho majiteľa asi 350 bytov a takmer 400 parkovacích miest. V priebehu necelých štyroch mesiacov sa teda predalo takmer 60 % bytov v projekte.

„Za úspechom Panorama City vidíme najmä vyváženosť piatich aspektov, ktorými sú výborná poloha, praktické a funkčné dispozície, zaujímavé výhľady, dobrá cena a ústretové platobné podmienky,“ konštatovala Katarína Krajiňáková, hovorkyňa J&T Real Estate.

Najvyššie obytné veže na Slovensku s výškou 108 metrov budú založené na takmer 500 pilótach, siahajúcich do hĺbky 24 metrov. S ich výstavbou sa začína v júli.

KK



Riešením energetických potrieb Európy sú jadro a plyn

Obnoviteľné zdroje ustupujú a návrat k uhliu nie je najlepšia voľba

Pomalá konvergencia, prílišná regulácia a zlý systém podpory alternatívnych zdrojov ťahajú energetiku v Európe smerom nadol. Do budúcnosti to nie sú dobré vyhliadky.

K problematike smerovania energetiky v Európe a na Slovensku prinášame rozhovor s vedúcim Katedry medzinárodného obchodu Ekonomickej univerzity v Bratislave profesorom Petrom Balážom.

● **Mnohé európske krajiny upúšťajú od obnoviteľných zdrojov energie, pretože sú drahé. Dá sa pri výrobe elektrickej energie očakávať renesancia plynu, uhlia či jadra?**

EÚ nepristúpila správne k podpore obnoviteľných zdrojov. Bolo to veľmi živelné, a tým sa vytvoril výnosný biznis pre mnohé private firmy – čo možno tiež bol úmysel. To, že napríklad česká ekonomika musí doplácať vyše 40 miliárd Kč na svoju fotovoltaiku, znižuje jej konkurencieschopnosť. Mnohé obnoviteľné zdroje, ako napríklad veterné elektrárne na severe Nemecka s výkonom vyše 5 000 MW, prinášajú výrazný prebytok elektrickej energie v Európe a do budúcnosti sú z dôvodu časovej nevyrovnanosti dodávok značným rizikom pre prevádzku prenosových sietí. Navyše, povinnosť dobudovať k týmto kapacitám záložné zdroje zostáva v režii národných vlád.

Pozorujeme, že energetika sa spolitizovala. Premiéri a ministri zahraničných vecí bežne rokujú s energetickými firmami, čo v minulosti nebývalo. V Nemecku možno pozorovať príklon k využívaniu uhlia v energetike, čo je tiež len výsledok rozhodnutia vlády kancelárky Merkelovej. Jej vláda rozhodla o odstavení ôsmich zmodernizovaných jadrových elektrární a namiesto ich podpory zabezpečuje produkciu energie dotovanými dodávkami uhlia.

Už asi rok sa do Európy tlačí aj lacné uhlie z USA a odberatelia ho uprednostňujú, čím sa efekty takéhoto administratívneho rozhodnutia vytratili. Európa oslabuje svoje smerovanie



k presadzovaniu obnoviteľných zdrojov a opäť sa dostáva do popredia práve uhlie. Tým sa zhoršujú aj podmienky plnenia kritérií tzv. Kjótskeho protokolu o emisiách, splnenie programu Európa 20-20-20 a rastú náklady na obstarávanie energie, čím sa znižuje konkurencieschopnosť EÚ.

● **Energetický mix by mal stanoviť optimálny pomer energie vyrábanej rôznymi spôsobmi, ktorý zohľadňuje dlhodobé komparatívne predpoklady každej krajiny...**

Áno a práve v ňom majú svoje miesto aj obnoviteľné zdroje. Nemalo by sa na ne zanevrieť, ale učiť sa z toho, čo sa doteraz nepodarilo. Cesta uhlia, ktorá je dnes typická napr. pre Čínu, nie je správnym smerom pre Európu. Tá by sa mala skôr vrátiť k tomu, čo bolo historicky jej prednosťou – k vyspelým technológiám, ku ktorým možno zaradiť najmä jadrovú energetiku. Len v tejto oblasti má v súčasnosti Európa jedinú šancu uspieť.

Jadro bude dlho oblasťou, kde Čína nemôže konkurovať. Takéto zdroje silovej energie by sa mali kombinovať so zdrojmi využívajúcimi zemný plyn. Ten je totiž nepochybniteľne vysoko ekologickým palivom s vybudovanou distribučnou sieťou, optimálne využiteľný ako záložný zdroj k obnoviteľným zdrojom energie.

● **Čiže očakávate opäť väčší príklon k jadrovej energetike...**

Je to prirodzené a technologicky Európe vlastné. Je však paradoxné, že firma Siemens stavia v Číne niekoľko blokov nových jadrových elektrární a v Nemecku to má de facto zakázané. To nemá logiku. Pre mnoho podobných politických rozhodnutí stráca EÚ konkurenčnú pozíciu vo svete, ktorú okamžite zaplňujú iné krajiny.

● **Keby ste boli v súčasnosti investor, do akej elektrárne by ste v Európe investovali – na plyn, uhlie alebo do obnoviteľných zdrojov?**

V Európe do ničoho. Regulácie spôsobujú, že energetika ako oblasť biznisu ide prudko dolu. V prípade SR to má viacero dôvodov. Napríklad Úrad pre reguláciu sieťových odvetví pri tvorbe cien alternatívnych zdrojov energie ich síce konštruoval, donútil distribučné spoločnosti ich vykupovať, ale následne zvýšené náklady z toho vyplývajúce neuznal ako oprávnené.

Je to zásah do podnikateľského prostredia a aj preto nie som si istý, či z dôvodu takto regulovaného biznisu po Stredoslovenskej energetike nebudú predávať svoje podiely u nás aj ďalší distribútori ako Západoslovenská a Východoslovenská energetika. Akcionári sú dnes



Peter Baláž

neúprosni a pokiaľ nevidia výnosnosť projektov, presúvajú svoj kapitál do vhodnejšieho prostredia.

● Aký dôsledok bude mať táto politika?

Je nelogické, aby ÚRSO niekomu vytváralo vysoko pozitívny hospodársky výsledok a z toho generované vysoké ceny znižovali celkovú šancu ekonomiky uspieť v medzinárodnom prostredí. Aj preto si myslím, že procesy reprivatizácie v energetike budú na Slovensku aj v Európe pokračovať. Nie je to dobrý jav, pretože pridaná hodnota zahraničných investorov bola pre slovenskú energetiku kľúčová. Vo firmách zaviedli systém a európske hodnoty.

EÚ stráca konkurenčnú pozíciu pre krátkozraké politické rozhodnutia v oblasti energetiky.

Myslím si však, že zahraničným akcionárom u nás už chýbajú sily a trepezlivosť na hádanie sa s regulátorom o cenách a trhových

podmienkach. Uvažujú zväčša tak, že investícia sa im vrátila, niečo zarobili navrch a kým je konjunktúra, tak budú chcieť svoje podiely predať. Noví investori budú musieť čeliť klesajúcej výnosnosti, pretože nepôjde o to, či budú mať napr. v rúrach dosť plynu z Ruska, ale či ho budú mať komu predať, prípadne či podmienky na trhu sú liberálne.

● Prečo je potom pre Energetický a průmyslový holding (EPH) zaujímavé kúpiť podiel v SPP a v Stredoslovenskej energetike?

Vysvetlení môže byť viac. Napríklad to nemuseli kupovať pre seba, hoci to tak zatiaľ prezentujú. Môžu byť predĺženou rukou globálneho zámeru. EPH má nadštandardné kontakty v Rusku. Výnosný biznis sa dá v súčasnosti robiť aj cestou rozsiahlych prevádzkových úspor. Má pripravené razantné opatrenia z hľadiska znižovania počtu zamestnancov a celkových prevádzkových nákladov v SPP. Firma sa ➔

Odchod investorov z energetiky je pre slovenskú ekonomiku škodlivý

Profesor Peter Baláž o preskupovaní vlastníctva v energetike Slovenska a Európy.

Aj v slovenskej energetike je možné pozorovať škodlivé signály nezvládnutia energetickej politiky. To naznačuje odchod zahraničných investorov, ktorí boli napr. akcionármi SPP, a. s., alebo Stredoslovenskej energetiky.

● **Jedným z proklamovaných cieľov privatizácie SPP, a. s., v roku 2002 bolo posilnenie tranzitu ruského plynu cez Slovensko, čo mali v tom čase garantovať akcionári, Ruhrgas a Gaz de France. Obe spoločnosti už medzi vlastníkami SPP nie sú. Je to dôvod na obavy, že cez Slovensko pôjde menej plynu, a tým získame aj menej financií do štátneho rozpočtu?**

Pre slovenskú ekonomiku je škodlivé, keď odchádzajú zahraniční investori z energetiky. Firmy, ktoré prichádzali na Slovensko, lákala nielen lacná a kvalifikovaná pracovná sila, ale aj zabezpečené zdroje energií. Garantom stability boli práve renomované firmy ako E.ON, RWE,

Ruhrgas alebo Gaz de France. To už neplatí. Navyše, aj podnikateľské prostredie sa zmenilo v porovnaní s obdobím, keď prichádzali títo investori na Slovensko. V súčasnosti môže byť pre nich výhodnejšie podporiť Nord Stream, ktorý obchádza Pobaltie, Bielorusko a Ukrajinu. Potom je logické, že ani investícia, akú mali na Slovensku, nebola už pre nich dostatočne perspektívna.

To je jedna strana mince. Druhou sú zdroje plynu, ktoré majú tranzitné rúry prepravovať. Gazprom nemá ďalšie dispozičné zásoby plynu a v prípade rastu jeho vývozu bude musieť hľadať nové sibírske náleziská, kde sú náklady na ťažbu vysoké. Už dnes ho ťaží zväčša za severným polárnym kruhom pri vysokých produkčných nákladoch, čím stráca konkurencieschopnosť v porovnaní napr. s uvažovaným dovozom skvapalneného plynu z Kataru alebo USA.

● **Hrozí teda Slovensku pokles objemu prepravovaného plynu?**

Ťažko na to v súčasnosti odpovedať. Pokiaľ však budú solventní koncoví zákazníci a zásobníky plynu v blízkosti plynovodu, nevidím do roku 2020 z tohto hľadiska výrazný problém. Napokon, bývalí akcionári SPP sú stále

spoluvlastníkmi zásobníkov na našom území. Aj vzhľadom na úroveň spotreby zemného plynu u nás si stále myslím, že nie je efektívnejšia prepravná cesta pre plyn ako tranzitný plynovod. Spomenul by som však ešte jeden zaujímavý faktor. Pred dvomi rokmi austrálsky investičný fond McGuire odkúpil celú plynovodnú sieť v Nemecku, sieť Net4Gas v Česku získala spoločnosť Allianz, pre ktorú to nie je súčasť tradičného biznisu. Z určitého hľadiska zmena vlastníkov možno poukazuje na snahu vlastnícky prepojiť plynovodnú sieť v Európe, pričom na konci tohto snaženia teoreticky môže byť ako konečný kupec Gazprom alebo niektorá iná nadnárodná spoločnosť.

● **Myslíte si, že by to Brusel pripustil?**

Zatiaľ sa zdá, že mu je to jedno. Stále sa hovorí, že európska energetická politika sa zjednocuje a zrazu sa niekoľko hodín po takomto vyhlásení objaví správa o novej bilaterálnej dohode nemeckých a ruských firiem. O ďalších pár dní je na svete dohoda medzi Talianskom a Ruskom, čo dokazuje, že v konečnom dôsledku každý uprednostňuje národné a nie spoločné európske ekonomické záujmy.

TA

➡ postupne čistí, no už nebudú v nej žiadne nákladové rezervy. Ak by trh stagnoval, bude ťažké udržať jeho efektívnosť.

EPH má zrejme pocit, že bude vedieť lepšie riadiť SPP a lepšie komunikovať s vládou a ÚRSO. Je len otázne, či v celkovom smerovaní energetického sektora v SR prevládne ekonomický pragmatizmus alebo politický egoizmus. Prípadné politické emócie musí nahradiť cieľavedomý proces podpory našej konkurencieschopnosti, nakoľko slovenská ekonomika je absolútne závislá od výsledkov, ktoré bude dosahovať na zahraničných trhoch.

● **Fenoménom posledných rokov je bridlicový plyn, ktorý sa začal ťažiť v Severnej Amerike, no veľké ložiská sú aj v Európe. Do akej miery ovplyvňuje globálny energetický trh?**

Vysoká cena ropy Brent, ktorá je barometrom európskeho trhu, dlhodobo okolo 100 USD za barel, ovplyvňuje ceny aj iných energií. Je aj jedným z dôvodov, prečo sa na svetovom energetickom trhu objavujú rôzne inovácie. Navyše, objem zásob ropy je konečný. Odhady hovoria, že pri klasickom spôsobe ťažby zásoby ropy vydržia vo svete maximálne do roku 2050. To neplatí pre bridlicovú ropu a plyn, ktoré sa ťažia z pieskov a bridlíc. Ide však o nákladnú, a teda menej efektívnu ťažbu.

Ak je v súčasnosti energeticky potrebný jeden barel ropy, aby sa jej vyťažilo desať barelov, pri bridlicovej ropo jeden barel priniesie len tri vyťažované barely. Zaujímavejším sa tento spôsob ťažby stane vtedy, keď sa minú klasické zásoby a zákazník bude ochotný za barel ropy zaplatiť aj 300 USD.

● **Ťažba bridlicového plynu je však ekonomicky výhodnejšia.**

Pri bridlicovom plyne ostáva viacero nedoriešených otázok. Zatiaľ sa nevyváža – výnimkou je len americký štát Maryland, ktorý má vybudované kapacity, no čaká na licencie. Bridlicový plyn má pre americkú ekonomiku veľký význam, pretože jeho ťažba priniesla nový, lacný zdroj energie zvyšujúci konkurencieschopnosť celej krajiny. Okrem toho znižuje závislosť od mazutových elektrární, a teda od dovozu ropy z arabských krajín.

Negatívom ťažby bridlicového plynu je vplyv na životné prostredie, lebo znečisťuje podzemné vody. Ak ho začne USA masovo vyťažovať a bude lacnejší ako ruský plyn, tak to ovplyvní celú európsku ekonomiku. Najmä stredomorské krajiny potom môžu investovať do terminálov na prijímanie skvapalneného amerického plynu a zníženie nákladov na energie premietnuť do lacnejšieho exportu, a tým aj väčšej konkurencieschopnosti.



● **Slovensko má druhú najhustejšiu distribučnú sieť plynu v Európe a zároveň je druhým najväčším tranzitným prepravcom. Táto pozícia sa môže stať minulosťou, pretože tranzitnému plynovodu konkuruje Nord Stream a o pár rokov pribudne aj South Stream. Je to dôvod na obavy?**

Našou veľkou komparatívnou výhodou je miera plynifikácie, ktorá je po Holandsku druhá najvyššia v Európe. To vytvára podmienky, aby bola slovenská ekonomika z tohto pohľadu aj do budúcnosti efektívna a viac konkurencieschopná, a tým príťažlivá pre zahraničných investorov. Iné je to v prípade produktovodov, kde nemáme situáciu vo vlastných rukách. Plynovodná sústava, ktorá smeruje cez naše územie, sa vytvárala ešte v rámci socialistickej Rady vzájomnej hospodárskej pomoci – RVHP. V tom čase išlo o strategický zámer vytvoriť prepojenie smerom na západ a zároveň to zvyšovalo závislosť socialistických krajín od Sovietskeho zväzu.

Plynovody i ropovody prechádzajúce cez naše územie majú v súčasnosti vysokú hodnotu vyplývajúcu aj z ich veľkej prepravnej kapacity, no finančne sa už zaplatili. Preto výdavky na prepravu plynu cez Slovensko sú v porovnaní s Nord Streamom alebo inými novými dopravnými cestami nižšie. Tam sa zriaďovacie náklady vyšplhali na desiatky miliárd eur a je tam zrejmý záujem investorov, aby sa čo najskôr vrátili. To znamená vyššiu cenu za prepravu plynu. Naopak, slabinou, ovplyvňujúcou aj súčasnú strategickú pozíciu Slovenska, je Ukrajina, ktorá má pri preprave plynu spory s Ruskom a tie často rieši na úkor bezpečnosti týchto prepravných ciest.

● **Dokážeme túto situáciu zmeniť?**

Je to hlavne politická otázka. Jedno z riešení by mohlo súvisieť aj s tým, že Ukrajina má záujem vstúpiť do EÚ a z tohto dôvodu musí deklarovvať, že bude spoľahlivou súčasťou európskeho komunitárneho systému. Ak sa na to pozrieme

zo širšieho hľadiska, nemožno stratiť zo zreteľa, že vo svetovej ekonomike rastie dopyt Číny po energetických zdrojoch. Ďalej sa vďaka lacným energiám, napr. bridlicovému plynu, výrazne zvyšuje konkurencieschopnosť USA.

Preto miera využívania plynovodov, ktoré idú aj cez Slovensko, je otázkou rokovania EÚ s Ukrajinou a Ruskom, kde štát z veľkej časti vlastní najväčšieho producenta a prepravcu plynu – Gazprom. Ukrajina, navyše, môže cez prepojenie Odesa – Brody prepravovať aj kaspický plyn. Teda to, čo sa malo v budúcnosti prepravovať cez plynovod Nabucco. V súčasnosti je mnoho dôvodov domnievať sa, že reálna šanca, že sa aj začne stavať, je už len hypotetická.

● **Prečo si to myslíte?**

Nabucco mohlo byť výhodou pre EÚ v prípade, keby sa ním prepravoval plyn z Azerbajdžanu a Turkménska ako alternatíva voči ruským doávkam. Slabinou je prepravná kapacita, ktorá mala byť ročne cca 20 miliárd metrov kubických plynu – ale spotreba v Európe je takmer desaťnásobne vyššia.

Aj vzhľadom na dlhú návratnosť investície je Nabucco podľa môjho názoru skôr politický nástroj na vytvorenie tlaku na Gazprom. Jeho význam však stále klesá. Má viesť cez Turecko a dnes máme na stole aj problém nestability v tejto krajine. Viaceré spoločnosti z pôvodného konzorcia na jeho výstavbu svoj podiel už predali – napríklad RWE a údajne aj ÖMV a ďalšie.

● **Ako reakcia na plynovú krízu v roku 2009 dochádza v Európe k prepájaniu plynovodov, budujú sa reverzné toky. Bude aj po týchto opatreniach Slovensko závislé od ruského plynu?**

Skúša sa reverzný tok na Ukrajinu, úspešne bol odskúšaný tok plynu z Maďarska. Čiže táto alternatíva bude asi postupne funkčná, i keď je otázne, aký plyn by mal reverzom prúdiť. Paradoxne, závislosť od ruského plynu to vôbec nemusí zmeniť – plyn z Ruska, ktorý prúdi cez plynovod Jamal, sa k nám môže dostať reverzným tokom z Nemecka.

Plyn je dominantný problém energetiky EÚ a nie je veľmi čitateľný, v koho záujme sa deje prepájanie sietí zo severu na juh. Existuje množstvo zámerov plynovodných prepojení či nových terminálov, no chýba im efektívna logistika. Niekedy to vytvára dojem, akoby to bolo vytváranie projektov len preto, aby sa niečo dialo, bez nejakej premyslenej stratégie. Budí to virtuálne zdanie, že EÚ prosperuje a produkuje nové pracovné miesta, ale pravdepodobne to celkom tak nie je.

Pripravila: TA
Foto: EU, SXG, TASR

Odpad je problémom aj výzvou

Hľadanie symbiózy medzi odpadmi, energiou a novými technológiami bolo motívom 19. medzinárodnej konferencie „Technika ochrany prostredia – TOP 2013“.

Najväčšiu pozornosť zacieleno vyššie stovky účastníkov na materiálové a energetické zhodnotenie odpadov (jednak komodit Recyklačného fondu, priemyselného a komunálneho odpadu), ako aj na obnoviteľné zdroje energie. Problematika využívania odpadov ako paliva rezonovala aj z pohľadu súčasnej európskej právnej úpravy a najmä pripravovanej domácej legislatívy. Od nej sa očakáva, že otvorí možnosti energeticky zhodnocovať odpady vo väčšej miere.

Recyklácia nápojových obalov

„Hoci, na jednej strane, pociťujeme akúsi apatiu firiem voči novým technológiám, čo je dôsledok hospodárskej krízy, kríza by mala podnietiť firmy na hľadanie nových impulzov,“ povedal za organizátora konferencie dekan Strojníckej fakulty STU Ľubomír Šooš. „A práve táto konferencia bola bohatým zriedlom informácií o nových technológiách a metódach, miestom výmeny skúseností medzi odborníkmi z verejnej a štátnej správy, vedy a praxe.“

Ekologizácia odpadového hospodárstva si vyžaduje účinné podporné mechanizmy.

Jednou z firiem, ktorá nielen hľadá impulzy, ale ich aj zdokonaľuje a ponúka pre ďalšie využitie, je Kuruc Company, ktorá už takmer 2 desaťročia spracováva nápojové obaly v rôznych podobách (najmä tzv. tetrapaky), z ktorých vyrába rôzne dosky so širokými možnosťami využitia a nasávanú kartonáž. Pre ich výrobu zabezpečuje aj separovaný zber, prostredníctvom takmer 800 škôl a spoluprácou s technickými službami.

„Na Slovensko prúdi každý rok asi 10-tisíc ton nápojových obalov z viacvrstvových kombinovaných materiálov. V prepočte na 24-tonový kamión to predstavuje 416 vozidiel, ktoré ak by boli zaradené tesne za sebou, vytvorili by dopravnú zápchu dlhú 7,5 km. No a nám sa dari



vyzbierať a spracovať 30 % z tohto množstva,“ priblížil konateľ spoločnosti František Kurucz.

Svet akustických a tepelnoizolačných riešení

Počas konferencie v Častej-Papierničke predstavili aj unikátnu technológiu materiálového zhodnotenia zmesového textilného „odpadu“ – hodnotnej druhotnej suroviny – z automobilového priemyslu v spoločnosti PR Krajné. Nový produkt, izolačný materiál Stered, má vďaka svojim vlastnostiam široké možnosti využitia. Či už v priemysle ako zvukopohltivé obklady, tepelné a antivibračné izolácie alebo v stavebníctve ako tepelná a zvuková izolácia stien, priečok, podláh, zvukopohltivé interiérové doplnky, ale aj v dopravnej infraštruktúre. Ako prvý prototypový úsek sa realizuje odhlučnenie železničnej trate.

Na konferencii TOP 2013 vznikol aj návrh na spoločný postup pri zabezpečení kvalitného bývania s maximálnym využitím recyklovaných materiálov. „Diskutujeme s architektmi, už máme viacero typov domov, ktoré sú nielen cenovo dostupné, ale spĺňajú všetky kritériá doby z hľadiska ekonomiky aj prevádzky, životnosti i komfortu,“ povedal konateľ PR Krajné Juraj Plesník. Avšak na to, aby sa takéto projekty na trhu rýchlejšie presadili, je potrebné zmeniť aj myslenie ľudí. „Vo všeobecnosti, slovenský občan, keď počuje o zhodnocovaní odpadu, tak má pred sebou svoj odpadkový kôš. To je hlboko zakorenený predsudok. Mýtus, že výrobok z recyklátu musí byť lacnejší a nie je taký kvalitný ako z primárneho materiálu, treba jednoznačne zavrhnúť,“ zdôraznil J. Plesník. „Navyše, keďže uvádzame nový výrobok v tvrdej konkurencii zaužívaných výrobkov, v zmysle európskej legislatívy o odpadoch platí, že národná legislatíva štátov by mala prijať podporné nástroje, ktoré budú vytvárať dopyt po výrobkoch z recyklovaných materiálov,“ upozornil.

Zacielené na surovinovú recykláciu

Odborníkov zaujali trendy v recyklácii, kde sa v EÚ kladie dôraz na surovinové zhodnotenie, teda na snahu z materiálu vyrobiť pôvodnú surovinu. Je to trend nielen v oblasti recyklácie plastov či gúmy, ale napr. aj stavebného materiálu, ako je betón. Výskumníci v tejto oblasti pracujú, hľadajú látku, ktorá by znovu dostala z betónu cement. V súvislosti s nedávnymi povodňami vzbudil zvýšenú pozornosť aj vývoj mobilnej koncepcie protipovodňových zábran vyrobených z recyklovaných plastov.

TB
Foto: TASR



Možnosti recyklovaných materiálov často lákajú dizajnérov úžitkových predmetov.

Kontrola a riadenie firmy na diaľku

Online účtovníctvo je pomocníkom podnikateľov aj na dovolenke

Notebooku či tabletu sa mnohí podnikatelia nemôžu vzdať ani počas letnej dovolenky. S ich pomocou, alebo aj cez smartfón, môžu aktívne riešiť situácie vo firme.

Hoci ide o obdobie, ktoré by malo slúžiť predovšetkým na regeneráciu a oddych, podnikatelia sa aj na dovolenke neraz ocitajú v situácii, keď musia aktívne riadiť finančný život svojej firmy alebo mať o ňom aspoň prehľad.

Vzniknú situácie, ktorých riešenie z rôznych dôvodov nepočká na ich príchod späť do firmy. Napríklad, keď podnikateľ potrebuje získať prehľad o úhrade už skôr vystavených faktúr či preveriť zaevidovanie objednaného dôležitého tovaru a jeho včasné vyskladnenie kľúčovému zákazníkovi. Alebo keď zamestnanci vyžadujú verifikáciu dôležitej pohľadávky, ktorej úhradu je potrebné okamžite zrealizovať, aby objednaný tovar prišiel načas.

Prístup k účtovným údajom všade a stále

Pravdepodobnosť výskytu takýchto neodkladných situácií je vyššia najmä v menších firmách, kde často figuruje iba jeden konateľ, ktorého kompetencie sa nedajú delegovať, a tak ich musí riešiť osobne, aj keď práve čerpá dovolenku. V takýchto chvíľach by každý podnikateľ ocenil vzdialený prístup do svojho účtovníctva, aby sa vyhol zbytočným telefonátom či e-mailom do firmy, dodávateľovi či zákazníkovi.

Pomocou a riešením je v takýchto prípadoch vedenie firemnej účtovnej evidencie prostredníctvom online účtovného softvéru. Keďže je založený na cloudovom princípe, umožňuje používateľom priamy prístup k účtovným údajom nepretržite a odkiaľkoľvek, kde je pokrytie internetovým či GSM signálom. V súčasnosti je takéto pokrytie bežné už vo väčšine dovolenkových rezortov a destinácií prakticky všade vo svete.

Komunikácia cez mobilné rozhranie

Vypel online účtovné softvéry na našom trhu umožňujú podnikateľom získať vzdialený prístup

k firemným účtovným údajom nielen na počítači či notebooku, ale aj cez tablet alebo smartfón. „Podstatou tejto služby je, že v momente prihlásenia sa používateľa systém okamžite rozozná, že ide o pripojenie cez mobilné zariadenie, a automaticky ponúkne prispôbené rozhranie,“ vysvetľuje Peter Zimerman z pro-fit.sk.

Online účtovný SW využívajúci cloud umožňuje priamy prístup k údajom všade, kde je GSM signál.

Prostredníctvom mobilného rozhrania poskytuje online účtovný softvér všetko, čo môžu podnikatelia mimo kancelárie potrebovať. Údaje sú zobrazované v reálnom čase a vo veľmi prehľadnej forme, takže v žiadnom prípade nejde o zhluk čísiel, v ktorých by sa človek stratil. Dalo by sa povedať, že verzia pre mobilné zariadenia poskytuje veľa funkcií, ktoré by ste od účtovného softvéru možno ani nečakali.

Samozrejmosťou je vždy aktuálny prehľad o stave výnosov a nákladov a ich rozdiel (zisk/strata) či o stave pohľadávok a záväzkov. Záväzky je možné zobrazovať podľa rôznych kritérií, či už podľa splatnosti, obchodného partnera a ďalších, dokonca ich je možné rozkliknúť až na konkrétnu faktúru. Dostupné sú aj informácie o stave pokladníc či firemných bankových účtov.

Používateľ tak má v prípade potreby k dispozícii všetky údaje a môže s nimi pracovať.

Bezpečnosť dát a ochrana prístupu

Pohodlný prístup k citlivým dátam je, samozrejme, zabezpečený prostredníctvom najmodernejších bezpečnostných postupov a prvkov, vďaka ktorým sú účtovné dáta spoľahlivo chránené. Všetky údaje sú kódované šifrou, ktorú bežne používajú aj banky pri internet bankingu. Ďalšou výhodou online účtovníctva je možnosť odstupňovať prístup k jeho jednotlivým častiam,

Používateľ má cez mobilné rozhranie k dispozícii údaje o bilanciách, stave pokladníc či firemných účtov.

čo podnikateľom môže zároveň pomôcť delegovať právomoci na svojich spolupracovníkov a ponechať si iba tie najdôležitejšie. Podnikateľom tak ostane viac času na relax a nerušenú dovolenku. Úplným bonusom je, že pravdepodobne aj ušetria, keďže ceny online účtovných softvérov sú obvykle nižšie ako tých tradičných.

MK

Ilustračný obrázok: SXC, FIT



BYOD – súkromné zariadenie aj na prácu

Aktuálnym trendom v pracovnom prostredí je tzv. BYOD koncept. „Bring Your Own Device“ môžeme preložiť ako „Prines si svoje zariadenie“.

V minulosti platilo pravidlo, že kompletnú IT infraštruktúru riadi firma. Na prácu sa používali iba firemné počítače, pretože používateľom poskytovali vyšší výkon a lepší komfort. V posledných rokoch sa však situácia začala meniť – nové technológie sa najskôr objavujú v spotrebiteľských zariadeniach.

Ročné úspory pri vhodnej BYOD stratégii sú od 200 do 1 000 eur na zamestnanca.

Hnacím motorom BYOD konceptu sú tablety a inteligentné telefóny, ktorých popularita je čoraz väčšia. V kombinácii s nastupujúcim trendom mobilnej pracovnej sily umožňujú tieto zariadenia pristupovať k firemným aplikáciám a dátam jednoducho a bezpečne – podmienkou je však správna BYOD stratégia.

Spokojní zamestnanci

BYOD koncept je pre zamestnancov lákavý a osobnejší. Na prácu môžu používať vlastné súkromné zariadenia, na ktoré sú zvyknutí a bežne ich využívajú pre svoje potreby. Zároveň

so sebou nemusia nosiť viaceré zariadenia súčasne – okrem vlastných aj firemné. Spokojnosť zamestnancov sa priamo odráža na ich produktivite a BYOD koncept podporuje mobilnú pracovnú silu. Zamestnanci môžu prostredníctvom svojich zariadení pristupovať k firemným dátam a aplikáciám z domova aj na cestách. Ďalšou motiváciou je prístup niektorých firiem, ktoré v rámci svojej BYOD stratégie prispievajú zamestnancom na kúpu zariadenia.

Firmy ušetria

Každá firma chce znižovať náklady a zvyšovať produktivitu práce. Toto je hlavný faktor, podľa ktorého sa určujú zmysel a prínos nového konceptu alebo stratégie. V prípade BYOD firmy ušetria, nakoľko nemusia kupovať firemné zariadenia a znížia aj náklady na správu týchto zariadení.

Z pohľadu firmy si však nasadzovanie BYOD konceptu vyžaduje prípravu a plánovanie. Zle realizovaný projekt môže mať za následok bezpečnostné riziká, ktoré môžu vo výsledku znamenať vyššie náklady. Voľba správnej BYOD stratégie je preto veľmi dôležitá.

BYOD z pohľadu IT špecialistov

Ako vyplýva z prieskumu spoločnosti Cisco, 47 % firiem na Slovensku umožňuje zamestnancom prístup k firemným dátam zo súkromného zariadenia, a takmer tretina opýtaných manažérov považuje BYOD za jeden z trendov, ktoré najviac ovplyvnia IT oddelenie v najbližších

podporujú koncept BYOD. Napríklad v dopravnej spoločnosti Jipocar Transport, s. r. o., implementovali základ riešenia BYOD pre vodičov čakajúcich na odbavenie a naloženie v čase, keď sa pohybujú v areáli spoločnosti. Samozrejme, také riešenie by malo byť za cenovo zaujímavých podmienok a aj s predpredajnými a implementačnými službami.

Petr Vejmėlek, manažér odborného centra Počítačové siete, AutoCont

Foto: TASR, AC

Voľba správnej BYOD stratégie je veľmi dôležitá; musí pokryť najmä bezpečnostné riziká.

troch rokoch. Pre 60 % manažérov je prioritou znižovanie nákladov, pričom podľa štúdie Cisco IBSG sa ročné úspory plynúce z využívania vhodnej BYOD stratégie pohybujú od 200 do 1 000 eur na zamestnanca.

Správna stratégia základom úspechu

Trend BYOD dokáže poskytnúť firmám aj zamestnancom viacero výhod, pričom dôležitá je správna implementácia. Špecialisti spoločnosti AutoCont SK pripravili optimalizovanú konfiguráciu pre štart implementácie riešení, ktoré



Päť krokov k outsourcingu logistiky

Podstata outsourcingu – poverenie špecializovanej firmy – v sebe skrýva potenciál vyššej kvality a lepších procesov. Rozhoduje však príprava.

V čase hľadania rezerv v nákladoch dokáže logistika priniesť finančnú úsporu aj zvýšenie kvality. Riešením je analýza procesov a ich „export“ – outsourcing. Otázka neznie, či do tejto zmeny ísť, ale ako ju dobre pripraviť.

Základom je definovať a merať ukazovatele kvality

Prechod na outsourcing má niekoľko fáz. Od zadefinovania služby, ktorú chcete outsourcovať, cez kritériá a výber správneho poskytovateľa, rokovanie o zmluve a podmienkach až po realizáciu. Veľkou výzvou je implementačný proces, ktorý musí byť kvalitne zadefinovaný už v zmluve medzi firmou a logistickým poskytovateľom. Presun logistiky z interného na externý výkon musí prebehnúť hladko a bez dopadu na koncového klienta (odberateľa). O úspešnej implementácii môžeme hovoriť vtedy, ak si klient



zadávateľa nevšimne zmenu a, naopak, príjemne ho prekvapí zlepšenie servisu.

Aby outsourcing priniesol obojstrannú spokojnosť, musí zmluva obsahovať kľúčové ukazovatele výkonu, spôsob merania a hodnotenia. Prax ukazuje, že outsourcing dokáže zlepšovať službu vtedy, ak sa obe strany – zadávateľ aj logistická firma – usilujú o spoločný cieľ, ktorým je spokojnosť koncového klienta.

Služby pridanej hodnoty u externého logistu

Pomocť modernizácii logistiky môžu aj služby s pridanou hodnotou ako balenie, štítkovanie zásielok, diagnostické testovanie a kontrola kvality či kompletizácia zásielok, realizované v tzv. centrách služieb pridanej hodnoty (VAS

centrá). Tieto služby si získali obľubu vo firmách z farmaceutického, automobilového a elektronického priemyslu.

Dôležitým predpokladom úspechu VAS centier je strategická poloha v blízkosti cestných uzlov, moderné technologické vybavenie a bezprašné prostredie s kontrolovanou teplotou. VAS centrá sa využívajú aj s cieľom zjednodušiť a urýchliť preclievanie zásielok. Kompletizácia zásielok umožňuje riešiť v sklade viaczložkové objednávky, ktorých položky pochádzajú od rôznych výrobcov alebo sú skladované v rôznych lokalitách. VAS centrum dokáže zložky dočasne skladovať, skompletizovať a doručiť priamo konečnému zákazníkovi.

Mária Džundová, TNT Express

Geis otvoril vo Zvolene novú centrálu

Koncom júna predstavila skupina Geis verejnosti nový logistický areál vo Zvolene. „Je to historický míľnik na ceste k ďalšiemu rozvoju a pomôže nám ešte lepšie zaistiť kvalitné služby pre našich zákazníkov,“ povedal pri otvorení Wolfgang Geis, majiteľ a konateľ holdingu. Pripomenul investície, ktoré skupina vložila do rozvoja svojej slovenskej prepravnej siete,

a ocenil aj ústretový prístup mesta Zvolene.

Skupina vykazuje na Slovensku stabilný rast a ponúka nové pracovné príležitosti vo všetkých regiónoch. Okrem novovybudovaného zvolenského areálu má pobočky v Bratislave, Nitre, Trenčíne, Žiline, Poprade a Prešove.

Geis má hlavné sídlo v nemeckom Bad Neustadte. Zamestnáva približne 4 150 ľudí a v roku 2012 mal obrat 794,2 milióna eur. Pôsobí aj vo Švajčiarsku, v Luxembursku, Rakúsku, Poľsku a ČR. Sústreďuje sa na segmenty Road,

Logistics (skladová logistika, výroba obalov) a Air+Sea. **ED**

Bude pri Bratislave terminál širokorozchodnej?

Riaditelia železničných spoločností z Ruska, Ukrajiny, zo Slovenska a z Rakúska podpísali začiatkom júla memorandum o porozumení pre projekt predĺženia širokorozchodnej železnice do Viedne. O definitívnej podobe projektu rozhodne štúdia uskutočniteľnosti, ktorá sa má zrealizovať najneskôr do polovice budúceho roka. Celkové náklady na projekt sa odhadujú na 6 miliárd eur.

Podľa názorov niektorých odborníkov by terminál na konci novej trate mohol stáť v širšom okolí Viedne. Podľa právničky Jany Martinkovej, ktorá sa venuje problematike, by to mohlo byť v existujúcom priemyselnom parku Kittsee alebo v Parndorfe. „To by bola pre Rakúsko najlacnejšia a pre Slovensko najvýhodnejšia ekonomická a strategicko-geopolitická lokalizácia,“ povedala s odvolaním na rakúske zdroje. **TA**



GW stavia v Senci nové haly

Spoločnosť Gebrüder Weiss výstavbou ďalších dvoch moderných hál v mieste svojho sídla v logistickom centre pri Senci poskytne svojim zákazníkom nielen väčšie priestory, ale aj lepšie možnosti, vyššiu kvalitu a flexibilitu služieb. Z doterajších 8 400 m² sa plocha hál rozšíri o ďalších 4 600 m².

Projekt počíta s výstavbou 4 samostatných logistických brán (gejtov), ako aj s dodatočnými parkovacími miestami pre nákladné automobily. Okrem toho budú v objektoch aj nové kancelárske priestory pre logistický personál. Celkovo sa v rámci projektu preinvestuje viac ako 2 milióny eur, jeho ukončenie je naplánované na september.

„Je náročné dlhodobo si udržať pozíciu jedného



z lídrov na slovenskom logistickom trhu. Výstavba nových hál je dôkazom toho, že neustále pracujeme na nových výzvach a projektoch, ktoré pomáhajú poskytovať ten najprepracovanejší servis pre našich zákazníkov,“ uviedol Markus Jelleschitz, konateľ Gebrüder Weiss Slovensko.

VN

GEFCO v Rusku doručuje špičkové autá

Nová služba GEFCO Spécial ruskej pobočky tejto spoločnosti je určená zákazníkom, ktorí potrebujú doručiť autá najvyšších tried, ako sú modely na zákazku či koncepčné vozidlá. Prostredníctvom tejto služby sú vozidlá vo veľmi krátkom čase, s najvyššou mierou bezpečnosti i diskretnosti, individuálne doručované v rámci Ruska, ale aj Európy.

GEFCO Rusko prepravuje vozidlá v uzavretých nákladných kamiónoch, ktoré sú maximálne chránené a používajú trasy navrhnuté bezpečnostným oddelením firmy. Vozidlá sú zakryté

plachtami, ktoré ich chránia pred vonkajším poškodením. Vodiči sú špeciálne vyškolení a zároveň sú pod neustálym dohľadom.

„Nová služba pokrýva špeciálne požiadavky, ktoré súvisia s prepravou exkluzívneho tovaru, pre ktorú sú bezpečnosť a dôveryhodnosť rozhodujúce. Pre najvyššie triedy automobilových značiek môže aj ten najmenší škrabanec priniesť pokles hodnoty vozidla,“ uviedla Marija Polanskaja, manažérka automobilovej logistiky GEFCO Rusko.

ZL

Strategická poloha LC zvyšuje obsadenosť

Vedúci globálny vlastník, prevádzkovateľ a developer industriálnych nehnuteľností, Prologis, Inc., koncom mája podpísal v Poľsku šesť nájomných zmlúv na celkový objem 54 900 m². V Prologis Parku Szczecin na severe Poľska ide o dve zmluvy: pre spoločnosť Schenker, ktorej



bude LC slúžiť ako centrum distribúcie do západnej Európy a Škandinávie, a pre výrobcu nábytku Swedwood (súčasť skupiny IKEA) pre distribúcie do Poľska a Európy. Tým je park plne obsadený.

„Tento náš kvalitný distribučný park s vynikajúcim dopravným spojením je strategicky umiestnený tak, aby vyhovoval regionálnym distribučným potrebám našich klientov,“ povedal viceprezident a market officer spoločnosti Prologis v Poľsku Bartosz Mierzwiak. „Vďaka týmto novým prenájmom a predĺženiam zmlúv sa Prologis môže pochváliť nadpriemernou mierou obsadenosti svojich poľských parkov, ktorá je na úrovni 88,3%,“ dodal.

Prologis je najväčším majiteľom a prevádzkovateľom distribučných nehnuteľností v Poľsku s portfóliom presahujúcim 1,9 milióna m².

KJ

Inovácia v zasielateľstve – balíkomat

Aj slovenskí zákazníci môžu využívať nový spôsob doručovania zásielok prostredníctvom tzv. balíkomatov. Sú to samoobslužné zariadenia na doručovanie balíkových zásielok, ktoré čakajú na adresáta v špeciálnych schránkach dostupných 24 hodín denne 7 dní v týždni. Do balíkomatových schránok môžu byť uložené aj zásielky na dobierku. Uhradiť ich je možné platobnou kartou na samoobslužnom platobnom termináli príslušnej banky, ktorý akceptuje bežné platobné karty VISA a MasterCard.

Na Slovensku prevádzkuje sieť balíkomatov easyPack 24/7 spoločnosť Postal Terminals; jej bankovým partnerom je Slovenská sporiteľňa.

ŠF



Logistický terminál Schenker v Strečne

Spoločnosť DB Schenker v júni v Strečne uviedla do prevádzky nový logistický terminál s rozlohou 3 000 m². Firme to umožní sústrediť jej aktivity v oblasti Žiliny na jednom mieste. Podľa vedúcej žilinskej pobočky firmy Evy Bilíkovej boli totiž predtým divízie logistiky a pozemnej prepravy na rôznych miestach. „Nový sklad nám umožnil spojiť obidve divízie pod jednu strechu. Môžeme oveľa bezpečnejšie a rýchlejšie manipulovať s tovarom a spracovať za rovnaký čas oveľa viac zásielok,“ povedala. „Takisto sú tu synergické efekty pre spoluprácu obidvoch divízií, či už po technickej alebo personálnej stránke. Máme 15 zamestnancov. Zabezpečujeme zbernú službu, zberné zásielky, doklady a celokamiónové zásielky pre náš región,“ dodala.

TA





Opel Insignia do terénu

Nový modelový rad Opel Insignia onedlho doplní model Country Tourer, ktorý bude mať svetovú premiéru na septembrovom frankfurtskom autosalóne. Kým Sports Tourer je elegantné rodinné a pracovné kombi, nový model Insignia Country Tourer vyžaruje prirodzenú túžbu po dobrodružstve. Atletický univerzálny automobil so zväčšenou svetlou výškou poskytuje svojmu majiteľovi slobodu nad rámec asfaltových ciest.

Ponuka motorov obsahuje prepíňaný benzínový štvorvalec 2.0 SIDI Turbo s priamym vstrekovaním paliva a výkonom 184 kW (250 k) či výkonný naftový štvorvalec 2.0 BiTurbo CDTI – obidva s maximálnym krútiacim momentom 400 Nm.

Vizuálnymi rozlišujúcimi prvkami sú ochranné štíty pod predným a zadným nárazníkom kombinované s nápadnými plastovými lemmami blatníkov a ochrannými obkladmi spodnej časti karosérie. Pohon všetkých kolies zabezpečuje trakciu a ovládateľnosť aj v ťažších podmienkach.

LH

Porsche 911 oslavuje 50 rokov

V roku 1963 predstavila značka Porsche nový model atraktívneho športového vozidla s označením 901. Od tej chvíle sa teší priazni a obdivu automobilových fanúšikov – neskôr už pod názvom „911“.

Porsche oslavuje výročie osobitnou výstavou a sprievodnými podujatiami, ale aj exkluzívnou limitovanou edíciou, ktorá vychádza z modelu 911 Carrera S. Edíciu s logom „911 – 50“ predstavuje 1 963 vozidiel. Verzia „50th Anniversary Edition“ je kupé s plochým šesťvalcovým motorom vzadu s výkonom 400 k (294 kW) a pohonom zadných kolies. Aktívny športový podvozok je skrytý pod rozšírenou karosériou, ktorá je zvyčajne vyhradená pre modely s pohonom všetkých kolies Carrera 4.

JF



Nové Audi Made in Hungary

Audi Hungaria si v tomto roku pripomína 20. výročie vzniku. Od začiatku výroby v roku 1993 sa táto spoločnosť vypracovala na najväčšieho výrobcu motorov na svete. Z Győru odobierajú motory značky z celého koncernu Volkswagen. Okrem toho sa od roku 1998 montujú v tomto závode, v spolupráci s ingolstadtským závodom, vybrané modely (doteraz Audi TT Coupé, TT Roadster, A3 Cabriolet a RS 3 Sportback). V júni t. r. začali v novopostavenej časti rozšíreného výrobného závodu výrobu kompaktného sedanu Audi A3 limuzína. Ide o prvé Audi vyrábané kompletne v Maďarsku. Audi bude v Győri vyrábať 125 000 áut ročne.

„Výstavbou nášho závodu v Maďarsku sa Audi Hungaria vypracovalo na významný pilier našej celosvetovej výrobnéj siete. Dôsledne tým



realizujeme našu rastovú stratégiu a posilňujeme našu medzinárodnú konkurencieschopnosť,“ povedal pri otvorení riaditeľ automobilky Audi Rupert Stadler.

AG

Renault Zoe získal Red Dot za dizajn



To, že dizajn je jedným z rozhodujúcich nákupných faktorov, je všeobecne známe. Renault od príchodu šéfdizajnéra Laurensa van den Ackera v roku 2009 mení dizajn svojich automobilov,

ale aj celkový spôsob prezentácie vozidiel tejto značky. Nedávno bolo úsilie oddelenia dizajnu odmenené prestížnym ocenením Red Dot, ktoré získal elektromobil Renault Zoe a tiež výstavný koncept značky s názvom „The Bump“.

Zoe je už tretím modelom z dielne Renaultu, ktorý získal toto ocenenie, a to po modeloch Mégane II (2003) a Twizy (2012). Odborná 37-členná porota, ktorá vyberala spomedzi 4 622 prihlásených v 19 rôznych kategóriách, ocenila na vozidle najmä súlad inovatívneho dizajnu a konštrukčných úžitkových vlastností.

Druhý ocenený dizajn, nový koncept výstavného stánku The Bump, po prvýkrát predstavili na autosalóne v Paríži v roku 2012, kde získal dobrý ohlas od verejnosti.

VN

Kupé RCZ R: ďalší krok dopredu

Na júlovom „Festivale rýchlostí“ v anglickom Goodwoode predstavil Peugeot model RCZ R, ktorý je ešte športovejšou verziou známeho kupé. Nový 1,6-litrový downsizovaný motor s výkonom 270 k produkuje emisie CO₂ na úrovni iba 145 g/km. Model je vybavený špeciálnym podvozkom a diferenciálom značky Torsen, ktoré sľubujú dobré dynamické vlastnosti.

„Naše zadávacie podmienky boli veľmi ambiciózne – vývoj extrémnej verzie RCZ. To znamená verzie určenej na športovú jazdu na okruhoch, ktorá si však zachová úroveň komfortu a pohodlia, požadovanú pri každodennom používaní, so spotrebou a emisiami CO₂ na úrovni benchmarku,“ povedal produktový šéf Xavier Nicolas.

Motor THP 270 1,6 l vo svojej kategórii vyniká a v sériových automobiloch patrí podľa výrobcu k najlepším na svete. Zohľadňuje už normu Euro 6.

IO



Záujem o Slovensko rastie

Tak ako je Bratislava prirodzenou bránou Slovenska, usilujeme sa budovať tradíciu vstupnej informačnej brány a databázy o našej krajine prostredníctvom viacjazyčnej publikácie – Cestovného lexikónu Slovenskej republiky.

Vydavateľstvo ASTOR Slovakia, s. r. o. – ako každoročne na jar – uvádza v týchto dňoch na trh už 15. aktualizované vydanie ročenky o slovenskom turizme na sezónu 2013 – 2014.

Autorský kolektív nepoľavil zo svojej ambície a pripravil prehľad toho najzaujímavejšieho, čo ponúka domáci cestovný ruch.

Súčasným trendom sme podriadili výber informácií, ich spracovanie, obsahovú prehľadnosť, grafickú podobu; už obálka evokuje priority a ťažiskové témy tejto sezóny.

Pomôcka pre turistov i profesionálov

Cestovný ruch je prierezné odvetvie. Na túto okolnosť reaguje štruktúra ročenky od svojho vzniku v roku 1998. Preto sumarizuje informácie štátnej správy, samosprávnych orgánov všetkých stupňov a subjektov súkromného sektora, ktoré sa vzájomne dopĺňajú a spoločne tvoria ponuku, produkty a služby v cestovnom ruchu.

K prezentácii ťažiskových partnerských rezortných ministerstiev (MDVRR SR, MK SR, MZV

SR), samosprávnych krajov a župných miest pribudli v tomto vydaní – ako novinka – informácie o vybraných oblasťných a krajských organizáciách cestovného ruchu (OOCR, KOOCR), ktoré vznikli a vznikajú na základe zákona č. 91/2010 Z. z. o podpore cestovného ruchu v znení neskorších predpisov. Preto publikácia zohľadňuje požiadavky partnerov, ale aj to, že slúži ako praktická pomôcka nielen pre cestovný ruch. Jej použitie dlhoročne oceňujú napríklad aj obchodní cestujúci, investori, diplomati, študenti cestovného ruchu a v neposlednom rade novinári.

Cestovný lexikón Slovenskej republiky pomáha centrálnej marketingovej štátnej stratégii zaradiť Slovensko medzi turisticky lákavé krajiny a urobiť z cestovného ruchu výnosné hospodárske odvetvie aj v podmienkach SR. Preto sú prirodzenými partnermi vydavateľa najmä Slovenská agentúra pre cestovný ruch (SACR), Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) a Slovenská priemyselná a obchodná komora (SOPK). So svojou nemeckou a anglickou jazykovou verziou je vítaným orientačným pomocníkom aj pre zahraničných návštevníkov, novinárov či investorov, ktorí sa so Slovenskom oboznamujú, ale aj pre cudzincov, ktorí u nás hľadajú nielen oddych, ale aj profesionálne uplatnenie a nový domov. Pre všetkých záujemcov je publikácia prístupná nielen v knižnej podobe, ale aj na www.lexikon.sk.

Autoatlas s cyklotrasami

Trvalou súčasťou Cestovného lexikónu je každoročne aktualizovaný Autoatlas. Pri jeho príprave sme sa zamerali na prioritu vlády SR v oblasti podpory ekologickej cyklistickej dopravy a zdravého životného štýlu a pripravili sme prvé vydanie Autoatlasu Slovenskej republiky so

zoznam, akýsi plán hry, je uverejnený na webovej stránke kraja v slovenčine i v poľštine, aby sa mohli zapojiť aj návštevníci z Poľska.

„Výber pokladov sme robili tak, aby nešlo len o historické pamiatky, ale napríklad aj



Hľadanie pokladov Prešovského kraja

„V našom kraji sa nachádza množstvo jedinečných pamiatok. Ľudia o nich síce vedia, ale mnohé nikdy nenavštívili. Letná hra Honba za pokladmi Prešovského kraja (PSK) chce podnietiť ľudí k tomu, aby sa za nimi vybrali a strávili pekný deň,“ priblížila hovorkyňa PSK Veronika Fitzeková zaujímavý projekt na podporu cestovného ruchu. Realizujú ho vďaka finančnej podpore Programu cezhraničnej spolupráce Poľsko – Slovenská republika 2007 – 2013.

Organizátori vybrali 16 inštitúcií, lokalít a jedinečností, ktoré označili ako „poklady PSK“. Každé z týchto miest ponúka návštevníkom nejaký zaujímavý bonus, darček. Ich kompletný



všetkými funkčnými cyklotrasami na Slovensku v mierke 1 : 200 000. Rovnako – oproti minulosti – sú v tomto vydaní zvýraznené ciele turistov a návštevníkov, o ktoré je dlhodobý záujem, sú dostupné a podporujú rozvoj cykloturistiky. Sme presvedčení, že aj takto prispejeme k vyššej návštevnosti slovenských pamiatok v zozname UNESCO, hradov, zámkov, významných pamätných miest, archeologických lokalít, jaskýň, rozhľadní či kúpeľných miest a stredísk relaxu. Nezabudli sme ani na obľúbené centrá zimných športov a aquaparkov, ktoré zaznamenávajú za ostatné roky kvantitatívny nárast investícií a kvalitu v poskytovaných službách.

Prianím tvorcov i všetkých partnerov ročenky je, aby k úspešnej sezóne slovenského cestovného ruchu skromným dielom prispel aj Cestovný lexikón Slovenskej republiky 2013/2014.

ASTOR Slovakia, s. r. o.
Benediktého 5, 811 05 Bratislava
tel.: +421 2 45525477
mobil: +421 905 565 253, 254
e-mail: astor.slovakia@stonline.sk
www.lexikon.sk

o možnosti zábavy. Medzi pokladmi je napríklad Múzeum Jozefa Maximiliána Petzvala v Spišskej Belej, miniskanzen drevených chrámov v Lutine, biokúpalisko Sninské rybníky, ale, samozrejme, nechýbajú ani hrady Stará Ľubovňa a Kežmarok, kaštiele v Hanušovciach nad Topľou a Humennom či skanzeny,“ konkretizovala V. Fitzeková.

Záujemcovia o hru dostanú pas, do ktorého zbierajú pečiatky; ak ich získajú päť, môžu byť zaradení do žrebovania o atraktívne ceny. Svoje poznatky, dojmy a návrhy môžu zverejňovať na webovej stránke, kde bude prebiehať aj hlasovanie za najkrajšie miesto v kraji. Ceny vyžrebujú pri príležitosti Svetového dňa cestovného ruchu 15. septembra.

TA/AK



Zvečnite si vaše spomienky z dovolenky

Letná sezóna, dovolenky a cestovanie, to sú zážitky, na ktoré si všetci chceme uchovať čo najživšie spomienky.

Preto tak túžime po nádherných fotografiách, ktoré si privezieme domov z ciest. Pritom treba zvážiť množstvo fotografických výziev, ktoré sa vyskytnú v rozličných situáciách – pri tvorbe dramatických záberov krajiny, pri fotografovaní priateľov, členov rodiny, miestnych obyvateľov a pod. Ak chcete zachytiť niečo skutočne vizuálne pôsobivé, mali by ste uplatniť získané fotografické zručnosti, používať rôzne techniky aj vlastnú predstavivosť.

Kým sa vydáte na cestu

Pred každou cestou sa treba dôkladne pripraviť. Pri plánovaní cesty si pripravte zoznam miest, ktoré chcete navštíviť, popremýšľajte nad najvhodnejšími spôsobmi ubytovania aj nad aktivitami, ktorým sa chcete počas dovolenky venovať. Rovnako by ste sa mali zamyslieť nad budúcnymi fotografiami – ktoré kľúčové miesta chcete navštíviť a zachytiť na snímkach, kedy je najlepšie svetlo a akú fotografickú výbavu potrebujete. Radi vám poskytneme zopár rád, aby vaša fotografická výprava splnila svoj účel a aby ste sa domov vrátili so snímkami, ktoré verne zachytia vaše spomienky z krásnej dovolenky:

Urobte si predbežný prieskum

Naštudujte si históriu daného miesta v cestovných sprievodcoch alebo na internetových fórach. Preskúmajte potenciál daného miesta – nechajte sa pritom inšpirovať webovými stránkami so zdieľanými fotografiami alebo fotografickými knihami či časopismi.

Oboznámte sa so svojim fotoaparátom

Nie je nič horšie, než objaviť nádherné miesto, ktoré si túžite vyfotografovať, a naraz zistiť, že svoj fotoaparát nedokázate naplno využiť. Ak ste si práve kúpili nový fotoaparát alebo úplne nepoznáte model, ktorý si beriete so sebou, vyhradte si dostatočný čas pred cestou na oboznámenie sa s ním a experimentujte s jeho hlavnými funkciami. Fotoaparát by mal byť prirodzeným predĺžením vášho oka, takže nie je ideálne oboznamovať sa s ním až na dovolenke a mrhať tak drahocenným časom.

Pribalte si správnu výbavu

Konkrétna výbava, ktorú si so sebou vezmete na jednotlivé výlety, bude závisieť od miesta a objektov fotografovania, ale už vopred je dobré si rozmyslieť, čo budete na dovolenke potrebovať. S fotoaparátom 700D vám objektív EF-S 18-200mm f/3.5-5.6 IS zaručí skvelé výsledky a rovnaké možnosti pri tvorbe kompozície máte pri použití objektívu EF-S 18-135mm f/3.5-5.6 IS STM, ktorý je o niečo ľahší a navyše sa výborne osvedčí aj pri nakrúcaní videa. Ak máte v pláne zábery krajiny, odporúčame vám vziať si so sebou širokouhľový objektív, ktorým zachytíte

maximum panorámy – Canon EF-S 10-22mm f/3.5-4.5 USM – je ľahký a kompaktný, takže je ideálny na cesty. Vždy je dobré sa dôkladne pripraviť, takže nezabúdajte aj na dôležité detaily, ako sú náhradné batérie, nabíjačky, statív, polarizačné filtre či pamäťové karty.

Užitočné tipy pri fotografovaní na cestách

Každý zážitok je jedinečný, či ide o rodinnú dovolenku, víkend s priateľmi alebo romantický výlet. Kľúčom k dokonalkej cestovateľskej fotografii je umenie zachytiť esenciu danej situácie, vonkajší vzhľad i ducha fotografovaného miesta. Cieľom cestovateľov je vrátiť sa domov so snímkami, ktoré im budú po zvyšok života pripomínať nezabudnuteľné okamihy. Najnovší model fotoaparátu základnej triedy, Canon EOS 700D, je fantastický produkt, ktorý sa jednoducho ovláda a pomáha vám neustále sa vo fotografovaní zdokonaľovať.

Nižšie ponúkame niekoľko tipov, ktoré vám môžu pomôcť pri fotografovaní na cestách, aby ste dosiahli skutočne pôsobivé výsledky:

Fotografická výbava na cesty

Existuje niekoľko základných položiek, bez ktorých sa fotograf na cestách – ak chce svoje zážitky zvečniť v podobe pôsobivých a trvácnych snímkov – nezaobíde. Uistite sa, že vaša výbava obsahuje:

DOBÝ FOTOAPARÁT

Investícia do dobrého fotoaparátu je úplný základ, od toho závisí kvalita snímkov, ktoré si prinesiete z ciest domov. Ak ste vo svete fotografie nováčikom, skúste digitálnu zrkadlovku (DSLR) základnej triedy, napríklad EOS 700D – ide o najpokročilejší spotrebiteľský model od Canonu, ktorý je ideálny pre začínajúcich nadšencov. Obsahuje množstvo kreatívnych funkcií aj automatické režimy s jednoduchým ovládaním, ktoré vám umožnia pri fotografovaní experimentovať a postupom času začať využívať i manuálne režimy.

OBJEKTÍVY

Ak sa chystáte fotografovať rôzne typy objektov, vždy je dobré mať pri sebe viacero objektívov, z ktorých si budete môcť vybrať ten najvhodnejší. Tak v každej situácii dosiahnete najlepšie možné výsledky. Pri tvorbe portrétov je najlepšou voľbou monofokálny objektív, napr. Canon EF 40mm f/2.8 STM alebo Canon EF 50mm f/1.4 USM, ktorý dokáže spracovať viac svetla než štandardný zoom. To oceníte najmä v zložitých svetelných podmienkach, ako je ostré slnečné svetlo. Pri fotografovaní v mestskom prostredí či pri záberoch krajiny bude ➔

Fotografie rodiny, priateľov a miestnych obyvateľov

Postup pri fotografovaní: Experimentujte s rôznymi zaujímavými uhlami a perspektívami. Nepremýšľajte v stereotypoch, skúste aj niečo iné než len obvyklé pózovanie pred známymi pamätihodnosťami. Ide o to zachytiť atmosféru miesta – zamerajte sa teda skôr na miestnych ľudí než na turistov, pokúste sa svojimi snímkami preniknúť do ich každodenného života. Zábery ľudí si vyžadujú vzájomnú dôveru, takže buďte vľúdni a citliví voči miestnym ľuďom a ich kultúre. Samozrejmosťou je zdvorilé požiadanie, či si môžete určitú osobu vyfotografovať.

Fotografická výbava: EOS 700D disponuje režimom Scene Intelligent Auto, ktorý automaticky zvolí najlepšie nastavenia fotoaparátu, takže sa môžete sústrediť výhradne na fotografovanú osobu. Pomocou výklopného dotykového displeja fotoaparátu EOS 700D môžete experimentovať s rôznymi uhlami pri tvorbe kompozície, aby boli zábery čo najzaujímavejšie.

Fotografie krajiny

Postup pri fotografovaní: Panoráma krajiny je pravdepodobne tým najčastejšie fotografovaným objektom na cestách. Aby boli vaše snímky skutočne podmanivé, snažte sa zaujať čo najlepšiu pozíciu – môžete skúsiť napríklad zábery z mosta, vyvýšenej terasy či vrcholu hory. To je obzvlášť vhodné pri fotografovaní davov ľudí alebo panorámy mesta, pretože tak vyniknú skutočné rozmery. Dokonca aj jednoduchým zdvihnutím fotoaparátu nad hlavu môžete dosiahnuť zaujímavé výsledky, zmení sa tak perspektíva záberu. Môžete však skúsiť aj zábery z nižšie položeného miesta a zvýrazniť tak rozľahlosť a majestátnosť krajiny. V prípade potreby nezabudnite pridať mierku. Vhodne umiestnená osoba môže záber oživiť a pridať mu ľudský rozmer – napríklad pri fotografovaní vodopádov či budov.

Fotografická výbava: Opäť môžete použiť výklopný displej fotoaparátu EOS 700D a experimentovať s rôznymi uhlami a spôsobmi kompozície. Prídaním dojmu pohybu môžete snímku ozvláštniť, a nie je to vôbec zložité. Jednoducho zapnite režim Priorita expozičného času a experimentovaním s rôznymi expozičnými časmi dosiahnete požadované rozostrenie pozadia. Ak sa chvíľu pohráte s nastaveniami, pôsobivý výsledok sa iste dostaví – nezabúdajte, že trezvlivosť ruže prináša!



Nočné zábery

Postup pri fotografovaní: Fotografovanie za súmraku môže priniesť veľmi pôsobivé výsledky, najmä ak je ešte na oblohe vidieť svetlo zo zapadajúceho slnka – občas sa tomu hovorí „modrá hodinka“.

Mestské osvetlenie začína hrať všetkými farbami, vodná hladina je plná trblietavého jasú, prechádzajúce autá za sebou zanechávajú svetelnú stopu a rušivé detaily každodenného zhonu sa zlievajú do atraktívneho pozadia. Vhodnými objektmi môžu byť v takomto prípade osvetlené fontány, sochy, kostoly, katedrály alebo tržnice.

Fotografická výbava: Ak chcete dosiahnuť ostré a zreteľné nočné zábery, budete potrebovať statív. Ten slúži ako opora vášho fotoaparátu pri fotografovaní s dlhšími expozičnými časmi. EOS 700D disponuje širokým rozsahom ISO, takže si môžete vybrať vhodnú citlivosť snímača pri spracovaní svetla – to vám veľmi pomôže v prípade zhoršeného osvetlenia. Môžete tiež vyskúšať režim Snímanie nočnej scény z ruky, v ktorom sa vytvorí viacero záberov s rýchlymi expozičnými časmi, a tie sa potom zlúčia do jednej dostatočne ostrej snímky.

Zlatá hodinka

Postup pri fotografovaní: Ako „zlatá“ alebo tiež „magická“ hodinka (z anglického Golden Hour) sa označuje krátky čas bezprostredne po východe alebo pred západom slnka, v ktorom je pre fotografov často najlepšie svetlo z celého dňa – obloha hýri efektnými odtieňmi oranžovej, červenej a žltej, ktoré úplne zmenia atmosféru záberu. Čím ďalej od rovníka sa nachádzate, tým dlhšie bude táto „zlatá hodinka“ s ideálnym osvetlením trvať. Ak dovoľenkujete v trópech, musíte sa poponáhľať, slnko tam zapadá rýchlo. Výrazné tieň, ktoré sa vyskytujú napoludnie, môžu byť za jasných dní príliš rušivé, takže sa snažte tomuto obdobiu dňa vyhýbať. Ideálne je vybrať si čo najlepšie miesto, prísť naň včas a všetko si vopred pripraviť.

Fotografická výbava: Fotografovanie v jasnom slnečnom svetle môže byť problematické, podobne ako zábery počas svitania a západu slnka, pretože na ich zachytenie nemáte veľa času. Použitím dobrého univerzálneho objektívu so zoomom sa pripravíte na každú situáciu – skúste napríklad kombináciu objektívu Canon EF-S 18-55mm f/3.5-5.6 IS STM s fotoaparátom EOS 700D. Statív vám pomôže dosiahnuť ostré a zreteľné zábery pri východe či západe slnka – po prepnutí do režimu Priorita clony (režim Av) môžete vo svojom EOS 700D postupne upravovať hĺbku ostrosti a nastaviť tak vhodné zaostrenie na snímajúci objekt.

PR

➡ najvhodnejší zoom stredného rozsahu, napríklad Canon EF-S 18-135mm f/3.5-5.6 IS. Získate tak značnú slobodu a flexibilitu pri snímaní vzdialených aj blízkych objektov bez potreby meniť zakaždým objektív.

NÁHRADNÉ BATÉRIE A PAMÄŤOVÉ KARTY

Ak ste na cestách dlhší čas, možno nebudete môcť aj niekoľko dní použiť nabíjačku. V takom prípade sa vždy vopred zásobte náhradnými batériami – nechcete predsa, aby sa vám batérie vybili v ten najdôležitejší okamih. Príbalte si aj dodatočné pamäťové karty, aby ste pred

dôležitým záberom nezistili, že pamäť je plná a nemuseli zbytočne mazať vytvorené snímky.

STATÍV

Každý chce dosiahnuť maximálne ostré a zreteľné zábery a statív v tom môže značne pomôcť. Zaoštarajte si ľahký a dobre prenosný cestovný statív, aby vám na cestách neprekážal. Namiesto statívu môžete použiť aj alternatívny spôsob opory – tzv. bean bag, t. j. špeciálne vrecúško naplnené guľôčkami. Veľmi jednoduché sa prenáša a môžete ho položiť prakticky kamkoľvek – na potrubie, okenný parapet, parokovacie hodiny, čokoľvek je práve poruke!

POLARIZAČNÝ FILTER

Pravdepodobne najužitočnejší „skrutkovacia“ cestovný filter (v protiklade k digitálnym filtrom, napr. jednofarebným) je polarizačný filter, a to najmä pri fotografovaní krajiny. Krásu tohto doplnku spočíva v tom, že dokáže minimalizovať hmlu a svetelné odlesky. Filter dokáže zvýrazniť farby, napr. modrú oblohu urobí svetlejšou alebo tmavšou, alebo pomôže odstrániť odrazy svetla na vodnej hladine. Účinnosť polarizačného filtra je najvyššia, keď je slnko po vašej ľavej alebo pravej strane, a najnižšia, keď je slnko priamo pred vami či za vami.

PR

Na dovolenku s poistením

Na to, aby vaša dovolenka maximálne naplnila vaše predstavy, je dobré vsadiť na prevenciu. Cestovné poistenie by malo byť automaticky súčasťou vašej cesty do zahraničia.

Odpocínok a relaxácia majú významný preventívny účinok voči stresu či vzniku depresie, ktoré sa stávajú negatívnou súčasťou života. Preto by ste nemali podceňovať význam oddychu a dobre si naplánovať cestu na dovolenku. Nezabúdajte na to, že dobré pracovné výkony – a nielen pracovné – môže podávať človek, ak je oddychnutý, pokojný a koncentrovaný.

Zvažujte a znižujte riziko

Je dôležité si uvedomiť najpravdepodobnejšie riziká, ktoré nás môžu ohroziť, a na základe toho si vybrať vhodné cestovné poistenie. A keďže dovolenka, to nie je iba ležanie na pláži, dobre si premyslite účel cesty a aktivity, ktoré by ste chceli vykonávať. Môže sa totiž stať, že poistenie máte síce uzatvorené, ale jeho krytie bolo nevhodne stanovené.

Dobre zväzte aktivity, ktoré chcete vykonávať, a prispôbte im poistné krytie.

Výška poistného a rozsah poistného krytia závisia od viacerých faktorov, ku ktorým patria miesto vášho pobytu a aktivity, ktoré tam plánujete vykonávať. Ak cestujete do krajiny postihnutej politickou krízou či vojnou, prírodným živlom alebo do krajiny tretieho sveta, budete musieť zaplatiť viac. Rovnako je to pri športových aktivitách, kde je možnosť vzniku poistnej udalosti vyššia.

Čo všetko si môžete na cestách poistiť

Cestovné poistenie je určené na zabezpečenie vašej ochrany pri cestách a pobyte v zahraničí. V závislosti od dojednaného poistného programu môže cestovné poistenie zahŕňať:

- poistenie liečebných nákladov,
- úrazové poistenie,
- poistenie zodpovednosti za škodu,
- poistenie batožiny,
- poistenie omeškania batožiny,

- poistenie oneskorenia letu,
- poistenie nevyužitej dovolenky,
- poistenie predčasného návratu,
- poistenie asistenčných služieb,
- poistenie právnej asistencie.

Poistenie liečebných nákladov a úrazové poistenie

Pri akútnom ochorení alebo úraze, ktoré si vyžadujú liečenie v zahraničí, vám poistenie zabezpečí až neobmedzené krytie vašich výdavkov. Zahŕňa neodkladné vyšetrenie potrebné na určenie diagnózy a liečebného postupu, neodkladné lekárske ošetrovanie a ďalej tiež:

- pobyt v nemocnici, diagnostické vyšetrenia, liečenie vrátane operácie, anestézie, lieky, materiál a náklady na nemocničnú stravu,
- lieky predpísané lekárom,
- ošetrovanie zubným lekárom pri akútnych stavoch,
- prepravu do najbližšieho vhodného zdravotníckeho zariadenia,
- náklady na prepravu späť na Slovensko.

Poskytne vám aj finančné plnenie v prípade trvalých následkov po úraze. Podľa účelu vašej dovolenky si rozsah poistenia môžete rozšíriť aj na rizikové a extrémne športy. Budete tak chránení aj pri športoch, na ktoré sa základné poistenie nevzťahuje.

Poistenie batožiny a zodpovednosti za škodu

Poistenie zodpovednosti za škodu vás chráni, ak spôsobíte škodu na zdraví alebo na živote cudziemu človeku, resp. ak poškodíte, zničíte alebo stratíte cudzie veci.

Poistením batožiny ste chránení pri poškodení, zničení a odcudzení batožiny alebo jej obsahu, t. j. vecí osobnej potreby obvyklých na daný účel cesty. Môže ísť o živelnú udalosť, lúpež

z hotela, krádež vlámaním sa do dopravného prostriedku a pod. Poistenie sa však nevzťahuje na elektroniku, fotoaparáty, kamery, počítače, športové vybavenie (okrem lyží a snoubordu). Tieto veci si však môžete pripoistiť.

Pokiaľ sa dodanie vašej batožiny oneskorí o 6 hodín alebo viac od okamihu vášho pristátia v zahraničnej cieľovej destinácii, vďaka poisteniu omeškania batožiny získate finančnú náhradu.

Ak nastanú dopravné a organizačné komplikácie

Poistenie oneskorenia letu vám v prípade, ak sa váš odlet oneskorí o 6 a viac hodín, uhradí výdavky za stravu, občerstvenie a základné hygienické potreby.

Ak by ste sa zo závažného dôvodu museli vrátiť zo svojej dovolenky skôr, napríklad pri úmrtí blízkej osoby alebo z dôvodu inej zložitej životnej situácie, umožní vám poistenie nevyužitej dovolenky získať finančnú náhradu.

Poistenie predčasného návratu vám zaplatí náklady na dopravu späť na Slovensko pri predčasnom návrate z dovolenky, ak nemôžete použiť pôvodne plánovaný dopravný prostriedok. Dôvodom môže byť napr. náhle úmrtie či hospitalizácia blízkej osoby.

Poistenie asistenčných služieb vám zabezpečí turistické či lekárske informácie, telefonickú pomoc v núdzi, tlmočenie a preklady alebo pomoc pri strate dokladov.

Pri riešení problémových situácií, ktoré môžu na dovolenke v zahraničí nastať, vám pomôže aj poistenie právnej asistencie. Poskytne vám právne informácie cez telefón, administratívno-právnu asistenciu aj právnu ochranu.

Dana Šlopková, poistná špecialistka AXA
Ilustračné foto: ONTT

Poistiť sa možno aj na rizikové a extrémne športy – nad rámec základného poistenia.



Ako ochrániť dom pred zlodejmi

A ako postupovať, ak nás už navštívili

Letné obdobie je pre väčšinu z nás časom oddychu a dovoleníek, takže domy a byty niekedy necháme opustené.

Mnohokrát však vidno jasné signály pre zlodějov, že majiteľ nie je doma, ako napríklad preplnenú schránku či spustené žalúzie. Preto je vhodné poprosiť spofahlivých susedov, aby počas našej neprítomnosti dozreli na dom a prípadne aj vybrali schránku. Je dobré mať dom alebo byt zabezpečený aj po technickej stránke. Vyplatia sa bezpečnostné dvere s bezpečnostnými zámkami a viacbodovým uzamykáním, dobrou voľbou je aj elektronická ochrana obydlia.

Radšej sa poisť

Niekedy sa, žiaľ, ani pri tom najlepšom zabezpečení nevyhneme krádeži alebo vlámaniu. Ak sa chceme vyvarovať zbytočným nákladom a ušetriť aj desiatky tisíc eur, je lepšie premýšľať nad poistením nehnuteľnosti a domácnosti. Poistenie odcudzenia vecí, krádeže vlámaním alebo vandalizmu po vlámaní má väčšina poisťovní

v zozname základných poisťných nebezpečenstiev. Dôležité je rozhodnúť sa, na akú sumu si bývanie poisťme.

Kolko zaplatíme?

Určenie poisťnej sumy na zabezpečenie domácnosti je veľmi individuálne; závisí od konkrétnej poisťovne a od zariadenia domácnosti. Môžeme si ju stanoviť sami alebo nám ju vypočíta poisťovňa podľa veľkosti domácnosti. Taktiež je možné dopoistenie niektorých rizík, ktoré nie sú v základnom poistení. Od poisťnej sumy sa následne odvíja aj stupeň zabezpečenia domácnosti – čím vyššia suma, tým sa vyžaduje vyššie zabezpečenie. Závisí to aj od toho, či je domácnosť trvalo obývaná alebo využívaná len na rekreačné účely.

Riziko podpoistenia

Veľmi zásadnou otázkou v súvislosti s poistením nehnuteľnosti a domácnosti je jeho aktualizácia. V súčasnosti má veľa klientov svoje nehnuteľnosti podpoistené. To znamená, že aktuálna hodnota nehnuteľnosti je často oveľa väčšia, ako je poisťná suma na zmluve. Preto by mal klient asi tak raz za päť rokov poisťnú zmluvu prehodnotiť a navýšiť poisťnú sumu. Jednou z možností je aj nechať si poisťnú sumu



indexovať, čiže poisťovňa nám potom bude poisťnú sumu každý rok upravovať. S tým, samozrejme, súvisí aj prispôbenie, a teda zmena poisťného, ktoré budeme platiť.

Čo robiť v prípade vlámania?

V prípade vykradnutia určite treba zavolať políciu. Ak chceme nahlásiť poisťnú udalosť do poisťovne, najlepšie je kontaktovať sprostredkovateľa, ktorý nám poradí, ako máme postupovať. Prípadne si treba nájsť kontakt priamo na poisťovňu. Vo väčšine poisťovní stačí nahlásiť poisťnú udalosť telefonicky a poisťovňa si zabezpečí obhliadku. Pre istotu je dobré mať aj vlastnú fotodokumentáciu.

Radoslav Papánek,
expert na rodinné financie,
Salve Finance
Ilustračný obrázok: SXK



Luhačovice: relax ako pri mori

Letná dovolenka sa zvyčajne spája s pobytom pri mori. Slanú vodu, kúpanie, opaľovanie, dobrý hotel či prechádzky v nádhernej prírode si však môžete dopriať aj bez veľkého cestovania, blízko slovenských hraníc – v kúpeľoch Luhačovice. Sú známe liečivou zvyškovou trefohorou morskou vodou prameňa Vincentka. Liečia sa tu ochorenia dýchacích ciest, pohybového aparátu, tráviaceho ústrojenstva, látkovej výmeny, obehového ústrojenstva a onkologické ochorenia.

„Luhačovice sú alternatívou pobytu pri mori. Navyše, prinášajú veľa možností aktívneho trávenia voľného času. Wellness centrum Spa Alexandria ponúka širokú škálu zážitkových

procedúr na regeneráciu tela i duše a prírodné uhlíčité kúpele v liečivej vode,“ predstavil možnosti kúpeľov Jiří Dědek, obchodný riaditeľ spoločnosti Lázně Luhačovice.

Okolie Luhačovic je bohaté na kultúrne pamiatky a prírodné krásy. Lákadlom sú aj diela slovenského architekta Dušana Jurkoviča, ktoré vtlačili kúpeľom jedinečný ráz. V tzv. Jurkovičovom dome je dnes štvorhviezdičkový hotel. **ŠK**

Bylinky v centre Bratislavy

Bratislavský hotel Crowne Plaza si zriadil na terase bylinkovú záhradku. „Chceli sme našim hosťom ponúknuť niečo špeciálne, niečo, čo nezažijú nikde inde,“ povedal Peter Dudáš, šéfkuchár reštaurácie Fresh!, ktorej súčasťou



je záhradka. Služí ako terasa reštaurácie, ktorá ponúka jedlá so širokým zastúpením domácej zeleniny, bylín a korenín.

Krstnou mamou záhradky bola modelka a moderátorka Mirka Luberdová, ktorá sa autorsky podieľala aj na knihe zdravých receptov. **VN**

Lindner na Slovensku

Nový štvorhviezdičkový hotel Lindner Hotel Gallery Central Bratislava patrí do nemeckej siete Lindner Hotels & Resorts. Má 222 izieb a apartmánov a 3 konferenčné miestnosti s kapacitou 180 osôb. Hotel je súčasťou multifunkčného komplexu Central. Jeho dobrá poloha umožňuje prepojiť biznis s oddychom a nákupmi. Ponúka aj wellness centrum s bazénom, relax v parku na streche nákupného centra a z reštaurácie na 13. poschodí panoramatické výhľady na mesto.

„Bratislava je našou najnovšou destináciou. Sme presvedčení, že má potenciál. Okrem turistov sa chceme zamerať najmä na zahraničnú a domácu biznis klientelu, ktorú oslovíme kvalitnou ponukou a osvedčeným know-how,“ povedal riaditeľ hotela Gerhard Mansbart pri jeho otvorení. **VK**

Na návšteve u Haydna a Esterházyho

Mesto Eisenstadt si starostlivo buduje pozíciu historického, kultúrneho a turistického strediska rakúskeho východného pohraničia. Chce prilákať aj Slovákov.

Z Bratislavy je to sem bližšie ako do Piešťan a na dosah je aj celé západné Slovensko. Pre obyvateľov východnejších regiónov môže byť niekoľkohodinový výlet do Burgenlandu spes- trením návštevy slovenskej metropoly.

Joseph Haydn Superstar

S kultúrnou históriou Eisenstadtu je spojené meno hudobného skladateľa 18. storočia, súčasníka Mozarta, ktorý pôsobil v tomto malom meste na dvore kniežata Esterházyho. Dnes je

Haydn je najznámejším lákadlom Eisenstadtu a obchodnou značkou par excellence.

tunajším najznámejším lákadlom a obchodnou značkou par excellence. Mesto a celý región s jej pomocou zdôrazňujú svoje hudobné



tradície, ktoré našli výraz v sérii podujatí počas celej letnej sezóny. Vrcholom sú septembrové Haydnove dni – vyše dvojtýždňová séria koncertov renomovaných rakúskych i zahraničných telies a sólistov.

Ask for Haydn, Haydn & Beethoven, Haydn Explosiv – to sú názvy paralelne prebiehajúcich výstav v kultúrnych uzloch tohto živého provinčného centra. Posledne menovaná predstavuje dlhotrvajúcu expozíciu inštalovanú v barokovom zámku, rodovom sídle kniežacej rodiny Esterházyovcov. Výstava prostriedkami 21. storočia dokumentuje, ako a prečo sa stal Joseph Haydn hudobnou hviezdou a prečo je ňou so svojou tvorbou až dodnes. Tento klasicistický skladateľ sa o. i. zaslúžil o vznik nových hudobných žánrov a bol tiež vizionárom v ich prezentovaní svetu. Pôsobivé zvukové a obrazové animácie približujú návštevníkom výstavy svet Haydnovej hudby i dobovej spoločnosti.

Zámok Esterházy

Burgenland je relatívne nový názov pre oblasť bývalého tzv. nemeckého východného Uhorska, ktoré po 1. svetovej vojne medzinárodné dohody (áno, aj Trianonská) prisúdili Rakúsku. Uhorské tradície stelesňuje o. i. aj najvýznamnejšia

Na zámku sú expozície Apartmán kňaznej, Skvosty Zámku Esterházy a Haydn Explosiv.

stavba v Eisenstadte, jeden z najzaujímavejších barokových zámkov v dnešnom Rakúsku, ktorý nesie meno maďarského rodu Esterházyovcov. Je s týmto rodom aj naďalej spojený (dnes už žije len bezdetná 93-ročná kňažná Melinda, rodená Ottrubay; majetok rodu spravuje nadácia),





ale je prístupný návštevníkom z radov širokej verejnosti, ktorí sem prúdia – pokiaľ ide o zahraničie – najmä z Maďarska.

Expozície na zámku, ku ktorému prilieha veľký park, ponúkajú pohľad na honosný život, aký tu kedysi viedli príslušníci najvýznamnejšieho šľachtického rodu v Panónii. Výstava Skvosty Zámku Esterházy predstavuje o. i. luxusné predmety zo zbierok Súkromnej nadácie Esterházy. Medzi množstvom šperkov a cenných predmetov tu možno vidieť napríklad zbierku porcelánových váz z pozostalosti madam

Pompadour, pochádzajúcu z dobovej dražby v Paríži.

Jednou z najzaujímavejších častí zámku je obrovská spoločenská sála so stenami vyzdobenými freskami a portrétmi uhorských kráľov. Architektonické riešenie so zaobleným stropom

V Burgenlande sa dorábajú vína, aké nenájdete inde v Rakúsku.

robi z tohto priestoru jednu z najkrajších a akusticky najlepších koncertných sál na svete. Je dejiskom veľkej časti spomenutých koncertných podujatí. Samozrejme, aj táto sála nesie Haydnovo meno.

Gastronómia a víno

V bezprostrednej blízkosti Zámku Esterházy sa návštevníkom ponúka množstvo ďalších zážitkov, ktoré už spadajú do gastronomickej oblasti. Bývalé stajne priamo oproti sú prebudované na prémiovú reštauráciu, v ponuke ktorej sú najmä regionálne jedlá a špeciality, ktoré možno označiť ako rakúsko-uhorské. A čašníci vás možno obslúžia aj po slovensky.

Na tomto prominentnom mieste je situovaná aj reprezentatívna vinotéka Selektion Burgenland.



V oblasti sa dorábajú osobitné vína, aké nenájdete inde v Rakúsku. Sú tu výrazné biele vína vrátane prívlastkových variantov, ako aj vynikajúce červené vína. Sortiment dopĺňajú prvotriedne likéry.

Zaujímavým zážitkom je aj návšteva kaviarne Maskaron na nádvorí zámku, ktorá ponúka výbornú kávu a dezerty ako napríklad rez Esterházy. Meno dostala podľa bizarných reliéfov tvári rozmiestnených na vnútornej fasáde zámku.

Juraj Filin

Foto: EPS, autor

Lákavé Viedenské Alpy

Viedenské Alpy v Dolnom Rakúsku predstavujú akúsi ucelenú reprezentáciu alpského obľúka. Pri ceste od Viedne na juh sa objaví tzv. Bucklige Welt (Kopčekový svet) s majermi a ponukou agroturistiky. Je tu aj romantický Wechsel s vysoko položenými pastvinami, tzv. Schwaigen. Môžete tu vidieť majstrovské inžinierske dielo – železnicu do Semmeringu, zapísanú na zozname UNESCO. Pôsobivé sú dvojtisícovky Rax a Schneeberg a Alpy v malom uzatvára impozantným útvarom Hohe Wand.



Celú túto rozmanitosť si môžu návštevníci vychutnať počas výletu na novom 290 km dlhom turistickom chodníku Leitwanderweg. K jeho vybavenosti patrí aj špeciálny prehliadač Wiener Alpen Viewer nainštalovaný na 28 vyhladkových miestach. Ide o zariadenie so zrkadlami na vnútorných stenách vytvárajúce pri pohľade na krajinu osobitný optický efekt.

Viedenské Alpy oslovujú rôzne typy návštevníkov; na svoje si prídu športovci, rodiny, milovníci prírody aj horolezci. Popri Leitwanderwegu čakajú v 38 obciach regiónu atrakcie, ponúkajúce možnosť člnkovania, horskej cyklistiky, jazdy lanovkou, ale aj gastronómie, agroturistiky, kultúry a wellness.

Užite si leto v thermalparku

Návštevu Thermalparku Dunajská Streda za každého letného počasia určite neofutujete. Spája v sebe výhody termálnej vody, vodných atrakcií pre deti i dospelých, veľkého areálu s pestrými službami a príjemné ceny.

Stredisko využíva termálnu vodu s teplotou 57 °C, ktorú ochladzuje na 39 až 24 °C tak, aby bola vo všetkých bazénoch na 100 % vždy vysoko mineralizovaná blahodarná voda, príjemná



na posedávanie i plávanie. Areál s bazénmi tvorí veľký park, v ktorom si každý nájde miesto na oddych. Návštevníkov víta prostredím upraveným v stredomorskom štýle a vynovenými športoviskami. Deti aj dospelých poteší aj piesočná pláž či člnkovanie na jazere priamo v areáli.

Thermalpark je pre verejnosť otvorený denne od 9. do 21. hodiny. Celodenný lístok pre dospelú osobu vyjde na 6,90 € (dieťa do 14 rokov platí polovicu, deti do 3 rokov majú vstup zadarmo). Novinkou sú trojhodinové vstupy, ako aj Thermalpass za 8 €, v cene ktorého sú cestovné na vlak RegioJet z Bratislavy, miestny transfer a vstupné.

PR

Okolo Islandu po cestách i necestách

Islandská Okružná cesta č. 1 umožňuje návštevníkom ostrova vzdialiť sa od najcivilizovanejších a najnavštevovanejších oblastí blízko hlavného mesta.

Aj bežných turistov privedie Ring Road 1 k známym turistickým fahákom ostrova ohňa a ľadu. Až gýčovo ideálnym reprezentantom nevýslovnej prírodnej krásy a severských impresii je útes Hvítserkur. Stačí krátká prechádzka po ňom nad ohromnou morskou zátokou, aby ste sa uistili, že Island je jednoducho extraligou. Pozorovanie početnej kolónie tuleňov je už iba klasickou šľahačkou na polárnej torte. Potom vodopád Goðafoss a unikátna oblasť okolo jazera Mývatn – neopísateľné farby sopečného



Dettifoss



S obojživelníkom cez lagúnu Jökulsárlón

popola, prebublávajúce bahno, dymiace fumaroly, lávové polia so sopečným sklom, geoterálne kúpaliská, bizarné krátery...

Keď vás už vodopády, z ktorých by bol u nás každý nedosiahnuteľným kráľom bez akejkoľvek konkurencie, začínajú trochu unavovať, objaví sa ďalší. Dettifoss však skutočne vyráždych! No, a opište to slovami... Nemožné. Ešte zastávka s výhľadom na kráľovnú islandských hôr „pyramidovú“ Herðubreið, kde si každý odfoť aj kurióznou dopravnú značku upozorňujúcu, že k najbližšej benzínovej pumpe je to 268 km. Vodopád Hengifoss je na ostrove nielen tretí najvyšší, ale je aj vysoko situovaný – takže

dostať sa k nemu je zároveň slušná turistika. Oblasť východných fjordov je súvislou zónou skvelých panorám a prírodných úkazov či zákutí. Úplne netradičným bonusom bola v mojom prípade (náhodná) návšteva slovenských misi-onárov na jednom z najkrajších koncov sveta. Na juhovýchode musíte chtiac-nechtiac obchádzať najväčší ľadovec Islandu Vatnajökull, takže v najužšom mieste jeho dotyku s Atlantikom nemôžete minúť lagúnu Jökulsárlón. Tam sa nedá odmietnuť plavba obojživelným vozidlom pomedzi plávajúce ľadovcové kryhy najneuveriteľnejších tvarov a odtieňov modrej.



Zo života Islandčanov

Obyvatelia Islandu sú – bez akejkoľvek irónie – psychicky neobyčajne tvrdo testovaní dlhými tmavými a depresívnymi zimami. Počas krátkeho leta si preto až hedonisticky užívajú teplo, slnko a svetlo. A pre istotu si pomáhajú aj „antistresovými“ piatkami – presnejšie, piatkovou nocou s presahom do skorého sobotného rána. Tento „ventil“ sa volá runtur a je to dosť neuveriteľný alkoholický Armagedon. V tomto prípade by som výnimočne netrval na osobnej skúsenosti. Minimálne z finančných dôvodov, pretože ceny (ale aj zárobky) sú na Islande výrazne odlišné ako tie naše. **FM**



Doprava od 4x4 po 8x8

Niežby brutálne upravované autá neboli čiastočne aj určitým odrazom nedávneho (a neslávne ukončeného) hypotekárneho boomu, ale

Oblasť jazera Mývatn – to sú krátery, lávové polia, bublajúce bahno, termálne kúpaliská...

špecifiká tamojšej cestnej siete v kombinácii s extrémnou geografiou a nelútostivým počasím domácim často inú alternatívu ani neponúknu. Na Islande uvidíte autá, ktoré sa vôbec nedajú zaradiť do tradičných kategórií. Ešte aj z tých najextrémnejších by vytrčali – a to doslova, pretože ich rozmery niekedy presahujú nielen zaužívané limity, ale aj hranice predstavivosti.

Pre bežné autá je na Islande určená iba okružná „jednotka“ a niekoľko významnejších vedľajších ciest. Všetky ostatné (buď označené písmenom F alebo celkom neoficiálne) sú už výlučne doménou aut s pohonom všetkých štyroch kolies.

Alebo ich neobmedzene upravených verzií – ale akých!

Napriek ich výkonu, výbave a výzoru často nemusia ani ony stačiť na úspešný transport. Väčšina ciest na Islande je otvorená iba dva (prázdninové) mesiace v roku! A aj vtedy na posádky čakajú desiatky pascí typu výmoľov, rolíet, lávových polí, hrotov, skrytých jám, prepádkov, pohyblivých dún, zradných pieskov –

Lagúna Jökulsárlón ponúka scenérie s ľadovcovými kryhami neuveriteľných tvarov a odtieňov.

a predovšetkým množstvo brodov. Vtedy už nemusí pomôcť ani synergia všetkých technických vylepšení, najmodernejšej výbavy, tímovej spolupráce a osobnej statočnosti. Keď sa počasie rozhodne ukázať hoci len zlomok svojho ničivého potenciálu, nemusia zrazu stačiť ani špeciálne 8x8 verzie futuristických transportérov. Tektonická „zábavná pyrotechnika“ je úplne inou váhovou kategóriou, ale bez nej by nebol Island Islandom. Ostáva už iba rozhodnúť sa pre návštevu tohto surrealistického ostrova. A potom vás čaká ešte riešenie dilemy, či ho chcete spoznať z auta. A ak áno, tak či zo svojho (štverdenný lodný trajekt) alebo požičaného superšpeciálu... Životná dovolenka.

František Michlík

Foto: autor



Kúpanie v Modrej lagúne



Rozlúčte sa s nadmerným potením

Potenie je prirodzenou reakciou ľudského organizmu na vonkajšie i vnútorné javy, ako sú napríklad teplo, námaha, stres či choroba.

Pri bežnej a príjemnej teplote prostredia vypotíme denne obvykle približne pollitra tekutín. V teplom počasí sa toto množstvo zvyšuje a v letnej horúčave môže dosiahnuť až šesť litrov. Ak je potenie nadmerné a neželané, v spoločnosti iných ľudí nás zneisťuje a obmedzuje. Preto stále hľadáme spôsob, ako ho potlačiť.

Zápas s nepríjemným javom

Žiaľ, ľudia, ktorí trpia nadmerným potením, teda silnými návalmi potenia bez zjavnej príčiny, sa

s týmto problémom stretávajú neustále a veľmi ich obmedzuje. Je niekoľko možností, ako nepríjemnú záležitosť s potením vyriešiť. Jednou

Potenie možno obmedziť operačným zákrokom, liekmi alebo prípravkami na povrchovú aplikáciu.

z nich je napríklad liečba botoxom (prenos impulzov z nervov do potných žliaz), ktorá je však spravidla drahá a bolestivá. Pacient môže tiež podstúpiť liposukciu potných žliaz, pri ktorej sú tieto žľazy z podpazušia odsaté či odstránené, alebo operáciu ETS, ktorou sa zablokuje alebo odstráni tzv. nerv sympatikus. Ďalšou možnosťou, ktorá je však dosť zdĺhavá, je systematická farmakoterapia.

Rýchla a efektívna ochrana

Problémy s potením dokážu vo významnej miere obmedziť aj špeciálne kozmetické a farmakologické prípravky, ktoré ponúkajú šetrnú a účinnú pomoc. Predstavujú lacnú a rýchlu metódu s vysokou účinnosťou. Na našom trhu sú prípravky obsahujúce chlorid hlinitý, ktorý reguluje nadmerné potenie. Pri aplikácii na pokožku v kombinácii s jej proteínmi vytvorí akúsi „zátku“, ktorá čiastočne uzavrie vývody potných kanálikov. Ošetrovaná časť zostane hneď suchá. Dráždiace účinky prípravkov s chloridom hlinitým potom eliminujú napríklad rastlinné oleje. Kvalitné prípravky proti poteniu na báze chloridu hlinitého obsahujú aj ďalšie prírodné látky,



ktorých úlohou je absorbovať zvyškový pot a zamedziť pôsobeniu baktérií.

Príkladom vhodného prostriedku na boj s potením je rad nových produktov značky Odaban.

Produkcii potu regulujú a obmedzujú prípravky s chloridom hlinitým.

Obsahujú silikónový a avokádový olej i kvalitné vosky, ktoré pokožku chránia pred podráždením prejavujúcim sa napríklad pálením či svrbením. Krém vysuší ruky hneď po jeho vmasírovaní do pokožky, kým sprej sa nanáša na vybrané miesta (podpazušie, ruky, chodidlá) večer pred spaním. Púder na nohy obsahuje výťažok z rastliny kawa-kawa, ktorá zamedzuje rozmnožovaniu baktérií.

VN

Ilustračné foto: Odaban, SXC

Cukrovka sa dá predchádzať

Na Slovensku stále pribúda ochorení na cukrovku. Kým príčiny vzniku diabetu 1. typu nie sú doteraz známe a nevieme ho ovplyvniť, cukrovka 2. typu, ktorou trpí väčšina pacientov, sa dá predchádzať. Prevencia spočíva najmä v zdravej výžive a dostatočnom pohybe. Riziko cukrovky tak možno znížiť už v detstve, na čo sa zamerával aj edukačný projekt Modrý kruh a v jeho rámci aj 1. ročník Behu proti cukrovke.

Diabetes mellitus v Európskej únii postihuje až 10 percent populácie. Náklady na liečbu robia z neho jedno z finančne najnáročnejších ochorení. Je hlavnou príčinou slepoty, zlyhania

obličiek s potrebou dialyzačnej liečby a tiež amputácií dolných končatín. Aj srdcovo-cievne ochorenia sa u diabetikov objavujú častejšie. Pokiaľ nie je cukrovka dostatočne kontrolovaná liečbou, môže skrátiť očakávanú dĺžku života o 15 až 20 rokov.

Ako upozornil prezident Slovenskej diabetologickej spoločnosti diabetológ Emil Martinka, v prípade cukrovky 2. typu zaznamenávame veľmi prudký nárast počtu ochorení. „Tento nárast chceme zastaviť,“ povedal. Preto je napríklad snahou odborníkov dostať už do učebných osnov pre školákov aj náuku o životnom štýle. Projekt Modrý kruh, ku ktorému sa už prihlásilo 55 škôl, zapája deti do poznávania cukrovky, jej príčin, následkov a najmä do vymýšľania

a aktívnej realizácie správnych foriem prevencie. Motivuje ich k tomu, aby sa s diabetom oboznámili, v ďalšom kroku o ňom informovali čo najpútavejším spôsobom svojich blízkych a následne, aby sa spoločne motivovali k lepšiemu prístupu k svojmu zdraviu. EZ/TA

E. Martinka odmeňuje víťazov akcie Modrý kruh



Znamienka netreba podceňovať



Rakovina kože sa považuje za jednu z najťažších foriem rakoviny. Najmä v letnom období je potrebné venovať pozornosť rizikovým faktorom, ktoré vedú k vzniku tohto ochorenia. Najúčinnějšíou formou prevencie je sledovanie a vyšetovanie zmien na koži, prípadne medicínske odstránenie podozrivých materských znamienok.

Melanóm je najagresívnejšou formou rakoviny kože. Za príčiny jej vzniku sa považuje nadmerné vystavovanie sa slnečným lúčom, opaľovanie sa v soláriách, vplyv elektromagnetického či rádioaktívneho žiarenia, ale aj nezdravý životný štýl. Najviac sú ohrození ľudia so svetlou pokožkou, tí, čo majú veľké množstvo znamienok na koži alebo sa už u nich v rodine vyskytol melanóm.

Enzýmy pomáhajú aj pri trhaní zuba

Máte strach zo zubárskeho kresla a ešte väčší zo zubára? Doprajte si krásny úsmev, a to bez bolesti, zápalu a opuchov. Po stomatologickom zákroku vám môžu veľmi dobre pomôcť enzýmy. Obmedzujú totiž vznik opuchov a urýchľujú ich vstrebávanie, skracujú čas hojenia, zmiernujú bolesť a posilňujú oslabenú imunitu. Znižujú tiež výskyt pooperačných komplikácií, ako je hnisanie rany a pod. Pri bakteriálnych zápaloch síce nenahradzujú liečbu antibiotikami, ale pri súčasnom podávaní s antibiotikami podporujú ich liečivé účinky

Nezanedbateľnú súčasť prevencie tvorí samovyšetovanie. „Hľadajte akúkoľvek zmenu na koži. Rakovina kože nebolí, no je o to zákernejšia. Dôležité je dôkladne si prehládnuť pred zrkadlom tvár, nevynechať ani uši, s pomocou fénu prezrieť aj pokožku hlavy,“ radí Daniel Mládek, primár Kliniky plastickej chirurgie Avelane. V prípade nálezu znamienka, ktoré mení svoju veľkosť, je priehľadné, viacfarebné či čierne, treba ihneď navštíviť lekára. Varovným znamením je aj to, ak znamienka zmenia farbu, povrch, hrúbku, svrbia, bolia či krvácajú. Problematické sú tiež rany, ktoré sa nezahoja v priebehu troch týždňov.

Medzi najčastejšie sa vyskytujúce zhubné druhy kožných nádorov patria bazalióm, spinocelulárny karcinóm a malígný melanóm. Rakovina kože pritom neobchádza ani najmenších. Včasná diagnostika spolu s liečbou znižuje riziko a počet úmrtí na toto ochorenie.

Na nebezpečenstvá spojené s rakovinou kože upozorňuje Slovenská dermatovenerologická spoločnosť aj prostredníctvom Európskeho dňa melanómu, ktorý sa každoročne koná v máji.

TA

a zlepšujú tak rýchlosť a efekt liečby.

To, že enzýmy skutočne pomáhajú, je potvrdené radom klinických štúdií. Jedna z nich potvrdila takmer 90-percentnú úspešnosť ich aplikácie v období pred a po zákroku odstránenia neprerazaného zuba múdrosti z dolnej čeľuste. U pacientov boli znížené obvyklé sprievodné komplikácie ako zdurenia, hematómy, opuchy prestupujúce až na jazyk atď. Ak sa teda chystáte k zubárovi na zákrok, siahnite po enzýmovom lieku Wobenzym, ktorý dostanete kúpiť v lekárni.

VN

Operácie katarakty aj v Bánovciach

V Nemocnici Bánovce – 3. súkromnej nemocnici, s. r. o., patriacej do skupiny Unipharma, v júli uskutočnili historicky prvú operáciu katarakty (sivého zákalu).

„V Bánovciach dlhé roky absentovala očná operatíva a pacienti museli dochádzať za operáciami do okolitých nemocníc. Som rada, že sa nám podarilo nadviazať spoluprácu s oftalmológom Petrom Košeckým a v priestoroch nemocnice otvoril očné centrum VIDON,“ povedala riaditeľka nemocnice Mina Bobocká.

P. Košecký predtým pôsobil o. i. ako primár

očného oddelenia nemocnice v Topoľčanoch, kde sa venoval operáciám okolia oka a predného segmentu, ako aj starostlivosti o pacientov s diabetom.

AB



Boľavý chrbát a držanie tela

S bolesťami chrbta sa stretne počas svojho života väčšina ľudí. Pod problémy s chrbticou sa podpisuje najmä nesprávne držanie tela, vinou ktorého sa bolesti môžu opakovať. V jeho dôsledku dochádza k poruche funkcie svalov. Tie, ktoré zabezpečujú sedenie, sa skracujú a tie, ktoré majú na starosti dynamický pohyb, ochabujú. Náhle bolesti chrbta sú tak výsledkom dlhodobého zlého správania sa k chrbtici, a nie prudkého pohybu.

„Neustále jednostranné preťažovanie svalstva a úplný nedostatok pohybu vedú postupne k zmenám svalového korzetu a chrbtice, ktoré sa jedného dňa prihlásia v podobe tzv. seknutia,“ povedal neurológ Ivan Buran zo Slovenskej neurologickej spoločnosti. Za najčastejšie príčiny bolesti v chrbtici sa teda považuje neprimeraná záťaž, nadváha a nedostatok správneho pohybu.



Bolesti chrbta sú jednou z najčastejších príčin hospitalizácie a práceneschopnosti. „Dlhodobá práceneschopnosť znižuje šancu návratu do práce, čo zhoršuje

psychický stav pacienta a nádej na dlhodobé zlepšenie zdravotného stavu. Navyše, vysoká spotreba liekov na bolesť môže spôsobiť ďalšie poškodenie zdravia,“ upozornil prezident Slovenskej spoločnosti všeobecného praktického lekárstva Peter Makara.

Zdravému chrbtu bez bolesti možno pomôcť správnym sedením. Sedenie je samo osebe záťažou a nesprávne sedenie predstavuje pre chrbticu riziko. Treba preto dbať na správne podoprenie chrbtice. Ideálny sklon operadla stoličky, ale aj sedadla v aute je 100 až 110 stupňov. Os trupu by s nohami nemala zvieriť pravý uhol, ale chodidlá s predkolením a tiež predkolenia so stehnami by mali byť navzájom v pravom uhle.

Vhodný je aj tzv. chlapský sed so široko rozkročenými nohami. Ľuďom, ktorí dlho sedia za počítačom, sa odporúča raz za čas vymeniť stoličku napríklad za fit loptu, prípadne za tzv. „nestabilnú stoličku“, ktorá umožňuje stimulovať tie svaly chrbtového korzetu, ktoré pri bežnom sedení dostatočne nezapájame, predovšetkým hlboké chrbtové svaly. Vhodné sú aj cvičenia pilates.

TA/VN

Aktívnym oddychom proti artróze

Nedostatok pohybu – prídlhé sedenie alebo státie v práci – môže mať následky.

Spočiatku vás trápia len banálnymi príznakmi, ale pomoc radšej neodkladajte.

Únava, boľavé, opuchnuté a ťažké nohy, bolesti chrbtice. To všetko môže prinášať prepracovanosť a navyše sa za tým môže skrývať väčší zdravotný problém.

Celosvetovo najčastejšie kĺbové ochorenie, ktorého výskyt sa s pribúdajúcim vekom zvyšuje, je známe ako osteoartróza. Postihuje predovšetkým drobné kĺby rúk, váhonosné kĺby (kolená, bedrové kĺby) a chrbticu. Osteoartróza nie je len ochorenie chrupavky, ale celého kĺbu. Okrem subchondrálnej kosti napáda tiež

meniskus, ligamentá (kĺbové väzy), kĺbové puzdro i svaly. Postupná strata chrupavky a zmeny okolitých kĺbových štruktúr vedú ku klinickým prejavom, ako sú ranná stuhnutosť, štartovacia bolesť, bolesť pri pohybe a v pokoji, deformácia a postupná strata funkcie kĺbu, ktorá vedie k invalidite pacienta.

Pohyb je prevencia i liek

Ak sa cítite unavení, stuhnutí a začínate cítiť bolesť kĺbov, bojujte proti neprijemnostiam športom. Šliapnite na pedále, plávajte alebo sa chopte rakety. Dynamický pohyb vo vás prebudí novú energiu, efektívne spáli tuk, rozhybe kĺby, posilní imunitný systém a preventívne zasiahne aj proti srdcovo-cievny ochoreniam. Pravidelne bicyklujte počas celého roka. Plávaním získate celkovú kondíciu a precvičíte si nielen veľké svalové skupiny, ale aj drobné svaly. Neváhajte a hýbte sa aj počas letnej dovolenky pri mori či v horách. Keď si vyberiete tenis,

squash, bedminton alebo softbal, nabeháte pri každom zápase aj veľa kilometrov. Alebo to skúste s pravidelnou chôdzou, ktorá je najprirodzenejším pohybom. Nemá veľké nároky na výbavu a dá sa robiť takmer všade a v každom počasi.

Nielen tlmiť bolesť, ale aj regenerovať a liečiť

Najčastejšie používané lieky na osteoartrózu sú analgetiká a nesteroidové antireumatiká, ktoré utlmujú najmä bolesť. Za posledných 10 rokov

Neváhajte a športujte i počas letnej dovolenky pri mori či v horách.

sa do popredia dostávajú tzv. Sysadao (Symptomatic Slow Acting Drugs in Osteo-Arthritis) – pomaly účinkujúce symptomatické lieky na osteoartrózu, ako sú glukozamin, chondroitín-sulfát, hyaluronan a ďalšie. Tieto lieky kompenzujú zvýšenú stratu glykózaminoglykánov, môžu spomaliť degradáciu chrupavky a pôsobia analgeticky. Pri osteoartróze sa však strácajú nielen glykózaminoglykány a protoglykány, ale aj kolagén, základný komponent spojivových tkanív. Ak skombinujete pohyb a správnu stravu a prípadne pridáte vhodný výživový doplnok, vaše telo a najmä kĺby sa dostanú do pohody. Príkladom výživového doplnku, ktorý pomáha pri uvedených ťažkostiach, je Colafit. Pôsobí proti artróze, chráni a živí kĺby a posilňuje aj nechty, vlasy a pokožku. Obsahuje vysoko čistú molekulu kolagénu v kryštalickej podobe.

VN
Foto: TASR



Krvné zrazeniny môžu aj zabíjať

Každú polhodinu zomrie v krajinách Európskej únie viac ako 30 ľudí na venóznym tromboembolizmus, keď krvná zrazenina zablokuje žilu. Ako poukázala angiologička Viera Štvrtinová, je to oveľa viac obetí, ako zomiera pri nehodách, na rakovinu prostaty alebo prsníka. Vysvetlila, že najprv vznikne v žilovom systéme krvná zrazenina. Keď sa odtrhne, spôsobí upchanie napríklad pľúcneho riečiska a človek potom nemôže dýchať.

Krvná zrazenina sa môže vytvoriť aj v tepne, keď dochádza k arteriálnemu tromboembolizmu. Vyskytuje sa vtedy, keď sa krvnou zrazeninou preruší prúd okysličenej krvi zo srdca do inej časti tela. Ak sa to stane v cieve dodávajúcej krv do mozgu, môže to viesť k mŕtvici. V srdcovej tepne zase môže krvná zrazenina zapríčiniť infarkt.

Najčastejšie vznikajú krvné zrazeniny v dolných končatinách, ale môžu sa vytvoriť v ktorejkoľvek žile. Na zrazenú krv niekedy upozorní bolesť v lýtku a následný opuch, ale k odtrhnutiu

zrazeniny môže dôjsť aj veľmi rýchlo a bez varovania.

Krvnými zrazeninami v žilách sú ohrození napríklad pacienti podstupujúci chirurgický zákrok, rovnako aj tí, ktorí sú prijatí do nemocnice pre akútny zdravotný stav. Za rizikové faktory sa považujú aj vysoký vek, obezita, nedostatok primeraného pohybu. Zrazeniny v tepnách ohrozujú pacientov s fibriláciou predsieni či pacientov, ktorí trpia zúžením tepien. Na preventívnu liečbu zrazenín sa používajú antikoagulačné látky.

VN

Zdravé raňajky s konopným semenkom

Spoločnosť Emco obohatila rad svojich cereálnych výrobkov „Müsli na zdravie“ o novinku pod názvom Ľahké a krehké s konopným semenkom. Sú to ovsené vločky doplnené jačmennými, žitnými a pšeničnými vločkami v špeciálnej úprave, vďaka ktorej sú krehkejšie, mäksie, chutné a ľahko konzumovateľné. Okrem toho obsahujú aj 12 % dyňových a 5 % konopných semienok a na zvýšenie chrumkavosti plátky mandlí. Všetko je namiešané s ohľadom na priaznivý pomer omega 3 a 6 mastných kyselín a minerálov, ktoré vás naladia do nového dňa. Prichádza tiež s novinkou pre deti, ktorá ich má motivovať, aby zdravo raňajkovali. Müsli pre



malé princezné a Müsli pre pirátov s chrumkavým základom dopĺňajú ovsené vločky, záhradné ovocie, lupienky v čokoláde a farebné burizóny. **KK**

Aké mlieko najradšej kupujeme?



Podľa online ankety, ktorú realizovala spoločnosť Tetra Pak a do ktorej sa zapojilo vyše 1 400 respondentov, takmer 70 percent slovenských spotrebiteľov by uprednostnilo pri nákupe mlieka znovu uzatvárateľné obaly s plastovým skrutkovým uzáverom. Výhody tohto typu balenia sú praktickosť, uchovávanie senzorickej vlastností mlieka a ochrana pred pachmi z chladničky.

Pri slove „mlieko“ si až šesť z desiatich Slovákov

predstavi typický kartónový obal v tvare tehly. Na kartónové obaly so skrutkovým uzáverom pripadá u nás len tretina výrobkov. „Spotrebiteľský trend, podľa ktorého zákazníci uprednostňujú skrutkové uzavery, je v okolitých európskych krajinách silnejší,“ hovorí Roman Straka, regionálny riaditeľ pre marketing spoločnosti Tetra Pak, a dodáva, že napríklad v Nemecku je podiel uzáverov na trvanlivom mlieku väčší ako 90 %.

Tetra Pak chce trend so skrutkovým uzáverom podporiť inštaláciou novej linky. Popri spotrebiteľských preferenciách je, samozrejme, prioritou aj znižovanie nákladov pri výrobe a balení mlieka. Nová platforma plniacich liniek Tetra Pak A3/Flex iLine má vyššiu kapacitu, spoľahlivosť, flexibilitu a až o 30 % nižšie náklady na prevádzku než predchádzajúca. Ďalšiu inováciu predstavuje technológia One Step, ktorá skraca spracovanie trvanlivého mlieka z dvoch dní na niekoľko hodín. **VN**

Čaro domácich marmelád

Príprava domácich džemov a marmelád z plodov vlastnej záhrady môže byť nielen užitočná, ale i zábavná. Navyše, pri vlastnoručnom zaváraní môžete prispôsobiť množstvo cukru v zavarenine a vytvoriť pre svojich blízkych aj netradičné kombinácie chutí.

Zaváranie môže byť rýchle a jednoduché, ak použijete želirovacie prípravky Dr. Oetker. Základ procesu želirovania tvorí pektín. Obsahuje ho každé ovocie, ale v rôznom množstve. Najviac ho majú jablká, citrusy či ríbezle, menej napríklad višne, čerešne, kivi. Pri zaváraní sa pridáva k ovociu pektín formou želirovacieho cukru alebo želirovacieho prípravku Gelfix. Ak si nebudete vedieť rady, inšpirujte sa na stránke www.zavaranie.sk. Kým tradičným spôsobom, bez želirovacích prostriedkov, trvá príprava džemov a marmelád celé hodiny, so želirovacími prípravkami sú hotové za pár minút. **VN**



WORLD EXCLUSIVE

ENERGY DRINK

BOCA LUPO

ENERGY DRINK

12% FRUIT JUICE + GUARANA
FRUIT FUSION 330 mL

www.facebook.com/BocaLupoSK
Výhradný distribútor na SR:
COLBERT COMPANY, s.r.o.

Chutí nám či nechutí ovocie a zelenina?

Ovocie a zelenina sú nenahraditeľným zdrojom ochranných látok, vitamínov, minerálov, flavonoidov, enzýmov či vlákniny. Ale využívame tento prírodný zdroj na ochranu svojho zdravia?

Vďaka uponáhľanému životnému štýlu radšej siahame po rýchlom občerstvení, často plnom solí, tukov a konzervantov, než po surovom ovocí a zelenine. „Nemalým problémom, vyplývajúcim z nedostatočnej konzumácie čerstvého ovocia a zeleniny, je u nás nutričná podvýživa,“ hovorí Alžbeta Béderová z regionálneho úradu

verejného zdravotníctva a dodáva, že problémy s nadváhou, zažívacie ťažkosti či chronická únava priamo súvisia s deficitom nutrientov, ktoré sme mohli získať z prírodných zdrojov, a prejavujú sa skorším nástupom viacerých ochorení, ako sú ateroskleróza či srdcovo-cievne ochorenia.

Každý deň čerstvé

Najjednoduchším krokom, ako sa začať lepšie starať o svoje zdravie, je práve konzumácia čerstvej zeleniny a ovocia. „Preventívne úlohy plní denná konzumácia 200 g ovocia a minimálne 400 g čerstvej zeleniny,“ zdôrazňuje gastroenterologička A. Béderová. Biologicky aktívne látky obsiahnuté v zelenine a ovocí zasahujú do metabolických procesov, odbúravajú voľné kyslíkové radikály, čiže pôsobia antioxidantne. Znižujú tiež hladinu rizikových lipidov a cholesterolu, odbúravajú toxíny a znižujú riziko patologických procesov v tráviacom trakte.

Nedostatočná konzumácia

Napriek tomu, že všetci uznávame prospešnosť čerstvej zeleniny a ovocia, stále viac ľudí zabúda, ako vlastne chutia v surovom stave. Odporúčaná priemerná ročná spotreba je 128 kg zeleniny a 97 kg ovocia na osobu. „V roku

osobu až 117 kg zeleniny a 113 kg ovocia.

Z prieskumu Regionálneho úradu verejného zdravotníctva Bratislava tiež vyplynulo, že ženy viac preferujú ovocie, kým muži skôr zeleninu. Ale až 5 % z opýtaných žien zeleninu nekonzumuje vôbec. Zistilo sa tiež, že deti a mládež majú ešte nižšiu spotrebu ovocia a zeleniny než dospelí. Denný konzum ovocia potvrdila sotva polovica opýtaných a zeleniny iba 25 % z nich. Ešte nižšia spotreba zeleniny je u dospievajúcej mládeže – iba pätina z opýtaných mladistvých. Navyše, analýzy ukázali, že aj keď bola spotreba u detí a mládeže denná, nebola dostatočná a už vôbec nie pestrá.

Koncentrované vitamíny v šťavách

Jedným z dôvodov, prečo nezaradujeme surové ovocie a zeleninu do svojho jedálneho lístka, je to, že sme ich zabudli konzumovať bez úprav typu smaženie, pečenie či zahusťovanie múkou. Príprava zeleninových jedál sa nám zdá zdĺhavá a vraj na ňu nemáme čas. Problémom je i dostupnosť. Napríklad v ponuke reštaurácií či jedální sa zelenina a ovocie nachádzajú len zriedkavo.

Jedným z rýchlych riešení nedostatku môžu byť čerstvé zeleninové a ovocné šťavy. Predstavujú rýchly zdroj energie, posilňujú imunitu, detoxikujú, upravujú pH, majú regeneračné účinky a sú ľahko stráviteľné. Odšťavovať si môžeme sami alebo siahnime po kvalitných nepasterizovaných šťavách na trhu, teda takých, ktoré neobsahujú pridaný cukor, konzervanty a farbivá. Dôležitým kritériom kvality je tiež to, či je šťava vyrobená z čerstvých surovín, lisovaných za studena.

TA

Ilustračné foto: SXC



Čerstvé ovocie a zelenina sú prevenciou civilizačných chorôb.

2010 sme však spotrebovali len 95 kg zeleniny, z toho čerstvej iba 67 kg,“ hovorí odborníčka. Alarmujúce je aj to, že táto hodnota oproti predchádzajúcim rokom stále klesá. Pre porovnanie, v štátoch EÚ je priemerná ročná konzumácia na

Rodinné výlety s pochútkou

Spoločnosť Opavia, výrobca noviniiek Zlaté polomáčané mini s mliečnou a s horkou čokoládou, sľubuje, že ak si tieto nové sušienky v lete



nezabudnete pribaliť do batoha, budú vaše výlety po Slovensku ešte lepšie.

Ponúka aj pár overených tipov na výlety, napríklad Liptovský areál športu v blízkosti aquaparku Tatralandia plný adrenalínových atrakcií, turisticky lákavé Jánošíkove diery či Letné centrum zábavy Snowparadise vo Veľkej Rači. VN

RIO získalo uznanie

Spoločnosť McCarter, výrobca ovocných a zeleninových štiav RIO a ZEUS, používa originálnu výrobnú technológiu aseptického plnenia

za studena, ktorá umožňuje vyrábať ovocné nápoje s kúskami. Inovatívne tak vyrába šťavy výhradne z prírodných surovín bez chemickej konzervácie.

Po úspechu na medzinárodnej výstave SIAL v Paríži, na ktorej získal ocenenie nápoj RIO H2O s dužinou a prírodným sladidlom stévia, výrobca zabodoval aj na výstave PLMA 2013 v Amsterdame. Predstavil kokosový nápoj so vznášajúcimi sa kockami z kokosového mlieka Coco Drink (v SR a ČR známy pod značkou RIO) a zelený čaj Bubble Tea s plávajúcimi vitamínovými guľôčkami. TA

Slovenská potravina má mať aspoň 75 % domácich zložiek

Rezort pôdohospodárstva pripravil legislatívnu definíciu pojmu slovenská potravina. Bude to produkt, na výrobu ktorého „musí byť použitých najmenej 75 % domácich surovín a prísad z ich celkovej spotreby“. Pridaná voda sa pritom nezapočítava. Vyplýva to z návrhu vyhlášky Ministerstva pôdohospodárstva a rozvoja vidieka (MPRV) SR, ktorou sa upravujú podrobnosti o propagácii potravín a poľnohospodárskych produktov dobrovoľnými údajmi. Návrh je



v pripomienkovom konaní.

„Všetky fázy výrobného procesu potraviny označenej ako slovenská potravina sa musia uskutočňovať na území SR, okrem získavania surovín a prísad z dovozu,“ zdôrazňuje v materiáli agrozozort. Výnimku z pravidla predstavujú potraviny, ktoré nemožno vyrábať bez surovín z dovozu, pretože sa nedajú v SR dopestovať, získať alebo vyprodukovať v požadovanej kvalite a množstve. V týchto výrobkoch podiel domácich surovín a prísad nemusí byť dodržaný, tieto zložky však musia byť označené.

Upraví sa aj definícia pojmu „slovenský poľnohospodársky produkt“. „Je ním produkt, ktorý bol vypestovaný alebo zberaný na Slovensku alebo cielene získaný, získaný znáskou alebo lovom od zvierat, alebo zo zvierat chovaných alebo voľne žijúcich a zabitých na Slovensku.“

TA

Dobré vína, úspešní vinári

Výber konkrétnych odrôd vín na náš stôl sa riadi okrem iného módou a sezónnosťou. „V súčasnosti sú napríklad pri bielych vínach preferované odrody Chardonnay, pri červených Cabernet Sauvignon. Verím, že tak ako je teraz módné retro, sa opäť dostanú do popredia aj staršie odrody, napríklad Silvánske zelené, ktoré v tomto roku získalo už niekoľko významných ocenení,“ konštatuje známy vinár Peter Matyšák. V lete pri stretnutiach s priateľmi odporúča konzumovať ružové vína. „Sú ľahké a pri správnom vychladení osviežujúce. V aromaticke majú jemné tóny malín a jahôd a vyznačujú sa nízkym obsahom kyselín.“ Významným ukazovateľom úspechu vinárstva sú ocenenia. Firma Víno Matyšák získala už 31 medailí zo zahraničných výstav. Nedávnym úspechom bolo obhájenie zlatej medaily pre Cabernet Sauvignon rosé na súťaži Viniales Paris.

VN

Pivná korunka

Najlepším pivom 7. ročníka odbornej degustačnej súťaže Slovenská pivná korunka v kategórii svetlých pív do 10 % sa stalo výčapné svetlé pivo Steiger 10 %. Medzi svetlými pivami do 12 % získal titul Šariš 12 %, najlepším tmavým



pivom je Zlatý bažant. Vyhlasovateľom súťaže je Slovenské združenie výrobcov piva a sladu (SZVPaS).

„Slovenský pivovarnícky priemysel čerpá viac ako 82 % surovín zo Slovenska. Slovenskí pivovarníci vytvárajú priamo alebo sprostredkované viac ako 16 000 pracovných miest – od poľnohospodárskej výroby cez dodávateľov surovín, pivovary, hotelierstvo, reštaurácie, kaviarne po dopravné a obalové služby,“ konštatovala prezidentka SZVPaS Júlia Hurná.

Do súťaže sa v tomto roku prihlásilo 13 pivovarov, z toho 10 malých pivovarov reštauračného typu. Degustátori hodnotili 67 vzoriek piva.

TA/LH



Upečte si francúzsku bagetu

Francúzsko je gastronómická veľmoc a Dr. Oetker vám prináša kúsok francúzskej chuti domov v podobe bohato obložených Bistro bagietiek. Bistro Baguette, ktoré nájdete v mraziacich boxoch predajní, sú po upečení chrumkavé, nadýchané a chutné. Ich príprava je rýchla a veľmi jednoduchá – stačí ich na 13 – 15 minút vložiť do rúry. Vybrať si môžete z troch rôznych druhov – šunková, syrová alebo salámová.

VN



Racio lahôdky pre zdravie

Počas leta chceme nielen dobre vyzerať, ale sa aj tak cítiť. Doprajme si zdravé, výživné a jednoduché jedlá, ktoré potešia nielen naše chuťové poháriky, ale aj trávenie.

Ak si strážite svoju líniu a zároveň nechcete rýchlo vyhladnúť, zaradte do obedového menu nové chrumkavé racio lahôdky. RACIO Toast celozrnný obsahuje pšeničnú celozrnnú múku, teda aj otruby, jadro a klíčky. Má tak vyšší obsah dôležitej potravinovej vlákniny, enzýmov, minerálnych látok a stopových prvkov než klasická biela múka.

RACIO Toast multigrain má zasa pšeničný celozrnný základ obohatený o ľanové a slnečnicové semienka, sezam, kukuricu, pohánku, ovos a proso, ktoré sa postarajú o zdravie celého tela. Chrumkavý plátok okrúhleho toastu si môžete vychutnať so zeleninou, syrom, šunkou či ovocím a s čímkoľvek, čo máte radi.

KB

Letný sekt Pauline Hubert rosé



Nový ružový sekt poteší každého znalca sektov. Slovenský producent šumivých vín s takmer 190-ročnou tradíciou rozširuje najvyšší rad sektov vyrábaných tradičnou metódou o limitovanú edíciu Pauline Hubert rosé. Meno nesie po výnimočnej žene, manželke majiteľa Johana E. Huberta, ktorá sa zaslúžila o rozvoj spoločnosti.

„Inšpirovala som sa letom, nádhernými snečnými dňami s vôňami nielen kvetov, ale

aj ovocia,“ prezradila tajomstvo vytvárania nového vína hlavná enologička spoločnosti Hubert J. E. Ingrid Vajciziková. Základom sektu sú najkvalitnejšie bobule Frankovky modrej, dopestované v malokarpatských viniciach. Výsledkom 12-mesačného kvasenia vo fľaši a starostlivého striasania a otáčania je zrodenie ľahkého sektu s lahodnou krémovou chuťou a arómou malinových a biskvitových tónov. **AK**

Kúpte svojim blízkym kolu s ich menom

Spoločnosť Coca-Cola pripravila na leto kampaň s názvom Podel' sa o radosť! Počas nej nahradia klasické logo na fľašiach Coca-Cola, ako aj verzií light a Zero najobľúbenejšie krstné mená, prezývky a nežné slovička slovenských spotrebiteľov – mladých ľudí vo veku od 13 do 30 rokov. Podľa výrobcu ide v Európe o prvú a celosvetovo o najväčšiu personalizovanú produktovú kampaň v histórii.

„Na pollitrových fľašiach Coca-Coly sa objaví 100 najobľúbenejších slovenských mien, na väčších baleniach budú rozmanité oslovenia a prezývky typu miláčik, rocker, kamoš či VIP,“ vysvetľuje Kateřina Hladíková, Marketing Activation Manager spoločnosti. „Každý si tak môže vybrať fľašu so svojim menom, alebo obdarovať člena rodiny či kamaráta týmto nevšedným darčekom,“ dodáva. **JF**



Provokujúce Desperados

Štylové pivo Desperados prekvapí chuťou tých, ktorí sa neboja prekročiť hranice. Chce symbolizovať slobodu, živelnosť, chuť experimentovať a vzburu proti stereotypu. Pivo s exotickým imidžom je „vyostrené“ tequilou a má ľahký podtón citróna.

„Desperados sa môže pochváliť vysokou akceptáciou chuti a je ideálnou alternatívou k miešaným drinkom či shotom,“ hovorí Zuzana Sidivárová, senior brand manager Heineken Slovensko. Vďaka korenistej a menej horkej chuťi sa podľa nej profiluje ako „unisex“ nápoj, ktorý má fanúšikov medzi pivármi aj nepivármi.

V 0,33-litrovej fľaši s gravírovaným reliéfom sa ukrýva pivný drink s 5,9 % objemom alkoholu.

Obľúbenosť Desperados potvrdzujú aj celosvetové výsledky predaja. V 61 krajinách sa každoročne vypije viac ako 1,6 milióna hektolitrov. Na Slovensku reprezentuje úplne novú prémieovú kategóriu latino spirit.

HŠ



Svetlý Corgoň zo štyroch sladov



Do vybraných slovenských pubov prichádza obľúbená značka Corgoň s novinkou – svetlým pivom Corgoň 4-sladový. Pivo uvarené zo štyroch druhov sladov ukrýva v sebe vyvážený pomer pilsenského a bavorského slad, podčiarknutý príjemnou chuťou karamelového a praženého farebného slad. Vyznačuje sa výnimočnou harmóniou chutí a bohatou krémovou penou. Obsahuje 4,6 % alkoholu.

Novinku inšpirovala bohatá 117-ročná tradícia výroby piva Corgoň. „Svet piva je nesmierne rozmanitý. Odráža dlhoročné pivovarnícke skúsenosti našich sládkov a rokmi overenú kvalitu. Originálne spojenie štyroch vybraných druhov sladov dáva pivu záruku výnimočnej chuti,“ povedala Naďa Kacera, brand manažérka značky Corgoň. **VN**

Mattoni oslavuje novým dizajnom

Minerálna voda Mattoni s vyváženým zložením obsahu horčíka, vápnika, draslíka a ďalších minerálnych látok je už 140 rokov synonymom kvalitného prírodného nápoja. Vyrába sa v troch perlivostiach, v troch veľkostiach a s niekoľkými ovocnými príchuťami.

Ochutená neperlivá Mattoni Duo s nízkym obsahom kalórií sa vyrába v sterilnom prostredí a je bez konzervačných látok a farbív. Aktívnym športovcom je určená Mattoni Sport – neperlivá minerálna voda prírodná alebo ochutená s príchuťou citróna či pomaranča. Obe sú v ponuke v praktickej ergonomickej PET fľaši so športovým uzáverom, ktorá je dielom mladého českého dizajnéra Jana Čapka. Na ceste k VIP klientom ju dopĺňa ešte dizajnový obal. „Polystyrénové vajíčko som navrhol ako elipsoid v štýle automobilových karosérií značky Pininfarina,“ objasňuje svoj návrh dizajnér.

Spoločnosť oslavuje výročie novým dizajnom

sklených zelených fliaš a etikiet Mattoni Grand, určených pre gastronomické prevádzky, ktorý pochádza z milánskeho štúdia Future Brand. **VN**



Apelácia VOC Znojmo a vína Lahofer

V Znojemskej vinárskej podoblasti sa podarilo zaviesť prvý apelačný systém – VOC Znojmo. Značkou VOC sú označené iba vína s predvídateľnou a rozoznateľnou typickou chuťou a vôňou, vína prvotriednej kvality, ktorá je garantovaná bez ohľadu na konkrétneho producenta. Česká republika sa ňou zaradila medzi trhy, praktikujuce marketing kontrolovaného pôvodu.

Do systému spadajú v regióne iba tri odrody – Rizling rýnsky, Sauvignon a Veltlínske zelené. Z nich vyrobené vína prechádzajú náročnou senzoricou skúškou.

Do nedávneho prestížneho Salóna vín ČR sa prebojovali dve vína s touto apeláciou z produkcie značky Lahofer – Veltlínske zelené VOC a Sauvignon VOC. „Vína Lahofer sú jedinečné svojou arómou i chuťou, ktorá je lákavá pre širokú klientelu a príbuzná slovenským vinám,“ tvrdí Ivan Záleský zo spoločnosti Vital Grape, ktorá je dovozcom značky Lahofer na Slovensko.

JF



Namiešajte si drink s Becherovkou

Kto by nepoznal legendárny Beton, lahodné spojenie toniku s bylinným čarom Becherovky? „Prvým pravidlom je, že letný drink musí byť pri podávaní studený. Ľad je pri drinkoch dôležitá surovina. Najlepšie sú veľké a dobre zmrazené kocky,“ radí barman Luboš Ráčz, brand ambasádor Becherovky.

Pri príprave drinku je dôležité myslieť na vzájomný vzťah medzi surovinami. Ak je bázou kokteilu Becherovka, mala by ostať v drinku rozpoznateľná, neprekrytá. Ostatné ingrediencie majú jej chuť vyzdvihovať. „Becherovka si okrem toniku vynikajúco rozumie napríklad aj so škorico-vým alebo mandľovým sirupom, jablkovou alebo dokonca aj ananásovou šťavou,“ tvrdí Ráčz a ponúka vyskúšané receptúry.

Beton original: 3 – 4 kocky ľadu, 4 cl Becherovky a tonik. „Doplňte niekoľkými kvapkami citrusevej šťavy a ozdobte citrónom. Pri Beton Old



Fashioned ozdobiť drink rezom pomaranča, grapefruitu či páskom čerstvej uhorky. Bylinný likér poskytuje priestor aj na vlastnú tvorbu s letným ovocím či bylinkami. Nebojte sa pridať štipku zmyslu pre experiment,“ radí barman. VN

Rafinované kokteily Rémy Martin



Ušľachtilý koňak sa pôvodne servoval vždy čistý alebo s troškou ľadu, aby sa nenarušila jeho chuť. „Pitie koňaku už dávno nie je záležitosťou len znalcov. Naopak, dnes sa koňaky Rémy Martin pre svoju výraznú harmonickú chuť stále častejšie podávajú aj ako aperitív, digestív či súčasť miešaných kokteíl,“ tvrdí globálna ambasádorka značky Chian Mei Gan z Malajzie. Nedávno prezentovala prémiové koňaky Rémy Martin aj v bratislavskom hoteli Marrols. Barmani pod jej vedením miešali rafinované kokteily, v ktorých sa vyzretá chuť koňaku snúbila s chuťou pomaranča, grepu a ďalších prísad. Chian prezradila, že na slávnostné príležitosti sa pripravujú originálne miešané drinky. Napríklad na nedávnom Filmovom festivale v Cannes si mohli prítomné hviezdy vychutnať kokteil Rémy Soolong pripravený špeciálne na túto príležitosť. AK

čo na srdci, to na jazyku



ocenenie Gurman Award
„Najlepšia tematická
reštaurácia na Slovensku“
sme získali dvakrát po sebe,
za roky 2012 a 2013

Pavúk
WINE RESTAURANT

Štúrova 95, Modra
tel.: +421 33 640 57 08
www.pavuk-restaurant.sk



Oslava výročia podporou dobrovoľníckych projektov

Spoločnosť Bayer oslavuje okrúhle 150. výročie svojho vzniku aj podporou rôznych projektov. Napríklad jej pracovníci na Slovensku sa zapojili do projektu Naše mesto, organizovaného Nadáciou Pontis, a v rámci neho vysadili symbolických 150 stromčekov – 100 v bratislavskom Horskom parku, 25 na banskobystričskom sídlisku Podlavice a 25 v materskej škole na Denešovej ulici v Košiciach. Spoločnosť vyhlásila iniciatívu na podporu dobrovoľníckych projektov svojich zamestnancov na celom svete. Spomedzi 660 prihlásených projektov porota vybrala opäť symbolických 150, ktoré podporila sumou 604 000 eur. Uspelo aj Slovensko s projektom Edukačný chodník v Horskom parku, ktorý získal 5 000 eur. **LR**

Pomoc materským a rodinným centrá

Spoločnosť Procter & Gamble a sieť predajní dm drogerie markt zverejnili výsledky druhého ročníka projektu Každým nákupom pomáhate. Každý, kto v období od februára do konca mája 2013 kúpil nejaký produkt spoločnosti P&G v predajniach dm, získal hlas, ktorý mohol venovať vybranému materskému či rodinnému centru. Z hlasovania vyšlo 10 centier, ktoré získali finančnú podporu po 1 000 eur na nákup vybavenia podporujúceho zdravý intelektuálny vývin detí. Z nich tri sú v Bratislave, dve v Banskej Bystrici a ďalšie v Pezinku, Senici, Poprade, Prešove a Pukanci.

„Veríme, že aj táto finančná injekcia pomôže centrá



Živé chodníky pre turistov

Spoločnosť Toyota Motor Slovakia spolu s Nadáciou Ekopolis v Banskej Bystrici vyhodnotili 6. ročník programu Živé chodníky, ktorý je zameraný na obnovu a zlepšovanie turistických chodníkov na Slovensku. Bolo podporených 5 projektov celkovou sumou 7 500 eur. Vďaka nim turisti upravia do novembra 2013 celkovo 189 km turistických chodníkov – v Malých Karpatoch, Považskom Inovci, Kremnických vrchoch, Slovenskom rudohorí, Západných Tatrách i v Štiavnických vrchoch.

Finančná podpora spoločnosti sa sústreďuje na obnovovanie a vylepšovanie turistických značených chodníkov a verejných priestranstiev využívaných turistami. „Prostredníctvom programu Živé chodníky podporujeme zlepšovanie podmienok pre pešiu turistiku. Vnímame ju ako spoločensky, ekonomicky a environmentálne prijateľnú formu cestovného ruchu, ktorá



predstavuje optimálne využitie slovenskej prírody a krajiny,“ povedal Ján Roháč, programový manažér Nadácie Ekopolis. **TA**

Podpora výcviku vodiacich psov

Psov vhodných na náročný výcvik, ktoré by sa raz dokázali starať o nevidiaceho človeka, nie



je veľa. Ak sa objavia, treba u nich včas začať s finančne náročným výcvikom. Keď sa objavilo desať zdravých šteniat labradora, ktorý je obzvlášť vhodný na úlohu vodiaceho psa, spoločnosť Bayer neváhala. Spolu so spolupracujúcimi veterinármi a oftalmológmi a Lions Clubom Bratislava Pressburg sa rozhodla desať šteniatok adoptovať a postarať sa o financovanie ich špeciálneho výcviku, aby sa po jeho absolvovaní mohli stať vodiacimi psami pre nevidiacich. **LR**

Projekt Avon upozorňuje na problém domáceho násilia

Spoločnosť Avon Cosmetics sa dlhodobo angažuje v boji proti domácej násilii. V rámci jej osobitného projektu vznikla aj kniha troch skutočných príbehov žien s názvom V dobrom aj v zlom a ešte v horšom. Napísali ju známe slovenské spisovateľky Denisa Fulmeková, Tamar Heribanová a Petra Nagyová-Džerengová. Patrónkou projektu i knihy je svetoznáma topmodelka Daniela Peštová. Okrem príbehov publikácia obsahuje aj dôležité informácie o problematike.

Práve táto kniha nedávno získala Zlaté ocenenie Sabre awards v kategórii spoločenská zodpovednosť. Sabre awards patria medzi najväčšie ocenenia v oblasti PR brandže, ktoré sa každoročne udeľujú za najlepšie európske projekty. Okrem toho v súťaži o najlepšie PR projekty PROKOP, ktoré vyhlasuje Asociácia PR Slovenskej republiky, spoločnosť Avon získala

za tento projekt 3. miesto v kategórii korporátna komunikácia. Úspešnosť projektu podčiarkuje aj skutočnosť, že skoro celý náklad knihy je už vypredaný. Získané finančné prostriedky sa majú použiť na podporu ďalších konkrétnych projektov orientovaných na boj proti domácej násilii. **VN**



Hviezdy deťom 2013



Piaty ročník akcie Hviezdy deťom sa v poslednú júnovú nedeľu uskutočnil v centre Trenčína. V zmiešaných mužstvách, ktoré súťažili vo futbalovom turnaji pre zábavu divákov i seba, nechýbali najväčšie slovenské futbalové i hokejové hviezdy, ale aj reprezentanti z ďalších populárnych športov. Finančné prostriedky získané z akcie, ktorú tradične organizuje futbalový klub AS Trenčín, sú určené na charitatívne účely. „Je dobré, že tu existuje tradícia, ktorá pomáha

dobrej veci. Robíme niečo pre tých, ktorí to veľmi potrebujú,“ povedal hokejista Marián Gáborik. „Vždy prídem rád. Takúto vec podporujeme s radosťou. Hviezdy deťom majú tradične dobrú atmosféru,“ pridal sa Martin Škrtel.

Výťažok z predchádzajúcich ročníkov bol dovedna viac ako 42 000 eur. „Minulý rok sme sa dostali na úroveň 16 000 eur a aj tento rok by sme mali výrazne prekročiť päťcifernú hranicu. V tomto smere musíme veľmi pekne poďakovať všetkým skvelým partnerom podujatia,“ povedal marketingový manažér AS Trenčín a hlavný organizátor akcie Igor Schlesinger.

Generálnym partnerom projektu sú Slovenské elektrárne, hlavnými partnermi boli AEGON, SPP, Johnson´s baby a Sport real. Reklamnými partnermi a oficiálnymi dodávateľmi boli Emerson, Philips, TOB, Marius Pedersen, Považský cukor, Noba, hotel Elizabeth, Top4sport, Rauch a ďalší.

IS

Art Film Fest a jeho partneri

V Trenčianskych Tepliciach a Trenčíne sa koncom júna uskutočnil 21. ročník Art Film Festu. Hoci v skrátenom vydaní, tento špičkový domáci festival si udržal úroveň aj vďaka silným sponzorom.

Držiteľmi cien Modrý anjel sa stali najmä tvorcovia z krajín východnej Európy a tretieho sveta (za najlepší film ho získal kazašský film Hodiny harmónie). Vo Festivalovom parku v T. Tepliciach upevnili plakety so svojim menom Martin Huba a slovensko-talianska herečka Barbora Bobulová. Ocenenie Hercova misia získal in memoriam Július Satinský a držiteľmi Zlatej kamery sa stali režiséri Juraj Herz a Ulrich Seidl (Rakúsko). Všetko to umožnila podpora, ktorú organizátorom – agentúram Forza a Art Film, Kúpeľom Trenčianske Teplice a hostiteľským mestám – poskytl partneri z komerčnej sféry. Generálnym



reklamným partnerom bola poisťovňa Kooperatíva, hlavnými reklamnými partnermi Synot Tip, Tempest, Slovnaft, Dr. Max, Pow-en a SEPS. K ďalším partnerom a oficiálnym dodávateľom sa radia Tipos, Hyundai, DHL, Slovak Telekom, AquaCity Poprad, PPC Power, CK Hydrotour, Anext, Moët, Toshiba, Zlatý Bažant, Dendra, Tuli, Relax, Elesko, AutoCont a ďalší. Zľavnený cinepass pre študentov sponzorovala Prvá stavebná sporiteľňa.

ZČ/JF

Projekt Na veku záleží a zodpovední predajcovia

Projekt Na veku záleží školeniami a distribúciou pomôcok vedie predajcov k dodržiavaniu zákona o ochrane nefajčiarov tým, že nebudú predávať tabakové výrobky maloletým. Ambíciou projektu je meniť aj morálnu citlivosť spoločnosti v tejto oblasti, a tým formovať nové generácie. „Tejto skutočnosti sme si plne vedomí. Preto nielen dlhodobo vzdelávame predajcov tabakových výrobkov, ale komunikačné aktivity smerujeme na širokú spotrebiteľskú verejnosť,“ hovorí protagonistka projektu Na veku záleží Bohumila Tauchmannová. Gestorom projektu je Zväz

obchodu a cestovného ruchu (ZOCHR) SR, autorom INCOMA Slovakia. Partnermi sú Slovenská obchodná inšpekcia, Slovenská humanitná rada a komerčné spoločnosti: Ahold Retail Slovakia, Billa, Carrefour – RetailValueStores, CBA SK, COOP Jednota Slovensko, GGT, Kaufland Slovenská republika a Tesco Stores SR. Projekt finančne podporuje Philip Morris Slovakia.

ZOCHR SR pravidelne udeľuje aj ocenenie Zodpovedný predajca. Výsledky ročníka 2012 vyhlásili v júni 2013 a ocenenie získala spoločnosť ISPA.

JF



Asociácia firemných nadácií

Slovensko je zrejme jedinou krajinou na svete, ktorá umožňuje firmám prostredníctvom asignácie rozhodovať o použití časti výnosu z daní. Od zavedenia asignácie v roku 2004 sa firmy spolu s firemnými nadáciami a fondmi stali významnými partnermi pre slovenský neziskový aj verejný sektor pri spoločnom postupe pri dosahovaní verejnoprospešného účelu.

V roku 2011 bolo medzi TOP 200 najväčšími prijímateľmi asignácie 16 firemných nadácií, ktoré spoločne získali z asignácie 2 % sumu 7,644 milióna eur. 20 najväčších firemných nadácií vtedy prerozdelilo granty v sume vyše 9 miliónov eur. Podľa údajov Centra pre filantropiu viac ako dve tretiny prostriedkov z asignácie 2 % poukazujú firmy do organizácií, ktoré samy nekontrolujú.

V situácii, keď výnosy z 2 % od PO klesajú, sa 8 veľkých firemných nadácií a fondov rozhodlo založiť spoločnú asociáciu s cieľom maximalizovať ich efektivitu a transparentnosť. „Spojili sme sa, lebo chceme spolupracovať na kultivácii komunity firemných nadácií a spoločne prispievať k ďalšej podpore firemného darčovstva na Slovensku,“ povedala predsedníčka novej asociácie Andrea Cocherová z Nadácie Orange.

Členmi ASFIN sú tiež Nadácia SPP, Nadácia Slovenskej sporiteľne, Nadácia VÜB, Nadácia Tesco, Nadačný fond Telekom, Nadačný fond Slovenských elektrární a Nadačný fond ZSE. Činnosť asociácie koordinuje Centrum pre filantropiu spoločne s Nadáciou Pontis.

TA/JF

European CSR Award

Medzi zástupcami z 28 krajín Európy vo finále European CSR Award v Bruseli boli aj Slovenské elektrárne a spoločnosť SK-NIC so svojím darcovským projektom Ľudia ľuďom. SE postúpili z národného kola za dlhodobú podporu témy bezdomovectva. Podporujú neziskovú organizáciu Depaul a jej útulok v Bratislave, ako aj nocľahárne pre ľudí v núdzi. Spoločnosť SK-NIC prevádzkuje darcovský portál, cez ktorý možno podporovať ľudí v núdzi, neziskové organizácie, umelcov, nadácie, ale aj rôzne projekty samospráv. Víťazi zo Slovenska vzišli z podujatia Via Bona Slovakia, ktoré tradične organizuje Nadácia Pontis.

JF



Športové hry detí z detských domovov

Spoločnosť Nestlé Slovensko, Spoločnosť priateľov detí z detských domovov – Úsmev ako dar a Fórum riaditeľov detských domovov usporiadali v júni v Bratislave pre športovo nadané deti z detských domovov 23. ročník Športových majstrovstiev s Nestlé.

Celoslovenskému športovému vyvrcholeniu predchádzali základné a regionálne kolá, ktoré sa uskutočnili v Spišských Vlachoch, Hriňovej a v Štúrove. Zúčastnilo sa na nich viac ako 400 detí. V Bratislave deti súťažili v atletických disciplinách, volejbalom i minifutbalom turnaji. „Súťažilo sa bez rozdielu veku, limitovaná bola iba horná hranica, a to vek 17 rokov,“ uviedla riaditeľka organizačného výboru športových hier Marcela Šipošová. Najlepší športovci z celoslovenského finále reprezentovali koncom júna Slovensko na medzinárodných športových hrách. Spolu so Slovákami na tomto podujatí súťažili mladí športovci z detských domovov v Českej republike, Maďarsku a Rumunsku. **TA**

Fond GSK sa sústreďuje na pomoc seniorom

Prioritou fondu je výber takých projektov, ktoré odrážajú spoločenskú potrebu, sú dlhodobé a prinášajú konkrétne merateľné výsledky. Keďže problém starnutia obyvateľstva sa javí ako veľmi aktuálny, sústreďuje sa na projekty orientované na pomoc seniorom.

Rozhodnutím odbornej komisie získalo v aktuálnom výberovom kole finančnú podporu 24 projektov, medzi ktoré Fond GSK rozdelil 19 928 eur. Kritériami na udelenie grantu boli najmä inovatívnosť, dlhodobá udržateľnosť a merateľný dopad projektov na začlenenie seniorov do spoločnosti. Podporené projekty sa zamerali na podporu duševnej a pohybovej aktivity, rozvoj a podporu spoločenského a kultúrneho využitia seniorov, vzbudenie záujmu mladej generácie o zážitky a skúsenosti starších. Boli zamerané tiež na podporu ľudí bez domova, rekondično-sociálnu rehabilitáciu telesne postihnutých seniorov, rehabilitačné pobyty, rôzne kurzy, výlety, prednášky či skrášľovanie prostredia. **KK**

Bushman podporuje slovenské ZOO

Značka outdoorového oblečenia BUSHMAN pripravila zaujímavý projekt na podporu chovov ohrozených zvierat v ZOO Bratislava, ZOO Bojnice a ZOO Košice. Predajom produktov zo špeciálnej kolekcie s názvom Bushman for ZOO získava prostriedky, ktoré venuje na zlepšenie chovných podmienok najohrozenejších druhov zvierat v Bojniciach, vlkov v Bratislave a orlov v Košiciach. Na tieto účely venuje výrobca 10 % z ceny každého predaného produktu z uvedenej kolekcie.

Projekt bratislavskej ZOO má za cieľ vybudovať pre vlky priestraný výbeh, ktorý bude vyhovovať

ich potrebám a kopírovať prostredie, v ktorom žijú vo voľnej prírode. Projekt BUSHMAN for ZOO Bojnice sa sústreďuje na podporu chovu siedmich ohrozených druhov, ktorými sú mačiak Rolowayov, antilopa bongo, zebra Hartmannova, rys ostrovid, jasoň červenoooký, plamienka driemavá a takin zlatý. V Košiciach je cieľom vybudovať nové voliéry pre orla kráľovského a orliaka bielostridého. **PS**



Ružový Deň Nádeje

Spoločnosť Novartis a ďalší podporovatelia finančne pomohli OZ Sclerosis multiplex Nádej pripraviť na bratislavskom Hviezdoslavovom námestí pod záštitou mesta veselú akciu Krok so SM – Deň Nádeje v ružových tričkách



a ružových papučkách. Združenie ňou chcelo poukázať na svoju existenciu i problémy. Na svoj deň pozvali aj členov ďalších patientskych združení. Keď účastníci urobili v ružových papučkách symbolický spoločný krok správnym smerom, Jaroslava Valčeková z OZ Nádej komentovala symboliku papučiek a kroku slovami: „Rozhodli sme sa takto ukázať, že pre nás nie je problém spojiť sa. Pacienti patria k sebe, bez ohľadu na diagnózu.“ Bol to symbol spoločného vykročenia správnym smerom nevyliciteľne chorých optimistov, ktorí nestrácajú nádej, sú podnikaví a učia aj nás zdravých byť aktívnou súčasťou spoločnosti. **JN**

Nestlé pre vodu v krajine

Ochrana vody, vodných tokov, studní a prameňov je zatiaľ oblasťou, ktorej sa na Slovensku nevenuje strategicky žiaden program. Zároveň je to téma, ktorá poskytuje široký priestor pre zmysluplné zapojenie neziskových organizácií, škôl, samospráv a ďalších partnerov do zaujímavých aktivít v prospech miestnej komunity. „Nestlé si uvedomuje, že pre nás, ako výrobcu potravín, je zodpovedné hospodárenie s vodnými zdrojmi bezpodmienečnou nutnosťou. Z tohto dôvodu podporujeme aktívne organizácie, odborníkov, študentov i širokú komunitu, ktorí sa usilujú o neustále zlepšovanie v tejto oblasti,“ zdôvodnila vznik projektu Jana Blechevová zo spoločnosti Nestlé a dodala, že spolu s Nadáciou Ekopolis sa ním snažia podporiť povedomie o nevyhnutnosti pristupovať k vode ako ku strategicky cennému statku, hrajúcemu významnú úlohu pre ekologickú udržateľnosť na našej planéte. Chce ním zvýšiť záujem ľudí o vodu ako zdroja života a o zlepšenie životného prostredia ochranou vody, vodných prvkov

v osídlených územiach, vodných tokov a zdrojov. Bude finančne podporovať malé projekty, zamerané na obnovu studní, studničiek, doplnenie prvkov drobnej architektúry v okolí studní a vodných tokov a podporu udržateľného manažmentu dažďovej vody v urbanizovanom prostredí, sústredí sa aj na čistenie brehov, nábreví vodných tokov od odpadov a tiež na revitalizáciu brehových porastov. V pilotnom ročníku programu získalo podporu 5 projektov v celkovej sume 8 500 eur. **NV**



Obnova tatranského lesa



Obchodný reťazec Lidl vďaka svojim zákazníkom a kampani „Voda pre stromy“ daroval v tomto roku na obnovu lesa poškodeného vetrovou kalamitou a následne podkôrnym hmyzom v Tatranskom národnom parku 75 000 stromčekov.

Pomohli mu pri tom zákazníci, ktorí kupovali minerálnu vodu Saguaro. Lidl za každú predanú 1,5 l fľašu dal na kúpu sadeničiek jeden cent.

„Teší nás, že vďaka našim zákazníkom sme mohli nadviazať na minuloročný dar – 25 000 sadeničiek, a dokonca tento počet strojnásobiť,“ povedal Stanislav Čajka, generálny riaditeľ spoločnosti Lidl. Zamestnanci Lidlu však neostali len pri získavaní financií. Zakúpené stromčeky aj vlastnoručne zasadili na kalamitnej ploche pod Svišťovkou.

„Veľmi vítame pomoc jednotlivých organizácií či firiem pri sadení stromčekov. V tomto roku plánujeme spolu s dobrovoľníkmi vysadiť na kalamitnom území viac ako 420 000 sadenic,“ uviedol riaditeľ Štátnych lesov TANAP Peter Liška.

SD

SLSP podporuje mládežnícky futbal

Slovenská sporiteľňa v rámci 4. ročníka grantového programu „Futbal to je hra!“ podporí cez svoj nadačný fond v Nadácii Pontis 41 projektov zameraných na rozvoj neprofesionálnych mládežníckych futbalových klubov na celom Slovensku. Partnerom tohto ročníka je opäť Slovenský futbalový zväz.

O grant sa uchádzalo 270 mládežníckych futbalových klubov. Žiadosti sa týkali najmä investícií

do skvalitnenia tréningového zázemia – prestavby šatní, nákupu športových pomôcok a futbalového výstroja. Na vynovené šatne či futbalový výstroj sa môžu tešiť napríklad mladí futbalisti zo Slanca, Gbelov, Dobšinej či Štiavnických Baní a ďalšie mládežnícke futbalové kluby. Spolu dostanú 102-tisíc eur. Počas štyroch ročníkov grantového programu SLSP pomohla už 126 klubom sumou vyše 412-tisíc eur.

MK

Filantropický program Hartmann – Rico

Spoločnosť Hartmann – Rico dlhodobo podporuje projekty, ktorých cieľom je pomáhať ľuďom s určitými zdravotnými hendikepmi. Ide o pomoc organizáciám s dobrým nápadom, ako napríklad podpora projektu Tatry bez bariér, v ktorom ide o výstavbu bezbariérových chodníkov v tatranskom regióne. V tomto roku projekt podporili sumou 6 000 eur.

Aj vďaka dlhodobej podpore spoločnosti je dnes v Tatrách 8 chodníkov, ktoré sa dajú prejsť bez prekážok na vozičku alebo s detským

kočíkom. Ide o chodníky na Popradské pleso, v Bobroveckej a Tichej doline v Západných Tatrách, na lesnej ceste na Zverovke vedúcej Roháčskou dolinou k Ťatliakovej chate, chodník na Hrebienok, v Bielovodskej doline, v Tatranskej Javorine a v Prielome Dunajca v PIENAP-e. Spolu je to vyše 40 kilometrov bezbariérových chodníkov.

Okrem toho spoločnosť podporila čiastkou 8 500 eur združenie DebRA SR, organizáciu združujúcu pacientov trpiacich zriedkavou chorobou epidermolýzou (tzv. kožou jemnou ako motýlie krídla). Nejde len o finančnú, ale aj o materiálnu pomoc – poskytnutím výrobkov, ktoré sú vhodné na liečbu a ošetrovanie pacientov s týmto ochorením. „Aktivity združenia DebRA sú v súlade s našou filozofiou pomáhať ľuďom starať sa o ich zdravie. Preto sme ich radi touto formou podporili,“ uviedla Irena Malá, hovorkyňa spoločnosti Hartmann – Rico.

VN



J&T Real Estate obnovilo podchod

Developer J&T Real Estate, a. s., vlní zrekonštruoval v rámci projektu Pre Bratislavu autobusovú zástavku na Zochovej ulici. V tomto roku v máji sa pustil do obnovy podchodu v jej susedstve. Zanedbaný podchod najprv vyčistil od plagátov i nápisov.

„Steny sme zverili do šikovných rúk umelcov. Kresby, ktoré sa v ňom objavili, boli konzultované s hlavnou mestskou architektkou Ingrid Konrad,“ informovala hovorkyňa J&T Real Estate Katarína Krajňáková. Ide o štylizované maľby zaujímavých bratislavských zákutí, zaujímavých aj pre návštevníkov hlavného mesta. Podchod po obnove odovzdali mestu. KK



Dobročinný Ružový bazár

Príležitosť otvorenia Roof Baru v OC Eurovea v Bratislave sa jeho priestory premenili na dobročinný Ružový bazár. Známe tváre spomedzi žien slovenského biznisu a šoubiznisu vybrali zo svojich šatníkov obľúbené kúsky svetových návrhárov a ponúkli ich na predaj. Návštevníci tak mohli za symbolické ceny získať štýlové vintage kúsky svetových návrhárov, a tým prispieť na podporu kampane „Chráňme naše ženy“, ktorú už druhý rok zastrešuje spoločnosť Pivovary Topvar, a. s. Podujatie Ružový bazár sa konalo u nás po prvýkrát a bolo zamerané na osvetu a prevenciu fetálneho alkoholového syndrómu, ktorému sa Pivovary Topvar aktívne venujú. Tento syndróm sa môže vyskytnúť až v 3 prípadoch na 1 000 narodených detí a jeho príčinou je nadmerná konzumácia alkoholu počas tehotenstva, ktorá prináša so sebou riziko trvalého poškodenia dieťaťa. Ako jediná pivovarnícka spoločnosť zaviedli Pivovary Topvar na svojich výrobkoch varovné označenia pre tehotné ženy.

Časť výťažku z Ružového bazára poputuje aj do Nadácie Petra Dvorského Harmony. VN

Ak chcete klimatizovať, neobíd'te odborníkov

Klimatizácia je dnes v kanceláriách prirodzeným vybavením, takmer ako počítač alebo telefón.

Mnoho ľudí pri výbere klimatizácie často robí niekoľko zásadných chýb. Ich výsledkom je nesprávny výber a nastavenie klimatizácie, ktoré môžu mať za následok problémy pri používaní. Pred samotnou kúpou je dôležité sa poradiť s odborníkmi. Odporúčia vám nielen optimálny výber klimatizačnej jednotky, ale vám ju najmä profesionálne nainštalujú, aby v nasledujúcich rokoch správne a bez ťažkostí fungovala.

Dôležité parametre klímy

Práve odbornosť, profesionalita technikov a predajcu sú zárukou bezproblémového fungovania klimatizácie. Technik zhodnotí tepelnú záťaž, ktorá je rozhodujúcim kritériom pri dimenzovaní klimatizácie. Pri hodnotení záťaže svoju úlohu zohráva veľkosť miestnosti a okien, ako aj ich orientácia.

Pri používaní klimatizácie sa riad'te pravidlami, ktoré hovoria, že teplotný rozdiel medzi vonkajšou a vnútornou teplotou by nemal presahovať

6 – 8 °C, pričom zvýšenie prúdenia vzduchu o 0,1 m/s naše telo pociťuje ako ochladenie o 2 – 3 °C. Optimálna vlhkosť by sa mala pohybovať medzi 40 a 60 %. Netreba zabúdať na to, že klimatizácia vo funkcii chladenia funguje aj ako odvlhčovač vzduchu.

Využívajte prídavné funkcie

Moderné klimatizácie neslúžia len na ochladzovanie vzduchu a zabezpečenie jeho prúdenia v miestnosti, ale disponujú aj inými praktickými funkciami. Najčastejšie sa môžete stretnúť s tým, že vzduch aj čistia. Majú totiž zabudovaný prachový a čistiaci filter.

Mechanický prachový filter odstraňuje prach



a pevné častice zo vzduchu. Čistiaci filter je vybavený elektrostatickým a uhlíkovým filtrom, ktorý zachytáva jemné prachové častice a peľ až do veľkosti 0,1 mikróna.

Na odstránenie cigaretového dymu alebo zvieracích pachov použite klimatizácie s fotokatalytickým deodorizačným filtrom. Moderné klimatizácie majú zabudovaný aj iónový osviežovač, ktorý obohacuje vzduch v miestnosti o kyslík.

Lepšie údaje o spotrebe energie

Od 1. januára 2013 platia európske smernice Lot 10 – smernica 2009/125/EC (Eco-Design) a smernica 2010/30/EU o štikovaní klimatizačných zariadení. Tieto smernice vyžadujú, aby boli od uvedeného dátumu všetky klimatizačné zariadenia s chladiacim výkonom menej ako 12 kW distribuované spolu s údajmi o sezónnej účinnosti (SEER, SCOP), návrhových záťažových zariadeniach, ročnej spotrebe energie, hlučnosti a použitom chladiči.

Údaje o sezónnej účinnosti totiž poskytujú koncovému užívateľovi podstatne lepšiu informáciu o celoročných výkonových parametroch ako doteraz používané nominálne výkonové čísla (EER a COP).

Tomáš Hodúr, Com-Klima
Foto: SXC

Domácnosť riadená smartfónom

Mobilná aplikácia Eaton Smart Home xComfort umožňuje moderný spôsob diaľkového ovládania domácnosti alebo rodinného domu prostredníctvom smartfónu cez internet. Ide o jednoduchší a lacnejší systém ako systém založený na SMS správach.

Smart Manager xComfort sa jednoducho zapojí do existujúcej rádiových frekvencií inštalácie v dome bez potreby stavebných úprav. Prijaté príkazy odovzdáva štandardným dotykovým ovládacím panelom Room Manager alebo



Home Manager. Centrálne riadi fungovanie elektroinštalácie a do nej zapojených spotrebičov. Môže napríklad zapnúť práčku či kávovar, otvoriť okná, vytiahnuť žalúzie, naprogramovať kúrenie, klimatizáciu, otvoriť bránu či garáž. Okrem toho vyhodnocuje a monitoruje spotrebu energií v domácnosti a disponuje bezpečnostnými funkciami, napríklad simuláciou prítomnosti v dome. Do systému možno pripojiť aj kamery.

ZM

Generoso – nová generácia vysávačov ETA

V tomto roku oslavuje ETA 70. výročie založenia spoločnosti. Pri tej príležitosti predstavila novinku – podlahový vreckový vysávač novej generácie Generoso. Má úsporný ECO motor, vysoký sací výkon 400 W a relatívne nízky príkon – čo spolu zabezpečuje dôkladné vysávanie, tichý chod a trendový dizajn. Systém „Soft start“ zabezpečuje plynulý rozbeh motora a nezaťažuje elektrickú sieť. Nadštandardnú filtráciu ocenia

najmä alergici, rodiny s deťmi a majitelia domácich miláčikov.

Časť vysávačov Generoso spoločnosť vyrobila pri príležitosti svojho výročia v luxusnej triede a v limitovanej edícii – 1 943 kusov. Číslo zodpovedá roku jej založenia a limitovaná edícia má predĺženú záruku na motor až na 70 rokov.

VN



Letná pohoda so záhradným nábytkom



Záhradný nábytok má byť maximálne pohodlný, prenosný a, samozrejme, aj čo najodolnejší voči vrtochom letného počasia. Hoci sa pri jeho výbere ešte stále viac prikláňame k prírodnej klasike – nábytku z dreva či prútia, ponuku rozširuje aj moderný nábytok z umelého ratanu. Tomuto materiálu neprekážajú negatívne vplyvy počasia, je pružný, nepraská, je stály a ľahko sa udržiava. „Ratanový nábytok sa vyrába z veľmi kvalitných umelých vlákien. Sú odolné voči ultrafialovému žiareniu, vode i poveternostným vplyvom,“ tvrdí Přemysl Hejtmánek z firmy Donate.

PK

Nákup záhradnej techniky

Je čas zaobstaráť si spoľahlivého pomocníka do záhrady. Modely kosačiek a vyžinačov sa delia na tri kategórie: motorové, elektrické a akumulátorové. Každý variant je vhodný do iných podmienok a intenzity používania. Benzínový variant vyniká variabilitou použitia v teréne bez obmedzení dĺžkou predlžovacieho kábla, ale je náročnejší na údržbu. Elektrické stroje sú tichšie, majú jednoduchšiu údržbu, ale pohyb im limituje prívodný kábel. Akumulátorové stroje spájajú výhody predchádzajúcich typov – sú tiché, takmer bezúdržbové a poskytujú voľnosť pohybu pri práci.

Nákup kosačiek alebo vyžinačov prestáva byť v poslednom čase doménou mužov. Stále častejšie nakupujú záhradnú techniku ženy. „Majú presné predstavy o tom, ako by mala záhrada vyzerať a čo potrebujú na jej údržbu,“ hodnotí



súčasných trendy Ján Spišák, riaditeľ spoločnosti Sténia, ktorá je dovozcom záhradnej techniky. Podľa nedávneho prieskumu, podobne ako napríklad v segmente elektroniky a výpočtovej techniky, sú aj kupujúci záhradnej techniky vopred dobre informovaní o používaní stroja, náhradných dieloch či možnostiach servisovania.

TA

Štýlová a praktická batožina

Správny typ a primeraná veľkosť kufra sú dôležité pre pokojné cestovanie. Pri výbere kufra strednej veľkosti treba mať na pamäti, že trpí najmä v batožinovom priestore lietadla. Preto by mal byť pružný, pevný, najlepšie z odľahčeného a nepremokavého materiálu. Dôležitý je i typ zámky – ideálna je taká, ktorú môžu bezpečnostní pracovníci pri prehliadke otvoriť bez vylomenia. Teleskopická ruko-
váž by mala



byť pevná a kolieska praktické. Ich výrobcovia preto preferujú moderné odľahčené materiály. Farby sa používajú rôzne – od čiernej, ktorou nič nepokazíte, až po odvážnejšie farebné vzory, ktoré vraj menej lákajú zlodejov. Aktuálna módna kolekcia Samsonite – Panayio sa vyznačuje nízkou hmotnosťou výrobkov a zároveň redukuje najzraniteľnejšie časti batožiny menším použitím šitia v rohoch. Má tiež nový spôsob otvárania a praktickejšie kolesá Space Booster, ktoré nechávajú väčší priestor pre batožinu. V ponuke veľkých kufrov má spoločnosť kolekciu z veľmi ľahkého materiálu Curv. Kufre sú, navyše, vodotesné, s PU ochranou zipsov a trojmiestnou číselnou TSA zámkou pre bezpečné cesty aj do USA.

VN

Svetlo na nočné zážitky

Dovolenkové pobyty v horách alebo pri vode spojené so stanovaním s priateľmi, cykloturistika, rybačka či rafting sa nezaobídu bez niekoľkých užitočných pomôcok, aké dodáva spoločnosť Osram. Veľký svetelný zdroj vám v prírode zabezpečia svietidlá Crosser, napr. lampáš s LED technológiou s bezpečným podstavcom a funkciou stmievateľnosti. Pre šoférov a dovolenkárov sú určené LED baterky Crosser Tube a Crosser Spotlight s otočnou hlavica. Dá sa ňou presne zacieliť svetelný lúč na zvolené miesto, čo oceníte, ak musíte po tme opraviť napríklad defekt. LED baterka Sirius ponúka energeticky úspornú alternatívu prenosného osvetlenia a zaujme aj praktickým obľým dizajnom.

Pomocníkom v núdzi pre outdooristov je aj Crosser Multifunction. Jeho výsuvná svietiacia hlavica sa v prípade potreby dá prepnúť na blikajúci mód, ktorým môžete v núdzi privolať pomoc alebo upozorniť na prekážku na ceste. Vďaka magnetu sa baterka môže pripnúť na kovové časti auta.

VN

Novinky Pattex

V každej domácnosti sa nájde veľa drobných nedostatkov, ktoré najlepšie odstránite vlastnoručne. Spoločnosť Henkel prináša štyri nové opravné hmoty Pattex, ktoré pomocou jednoduchého stlačenia vytlačia tieto problémy z vášho domova. S praktickou samospúšťou urýchľujú a uľahčujú aplikáciu, umožňujú korigovať silu vytlačovanej hmoty a keďže majú otočnú trysku, dostanete opravnú hmotu aj do ťažko dostupných miest.

Osobitné druhy opravných hmôt dodáva výrobca na opravu prasklín v stenách či škárach okolo okien, na škáry vo vlhkom prostredí v kúpeľni a kuchyni či na opravu sklenených plôch. Novinka Pattex Easy for you je založená na vodnej báze, takže ju po práci zmyjete z rúk či náradia obyčajnou vodou.

VN

Paštéta pre mačacích gurmánov

Mačky si vyžadujú častú zmenu a ozvlášťňovanie jedálneho lístka. Značka Gourmet prišla v segmente mačacieho krmiva s novinkou inšpirovanou gurmánskym a slnečným Francúzskom – Gourmet Gold Terrine. Ide o jemnú paštétu s tenkými kúskami mäsa či plátkami rýb, ktorá domácim miláčikom poskytne vyváženú kombináciu textúry a chuti. Praktické multibalenie obsahuje štyri rôzne príchuť, takže mačka si postupne môže vychutnať paštétu s kúskami kurčáťa, kráľika, jahňaciny a kačky alebo tiež lahôdku s kúskami rýb.

VN



Dokonalá čistota už od 20 °C

Spoločnosť Henkel reaguje na svetové trendy v praní a prichádza s novinkou – pracím prostriedkom Persil Expert 20 °C. Obsahuje šesť druhov enzýmov v podobe mikrokapsúl, ktoré dokážu odstrániť aj odolné nečistoty už od uvedenej teploty vody.

„Približne 90 % spotrebovanej energie pri praní sa využíva na ohrev vody. S Persilom už nie je potrebné prať pri vysokých teplotách,“ zdôrazňuje Jana Očadlíková zo spoločnosti Henkel Slovensko. Pranie pri nižších teplotách šetrí čas, energiu, peniaze aj životné prostredie.

VN

Oblečenie s dotykom čistej prírody



Po náročnom procese prania si vaše oblečenie zaslúži jemnú starostlivosť aviváže, ktorá uhladí vlákna textílií. Počas prania sa vlákna pokrčia, pri mnohých syntetických tkaninách vzniká elektrostatický náboj a oblečenie sa potom neprijemne lepí na telo. Navyše, príťahuje nečistoty ako magnet. Aviváž tieto účinky potláča a uľahčuje aj žehlenie. Vďaka ochrannej vrstve ostáva vo

vláknoch oblečenia menej vody, takže schne rýchlejšie.

Značka Silan Pure & Natural prichádza s novým radom aviváží. Sú obohatené o prírodné esencie s vôňou iris, jazmínu a magnólie. Oblečeniu dodajú hebkosť, mäkkosť a dlhotrvajúcu vôňu s dotykom čistej prírody.

VN

Miele – kuchyňa snov

Trend otvorenej kuchyne a prípravy jedla ako spoločenskej udalosti sa u nás rýchlo ujal. Nové otvorené kuchyne Generácia 6000 od Miele ešte viac prekonávajú zažitú predstavu o vzhľade, kvalite a funkčnosti kuchynských spotrebičov. Povyšujú ich na nadčasové sofistikované dizajnové skvosty s dôrazom na komfort, využitie moderných technológií a predovšetkým na jednoduchosť prípravy pokrmov. Rad Pure Line má niekoľko farebných verzií, napríklad je vyhotovený v bielej, prírodnej či striebornej farbe. Ich prednosťou sú okrem celkového moderného dizajnu nové funkcie spotrebičov. Novú rúru na pečenie si napríklad pomocou funkcie klimatického pečenia nastavíte tak, aby piekla do chrumkava, alebo, naopak, vo vlhkom prostredí, prípadne tak, aby sušila ovocie. Ukazovateľ zvyšného času presne informuje, kedy je jedlo hotové. Parná rúra Miele s novinkou MultiSteam umožňuje dôsledné rozdelenie pary vo varnom priestore, takže súčasne môžete variť v troch úrovniach a naraz pripravíte mäso, zeleninu aj prílohy. Kombinovaná



parná rúra spája v sebe najlepšie vlastnosti oboch rúr.

Na novej varnej indukčnej doske PowerFlex môžete využiť rôzne veľkosti riadu a variť mimoriadne rýchlo. Odsávač pary s funkciou Con@activity priamo komunikuje s varnou doskou a svojím výkonom automaticky reaguje na práve prebiehajúci proces varenia. Okrem odsávania zároveň viaže a neutralizuje vznikajúce pachy.

PP

Doma pripravené letné osvieženie



Medzi najvhodnejšie nápoje na dodržiavanie pitného režimu patrí bezpochyby čistá voda, vhodným doplnkom sú aj bylinkové a ovocné

čaje, ale vítané sú i čerstvé ovocné a zeleninové šťavy a kokteily. Zabezpečia vitamíny, osviežia a dodávajú množstvo energie.

S kvalitným odšťavovačom si ich môžete pripraviť sami doma. Dobrý odšťavovač dokáže spracovať na 100 %-nú šťavu mäkké aj tvrdšie druhy ovocia a zeleniny, ba aj šalát, šupku a drobné jadierka.

„Vyberte si taký odšťavovač, ktorý odšťavuje efektívne a ľahko sa čistí,“ radí Erik Bednárik z Electro Worldu a dodáva, že tieto požiadavky spĺňa aj nový odšťavovač HR1871/10 Philips. Dokáže získať až o 10 % viac šťavy ako menej výkonné prístroje a jeho údržba je jednoduchá a rýchla.

AK

Kvalitné hodinky sú nadčasové

Kvalitné a dizajnovo zaujímavé hodinky sú módnym a nadčasovým doplnkom, ktorý je vizitkou vkusu, životného štýlu a finančnej situácie. Kúpa luxusných hodínok je investícia. Podobne ako šperk sú nadčasovým kúskom, ktorý dlho ostane v rodine svojho majiteľa. Aj po rokoch nosenia fungujú a vyzerajú ako nové. Pod kvalitu a cenu sa podpisujú predovšetkým kvalitné materiály, zložitost strojčeka, počet funkcií, precízna výroba a, samozrejme, značka.

Opotrebovanie sa prejaví najmä na náramku. Veľmi vysokú odolnosť voči poškrabaniu má keramika a majiteľ hodínok určite ocení aj jej ľahkosť, teplotnú konštantnosť, hypoalergénnosť a schopnosť dlhodobo si zachovať vzhľad novosti. High-tech keramiku začala pri výrobe náramkových hodínok ako prvá využívať okolo roku 1980 švajčiarska značka Rado. Používa materiál, ktorý sa predtým využíval iba v raketoplánoch a monopostoch formuly 1.

JF



Extra starostlivosť o zrelú pleť

Po štyridsiatke už pleť nestačí bežné ošetrovanie denným krémom. Nielen genetika, ale i životný štýl a vplyv vonkajšieho prostredia sú totiž faktory, ktoré pôsobia na stav pokožky. Kým celé dni vybavujete pracovné či súkromné záležitosti, vaša pokožka funguje ako prvá línia voči nepriaznivým vplyvom životného prostredia. Zrelá pleť stráca elasticitu, hydratáciu, rýchlejšie sa vysušuje, nepriaznivé vplyvy okolia jej spôsobujú väčšiu záťaž a vrásky sa do nej zarývajú hlbšie.



Oceagén, teda kolagén morského pôvodu, prirodzene zvyšuje tvorbu kolagénu v pokožke a prispieva k neustálej obnove buniek. Vracia pokožke prirodzenú štruktúru a pleť je hladšia a pevnejšia. Morský elastin zároveň vytvára elastickú základnú vrstvu kože a má na starosti pevnosť a pružnosť kože. Obsahuje ho produkt švajčiarskej kozmetiky Tecnoskin Revive And Hydralift Stem C Serum. Potláča tvorbu vrások, zlepšuje schopnosť kože zadržavať vodu, má omladzujúci účinok na bunky kože a pôsobí upokojujúco aj na suchú a podráždenú pokožku. **VN**

Farba na vlasy bez amoniaku



Novinka Syoss Oleo Intense s kvetinovou orientálnou vôňou sľubuje dokonale farebný výsledok pri farbení vlasov v domácom prostredí. Neobsahuje amoniak a je obohatená o 100 %-né čisté oleje. Tie vlasy vyživujú, dodávajú im výraznejší lesk a jemnosť a tiež dlhotrvajúci farebný výsledok a profesionálne krytie šedin.

„Novinka Syoss Oleo Intense spôsobila prevrat vo farbách na vlasy bez amoniaku. Kombináciou oleja a krému poskytuje vo všetkých smeroch len tie najlepšie výsledky,“ hovorí Dr. Astrid Kleen, Head of Research and Development Coloration, Henkel Beauty Care. Farba je dostupná v dvanástich prirodzených a módných odtieňoch. **MM**

Kozmetika s aróniou rozžiari pleť

Nová línia Truly Radiant značky Solutions od Avonu obsahuje výťažky z bobúľ arónie a vďaka nim je pleť vyživená a má rozžiarený vzhľad. Bobule arónie sú bohaté na vitamíny a minerály, vyživujú pleť a stimulujú bunkovú obnovu, čím prinavracajú pleti bezchybný vzhľad.

Technológia Optic Pearls pomáha eliminovať nedokonalosti pleti a zabezpečuje tak jej rozžiarený vzhľad. Línia ponúka 4



dermatologicky testované a hypoalergénne novinky. Sú to VIP tónovací hydratačný denný krém, ktorý ponúka všetky kozmetické výhody v jednom kréme, dodáva pleti rovnomerný tón, rozžiari ju a zároveň chráni s OF20, ďalej denný krém s ochranou OF15, obnovujúca nočná emulzia a očný gél. **AV**

Žiarivo biela bielizeň

Nový tekutý prací prostriedok Rex Power Gel od spoločnosti Henkel Slovensko sa predstavuje s novým zložením, ktoré je účinné proti veľmi odolným škvrnám na oblečení už pri teplote 30 °C. Znamená to veľa výhod, napríklad šetrné pranie pri nízkych teplotách i šetrenie energie.

Prípravok je vhodný aj na ručné pranie. Vyrába sa v troch variantoch – s japonskou kvetinovou vôňou, sviežosťou amazonského pralesa a s vôňou jazminu.

„Novinka sleduje narastajúci trend v obľube tekutých pracích prostriedkov, ktoré v súčasnosti používa už viac ako 50 % Západoeurópanov,“ hovorí Jana Očadliková, manažérka marketingu divízie pracích a čistiacich prostriedkov Henkel Slovensko. **VN**



Šťavnaté leto s čerešňovou Aromou Ritual



Prijemná vôňa čiernych čerešní povzbudí vaše telo i myseľ a odstráni únavu celého dňa. Povzbudzujúci čerešňový sprchovací gél a telové mlieko z radu Aroma Ritual spoločnosti Derma-

col vám dodajú novú energiu.

Okrem toho, že vás vôňa čerešní v sprchovom géle na chvíľu vráti do detstva, keď ste priamo zo stromu oberali a jedli čerešne, šetrne vám tiež čistí pokožku a zvláčni ju, takže sa budete cítiť sviežo a o pár rokov mladšie. Čerešňové telové mlieko Aroma Ritual tento príjemný pocit ešte predĺži. Extrakt z čerešňových kvetov udržuje mladistvý vzhľad pokožky a hydratuje ju. **VN**

Špina a plesne nemajú šancu

Novinky značky Bref od spoločnosti Henkel Slovensko spravia z upratovania doslova antistresovú zábavu. Čistič Bref Proti plesniam s novým zložením zabezpečí dezinfekciu, bojuje proti baktériám a plesniam a súčasne odstraňuje škvrny a nečistoty. Rozprašovač na prípravku umožní, aby sa čistiaci prostriedok dostal aj do ťažko dostupných miest a rohov. Využijete ho aj pri upratovaní kúpeľní a kuchýň, čistení toaliet, odpadkových košov, ale i pri dezinfekcii detských hračiek. Nový Bref Power čistič je určený na zvlášť odolné nečistoty, ako sú vodný kameň či hrdza. Bref Kúpeľňa si poradí aj s vodným kameňom a v kúpeľni zanechá žiarivý lesk čistoty. **VN**



Svadobné inšpirácie

Obľúbená dámska bielizeň Lamarc prichádza s novinkou pre nevesty: zvodný korzet Ulliana zdôrazní push-up efektom dekolt a strih dokonale zoštíhli a zvýrazní ladné línie nevesty. Dopĺňajú ho bedrové nohavičky Ulla a neodmysliteľný svadobný venček. Ponuku doplnia luxusná košielka Perla ozdobená volánmi a čipkami a priehľadné tangá Perla s romantickou aplikáciou, všetko pre výnimočný pocit kráľovnej svadobnej noci po veľkom svadobnom dni. **AK**



Ako získať do firmy správnych ľudí

Mať správnych ľudí na správnych miestach práve vtedy, keď ich tam potrebujete – o to ide každej firme.

Ešte viac to platí počas ekonomickej recesie, keď firma potrebuje motivovaných a inovatívnych zamestnancov, ktorí jej pomôžu udržať pozície a posunúť ju ďalej dopredu. A hoci v časoch vysokej nezamestnanosti na Slovensku je o dobré pracovné miesta doslova bitka, ani firmy si nemôžu dovoliť pri výbere nových pracovníkov „zakopnúť“. Správny kandidát na nového zamestnanca nemusí byť ten, ktorý má najviac

Aj keď sa na voľné miesta hlási veľa záujemcov, firmy si nemôžu dovoliť pri výbere „zakopnúť“.

titulov alebo dlhšiu prax. Často rozhodujú celkom iné atribúty. Personalisti preto v súčasnosti pri výberových konaniach stále častejšie využívajú ako osvedčené, tak aj nové psychodiagnostické metódy, pričom je veľmi dôležité, aby zvolili tú správnu.

Motivácia a iniciatíva

Pohovor do zamestnania dnes už nie je len rozhovorom o životopise kandidáta. „Pre firmy je často zaujímavejší kandidát, ktorému, takpovediac, „svietia oči“, keď rozpráva o svojej práci, skrátka ten, ktorý je nielen schopný, ale má skutočne úprimný záujem o miesto. A nielen

pre peniaze. Často je to dôležitejšie ako dlhoročná prax,“ hovorí Silvia Korbašová z personálno-poradenskej spoločnosti Persea. Samozrejme, ide aj o to, akú pozíciu firma obsadzuje. Ak však chce napredovať, do kľúčových pracovných pozícií by mala dosadiť ľudí, ktorí nie sú iba „reaktívni“, t. j. nebudú len čakať na pokyny, ale sú ochotní ponúknuť i niečo viac, a tým firme priniesť pridanú hodnotu. „Často je cennejší zapálený, aj keď menej skúsený kandidát,“ prízvukuje S. Korbašová.



Kto dokáže vybrať eso

Pri výbere pracovníka je smerodajné, aká pozícia sa má obsadiť. „Podľa toho sa rozhodujeme, ktorú stratégiu vedenia pohovoru zvolíme. Musíme odhadnúť uchádzača a zistiť, pri ktorom z prístupov nám o sebe a svojej motivácii prezradí najviac. Zvyčajne sa najviac dozvieme použitím behaviorálneho prístupu, založenom na kritériách, a použitím počúvania na úrovniach, ktoré predstavujú fakty, pocity a „skutočné poslanstvo“. Ale výber najvhodnejšej metódy je individuálny,“ hovorí S. Korbašová.

Viacere z osvedčených aj nových psychodiagnostických metód pri výbere zamestnancov dokážu efektívne využívať iba odborníci, ktorí

Niektoré pojmy a metódy

Assessment centrum a development centrum

(Hodnotiace centrum/rozvojové centrum)

- Metóda, ktorá umožňuje hodnotiť potenciál účastníkov na základe pozorovania ich správania v konkrétnych modelových situáciách, ktoré zvyčajne kopírujú situácie z reálnej praxe.
- Umožňujú predikovať ich budúce pracovné správanie a pomenovať možný smer profesijnej orientácie a osobnostného rozvoja. Vedecké skúmania poukazujú na vysokú mieru objektivity – ak ide o komplexné AC (vrátane IQ testov, štruktúrovaného interview a psychodiagnostiky zameranej na osobnostné parametre).

Personálny audit

- Nezávislé zhodnotenie manažérskeho

a personálneho potenciálu spoločnosti, ktoré poskytuje komplexný obraz o personálnej situácii a efektívite personálneho riadenia. Posudzujú sa osobnostné a pracovné predpoklady zamestnancov pre danú pozíciu, identifikuje sa potenciál tímov, analyzuje sa motivačná štruktúra zamestnancov, interpersonálne vzťahy a procesy a úroveň firemnej kultúry.

- Efektom aplikácie výstupov je zvýšenie výkonnosti a produktivity, skvalitnenie tímovej práce, zlepšenie internej komunikácie a klímy v spoločnosti, zvýšenie motivácie a spokojnosti, zníženie fluktuácie a identifikácia rozvojových možností zamestnancov.

Sociologické prieskumy

- Ide o analýzu pracovnej klímy a atmosféry s cieľom skvalitniť pracovné prostredie

a zabezpečiť stabilizáciu zamestnancov. Zamestnávateľi často s prekvapením zistia, že ich zamestnancov motivujú iné faktory, ako predpokladali a podporovali.

- Vysoko efektívne je využitie výsledkov analýzy ako podklad pre tvorbu motivačných systémov v spoločnosti ako napr. systémy vzdelávania, odmeňovania a pod.

Mystery shopping

- Je to analýza správania sa a prístupu ku klientovi a rozbor úrovne predajných zručností vlastných pracovníkov prostredníctvom simulovaných klientov.
- Špeciálne pripravení a vyškolení spolupracovníci personálnej spoločnosti prídu k zadávateľovi – do firmy, obchodu alebo úradu, navodia vopred definovanú obchodnú situáciu a mapujú správanie predávajúceho vrátane odbornej obsahovej stránky (znalosť produktu).

vyštudovali psychológiu. Takýmto špecialistami disponujú personálne agentúry, ktorých pomoc môže byť pre firmy veľmi cenná.

Assessment centrá

Čoraz populárnejšou metódou sú hodnotiace tzv. assessment centrá. Podľa skúseností personalistov dokážu o ľuďoch zistiť oveľa viac ako klasické pohovory či testy. Assessment centrá používali napríklad Američania počas druhej svetovej vojny na výber agentov tajných služieb. Potrebovali totiž odlišiť ľudí, ktorí vedia pracovať pod stresom, od tých, čo to nedokážu.

Pohovor by nemal byť len preberaním životopisu kandidáta, ale aj jeho motivácie a postojev.

Dnešné komplexné assessment centrá (AC) predstavujú niekoľkohodinové špeciálne testovania kandidátov školenými odborníkmi. Firmám sa do ich služieb oplatí investovať predovšetkým preto, lebo im následne ušetria čas a peniaze, ktoré by vynaložili pri nesprávnom rozhodnutí. Platí to najmä pri pozíciách manažérov a rôznych špecialistov a tieto prostriedky sa dokonca dajú vyčíslif. Firmu stojí



nemalé peniaze napríklad obchodník, ktorý sa neosvedčil.

Preveriť hranice schopnosti

Na Slovensku sa táto osvedčená metóda používa len niekoľko rokov a zatiaľ sú na ňu rôzne názory. Podľa Katariny Pukovej zo spoločnosti Persea je to však veľmi efektívna metóda – pravdaže, ak s ňou vie psychológ-personalista

dobre narábať: „V takom prípade je výhodou, že komplexné assessment centrum vytvára možnosť za jeden deň zistiť o kandidátovi skutočne veľké množstvo informácií. A to nielen o jeho aktuálnych schopnostiach, ale aj o potenciáli do budúcnosti. A najmä je možné hlbkovo overiť ozajstnú motiváciu kandidáta,“ zdôrazňuje.

Niekoľkohodinové testovanie kandidátov v rámci assessment centra preverí ich odolnosť voči stresu.

Na klasickom pohovore je na uvedené možnosti oveľa menej času a príležitostí. Navyše, pri interview sa personalista musí „prehrýzť“ cez naučené a štylizované odpovede kandidáta. Dobre vedené assessment centrum však dostane z kandidátov maximum ich kapacity a keď sa informácie doplnia výsledkami z psychodiagnostiky a hlbkového interview, firma má k dispozícii rozsiahly obraz o kandidátovi. Pritom aj samotný kandidát ocení výstup z AC ako hodnotnú pomoc pri nasmerovaní jeho ďalšej kariéry a práci na vlastnom rozvoji.

AD

Ilustračné obrázky: SXC

Zahraničie si žiada kvalifikovanú silu

V minulosti odchádzali zo Slovenska za prácou predovšetkým manuálne pracujúci. „Dnes sa zvýšil dopyt zo strany stredného manažmentu na finančné pozície,“ hovorí Blanka Tomaškova, senior konzultantka spoločnosti Adecco. „Naši ľudia si uvedomili, že v zahraničí sa dá nielen zarobiť, ale aj získať pracovnú skúsenosť v oblasti, ktorú vyštudovali.“

Približne 70 percent Slovákov pracujúcich v zahraničí sa po nejakom čase vráti späť na Slovensko. Zahraničná pracovná skúsenosť je na našom trhu práce dobrou referenciou. „Hovorí o zamestnancovi, že sa nebojí zmeny, je flexibilný, kozmopolitný, rozhodný a samostatný. Vie aplikovať nadobudnuté skúsenosti a prax aj v iných podmienkach,“ hovorí Bruna Beata Jakub, riaditeľka slovenskej pobočky Adecco. Iba málo ľudí so zahraničnou skúsenosťou sa po návrate registruje na úrade práce.

Nie všetci uchádzači však majú šancu na úspech v cudzine. „Stále u nás nie je samozrejmosťou ovládať aspoň základy cudzieho jazyka,“ upozorňuje riaditeľka Adecco a dodáva:

„Slováci sa tiež nevedia predstaviť. V životopise síce uvedú svoje zamestnania, ale málokedy spomenú dosiahnuté hodnotenie, úspechy, povýšenia, čo je dôležité najmä pri pozíciách s požadovanou vyššou kvalifikáciou.“

Teraz sa práca v zahraničí stáva pre záujemcov dostupnejšou aj vďaka službe Adecco – Brána do sveta. Ide o online bránu k lepšej kariére. S jej pomocou sa uchádzači môžu prihlásiť na aktuálnu voľnú pracovnú pozíciu pobočiek Adecco vo svete. „Ide o plnohodnotné manažérske aj remeselné pozície. Dostupné sú najmä ponuky v Európe, ale postupne pribudne aj Austrália a Brazília. Spolupracujeme len s overenými zamestnávateľmi,“ hovorí riaditeľka pobočky Adecco.

NG

Zamestnávatelia najviac vyhľadávajú informatikov

Ak vlni zverejnil svoj životopis na portáli Profesia.sk absolvent niektorej fakulty zameranej na informatiku, prezrelo si ho v priemere 7,57 potenciálneho zamestnávateľa. V rebríčku nasledujú študijné smery zamerané na ekonomiku (5,27), spoločenské vedy (5,04),

strojárstvo (4,98) a prírodné vedy (4,30). Absolventi právnických fakúlt zaujímali v priemere iba 3,06 firmy, teológovia 2,83 a absolventi športových fakúlt 2,79 firmy.

Pokiaľ ide o jednotlivé vzdelávacie inštitúcie, prvých 5 priečok v rebríčku za rok 2012 patrí fakultám zameraným na informatiku. Vedie Fakulta informatiky a informačných technológií Slovenskej technickej univerzity (v priemer 12 návštev na 1 životopis). „Kým vysoký záujem o absolventov informatiky pretrváva už 5 rokov, pri ďalších špecializáciách podlieha trendom na trhu. V súčasnosti sú napríklad pre zamestnávateľov atraktívnejší absolventi ekonomiky a spoločenských vied ako stavbári,“ povedala Ivana Molnárová, riaditeľka spoločnosti Profesia.

Z ankety medzi 627 firemnými klientmi portálu vyplynulo, že v druhom polroku 2013 plánuje nábor nových zamestnancov viac ako polovica z nich. Tretina deklarovala záujem aj o čerstvých absolventov. Firmy, ktoré tak plánujú robiť, pôsobia najmä v priemysle, obchode a oblasti IT.

TA

Manažérske koučovanie a nástrahy nášho mozgu

Koučovanie sa postupne stáva uznávanou a rešpektovanou metódou, štýlom vedenia ľudí. Manažérom poskytuje príležitosť na uvoľnenie priestoru a času pre vlastnú prácu a vedenie ich podriadených spolupracovníkov k samostatnosti a zodpovednosti za zverenú prácu a úlohy.

Zároveň je koučovanie veľmi účinný nástroj, ako zvýšiť angažovanosť a zainteresovanosť spolupracovníkov, a tak aj ich motiváciu. Zdálo by sa, že vzhľadom na tieto a ďalšie prínosy a svoju atraktivitu by mal byť koučing samozrejmosťou výbavou každého moderného manažéra a lídra. Napriek tomu to tak nie je. Prečo?

Predovšetkým, koučovanie je relatívne **komplexná zručnosť** – alebo skôr kombinácia zručností, ktoré sa, navyše, významne odlišujú od toho, ako zvyčajne komunikujeme s ľuďmi. Preto si jeho osvojenie vyžaduje veľa času, pozornosti a priestoru. Zároveň si koučovanie vyžaduje aj zásadnú zmenu prístupu k vedeniu ľudí, bez ktorých sa jednoducho koučovať nedá. Poďme si obe roviny – zručnosti i prístup – priblížiť.

Produktívny prístup: nový pohľad na ľudí a okolie

Začnime **prístupom**. Manažérske koučovanie všeobecne spočíva v tom, že manažér pomáha svojim spolupracovníkom, aby riešili svoje problémy, prijímali svoje rozhodnutia, prichádzali sami na to, ako zvládajú úlohy, pre ktoré vo firme pracujú. To predpokladá, že manažér verí, že jeho spolupracovník má všetko potrebné na to, aby svoje úlohy zvládol, a považuje ho za experta v danej oblasti. Znie to jednoducho a samozrejme – a napriek tomu sa s tým vo firemnom prostredí stretávame pomerne zriedkavo. Prečo? Je rad dôvodov, z ktorých pre niektoré (samy o sebe logické) nám poskytuje vysvetlenie moderná neuroveda. Manažérmi sa veľmi

často stávajú najlepší odborníci. Čiže za svoje menovanie vďaka svojej odbornosti. Povýšením dochádza k rastu našej relatívnej dôležitosti (v porovnaní s druhými), čo je jedna z našich primárnych sociálnych potrieb, označovaná pojmom **status**.

Náš mozog sústavne, päťkrát za sekundu, na nevedomej úrovni skúma prostredie okolo nás i vnútri nás a vyhodnocuje, či to, čo sa deje, prispieva k napĺňaniu našich (najmä primárnych) potrieb alebo nie. Prahne po tom, aby boli tieto potreby čo najviac napĺňané, a tomu prispôbuje naše správanie.

Obranné atavizmy verus tímová práca

A tak mozog manažéra na nevedomej úrovni môže vyhodnotiť ľudí, ktorí v jeho okolí prejavujú rovnakú alebo aj vyššiu mieru odbornosti, ako hrozbu. To by vysvetľovalo, prečo manažéri radšej radia, než aby pomáhali svojim spolupracovníkom prichádzať s ich nápadmi a riešeniami. Keď radíme, na nevedomej (ale aj vedomej) úrovni rastie náš pocit dôležitosti, statusu, čo v nás vyvoláva príjemné pocity. Je to prirodzené a normálne – a zároveň je to pre koučing a samostatnosť/zodpovednosť našich spolupracovníkov jedna z veľkých pascí.

Stačí si ju uvedomiť, porozumieť jej a budeme hľadať naplnenie potreby statusu nie v našich radách adresovaných druhým, ale trebárs v úplnom pochopení a napĺňaní svojej roly manažéra/lídra. Ide o zmenu prístupu: som tu preto,

aby som umožnil svojim ľuďom odborne rásť a ich prostredníctvom zabezpečil plnenie cieľov a úloh celého tímu.

Nepodľahnúť vlastným šablónam a začarovaným kruhom

Čo pomohlo moju zvládnuť moju silnú túžbu radiť druhým, bolo pochopenie ďalšieho poznatku neurovedy: každý máme svoj svet, svoje videnie sveta (v živote sa obyčajne správame, akoby existovala len jedna pravda: tá naša). Toto naše videnie sveta je do značnej miery dané našimi individuálnymi životnými skúsenosťami, zážitkami, poznatkami. A tak na svoje otázky máme svoje odpovede, na svoje problémy máme svoje riešenia. Stačí len na ne prísť. A keďže svet okolo nás a jeho odraz v nás sú často dosť komplikované, občas sa nám stane, že sa zacyklíme a bez pomoci druhých sa z onoho bludného kruhu nemôžeme dostať.

Manažér pri koučovaní umožňuje pracovníkom hľadať vlastné riešenia problémov a samostatne zvládať úlohy.

Žiaľ, nie sú to rady druhých, ktoré nám najviac pomôžu, ale to, že nám tí druhí umožnia usporiadať si myšlienky, pozrieť sa na veci inak, nájsť našu vlastnú múdrosť, vlastnú odpoveď. Keď som si uvedomil, že je z podstaty márne (a celkom hlúpe = útok na môj status) hľadať riešenia, ktoré by sa implantovali do hláv tých druhých, začal som hľadať spôsoby, ako nechať druhých pracovať a pomôcť im s tým, aby prišli na svoje vlastné riešenia.

Zmeniť prístup je nevyhnutný a úplne zásadný predpoklad. Bez neho koučovanie nikdy nebude koučovaním, ale možno síce veľmi sofistikovanou, ale napriek tomu obyčajnou manipuláciou – spôsobom, ako „umne“ doviesť druhých k mojim cieľom, mojim záujmom. A na manipuláciu sme my, ľudia, veľmi citliví!

Tréning mozgu a cesta ku koučingu

Na ceste ku koučingu a koučovaciemu štýlu sprevádza zmenu prístupu (postojov) osvojovanie si špecifických **zručností**. A tu sa nám odhaľuje ďalšia pasca, ktorú nám nastražuje náš



mozog. Koučovacie zručnosti sú sice len zručnosti komunikácie, vedenia efektívneho rozhovoru, ale podstatne sa líšia od toho, ako zvyčajne vedíme komunikáciu s druhými. Pôvodné obvyklé spôsoby potrebujeme nahradiť novými, získať nové návyky. Potrebujeme naučiť mozog, aby nám namiesto vzorcov správania, ktoré nám ponúkal doteraz, začal ponúkať nové. Preložené do reči mozgu to znamená – najskôr vytvoríť nový vzorec správania, následne ho, pokiaľ možno čo najčastejšie v situáciách, pre ktoré je určený, vedome používať (zároveň prestať používať ten pôvodný), a to opakovať tak dlho a tak často, kým sa nám nové správanie neautomatizuje. Toto je pre mozog zmena, a to pomerne významná. Zmenám sa náš mozog bráni. Už len preto, lebo si vyžadujú veľa energie, veľa pozornosti, vystavujú nás neistotám. Zmeny vnímajú naše mozgy ako väčšiu či menšiu hrozbu.

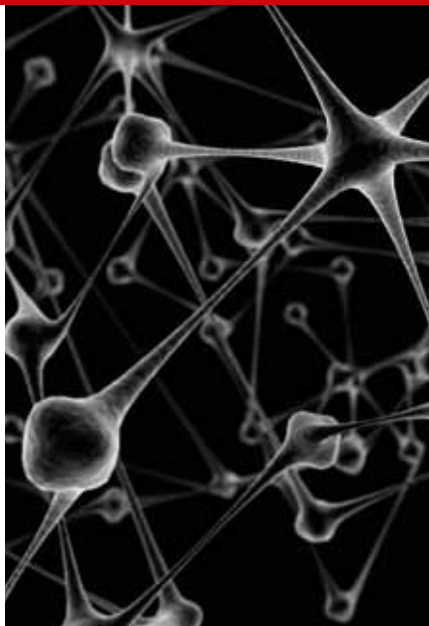
To tiež vysvetľuje, prečo sa toľko manažerov po prečítaní pútavej knihy o koučingu, po absolvovaní atraktívnej prednášky alebo zaujímavého školenia síce cítia inšpirovaných, ale v praxi neuplatňujú to, čo sa dozvedeli. Na osvojenie koučingu nestačí vedieť, čo je koučing a ako funguje. Koučovacie zručnosti si vyžadujú skutočný tréning, na ktorom si manažéri v tréningovom prostredí bezpečnom pre ich mozog vytvoria silné zárodoky nových návykov, nové správanie, ktoré sú potom schopní vniesť do svojej praxe, a tak tieto zárodoky rozvíjať.

Hovoriť – striebro, počúvať – zlato

Podme sa konkrétne pozrieť na to, čo sa potrebujeme naučiť, aby sme dokázali dobre koučovať. Začnime **základnými komunikačnými zručnosťami**: počúvať a hovoriť. Predovšetkým je nevyhnutné, aby sme obrátili pomer medzi našim rozprávaním a počúvaním tak, aby sme pri komunikácii s inými 80 % času počúvali.

Potrebujeme zmeniť aj samotný spôsob počúvania: je potrebné naučiť sa vnímať nielen to, čo ten druhý hovorí, ale aj to, ako to hovorí, všimnúť si ďalšie signály, ktoré pri rozprávaní vysiela. Potrebujeme zachytiť podstatu a jadro celej informácie (nielen slov či prejavov neverbálnej komunikácie). Aj tu náš mozog dokáže našim zámerom klásť rôzne pasce a pastičky: je schopný informáciu od partnera skresľovať cez filtre (domnienky, predsudky, škatuľkovanie...), odpútať od nej pozornosť napríklad tým, že vyvolá spomienku na nejakú našu skúsenosť, alebo selektuje vnímanú informáciu podľa nášho záujmu, ktorý v rozhovore máme a pod. Týmto i ďalším nástrahám sa musí manažér naučiť čeliť.

Ak máme hovoriť len 20 % (a menej) času rozhovorov, je dôležité naučiť sa hovoriť s rozmyslom: najprv premýšľať, čo chceme povedať, a až potom to vysloviť. Nie naopak. Často sa stáva, že nad vecami naozaj začneme premýšľať až po tom, ako sme otvorili ústa. Keď



si vopred rozmyslíme, čo chceme povedať, potom to povieme čo najstručnejšie a zároveň tak konkrétne, aby naša výpoveď bola čo najzrozumiteľnejšia.

Otázka je mocný nástroj, opatrne s ním

Z mnohých ďalších zručností by som sa rád zmienil ešte o jednej, ktorá je pre koučovanie absolútne kľúčová. Je to **kladenie otázok**. Ide o zdanlivo ľahkú zručnosť – veď kto nevie položiť otázku? A v tom spočíva aj veľké úskalie tejto zručnosti. Ak máme položiť tú správnu otázku, potrebujeme vedieť nielen to, aký je rozdiel medzi otvorenou a uzavretou otázkou a aký majú dosah, ale najmä – chápať zmysel a efekt otázok.

Odborne zdatných kolegov podvedome vyhodnocujeme ako hrozbu – čo je z hľadiska tímovej práce pasca.

Otázka je mocný nástroj: kam smeruje otázka, tam smeruje pozornosť a energia opýtaného. Prírodná tendencia nášho mozgu je najskôr sa zaoberať hrozbou (spojená s negatívnymi pocitmi) a problémami (je to pre mozog známe a chce to vyriešiť). Netreba sa teda príliš čudovať, prečo manažéri trávia toľko času tým, že sa zaoberajú problémom, že sa pýtajú na to, čo nejde, čo nefunguje, čo je zle. To všetko v domnienke, že „keď poznám problém, tak nájdem riešenie“. Určite to tak je pri mechanických, fyzických záležitostiach alebo jednoznačne nastavených procesoch. Tam je veľmi užitočné spoznať príčinu problému, aby sme proces mohli napraviť.

Inak je to však v prípade ľudí, od ktorých očakávame samostatnosť, zodpovednosť, schopnosť

samostatného riešenia problémov a rozhodovania. Jediné, čo zvyčajne dosiahneme tým, že sa pýtame na problém, príčiny neúspechu, na to, čo nejde, je to, že si sami urobíme lepší, plastickejší obraz o probléme a jeho príčinách tak, aby sme mohli ponúknuť alebo viesť (manipulovať) k nášmu riešeniu svojich podriadených. Ale na strane našich podriadených to, že sa ich pýtame na to, čo nefungovalo, prečo nedosiahli dohodnutý výsledok, prečo urobili alebo neurobili to či ono a pod., takmer vždy vedie k nejakej z obranných reakcií: obhajujú sa, sú agresívni (vy ste mi to prikázali, vy mi nevytvárate podmienky a pod.) alebo zmlknu a len pasívne počúvajú. Ich mozog tento typ otázok vníma ako hrozbu a snaží sa jej čeliť.

Hľadajte a posilňujte pozitívne, nie negatívne vzorce

Navyše, v mozgu platí pravidlo, podľa ktorého sa tie neurospojenia (a vzorce správania sú ako sieť neurospojení), ktorým venujeme pozornosť, posilňujú. A tak namiesto toho, aby sme pomohli našim spolupracovníkom vytvoriť nové vzorce správania, tak nerobíme nič iné ako to, že posilňujeme tie staré, ktoré nevedú k želaným výsledkom.

Preto umný manažér, ktorý chce, aby jeho koučovacie rozhovory napĺňali zmysel koučovania, kladie otázky, ktoré sú zamerané na riešenie – na to, čo chce podriadený dosiahnuť, a ďalej na to, ako to chce dosiahnuť, čo konkrétne pre to urobí. Umožňuje mu pozrieť sa na jeho realitu iným pohľadom; očami tých, ktorých považuje za najväčších odborníkov, z odstupu. Pomáha mu spomenúť si na situácie, v ktorých podobné problémy zvládla, a hľadať v nich inšpiráciu. Tento typ otázok zameriava pozornosť na riešenie a cestu k nemu, vedie k novým myšlienkam a nápadom, uvoľňuje veľa energie, a teda odhodlanie na realizáciu týchto myšlienok. Ako hovorí čínske príslovie: „Myšlienky sú ako deti. Najradšej máme tie vlastné.“ Niet divu, že takto vedené rozhovory ústia v motivovaných samostatných spolupracovníkoch, zainteresovaných na pozitívnom výsledku a zodpovedných za plnenie svojich úloh a cieľov.

Dodatok na záver: Ak máte pocit, že koučovanie je vlastne veľmi ľahké, máte pravdu. Len spočiatku si vyžaduje, aby sme mu venovali dosť pozornosti, energie, úsilia a vľúdnosti k sebe samému. Keďže ide o pomerne významnú zmenu vášho správania sa, nie vždy sa vám bude dariť dosahovať to, čo ste si predsavzali. Vedzte, že za tým je náš mozog s jeho nástrahami. A tak si povedzte: „To nič, to nie som ja, ale môj mozog“ – a vytrvajte!

Vladimír Tuka

Regional manager NLG & Executive manager, NeuroLeadership Group, s. r. o.

Medzitulky redakcia; ilustračné obrázky: SXC

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

Prince2® Foundation, 22. – 24. 7., Bratislava, Inbox SK

Prince2® Foundation + Practitioner, 22. – 26. 7., Malinovo, Potifob

Tímový koučing a presvedčivé prezentovanie, 22. – 23. 8., Senec, Dynargie Slovakia

NLP Practitioner – certifikovaný + licencovaný seminár, 23. – 28. 7., BA, NLP Akadémia

IPMA príprava na certifikáciu + elektronické samotestovanie, 6. – 7. 8., BA a podľa dohody, Garant Partner Plus

Kurz Dopady manažérskych rozhodnutí – „Financie pre nefinančných manažérov“, 22. – 23. 8., Senec, Balanced

Delegovanie, 26. 8., Bratislava, GtoG

Systemický leadership a koučing, 5. – 6. 9., BA, BB a podľa počtu účastníkov

kdekoľvek v SR, Co/Man, 1. systemická

Školenie podnikateľské minimum, 19. 7., BA, EDU-Land

Asertívne správanie – ako komunikovať, keď sa „nedá“ komunikovať?, 25. 7., BA, Verlag Dashöfer

Organizačné správanie verzus organizačné

konštelácie, 8. – 9. 8., BA, ModernaBrain

Jazyky

Intenzívny kurz talianskeho jazyka

– level A1, 22. 7. – 1. 8., BA, Skrivanek

Intenzívny kurz anglického jazyka

– level B1, 19. – 30. 8., BA, Skrivanek

Intenzívne kurzy nemčiny, 19. 8. – 6. 9., BA, Österreich Institut

IT a počítače

MS Excel 2010/2007 – práca s databázou a OLAP, 18. – 19. 7., BA, Ipex IT

SharePoint 2013/2010 pre užívateľov, 22. – 23. 7., BA, Smart People

ITIL V3 Continual Service Improvement, 22. – 24. 7., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Continual Service Improvement, 22. – 24. 7., BA, Hewlett-Packard

Microstation V8i – pre pokročilých, 25. – 26. 7., BA, Ipex IT

MS Excel 2010/2007 – makra a úvod do VBA, 26. 7., BA, Ipex IT

MSEXMAW – Microsoft Excel 2010 – workshop, 26. 7., BA, Gopas SR

MS Project Server 2010 – tímová spolupráca, 1. – 2. 8., BA, Ipex IT

MS PowerPoint 2010/2007 – základy, 1. – 2. 8., BA, Ipex IT

GOC277 – Základy tvorby otázok v jazyku T-SQL v prostredí Microsoft SQL Serveru, 1. – 2. 8., BA, Gopas SR

Adobe Flash MX – základy, 5. – 7. 8., BA, Ipex IT

Java – technológie pre pokročilých, 5. – 8. 8., BA, Ipex IT

Základný kurz jazyka C/C++, 5. – 9. 8., BA, Gopas SR

MS Word 2010/2007 – hromadná korešpondencia, 9. 8., BA, Ipex IT

MOC 20331 – SharePoint 2013 – nasadenie a správa, 12. – 16. 8., BA, Gopas SR

MOC 10751 – System Center 2012 – nasadenie a správa privátneho cloudu, 12. – 16. 8., BA, Gopas SR

MSEX4 – Microsoft Excel – vývoj aplikácií, 20. – 23. 8., BA, Gopas SR

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Service Strategy, 26. – 28. 8., BA, Hewlett-Packard

od 1. 7. 2013, 1. 8., BA, Actoris System
Náhrada škody v obchodnom práve, 28. 8., BA, BPM Slovakia

Stredné a západné Slovensko

Jazyky

Letné jazykové kurzy – 2-týždňové, od 5. 8., Trenčín, InSYS

Letný konverzačno-posluchový kurz angličtiny, 5. – 15. 8., Trenčín a okolie, InSYS

Odborné

Optimalizácia vstrekovacieho procesu, 17. – 19. 7., Orovnica pri Novej Bani, A – Omega

MSA – Spôsobilosť meracích systémov, 6. 9., Považská Bystrica, Det Norske Veritas SK

Základný kurz obsluhy motorových vozíkov, 22. – 24. 7., Zvolen, JF

Financie, účtovníctvo a dane

Mzdy a personalistika – víkendový kurz, 13. – 27. 7., Nitra, Agentúra Jaspis

Dovolenka a priemerný zárobok v mzdovej učtárni, 23. 7., Žilina, Poradca podnikateľa

Mzdy a personalistika – denný kurz, 10. a 13. 8., Trnava, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Žilina, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo – víkendový kurz, 10. – 11. 8., Dolný Kubin, Agentúra Jaspis

Financie, účtovníctvo a dane

Kompletné odvody v mzdovom účtovníctve (vrátane noviel 2013), 23. 7., BA, Nova Intereal

Kurzy podvojného účtovníctva, 5. – 20. 8., BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

BA, EDU-Land

Študenti VŠ sa málo starajú o vlastnú budúcnosť

Na slovenskom trhu sa stretávame s paradoxnou situáciou. Na jednej strane, je tu vysoká miera nezamestnanosti absolventov, na druhej strane, je problémom mnohé voľné pozície obsadiť.

„Máme prebytok absolventov humanitných smerov a chýbajú technici. Rovnako je otázne, ako mladí ľudia vnímajú kvalitu fakúlt. Preto nás zaujímalo, na základe čoho si mladí ľudia vyberajú školu,“ hovorí predseda predstavenstva a generálny riaditeľ personálno-poradenskej spoločnosti McROY Group Ľuboš Sirota.

Študentov nezaujíma, či získajú zamestnanie

Pre mladých ľudí na Slovensku je pri výbere fakulty, na ktorej chcú študovať, dôležitejšia jej blízkosť k bydlisku než to, ako im pomôže získať zamestnanie. Vyplýva to z prieskumu, ktorý pre McROY Slovakia realizovala výskumná agentúra AKO. Prieskum sa uskutočnil na vzorke 600 respondentov medzi študentmi 12 fakúlt

technického i humanitného zamerania, ktoré v rebríčku Akademickkej rankingovej a ratingovej agentúry skončili buď na popredných, alebo na spodných priečkach.

Technici sa viac zaujímajú o uplatnenie

Z prieskumu vyplýva, že študenti technických smerov vnímajú uplatnenie vážnejšie ako ich kolegovia z humanitných fakúlt. „Možnosť ľahšieho zamestnania sa po skončení školy ako motív výberu fakulty uviedlo 46 percent respondentov z technických fakúlt, ale iba 24 percent študentov humanitných smerov. Až 14 percent mladých ľudí z humanitných fakúlt povedalo, že ich výber fakulty bol úplne náhodný, pri technikoch to bolo päť percent,“ upresňuje Václav Hřích z agentúry AKO.

Rozdielnu motiváciu preukázali študenti fakúlt aj v závislosti od toho, či sú z pohľadu Akademickkej rankingovej a ratingovej agentúry považované za kvalitné alebo nie. Ľahšie zamestnanie sa vďaka škole očakáva takmer polovica študentov lepších fakúlt, v prípade tých horších je to približne štvrtina.

Nedostatočné prepojenie s praxou

Študenti si uvedomujú problém prepojenia štúdia s praxou. Práve túto stránku označili pri hodnotení fakúlt za najslabšiu. V situácii, keď mladí



ľudia nevidia v školách cestu k získaniu zamestnania, sa nevytvára ani tlak na to, aby vzdelávanie odrážalo potreby praxe. „Nie je preto prekvapením, že práve školstvo je jedným z najväčších generátorov nezamestnanosti mladých ľudí na Slovensku. V EÚ patríme z tohto pohľadu medzi najhorších,“ hovorí Ľuboš Sirota. Podľa McROY až tretina vysokoškolsky vzdelaných ľudí končí na pozíciách, na ktoré by stačila aj stredná škola. „Na Slovensku študuje 220 000 ľudí na vysokých školách. Jeden študent stojí 3 000 eur ročne. Každý rok sa tak neefektívne miňa vyše 40 miliónov eur na vzdelanie ľudí, ktorí ho v praxi nevyužijú,“ dodáva Sirota.

LP
Foto TASR

Executive MBA na medzinárodnej úrovni

Úspešnému riadeniu sa možno naučiť a manažérske schopnosti si treba neustále rozširovať. Výskumy hovoria, že kľúčové kompetencie riadiacich pracovníkov sa dynamicky a prudko menia. Program Executive MBA (EMBA) (PGM) v rámci WU Executive Academy je na tieto zmeny pripravený, pružne sa im prispôbuje a priebežne sa inovuje. Jeho účastníci využívajú výhody, ktoré ponúka dôsledný rozvoj učiacej sa organizácie, prepojenej so strategickým manažmentom. Popri tom majú možnosť oboznamovať sa s najaktuálnejšími témami v oblasti riadenia, ako sú Service Design Management, Operational Excellence, Change Management Kompetenz alebo Afinity-Group Management. Získavajú schopnosti v oblasti sociálnej kompetencie a zaobchádzania s HR v rámci tímu, ako

aj riadiacich činností. Zlepšujú si schopnosť viesť ľudí a byť im vzorom vďaka správaniu sa podľa princípov Compliance a etických zásad, rovnako ako zručnosti v oblasti strategického manažmentu – v podobe myslenia v „obchodných prípadoch“.

„Riadiaci pracovníci sa musia najprv sami presvedčiť, že tímová práca prináša bohatšie plody ako osamotený boj,“ vysvetľuje hlavnú zásadu programu MBA univ. prof. Dr. Helmut Kasper, vedecký vedúci programu EMBA (PGM) a riaditeľ Inštitútu pre Change Management a Management Development WU. Zdôrazňuje, že v rámci EMBA (PGM) si to účastníci nielen overia prostredníctvom reálnych prípadových štúdií a práce na projektoch, ale intenzívne to zažijú doslova na vlastnej koži. Cesta k poznaniu môže mať podobu hlbokej sebareflexie počas horskej túry, kedy začína vznikať učiacia sa organizácia, alebo jachtárskych pretekov



Účastníci EMBA spoznávajú tímovú High Performance na vlastnej koži.

ChampionSHIP-Race, keď sa tímy plavia „live“ a na plný výkon.

Počas 21 dní trvajúceho PGM a následnej nastavby vo forme 40-dňového programu MBA Upgrade, ktoré účastníci PGM alebo MBA prežijú spoločne, dochádza okrem vzniku nových profesijných sietí a spolupráce ponad hranice jednotlivých odvetví aj k nadviazaniu osobných kontaktov a priateľstiev.

JP

Slovakia's Economy Is Going Up

Slovakia has been placed among the ten European Union member countries which managed to increase the level of their economies in 2012, according to data recently released by Eurostat. The data reveals that Slovakia's GDP per capita expressed in Purchasing Power Standards (PPS) reached 75 percent of the EU27 average, up 1.3 percentage points from 2011.

Economists state that Slovakia is thereby catching up successfully with Western European economies. The country's central bank (NBS) explains that this is due to the accelerated growth in nominal product as well as the drops in Slovakia's relative price levels when compared with other member states. "The comparison with other countries in Europe shows that Slovakia has done a great deal of work. Our economy achieved average growth in real GDP equal to 4.1 percent between 1995-2012," analysts from Tatra Banka told TASR news agency.

According to Eurostat, Slovakia was the 18th richest country – or the 10th poorest – within the EU27 last year in terms of GDP per capita.

Foreign Owners in CEE Companies

Around 30-40 percent of the total equity of companies in Central Europe are in the hands of foreign owners, a survey carried out by consultancy company Bisnode has revealed. When it comes to the volume of controlled equity, Dutch, German and Austrian investors are on top.

According to the survey, the region is attractive mainly thanks to its location. "Investors view the location in the heart of Europe as beneficial, and along with the economic development of individual economies in the past years and relative political stability, the Czech Republic, Hungary and Slovakia represent the most appropriate choices," said Michal Řičař, analyst of Bisnode Czech Republic.



The Risk of European Centralization

For many European leaders, the eurozone crisis demonstrates the need for “more Europe,” the final aim being to create a full-fledged political union.

Given the continent's history of war and ideological division, and today's challenges posed by globalization, a peaceful, prosperous, and united Europe that wields influence abroad is surely a desirable goal. But major disagreements about how to achieve that goal remain.

Costs of the EMU

The crisis confronting “Europe” is not so much about political union as it is about European Economic and Monetary Union. If anything, efforts to hold EMU together may have taken us further from the goal of a common foreign policy by re-igniting within member states (regardless of whether they give or receive financial aid) nationalist resentments that we hoped had died long ago.

Politicians launched monetary union in 1999, despite warnings that the constituent economies were too diverse. It wasn't long before several states violated the Stability and Growth Pact. Later, the eurozone's “no bail-out” principle was abandoned. The response to these failings, however, was a demand for greater economic integration, including the creation of a “European finance minister”.

Such ideas, of course, ignored the central issues of national sovereignty and democracy, and specifically the privilege of nationally elected governments and parliaments to determine their own taxes and public spending.

Roots of Economic Success

In short, all of the measures that would implicitly support political union have turned out to be inconsistent and dangerous. They have involved huge financial risks for eurozone members. They have fueled tensions among member states. Perhaps most important, they have undermined the basis on which political union rests – namely, persuading European Union citizens to identify with the European idea.

Public support for “Europe” depends to a large degree on its economic success. Indeed, it is

Europe's economic achievements that give it a political voice in the world. But, as the current crisis indicates, the best-performing EU economies are those with (relatively) flexible labor markets, reasonable tax rates, and open access to professions and business.

Competition Drives Growth

Moreover, the impetus for economic reform has come not from the EU, but from national governments, one of the most successful examples being “Agenda 2010”, launched a decade ago by then-German Chancellor Gerhard Schröder. Numerous academic studies, following the work of the American economic historian Douglass North, support the notion that it is competition among states and regions that lays the groundwork for technological progress and economic growth. Arguably, in earlier centuries, it was competition within Europe that generated unparalleled dynamism and prosperity across much of the continent. To be sure, this was also a time of wars. However, this does not mean that centralization is the best – much less the only – way to guarantee peace.

It is competition among states and regions that lays the groundwork for progress and economic growth.

Still, harmonization, coordination, and centralized decision-making continues to be regarded by EU leaders as a panacea for Europe's problems. Indeed, the European project should start from the premise that appropriate institutions, property rights, and competition, together with a growth-friendly tax system and solid fiscal policies, are the basis of economic success.

There are plenty of areas in which common action at the EU level is both appropriate and efficient. Environmental policy is clearly one. But centralization of economic decision-making, as an end in itself, cannot underpin a prosperous and powerful Europe.

Otmar Issing
former Chief Economist at the ECB,
President of the Center for Financial
Studies at Goethe University Frankfurt
© Project Syndicate

Nuclear Power Plants in Slovakia Safe



The running of all nuclear power facilities in Slovakia has been reliable and safe over the past three years, according to a national report drafted by the Nuclear Supervision Office (UJD).

The report was approved by the Government in July.

In accordance with conditions stipulated in the Convention on Nuclear Safety, Slovakia operates two blocks at the Jaslovské Bohunice nuclear power plant (Trnava region) and two blocks at the Mochovce plant (Nitra region), all of which use Russian-developed VVER 440 nuclear reactors.

The report considers recent stress tests carried out as a preventive measure following the 2011 Fukushima disaster, too. UJD also drew up a National Action Plan with measures that will be applied in the next few years at both Slovak power plant locations.

Export of Cars Helped the Growth

Thanks to developments in the automotive sector and foreign trade, growth in the Slovak economy in 2012 slightly exceeded the estimates previously issued by the Finance Ministry's Institute for Financial Policy (IFP), reaching 2 percent rather than the 1.7 percent forecast. "This was facilitated mainly due to developments in foreign trade, which has recorded record-breaking levels. Exports grew beyond our expectations despite the worsening trends in foreign demand. This was thanks to automobile production," reads an IFP analysis. Car manufacturers have invested in new models, production of which was launched at the beginning of 2012. Conversely, IFP forecasts for tax collection in



2012 appear to have fallen short of actual developments. Incomes from taxes and levies were €482 million lower than foreseen by the approved state budget.

New Air Connections for Košice and Bratislava

Košice's direct airline connection with London is to become a reality on September 17, with Wizz Air's Airbus 320 set to land at Luton airport. The service will be available twice to four times a week. "If we find out that there's a greater interest in this service, we may even operate it daily," said József Váradi of Wizz Air. "We're planning to extend the list of flights (from Košice) to other western European countries and Scandinavia," he added.

Bratislava Airport (BTS) should soon have a direct connection with the United Arab Emirates. It emerged from talks between Slovak Transport, Construction and Regional Development Minister Ján Počiatek and Khalid al-Gaith from UAE's Economic Affairs Ministry in late

June. "I believe that the talks will result in an agreement, as Bratislava Airport has capacities for satisfying the needs of passengers from the Arab Peninsula," said minister. Slovakia is interesting in visitors from UAE for its spas.



Non-marked stories by TASR.

Photo: TASR, JF, SXC



Boost for Tourism

The state will provide financial incentives to tourist facilities that manage to attract foreign vacationers for five-night and longer stays, reads the Strategy for the Development of Tourism 2014-2020 that was passed by the Government. Each of such vacations will be "rewarded" by €30 on average in case of visitors from visa-free countries and €60 for tourists from visa countries. The Strategy also foresees introduction of the National Quality System, under which tourist facilities could be evaluated with golden, silver and bronze certificates to rate the quality of their services.

The number of foreign tourists have risen in the first quarter of 2013, totalling 337,610, which equates to a rise of 19.9 percent on an annual basis, Slovak transport ministry said. The number of nights that the tourists spent in Slovak hotels went up by 8.8 percent to 519,239. In addition, the amount of money that the travellers spent rose by 6.3 percent on the year to €383 million.

Cooperation Japan – Slovakia – V4

Japanese investors have already created thousand of jobs in Slovakia, but the country still remains a relatively unknown one for major investors from Japan, Slovak Prime Minister Robert Fico said after meeting his Japanese counterpart Shinzo Abe in Warsaw in June. The two premiers discussed the possibility of setting up a Slovak-Japanese council to support mutual investment and scientific co-operation.

The prime ministers of the Visegrad Four (Poland, Slovakia, the Czech Republic and Hungary) at the extended summit in Poland with Abe in attendance expressed support for a free-trade treaty between the EU and Japan. According to experts, the treaty may contribute to growth in the EU economy by 0.8 percent annually.

Abe noted that Japan has been co-operating with V4 countries for ten years, with Japanese companies creating a total of 120,000 jobs in the region. He sees further scope for co-operation especially in the sphere of energy policy.

Význam testov TOEFL a TOEIC

Nezisková organizácia Educational Testing Service (ETS) v minulom roku spracovala približne osem miliónov hodnotení úrovne anglického jazyka prostredníctvom svojich hodnotiacich programov TOEFL a TOEIC. Tieto hodnotenia využíva viac ako 22 000 organizácií v 150 krajinách. Potreba objektívne hodnotiť úroveň

a zvládnutie anglického jazyka na globálnom pracovnom trhu a vo vzdelávacích inštitúciách stále narastá.

TOEFL je test akademickej angličtiny, kým TOEIC hodnotí úroveň zvládnutia jazyka v praktickom pracovnom prostredí. „Vzdelávacie inštitúcie a globálne spoločnosti potrebujú prijímať

vysoko kvalifikovaných kandidátov, ktorí sa dokážu presadiť v konkurenčnom prostredí,“ povedal David Hunt, viceprezident ETS a COO globálnej divízie ETS. „Testy TOEFL a TOEIC im pomáhajú prijímať informované rozhodnutia týkajúce sa schopností uchádzačov vedieť efektívne komunikovať so zahraničím.“ **BF**

EÚ o učňovskej príprave

Európska komisia založila Európske združenie učňovskej prípravy, ktoré má prispievať k boju proti nezamestnanosti mladých ľudí. Robí to podporou skvalitňovania programov učňovskej prípravy v EÚ a zvyšovania ich počtu. Pritom využíva partnerskú sieť inštitúcií pôsobiacich v oblasti zamestnanosti a vzdelávania vrátane Európskeho sociálneho fondu (ESF) a nového programu Erasmus+. Zámer podporila aj Rada ministrov a odborové a zamestnávateľské organizácie. „Učňovská príprava môže zohrávať kľúčovú úlohu pri riešení problému nezamestnanosti mladých ľudí tým, že im poskytne zručnosti a skúsenosti, ktoré od nich zamestnávateľia žiadajú,“ uvádza sa vo vyhlásení EK.

Príklady úspešných systémov odborného vzdelávania ponúkajú Nemecko, Dánsko, Holandsko či Rakúsko. Na Slovensku predstavujú pozitívny príklad Železiarne Podbrezová a ich Súkromná stredná odborná škola hutnícka. Medzi motivujúce prvky v nej patria dobré materiálo-technické podmienky a prepojenie teórie s praktickým výcvikom v materskej firme. **TA**



Neatraktívne poľnohospodárstvo?

Záujem o štúdium poľnohospodárskych odborov stále klesá. Výnimkou nie je ani SOŠ Kušníerska brána v Kežmarku so 750 žiakmi, v minulosti zameraná na poľnohospodárstvo. „Poľnohospodárske odbory u nás dnes tvoria asi 10 %. Máme potravinárske, dopravné, stavebné odbory aj informatiku,“ povedal riaditeľ školy Stanislav Marhefka. Spomenul, že do

roku 1990 žiaci chodili na prax do podnikov a škola ich pre ne vychovávala.

„Bola to istá forma duálneho vzdelávania. Keď sa zrušila, finančne podvyživené školy už nedokázali držať krok s vývojom. V súčasnosti je úsilie opäť zaviesť duálny systém, ale podniky nie sú pripravené brať študentov na prax,“ upozornil riaditeľ. „Absolvent, ktorý chce robiť

v poľnohospodárstve, si prácu nájde. Zvýši sa tlak na pracovné sily a aj mzdy. Funguje to už napríklad na juhu Slovenska, kde zahraniční investori zdvihli cenu práce. Ostatní poľnohospodári teraz majú na výber: buď zdvihnú platy a urobia tak prácu pre absolventov atraktívnejšou, alebo skrachujú,“ domnieva sa S. Marhefka. **TA**



ÁNO, objednávam si ročné predplatné v cene 12 €.

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.

Nevádzová 5, 821 01 Bratislava

faxom na číslo: 02/48 28 74 25

e-mailom: goodwill@goodwill.eu.sk



> Osvedčený podnikový informačný systém **SPIN** kontroluje aj vaše zásoby



Máte v skladoch ležiaky?
Netrápte sa tým.
So systémom SPIN
získate veľmi ľahko prehľad
o skladových zásobách
od nákupu až po expedíciu!
Toto je efektívne podnikanie.

HELIOS 
Softvér, ktorý riadi

> rôzne systémy DATALOCK dostali spoločnú značku HELIOS

www.helios.eu