



KTO OCHRÁNI NAŠE DÁTA?

EÚ tasí meč za reformu
informačnej legislatívy

Budúcnosť KSVE
je v znalostnom exporte

Manažérsky pohovor
– dvojsečná zbraň





POMÔŽTE NÁM VÍŤAZIŤ TAM, KDE TREBA

**PRIPOJTE SA K NÁM A POMÔŽTE SVOJIMI 2% Z DANÍ
DOSTAŤ MODERNÉ PRÍSTROJE DO NEMOCNÍC**

AKO NA TO, NÁJDETE
NA WWW.COOP.SK ALEBO
VOLAJTE 02/58 233 269

NADÁCIA JEDNOTA COOP, BAJKALSKÁ 1496/25, 827 18, IČO: 30789214/NULL

2%

GOODWILL

Magazín o ekonomike, biznise a spoločnosti

február – marec 2014

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: Continental Film; SXC (k článkom na strane 10 až 13).

Motív fotografie je z filmu Kráska a zvieratá (Francúzsko 2013; v slovenských kinách od marca 2014) – Vincent Cassel v úlohe Princa.

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 6. 3. 2014 s poradovým číslom 1.

V čase neistôt Nemecko nemôže stať bokom

Nemecko je nadpriemerne globalizovaná krajina, a preto aj nadpriemerne profituje z otvoreného usporiadania sveta – usporiadania, ktoré Nemecku umožňuje spájať záujmy so základnými hodnotami. V zahraničnopolitickom slovníku sa voľný obchod spája s mierom a výmena tovaru s prosperitou.

Z toho všetkého vyplýva hlavný zahraničnopolitický záujem Nemecka v 21. storočí, ktorým je zachovanie tohto poriadku, tohto systému a zabezpečenie jeho životaschopnosti aj do budúcnosti.

Ak tu bola v uplynulých rokoch nejaká konštanta, tak to bolo zistenie, že sme neustále podceňovali rýchlosť zmien. Prognostici sa pravidelne čudujú, že premeny sveta sa stávajú skutočnosťou oveľa rýchlejšie, ako predpovedali. A to má dôsledky aj pre našu bezpečnosť. Nečakane rýchlo sa dostávame do sveta, v ktorom si jednotlivec môže kúpiť toľko ničivej sily, koľko si predtým mohli zaobstaráť iba štáty. Do sveta, v ktorom sa presúva ekonomická a politická moc alebo dochádza k vyzbrojovaniu celých regiónov.

A práve v takej dobe prehodnocuje jediná supervelmoc rozsah a podobu svojho globálneho angažovania. Jej partner, Európa, je zamestnaný sám sebou. Domnienka, že v súvislostiach tohto vývoja sa Nemecko môže bez zmien správať tak ako doteraz, sa mi nezdá presvedčivá. Od určitého času už nemožno prehliadať, ako tento vývoj postupne nahľadá nemecké istoty.

Cítíme sa byť obklopení priateľmi, ale prakticky nevieme, ako nakladať s rozličnými bezpečnostnými rizikami, akými sú privatizácia moci teroristami či kyberzločincami. Právom sa pohoršujeme, keď spojenci pri svojej elektronickej sebaobrane prestrelia. A predsa dávame prednosť tomu, zostať na nich odkázaní, a váhame so zlepšovaním vlastnej obrany. Vyplýva z toho jedna vec – v budúcnosti už nebude stačiť apelovať na starých známych, aby nám pomáhali.

Od svojho znovuzjednotenia sa Nemecko vydalo na novú cestu. Krok za krokom sa mení z toho, kto len užíval výhody medzinárodného poriadku a bezpečnosti, na ich garanta. Nemecko je so svetom prepojené tak ako málokto iný štát. Profituje teda z otvoreného usporiadania sveta, ale je aj citlivé na poruchy systému. Preto môžu byť dôsledky jeho nečinnosti rovnako závažné ako dôsledky konania – občas dokonca aj závažnejšie. Nemôžeme dúfať, že budeme uchránení konfliktov vo svete. Ale ak sa budeme podieľať na ich riešení, môžeme aspoň spoluutvárať budúcnosť. Je pravda, že riešiť problémy môže stať peniaze, niekedy aj veľa peňazí. Ale nielen v európskej kríze sme dokázali, že sme ochotní ísť veľmi ďaleko v záujme dodržania spojeneckých záväzkov a poskytovania podpory, pretože je to v konečnom dôsledku v našom vlastnom záujme. Preto sa

Spolkovej republike oplatí investovať do európskej spolupráce a medzinárodného usporiadania.



Joachim Gauck

nemecký spolkový prezident

(Z vystúpenia na 50. mnichovskej bezpečnostnej konferencii 31. januára 2014)



Vládny dozor nad kyberpriestorom

Ochrana údajov podľa nového strihu EÚ

Dva veľké vynálezy našej generácie – internet a mobilné telefóny – zmenili svet; ukázali sa však aj ako perfektný nástroj na sledovanie ľudí. Veľká debata o ochrane osobných údajov sa v EÚ začala pred dvoma rokmi. K akým zmenám povedie? **10 12 13**

Ekonomika

- 6** Nový model pre strednú a východnú Európu
- 8** Reforma eurozóny a podpora zdola
- 9** Obchod SR – Ukrajina bol rozbehnutý dobre

Informačné a komunikačné technológie

- 10** Vládny dozor nad kyberpriestorom
- 11** Údaje o nás zbierajú aj v Európe
- 12** Nedovoľme, aby sa z ochrany dát stal protekcionizmus
- 13** Ochrana údajov podľa nového strihu EÚ
- 28** Mobilní operátori pripravujú expanziu 4G sietí
- 30** Aký bude svet televízorov v roku 2014?

- 31** SWAN prinesie ultrarýchly mobilný internet
- 32** Cloud computing si vyžaduje integráciu aplikácií
- 35** Veľtrh AMPER 2014
- 37** Daňový poradca vždy poruke

Energetika

- 14** Klíma, energetika a priemysel v EÚ: horizont 2030
- 14** Zelenšia energetika pomôže aj Slovensku
- 15** Európa a ceny energie

Podnikanie

- 16** Umorenie daňovej straty po novom
- 17** Rôzni manažéri, podobné príbehy
- 23** Choroba ma priviedla k podnikaniu

- 24** Bez externých dodávateľov služieb? Neefektívne!
- 25** Efektívnejšie proti dlžníkom
- 26** Súdiť sa môžete aj bez peňazí
- 27** S manažérskym účtovníctvom je aj daňové priznanie hračkou
- 56** Hodnotiace manažérske pohovory patria k najťažším
- 57** Nerobiť nič je občas to najlepšie, čo môžete urobiť!

Financie

- 18** Lízing na Slovensku: viac zmlúv, ale menší objem
- 19** Trend hovorí jasne v prospech operatívneho lízingu
- 20** Stavební sporitelia získali viac štátnych prémiei

Nový model pre strednú a východnú Európu

Recept na zotavenie rastu HDP: ešte vyššia kvalita exportu, zvýšenie produktivity a viac PZI. **6**



Hodnotiace manažérske pohovory patria k najťažším

Ako dosiahnuť, aby boli pre účastníkov prínosné a podnetné, a nie unavujúce a frustrujúce? **56**

Stavebníctvo a reality

22 | Obnova bytového fondu: znižujeme energetickú náročnosť a šetríme

Doprava a logistika

36 | Železnice v EÚ: viac konkurencia a kvality

Automobily

38 | Zachovajme si schopnosť robiť so skvelými ľuďmi skvelé autá
Prezident ZAP SR Jaroslav Holeček

40 | Detroitké trendy: komfort, bezpečnosť a rýchlosť

Cestovný ruch

44 | Najnavštevovanejšie destinácie sú v Ázii

45 | Agroturizmus – šanca pre všetky regióny

Potraviny

46 | Výročný sviatok gastronómie

47 | Príbeh nášho cukru

48 | Energetický nápoj povzbudí myseľ aj telo

49 | Bourbon a Tennessee whiskey majú úspech doma i vo svete

Zdravie

50 | Alergici, pozor! Ohrozujú vás roztoče a bytové plesne

Spoločenská zodpovednosť firiem

52 | Časť z vašich daní môže pomôcť mimovládny organizáciám

55 | Dobre vidíme iba srdcom...

52 | Dôraz na etiku v slovenských firmách

Štýl

59 | Špičková fotografia – umenie dostupnejšie, ako si myslíte

60 | Keď sú páni v gala

61 | Majú svoje krídla!
Kto získal Kríšťalové krídlo

Marketing

63 | Event a live comm posilňujú goodwill spoločnosti

Vzdelávanie

65 | Vzdelávanie, kurzy, semináre

65 | Sebavzdelávanie ako manažérsky projekt

Nový model pre strednú a východnú Európu

Pred piatimi rokmi sa v strednej a východnej Európe odohrával príbeh jedného z najpôsobiliejších hospodárskych rastov na svete. Môže sa to ešte niekedy vrátiť?

Pripomeňme si: ročný rast HDP sa blížil k piatim percentám, čo bolo len o málo menej ako v Číne a Indii. Priame zahraničné investície prúdili do Bulharska, Českej republiky, Chorvátska, Maďarska, Poľska, Rumunska, Slovinska a na Slovensko tempom presahujúcim 40 miliárd dolárov ročne. Každý šiesty automobil predaný v rámci širšej Európy sa exportoval z továrni v tomto regióne. Produktivita a HDP na obyvateľa svižne rástli, čo znižovalo oneskorenie za západnou Európou.

Výskum inštitútu McKinsey: KSVE sú aj po kríze v slušnej kondícii a stále atraktívne pre investorov.

Po globálnej finančnej kríze a následnej recesii sa dnes región len ťažko snaží získať späť vtedajšiu dynamiku. Tempo hospodárskeho rastu kleslo na necelú tretinu predkrízovej úrovne. A priame zahraničné investície, ktoré sa v rokoch 2008 až 2009 prepadli o 75 %, sa zvýšili len čiastočne.

Recesia pozitívna neoslabila

Skutočne sa zdá, že región strednej a východnej Európy zmizol z hľadáča globálnych firiem

a investorov. Nový výskum však zisťuje, že atribúty, vďaka ktorým bol región taký atraktívny, zostávajú naďalej nedotknuté.

Rast a priame zahraničné investície (PZI) sú síce stále potlačené, no celkovo prestál región krízu v relatívne dobrej kondícii. Vo väčšine krajín verejný dlh vyjadrený ako podiel HDP nepresiahol od roku 2004 hodnotu 60 % – čo ostro kontrastuje so situáciou v mnohých z pätnástich štátov, ktoré boli členmi Európskej únie už pred týmto rokom. A aj naďalej platí, že sa nové členské krajiny môžu pochváliť vysoko vzdelanou pracovnou silou a mzdovou úrovňou, ktorá je v priemere o 75 % nižšia ako v ekonomikách európskej pätnástky.

Excesy a slabiny regiónu

Súčasnne sa však aj v tomto regióne prejavili niektoré excesy, najmä na trhu nehnuteľností, ktoré prispeli k vyvolaniu krízy. V Rumunsku sa ceny nehnuteľností zvyšovali v rokoch 2004 až

2007 o 23 % ročne. A napriek podstatnému skvalitneniu podnikateľského prostredia v celom regióne sa tieto ekonomiky radia až za svojich susedov z EÚ-15 v oblasti korupcie (hoci si počínajú lepšie ako iné rozvíjajúce sa ekonomiky – vrátane Číny, Indie, Brazílie a Ruska).

Ekonomiku, príliš odkázanú na vývoz na Západ a prílev PZI, treba prebudovať.

Ešte dôležitejšie je, že kríza odhalila značné slabiny v ekonomickom modeli tohto regiónu: prehnanú odkázanosť na vývoz do západnej Európy a vysokú úroveň spotreby v porovnaní s inými rozvíjajúcimi sa regiónmi, ktorú poháňajú pôžičky a silná závislosť od PZI pri financovaní kapitálových investícií.



Stredná Európa je častým vývozcom sofistikovaných výrobkov, akými sú aj automobily.

Nový model – export, produktivita, úsporná ekonomika

Stredná a východná Európa však môže vytvoriť nový model, ktorý by podľa nášho názoru umožnil návrat k tempám rastu HDP vo výške 4 – 5 %. Tento model má tri hlavné zložky: rozšírenie a skvalitnenie exportu, zvýšenie produktivity v sektoroch, kde je región slabý, a oživenie PZI pri súčasnom rozvoji metód, ktorými by ekonomiky v regióne mohli financovať väčšiu časť rastu z vyšších úspor domácností.

Recept na zotavenie rastu HDP: vyššia kvalita exportu, produktivita a oživenie PZI.

Región má veľkú príležitosť zvýšiť hodnotu svojho vývozu tovarov a služieb. Napríklad je v dobrej pozícii pre to, aby sa stal regionálnym potravinárskym centrom pre širšiu Európu aj ďalšie oblasti. Mzdová úroveň v regióne je stále dostatočne nízka na to, aby údeniny vyrobené v Poľsku a predávané v Berlíne mohli stáť zhruba o 40 % menej než údeniny vyrobené v Hamburgu.

Región je už dnes čistým vývozcom „znanostne náročného“ tovaru, ako sú automobily a produkty leteckého priemyslu. Mohol by preniknúť aj do sofistikovanejších oblastí, ak by zvýšil investície do vzdelania a ďalej rozvíjal priemyselné centrá, ako je napríklad Dolina Lotnicza (Letecká dolina) v juhovýchodnom Poľsku.

Outsourcing a offshoring

Jedna sľubná príležitosť sa ukrýva vo vedomostne náročných službách. Región, na čele s Poľskom, je stále významnejšou lokalitou pre outsourcing a offshoring. Jeho outsourcingový sektor rastie dvakrát rýchlejšie ako indický. Priestor pre rast by však mohol byť ešte väčší. V Ázii sa totiž dnes prejavujú dva trendy: rastúce



mzdové náklady a čoraz citeľnejšie obavy západných outsourcingových klientov z pretrvávajúcej kultúrnych a jazykových ťažkostí.

Stredná a východná Európa má dobrú pozíciu na to, aby z týchto trendov ťažila vďaka silnej jazykovej vybavenosti a kultúrnej blízkosti k európskym a severoamerickým klientom. Región sa, navyše, nachádza o veľa časových pásiem bližšie k európskym a americkým klientom než ázijské firmy.

Zvýšenie produktivity v sektoroch

Niekoľko sektorov je zároveň zrelých na zlepšenie produktivity. V stavebníctve, čo je vysoko neformálny sektor, sa produktivita nachádza 31 % pod úrovňou EÚ-15. Tiež v poľnohospodárstve je produktivita nízka pre prevládajúce zastúpenie malých fariem, ktoré nie sú vysoko mechanizované. Otvorenie poľnohospodárskeho sektora zahraničným investíciám by pomohlo zvýšiť priemernú veľkosť fariem a zaviesť v nich modernejšie metódy.

„Sieťové“ sektory, ako sú elektrina a železnice, boli vo väčšine regiónu čiastočne sprivatizované. Ich plnšie otvorenie sa konkurencii a trhovým stimulom by dopomohlo k zvýšeniu produktivity aj v týchto odvetviach.

Odbúrať závislosti od pôžičiek

Aby sa zmiernila závislosť od spotrebných pôžičiek či aj vrtošivý charakter FDI, musí sa v regióne po obnovení dopytu zvýšiť aj miera úspor domácností. K tomu by pomohli dôchodková reforma a ďalší rozvoj finančných trhov.

Zavedenie jednotlivých zložiek tohto rastového modelu pre strednú a východnú Európu si vyžaduje ďalšie reformy s cieľom uľahčiť podnikanie

a posilniť ochranu investorov. Ekonomiky v regióne by tiež mali podstatne viac investovať do infraštruktúry a riešiť dôsledky starnutia populácie, ktoré by mohli v nadchádzajúcom desaťročí ukrajsť z ročných temp rastu 0,7 %. Jednou z ciest, ako zvýšiť participáciu pracovnej sily na úroveň EÚ-15 a vyhnúť sa prudko rastúcim pomerom závislosti, by bolo zapojenie väčšieho počtu žien do pracovného procesu.

KSVE sú čistým vývozcom „znanostne náročného“ tovaru, ako je automobilová a letecká technika.

Stredná a východná Európa sa tento rok nevyhnutne stane centrom celosvetovej pozornosti. Dvadsať piate výročie pádu železnej opony a desiate výročie vstupu Českej republiky, Maďarska, Poľska, Slovenska a Slovinska do EÚ predstavujú pre región príležitosť, aby ukázal, aký kus cesty za posledné štvrtstoročie urazil. Uvedomenie si značného potenciálu regiónu na ďalší úspech si však vyžaduje nový prístup k jeho rastu.

Martin N. Baily, Brookingsov inštitút; bývalý hlavný ekonomický poradca prezidenta B. Clintona

Pál Erik Sjáttil, riadiaci partner McKinsey pre východnú Európu, SNŠ, Blízky východ a Afriku
Výskum realizoval McKinsey Global Institute.

Ilustračné obrázky: SXC, TASR

Reforma eurozóny a podpora zdola

Pri hľadaní nového inštitucionálneho rámca eurozóny netreba opomínať malé kroky, vychádzajúce z logiky trhových mechanizmov.

Francúzsky štátnik Georges Clemenceau kedysi povedal, že „generáli vždy vedú poslednú vojnu“. To isté by sme mohli dnes, v dozvukoch krízy eura, povedať o Európskej únii, ktorá sa chce oprieť o pevnejší inštitucionálny základ.

EÚ prechádza zásadnými zmenami. Mnohé z nich však unikajú väčšej pozornosti, pretože záujem sa sústreďuje prevažne na veľké reformy uskutočňované „zhora dolu“. Európski činitelia zmeny ako keby nevnímali, kým nemajú podobu eurobondov, nových európskych zmlúv či zvrátov v politike nemeckej kancelárky Angely Merkelovej. Existujú však pádne dôvody na malé kroky, vychádzajúce z trhových mechanizmov.

Čo spôsobilo krízu eura?

Posadnutosť Európy reformami uskutočňovanými zhora pramení z prevládajúcich analýz príčin, ktoré môžu za krízu eura. Väčšina ľudí v Nemecku, Holandsku a vo Fínsku dáva destabilizáciu eurozóny a Únie za vinu premršteným verejným výdavkom a nedostatočnej regulácii v krajinách ako Grécko, Španielsko a Cyprus.

Bolestivé korekcie v juhoeurópskych krajinách už prinášajú pozitívne výsledky.

Iná, trochu sofistikovanejšia analýza hovorí, že za problematické výdavky týchto krajín nesie zodpovednosť samotné euro. Uniformná menová politika Európskej centrálnej banky vytvorila v eurozóne destabilizačné nerovnováhy. V južnej Európe, kde vlády a domácnosti vďaka lacným úverom hýrili, boli úrokové sadzby príliš nízke, zatiaľ čo v Nemecku, zaťaženom bremenom znovuzjednotenia, boli príliš vysoké.

Ako reparovať menovú úniu

Ak tieto nerovnováhy vytvorilo euro, riešenia na úrovni jednotlivých krajín nestačia. Jedinou

možnosťou Európy je opraviť a posilniť menovú úniu prostredníctvom bankovej, fiskálnej a politickej únie. Banková únia je skutočne potrebná na prelomenie bludného kruhu slabých bánk a zadlžených vlád. Dobrou správou je, že jej obrysy sú pomerne jasné a proces jej vytvorenia je už napriek pomalému tempu v plnom prúde.

Keby sa mala fiskálna a politická únia vytvoriť teraz, bola by príliš „nemecká“.

Logika, o ktorú sa opiera fiskálna únia, je však menej priehľadná – v neposlednom rade preto, lebo jej zástancovia nedokázali vysvetliť, čo taká únia presne znamená. Priniesla by omnoho väčší rozpočet Európskej únie, financovaný pravdepodobne určitým druhom celoeurópskeho zdanenia, ako aj eurozónou zastrešené poistenie proti nezamestnanosti a mechanizmus mutualizácie dlhov (spoločné ručenie), akým sú eurobondy.

Povzbudivé zmeny

Centralizácia finančných a fiskálnych právomocí by vyžadovala posilnenie zodpovednosti na európskej úrovni. Na to by bola potrebná politická únia s priamo volenými európskymi činiteľmi a výrazne silnejším Európskym parlamentom. Nie je pravdepodobné, že sa to stane, aspoň nie v dohľadnom čase. Ale toto zrejme nie je až také dôležité, ako mnohi tvrdia. Nerovnováhy vytvorené v priebehu prvého desaťročia eura sa už riešia. Bolestivé korekcie, ktoré juhoeurópske krajiny (a Írsko) podstupujú, už znížili externé schodky a jednotkové mzdové náklady. Španielsky vývoz dnes rastie rýchlejšie ako nemecký. Zmeny, ktoré krajiny ako Španielsko a Portugalsko zavádzajú do svojich zákoníkov práce, penzijných schém a regulačných systémov, sú povzbudivé. Tieto zlepšenia vytvoria silnejší tlak na Francúzsko a Taliansko, aby ich nasledovali, čo by výrazne posilnilo konkurencieschopnosť Európy ako celku.

Zoslabí sa nemecká dominancia?

Navyše, politika eurozóny v súčasnosti nevedie k trvalým reformám. Kríza umocnila rolu Nemecka – vzhľadom na jeho ekonomickú veľkosť a značný vonkajší prebytok – a všetci ostatní vyzerajú ako slabí. Keby malateraz Európa vytvorila fiskálnu



a politickú úniu,

bola by príliš striktné zviazaná

pravidlami, príliš nemecká. Bez príliš dominantnej moci by však EÚ pravdepodobne vytvorila všeobecne prijateľnejšie – a teda trvalejšie – inštitúcie.

Aj bez fiskálnej a politickej únie boli právomoci Európskej komisie posilnené o dozor nad fiskálnymi výdavkami a ďalším makroekonomickým dianím – napríklad rastom miezd a cenami reálnych. Zároveň ECB získala právomoc (spolu)dozerať na veľké banky. Treba si však uvedomiť, že finančné trhy sa stali disciplinovanejšími.

Prístup „zdola hore“

V tomto sa skrýva nesúlad medzi tými, ktorí veria v inštitucionálnu nápravu, a tými, čo dôverujú viac prístupu „zdola hore“. Mnoho ľudí, najmä vo Veľkej Británii a USA, je presvedčených, že „vyriešiť“ krízu eura znamená vrátiť sa do rajského stavu, v ktorom sú dlhopisy všetkých európskych vlád rovnako bezrizikové. Pre Nemcov, Holanďanov a Rakúšanov však rozpätia úrokových sadzieb nepredstavujú problém, ale súčasť riešenia; vynucujú si totiž disciplínu, akú by nedosiahli ani nové právomoci európskych inštitúcií.

Úspešné reformy v južnom krídle vytvoria väčší tlak aj na Francúzsko a Taliansko.

Nový inštitucionálny rámec eurozóny nemusí riadiť fiskálne a hospodárske politiky 18 krajín. Musí však byť dostatočne pevný na to, aby trom umožnil rozoznať znepokojujúci vývoj, reagovať naň a súčasne ponúknuť reálnu pomoc krajinám v problémoch. To sa už deje. Teraz sa môžu európske krajiny viac venovať výzve stať sa flexibilnejšími a produktivnejšími, aby boli v budúcnosti viac konkurencieschopnejšie.

Katinka Barysch
riaditeľka pre politické vzťahy
Allianz SE, Mnichov
© Project Syndicate

Článok vyjadruje osobné názory autorky.

Obchod SR – Ukrajina bol rozbehnutý dobre

Vzájomný obchod v minulom roku narástol o 12,5 %; investície asi o 40 %.

„Ukrajinsko-slovenská spolupráca vo všetkých oblastiach dosiahla kvalitatívne novú úroveň – vďaka rastúcemu záujmu na oboch stranách, pochopeniu nových perspektív a určite aj politickej vôle našich vlád,“ zhodnotil veľvyslanec Ukrajiny v Slovenskej republike Oleh Havaši v tlačovom materiáli z februára 2014.

Rast vývozu aj dovozu

Podľa oficiálnych ukrajinských údajov vzrástol v minulom roku obchod medzi obidvomi krajinami o 12,5 % a dosiahol objem 1 416,22 milióna amerických dolárov. Prítom slovenský vývoz na Ukrajinu sa zvýšil o 13 % na hodnotu 663,46 mil. USD a ukrajinský vývoz na Slovensko o 12 % – na 752,76 mil. USD. Asi tretinu

slovenského exportu k východnému susedovi tvoria automobily, nasledujú zariadenia pre energetiku, stroje a plasty. Slovensko dováža z Ukrajiny najmä suroviny – rudy, minerálne palivá, ropu a ropné produkty, ale aj elektrické stroje, drevo a výrobky z dreva.

Prelom vo vzťahoch

„Môžeme hovoriť o prelome v dvojstranných vzťahoch v minulom roku. Politický dialóg na všetkých úrovniach – medzištátnej, medzivládnej a medzirezortnej – bol intenzívnejší ako kedkoľvek predtým. Vytvoril všeobecne pozitívne pozadie a aj atmosféru dôvery, čo nepochybne stimulovalo spoluprácu medzi Ukrajinou a Slovenskom v obchodno-ekonomickej oblasti,“ povedal veľvyslanec.

Ekonomické vzťahy a kontakty dostali viacero impulzov. Podľa O. Havašiho boli prínosné najmä pravidelné zasadania dvoch medzivládnych komisií – pre ekonomickú, priemyselnú a vedecko-technickú spoluprácu a pre cezhraničnú

spoluprácu. To isté sa týka práce medzirezortnej komisie pre automobilovú dopravu. Rozvoju partnerstiev medzi podnikateľmi pomohol celý rad bilaterálnych aktivít, ako boli obchodné fóra, konferencie, semináre či prezentácie v regiónoch.

Dohody a projekty

Predstavitelia Ukrajiny a Slovenska podpísali celý rad bilaterálnych dohôd, ktoré rozširujú právny rámec spolupráce v ekonomickej sfére. V pokročilej fáze je príprava na podpísanie ďalších dvoch medzivládnych a niekoľkých medzirezortných dohôd. Realizujú sa spoločné projekty v oblasti energetiky a dopravy a tiež národné projekty s účasťou druhej strany. Pozitívny trend odráža aj rast vzájomných investícií, ktorý k 1. 10. 2013 predstavoval 42,7 %, pokiaľ ide o PZI. Slovenské investície smerovali najmä do ukrajinského priemyslu (39,8 %), zasielateľstva a logistiky (30,2 %) a spracovateľského priemyslu (15,8 %). **OK**

GW 142322


 NADÁCIA PRE  SLOVENSKA
 CHILDREN OF SLOVAKIA FOUNDATION

**VELKÉ SNY
 POTREBUJÚ
 VAŠE 2%**

VENUJTE 2% VENUJTE SVOJE 2% DEŤOM A DARUJTE IM BUDÚCNOSŤ.

VŠETKO POTREBNÉ NA WWW.HODINADETOM.SK

Vládny dozor nad kyberpriestorom

Dva veľké vynálezy našej generácie – internet a mobilné telefóny – zmenili svet. Ukázali sa aj ako perfektný nástroj na sledovanie ľudí.

Keď sa internet stal v polovici 90. rokov samozrejmosťou, mocní tohto sveta ho ignorovali. Nezadal sa im dôležitý, ani nijakým spôsobom relevantný. Krátko nato však globálna sloboda rozkvitla v neobmedzený online svet. Ľudia na celom svete mali zrazu vo svojom dosahu niečo naozaj globálne. Nezaujímali sa len o obsah, ale obsah pre seba a druhých vytvárali.

Sledovanie a jeho odhalenie

Politici a vodcovia si nakoniec uvedomili dôležitosť internetu. Predovšetkým si uvedomili jeho prospešnosť, a to najmä vo využití na dozor nad občanmi.

Dva pravdepodobne najdôležitejšie vynálezy našej generácie – internet a mobilné telefóny – zmenili svet. Oba sa tiež ukázali ako perfektný nástroj na sledovanie. A ak je niekto sledovaný, predpokladá sa, že je vinný.

Sledovanie internetu a dozor nad ním sa stali témou číslo jeden v lete 2013, keď Edward Snowden začal poskytovať informácie o PRISM, Xkeyscore a iných programoch americkej Národnej bezpečnostnej agentúry (NSA).

Programy ako PRISM nesledujú len podozrivé osoby; budujú dokumentáciu na každého.

Nechápte ma, prosím, zle. Veľmi dobre rozumiem potrebe monitoringu a dozoru. Keď je niekto podozrivý, že organizuje drogový gang, plánuje strelbu v škole alebo je súčasťou teroristickej organizácie, mal by byť sledovaný na základe príslušného súdneho príkazu.

PRISM však nie je o sledovaní podozrivých ľudí. PRISM je o sledovaní každého. Sledovaní sú ľudia, ktorí sú nevinní. Je to o budovaní dokumentácie na každého jedného z nás. Na základe našej internetovej aktivity vedia o nás všetko. Ak budú niekedy potrebovať, aby kohokoľvek z nás usvedčili, určite nájdu niečo podozrivé alebo trápne v internetovej histórii každého človeka.

Americký „veľký brat“

Spravodajské služby USA majú zo zákona plné právo kontrolovať cudzincov. Neznelo by to až tak hrozne, pokiaľ si neuvedomíme, že pre Američanov je cudzincami väčšina ľudí. Až 96 % ľudí na tejto planéte je vo vzťahu k USA v kategórii „cudzinec“. Ak teda náhodou niekto z cudzincov používa americké internetové služby, môže byť legálne monitorovaný.

Keď sa začali úniky PRISM, americká rozviedka sa snažila upokojiť zvyšok sveta vyhlásením, že tieto programy sú určené len na boj s teroristami. Ďalšie úniky však dokázali, že Spojené štáty používali svoje nástroje aj na sledovanie Európskej komisie a Organizácie Spojených národov. V tomto prípade USA len ťažko niekomu nahovoria, že hľadajú teroristov v sídle Európskej únie.

Ďalším argumentom, ktorý sme od Američanov počuli, bolo, že všetci ostatní robia internetové sledovanie. To je pravda. Väčšina krajín má výzvedné služby, ktoré monitorujú, čo robia ostatné krajiny. Spojené štáty však majú nespravodlivú výhodu. Takmer všetky bežné internetové služby, vyhľadávače, WebMail, webové prehliadače a mobilné operačné systémy pochádzajú práve z USA. Pozrime sa na to takto: koľko španielskych politikov používa americké





internetové služby? Odpoveď: všetci. Koľko amerických politikov používa španielske služby? Odpoveď: žiadny.

Brániť sa? A ako?

Cudzinci by nemali používať americké internetové služby, pretože nie sú dôveryhodné. Prečo by sme mali dobrovoľne odovzdať naše dáta americkým spravodajským službám?

V praxi je to nemožné. Dnes si nikto nevie predstaviť, že by denne nepoužíval Google, Facebook, Dropbox, LinkedIn, Amazon, SkyDrive, iCloud, Android, Windows, iOS a iné. To je jasný príklad zlyhania Európy, Ázie a Afriky v porovnaní s americkými internetovými službami. Aj keď sa globálny hit vytvorí niekde inde na svete,

ako napríklad Skype alebo Nokia, zvyčajne skončí pod kontrolou nejakej americkej spoločnosti, a teda pod kontrolou USA.

Ak nerobíte nič zlé, prečo by ste sa mali o toto zaujímať práve vy? Alebo, ak sa zaujímate, čo schovávate? Jasné: nemáte čo skrývať, ale nemáte ani nič, čo by mohlo zaujímať spravodajské služby, predovšetkým zahraničné spravodajské služby. Keď už niekto potrebuje „veľkého brata“, oveľa sympatickejší mu je domáci „veľký brat“ ako cudzinec.

Rozhorčenie a činy

Ľudia sa ma pýtajú, či sa naozaj majú báť PRISM. Povedal som im, že by sa nemali obávať, mali by byť pobúrení. Nemali by sme iba

ticho akceptovať, že jedna krajina monitoruje zvyšok sveta. Keďže sme prvou generáciou, ktorá je online, mali by sme robiť všetko, čo je v našich silách, aby sme zabezpečili internetovú sieť a udržali ju voľnú aj pre ďalšie generácie, ktoré prídu po nás.

Slidenie cez internet sa stalo veľkou témou v roku 2013, keď naň upozornil E. Snowden.

Pokrok v počítačovom vývoji a ukladaní dát totiž spôsobil, že celoplošné monitorovanie je možné. Spôsobil, že aj úniky sú možné. Takto Edward Snowden ukradol tri notebooky, ktoré obsahovali toľko informácií, že ak by sa mali vytlačiť, nestačil by kamión papiera. Úniky sú dnes veľmi jednoduché. Dúfajme, že samotné organizácie sa vyvarujú darebáctva a neetických praktík, pretože sa na ne skôr či neskôr príde.

Keď vlády sledujú nás, musia vedieť, že aj my sledujeme ich.

Mikko Hyppönen
riaditeľ pre výskum (CRO),
F-Secure, Helsinki
Obrázky: TASR, SXC

Údaje o nás zbierajú aj v Európe

Pred dvoma rokmi sa v EÚ začala veľká debata o ochrane osobných údajov.

Je to debata o ochrane údajov vo svete totalnej konektivity; o ochrane súkromia vo svete, kde dáta prúdia ponad hranice tak ľahko ako vzduch, ktorý dýchame; o budúcnosti digitálnej ekonomiky. Pred necelým rokom nabrala táto debata nečakaný obrat. Objavili sa prvé správy o PRISM. Dozvedeli sme sa, že časy masového dohľadu nad občanmi ešte nepatria do minulosti.

Ale ak chce byť Európska únia presvedčivá v úsilí o obnovu dôvery a byť príkladom pre iné kontinenty, musí dať do poriadku aj svoj vlastný dom.

Program Tempora

Podľa zverejnených informácií sa v rámci programu Tempora, ktorý prevádzkuje britské elektronické spravodajské centrum GCHQ, zachytávajú a ukladajú dáta z optických káblov vedúcich cez Atlantik a do západnej Európy.

Ak je to tak, potom sa v obrovskom meradle každodenne zhromažďujú dáta občanov Veľkej Británie a ostatných štátov EÚ – prevádzkové údaje, záznamy o telefonných hovoroch, obsah e-mailových správ, vstupy do Facebooku.

Keď sa objavili správy o programe Tempora, Európska komisia napísala britskej vláde list, v ktorom vyjadrila obavy a pýtala sa na povahu a rozsah programu. Odpoveď bola krátka: ruky preč, je to vec národnej bezpečnosti.

Keďže tam nie je žiadne prepojenie na legislatívu EÚ a národná bezpečnosť je v právomoci členských štátov, Komisia má zviazané ruky. Legálnosť Tempora a jej súlad so základným právom na súkromie však v súčasnosti analyzuje Európsky súd pre ľudské práva – na základe podaní sťažností množstva občanov, najmä z Veľkej Británie. Mám plnú dôveru, že súd v Štrasburgu vypočuje týchto občanov a ich obavy a podporí ich právo na súkromie oproti masovému dohľadu bez limitov.

Ako dlho uchovávať údaje?

Nielen členské štáty, ale aj samotná EÚ by sa mala pozornejšie pozrieť na niektoré zo svojich

právnych úprav. Komisia, Rada ani Európsky parlament nemôžu byť hrdí na smernicu o uchovávaní údajov.

Táto smernica vyžaduje od telekomunikačných spoločností, aby uchovávali všetky telefónne metadáta vrátane geolokalizačných údajov. Generálny advokát Európskeho súdneho dvora nedávno nahlas povedal to, čo si mnohí z nás mysleli. Údaje sa uchovávajú príliš dlho, sú príliš ľahko prístupné a riziko zneužitia je príliš veľké. Celé to posúva príliš ďaleko opatrenia vyplývajúce z atmosféry po útokoch z 11. septembra 2001.

Generálny advokát požaduje väčšie záruky. To povzbudzuje tých, ktorí chcú dostať smernicu o uchovávaní údajov do správnej rovnováhy medzi ľudskými právami a bezpečnosťou. Európska smernica o uchovávaní údajov potrebuje liečbu – a liekom je Charta základných práv EÚ.

Viviane Redingová
podpredsedníčka Európskej komisie
a komisárka pre spravodlivosť, základné práva a občianstvo
(z vystúpenia v Centre pre európske politické štúdie, Brusel 28. januára 2014)

Nedovoľme, aby sa z ochrany dát stal protekcionizmus

Žijeme v digitálne prepojenom svete. Jeho motormi sú cloud, mobilné riešenia a in-memory technológie. Je to nový svet bez hraníc, s obrovským potenciálom a výzvami pre politiku i priemysel.

Odpoveďou na uniknuté informácie o všadeprítomnom špehovaní americkej Národnej bezpečnostnej agentúry sú pochopiteľné globálne obavy. Nanešťastie, objavili sa aj návrhy na budovanie obranných múrov okolo národných dát.

Slobodný pohyb dát

Verím, že nové technológie a slobodný pohyb dát sú zásadné pre zdroj inovácií a rast medzinárodného obchodu. To je možné len vtedy, ak zákazníci a občania dôverujú digitálnej ekonomike a značne ju využívajú.

My v našom odvetví musíme spolupracovať s tvorcami politik na všetkých trhoch na tom, aby sme vytvorili jasné a transparentné pravidlá. Tie by chránili legitímne práva občanov, zákazníkov a spoločností, no zároveň podporovali cezhraničné dátové toky.

Bezpečnosť, nie však bariéra

V Európe sírne potrebujeme vnútornú harmonizáciu bezpečnostných regulácií. Tá však nemôže viesť k budovaniu dátových bariér okolo kontinentu.

Naopak, Európa by spolu s partnermi, najmä Spojenými štátmi, mala pracovať na globálnom riešení. Keďže sa obe ekonomiky menia na digitálne, politici i predstavitelia biznisu z oboch kontinentov by mali spoločne zaujať smelý postoj k vytvoreniu spoločných štandardov a procedúr. Tie by umožnili cezhraničné dátové toky v rámci Transatlantického obchodného a investičného partnerstva.

Pri slobodnom pohybe dát je dôležité definovať jasné a transparentné pravidlá.

Preto by sme mali posilniť dohodu o bezpečnom prístave (Safe Harbour agreement) medzi Európskou úniou a USA, ktorá upravuje presuny dát medzi spoločnosťami v obidvoch teritóriách. Samozrejme, takéto dohody by mali obsahovať ustanovenia, potvrdzujúce právo oboch strán na ochranu súkromných údajov občanov, ako aj citlivých vládnych či obchodných údajov.

Popri tom sa budeme musieť spoločne zaoberať aj problémami súkromia, elektronickej bezpečnosti a duševného vlastníctva. Dôležitú prácu treba vykonať pri ustanovovaní zákonných noriem a vymáhateľných pravidiel, týkajúcich sa vládneho prístupu k súkromným a obchodným dátam. To všetko však treba robiť s ohľadom na podporu globálneho obchodu a dátových tokov.

Štandardizáciou k úspechu

Úspešné príklady takejto práce sme videli už v minulosti, napríklad keď inovácie ako

kontajnerová doprava spustili rozmach globálneho obchodu. Vynález štandardizovaného kovového lodného kontajneru znížil čas potrebný na naloženie a vyloženie lode. Výsledkom bolo, že lode strávili viac času na mori ako v prístavoch. Podľa nedávnej štúdie v 22 rozvinutých krajinách kontajnerová doprava zvýšila počas dvoch desaťročí objem bilaterálneho obchodu o viac ako 800 percent.

Táto explózia globálneho obchodu bola podporená obchodnými dohodami, ako bola Všeobecná dohoda o clách a obchode (GATT), ktorá predchádzala Svetovej obchodnej organizácii (WTO).

Hoci kontajnerovú dopravu vždy sprevádzali obavy o bezpečnosť, vďaka silnej spolupráci medzi vládami sa ich podarilo dobre zvládnuť.

GATT pre dátovú ekonomiku?

McKinseyho globálny inštitút odhaduje, že elektronický obchod vo svete ročne dosahuje objem 8 biliónov dolárov. Analytici spoločnosti Gartner predpovedajú, že spoločnosti v roku 2014 minú na cloudové služby 154 miliárd dolárov, čo je o 60 percent viac ako v roku 2011. Tok informácií je zjavne novou menou globálneho obchodu dneška. Vzniká tak obrovská príležitosť vytvoriť novú „GATT“ pre dátovú ekonomiku.

Vzrušujúce inovácie sa dnes sústreďujú okolo nových technológií. V budúcnosti budú môcť spoločnosti vylepšovať ekonomickú efektívnosť, prinášať prelomové riešenia vo verejnom zdravotníctve a vytvárať nové modely sociálneho systému – a to všetko vďaka zberu a analýze dát.

Potreba jednotných pravidiel

Zdrojom týchto inovácií budú najmä malé spoločnosti a startupy, ktoré stavajú svoje riešenia na najnovších technológiách. Dokým sa však pravidlá budú v každej krajine odlišovať, tieto spoločnosti nebudú schopné zvládnuť potrebné investície a využiť tak príležitosti, ktoré nové technológie prinášajú.

Namiesto toho, aby sme okolo informácií budovali pevnosti, mali by sme pracovať na stavaní základov bezpečnosti a dôvery – tak aby sme mohli využiť globálne ekonomické príležitosti, vyplývajúce z dát, pohybujúcich sa cez hranice bez prekážok.

Jim Hagemann Snabe,
Co-CEO spoločnosti SAP
Ilustračný obrázok: SXC



Ochrana údajov podľa nového strihu EÚ

Prečo je potrebné zjednodušiť pravidlá a aké výhody to prinesie európskym firmám?

Občania a podniky v EÚ si želajú, aby pravidlá o ochrane údajov boli jednotné a uplatňovali sa rovnako v celej únii. Podľa Eurobarometra viac ako 90 % Európanov požaduje rovnaké právo na ochranu údajov v rámci EÚ. V súčasnosti to tak nie je.

Ďalšia administratíva dole?

Roztrieštenosťou trpia najmä firmy, ktoré musia zohľadňovať množstvo rozdielnych vnútroštátnych právnych predpisov o ochrane údajov. Predstavuje to pre ne dodatočné náklady a komplikuje cezhraničné spracovanie osobných údajov.

Európska komisia iniciovala reformu, ktorá by mala minimalizovať administratívnu záťaž v tejto oblasti. Nové pravidlá majú napríklad odstrániť povinnosť oznamovať každé spracovanie údajov, čo stojí podniky približne 130 miliónov EUR ročne. Mala by sa eliminovať povinnosť vybaviť si vopred povolenie v prípade medzinárodných prenosov údajov (dnes zakotvené v legislatíve pre fungovanie podnikov a pod.).

Zjednotenie predpisov a zníženie administratívy môže firmám v EÚ ušetriť ročne 2,3 mld. EUR.

Podľa návrhu EK bude každý podnik podriadený iba jednému orgánu na ochranu údajov; podniky aj spotrebiteľia budú mať jeden kontaktný bod. Zároveň sa výrazne zjednodušia medzinárodné prenosy údajov mimo EÚ, čo by malo uľahčiť medzinárodný obchod v globálnom meradle.

Európa chce byť vzorom pre svet

Nové jednoduchšie, jasnejšie, ale aj prísnejšie pravidlá zlepšia ochranu údajov občanov na internete. Náklady podnikov v Európe znížia tým, že im poskytnú výhodu v celosvetovej konkurencii – budú totiž môcť ponúknuť zákazníkom záruku prísnej ochrany údajov, aj keď budú pôsobiť v menej prísne regulovanom prostredí.



Podľa Európskej komisie bude mať jednotný súbor pravidiel na európskej úrovni významný vplyv na podnikanie a zvýši príťažlivosť Európy, pokiaľ ide o podnikanie. Posilní takisto postavenie EÚ v oblasti celosvetovej podpory prísnych noriem o ochrane údajov. Odstránenie fragmentácie právnych predpisov a zníženie administratívnych povinností (napr. oznamovacej povinnosti) môže ušetriť 2,3 miliardy EUR ročne. Ušetrené prostriedky môžu firmy použiť na investície v rámci EÚ a v tretích krajinách.

Zjednotením regulačného prostredia sa v EÚ vytvorí aj predvídateľnejšie podnikateľské prostredie z hľadiska ochrany údajov; podporí sa dôvera spotrebiteľov a fungovanie vnútorného trhu.

Medzinárodná spolupráca

Osobné údaje sa bežne prenášajú cez hranice a ukladajú sa na serveroch v rozličných krajinách v EÚ aj mimo nej. To je podstata služieb cloud computingu. Znamená to, že údaje sa môžu spracúvať v Pekingu, ukladať v Bostone a pristupuje sa k nim v Budapešti. Nie všetky krajiny však poskytujú rovnakú úroveň ochrany osobných údajov.

Z povahy súčasných tokov údajov vyplýva potreba posilniť práva jednotlivcov na ochranu údajov aj na medzinárodnej úrovni. Mali by sa aplikovať prísne zásady ochrany údajov, ktoré však v konečnom dôsledku povedú k zjednodušeniu ich toku cez hranice.

Európske pravidlá aj pre Neeurópanov

Európska komisia navrhuje vytvoriť systém, pomocou ktorého sa zabezpečí podobná úroveň ochrany údajov prenášaných mimo EÚ, akú majú údaje prenášané v rámci EÚ. K tomu patria jasné pravidlá, v ktorých sa určí, kedy sa právne predpisy EÚ vzťahujú na spoločnosti alebo organizácie založené mimo EÚ. Vo všeobecnosti by sa pravidlá EÚ mali uplatňovať vždy vtedy, keď činnosti určitej organizácie súvisia s ponukou tovarov a služieb v EÚ alebo s monitorovaním správania sa európskych zákazníkov.

EK navrhuje vytvoriť jednotný súbor pravidiel a zaviesť systém jedného kontaktného miesta.

Zjednodušený postup má platiť pre tzv. rozhodnutia o primeranosti, ktorým sa umožní voľný tok informácií medzi krajinami v EÚ a mimo EÚ. Rozhodnutie o primeranosti predstavuje potvrdenie, že príslušná krajina mimo EÚ zabezpečí primeranú úroveň ochrany údajov na základe svojho domáceho práva alebo medzinárodných záväzkov. Osobitné kritériá sa potom uplatnia na policajnú a justičnú spoluprácu v trestných veciach.

EC/JF

Duplicitné a nákladné procedúry

Súčasná požiadavka na ohlasovanie údajov v EÚ pre podniky sú zložité a nákladné. Pozrime sa na príklad: obchodný reťazec má sídlo vo Francúzsku a licenčné obchody v 14 ďalších krajinách EÚ. Každý obchod zbiera údaje týkajúce sa klientov a prenáša ich do sídla spoločnosti vo Francúzsku na ďalšie spracovanie.

Podľa súčasných pravidiel sa na spracovanie vykonávané v sídle budú uplatňovať francúzske právne predpisy o ochrane údajov. Jednotlivé obchody však musia vykazovať údaje vnútroštátnemu orgánu na ochranu údajov, aby potvrdili, že spracúvajú údaje v súlade s národnými predpismi. Centrála spoločnosti tak bude musieť konzultovať s miestnymi právnikmi, aby zabezpečila súlad s právnymi predpismi. Celkové náklady na tieto požiadavky ohlasovania vo všetkých krajinách môžu dosahovať tisíce až desiatky tisíc eur.

Klíma, energetika a priemysel v EÚ: horizont 2030

Cieľom je konkurencieschopná, bezpečná a nízkoemisná ekonomika

Zníženie emisií skleníkových plynov o 40 % pod úroveň z roku 1990, podiel energie z OZ: najmenej 27 %.

To sú hlavné piliere nového rámca EÚ pre klímu a energetiku do roku 2030 (uvedené percentuálne ciele platia pre Úniu ako celok) – spolu s obnovenými ambíciami politik energetickej účinnosti, novým systémom riadenia a súborom nových ukazovateľov na zabezpečenie konkurencieschopného a bezpečného energetického systému. Rámec predstavila Európska komisia koncom januára, krátko nato ho prerokoval Európsky parlament a v dohľadnom čase sa dostane aj na program rokovania Rady.

Nižšia závislosť od dovozu aj lepšie ceny

Oznámenie o stanovení rámca do roku 2030 sprevádzala aj správa o cenách energie a nákladoch na energiu; rámec vychádza podľa EK z podrobnej analýzy v tejto oblasti. Investorom má zabezpečiť o. i. regulačnú istotu a koordinovaný prístup členských štátov a stimulovať ich k zavádzaniu nových technológií. Cieľom rámca je systematicky podporovať prechod na nízkouhlíkovú ekonomiku a konkurencieschopný a bezpečný energetický systém. To podľa EK zabezpečí cenovo dostupnú energiu pre spotrebiteľov, zvýši bezpečnosť dodávok energie, zníži závislosť Európy od jej dovozu a vytvorí nové príležitosti na rast a zamestnanosť.



Komisárka Hedegaardová predstavila nový klimaticko-energetický balíček aj v Bratislave.

Konkurencieschopnosť a viac pracovných miest

Predseda Európskej komisie José Manuel Barroso k iniciatíve povedal: „Aktivita v oblasti klímy má centrálny význam pre budúcnosť našej planéty a súčasne je skutočne európska energetická politika kľúčová pre našu konkurencieschopnosť. Balík dokazuje, že riešiť simultánne tieto dve otázky neznamená kontradikciu, ale ich vzájomné posilnenie.“

Nový ambiciózný cieľ znížiť emisie skleníkových plynov (GHG) do roku 2030 o 40 % označil za „nákladovo najefektívnejší míľnik na našej ceste k nízkouhlíkovej ekonomike“.

Cieľ dosiahnuť podiel energie z obnoviteľných zdrojov (OZ) minimálne 27 % je podľa J. M. Barrosa dôležitým signálom, ktorý poskytuje stabilitu investorom, podnecuje vznik tzv. zelených pracovných miest a zvyšuje bezpečnosť dodávok energie. „Je v záujme EÚ budovať ekonomiku bohatú na pracovné miesta, ktorá je menej

závislá od dovezenej energie – vďaka vyššej účinnosti a rozsiahlejšiemu využívaniu domácej čistej energie,“ zdôraznil.

Európa chce ukázať cestu

Komisárka pre klímu Connie Hedegaardová považuje predloženie rámca 2030 za prejav globálnej zodpovednosti. „Napriek všetkým tým, ktorí tvrdili, že z Komisie nevzide nič ambiciózne, my sme to urobili,“ vyhlásila. „Európa musí pokračovať vo svojom výraznom sústredení sa na obnoviteľné zdroje. Preto je dôležité, že Komisia dnes navrhuje záväzný cieľ na úrovni EÚ. O podrobnostiach rámca sa teraz budeme musieť dohodnúť, ale smerovanie Európy je nastavené. Keby všetky ostatné regióny pristupovali k problému zmeny klímy rovnako ambiciózne, svet by bol vo výrazne lepšej kondícii,“ povedala komisárka.

Ústredný cieľ energetickej a klimatickej politiky EÚ – ešte radikálnejšie zníženie emisií – sa dosiahne prostredníctvom domácich opatrení členských štátov. Jedným z dôsledkov bude, že sa prehĺbi postupné ročné znižovanie „stropu“ povolených emisií pre priemysel v systéme ETS (Emissions Trading System).

EK požiadala Radu a Európsky parlament, aby postupovali tak, že začiatkom budúceho roka bude mocť EÚ vyhlásiť jasný záväzok zníženia emisií (2030/1990) o 40 %. Tento záväzok by sa potom stal súčasťou medzinárodných rokovaní o novej celosvetovej klimatickej dohode, ktorá má byť uzatvorená v Paríži koncom roka 2015.

EC/JF

Foto: TASR

Zelenšia energetika pomôže aj Slovensku

Tvrdí to komisárka pre klímu Connie Hedegaardová, ktorá nedávno navštívila Bratislavu, aby predstavila nový rámec EÚ pre klímu a energetiku do roku 2030. „Domnievame sa, že keď budeme mať inteligentnú politiku v oblasti klímy a energetiky, nebude to mať za následok znížovanie počtu pracovných miest. Nebude to mať negatívne dôsledky, ale práve naopak, prispeje to k rastu, k zníženiu závislosti od dovozu energetických surovín a rovnako k rastu pracovných miest,“ vyhlásila komisárka počas návštevy.

„Pritvrdiť“ v tejto oblasti je podľa nej dôležité aj preto, že Európa je najväčším importérom energie, keď zvonka dováža až 60 % svojej spotreby. V prípade nekonania by sa toto číslo do roku 2030 zvýšilo až na 80 %. Komisárka upozornila, že vysoká energetická závislosť negatívne pôsobí na obchodnú bilanciu a Európa, navyše, „posiela peniaze rôznym režimom po svete“.

Podľa Európskej komisie je zelený sektor jedno z troch odvetví s najväčším potenciálom vytvárať pracovné miesta. „Ak sa napríklad rozhodneme tu v Bratislave budovať energeticky účinnejšie budovy, tak niekto ich tu musí postaviť. To sú pracovné miesta, ktoré ostávajú u nás, lebo

to nie je možné importovať z Číny,“ uviedla C. Hedegaardová.

Odmietla, že by sa ceny energií zvyšovali vinou opatrení na riešenie klimatických zmien alebo pre zelenú energiu. Na vine sú podľa nej najmä nedostatočná energetická infraštruktúra, nedostatok cezhraničných prepojení a nedokončený jednotný energetický trh.

Slovensko je momentálne piatou energeticky najnáročnejšou krajinou EÚ. „Bolo by veľmi dobré, keby priemyselné odvetvia na Slovensku začali byť energeticky efektívnejšie aj v záujme svojej konkurencieschopnosti,“ odporúča C. Hedegaardová. TA

Európa a ceny energie

Rast cien energie predstavuje veľký politický problém. Zafažujú už aj tak ťažko skúšané podniky a domácnosti a znižujú globálnu konkurencieschopnosť Európy.

Európska komisia predložila hĺbkovú analýzu cien energie a nákladov na energiu v Európe, zameranú na ceny elektrickej energie a plynu. Správu zverejnili súčasne s novým rámcom EÚ pre klímu a energetiku do roku 2030.

Nová situácia pre energetický sektor

Európa vedie zápas o primeranú a cenovo prístupnú energiu už celé storočia. Súčasná situácia je nová v tom, že jej energetický sektor prežíva odklon od dovážaných fosílnych palív a vyžaduje si veľké investície – a to v období ekonomickej neistoty. Navyše, prehĺbil sa rozdiel v cenách energie medzi EÚ a jej najvýznamnejšími hospodárskymi partnermi.

Snahy o dekarbonizáciu výroby elektriny viedli k rastu podielu veternej a slnečnej energie, ktoré ovplyvnili siete a náklady na výrobu energie. Pracuje sa na rozvoji alternatívnych zdrojov plynu, napríklad bridlicového alebo kaspického, čo si však vyžaduje ďalšie investície. Európske odvetvia zemného plynu a elektroenergetiky sa menia z verejných monopolov na liberalizované trhy zložené z konkurenčných súkromných spoločností. V nich náklady na nové investície znášajú skôr odberatelia ako daňoví poplatníci.

Čo zahŕňa účet za energiu

Cena, ktorú spotrebiteľ platia za elektrinu a plyn, je ovplyvnená trhovými silami aj vládou politikou. Má tri hlavné zložky: energetickú, sieťovú a daňovo-odvodovú (tabuľka).

Energetická zložka účtu sa skladá z dvoch častí: veľkoobchodnej a maloobchodnej. Veľkoobchodná zložka odráža najmä náklady na dodávku energie do siete – nákup alebo výrobu paliva, dopravu, spracovanie a prechodové náklady (výstavba a odstavenie elektrární a pod.). Maloobchodná zložka zahŕňa náklady spojené s predajom konečným spotrebiteľom.

Sieťové náklady odrážajú náklady prenosovej a distribučnej infraštruktúry vrátane investícií. Dane a odvody pre energetiku môžu

predstavovať všeobecné zdanenie (DPH, spotrebné dane) alebo osobitné odvody na podporu cielených energetických a klimatických politík.

Ceny: fragmentácia a rast

Na trhoch s plynom a elektrickou energiou, napriek určitej miere globálnej obchodovateľnosti palív a zariadení (lode na prepravu LPG, veterné turbíny atď.), je fragmentovaná cenotvorba; najčastejšie platia celoštátne ceny, prípadne ceny pre región niekoľkých krajín. Táto situácia prekáža jednotnému trhu. Rozdiely sú stále veľké: spotrebiteľ v členských štátoch s najvyššou cenou platia 2,5- až 4-krát viac ako tí v štátoch s najnižšou cenou.

Ceny elektriny pre podniky sú v EÚ vyššie o 100 % ako v USA a o 20 % oproti Číne.

Ceny elektriny pre podnikovú sféru v EÚ sa za päť sledovaných rokov 2008 – 2012 zvyšovali priemerne asi o 3,5 % ročne (ceny pre domácnosti o 4 %). Ceny zemného plynu sa v rovnakom období zvyšovali o menej ako 1 % ročne, v prípade domácností však o 3 % ročne. Za uvedenými priemermi sa skrývajú značné národné rozdiely. Veľkoobchodné ceny elektrickej energie v uvedenom období pritom klesli o 35 % až 45 %. Vo všeobecnosti sa s časom znižoval podiel energetickej zložky ceny elektriny a zvyšoval podiel daňovo-odvodovej zložky. Dane a odvody

z cien elektriny pre podniky vzrástli za 5 rokov v priemere o 127 % (bez zohľadnenia úľav pre energeticky náročné odvetvia). Pre domácnosti vzrástli o 36 %.

Pokiaľ ide o prenosové a distribučné náklady, ich absolútne úrovne sa medzi jednotlivými členskými štátmi výrazne líšia. Podľa Európskej komisie je to z dôvodov, ktoré nie je vždy ľahké pochopiť, pretože „údaje o faktoroch týchto podielov a ich vývoji sú chabé“.

Výzvy transformácie energetiky

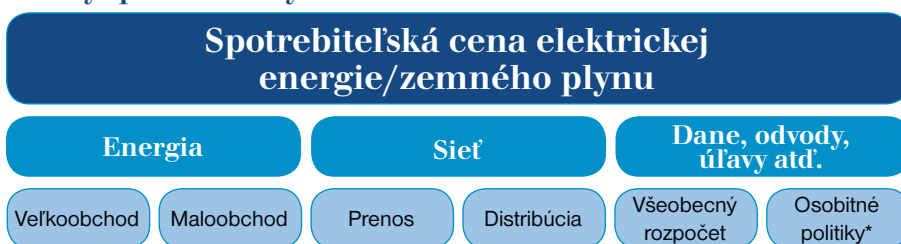
Európskej únii doteraz patrilo prvenstvo vo vývoze energeticky náročného tovaru. Hoci úroveň výroby v energeticky náročných odvetviach aj ich podiel na HDP od roku 2008 klesali, podľa EK by mali pokračovať v úsilí o stále vyššiu efektivitu. Mali by tým kompenzovať svoje vyššie náklady na energiu. Konkurenti to totiž robia tiež; zároveň má európsky priemysel tendenciu viac investovať v zahraničí, aby sa priblížil rozvíjajúcim sa trhom.

Podľa Komisie musí Európa čeliť výzvam transformácie energetiky koordinovaným úsilím orgánov EÚ, členských štátov aj európskych podnikov, rovnako ako domácností. Mala by pritom využiť všetky svoje nástroje a prednosti – flexibilné energetické systémy, konkurenčné trhy, vládne stimuly na podporu efektivity aj citlivých spotrebiteľov. Tým pomôže limitovať ďalšie zvyšovanie cien, hradiť investície a minimalizovať rast nákladov.

Starý kontinent tak bude praktickým príkladom toho, ako možno vybudovať konkurencieschopnú ekonomiku opierajúcu sa o udržateľný a cenovo priaznivý energetický systém.

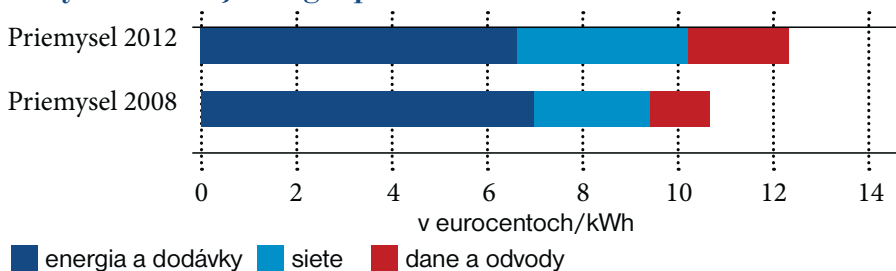
EC/JF

Zložky spotrebiteľských cien



*Politiky pre oblasť energetiky, klimatických zmien, životného prostredia atď.

Ceny elektrickej energie podľa zložiek



Umorenie daňovej straty po novom

Zákon od 1. januára 2014 prísnejšie reguluje odpočítavanie straty z daňového základu.

Daňová strata predstavuje záporný rozdiel medzi daňovými príjmami a daňovými výdavkami. Podľa zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov (ďalej aj „ZDP“) si môžu podnikateľské subjekty (právnické a fyzické osoby) odrátať (umoriť) daňovú stratu dosiahnutú v minulých zdaňovacích obdobiach od základu dane.

Zo siedmich rokov iba štyri

Podľa ustanovenia § 4 ods. 2 ZDP sa základ dane alebo čiastkový základ dane zistený z príjmov uvedených v § 6 až § 8 citovaného zákona, a teda príjmy z podnikania, inej samostatnej zárobkovej činnosti a prenájmu, príjmy z kapitálového majetku a ostatné príjmy, znižuje o daňovú stratu. Jednoducho povedané, o daňovú stratu sa znižuje základ dane zistený z príjmov daňovníka.

Doba na umorenie straty sa skracuje na 4 roky a zavádza sa striktné rovnomerné odpočítavanie.

Na základe právnych predpisov platných do konca minulého roka, konkrétne ustanovenia § 30 ZDP, od základu dane či čiastkového základu dane daňovníka z príjmov možno odpočítať daňovú stratu počas najviac siedmich bezprostredne po sebe nasledujúcich zdaňovacích období, a to počnúc zdaňovacím obdobím bezprostredne nasledujúcim po zdaňovacom období, za ktoré bola daňová strata vykázaná. Citované ustanovenie platí od roku 2010. Pripomeňme, že do 31. 12. 2009 si mohol daňovník uplatniť daňovú stratu počas najviac piatich bezprostredne nasledujúcich zdaňovacích období. Prechodné ustanovenia ZDP obsahovali úpravu, podľa ktorej sa strata dosiahnutá ešte v roku 2009 umorovala podľa predpisov platných do 31. 12. 2009, teda len 5 rokov.

Strata sa neodpočítavala rovnomerne

Umorenie daňovej straty nepredstavuje povinnosť daňovníka, ale jeho oprávnenie. Podľa predpisov platných do 31. 12. 2013, ak daňovník v zdaňovacom období dosiahol dostatočný základ dane, mohol si uplatniť odpočet v tomto roku alebo si mohol stratu preniesť do nasledujúcich rokov. Daňová strata sa nemusela odpočítavať rovnomerne, ale podľa vôle a potrieb podnikateľa a počas obdobia stanoveného ZDP.

Spôsob určuje zákon

S účinnosťou od 1. januára tohto roka si už spôsob umorovania straty neurčuje podnikateľ, ale len zákon o dani z príjmov. Podľa zákona ju bude môcť umorovať rovnomerne počas štyroch rokov, a teda každý rok znižovať základ dane o jednu štvrtinu daňovej straty. Ak bude základ dane nižší ako suma umorovanej straty, podnikateľ príde o možnosť odpočítať sumu presahujúcu základ dane.

Nová právna úprava umorenia daňovej straty predstavuje pre podnikateľov negatívny dôsledok v troch aspektoch:

- 1) skrátenie doby na odpočítanie straty zo siedmich na štyri roky,
- 2) zrušenie možnosti nerovnomerného odpočítavania straty a zavedenie rovnomerného odpočítavania daňovej straty,
- 3) retrospektívne pôsobenie novej právnej úpravy.

Retrospektívne pôsobenie

Novela zákona o dani z príjmov z 13. 9. 2013* upravuje v prechodných ustanoveniach aj spôsob umorenia straty, ktorú daňovník dosiahol pred 1. 1. 2014, a to nasledovne:

Neuplatnená daňová strata vykázaná za zdaňovacie obdobie ukončené v rokoch 2010 až



2013, ako aj súčet týchto neuplatnených daňových strát sa odpočítajú od základu dane rovnomerne počas štyroch bezprostredne po sebe nasledujúcich zdaňovacích období. Strata za rok 2009 sa môže odpočítať najneskôr v poslednom, piatom roku, a teda zo základu dane dosiahnutého v zdaňovacom období v roku 2014.

Ak bude základ dane nižší ako podiel z umorovanej straty, rozdiel prepadne.

Pri podávaní daňových priznaní za rok 2013 možno podľa prechodných ustanovení novely ZDP uplatniť nerovnomerný odpočet straty z predchádzajúcich daňových období. Rovnomerné štvorročné umorovanie straty sa týka až zdaňovacieho obdobia začínajúceho sa 1. 1. 2014, teda pri podávaní daňových priznaní za rok 2014 v roku 2015.

Na umorenie straty, ktorú podnikateľ dosiahol v rokoch 2010 až 2013, sa bude vzťahovať nová úprava po prvýkrát pri podaní daňového priznania za rok 2014 a ustanovenie platné do 31. 12. 2013 umožňujúce nerovnomerné odpočítavanie straty počas najviac siedmich bezprostredne po sebe nasledujúcich zdaňovacích období podnikateľa nebudú môcť použiť.

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

* Zákon č. 318/2013 Z. z. zo dňa 13. 9. 2013, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 650/2004 Z. z. o doplnkovom dôchodkovom sporení a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov a ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.

Rôzni manažéri, podobné príbehy

Blíži sa 4. ročník konferencie BPUG Slovensko – Príbehy o riadení projektov.

Tradičné chápanie manažmentu a nutnosť timovej práce boli v minulých desaťročiach spojené so vznikom klasických teórií a metód projektového riadenia. Žijeme však v dynamicky sa meniacom prostredí a zmeny okolo nás si žiadajú identifikovať nové prístupy k projektom a k tímom, ktoré tieto projekty realizujú. Je teda potrebné čoraz viac prispôbovať stratégie riadenia projektov prostrediu, v ktorom sa zábery realizujú.

Ako sa dnes pozerajú projektoví manažéri na existujúce výzvy a problémy? Čo sa zmenilo za posledných dvanásť mesiacov v tejto oblasti? O týchto a ďalších témach budú hovoriť a diskutovať manažéri, vedúci projektových tímov a ďalší zúčastnení na tohtoročnej konferencii

BPUG Slovensko (Best Practice User Group). Témou konferencie sú opäť „PRÍBEHY O RIADENÍ PROJEKTOV™“ – slovenskí aj zahraniční účastníci sa podelia o svoje príbehy a praktické skúsenosti, ktoré nadobudli pri realizácii reálnych projektov.

Konferencia BPUG Slovensko – Príbehy o riadení projektov sa uskutoční 10. apríla 2014.

BPUG Slovensko je organizátorom takéhoto typu podujatia už po štvrtýkrát. Pritom pravidelne na pôde Fakulty managementu Univerzity Komenského v Bratislave usporadúva pracovné stretnutia zamerané na zdieľanie praktických skúseností z riadenia projektov.

Po priaznivých odozvách na minuloročnú konferenciu sa BPUG Slovensko a Fakulta

managementu UK dohodli na zorganizovaní aj tohto ročníka na akademickej pôde na tejto fakulte. Manažéri firiem, projektoví vedúci a ďalší účastníci tak budú mať možnosť pripomenúť si tvrdosť školských lavíc. Interaktívnu komunikáciu zástupcov firiem a akademickeho prostredia považuje BPUG Slovensko za správnu cestu prepojenia s praxou.

Projektoví manažéri, priaznivci projektového riadenia, všetci ste srdečne vítaní!

Maroš Hinduliak, FM UK Bratislava
Peter Balco, BPUG Slovensko



GW 142312

naša anketa

Téma: goodwill

1 Aký význam pripisujete goodwillu firmy? Je dnes dôležitejší ako v minulosti?

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



BJÖRN VAN DEN BERG
generálny riaditeľ
Business Lease
Slovakia

1 Naša spoločnosť sa snaží odlišovať kvalitou. Súčasní klienti už poznajú náš štandard kvality a oceňujú spoľahlivé

služby, ktoré poskytujeme. Keď získavame nového klienta, snažíme sa mu vysvetliť, že naším cieľom nie je najnižšia cena, ale poskytnutie najlepšej hodnoty za jeho peniaze.

Goodwill, ktorý sme tu začali vytvárať pred 15 rokmi, kedy sme ako prví priniesli na Slovensko operatívny lízing, má zásadný význam. Nová generácia ľudí patriacich k výkonnému manažmentu totiž chápe význam kvality. Preto veríme, že goodwill sa dá vytvárať len dôsledným plnením sľubov; maximálnou starostlivosťou o každého klienta. Tento význam časom ešte vzrastie, ako si čoraz viac spoločností bude uvedomovať, že lacné môže byť v skutočnosti drahé, ak je služba zlá.

2 Goodwill, ktorý sme vybudovali, je založený na našej starostlivosti o klienta. Operatívny

lízing s Business Lease nie je o aute (car), ale o starostlivosti (care). Našou filozofiou je, že len samotné auto nezabezpečí mobilitu vodiča. Auto potrebuje palivo, údržbu, opravy, umývanie, výmeny pneumatík a mnoho ďalších služieb, aby sa dalo používať. Našou snahou je spolupracovať s najlepšími dodávateľmi, ktorí poskytujú tieto služby v najlepšej kvalite a cene pre našich finálnych užívateľov. Vyžaduje si to skutočne komplexný proces úkonov a najmä správny personál.

Najlepšie by však bolo priamo sa opýtať našich klientov a dodávateľov, ako sa nám podarilo vybudovať si na trhu veľmi dobré meno v priebehu 15 rokov. Stavím sa, že by ich odpoveď znela: je to preto, lebo starostlivosť založenú na odbornosti a spoľahlivosti poskytujú skúsení a naozaj priateľskí ľudia.

GW 142313

abcreklama.sk

Hľadáte dodávateľa?

internetový magazín
o REKLAME

www.abcreklama.sk
obchod@abcreklama.sk

agentúry
dodávateľa
médiá
štúdiá
tlačiarne
vonkajšia reklama
výroba reklamy



Lízing na Slovensku: viac zmlúv, ale menší objem

Najsilnejšou komoditou, ktorá sa ďalej posilnila, sú stále osobné autá

Slovenský lízingový trh vo 4. štvrťroku 2013 narástol o 7 %, z pohľadu celého roka však mierne klesol. Ťahal ho dvojciferný rast financovania osobných a nákladných áut.

Obstarávacía cena predmetov, financovaných prostredníctvom členov Asociácie leasingových spoločností (ALS) SR, dosiahla počas celého roka 2013 súhrnnú výšku 1 808 mil., čo je medziročne o 2 % menej. Hlavnými dôvodmi poklesu bol výpadok obchodov vo financovaní obnoviteľných zdrojov energie, menej sa však napríklad financovali aj nehnuteľnosti či úžitkové automobily.

Najvyšší rast si počas celého kalendárneho roka udržalo financovanie osobných áut pre segment spotrebiteľov. Celkový počet nových zmlúv u členov ALS dosiahol výšku 75-tisíc, čo bolo medziročne o takmer 1 600 viac.

Štvrtý kvartál vyletel hore

„I keď celoročné výsledky lízingového trhu zostali voči obdobiu roka 2012 mierne oslabené, teší nás, že v poslednom štvrťroku došlo k medziročnému nárastu vo všetkých hlavných komoditách,“ zhodnotil Dušan Keketi, predseda predstavenstva Asociácie leasingových spoločností SR.

Nárast vo štvrtom kvartáli, ktorý sa týkal najmä áut do 3,5 tony (pre oba segmenty – spotrebiteľov aj podnikateľov), nákladných vozidiel, ale

aj strojov a zariadení, svedčí podľa neho o postupnom zotavovaní sa európskej aj slovenskej ekonomiky. D. Keketi pritom pripustil, že časť pozitívnych vplyvov v segmente financovania dopravnej techniky ide aj na vrub legislatívnych opatrení.

Osobné autá ťahajú polovicu obchodov

Najsilnejšou komoditou na lízingovom trhu sú naďalej osobné automobily, ktorých podiel medzi všetkými financovanými komoditami sa zvýšil už na 49 %. Nový objem financovania dosiahol počas minulého roka výšku 878 mil. €, čo bolo medziročne +5 %, pri počte viac ako 56-tisíc zmlúv.

Členovia ALS poskytli v roku 2013 financovanie za 1,81 miliardy €

Medziročný nárast obratu bol ťahaný najmä segmentom nových áut pre spotrebiteľov. Záujem o financovanie automobilov zo strany firiem a živnostníkov bol v roku 2013 iba o niečo vyšší oproti roku 2012. Vysoký, dvojciferný rast financovania, badateľný najmä v 4.štvrťroku 2013, odrážal aj zvýšenie registračných poplatkov pri prvej registrácii auta od 1. 10. 2012. V oboch klientských segmentoch pritom pokračoval rast lízingovej penetrácie. Dôvodom je finančná podpora pre zákazníkov od importérov niektorých najpredávanejších značiek.

Nákladné autá: stihnúť emisnú normu

Objemovo druhou najvýznamnejšou komoditou bolo počas celého roka 2013 financovanie nákladných vozidiel. Medziročný nárast obratu o 2 % na 367 mil. € sice nebol veľmi vysoký, z toho sa však vymyká posledný štvrťrok, keď obchody lízingových spoločností v tejto komodite narástli až o 21%. Dôvodom bola najmä snaha dopravcov zaobstarať si nové nákladné vozidlo ešte s motorom spĺňajúcim emisnú normu Euro 5. Od januára 2014 sa v dilerských sieťach značiek predávajú už len ťahače s motormi cenovo drahšej normy Euro 6. Je pravdepodobné, že táto stimulácia bude mať neskôr negatívny dopad na rast v roku 2014.

Menej OZE, viac poľnohospodárskej techniky

Financovanie komodity strojov a zariadení pokleslo medziročne o 13 % a dosiahlo objem 356 mil. €. Hlavným dôvodom bol prepád vo financovaní alternatívnych energetických zdrojov. Slabší výkon malo aj financovanie v odvetviach stavebníctva, potravinárstva a gastronómie. Naopak, vysoký rast zaznamenalo financovanie strojov a zariadení pre poľnohospodárstvo. Mierne rástli aj odvetvia zdravotníctva, strojárstva a obrábania dreva. Aj v tejto komodite bol 4.štvrťrok nadpriemerný, keď rástol tempom +3%.

Darilo sa aj financovaniu niektorých ďalších, obratovo menej významných komodít, ako sú lode, lietadlá a železničné vozidlá, ale aj kancelárska technika. Iné oblasti financovania, na čele s nehnuteľnosťami a úžitkovými vozidlami, poklesli.

Rast retailových splátkových produktov

Zvýšený záujem spotrebiteľov o prefinancovanie nákupu osobných áut bol aj naďalej hlavným dôvodom, prečo v minulom roku mierne vzrástla obľúbenosť splátkového predaja a úverov, čo sú produkty typické pre retailový segment. Bolo to na úkor tradičných lízingových produktov, ktoré zasa uprednostňujú firmy alebo živnostníci.

Členmi ALS je v súčasnosti do 40 bankových, nezávislých alebo koncernových lízingových spoločností výrobcov vozidiel.



Trend hovorí jasne v prospech operatívneho lízingu

Po úspešnom vlnajšku aj úvod tohto roka naznačuje, že firmy si už uvoľňujú finančné prostriedky na investície a vozidlový park sa snažia outsourcovať, hovorí obchodná riaditeľka Business Lease Slovakia Lucia Urbanová.

Rýchlosť rastu však podľa nej podporí aj to, aké kvalitné budú konzultačné služby lízingových spoločností.

• **Tento rok by podľa Business Lease mal vzrásť operatívny lízing na Slovensku o desať percent. Kde vidíte dôvod?**

Naše pozitívne predpovede stoja na pevných základoch. Podrobne sledujeme vývoj na našom trhu a rovnako v okolitých krajinách. Čoraz viac našich, ale aj zahraničných spoločností podnikajúcich na Slovensku ohlasuje masívne investície do vlastných aktivít.

Z toho nám logicky vyplýva, že spoločnosti potrebujú zdroje na vlastné investície a uvedomili si, že viazať kapitál vo vlastných autách nemá zmysel. Znamená to pre nich totiž stratu v podobe nákladov obetovanej príležitosti. Vozidlo je prostriedkom mobility, nie majetok, ktorý potrebujete mať v súvahe. Pozitívny trend pozorujeme aj z výsledkov za rok 2013.

• **V čom?**

Počet vozidiel v operatívnom lízingu a správe lízingových spoločností vzrástol vlani o tri percentá. Naša spoločnosť Business Lease narástla o 13 percent, čo nás veľmi teší.

Od začiatku roka 2014 pozorujeme zvýšený počet dopytov, keď sa čoraz viac firiem zaujíma o možnosť outsourcovať vozidlový park formou operatívneho lízingu. Dochádza k oživeniu ekonomiky, obavy z krízy pominuli a firmy sa rozhodli obnovovať svoje vozidlové parky.

• **V čom je operatívny lízing výhodnejší v porovnaní, povedzme, s finančným lízingom?**

Nie je lízing ako lízing. Ja často prirovnávam operatívny a finančný lízing k jablkám a hruškám ©. Základný rozdiel je v tom, že v rámci operatívneho lízingu outsourcujete financovanie,



Lucia Urbanová

služby a aj finančné a prevádzkové riziko s vozidlom spojené. Pri finančnom lízingu outsourcujete len financovanie vozidla.

Viazať kapitál vo vlastných autách je pre firmu strata – vo forme nákladov obetovanej príležitosti.

Pri operatívnom lízingu neplatíte akontáciu a prefinancujete len rozdiel medzi obstarávacou cenou a zostatkovou hodnotou vozidla, nie celú hodnotu vozidla. Rozdiel je tiež v úrokových sadzbách, ktoré sú v operatívnom lízingu nižšie.

• **Pri operatívnom lízingu firma obvykle obnovuje vozidlový park po štyroch rokoch. Prečo?**

Áno, je pravda, že aj naši klienti najčastejšie využívajú práve 4-ročné kontrakty. Súvisí to s počtom kilometrov, ktoré firmy obvykle najazdia. Najpočetnejšiu skupinu vodičov vo firmách tvoria obchodní zástupcovia a servisní technici, ktorí ročne najazdia okolo 30- až 40-tisíc kilometrov. Vozidlá spravidla menia, keď vek vozidla dosiahne 4 roky a má najazdených 120- až 160-tisíc kilometrov.

Pri vyššom veku ako 5 rokov sú vyššie výdavky na opravy a údržbu a klesá zostatková hodnota. Nové vozidlá majú dnes čoraz nižšiu spotrebu

– preto skutočne nemá význam jazdiť vozidlá až do ich tzv. rozpadnutia sa.

• **Business Lease pôsobí v celej V4 a v materskom Holandsku. Vidíte rozdiely?**

Spoločnosť Business Lease pred 15 rokmi ako prvá identifikovala potenciál rastu operatívneho lízingu na Slovensku a naďalej sme stopercentne presvedčení o tom, že podiel vozidiel obstarávaných touto formou u nás bude rásť.

Aktuálne Slovensko zaostáva za Českom, Poľskom a Maďarskom o 25 percent. Dôvodom je, že na Slovensku je nižšia informovanosť a povedomie o tejto forme financovania a správe vozidiel. Rovnako domáce firmy majú historicky tendenciu vecí a majetok vlastniť. Naša predpoveď je, že Slovensko do dvoch až troch rokov doženie ostatné krajiny V4. Tento rok očakávame rast podielu vozidiel obstarávaných formou operatívneho lízingu o 10 percent. Čísla hovoria jasne. Forma operatívneho lízingu je v porovnaní s ostatnými formami najvýhodnejšia.

• **Presadzujete uzavretý operatívny lízing. Prečo?**

Operatívny lízing je o outsourcingu financovania, správy, ale najmä rizika spojeného s vozidlom. Uzatvorená kalkulácia operatívneho lízingu znamená, že všetky riziká spojené s nepredvídateľnými opravami, s rastom cien servisných či pneuservisných služieb, rovnako ako so zmenami trhových zostatkových cien nesie lízingová spoločnosť.

• **Na trhu je už viac väčších či menších hráčov s rôznymi ponukami. Dá sa stále vyniknúť?**

Určite sa vyniknúť dá. Spoločnosť Business Lease sa na trhu odlišuje lepšou starostlivosťou a výbornou reputáciou u svojich klientov a dodávateľov. Heslom našej spoločnosti je: „same cars, better care“.

Rovnako je pre nás dôležité poskytovať „better care“ aj našim zamestnancom. Základom každej úspešnej firmy sú jej spokojní, šťastní a motivovaní zamestnanci, ktorí následne túto starostlivosť dokážu poskytovať ďalej svojim klientom.

Pripravila: VN

 business lease
same cars, better care

Stavební sporitelia získali viac štátnych prémieí

Slováci si v minulom roku na účty stavebného sporenia vkladali vyššie sumy ako v roku 2012, a tak aj na štátnu prémieu malo nárok viac ľudí. Najsporivejší sú Bratislavčania.

Nárast vkladov v rámci stavebného sporenia zaznamenali v roku 2013 všetky stavebné sporiteľne na Slovensku. „Nutnosť pripraviť si prostriedky na financovanie bývania vnímajú obyvatelia čoraz viac. Potvrzuje to aj nárast vkladov našich stavebných sporiteľov za rok 2013. Týka sa to tak fyzických, ako aj právnických osôb,“ priblížil predseda predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne (PSS) Imrich Béreš. Objem vkladov v PSS za vlaňajšok predstavoval vyše 452 miliónov eur, čo bol medziročný nárast o takmer 11 %.

Rast, kam sa pozriete

Na účty si vlni vkladali viac aj klienti Wüstenrot stavebnej sporiteľne a ČSOB Stavebnej sporiteľne. „Vklady našich klientov na sporivých zmluvách v minulom roku prekročili 100 miliónov eur. Medziročne to predstavuje nárast o 17,4 %. Výraznou mierou sa na tomto výsledku podieľali nové obchody. Vklady na nové zmluvy, uzavreté v roku

2013, presiahli 36 miliónov eur, čo je takmer dvojnásobok v porovnaní s predchádzajúcim rokom,“

uviedla hovorkyňa Wüstenrot stavebnej sporiteľne Daniela Vlčková.

Aj ČSOB Stavebná sporiteľňa považuje vlaňajšok za úspešný. „V porovnaní s vkladmi za rok 2012 sme zaznamenali takmer 14-percentný nárast,“ povedala hovorkyňa skupiny ČSOB Zuzana Eliášová.

Štátna prémie pre viac klientov

Pri takýchto výsledkoch má viac ľudí aj nárok na štátnu prémieu, ktorú im pripísali na účty začiatkom februára. „K minuloročným vkladom našich sporiteľov sa vyplatí o 31 % vyššia štátna prémieu, ako to bolo ku vkladom za rok 2012,“ doplnila Z. Eliášová. Prvá stavebná sporiteľňa k vlaňajším vkladom sporiteľov požiadala o vyplatenie štátnej prémie v celkovej výške 31,32 milióna eur. Klienti WSS majú zase nárok na štátnu prémieu v celkovej hodnote 6,64 milióna eur.

Všetky stavebné sporiteľne zaznamenali vlni nárast vkladov.

To, že viac sporiteľov dostane štátnu prémieu, je však aj v dôsledku toho, že v roku 2013 bola percentuálna výška štátnej prémie vyššia ako v roku 2012. Kým rok predtým predstavovala 10 %, vlni narastla o 1,5 percentuálneho bodu na 11,5 % z ročného vkladu, najviac však v sume 66,39 eura.

Najviac sporia obyvatelia Bratislavského kraja

Spomedzi krajov si na účty stavebného sporenia vkladali v minulom roku najviac ľudia z Bratislavského kraja (BSK). Vyplýva to z údajov stavebných sporiteľní. Napríklad v PSS vlni obyvatelia hlavného mesta a okolia vkladali ročne v priemere asi 880 eur, pričom táto suma sa v jednotlivých ústavoch líšila. „Priemerný ročný vklad klientov podľa jednotlivých krajov Slovenska bol pomerne vyrovnaný a pohyboval sa okolo 1 000 eur na jednu zmluvu. Pritom u nás môže sporiť na jednej zmluve o stavebnom sporení viac než jeden klient,“ priblížila D. Vlčková. Klienti ČSOB Stavebnej sporiteľne v BSK v priemere ročne na účet stavebného sporenia vkladali 782 eur. Naopak, nižšie vklady mali obyvatelia



v Košickom, Banskobystrickom a Nitrianskom kraji. Najnižšie priemerné ročné vklady sa v týchto regiónoch pohybovali podľa údajov sporiteľní od 503 eur do 637 eur. Pod rozdielnu výšku ročných vkladov sa podpísala odlišná ekonomická situácia v regiónoch Slovenska. „Z našich štatistik vyplýva, že bežný sporiteľ priemerne mesačne vkladá na svoju zmluvu o stavebnom sporení približne 45 až 50 eur. Bratislava je z tohto pohľadu špecifická. Vkladovosť v ostatných regiónoch je približne rovnaká,“ uviedol riaditeľ úseku odbytu PSS Kamil Timura.

Tohtoročná prémie bude nižšia

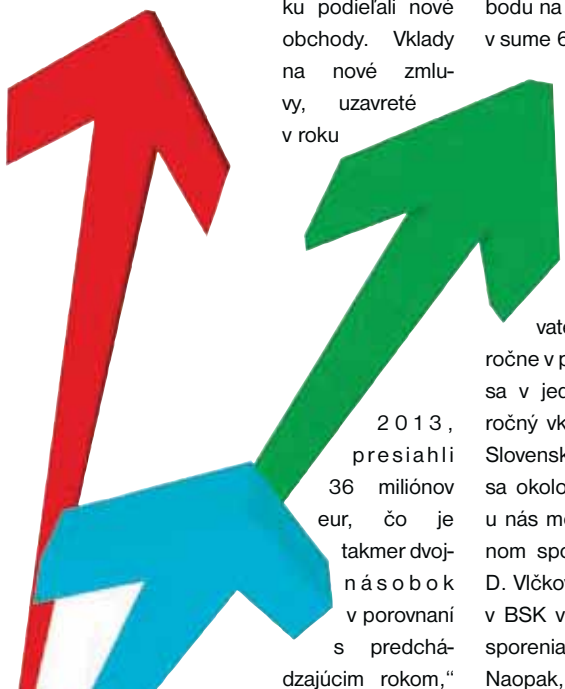
Výška štátnej prémie na rok 2014 je stanovená na 8,5 % z ročných vkladov, jej maximálny strop v hodnote 66,39 eura zostáva nezmenený. Pre sporiteľov to znamená, že na získanie maximálnej štátnej prémie musia v tomto roku vložiť na účet stavebného sporenia viac peňazí ako vlni. Podľa sporiteľní na to, aby klienti dosiahli v tomto roku maximálne zhodnotenie ich vkladov, by si mali začať pravidelne dávať peniaze na účet od začiatku roka.

Najviac sa spori v BSK, ročne tam na osobu vložia na účty stavebného sporenia asi 880 eur.

„Na dosiahnutie maximálneho zhodnotenia vkladov je v roku 2014 optimálna výška sporenia v hodnote 65,1 eura mesačne alebo 781,1 eura ročne. Ak začne klient so stavebným sporením už v januári, uľahčí si dosiahnutie optimálneho vkladu ku koncu roka,“ zdôraznila hovorkyňa Wüstenrot stavebnej sporiteľne.

TA/ES

Ilustračné obrázky: SXC



Rozbaľte si balíček revolučných výhod a ušetríte stovky eur

Líder na trhu stavebného sporenia opäť prichádza s novinkami, ktoré sa týkajú každého, kto uvažuje nad zabezpečením si nového alebo zmenou svojho súčasného bývania.

O balíčku revolučných výhod sa zhovárime s Ing. Imrichom Bérešom, predsedom predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne.

• **Čo ste pripravili pre stavebných sporiteľov na začiatku roka 2014?**

Najväčším našim esom je odpustenie splátok úrokov medziúveru. Za každého, kto teraz v PSS, a. s., požiadala o úver na bývanie a bude

ho riadne splácať, zaplatíme vždy v decembri jednu splátku úrokov z jeho medziúveru. Na ilustráciu – klient môže počas splácania 20-tisícového medziúveru ušetriť viac ako 1 400 €. Navyše, sprostredkujeme mu unikátne poistenie jeho domácnosti s nadštandardným krytím rizík, pričom poistné počas prvých dvoch rokov zaňho zaplatíme my.

• **Mysleli ste aj na mladé rodiny, ktoré pomoc s financovaním bývania potrebujú najviac?**

Každému klientovi, ktorému sa narodí dieťa a ktorý v PSS, a. s., zodpovedne spláca úver na bývanie, umožníme odklad úverových splátok až o pol roka. Dôležité je, aby o odklad splátok stihol požiadať

najneskôr do troch mesiacov od narodenia dieťaťa.

• **To boli novinky, ale ako je to s dlhodobými prednosťami stavebného sporenia?**

Všetko to, čo robí stavebné sporenie jedinečným produktom financovania bývania, zostáva zachované aj naďalej. Úrokové sadzby garantujeme počas celej doby sporenia i splácania stavebného úveru. Každý, kto spori, má nárok aj na štátnu prémie.

V tomto roku opäť v maximálnej výške až 66,39 €.

A po splnení podmienok má každý stavebný sporiteľ nárok na stavebný úver s nemenným úrokom už od 2,9 % ročne.

PR



Ing. Imrich Béreš

GW 142314

IBA U NÁS DO 30. APRÍLA

ÚVEROVÁ REVOLÚCIA

Využite naše úvery na bývanie do 30. apríla a užívajte si revolučné výhody, ktoré vám ponúkame:

- každý december bez úrokov z medziúveru
- unikátne poistenie domácnosti – prvé dva roky zaplatíme za vás
- 6 mesiacov odklad splátok úveru po narodení dieťaťa

Tak neváhajte a ušetríte aj vy stovky až tisíce eur!

Infolinka: 02/58 55 58 55

Viac na www.pss.sk



PRVÁ STAVEBNÁ
SPORITEĽŇA

Obnova bytového fondu: znižujeme energetickú náročnosť a šetrim

Až 40 percent. Toľko energie z celkového množstva spotrebúvajú na Slovensku budovy. Je to spôsobené najmä nedostatočne rýchlym tempom obnovy bytového fondu, ale aj cenami energií.

Slovensko je v nezávideniahodnej pozícii. Až 90 percent energetických zdrojov dovážame. Odporúčanie je preto jednoznačné: prístupnejšie k spotrebe energií hospodárne a efektívne.

Ušetríte len obnovou bytového fondu

Najväčšiu úsporu nákladov na energiu je možné dosiahnuť práve obnovou bytového fondu. Faktom zostáva, že Slovenská republika má 2,5-krát vyššiu energetickú náročnosť budov, ako je celosvetový priemer. Obnovu vrátane zateplenia momentálne potrebuje približne 25-tisíc bytových domov, v ktorých je vyše 400-tisíc bytov, a tiež približne 450-tisíc rodinných domov. Záleží však aj na tom, ako obnovu urobíme. Najefektívnejšie je urobiť ju komplexne. Po celkovej rekonštrukcii bytového či staršieho rodinného domu sú úspory očividné. Pri desaťročnej návratnosti predstavujú 50 až 60 percent. A určite uznáte, že ušetriť na energiách viac ako polovicu je pre každú domácnosť pozitívna správa.

Len zateplenie fasády nestačí

Zateplenie je iba jednou zo súčastí obnovy budov, ktorá pomáha znižovať energetickú náročnosť. Úniky tepla obvodovým plášťom totiž predstavujú takmer 35 percent celkových strát pri bytových domoch a až 40 percent pri starších rodinných domoch. Zateplenie fasády je pritom významné z viacerých hľadísk. Obyvatelia budovy ušetria a netreba zabudnúť ani na estetický efekt či hygienické hľadisko. Zateplením sa totiž zvyšuje povrchová teplota stien, ktorá zabraňuje vzniku plesní. A nezanedbateľné je aj ekologické hľadisko. Menšia spotreba tepla znižuje emisie škodlivých látok unikajúcich do ovzdušia.

Zateplenie fasády však samo o sebe nič nezmení. Ide o spojené nádoby s ďalšími opatreniami, ktoré je pri obnove potrebné vykonať. Vyregulovanie vykurovacej sústavy, nové tepelné zdroje,

elektrické rozvody, ale tiež okná a dvere či rekonštrukcia strechy – to všetko sú prirodzené súčasti obnovy, bez ktorých by nebola úspešná. Ak jednotlivé kroky urobíme samostatne, musíme počítať s nižšou úsporou.

Neplatiť ani o cent viac

V prípade celkovej obnovy bytového či rodinného domu však majitelia môžu pokojne počítať so znížením nákladov až o viac ako polovicu. A z ušetrených peňazí môžu napríklad splácať úver na obnovu, ktorý si pravdepodobne museli zobrať.

V mnohých z takmer štyroch tisícok obnovených bytových domov práve zo stavebného sporenia ešte z usporenej energie aj nejaké peniaze do fondu bytového domu zostanú. Ak si ich nevyberiete pri vyúčtovaní vo forme preplatkov, máte možnosť v bytovom dome a na príslúchajúcom pozemku modernizovať ďalšie spoločné časti. A čo si po obnove každý uvedomí? Jeho majetok nielenže skrásnel, ale taktiež sa zhodnotil.

Ako obnovu financovať?

Európska únia drží aj nad Slovenskom zdvihnutý prst. Podľa jej smerníc musíme do roku 2020 výrazne znížiť energetickú náročnosť budov.



Momentálne ročne obnovujeme vyše 30-tisíc bytov. Aby sme záväzky splnili, musíme tento počet zdvojnásobiť. Obnova je nevyhnutná a ešte viac sú nevyhnutné zdroje na jej realizáciu. Štátny fond rozvoja bývania poskytuje prostriedky na modernizáciu alebo rekonštrukciu spoločných častí bytového domu, odstránenie systémových porúch a stavebné úpravy bytového domu. Jeho zdroje sú však na tento účel obmedzené. Tento rok vyhradil na obnovu vyše 50 miliónov eur.

Slovensko má 2,5-krát vyššiu energetickú náročnosť budov, ako je celosvetový priemer.

Ešte sú tu komerčné banky a stavebné sporiteľne. Práve stavebné sporenie bolo systémom, ktorý financovanie obnovy v roku 2000 naštartoval plošne na celom území Slovenska. Dnes poskytuje úvery na čiastočnú aj na celkovú obnovu bytových domov. Cez stavebnú sporiteľňu zafinancujete zateplenie, nové okná či dvere, strechu, vykurovanie, elektrické rozvody, a to všetko realizované aj modernými technológiami, ktoré sa čoraz viac hlásia o slovo. Solárne panely, tepelné čerpadlá, nové systémy zateplovania sa tiež dajú hrať zo stavebného sporenia.

Aj osvetla je dôležitá

Povedomie o nevyhnutnosti obnovy budov sa musí neustále zvyšovať. Spravovať a obnovovať rodinný dom je náročné. V pozícii bytového domu si to však vyžaduje celé spektrum vedomostí a dodávateľských zručností.

Odborná spôsobilosť niektorých správcov bytových domov je stále nedostatočná. Pozornosť preto treba venovať aj edukácii a osvetle. Na Slovensku sa tak, našťastie, deje – vďaka najväčšej stavebnej sporiteľni a jej odborným partnerom z univerzitného prostredia a radov realizačných firiem. Informovanosť je totiž primárnou podmienkou, aby sa znižovanie energetickej náročnosti budov a zvyšovanie úspor za energiu na Slovensku podarilo. Budúce generácie sa nám potom poďakujú za zníženie emisií a lepšie životné prostredie.

Katarína Niňajová,
Prvá stavebná sporiteľňa, a. s.
Foto: TASR

Choroba ma priviedla k podnikaniu

Podnikateľkou Slovenska roku 2013 sa stala Ivanna Čandová, majiteľka firmy Glandula Mystery, s. r. o. Súťaž každoročne vyhlasuje Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania.

partner súťaže, spoločnosť TODOS. „Účasť v súťaži som brala ako jednu z možností zviditeľniť sa a zviditeľniť aj môj produkt. Ocenenie beriem ako motiváciu do ďalšej práce a ako výzvu pokračovať a zlepšovať sa.“

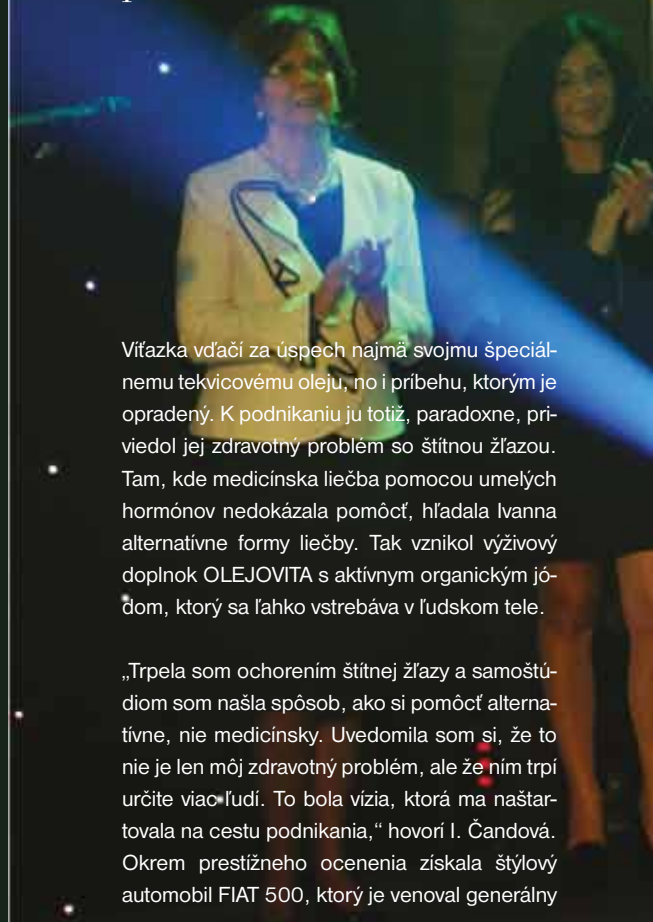
Viac o súťaži, do ktorej sa môžu prihlásiť nielen etablované podnikateľky, ale aj tie začínajúce, nájdete na www.podnikatelkaslovenska.sk.

Úspech prístane naozaj každej.

DB

Víťazka vďaka za úspech najmä svojmu špeciálnemu tekvicovému oleju, no i príbehu, ktorým je opradený. K podnikaniu ju totiž, paradoxne, priviedol jej zdravotný problém so štítnou žľazou. Tam, kde medicínska liečba pomocou umelých hormónov nedokázala pomôcť, hľadala Ivanna alternatívne formy liečby. Tak vznikol výživový doplnok OLEJOVITA s aktívnym organickým jódom, ktorý sa ľahko vstrebaáva v ľudskom tele.

„Trpela som ochorením štítnej žľazy a samoštúdiom som našla spôsob, ako si pomôcť alternatívne, nie medicínsky. Uvedomila som si, že to nie je len môj zdravotný problém, ale že ním trpí určite viac ľudí. To bola vízia, ktorá ma našarovala na cestu podnikania,“ hovorí I. Čandová. Okrem prestížneho ocenenia získala štýlový automobil FIAT 500, ktorý je venoval generálny



GENERÁLNI PARTNERI

todos[®] HN HOSPODÁRSKE NOVINY

SLOVENSKÁ sporiteľňa OSC.S VYHADICE PLYNY

HLAVNÍ PARTNERI

MARY KAY[™] T.P. O₂

PARTNERI

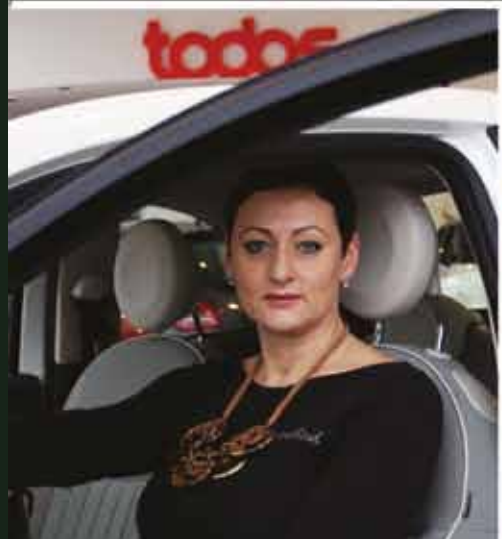
Slnečnica EHCA JOICO

TAD SWI s.r.o. kerex

BAI BIAH BOCEJOVA HADE MAG NAVIGRAF GOODWILL

ORGANIZÁTOR

NÁRODNÁ AGENTÚRA PRO ROZVOJ MALÉHO A STREDNÉHO PODNIKANIA



Bez externých dodávateľov služieb? Neefektívne!

V dnešnej dobe je často zbytočné platiť vlastných zamestnancov, výrobné haly atď. na mesačnej báze. Vhodnejšie je „siahnuť“ po dodávateľovi služieb.

Kedysi bolo prirodzené, že každá spoločnosť mala na všetko vlastných ľudí a vlastných zamestnancov. Bolo normálne, že sa celé hodiny venovali ich zaškoleniu, že sa investovalo do prípadných špeciálnych strojov či špecifických materiálov a potrieb, ktoré títo zamestnanci mali. Trh sa však mení, je podstatne bohatší a viac dravý. S tým súvisí aj preferencia externých dodávateľov pred internými zamestnancami.

Nejde iba o mzdové náklady

Mať vlastného zamestnanca na všetko je síce pekné, ale v dnešnej dobe už veľmi neefektívne. Množstvo spoločností s rozličným zameraním neustále zefektívňuje a rozširuje svoje portfólio a na to potrebuje stále nové inovácie, technológie a produkty. Aby sa pri takomto dynamickom vývoji vlastný zamestnanec špecializoval na každý segment, je prakticky nepredstaviteľné.

Široký trh praje externým dodávateľom, interný zamestnanec sa totiž nemôže vyznať vo všetkom.

Nejde pritom iba o investície, resp. náklady spojené so mzdami, aj keď v kontexte všetkých odvodov ani tie nie sú zanedbateľné. Prioritne ide o potrebu investovať čas, počas ktorého sa daný zamestnanec dokonale zaučí vo svojom odbore pracovať a reagovať na všetky možné situácie. Je tu aj faktor stresu, ktorý vzniká, kým sa zamestnanec zorientuje na trhu atď. Vtedy sa vynára otázka: Je výhodnejšie toto všetko absolvovať alebo je vhodné v daných prípadoch outsourcovať a siahnuť po externých a skúsených dodávateľoch?



Kvalitný dodávateľ = ekonomický a efektívny prístup

V dnešnej dobe je veľmi často zbytočné platiť vlastných zamestnancov, výrobné haly na mesačnej báze. Siahnuť po dodávateľovi znamená „ohraničenú“ platbu za určitý projekt, produkt atď. Často hľadáme „hotových“ ľudí, profesionálov, odborníkov, ktorých nechceme zaučať a nechceme kupovať špecifické stroje, vybavenie, materiály na umožnenie ich kvalitnej práce. Znamená to neniesť náklady súvisiace s ich ďalším vzdelávaním, školením, workshopmi atď. Časovo je skoro nemožné sledovať neustály rozvoj na trhu vo všetkých oblastiach.

Napriek tomu, že doba praje outsourcingu, nájsť naozaj dobrého dodávateľa môže byť problém. Podľa čoho si vybrať? Najdôležitejšími atribútmi sú – kvalita, spoľahlivosť, zodpovednosť, flexibilita, schopnosť dodržiavať deadline a dôvera. Nanešťastie, viaceré alebo minimálne jeden z týchto faktorov je pre slovenských dodávateľov stále problémom. Vari najčastejšie sa stretávame s neschopnosťou dodržiavať deadline, ale aj s ľahostajnosťou, výsledkom ktorej je napríklad nereagovanie na e-maily.

Syndrómom Slovenska je stále aj istá forma „hrabivosti“, prípadne neodhadnutia vlastných síl a schopností. V takýchto prípadoch napríklad

dodávateľ preberie podklady, sľúbi a dohodne spoluprácu, ale potom už neberie mobil a neodpisuje na e-maily.

Len cena nerozhoduje

Pri hľadaní toho správneho dodávateľa, ktorý by bol pre vás úsporou času a peňazí, nehľadte v prvom rade na peniaze. Cena by mala zodpovedať kvalite a službe, v opačnom prípade nejde o zdravý obchodný vzťah. V prípade dopytu

Siahnuť po dodávateľovi znamená „ohraničenú“ platbu za profesionálny a presne stanovený výkon.

po kvalitnom dodávateľovi môže byť príliš nízka cena podozrivá. Na druhej strane, vysoká cena môže byť v niektorých prípadoch neadekvátna zrealizovanej službe či práci. Radšej sa vždy presvedčte osobne.

Už z prvej komunikácie, osobných stretnutí a prvých „nástrelov“ vypracovania vašich zadaní by ste mali vedieť, či ste začali komunikáciu s tým správnym partnerom.

Dodávateľ musí byť aj pohotový

Napríklad pri takej špecifickej službe, akou je zabezpečovanie brandingov vlakov, je kvalitný dodávateľ mimoriadne dôležitý. Môže sa totiž stať, že v noci pred polepom vlaku vašou značkou nejaký „umelec“ ten „váš“ vozeň nasprejuje. Nakoľko odstránenie takejto sprejovej farby

Syndrómom Slovenska je stále aj istá forma „hrabivosti“ a neodhadnutia vlastných síl.

je časovo veľmi náročné, ideálny dodávateľ je ten, ktorý vie flexibilne zareagovať. So ZSSK dohodne nahradenie daného vozňa nepoškodeným a urobí všetko pre to, aby zdržanie z objektívnych a vami neovplyviteľných príčin nemalo na klienta a jeho záujmy žiadny dopad. Takéto príklady by sme mohli menovať v každom segmente trhu, nielen v prípade tejto špecifickej audiovizuálnej komunikácie.



Ak by sme však napríklad porovnali slovenský a susedný rakúsky trh, jasne by sme videli, že outsourcing vládne na oboch trhoch. Avšak kým Slováci pri výbere dodávateľov stále hľadajú viac na cenu, Rakúšania viac na kvalitu. Na rakúskom trhu, navyše, badať preferenciu národných dodávateľov. Slováci, naopak, často siahajú radšej po nadnárodných dodávateľoch.

Oplatí sa vôbec mať aj vlastných zamestnancov?

Samozrejme, že áno. Sú aktivity, na ktoré je vhodné využiť len interných zamestnancov. Ide napríklad o account manažérov, ktorí sú priamym spojením medzi klientom a spoločnosťou, zabezpečujú back office, internú organizáciu, operatívne spracovávanie rôznych úloh a podobne.

V prípade každého core biznisu je dôležité „vychovať“ a investovať do interných zamestnancov, vedie to k vašej a najmä klientovej spokojnosti. Kvalitní zamestnanci a dodávatelia sú dôležitým faktorom vášho úspechu!

Patricia Sveráková, Advertising Group
Ilustračné obrázky: TASR, GEFCO

Efektívnejšie proti dlžníkom

Banky a exekútori nahrádzajú manuálne procesy a tok papierových dokumentov elektronickou komunikáciou.

Projekt Systém zabezpečenej elektronickej komunikácie, známy aj pod skratkou SEES (Secure Electronic Exchange System), ponúka exekútorom a bankám už viac ako 2 roky vysoký komfort pri využití možnosti elektronickej výmeny údajov. Od decembra 2013 sú do systému naplno zapojení aj daňoví a colní exekútori. Vďaka systému SEES má exekútor možnosť preveriť si dlžníka – fyzickú alebo právnickú osobu – to znamená zistiť, v ktorých bankách má vedené účty a cielene ďalej komunikovať už len s týmito bankami. Systém je vhodný aj pre ďalšie inštitúcie verejnej správy, ktorým zákon ukladá povinnosť preverovať v bankách informácie o osobách.

Riešenie od CRIF – Slovak Credit Bureau

„Teší nás, že sme v spolupráci s našimi partnermi vytvorili jedinečné riešenie a vďaka nemu významne zefektívnila a zrýchlila procesy,“ uviedol

Ján Budinský, konateľ spoločnosti CRIF – Slovak Credit Bureau. „Výrazne sa tým ušetrili náklady pre bankový sektor a používateľov systému SEES, a tým aj verejné prostriedky. Našou ambíciou je zapojiť do systému aj zostávajúce banky a tiež plošne rozšíriť počet zapojených používateľov z radov súdnych exekútorov a ďalších útvarov Daňovej a colnej správy,“ konštatoval.

SEES umožňuje preveriť, v ktorých bankách má dlžník účty a s akým zostatkom.

Projekt bol realizovaný s podporou Slovenskej bankovej asociácie (SBA) a Slovenskej komory exekútorov (SKE), ako aj v spolupráci s Daňovým riaditeľstvom SR. V súčasnosti umožňuje elektronicke komunikovať viac ako 200 zmluvneným súdnym exekútorom a všetkým daňovým a colným exekútorom s 15 kľúčovými slovenskými bankami, ktoré predstavujú takmer 90 % bankového sektora.

Systém zabezpečenej elektronickej komunikácie je realizovaný na princípe výmeny XML správ v presne definovanej štruktúre. Oprávnený

používateľ má možnosť získať zo systému zabezpečeným spôsobom informácie o existencii bankového účtu povinnej osoby, resp. daňového dlžníka či detailnejšiu informáciu o výške disponibilného zostatku na účte, a to v priebehu jedného dňa.

Druhá fáza: úplná elektronicizácia

„V prvej fáze projektu sme sa zamerali na implementáciu štandardizovaného riešenia na prevenciu informácií v bankách. Pokrýva primárne oblasť tzv. súčinností poskytovaných exekútorom a ďalším oprávneným subjektom bankami,“ vysvetľuje J. Budinský.

Druhá, aktuálne pripravovaná fáza je podľa neho zameraná na plnú elektronicizáciu zasielania exekučných príkazov. „To je konečným cieľom celého projektu; má to významný dopad na flexibilitu zabezpečenia exekučného procesu, a tým na reálnu vymožitelnosť prostriedkov. Príkázanie pohľadávky na účte je výrazne najefektívnejší a najrýchlejší spôsob vykonania exekúcie. Významným benefitom je aj plná automatizovateľnosť riešenia na strane používateľov systému SEES aj bánk,“ dodáva J. Budinský.

V blízkej budúcnosti chce dodávateľ ponúknuť podobné inovatívne riešenia „na kľúč“ aj pre ďalšie segmenty a inštitúciám verejnej správy.

PR

Súdiť sa môžete aj bez peňazí

Slováci prichádzajú ročne o milióny eur, nechce sa im do súdneho sporu

Pre tých, ktorí majú dôvod obrátiť sa na súd, ale nemajú dostatok prostriedkov, môže byť riešením služba externého financovania súdnych sporov.

Uvedieme príklad z praxe, keď takáto služba zachránila pred vytunelovaním pracne vybudovanej firmy pána Debnára (meno je z pochopiteľných dôvodov fiktívne, hoci ide o skutočný prípad).

Pán Debnár bol spoločníkom v nemenovanom slovenskom autocentre. S druhým spoločníkom postupne budovali svoje podnikanie, ktoré sa im aj vďaka vkladaniu vlastných prostriedkov sľubne rozvíjalo. V jednom okamihu však prišiel zlom. Pán Debnár sa dozvedel, že jeho spoločník previedol ako konateľ materskej spoločnosti ich spoločne vybudovanú firmu na inú spoločnosť, a to za päťtinovú cenu.

Na vytunelovanie prišiel náhodou

Inými slovami, firmu v hodnote 400 000 eur, ktorú pán Debnár spoluvlastnil, vytuneloval jeho spoločník a dovtedy dobrý priateľ v jednej osobe tak, že sa z nej stala iba prázdna schránka. „Úplne bez varovania som sa ocitol celkom na dne. Zložitú osobnú situáciu mi ešte komplikovala finančná strata,“ spomína pán Debnár.

Pre chýbajúcich 40 000 € mohol prísť klient o firmu s hodnotou 400 000 € banka vám na to nepožičia.

O vytunelovaní svojej firmy sa dozvedel vlastne náhodou, takže v danom momente nemal energiu ani financie, ktoré bolo treba zrazu vynaložiť. Keďže išlo o súdne vymáhanú pohľadávku v hodnote 400 000 eur, náklady sa už v prvom stupni súdneho konania šplhali do veľmi vysokých súm. Súdny poplatok a odmena za advokáta znamenali pre pána Debnára zaplatiť takmer 31 000 eur.

Nebolo však isté, či sa ukončí spor v prvom stupni. V druhom stupni by boli potom náklady

vynaložené na súdne poplatky rovnaké ako v prvom stupni vrátane odmeny advokátovi. K celkovej výške nákladov bolo ešte treba pripočítať prípadné náklady na exekúciu vo výške 2 000 eur.

Ako postupovať v ťažkej situácii?

„Keď som si vypočítal, že by som mohol za prípadný súdny spor zaplatiť celkovo vyše 60 000 eur, vôbec som nevedel, čo mám robiť. Finančne ani psychicky som sa necítil byť schopný svoje pohľadávky súdne vymáhať,“ rozpomína sa pán Debnár.

Špecializovaná spoločnosť dokáže prevziať náklady súdneho konania až do jeho úspešného ukončenia.

Pán Debnár mal však šťastie v nešťastí, pretože sa obrátil na dobrého advokáta. Tomu sa podarilo včas prijať najdôležitejšie kroky. Ako zástupca svojho klienta podal na civilnom súde na Debnárovho spoločníka žalobu na náhradu škody a predovšetkým žalobu na neplatnosť prevodov nehnuteľností vo chvíli, keď začal spoločník prevádzať svoj majetok na spriaznené osoby.

Kde zohnať peniaze na súd?

Pán Debnár však stále riešil problém s financovaním sporu. Pre jeho životnú situáciu sa mu nepodarilo získať úver z banky a oslobodenie od súdneho poplatku bolo v tejto obchodnej záležitosti úplne nereálne. Advokát mu však odporučil inú možnosť; takú, ktorá je síce v zahraničí úplne

bežná, ale u nás stále ešte málo známa: financovanie súdnych sporov.

Ide o podnikateľskú investíciu externej spoločnosti, ktorej návratnosť nastáva až v okamihu dosiahnutia výnosu. Teda v okamihu dosiahnutia kladného súdneho rozhodnutia a plnenia od protistrany. „Najväčšou úľavou bol pre mňa fakt, že v prípade neúspechu neponesiem na svojich pleciach finančné záväzky spojené s vedením sporu. Všetky finančné záväzky som tak mohol zaplatiť až a len v prípade, keď dosiahnem plnenie svojho nároku,“ opisuje pán Debnár uľahčenie vlastnej situácie.

S finančným zabezpečením a možnosťou naozaj naplno sa pustiť do súdneho sporu sa začala šťastena obracať. Jeho bývalý spoločník bol uznaný vinným z porušovania povinností pri správe cudzieho majetku a bol odsúdený na náhradu škody. Nebolo tak nutné absolvovať ešte v civilnom konaní ďalšie kolo o tej istej veci.

Problém č. 2: vymôcť peniaze

Tým bola v krátkom čase otvorená cesta k samotnému výkonu rozhodnutia. Výkonom rozhodnutia sa však v mnohých podobných prípadoch „zábava“ ešte len začína – je totiž potrebné vymôcť peniaze od odsúdenej protistrany.

Ak vám firmu vytuneluje spoločník, môžete mať zrazu problém zaplatiť aj súdne poplatky.

V prípade pána Debnára pomohol skorý zásah, teda žaloba na neplatnosť prevodov, ktorá umožnila pri výkone rozhodnutia vytvoriť na bývalého spoločníka dostatočný tlak, aby vydal po niekoľkých rokoch svoj nehnuteľný majetok na úhradu náhrady škody. „Náklady na vymáhanie náhrady škody predstavovali vtedy vyše 40 000 eur. To musel môj bývalý dobrý kamarát, samozrejme, tiež uhradiť,“ podotýka pán Debnár.

Tento prípad je dnes uzavretý a azda aj pán Debnár urobil za ním hrubú čiaru. Avšak jasnú krivdu odvrátili len jeho duchapritomnosť, šikovnosť advokáta a tiež dostatočné finančné prostriedky na vedenie sporu.

JUDr. Petr Chmelíček, advokát spolupracujúci so spoločnosťou ProceInvest
Ilustračný obrázok: SXC



S manažérskym účtovníctvom je aj daňové priznanie hračkou

Je prekvapujúce, že pre množstvo podnikateľov je stále jediným cieľom v súvislosti s účtovníctvom splnenie si zákonnej povinnosti a podanie daňového priznania.

Približne 47 % malých podnikateľov na Slovensku vníma účtovníctvo iba ako povinnosť uloženú zákonom, ktorá im je inak na príťaž. Vedeniu účtovníctva sa venujú nárazovo – najmä v období pred daňovým priznaním – s primárnym cieľom dosiahnuť čo najlepšiu daňovú optimalizáciu. Ukázali to výsledky nedávneho spoločného prieskumu Slovenského živnostenského zväzu a spoločnosti Pro-fit.sk v segmente malého podnikania.

Širšie využitie účtovníctva

Uvedené firmy si často neuvedomujú, že enormné množstvo energie, ktoré na poslednú chvíľu investujú do „dolovania“ účtovných informácií za účelom daňovej optimalizácie, by mohli využiť lepšie. Napríklad tak, že budú v účtovníctve pravidelne sledovať položky a informácie, ktoré im pomôžu zefektívniť ich podnikanie a zvýšiť jeho profitabilitu.

Manažérsky prístup k účtovníctvu by mal byť nevyhnutnou súčasťou podnikania.

Účtovníctvo nie je len otázkou dodržiavania zákonov. Jeho úlohou je v prvom rade poskytovanie informácií o hospodárení firmy a pri správnom nastavení sledovaných parametrov je aj zdrojom informácií pre strategické rozhodovanie o riadení podniku.

Manažérsky prístup k účtovníctvu sa čoraz



viac stáva nevyhnutnou súčasťou podnikania. Nepochybne je to aj dôsledok krízových rokov, keď existencia mnohých firiem závisela najmä od prepojenia medzi rozhodovacím procesom a jeho kvalitnou informačnou podporou – vrátane štruktúrovaných účtovných údajov.

Pohľad do budúcnosti cez účtovníctvo

Manažérske účtovníctvo poskytuje firme aj výhľad do budúcnosti, nielen do jej minulosti. Priznáva to významná časť podnikateľov, ktorých firmy prešli krízou a ktorí uvádzajú, že cestu von z krízy im zabezpečil najmä kvalitne nastavený systém manažérskeho účtovníctva. Ten totiž umožňuje analyzovať firmám nielen vlastný biznisový proces z hľadiska toho, či zodpovedá podnikateľským výsledkom, ale umožňuje nastaviť si aj budúce ciele.

Je to možné urobiť až na niekoľko mesiacov dopredu, na základe údajov o cashflow (náklady

a výnosy, stav financií v banke aj v pokladni) a na základe aktuálnych údajov o stave skladu, prijatých objednávkach, top produktoch atď. Na ilustráciu: opierať sa iba o samotné účtovníctvo je, ako keby ste chceli zistiť zajtrajší program televízie zo včerajších novin, kým manažérske účtovníctvo je pohľad do čerstvých novin, s programom na zajtra a ešte ďalej.

Softvér pre komplex dát

Na takéto spracovávanie údajov je potrebný kvalitný účtovný softvér, ktorý dokáže selektovať a exportovať požadované výstupy. Ide o to, aby mal podnikateľ neskreslený prehľad o stave firmy, mohol si nastaviť obchodné vzťahy s dodávateľmi na základe reálneho objemu objednávok od zákazníkov. Treba dosiahnuť prehľadné vzájomné previazanie dát v systéme, kde v jednej prehľadnej tabuľke sú uvedené napr. údaje o skladových položkách, počte prijatých objednávok, fakturovaných položkách, termíny – skrátka, všetky dôležité údaje sú pokope.

Dobré účtovníctvo umožňuje firme nastaviť si aj budúce ciele na mesiace dopredu.

Zhrnuté: medzi hlavné benefity manažérskeho účtovníctva patrí, že umožňuje mať stály prehľad v dátach, export dát zo softvéru v prehľadných tabuľkách, s ktorými sa dá okamžite pracovať, analyzovať minulé obdobia na základe realizovaných objednávok, ale aj plánovanie budúcich podnikateľských cieľov niekoľko mesiacov vopred. Vychádza pritom z obratu, stavu skladov, počtu objednávok, nákladov spojených s prevádzkou firmy a s obchodom. Podnikateľ má tiež možnosť vidieť, ako dlho trvá obchodný prípad od prijatia objednávky po dodanie a fakturáciu.

Podanie daňového priznania je potom praktickou bodkou za zhodnotením vlastného hospodárenia daňového subjektu za uplynulý hospodársky rok. Na dosiahnutie optimálnej daňovej povinnosti tak nestačí mať prehľad iba o minulom, ale aj o budúcom období.

Peter Zimerman, Pro-fit.sk
Obrázky: SXC



Mobilní operátori pripravujú expanziu 4G sietí

Najrýchlejšiu mobilnú sieť budeme môcť už onedlho naplno využívať. Slovensko sa tak dostane na úroveň západných štandardov v rýchlom bezdrôtovom prenose dát.

Začiatkom januára vydal Úrad pre reguláciu elektronických komunikácií a poštových služieb licenciu na frekvencie 4G/LTE siete operátorom, ktorí si vydražili frekvencie na prvej elektronickej aukcii. Na náš trh tak pribudol aj štvrtý operátor – SWAN.

Štvrtá generácia

Sieť štvrtej generácie – 4G nazývaná aj LTE (z anglického Long Term Evolution) je priamym nástupcom 3G siete a v súčasnosti aj najrýchlejšia mobilná sieť na svete. Jej prenosová rýchlosť môže dosiahnuť až okolo 100 MB/s, priemerne sa však pohybuje na úrovni asi 30 MB/s. Na našom území bola do januára dostupná len v 31 miestach a okolitých obciach a fungovala iba v pásme 1 800 MHz.

Komerčnú prevádzku LTE siete na Slovensku spustila ako prvá Telefónica Slovakia už viac ako pred rokom, avšak len v troch obciach na západnom Slovensku – v Bernolákove, Ivanke pri Dunaji a Zálesi. Po nej nasledoval Slovak Telekom. Svoju 4G sieť spustil v novembri minulého roka v Trnave, Nitre, Žiline, Banskej Bystrici a Prešove.

**4G sieť (LTE)
je najrýchlejšia mobilná
sieť na svete; priemerná
prenosová rýchlosť
je asi 30 MB/s.**

Po elektronickej aukcii môžeme očakávať výraznejšie rozširovanie siete približne v druhej polovici roka. Štyria operátori, spokojní s výsledkami akcie, však už predstavili svoje biznis plány.

Nový hráč na trhu – SWAN

Nováčik v oblasti mobilnej komunikácie, štvrtý mobilný operátor, spoločnosť SWAN, za pridelené frekvencie zaplatil 6,6 milióna eur, čiže najmenej zo zúčastnených.

„SWAN získal v tendri 2 x 15 MHz v pásme

1 800 MHz, čo mu umožňuje výstavbu siete na prenos dát vysokou rýchlosťou a vstup medzi trojku operátorov s plnohodnotnými mobilnými službami na Slovensku,“ hovorí Miroslav Strečanský, generálny riaditeľ spoločnosti SWAN. V súlade s podmienkami vydananej licencie musí spustiť využívanie pridelenej frekvencie do 8. júla 2014. Začiatok poskytovania komerčných služieb očakáva v druhom polroku tohto roka. „Rozsah a typ poskytovaných služieb bude naplno využívať možnosti novej technológie a kapacitu pridelených frekvencií. Poradie lokalít, v ktorých budú služby spustené, bude dané trhovým potenciálom jednotlivých lokalít, ako aj projektovo-technickými synergiami s našou existujúcou infraštruktúrou,“ doplnia M. Strečanský.

Získané frekvencie sú zamerané na mestské aglomerácie. Na dosiahnutie celoplošného pokrytia však môže SWAN využiť právo na národný roaming, ktoré je zakotvené v podmienkach tendra.

Kľúčové spektrum pre Telefónicu

Telefónica Slovakia získala kľúčové frekvenčné spektrum pre 4G sieť. Pásmo 800 MHz umožní operátorovi poskytovať lepšie dátové služby aj vo vidieckych oblastiach. Spoločnosť buduje širokopásmovú mobilnú dátovú sieť LTE.



„Získané frekvencie nám umožnia ďalej rozvíjať našu sieť štvrtej generácie – 4G. Spoločnosť Telefónica Slovakia teraz vlastní aj pásmo 800 MHz, ktoré je hodnotnejšie ako ostatné frekvencie pre 4G sieť a umožňuje nám vybudovať novú celoštátnu sieť,“ povedal Ramiro Lafarga, generálny riaditeľ spoločnosti.

Mobilní operátori sú spokojní s výsledkami elektronickej aukcie frekvencií pre 4G.

Frekvenčné pridely vydražené Telefónicou Slovakia v pásmach 800 a 1 800 MHz zjednodušia nasadenie 4G siete v celej krajine a zabezpečia, že vysokorýchlostný mobilný internet bude k dispozícii aj vo vzdialených oblastiach, kde je prístup k širokopásmovému internetu v súčasnosti obmedzený. Celková cena za frekvencie, ktoré Telefónica získala v aukcii, bola 40,3 milióna eur.

Komfortný Orange

Spokojnosť s výsledkami prvej elektronickej aukcie vyjadrila aj spoločnosť Orange Slovakia. Orange už čoskoro prinesie zákazníkom sieť a služby novej generácie – s najvyššou možnou kapacitou, bez technologických obmedzení a kompromisov. V aukcii totiž získal kombináciu dostatočného množstva spektra nielen pre pokrytie miest a vidieka (pásmo 800 MHz). 4G siete na nových frekvenciách prinesú podstatné zvýšenie rýchlosti a kapacity v porovnaní s možnosťami a obmedzeniami, s ktorými sa súčasne provizórne LTE siete poskytované na starých frekvenciách stretávajú. Okrem pokrytia chce však Orange ponúknuť zákazníkom aj

najvyššie rýchlosti, ktoré siete novej generácie umožňujú.

„Podobne ako pri 3G sieti Orange nevníma príchod 4G sietí ako preteky o prvenstvo, ale o kvalitu služieb. Práve preto sme sa snažili získať najlepšie frekvencie, čo sa nám aj v plnej miere podarilo. Sme radi, že vďaka tomu budeme môcť zákazníkom poskytnúť skutočný 4G zážitok. Zároveň chceme oceniť priebeh aukcie a jeho profesionálnu organizáciu, ktorá



umožnila férovú súťaž všetkých uchádzačov,“ povedal generálny riaditeľ Orange Slovakia Pavol Lančarič.

Telekom vo vedení

Najviac frekvencií vydražil Slovak Telekom. Štátu za ne zaplatil 60,846 milióna eur. „S výsledkom aukcie sme spokojní, pretože nám umožní pokračovať v naplňaní našej ambície byť technologickým lídrom na Slovensku,“ uviedol Miroslav Majoroš, predseda predstavenstva a generálny riaditeľ spoločnosti.

Najviac frekvencií získal Slovak Telekom; na slovenský trh pribudol štvrtý operátor – SWAN.

„LTE sieť sme úspešne spustili v plnej komerčnej prevádzke už v novembri a novozískané spektrum rozšíri možnosti našej stratégie v oblasti širokopásmového internetu, s cieľom ponúkať najlepšie dátové služby na slovenskom trhu. Vďaka novému spektru začneme okamžite pokrývať Bratislavu a Košice sieťou LTE s plnou rýchlosťou a naši zákazníci tak budú môcť lepšie využiť plný potenciál svojich smartfónov a tabletov,“ informoval.

TA/LS

Foto: TASR, SXC

Čo sa dražilo a za koľko

Štát v historicky prvej elektronickej aukcii mobilných frekvencií zarobil spolu 163,9 milióna eur. Vydražili sa mobilné frekvencie v pásmach 800 MHz, 1 800 MHz a 2 600 MHz. Tie sú vhodné na rozdielne typy pokrytia – kým pásmo 800 MHz slúži na budovanie pokrytia v odľahlých oblastiach, na dosahovanie veľmi veľkých prenosových rýchlostí v mestách sú potrebné frekvencie 2 600 MHz alebo 1 800 MHz, a to minimálne so šírkou 2 x 20 MHz.

Vzdelávacie a konferenčné centrum INTENZÍVA, s.r.o.
Vás pozýva na 10. ročník medzinárodnej konferencie CERD 2014

Stredoeurópske rádiokomunikačné dni

20. marec 2014, Hotel SOREA REGIA, Kráľovské údolie 6, 811 02 Bratislava

Hlavné témy:

- EÚ - Jednotný digitálny trh / Efektívne využívanie rádiového spektra
- Rozvoj 4G/LTE / Mobilné širokopásmové siete

Na konferencii vystúpia špičkoví manažéri a špecialisti z viacerých európskych štátov

Damir Hajduk, Vice President EPRA & HAKOM, Croatia
Andrew Stirling, Spectrum and digital platform visionary at Larkhill Consultancy, UK
Simon Saunders, Director of Technology at Real Wireless, UK
Stan Baaijens, Vice President DigiTAG & Owner Funke Digital TV, Netherlands

Kontakty: Tel: + 421 (02) 682 86 616, Tel/Fax: + 421 (02) 682 86 574, E-mail: konferencie@intenziva.sk, www.intenziva.sk

Aký bude svet televízorov v roku 2014?

Svet televízorov sa neustále vyvíja; ich kvalita a parametre sa zlepšujú, Zároveň sa mení aj náš spôsob sledovania televízie.

Veľtrh spotrebnej elektroniky CES 2014 (Consumer Electronics Show) v Las Vegas v januári poodhalil, akým smerom sa budú tento rok uberať trendy vo svete televízorov. Predstavíme vám tie najzásadnejšie.

Zakrivené TV

Jedným z posledných hitov, ktoré zažili boom aj na tohtoročnom CES-e, sú zakrivené televízory. Z domácností urobia skutočné domáce kino. Už sa o nich nejaký čas hovorí a zdá sa, že práve krivky budú v najbližšom období hrať prím. Zatiaľ sa to bude týkať zrejme len solventnejších zákazníkov. To isté sme však nedávno hovorili aj o 4K televízoroch, ktoré je dnes možné už aj u nás dostať za veľmi akčné ceny.

Každopádne, veľkoformátové zakrivené televízory sú dnes vlajkovými loďami všetkých významných hráčov na poli spotrebnej elektroniky. Spájajú v sebe to najlepšie pre dokonalý zážitok zo sledovania filmu či hrania hier.

Kvalitnejšie obrazovky

Jeden z najdôležitejších trendov, ktorý zrejme už tento rok naberie viac na obrátkach, je zobrazovanie technológiou Ultra HD, ktorú možno poznáte pod názvom 4K. Je to relatívne nový štandard, ktorý má štyrikrát viac zobrazovacích bodov ako Full HD obrazovky. Tomu zodpovedá aj kvalita obrazu.

Ich väčšej popularite doteraz bránila pomerne vysoká cena. Dnes sú však tieto televízory cenovo oveľa dostupnejšie.

Plazmy na ústupe

Ešte nedávno sme si pri kúpe nového televízora kládli otázku, či to bude plazma alebo LCD televízor. Túto otázku si však budeme klásť čoraz menej. Kým ešte pred pár rokmi plazmové televízory ťažili najmä zo svojho kvalitného obrazu, dnes túto výhodu dobehli a predbehli LED či OLED technológie. Týka sa to najmä kvality obrazu, zobrazovania čiernej farby a dynamiky obrázkov, ktorými sa plazmové televízory pýšili. Viacerí veľkí výrobcovia v poslednej dobe



ohlásili znižovanie počtu kusov dodaných na trh alebo dokonca definitívny koniec výroby plazmami. Rok 2014 podľa všetkého tento trend len potvrdí.

Naše televízory budú viac „smart“

Tento rok pribudne do našich domácností viac televízorov so smart funkciami, hracími možnosťami, ponukou aplikácií a, samozrejme, pripojením na internet a iné zariadenia. Dôvod je jednoduchý – ich ceny klesajú a, naopak, rastú možnosti ich využitia.

Zakrivené televízory urobia z bytu panoramatické kino – najskôr u tých solventnejších.

Predovšetkým nás však čaká boom sledovania videa na internete. Spoločnosť Ericsson odhaduje, že v najbližšom období by sledovanie

videa na internete malo narásť každý rok o 60 %. To podľa všetkého zmení aj spôsob fungovania vizuálnych médií.

Aktívnejší divák

Trend sa tiež posúva smerom k aktívnejšiemu divákovi. Ten už nebude pasívnym recipientom televízneho programu. Bude si vyberať, čo a kedy chce sledovať – to znamená rozmach služieb ako video-on-demand. VoD oceníte doma, keď práve v televízii nedávajú nič zaujímavé alebo keď ste neustále v pohybe a nemáte čas dopozerať svoj obľúbený program. „V takom prípade ho jednoducho zastavíte a dopozerať neskôr na svojom tablete trebárs vo vlaku či na letisku. Stačí mať internetové pripojenie a predplatenú príslušnú on-demand službu,“ upozorňuje Jiří Mrkvička zo spoločnosti Changhong.

A tých je aj u nás už teraz niekoľko – HBO Go, Filmbox Live, rôzne služby káblových a mobilných operátorov. A ktovie, možno čoskoro aj na slovenské obrazovky dorazí z Ameriky najobľúbenejšia VoD služba sveta Netflix. Nechajme sa prekvapiť.

Viktor Škulec, PRAM Consulting

Obrázky: Changhong





prinesie ultrarýchly mobilný internet

Telekomunikačný operátor SWAN sa stal štvrtým mobilným operátorom a čoskoro rozšíri svoje bohaté portfólio o služby novej generácie. Nároky používateľov chce uspokojiť najmä vysokou rýchlosťou a veľkými dátovými balíkmi.

SWAN získal 2 x 15 MHz frekvencií v pásme 1 800 MHz, čo mu umožňuje vybudovať 4G sieť a zákazníkom priniesť ultrarýchly mobilný internet.

Čo tým získa používateľ?

Pojem 4G označuje mobilné siete novej generácie, ktoré používateľovi ponúknu vyššie prenosové rýchlosti a lepší komfort. 2 x 15 MHz

frekvencií v pásme 1 800 MHz umožní sťahovať dáta maximálnou teoretickou rýchlosťou až 110 Mbit/s. Mobilný internet novej generácie tak bude podobne rýchly ako optický internet, ktorý je bežnou súčasťou mnohých domácností. Používatelia si budú môcť sťahovať a prezerať multimediálny obsah v HD rozlíšení bez oneskorenia. Mobilné zariadenia sa stanú plnohodnotným pracovným nástrojom, pretože posielanie a sťahovanie súborov bude oveľa rýchlejšie v porovnaní s dnešným mobilným internetom. 4G siete bez problémov zvládnu aj videotelefonovanie v HD rozlíšení a nová generácia poteší aj hráčov. Tí si zahrajú online hry bez akýchkoľvek obmedzení.

S väčším objemom dát

SWAN si uvedomuje, že potreby používateľov mobilného internetu sa počas posledných rokov zmenili. V minulosti stačilo pár stoviek dát mesačne na kontrolu e-mailov a prezerať internetových stránok. Dnešní používatelia sú náročnejší, cez mobilný internet pristupujú

k multimédiám, aplikáciám a dokážu preniesť aj 2 GB dát mesačne.

Mobilný internet novej generácie bude podobne rýchly ako optický internet.

S príchodom novej generácie mobilných sietí sa nároky používateľov ešte zvýšia, a preto chce SWAN založiť svoj biznis na poskytovaní veľkých balíkov dát. Hlasové a SMS služby, samozrejme, nebudú chýbať.

Kedy a kde?

SWAN plánuje spustiť poskytovanie komerčných služieb v druhom polroku tohto roka. Do roka chce pokryť 25 % Slovenska. Získané frekvencie sú zamerané na mestskú aglomeráciu, avšak SWAN plánuje dosiahnuť celoplošné pokrytie pomocou národného roamingu. Svojich vysielateľov chce mať celkovo 1 500.

PR

Spájame Slovensko
Vy a my sme



www.swan.sk



Cloud computing si vyžaduje integráciu aplikácií

Nový prístup zvýši produktivitu podnikania, ale treba dodržať niekoľko zásad. Inak môže byť výsledkom nasadenia cloudu sklamanie.

Predstavte si, že dnes riaditeľov podnikových IT (CIO, chief information officer) vyzvete, aby definovali kľúčové prínosy podnikových aplikácií prevádzkovaných v režime cloudu. Podľa okolností získate zrejme celý rad odpovedí. Niektorí zdôraznia, že cloud computing umožňuje rýchlejšie reakcie na aktuálne udalosti (agilita). Ďalší budú vidieť hlavnú výhodu cloudu skôr v zjednodušení spolupráce s kolegami v iných oddeleniach a pobočkách. Často sa vyskytnú tiež tvrdenia, že cloud umožňuje riadenie pracovných činností aj toku dokumentov nezávisle od miesta. Tí s čisto ekonomickým pohľadom na cloud poukážu zase na to, že výhodou tu môžu byť nižšie celkové náklady na vlastníctvo (TCO), respektíve všeobecnejšie väčšia kontrola nad výdavkami.

Za nedostatočný prínos cloudu zvyčajne môže fakt, že aplikácie sú izolované.

Všetky tieto jednotlivé faktory je však možné zhrnúť: cloud by mal priniesť vyššiu produktivitu podnikania.

Kliatba izolácie aplikácií

Vyššie opísaný pohľad na vec je logický a dalo by sa povedať, že dnes už takmer tradičný. V praxi sa však často ukazuje, že očakávané prínosy cloud computingu sa nedostávajú. Hlavnou príčinou zlyhania je, že jednotlivé podnikové aplikácie bývajú od seba oddelené – a to bez ohľadu na to, či sa prevádzkujú na vlastnej infraštruktúre (on premise) alebo v cloudu. Podnik potom stále využíva viac-menej izolované aplikácie zaisťujúce konkrétnu funkcionality: napríklad ľudské zdroje (HR), predaj, finančné riadenie alebo marketing.

Tento problém je oveľa rozšírenejší a vážnejší, než by sa mohlo na prvý pohľad zdať. Prieskum



spoločnosti Oracle ukázal, že 83 % podnikov v oblasti EMEA (Európa, Blízky východ, Afrika) nedokázalo získať zo svojich cloudových aplikácií dostatočný prínos, pričom na vine bola práve nedostatočná integrácia s inými aplikáciami. Celých 75 % respondentov uviedlo, že im cloud nepomohol pri rýchlejšom zavádzaní inovácií. Pritom 52 % firiem pripúšťa ťažkosti s dodržiavaním termínov dodávok, 54 % trpí výpadkami systémov, keď zamestnanci nemôžu efektívne pracovať. Technológie cloudu by mali práve tieto problémy znižujúce produktivitu riešiť. Prečo teda neprinášajú očakávané výsledky?

Integrácia a koordinácia

Kľúčovým aspektom je integrácia. Cloudové aplikácie zvyšujú produktivitu podnikania iba v prípade, že sú nasadené vhodným spôsobom. Problémom mnohých podnikov je, že sa nedokážu zbaviť pohľadu na svoje IT ako na oddelené systémy zaisťujúce jednotlivé funkcie, čo je názor, ktorý veľmi obmedzuje prínosy cloud computingu. Toto prostredie totiž môže fungovať inak. Cloud umožňuje poskytovať vzájomne spolupracujúce, integrované aplikácie, ktoré medzi sebou zdieľajú dáta aj pracovné postupy. Iba v tomto prípade sa plne dostavi požadované zvýšenie produktivity podnikania. Prihlásiť sa na odber cloudových služieb, respektíve objednať si príslušnú aplikáciu, môže byť pomerne jednoduché. Oveľa ťažšie je však vyhodnotiť, ako táto aplikácia bude zapadať do ďalších podnikových systémov vrátane tradičných riešení prevádzkovaných na vlastnej infraštruktúre. Všetky cloudové aplikácie by, každopádne, mali byť riadené z jedného miesta

a zodpovedajúce obchodné procesy integrované naprieč jednotlivými divíziami podniku. Manažéri predaja by napríklad mali mať možnosť prepojiť svoje nástroje na riadenie predajov v jednotlivých oblastiach a príslušné kvóty so systémom ľudských zdrojov, respektíve udeľovaním odmien, a týmto spôsobom stimulovať predaj a splniť ciele pre jednotlivé regióny. Finanční manažéri môžu mať zase prakticky v reálnom čase prehľad o prevádzke podniku a s tým súvisiacimi faktormi, ako je cash flow.

Až 83 % európskych firiem zatiaľ nedokázalo zúročiť výhody cloudu.

Práve maximálne zdieľanie dát by malo byť vnímané ako hlavný prínos cloudu: výsledkom je agilita podnikania, možnosti rýchlejšie dokončovať úlohy a ľahšie spolupracovať.

Dobrou správou je, že európske podniky si opísané problémy uvedomujú v stále väčšej miere. V rámci vykonaného prieskumu 78 % organizácií z oblasti EMEA súhlasilo s dôležitosťou integrácie cloudových aplikácií ako medzi sebou, takisto aj s ďalšími firemnými systémami a procesmi. Po dokončení tejto integrácie dôjde aj k požadovanému zvýšeniu efektivity a produktivity.

Aj postupná implementácia môže fungovať

Integrácia podnikových procesov v rámci cloudu si vyžaduje prijatie jednotných štandardov,

ktoré umožnia vyhnúť sa izolácii aplikácií. Nasadenie týchto technológií by malo prebiehať naprieč celou firmou a umožniť prepojenie/zdieľanie všetkých dát. To je však možné iba v prípade, ak aplikácie a vrstva middlewaru podporujú štandardy používané na úrovni celého podnikového IT, ako je napr. platforma Java. V takom prípade je možné aplikácie rýchlo nasadzovať bez ohľadu na konkrétne podmienky.

Cloudové aplikácie v rôznych divíziách podniku by mali byť riadené z jedného miesta.

Niektoré organizácie sa rozhodnú riešiť problém integrácie jednorazovo, keď najprv vybudujú základnú infraštruktúru/platformu a až potom nasadzujú jednotlivé aplikácie – tak, aby naozaj fungovali naprieč podnikom. Tento postup však nie je univerzálne použiteľný, o. i. pretože je pomerne nákladný. V prípade nasadzovania cloudových technológií krok po kroku sú však štandardy ešte dôležitejšie. Jedine tak je totiž možné prevádzkať aplikácie na cloud postupne podľa zvolenej stratégie, ale vyhnúť sa pri tom fragmentácii podnikových aplikácií aj procesov.

Maroš Herda, riaditeľ Oracle Slovensko

Obrázky: TASR, SXC



Aby aplikácie slúžili celej firme

Rad dodávateľov predáva cloudové aplikácie akoby na mieru príslušným manažérom, ktorí sa pochopiteľne primárne zaoberajú obchodnými procesmi, za ktoré sú priamo zodpovední. Týmto spôsobom síce môže dôjsť k úspore prevádzkových nákladov, ale rôznym, nekoordinovaným vytváraným cloudovým riešeniam bude chýbať integrácia.

Aplikácie cloudu by mali byť nasadzované s ohľadom na fungovanie podniku ako celku, nie jeho jednej časti. Optimálne riešenie predstavujú teda aplikácie, ktoré podporujú štandardy a dokážu preto spolupracovať – či už ide o systém ERP, riadenie talentov alebo aplikácie na riadenie finančných tokov či zákazníkov. Štandardy pritom umožňujú využiť aj investície do existujúcich aplikácií. Ak sú tieto podmienky splnené, prínos cloud computingu sa dostaví veľmi rýchlo.

Online populácia Slovenska rastie

Na Slovensku zaznamenali už takmer pol miliardy mobilných zobrazení webových stránok zapojených do výskumu AIMmonitor. Slovenská online populácia dosiahla na konci minulého roka 3,25 milióna RU (reálnych používateľov). Je v nej o niečo viac žien ako mužov (o 6 000



RU). Najpočetnejšou vekovou kategóriou sú ľudia vo veku 20 – 29 rokov (757-tisíc), no najviac zobrazení generujú návštevníci z kategórie 12 – 19 rokov.

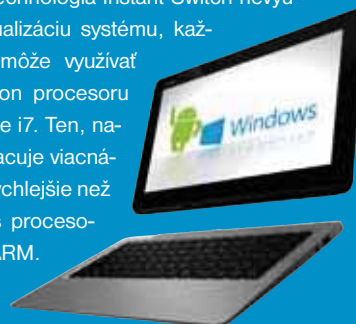
Najviac reálnych používateľov mali webové stránky v kategóriách spravodajstvo, služby, mapy a cestovné poriadky. Počet zobrazení stránok vykonaných zo Slovenska dosiahol 1,6 miliardy. Najviac času pritom používateľia

strávili na zoznamovacích serveroch – v priemere takmer 5 hodín na klasických PC a viac ako 8 hodín na mobilných zariadeniach. **AM**

Z Windows do Androidu za pár sekúnd

Asus Transformer Book Duet (TD300) je prvé zariadenie na svete, ktoré kombinuje notebook a tablet so štyrmi režimami používania. Technológia Instant Switch umožňuje prepínanie medzi operačnými systémami Windows a Android v priebehu štyroch sekúnd, a to stlačením jedného tlačidla. Má pritom schopnosť pracovať v každom operačnom systéme tam, kde používateľ prestal (s klávesnicou alebo bez klávesnice).

Keďže technológia Instant Switch nevyužíva virtualizáciu systému, každý OS môže využívať plný výkon procesoru Intel Core i7. Ten, navyše, pracuje viacnásobne rýchlejšie než tablety s procesorom ARM.



Asus Transformer Book Duet TD300

TD300 je vybavený grafickou kartou Intel HD graphics, operačnou pamäťou 4 GB DDR3 a dotykovým 13,3" Full HD IPS displejom. **VN**

Indukčné nabíjanie mobilov

ADATA Elite CE700 predstavuje nový revolučný spôsob, ako dobíjať kompatibilné mobilné telefóny cez indukčné nabíjanie, čím sa eliminuje potreba káblov a objemných transformátorov.

Jednoduchým položením telefónu na nabíjaciu podložku sa energia automaticky a bezdrôtovo prenesie priamo do zariadenia. Flexibilné riešenie umožňuje nabíjať týmto spôsobom rôzne mobilné telefóny, ktoré podporujú indukčné dobíjanie. Stojan má profesionálne certifikáty spĺňajúce všetky špecifikácie Qi (čítaj „či“) určené konzorciom Wireless Power. **JR**



Nabíjačka ADATA Elite CE700

Antikorové IP kamery plnené dusíkom

Nové modely v rade kopulovitých PTZ (pan/tilt/zoom) IP kamier AXIS Q60-S majú kryty

z nehrdzavejúcej ocele naplnené stlačeným dusíkom.

Sú preto vhodné aj na dlhodobý vzdialený

videodohľad a monitoring – napríklad na lodiach, v banskom prostredí, pri ťažbe ropy a plynu, ako aj v potravinárskych, zdravotníckych a ďalších prevádzkach s čistým prostredím.

Nehrdzavejúce kamery odolajú korozívnym účinkom morskej vody, čistiacich chemikálií a znesú aj čistenie vysokotlakovou parou. Stlačený dusík zabraňuje internej kondenzácii, vďaka čomu sa dajú nasadiť aj do extrémnych vnútorných i vonkajších prostredí. Môžu pracovať v rozmedzí teplôt od -30 °C do 50 °C. Umožňujú pokrytie priestoru v uhle 360° v HDTV rozlíšení 1 080p a pri priblížení až do 36x. **JR**



Axis Q60-S

Synology predstavilo DSM 5.0 Beta

Nová beta verzia DiskStation Manager 5.0 prináša prepracované používateľské rozhranie a jednoduché pripojenie k NAS serverom Synology vďaka službe QuickConnect. Stáva sa zjednotenou platformou pre dátové úložiská, ktorá poskytuje spoľahlivosť a ľahkú manažovateľnosť na biznis úrovni.

Hybridný cloud ponúka robustné zálohovanie dát aj vysoký systémový výkon s optimalizáciou pre multimédiá, s dôrazom na plné využitie aj displejov ultra HD a Retina. Služba Synology QuickConnect teraz podporuje ešte viac balíčkov a mobilné aplikácie pre ľahký prístup používateľov k NAS serveru. **JR**



Rozum do vrečka od Samsungu

Samsung Galaxy Tab3 Lite kombinuje intuitívne ovládanie radu Galaxy s praktickým, ľahko



Samsung Galaxy Tab3 Lite 7"

prenosným vyhotovením. Nový sedempalcový tablet je vybavený rozšírenými funkciami a službami, vďaka čomu ponúka veľa možností na sledovanie, vytváranie a zdieľanie najrôznejšieho obsahu.

Je prispôsobený na nosenie a obsluhu aj jednou rukou. Kapacita batérie 3 600 mAh zaručuje vysokú výdrž a umožňuje až 8 hodín prehrávania videí. Ovládacie prvky sú umiestnené na strane rámu. Galaxy Tab3 Lite je vybavený výkonným dvojjadrovým procesorom s taktom 1,2 GHz. Fotoaparát má rozlíšenie 2 Mpx a rad extra funkcií. Napr. Smile Shot automaticky urobí fotografiu v okamihu, keď deteguje úsmev.

VN

Prvý detský tablet s procesorom Intel

Spoločnosť Fuhu, známa predovšetkým ako výrobca tabletov a aplikácií určených špeciálne pre deti, predstavila nový tablet s názvom DreamTab. Je navrhnutý tak, aby ponúkol aj deťom technológie pre dospelých.

Tablet je výsledkom spolupráce medzi spoločnosťami Fuhu, DreamWorks Animation SKG Inc. a Intel. Je vytvorený tak, aby sprostredkoval ako vzdelávacie, tak aj zábavné zážitky, ktoré menia spôsob, akým sa deti učia, hrajú a rastú v sprievode techniky.

S novým 64-bitovým procesorom Intel Atom Z3740 („Bay Trail“) ponúkne DreamTab výkon,



Fuhu DreamTab s CPU Intel

grafické funkcie a dlhú životnosť batérie. V kombinácii s OS Android to bude silný tablet s pokrokovými technológiami. K dispozícii bude od júna. **JF**

Ultrabook otestovaný na južnom póle

Jeden z najľahších notebookov na svete, Sony Vaio Pro 11, absolvoval extrémny záťažový test. Britovi Benovi Saundersovi pomáhal počas 105-dňového pešieho prechodu z pobrežia Antarktídy na južný pól (2 900 km) zostať v kontakte s civilizáciou a denne aktualizovať jeho blog a fotografie. To všetko pri teplotách okolo -50 °C.

Výprava išla po stopách výpravy Roberta F. Scotta spred 100 rokov, ktorá dosiahla južný pól na lyžiach. Spoločníkom B. Saundersa bol Tarka L'Herpiniere. Východiskový aj cieľový bod, kam sa polárnici vrátili 7. februára, bola Scottova chata (Scott's Hut – originálna budova postavená slávnym polárnikom) na Rossovom ostrove. Pred výpravou ultrabook úspešne otestovali počas 6 mesiacov pri teplote -40 °C v laboratóriách Intelu. **PS**



Ben Saunders v Antarktíde s ultrabookom Vaio

Veľtrh AMPER 2014

Efektívny spôsob, ako ísť naproti novým príležitostiam a budúcim kontraktom.

Spoločnosť TERINVEST usporiada v termíne od 18. do 21. marca 2014 na výstavisku v Brne tradičný veľtrh AMPER, ktorý je jednou z najväčších technických udalostí v ČR. O pozornosť návštevníkov sa bude uchádzať asi 630 vystavovateľov z 20 krajín. Môžu sa tešiť na najnovšie inovácie – a to ako z vysoko špecializovaných odborov elektrotechniky, elektroenergetiky, automatizácie či optiky a fotoniky, tak aj z ďalších moderných disciplín, ako sú elektromobilita, ICT alebo zabezpečovacia technika.

Odborný veľtrh sa uskutoční 18. – 21. marca na výstavisku v Brne.

Bohatý bude aj sprievodný program seminárov a diskusií, ale aj súťaž ZLATÝ AMPER, v rámci ktorej budú ocenené najprínosnejšie exponáty veľtrhu. Vďaka projektu Kontakt-Kontrakt posluží AMPER 2014 aj ako platforma pre nadviazanie nových obchodných kontaktov, zatiaľ čo iniciatíva Job Fair poteší absolventov stredných a vysokých škôl technického zamerania, ktorí hľadajú uplatnenie v odvetví.

Silnoprád a automatizácia

V najväčšej a najmodernejšej hale P brnianskeho výstaviska sa bude prezentovať okolo 250 spoločností z oblasti elektroenergetiky,

elektroinštaláčnej techniky, výkonovej elektroniky, osvetľovacej techniky a pod. Tradične sa predstavia firmy ABB, Phoenix Contact, Wago Elektro, GHV Trading, Tritón, DCK Holoubkov Bohemie, Lapp Kabel a ďalšie.

V hale V sa návštevníci budú môcť oboznámiť s aktuálnymi príležitosťami a trendmi v oblasti automatizácie, merania a regulácie. Budú tam zastúpené napríklad roboty, manipulátory, programovateľné automaty (PLC), mikrosystémy, ale aj platobné a pokladňové systémy.

ICT a technika pre bezpečnosť

Špeciálna sekcia bude venovaná zabezpečovacej technike. Novinky z tejto oblasti predstaví tradičný český dodávateľ zabezpečenia budov Jablotron či spoločnosti Euroalarm, ASM, Comfis, Flajzar, KPZ Electronics a TSS Group. Vyšší počet vystavovateľov bude i v sektore informačných a komunikačných technológií, kde sa budú prezentovať Eset, mForce, INTV a ďalších asi 40 firiem. V rámci bohatého sprievodného programu pre tento sektor sa uskutoční napr. seminár Podpora rozvoja ICT priemyslu na obdobie 2014+, ktorý zorganizujú Czech ICT Alliance, Czechinvest a Česká kozmická kancelária.

Výrobné zariadenia

Moderná hala F bude hostiť expozície firiem z odborov elektronických súčiastok a modulov, výrobných zariadení a komponentov pre elektropriemysel a optickú a fotonickú techniku. Už tradične sa predstavia napr. Hartig, SENO, Komax, Fischer Electronic, Thonauer, MP Elektronik Technologie, PBT Rožnov p. R., Amtech alebo EFD Nordson.



Témy sprievodných seminárov sa budú týkať o. i. budúcnosti energetiky, elektroniky a automatizácie, otázok bezpečnosti, inteligentných budov a osvetlenia, modernizácie miest

Návštevníkom sa predstaví asi 630 vystavovateľov z 20 krajín.

a obcí, technologických riešení elektronických súčiastok a plošných spojov či problematiky elektromobility.

Atraktívna súťaž

Do súťaže ZLATÝ AMPER je prihlásených 34 exponátov z 31 vystavujúcich spoločností, teda historicky najvyšší počet. Vyhlásenie výsledkov sa uskutoční počas prvého dňa veľtrhu, takže ocenení vystavovateľa budú mať možnosť prezentovať svoj úspech v čase najväčšej koncentrácie cieľových skupín na veľtrhu. Dostanú pritom podporu od usporiadateľa a mediálnych partnerov.

Veľtrh AMPER 2014 sa koná pod záštitou Hospodárskej komory ČR a za aktívnej spolupráce desiatok mediálnych a odborných partnerov a ďalších významných inštitúcií.

PR

Viac informácií nájdete na www.amper.cz.
Terinvest, spol. s r. o., Bruselská 266/14,
120 00 Praha 2
Tel.: +420 221 992 144,
+420 724 612 057
E-mail: amper@terinvest.com



Železnice v EÚ: viac konkurencie a kvality

Európsky parlament chce posilniť konkurenčné prostredie v železničnej doprave.

Poslanci Európskeho parlamentu koncom februára schválili novú legislatívu pre železničnú dopravu. Cieľom je skvalitnenie služieb prostredníctvom posilnenia konkurencie. Zákazky by sa mali prideliť najmä prostredníctvom verejného obstarávania. Šancu by tak dostali aj noví či malí dopravcovia.

Výberové konania – kvalita a efektívnosť

V budúcnosti by zákazky mali byť postavené najmä na kritériách kvality a efektívnosti.

Vnútroštátne orgány by udeľovali zákazky na verejné služby železničnej dopavy prostredníctvom výberových konaní či priamym zadáním. Legislatíva EÚ by však stanovila maximálnu dĺžku trvania zmlúv s dopravcami/operátormi. V prípade priameho pridelenia by od zodpovedných orgánov vyžadovala aj zdôvodnenie. To by malo byť postavené na kritériách efektívnosti, s čím súvisí napríklad presnosť a frekvencia služieb či spokojnosť cestujúcich.

Svojim zamestnancom by mali dopravné spoločnosti zabezpečiť pracovné podmienky vychádzajúce zo záväzných – vnútroštátnych, regionálnych alebo miestnych – sociálnych noriem a kolektívnych zmlúv. Napríklad by mali

zabezpečiť aj ich presun k prípadnému novému poskytovateľovi, ak by sa zmenil.

Zelená pre malých a stredných dopravcov

Navrhované pravidlá chcú vytvoriť novým operátorom priestor na poskytovanie dopravných služieb a všetkým dopravcom zabezpečiť rovnaký prístup k železničnej infraštruktúre.

Legislatíva EÚ stanoví aj maximálnu dĺžku trvania zmlúv s dopravcami.

Na služby vo verejnom záujme sa preto budú vzťahovať isté záruky. Stanoví sa minimálny

počet verejných zákaziek pre daný štát. Posilnia sa tiež právomoci regulačných orgánov, spolupráca správcov infraštruktúry a zjednodušia sa schvaľovacie postupy.

Poslanci EP uznali argumenty navrhovateľov v prospech vyššej kvality dopravy a integrácie železničného trhu v EÚ. „Pretrvávajúce rozdiely medzi bezpečnostnými normami členských štátov negatívne ovplyvňujú fungovanie európskych železníc, oslabujú ich konkurencioschopnosť a príťažlivosť,“ upozornil slovenský europoslanec Miroslav Mikolášik. „Vzhľadom na rýchly vedecko-technický pokrok považujem za nutné bezpečnostné podmienky pravidelne modernizovať,“ dodal.

Navrhovanú legislatívu musia ešte schváliť ministri členských štátov v Rade.

EP/LS
Foto: TASR



Gebrüder Weiss otvoril pobočku v Turecku

Vedenie spoločnosti Gebrüder Weiss (GW) vidí v Turecku veľký ekonomický potenciál, ktorý predstavuje príležitosti pre logistického providera poskytujúceho komplexné služby. Firma je od januára aktívna v Istanbule. Jej zatiaľ 13-členný tím zabezpečuje služby v oblasti pozemných preprav, multimodálnych riešení aj leteckej a námornej prepravy.

„Ekonomické prognózy predpokladajú nárast objemu exportu do Turecka až na 500 miliárd dolárov v horizonte do roku 2023,“ hovorí Vojislav Jevtić, regionálny manažér Air & Sea Turecko / Kaukaz. GW predpokladá, že v krajine vznikne napríklad aj 10 nových kontajnerových prístavov. Vedenie novej tureckej pobočky

vidí jej význam aj ako vstupnej brány na Blízky východ a Kaukaz.

TA/VN

Nová odletová hala pre Poprad

Popradské letisko má od januára novú odletovú halu. „Bývalá odletová hala z kapacitných dôvodov nevyhovovala vybaveniu dvoch súbežných letov – do schengenského priestoru a mimo neho. Jej kapacita bola 150 cestujúcich; teraz sú obe haly súbežne schopné vybaviť naraz 450 cestujúcich,“ vysvetlila riaditeľka letiska Ivana Herkeľová. Letisko má momentálne príjem najmä z charterových letov, pravidelné linky mu zatiaľ chýbajú.

Stavba odletovej haly sa začala v júli 2013.

Náklady na výstavbu vrátane príslušenstva boli 2,62 mil. EUR, pričom dotácia zo štátneho rozpočtu bola až 2,8 mil. EUR. Ušetrené finančné prostriedky chcú použiť na dobudovanie parkoviska.

TA



Daňový poradca vždy poruke

Ak pri účtovaní často hľadáte odborné a zároveň aj overené informácie, ideálny pre vás je online účtovný softvér priamo prepojený s daňovým poradenským portálom.

Každý účtovný rok so sebou, žiaľ, prináša zmeny v zákonoch, nové ustanovenia, pravidlá a upravené tlačivá. Vytvára to veľmi dynamické pracovné prostredie a podnikateľ či živnostník musí byť pripravený prispôbiť sa zmenám a účtovať vždy podľa aktuálnych pravidiel.

Denne v napätí

Okrem „nahadzovania“ dokladov do účtovníctva a jeho dôsledného vedenia musí byť živnostník stále „v obraze“. Účtovné prípady majú toľko špecifik, že je priam nemožné poznať každé riešenie z hlavy.

Preto sa aj niekoľkokrát denne živnostníkovi, prípadne jeho účtovníkovi, stane, že potrebuje zalistovať v zákone, aby si overil a utvrdil informácie. Prípadne musí skontrolovať dôležité sumy a záväzné termíny v odborných publikáciách s daňovým poradenstvom. Alebo vyhľadať kľúčové slová cez internetové vyhľadávače či aj na portáloch, kde si radia účtovníci medzi sebou. V tom prípade môže však ísť o informácie a dohady, ktoré nemusia byť vždy vierohodné. A teraz si predstavte, že by ste mohli v prípade potreby hoci každý deň chatovať s daňovými poradcami.

Daňový poradca online

Práca účtovníkov by sa značne zjednodušila, keby dokázali konzultovať svoje otázky priamo cez svoj účtovný softvér, v ktorom aj tak



dennodenne pracujú. Práve takéto užitočné služby prinášajú niektorí výrobcovia online účtovných softvérov ako novinku pre svojich klientov.

Neustále sa meniace predpisy komplikujú život podnikateľom, živnostníkom a ich účtovníkom.

„Podstata tejto služby tkvie v tom, že živnostník, či jeho účtovník, už nemusí opustiť prostredie účtovného programu a prostredníctvom zabudovaného vyhľadávača môže vyhľadávať v databáze niektorého zo spolupracujúcich daňovo-účtovných portálov,“ vysvetľuje podstatu novej funkcionality Peter Zimerman zo spoločnosti Pro-fit.sk.

Princípom takejto spolupráce online účtovného softvéru a poradenského portálu je, že používateľ do vyhľadávača zadá kľúčové slovo a zobrazia sa mu výsledky z celej databázy portálu. Čiže stačí jeden – dva kliky a dostane odpoveď na svoju otázku.

Výhodou je, že ide výhradne o overené informácie, ktoré do databázy denne dopĺňajú odborníci. To nie je zanedbateľná vec, keďže ako všetci vieme, na internete sa síce nájde množstvo informácií, ale mnoho z nich neoverených, nie vždy pochádzajúcich z dôveryhodných zdrojov.

Komplexnosť a ochrana

Špecializované poradenské portály, ktoré spolupracujú s online účtovnými softvérmi, zvyčajne poskytujú komplexné informácie o daňoch, jednoduchom či podvojnóm účtovníctve, znenia zákonov, vzory zmlúv a pod. Ponúkajú dokonca aj odborné články, ako nám objasnila Zuzana Pravdová z poradenského portálu danovecentrum.sk.

Ďalšou výhodou spolupráce online účtovných softvérov s daňovo-účtovnými portálmi je aj dôkladné zabezpečenie ochrany účtovných údajov, keďže registráciu na portáli si vytvára každý užívateľ zvlášť, pomocou unikátneho prístupového hesla.

Konečne čas na podnikanie

Uvedená novinka ilustruje, akým prudkým vývojom prechádzajú online účtovné softvéry. Vzhľadom na svoj charakter profitujú najmä z takmer nevyčerpatelných možností internetu a prepájaním účtovného softvéru s inými online službami a produktmi svojim klientom pomáhajú významne znižovať pracovnosť účtovania.

A to je to, čo je dnes najocenejším prínosom pre každého živnostníka – pretože sa tak môže venovať podnikaniu, namiesto prácného získavania a overovania čoraz väčšieho počtu čoraz komplikovanejších predpisov.

MK
Foto: SXC



Zachovajme si schopnosť robiť so skvelými ľuďmi skvelé autá

Na Slovensku sa vlani podľa Zväzu automobilového priemyslu (ZAP) SR vyrobilo vyše 980 000 áut – o 5,8 % viac ako rok predtým. Prezident ZAP Jaroslav Holeček však vidí aj riziká a odvrátenú stranu úspechu.

- **Ako hodnotíte stav nášho automobilového priemyslu?**

Rok 2013 bol ďalší úspešný rok. Automobilky vyrobili viac vozidiel ako v roku 2012, no zároveň sa dostali na hranicu výrobných kapacít.

- **Objavujú sa úvahy, že napríklad na východnom Slovensku by bol priestor pre ďalšiu automobilku...**

Priestor na východ od Banskej Bystrice a Žiliny je voľný a disponuje dostatkom kvalifikovanej pracovnej sily. Táto časť Slovenska má tradíciu strojárskych výroby, kedysi tam sídlili závody ťažkého strojárstva. V Košiciach máme veľmi dobrú technickú univerzitu.

- **Máte informácie o záujme konkrétnych automobiliek o vstup na Slovensko? Čím ich môžeme prilákať a čo tu treba zlepšiť?**

O konkrétnej automobilke nemáme informácie. Samozrejme, stretávame sa na pôde Zväzu automobilového priemyslu SR so zástupcami veľvyslanectiev či podnikateľských skupín zo zahraničia, ktorí sa informujú o podmienkach podnikania na Slovensku, ktoré sú relatívne veľmi dobré.

To, čo z nášho pohľadu môže byť problém do budúcnosti, pokiaľ nič nezmeníme, je kvalifikovaná pracovná sila. Ďalšia oblasť potrebná na zachovanie slovenskej konkurencieschopnosti je aplikovaný výskum. Bez neho automobilky nemôžu fungovať, rovnako ako ich subdodávatelia.

Tretia podmienka je dostavba diaľničnej siete. Na našej mape subdodávateľov vidno, že 80 percent z nich sa nachádza v oblastiach po Žilinu a Banskú Bystricu. Dnes totiž logistické



Jaroslav Holeček

systémy fungujú na báze just-in-time a just-in-sequence a pre modernú produkciu je kľúčová doprava po diaľniciach.

Štvrtou podmienkou je stabilita podnikateľského prostredia a najmä pracovného práva.

- **Ste spokojný s platnou úpravou pracovného práva?**

Nemáme Zákoník práce, ktorý by nevyhovoval zamestnávateľom. Z nášho pohľadu je však chybou novela zákona o kolektívnom vyjednávaní. Netvrdím, že podobné zákony neexistujú v zahraničí, lenže rámec je tam iný ako u nás. Bol to jeden z prvých zákonov prijatých po Nežnej revolúcii, v roku 1991, no je zastaraný a nedeclaruje presne, kto sú zástupcovia zamestnancov a kto zamestnávateľov. Nie sú jasní reprezentanti.

Koľko áut vyrobíme v roku '14

Na Slovensku sa v roku 2013 vyrobil rekordný počet áut; blíži sa to už k miliónu. Ako bude vyzerať produkcia v tomto roku? Prezident ZAP SR Jaroslav Holeček očakáva, že pre automobilový priemysel bude úspešný aj rok 2014. No nemusí to znamenať, že sa vyrobí toľko áut ako v minulom roku.

„Je možné, že nevyrobíme toľko vozidiel, pretože niektorí výrobcovia budú robiť modelové zmeny,“ povedal J. Holeček pre médiá. Vtedy podľa neho nastáva istý prirodzený pokles výroby – na zamestnanosti sa to však neodráža. Vyrobených áut by však malo byť stále viac ako v roku 2012. Vtedy tu tri automobilky vyrobili 926 555 vozidiel. „Blížime sa k hranici výrobných kapacít. Takže, ak by sme chceli vyrobiť viac automobilov, musí prísť na Slovensko ďalšia automobilka,“ konštatoval šéf ZAP.

Číslo vyše 980 000 áut vyrobených v roku 2013 znamená, že na každých 1 000 obyvateľov sa ich v krajine vyrobilo 181 kusov.

V súčasnosti je pre nás smerodajná kolektívna zmluva, na ktorej sa dohodol Zväz strojárskych priemyslu s OZ KOVO. K nej sme sa pripojili ako ZAP SR. Avšak kolektívna zmluva vychádza len z požiadaviek členov týchto zväzov a tie sú určite odlišné od možnosti ostatných firiem v strojárskom a automobilovom priemysle, čo môže spôsobovať problémy. Napríklad je tam zakotvený 37,5-hodinový týždeň, no mnohé firmy v rámci automobiliek majú 40 hodín pracovného úväzku. Prispôbenie znamená okamžité zvýšenie nákladov z dôvodu nižšej kapacity výroby o 6,5 %. Dva a pol hodiny na týždeň a na jedného zamestnanca znamená menej vyrobených dielcov, potrebu ľudí navyše a toto môže firmu zruinovať.

- **Najlepšie fungujúcou európskou ekonomikou je dnes Nemecko, ktoré stavia na rozvinutom priemysle. Na Slovensku dominujú automobilky. Malo by byť našim cieľom vytvoriť podobnú štruktúru ekonomiky, ako má Nemecko?**

Na Slovensku momentálne nemáme náhradu za automobilový priemysel. Preto musíme urobiť všetko pre to, aby sa automobilky ďalej rozvíjali. Nemecký priemysel je omnoho diverzifikovanejší ako slovenský a nie je postavený len na jednom odvetví.

- **A má sa Slovensko usilovať priblížiť k nemeckému modelu?**

Momentálne na to nemáme. Ale aj automobilový priemysel dáva možnosť diverzifikácie – prostredníctvom subdodávateľov. To predsa nie je len produkcia áut, ale je to aj chemická, stavebná alebo elektrotechnická výroba. Automobilový



priemysel podporuje rozvoj ostatných odvetví. Vlni sme si dali vypracovať štúdiu na Ekonomickej univerzite v Bratislave o význame automobilového priemyslu pre slovenskú ekonomiku. Automobilový priemysel má v globálnom meradle multiplikátor odvetvia 3,8 – to znamená, že jeden pracovník v tomto priemysle prispieva k vytvoreniu ďalších takmer štyroch pracovných miest v iných odvetviach. Na Slovensku je však táto hodnota len 1,5. Rozdiel medzi týmito dvoma číslami je šanca a výzva, aby sme na Slovensko dostali nové pracovné miesta. Už zvýšenie multiplikátora o hodnotu 0,5 by ekonomike veľmi pomohlo.

- **V posledných mesiacoch rezonuje príklad Detroitu. Toto mesto s bývalou dominantnou automobilovou výrobou skrachovalo. Ako sa môže Slovensko vyvarovať podobného osudu?**

Mali by sme mať na pamäti, čo by sa nám mohlo stať, keby sme nemysleli na zadné vrátka a napríklad zvýšili personálne náklady tak, že by sme prestali byť konkurencieschopní.

Autá „Made in Slovakia“ sa radia medzi najsofistikovanejšie a najmodernejšie na svete.

My sme dokázali, že vieme vyrábať autá – a nie hocaké. U nás sa vyrábajú najsofistikovanejšie a najmodernejšie autá na svete. Dokážeme ich spraviť kvalitne a cenovo prístupným

spôsobom, tak, aby sa dali predávať so ziskom. No pokiaľ by sme sa s týmto stavom uspokojili, potom by sme mohli dopadnúť ako Detroit. Vzdelávanie, veda a výskum – to sú oblasti, ktorým sa musíme v budúcnosti prioritne venovať.

- **Ako teda hodnotíte náš vzdelávací systém? Zapájajú sa doň priamo čoraz viac aj zamestnávateľia. Ako to vnímate?**

Náš zväz spolu s ostatnými priemyselnými zväzmi začal v roku 2012 transformáciu odborného vzdelávania. Dôvodom bolo, že ak by sa nič nezmenilo, o nejaký čas by sme reálne nemali novú kvalifikovanú pracovnú silu.

Pre nás je dôležité, aby stredné školy pripravovali študentov na povolanie a neboli tu len na to, aby mali papier o vzdelaní. Z našej analýzy vyplynulo, že 30 percent absolventov stredných škôl skončí na úradoch práce a viac ako 60 percent absolventov ide na vysoké školy. Takto to nemôže fungovať. Aká je kvalita vysokých škôl, keď majú absorbovať dve tretiny ukončených stredoškôlkov? Iba necelá desatina stredoškôlkov nastupuje do povolani, na ktoré sa pripravovali.

- **Aký pomer by bol vhodný?**

Na vysoké školy by nemalo ísť viac ako 30 percent stredoškôlkov. Pre porovnanie, vo Švajčiarsku je to 25 a v Nemecku 24 percent. Preto bola prijatá novela zákona o odbornom vzdelávaní, kde sa jasne definovali potreby trhu práce. Ako zamestnávateľia máme záujem skvalitniť vyučovanie na školách a podporujeme zavedenie duálneho vzdelávania, kde teoretické

vyučovanie zabezpečuje štát a praktickú výučbu podnik. Momentálne sa cez duálne vzdelávanie pripravuje sotva pol percenta žiakov. Toto číslo by sme za dva až tri roky chceli zvýšiť aspoň na päť percent a do roku 2020 aspoň na 30 percent.

- **Ale problém je aj s vysokoškolským vzdelávaním na Slovensku. V súčasnosti v ňom dominujú humanitné odbory. Očakávate, že sa táto tendencia zmení?**

Zmenu tendencie nateraz nevidno. Na technických školách je len tretina absolventov. Dôvod je v tom, že aj vysoké školy sú financované podľa počtu študentov a, navyše, za posledné roky

Ak raz nechceme nasledovať skrachovaný Detroit, musíme investovať do vzdelávania a výskumu.

sa nespravilo takmer nič pre propagáciu technických smerov. To by však mala byť prioritne úloha štátu. Vzdelávanie je základ konkurencieschopnosti štátu a na to musí vláda zabezpečiť podmienky. Podporiť odbory, ktoré sú pre ekonomiku dôležité, a potlačiť tie menej užitočné. Predsa nie je možné, aby v súčasnosti na Slovensku študovalo 6 000 právnikov.

- **Čo by bolo podľa vás v tomto smere optimálne?**

Polovica študentov na technických školách a polovica na humanitných odboroch. Na Slovensku študuje asi 220 000 ľudí na vysokých školách. Podľa môjho odhadu približne tretina tam nemá čo robiť. Všetko je to však otázka nastavenia financovania.

Mrzí ma, že sa doteraz nenašla vládna garnitúra, ktorá by urobila kvalitnú reformu vysokoškolského vzdelávania, ako spravili napríklad vo Fínsku, kde sa na tom dohodli naprieč politickým spektrom.

Positívne však je, že sa objavujú príklady spolupráce vysokých škôl a zamestnávateľov. Napríklad sa realizuje projekt „Vysoké školy – motory rozvoja vedomostnej spoločnosti“.

Pripravila: TA

Päť rokov eura a automobilky

Slovensko má už päť rokov spoločnú menu euro. Aký to má vplyv na automobilový priemysel? Pýtame sa šéfa ZAP SR Jaroslava Holečka.

„Euro malo pre automobilky nesmierny význam. Najmä preto, že máme na Slovensku v automobilovom priemysle globálnych hráčov, ktorí 98 percent ich slovenskej produkcie vyvážajú. Už nie je nutné vo fabrikách viesť dve účtovníctva a robiť dve uzávierky – korunovú a eurovú. Z osobnej skúsenosti viem, aké to bolo zložité.“

Ďalej: všetky devízové riziká, ktoré boli spojené s finančnými transakciami, sa eliminovali. Navyše, nemusíme sa zamýšľať nad tým, kam smeruje export vozidiel. Predtým pri exporte do krajín, ktoré nemali euro, bolo potrebné brať do úvahy troje devízových kurzov – koruny, eura a ešte meny tretej krajiny,“ vysvetľuje J. Holeček.

Euro teda pomohlo odbúrať administratívne náklady a stabilizovať finančné toky vo firmách. Podľa šéfa ZAP predstavuje euro tiež jednoznačnú výhodu Slovenska oproti ostatným krajinám V4 pri úsilí prilákať ďalšie automobilky.

Detroitké trendy: komfort, bezpečnosť a rýchlosť

Autosalón v Detroite odštartoval veľtrhovou sezónu. Napriek pretrvávajúcim ekonomickým problémom mesta tu aj tentoraz prebehla veľkolepá šou.

Najluxusnejšia a architektonicky najvýznamnejšia cesta Washington Boulevard sa začína priamo z výstavného COBO centra v Detroite. Presne tam sa uskutočnil ďalší, v poradí už 25. ročník NAIAS (North American International Auto Show), ktorý od roku 1989 patrí medzi tri najvýznamnejšie autosalóny roka. V Detroite pritom samotné výstavy prebiehali ešte oveľa skôr, už od roku 1907, no mali len regionálny charakter.

Predstavme si najvýznamnejšie koncepty, ktoré priniesol tohtoročný januárový autosalón.

Nádherné športové kupé Toyota FT-1

Azda jedným z najkrajších exponátov v Detroite bol výtvor amerického dizajnerského štúdia Toyota Calty Design Research, Inc., ktoré oslavuje svoje 40. narodeniny. Nové športové kupé určite nepútalo pozornosť iba svojou neprehliadnuteľnou červenou farbou, ale aj úmyslom ukázať, čo sa dá dosiahnuť vytvorením atraktívneho dizajnu.

Komfortný a vysoko bezpečný Hyundai Genesis sa dostane do Európy v len obmedzenom množstve.

V roku 1967 predstavila japonská automobilka slávny model 2000 GT vytvorený s vášňou. Práve vášeň, prejavujúca sa v tvaroch karosérie, nechýba ani najnovšej štúdiu. FT-1 je vyvrcholenie dlhoročnej snahy návrhárov zhmotniť naozajstný športový automobil. Agresivita vyžaruje z každého pohľadu na FT-1.

Kupé používa dynamické riadenie nasávania a odvádzania vzduchu, ako aj nastaviteľný



Mercedes S 600 na výstave NAIAS

prítlačný spojler na zadnej kapote. Interiér navrhli absolútne športovo, ale aj luxusne, aby sa vodič mohol zamerať na samotné riadenie a vychutnávanie jazdy. Volant pripomína ovládanie monopostov F1. Konštruktéri posunuli predné stĺpiky dozadu, aby z nízkoťažiskového vozidla bolo čo najviac vidieť do zákrut. Všetky dôležité informácie sú počas jazdy viditeľné na head-up displeji nad volantom.

Toyota zatiaľ neuviedla žiadne podrobnosti o tomto krásavcovi, no vyzerá to na hybridný pohon, aký dnes montujú viaceré automobilky do svojich športíakov.

Rýchly a dravý Lexus

Už v novembri na domácej pôde predstavil Lexus verziu nového kupé RC a teraz v Detroite z tohto modelu vychádzajúcu verziu RC F. Tá vzhľadom pripomína športový Lexus LF A. Pod kapotu konštruktéri namontovali 5-litrový

osemvalec s maximálnym výkonom 330 kW (450 k) s možnosťou naladenia až 368 kW (500 k).

Vynikajúcej stabilite a zároveň optimálnemu chladeniu sú prispôbené prítlačné vzduchové kanály vpredu a v zadnej časti predných blatníkov (výustenie spolu s líniou podbehu tvoria písmeno L). Ďalší prítlak vytvorí pri 80-kilometrovej rýchlosti vysúvajúci sa spojler na zadnej kapote. Spolu so štyrmi (dva plus dva – šikmo nad sebou) výfukmi pôsobí nové kupé Lexusu aj zozadu veľmi dravo.

Komfortný Hyundai

Doterajšia generácia modelu Hyundai Genesis zaznamenala významný úspech na svojich hlavných trhoch, a to vrátane USA a Kórey. S novou verziou prišla aj v Detroite.

Nový Genesis so systémom stáleho pohonu všetkých kolies – systém HTRAC – spolu



Lexus RC F Coupé



Športový koncept Toyota FT-1 sa stal fahákom autosalóna.

s novou viacprvkovou zadnou nápravou ponúkne najvyššiu mieru komfortu a jazdných výkonov, akú doteraz nemal žiadny model kórejskej

Interiér aj celkový „pretekársky“ dizajn novej Toyoty pripomína monoposty F1.

automobilky. Z obmedzenej série sa dostane čosi aj na európske trhy, a to v najluxusnejšej verzii vybavenia. Nebudú chýbať najmoder-



Volvo Concept XC Coupé



BMW rad 2 ročník 2014

nejšie asistenčné systémy, ako monitorovanie mŕtveho uhla, udržiavanie jazdného pruhu, automatické núdzové brzdenie, radarový inteligentný tempomat, ale aj novinka – meranie CO₂ v kabíne! Genesis bude poháňať R-Spec, vysokovýkonný 5-litrový osemvalec Tau s maximálnym výkonom 316 kW (429 k) a krútiacim momentom 510 Nm. Na 19-palcové kolesá ich bude distribuovať 8-stupňový automat Shiftronic.

Volvo Concept XC Coupé

Švédska automobilka Volvo sa pod čínskou materskou spoločnosťou Geely teší chuti do života. Po Concepte Coupé, ktorý predstavila na autosalóne vo Frankfurtu, ukázala v Detroitu trojdvierový hatchback crossover Concept XC Coupé.

Táto nová kreácia má ukázať sexy stránku švédskeho automobilového dizajnu. Oplýva studenou bielou farbou, miestami skombinovanou s oranžovými doplnkami. Má mohutné

21-palcové kolesá a špeciálne navrhnutý športový sploštený strešný box na batožinu. Nedáva síce veľký zmysel, že štvorsedadlové SUV je len trojdvierové, no je možné, že konštruktéri nakoniec prídajú ešte dvoje dverí, aby sa stala novinka Volva silným konkurentom vozidlám ako Mercedes-Benz GLK, Acura RDX či BMW X1.

Inteligentné a bezpečné Mercedesy

Okrem modelu S 600, ktorý pred časom nahradila S 500, predstavila nemecká automobilka aj novú triedu C, ktorá je najpredávanejším radom značky. Napriek tomu, že nesie copyright vlajkovej lode, predsa len jej vylepšili aerodynamiku odporu na 0,24.

Céčko nabralo 10 cm na dĺžke. Meria teda 469 cm a o 8 cm zväčšili aj rázvor – na 284 cm. Objemný batožinový priestor má 480 l. Ku kla-

sickému vnútornému vybaveniu pribudol Touch-Pad, adaptívny podvozok Airmatic či pokročilý adaptívny tempomat a systém udržiavania vozidla v jazdných pruhoch. Posledné dve menované funkcie dokážu spolupracovať a viesť vozidlo bez zásahu vodiča; využiteľné je to napríklad pri dopravných zápchach.

BMW radu 2 nadväzuje na úspech jednotky podobnou, no výrazne úspornejšou verziou.

Céčko odštartuje s tromi prepíňanými motormi. Dva benzínové – 1,6-litrový s výkonom 115 kW (156 k) a krútiacim momentom 250 Nm a dvojliter s výkonom 135 kW (184 k) a 300 Nm. Diesel bude zastupovať 2,2 l motor s výkonom 125 kW (170 k), krútiacim momentom 400 Nm a so spotrebou 4 litre.

BMW radu 2 – tromfne jednotku?

Nová akvizícia nemeckej automobilky nemala ľahkú úlohu. Po predajnom triumfe jednotky



Kia GT4 Stinger

musela na jej úspešnosť nadviazať. Nová verzia je o 7,2 cm dlhšia, o 3,2 cm širšia a vďaka o čosi dlhšiemu rázvoru ponúka aj väčší zadný priestor na nohy.

Do radu dva budú montovať iba preplňované benzínové a naftové motory. Benzínovým základom bude štvorvalcový dvojliter 220i s výkonom 135 kW (184 k) a krútiacim momentom 270 Nm, s ktorým zvládne stovku za sedem sekúnd.

Nový Lexus prichádza s 5-litrovým osemvalcom a aerodynamickými vylepšeniami.

Najsilnejšia verzia M235i je radový trojlitrový šesťvalec s maximálnym výkonom 240 kW (326 KS) a krútiacim momentom 450 Nm. Stovku dosiahne za 4,8 sekundy a rýchlosť obmedzili na 250 km/h. Naftové verzie budú mať označenie 218d, 220d a 225d, pričom tá posledná má maximálny výkon 160 kW (218 k) a 450 Nm krútiaceho momentu. Akceleruje na stovku za 6,3 sekundy a dosiahne 243 km rýchlosť.

Okrem najslabšej dieselovej sú všetky ostatné verzie vybavené funkciou Launch Control pre najlepšiu možnú trakciu pri zrýchlení. Vďaka jazdným režimom Comfort, Sport, Sport+ a ECO PRO systému Driving Experience Control je dvojkový rad až o 21 % úspornejší. Navyše ušetríte, ak budete používať režim ECO PRO. Ak pri takom nastavení uvoľníte nohu z plynu, prevodovka sama vyradí rýchlosť a hnačou veličinou sa stane hmotnosť a zotrvačnosť vozidla.

Športový koncept od Nissanu

Nissan na autosalóne zaujal štúdiu Sport Sedan Concept, ktorú vyvinuli v kalifornskom San Diegu. Z nej bude pravdepodobne vychádzať

ktorú teraz Nissan montuje namiesto klasických automatov prakticky do všetkých modelov.

Spartánská Kia GT4 Stinger

Juhokórejská automobilka zaujala luxusným GT z dielni amerického dizajnového centra Kia Design Center America v Irvine. Stinger (v preklade žihadlo) s 20-palcovými diskami kolies je nízke a ľahké 2 + 2-miestne kupé s dĺžkou 431 cm, rázvorom 262 cm a hmotnosťou 1 300 kg.

Poháňať ho bude štvorvalec 2,0 T-GDi s maximálnym výkonom 235 kW (320 k) s dosiahnutím 100-kilometrovej rýchlosti za 5 sekúnd. Silu motora prenáša 6-stupňová manuálna prevodovka na zadný náhon. Takže driftova-



Nový Hyundai Genesis

nová Maxima. Dokazujú to aj samotné rozmery – dĺžka 487 (+3 cm od Maximy) či rázvor, ktorý narástol o 5 cm na 283 cm.

Extravaganantný zjav dotvárajú až 21-palcové kolesá. Kupé poháňa 3,5-litrový vidlicový 6-valec s maximálnym výkonom vyše 221 kW (300 k). Rovnako ako v Maxime sa o prenos na kolesá stará kontinuálna prevodovka Xtronic CVT,

nie Stingeru nemusí byť cudzie. O tom, že automobilka chce zaradiť Stinger medzi rýdzo športové autá, svedčí aj spartánsky vybavený interiér. Ten dokumentujú gumené rohože či gumené pútko nahradzujúce vnútorné kľučky. Zaujímavosťou sú priehľadné predné stĺpiky.

Pavel Jacz, Detroit

Foto: TASR, firemné zdroje



Škoda s novou viziou

Päťdverové kupé Škoda VisionC, ktoré je vo fáze štúdie, je predzvesťou ďalšieho evolučného kroku v dizajne značky. Ten má byť expresivnejší, dynamickejší a emocionálnejší. VisionC ponúka zaujímavé striedanie mäkkých, ľahko kontúrovaných, konkávných a konvexných plôch a ostrých, presných línií.

Kupé ďalej charakterizuje moderná stavebnicová technika, nízka hmotnosť a dobrá aerodynamika. Pod kapotou pracuje prepĺňovaný motor 1,4 TSI/81 kW spaľujúci zemný plyn aj benzín. Pritom vozidlo spotrebuje iba 3,4 kg (5,1 m³) LPG na 100 kilometrov, čo zodpovedá emisiám 91 g CO₂/km. Model dokazuje, že aj vozidlá z atraktívnej strednej triedy s konvenčným pohonom môžu už dnes dosiahnuť náročné emisné kritériá podľa predpisu EÚ 2020. **RR**



Škoda VisionC

Trafic – nadvláda dizajnu

Dve generácie Renaultu Trafic majú na konte úspech v podobe predaja viac ako 1,6 milióna



Renault Trafic 3.0

kusov počas svojej 34-ročnej histórie. Nová verzia príde k zákazníkom už toto leto; na Slovensku ju uvedú na trh v septembri.

Renault vo februári zverejnil obrázky, odhaľujúce dizajn modelu tretej generácie. „Línie zosobňujú novú dizajnovú identitu značky. Mojim cieľom bolo dosiahnuť dynamický, asertívny vzhľad bez toho, aby sme obetovali robustnosť a príjemný pocit z používania, ktorý očakávajú zákazníci od svojho vanu,“ povedal jeho dizajnér Kihyun Jung.

Tretou generáciou modelu Trafic sa Renault ešte viac zameril na potreby biznis zákazníkov. Heslo znie: Inovácie pre lepší život. Prepracovaný styling, nové technológie a rad nových motorov benefitujú okrem iného zo skúseností Renaultu zo sveta F1. **JR**

Priestranný Peugeot 308 SW

Iba niekoľko týždňov po obchodnom uvedení nového hatchbacku 308 doplnil Peugeot svoju ponuku o novú verziu karosérie. Aj Peugeot 308 SW je úplne novým modelom v porovnaní so svojím predchodcom, s ktorým má spoločné meno. Novinku predstavia na autosalóne v Ženeve a na trh príde na jar.

Dizajnéri značky Peugeot vytvorili veľké dynamické kombi s elegantným a zároveň športovým vzhľadom (dĺžka 458 cm, výška 147 cm). Veľkorysé rozmery umožňujú splniť požiadavky zákazníkov, ktorí si žiadajú priestor, objem, modularitu a účelnosť verzie kombi.

Nové kombi je o 140 kg ľahšie ako jeho predchodca. Jazdnými vlastnosťami je však na úrovni hatchbacku. Pohon predstavujú výkonné benzínové a naftové motory na úrovni Euro 6. Verzie BlueHDI vykazujú emisie iba 85 g CO₂/km. **IO**



LM AUCTIONS

Prvá aukcia historických a luxusných motorových vozidiel na Slovensku

11.5.2014 o 15:00 hod. Golf Club Welten - Báč pri Šamoríne



Najnavštevovanejšie destinácie sú v Ázii

Ekonomické zotavovanie žičí svetovému cestovnému ruchu. Návštevnosť miest rástla.

V roku 2012 narástol počet príjazdov celosvetovo o 4,2 %. Prítom 100 najnavštevovanejších miest zahraničnými návštevníkmi zaznamenalo spolu rast ich počtu o 6,6 %. Vyplyva to zo správy výskumného inštitútu Euromonitor International, ktorú zverejnili koncom januára 2014.

Ázia predstihuje Európu

Prvé tri priečky v rebríčku Top City Destinations Ranking obsadili ázijské metropoly Hongkong, Singapur a Bangkok s počtom turistov medzi 15,82 milióna a 23,77 milióna. V prvej desiatke je sedem miest v Ázii a okrem nich Londýn, New York a Paríž. Celkovo zo 100 top mestských destinácií leží až 45 v Ázii (vrátane jej arabskej časti a Turecka), kým v Európe je ich 26.

Z pohľadu Slovenska je zaujímavé výborné umiestnenie susedných veľkomiest – Prahy (19. miesto), Budapešti (27.) a Viedne (28.) s počtom návštevníkov medzi 4,33 milióna a 6,55 milióna.

Čínske súvislosti

Na turistickú štatistiku má nepochybne zásadný vplyv rast počtu cestujúcich z Číny. Táto krajina bola najrýchlejšie rastúcim zdrojovým trhom a pomohla o. i. udržať vedúce postavenie prvým dvom destináciám v rebríčku. Samozrejme, pri akceptovaní predpokladu, že Hongkong (podobne ako Macao) je pre Čiňanov zahraničná destinácia. Príchody z Číny do Hongkongu vzrástli v roku 2012 o 11,1 %; veľký sused zabezpečil mestu podiel 63,5 % zo všetkých prichádzajúcich návštevníkov. Príjazdy zo zvyšku sveta tam však stagnovali.

Zo 100 top cieľových miest leží 45 v Ázii a 26 v Európe.

Veľký prínos znamenajú čínski návštevníci aj pre Singapur a thajské destinácie. Turizmu týmto smerom pomohol aj úspešný čínsky film z roku 2012 s názvom „Stratený v Thajsku“, ktorý mnohých inšpiroval k návšteve.

Na druhej strane, znížil sa počet zahraničných návštevníkov v čínskych mestách Peking, Šanghaj a Zhuhai (stredisko v susedstve Macaa). Podľa Euromonitoru to súvisí najmä s recesiou



Hongkong

na Západe a v Japonsku, kde sa pridali aj problémy v čínsko-japonských vzťahoch.

Najviac cestujú Nemci a Amíci

Napriek ekonomickým problémom zostávajú na čele krajín s najväčším počtom výjazdov Nemecko, USA a V. Británia. Nasledujú Čína a Rusko. Analytici odhadujú, že okolo roku 2017 už bude Číne patriť prvá priečka. Dopredu pôjdu aj Rusi. Preto bude rásť najmä návštevnosť tých miest, ktoré dokážu priťahovať tieto dve skupiny návštevníkov. Významnú úlohu môže zohrať rozumná vízová politika.

Praha je 19. najnavštevovanejšie mesto na svete; Budapešť je 27. a Viedeň 28.

Dobrou ukážkou je vývoj turizmu v Paríži, ktorému sa podarilo podchytiť práve návštevníkov z rozvíjajúcich sa ekonomík. V roku 2012 navštívilo francúzske metropolu 320 000 Rusov a 204 000 čínskych turistov, čo predstavovalo medzročný rast 7,5 % a 16,1 %.

Top 100 mestských destinácií pre zahraničných hostí

mesto	Počet návštevníkov (mil.)	Rast 2012/2011 (%)	Viac ako 4 milióny návštevníkov: Las Vegas, Miami, Barcelona, Moskva, Peking, Los Angeles, Budapešť, Viedeň, Amsterdam, Sofia, Madrid, Orlando
1. Hongkong	23,77	6,5	Viac ako 3 mil.: 33. Hočiminovo Mesto, Lima, Berlín, Tokio, Varšava, Chennai, Káhira, Nairobi, Hangzhou, Miláno, San Francisco, Buenos Aires, Benátky, Mexico City, Dublin
2. Singapur	21,35	7,7	
3. Bangkok	15,82	14,6	
4. Londýn	15,46	2,3	Viac ako 2 mil.: 48. Soul, Mugla, Bombaj, Denpasar, Dillí, Toronto, Zhuhai, Petrohrad, Burgas, Sydney, Džerba, Mnichov, Johannesburg, Cancún, Edirne, Suzhou, Bukurešť, Punta Cana, Ágra, Džajpúr, Brusel, Nice, Čiang Mai, Šarm aš-Šajch, Lisabon, Marrákeš, Džakarta, Manama, Hanoj, Honolulu, Manila
5. Macao	13,36	3,4	
6. Kuala Lumpur	13,34	6,7	
7. Shenzhen	12,10	9,6	
8. New York	11,62	8,9	Viac ako 1,63 mil.: 80. Guillin, Auckland, Siem Reap, Sousse, Ammán, Vancouver, Abú Zabí, Kyjev, Dauhá, Florencia, Rio de Janeiro, Melbourne, Washington, Rijád, Christchurch, Frankfurt n. M., Baku, Sao Paulo, Harare, Kalkata, Nanjing
9. Antalya	10,30	-1,6	
10. Paríž	9,78	3,3	
11. Istanbul	8,82	16,5	
12. Rím	8,67	13,9	
13. Dubaj	8,02	0,5	
14. Kanton	7,88	1,2	
15. Phuket	7,22	14,7	
16. Mekka	6,85	6,9	
17. Pattaya	6,56	8,4	
18. Taipei	6,56	24,8	
19. Praha	6,55	5,1	
20. Šanghaj	6,54	-2,2	

Pozn. údaje sú za rok 2012. Hongkong a Macao sa berú ako osobitné krajiny.

TA/JF
Foto: SXC

Agroturizmus – šanca pre všetky regióny

Vidiecky cestovný ruch má perspektívy najmä v horských a podhorských oblastiach.

Z 39 najvýznamnejších svetových faktorov – prírodných krás a historických dedičstiev – Slovensko disponuje tridsiatimi ôsmimi. „A preto – vysúkajme si rukávy a poďme budovať to, čo je našou pýchou a na čo máme predpoklady!“ Takýto apel zaznel na nedávnom workshope o podnikaní v cestovnom ruchu, ktorý v Dudinciach zorganizovali neziskové organizácie z tohto sektora.

Návrat ku koreňom

„Vidiecka turistika a agroturistika vďaka za svoj úspech a rozvoj predovšetkým záujmu mestského obyvateľstva o ‚návrät ku koreňom‘. Cieľovými skupinami sú individuálni turisti, seniori a rodiny s deťmi,“ upozornil riaditeľ Európsko-slovenského združenia agroturizmu a turizmu (EZAT) Ján Babinský.

„Slovensko má mimoriadne vhodné podmienky pre vidiecku turistiku a agroturistiku, osobitne v horských a podhorských oblastiach. Zaberajú vyše dvoch miliónov hektárov, z čoho poľnohospodársky pôdny fond reprezentuje vyše 800-tisíc hektárov,“ konštatoval.

Na Slovensko podľa neho prichádzajú hostia zo

zahraničia nie preto, aby videli kópie toho, čo sa dá vidieť aj inde. „Požadujú nové, originálne prvky typické pre Slovensko. Vidiecka turistika znamená vyšší príjem aj pre obce, vytváranie pracovných príležitostí v obci, ich revitalizáciu, zvyšuje životnú úroveň obyvateľov, poskytuje ekonomické a sociálne príležitosti pre vidiek. Prejavuje sa vo vyššom životnom štandarde domáceho obyvateľstva a v rozvinutej infraštruktúre,“ zhrnul J. Babinský.

Úspešný rok 2013

Riaditeľ odboru stratégie a politiky cestovného ruchu Ministerstva dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR Marián Bujna potvrdil, že význam cestovného ruchu na Slovensku rastie. Informoval, že devízové príjmy z aktívneho zahraničného cestovného ruchu narástli v roku 2013 o 8,5 % na 1,45 miliardy eur. Pritom aktívne saldo narástlo až o 26,1 % a dosiahlo objem 125,5 mil. EUR, čo je podľa M. Bujnu obrovský úspech.

Uvedené čísla sú priamo úmerné počtom turistov a ubytovaných návštevníkov, kde sme v 1. až 3. kvartáli 2013 na Slovensku zaznamenali celkový počet 3 172 744 turistov. Z toho 1 340 392 ubytovaní predstavovali zahraniční turisti. Pomer 40 : 60 v neprospech zahraničných návštevníkov však podľa riaditeľa pre stratégiu naznačuje rezervy a nesprávnu orientáciu cestovného ruchu na Slovensku.

Rezervy v južných regiónoch

V príspevku M. Bujnu zaznel aj postreh, že v roku 2013 sa takmer 60 % celkového dopytu po službách realizovalo v troch krajoch – Bratislavskom, Žilinskom a Prešovskom. S výnimkou Bratislavy teda išlo o severné regióny. Podľa rezortnej analýzy teda majú ostatné regióny veľké rezervy z pohľadu ponuky a dopytu po cestovnom ruchu, hoci majú predpoklady na podnikanie vo vidieckej turistike a agroturistike. Štát by mal teda podľa M. Bujnu posilniť systém a stratégiu zameranú na uvedené oblasti – v záujme toho, aby sa dosiahla vyváženosť ponuky všetkých regiónov. Je to cesta k vytvoreniu komplexného produktu cestovného ruchu Slovenska.

Michal Ševčík zo sekcie CR MDVRR SR upozornil na potrebu získavania kvalifikácie. „Byť úspešný v cestovnom ruchu na vidieku a v agroturistike znamená mať primerané vzdelanie a prax v tejto oblasti,“ zdôraznil. Nevyhnutnou podmienkou práce každého zamestnanca a činovníka cestovného ruchu teda podľa neho je ovládať základy a terminológiu tohto odvetvia. To sa týka podnikateľskej sféry aj verejnej správy.

Workshop s názvom Podpora rozvoja vzdelávania pre oblasť diverzifikácie podnikania v rámci MAS Zlatá cesta spoločne zorganizovali EZAT Dudince a Miestna akčná skupina OZ Zlatá cesta, Prencov. Uvedené občianske združenie pôsobí v rámci skupiny obcí na pomedzí okresov Krupina a Banská Štiavnica.

MB
Foto: TASR



Region Tour Expo

3. VÝSTAVA CESTOVNÉHO RUCHU REGIÓNOV

Spoznajte čaro blízkych regiónov

16. – 18. 5. 2014

Výstavisko Trenčín

Viac info nájdete na www.expocenter.sk

organizátor

EXPO CENTER
TRENČÍN



Výročný sviatok gastronómie

Veľtrh Danubius Gastro pritiahol do bratislavskej Incheby rekordný počet návštevníkov.

Medzinárodný veľtrh gastronómie Danubius Gastro prezentoval pestrý výber potravín, ingrediencií, vína a kávy a tiež profesionálnej gastro techniky, čiže najaktuálnejších gastronomických trendov. Podujatie si za roky svojho fungovania vybudovalo silné meno. Tento rok sa na ňom predviedlo 369 vystavovateľov, z čoho 31 % bolo zo zahraničia. Štvordňový veľtrh pritiahol na prelome januára a februára do Incheby rekordný počet návštevníkov, vyše 75-tisíc.

Danubius Gastro 2014 zastrelil v Inchebe 369 vystavovateľov a oslovil 75-tisíc návštevníkov.

V poradí 21. ročník gastronomického veľtrhu doplnil 14. ročník výstavy strojov a technológie pre obchody Exposhop a 13. ročník výstavy obalových materiálov a baliacej techniky Gastropack.

Atraktívne sprievodné podujatia
Neodmysliteľnou súčasťou veľtrhu sú aj sprievodné podujatia venované príprave rôznych pokrmov a nápojov. Návštevníci sa oboznámili s umením profesionálov a naživo pripravené špeciality mohli aj ochutnať.

Populárna prehliadka kuchárskeho a cukrárskeho umenia „Poézia v gastronómii“ predstavila súťažné exponáty hotelov, reštaurácií, škôl i jednotlivcov z celého Slovenska. Varenie „v priamom prenose“ priniesli dve kuchárske súťaže – Danubius Gastro Cup a Metro Kuchársky päťboj.

Súťaže a exotika

Vôňa sladkého pečiva sa halami niesla počas súťaže „O najlepši bratislavský rožok“. Danubius Gastro sprostredkoval aj exotické chute. Spoločnosť Zeleninári pripravila prehliadku nezvyčajných druhov ovocia a zeleniny. Veľtrh priniesol aj bohatú prezentáciu kávy a široké zastúpenie slovenských a zahraničných vinárov, pričom prvý raz sa návštevníkom predstavili vinári z Portugalska.

Po niekoľkoročnej prestávke sa na veľtrh vrátili Majstrovstvá Slovenska Barista 2014. Najlepší slovenskí odborníci na prípravu kávy si zmerali sily v niekoľkých kategóriách, jednou z nich bola aj Latte Art – kreslenie obrazcov do kávy

napeneným mliekom. Zaujímavé exhibície plné farieb priniesli barmanské súťaže St. Nicolaus Cup 2014 a St. Nicolaus Free Style. Najlepšie exponáty a novinky na veľtrhu aj tento rok získali Cenu Danubius Gastro. Hodnotiacia komisia vyberala zo 72 súťažných exponátov. Ocenenie získalo desať najlepších (v tabuľke). Ďalším dvanástim vystavovateľom sa ušiel diplom.

ES



Por.	Firma	Ocenený produkt
1.	Best Caffe	organická káva zo Sumatry
2.	Miroslav Chovanec – Coronis	tvrdý zrejúci syr Džiugas Gourmet
3.	Kon-Rad	Maxime Trijol Grande Champagne Reserve cognac
4.	Víno Nitra	Sekt Pálffy
5.	Fruit Distillery Cooperation	kolekcia ovocných destilátov (Višňovica, Marhuľovica a Dulovica)
6.	Apimed	medovina barrique z agátového medu
7.	Old Herold	borovička Juniperus
8.	pekáreň Ramón Školuda	Chlieb ľanový a Trstinský bochník
9.	Karloff	Tatratea 37 % Hibiscus & Red Tea Liqueur
10.	Gas Familia	kolekcia 100 % štiav Fruxi Fresh

Zdravšia tatárska omáčka

Nové vyhotovenie tatárskej omáčky od firmy Spak neobsahuje podľa výrobcu žiadne „éčka“, čiže konzervanty, prídavné farbivá, arómy ani zahusťovadlá. Takúto zdravšiu inováciu si môžete vychutnať v 180 g balení a v dvoch príchutiach – klasickje a pikantnej. Navyše, obe verzie obsahujú vysoké percento zdraviu prospešného repkového oleja (klasická 65 % a pikantná



58 % obsahu balenia). Ten telu dodá „dobré“ mononenasytené masné kyseliny a prospešné esenciálne omega-3 a omega-6 masné kyseliny, ktoré priaznivo ovplyvňujú napríklad funkciu srdca a krvného obehu.

KS

Sušienky Milka v praktickom balení

Milka prichádza s praktickou novinkou pre všetkých, ktorí si chcú len trochu zamaškriť a nezjesť veľké balenie sušienok na jedno posedenie. Okrem tradičného rodinného balenia s dvanástimi kusmi obľúbených sušienok Milka ChocoCow a Milka ChocoGrains tak zoženiete už aj ich menšiu

trojkusovú verziu. Nové, praktické balenie sa zmestí do batoha alebo kabelky a sušienky si môžete dať napríklad ako sladkú desiatu či olovrant. Milka ChocoCow sú sušienky v tvare kravičky, ktorá je, ako je známe, symbolom tejto značky mliečnej čokolády. Chrumkavé Milka ChocoGrains zasa obsahujú ovsené vločky a celozrnnú pšeničnú múku. Obe sú polomáčané v jemnej čokoláde Milka z alpského mlieka, pochutia si na nich nielen deti.

VN



Príbeh nášho cukru

Dnes bežné sladidlo, v minulosti vzácnosť porovnateľná s exotickým korením. História výroby repného cukru sa začala pred vyše 200 rokmi.

Dovtedy sa požíval najmä cukor z trstiny, ktorý bol v niektorých obdobiach veľmi vzácny, pretože sa ho vyrábalo málo a musel sa dovážať z Orientu. Neskôr sa rozbehlo jeho pestovanie aj v Novom svete.

Myšlienka nespoľiehať sa na sladidlo zo zámoria nadobudla v Európe aktuálnosť za čias Napoleona. Po prehratej bitke pri Trafalgare vydal v roku 1806 nariadenie zakazujúce kupovať cukor od Angličanov, ktorí boli významnými dovozcami tzv. koloniálneho – surového (hnedeého) cukru z trstiny.

Vznik a boom repných cukrovarov

Francúzsky chemik Olivier de Serrese vyľuhoval repný cukor už v roku 1590. Avšak za skutočného „otca“ repného cukru sa považuje až nemecký chemik a farmaceut Andreas Sigismund Marggraf, ktorý metódu vylepšil. Jeho žiak François Charles Achard

Impulzom pre produkciu cukru z repy bola Napoleonova kontinentálna blokáda.

vyšľachtil odrodu repy „sliezska biela“ a v roku 1801 (uvádza sa aj rok 1802) založil v dedine Konary pri Vroclave (dnes Poľsko, vtedy Prusko) prvý repný cukrovar na svete. Čoskoro sa výroba rozšírila aj do ďalších európskych krajín vrátane českých krajín a Uhorska.

Rozmach výroby v hornom Uhorsku

Prvé dva cukrovary na Slovensku založili v roku 1830 vo Veľkých Úľanoch a vo Vojniciach.

Postupne vznikali aj ďalšie a do roku 1848 fungovalo na našom území spolu 22 cukrovarov. Cukrovar v Solčanoch bol zároveň najväčším v celom Uhorsku. Práve 19. storočie možno pokojne považovať za zlatý vek cukru.

Jeho spotreba neustále rástla a repný cukor si získal vedúce postavenie pred trstinovým. Za zmienku stojí, že v roku 1841 sa začal vyrábať kockový cukor, popri dovtedy obvyklých homoliach. Prvý kockový cukor vyrobili v moravských Dačiciach a výrobca si ho nechal patentovať. A vôbec, v Rakúsko-Uhorsku sa až 88 percent produkcie cukru vyrábalo v českých krajinách.

Cukrovary v 21. storočí

Cukor z repy si svoje významné postavenie zachováva dodnes, pričom sa vyrába predovšetkým v Európe. Z výživového hľadiska je to pozitívne, keďže pre ľudské telo sú prirodzenejšie potraviny vyrobené v blízkej lokalite.

Pre Európanov je repný cukor prirodzenejší, keďže ide o domácu plodinu.

Vývoj v ostatných desaťročiach a najmä vstup Slovenska do EÚ viedli k zmenám v cukrovarníckom odvetví, ktoré neboli vždy priaznivé. V súčasnosti háji záujmy slovenských cukrovarníkov na domácej i zahraničnej pôde ich profesionálne združenie – Slovenský cukrovarnícky spolok (SCS).

VN

Obrázky: SXC

Sójové produkty pre originálne varenie

Pestrú kolekciu sójových produktov ponúka spoločnosť Alpro. Alternatíva smotany Alpro Cuisine, dezerty, sójové a rastlinné nápoje, ktoré obsahujú oveľa menej tuku ako tradičné maskrty (v prípade alternatívy smotany až o 45 % menej).

Konsumovať sa dajú či už



samostatne alebo pre dosiahnutie ešte zaujímavejších kombinácií sa môžu použiť ako prísada do varenia.

Nápoje sú vhodné na použitie do rôznych kokteilov (napríklad vanilkový s malinami), alternatíva smotany Alpro Cuisine sa hodí na prípravu polievok či omáčok a dezert azda najvhodnejšie poslúži ako ozdoba zmrzliny či koláča. Nebojte sa s nimi experimentovať.

KK

Cukríky Skittles v hre Fruit Ninja

Výrobca ovocných žuvacích cukríkov Skittles spojil sily s obľúbenou hernou aplikáciou Fruit Ninja. Výsledkom spolupráce je pozoruhodný „remake“ tejto hry, v ktorom si užijete napríklad

sekanie ovocia na nindžovský spôsob. Samozrejme, v hre figurujú aj cukríky Skittles. Spolu s psychedelickými rybičkami a farebnou dúhou vám lietajú cukríky pred očami a len na vás záleží, ako si s nimi poradíte.

Aplikácia sa dá zadarmo stiahnuť z AppStore či PlayStore. S cukríkmi, navyše, môžete v aktuálnej prebiehajúcej súťaži vyhrať hodnotné ceny. Na Slovensku sa predávajú vo variantoch Fruits, Crazy Sours a Wild Berry.

VN



Energetický nápoj povzbudí myseľ aj telo

V dnešnej rýchlej dobe, keď treba veľa stihnúť a nie je dostatok času na regeneráciu, po ňom siaha ne jeden z nás.

Napriek tomu, že energetické nápoje sú dlhodobo v nemilosti výživových poradcov, je to jeden z mála tovarov, ktoré zaznamenávali rastúce čísla aj počas hospodárskej krízy v Európe a Amerike. Aká je teda pravda?

Jednoduchá. Základné zloženie energetických nápojov naozaj pomáha dosiahnuť cieľ, ktorý prezentuje každý výrobca tohto druhu soft drinku: povzbudzuje myseľ aj telo. „Nakopne“ ho k výkonu, ktorého by bez podporných látok, akými sú kofeín, taurín a cukor, nebolo schopné. „Taurín pôsobí v mozgu, zlepšuje koncentráciu a sústredenie,“ vysvetľuje prof. RNDr. Anna Strunecká, DrSc., z Ústavu lekárskej biochémie 1. Lekárskej fakulty UK. „V kombinácii

Kombinácia kofeínu, taurínu a cukru je pre telo reálne fungujúca „energetická bomba“.

s cukrom, z ktorého získavame energiu, vzniká zmes, ktorá vzpruží fyzicky aj mentálne.“ A to je to, čo v súčasnej rýchlej dobe, keď treba veľa stihnúť a nie je dostatok času na regeneráciu duševných a fyzických síl, potrebuje skoro každý.

Z lieku populárny nápoj

Málokto vie, že to, čo je dnes energetický drink, bol pôvodne liek, sirup podávaný pacientom trpiacim únavou, vyčerpanosťou a depresiou. Dnes by sme možno povedali: syndrómom vyhorenia.

„História energy drinkov sa nezačala písať v USA, ako sa mnohí mylne domnievajú, ale v Ázii,“ osvetľuje históriu energy drinku Marián Nemček z firmy, ktorá tieto produkty vyrába. „V roku 1960 japonská spoločnosť Taisho Pharmaceuticals vyrobila sirup nazvaný Lipvitan D. Obsahoval mix vitamínov B1,

B2 a B6, cukor, kofeín, niacín a taurín.“ Ukázalo sa, že sirup funguje výborne. Receptúru odkúpili šikovní obchodníci z Thajska, tam ju ďalej zdokonalili a zamierili s ňou nie do lekární, ale do obchodov s potravinami. Dôkazom úspechu a fungovania nápoja, ktorý tlmí únavu a povzbudzuje, je aj fakt, že kým voľakedy sme v obchode našli sotva jeden druh,

V každom energetickom nápoji je nejaký druh cukru – lepšie, ak je prírodného pôvodu.

dnes sú na trhu desiatky značiek energetických nápojov. Cenové rozpätie je od pár centov až po niekoľko eur.

Konzumácia s mierou

Občas sa objavujú rôzne poplašné správy o škodlivosti energetických nápojov. Ako je to naozaj? A. Strunecká hovorí, že voči zložkám energetických nápojov sa nedá nič namietť. „Sú schválené ich maximálne limity, ktoré výrobcovia dodržiavajú. Sám spotrebiteľ rozhoduje o tom, koľko toho do seba dá. Podľa mňa je v poriadku, ak človek vypije jednu či dve plechovky za deň. Energy drinky, tak ako všetko, treba konzumovať s mierou,“ vysvetľuje.

Bez cukru sa nedá

Maximálne povolené limity sú 32 mg kofeínu a 400 mg taurínu na 100 ml nápoja. Aby nápoj fungoval tak, ako má, teda aby povzbudil a dodal energiu, musí obsahovať cukor. No nemusí to byť klasická sacharóza, pretože potrebné chemické

reakcie dokážu spustiť aj iné druhy cukrov.

Tu by si však mal dať spotrebiteľ pozor na to, čo kupuje. Ani jeden energetický nápoj v skutočnosti nie je bez cukru. Ak je na plechovke napísané, že neobsahuje cukor, myslí sa tým, že neobsahuje sacharózu. Malé písmenká ukrývajú tajomstvo, čím bola nahradená. Možnosti sú od lacných „umelín“ až po poctivú stéviu. Zloženie sa dá do veľkej miery odvodiť aj z ceny: čím lacnejší, tým viac umelý, hoci s dodržaním predpísaných limitov, a čím drahší, tým prírodnejší, a teda telu prirodzenejší.

Zbytočné nie sú v nápoji ani vitamíny skupiny B. Organizmus ich potrebuje na to, aby si sám dokázal vytvárať energiu. Pri zvýšenom strese ich spotreba rýchlo stúpa a navyše ich z tela vyplavuje aj kofeín. Takže sú v energy drinku vítané.

Príchutí ako v zmrzlínarni

Ale aby sa energetické nápoje predávali ešte lepšie a viac, mnoho výrobcov sa vybralo cestou priam nekonečného množstva príchutí. Z nášho prieskumu dokonca vyplynulo, že iba jediná značka na Slovensku ponúka stále iba dva varianty: klasický energy drink a jeho variant bez cukru (sacharózu v ňom nahradila stévia). Väčšina značiek rozbehla také preteky v príchuťach, až sa spotrebiteľ v obchode pred regálom

Energetické nápoje vznikli v Ázii zo sirupu s účinkami proti únave a depresii.

s energy drinkami cíti ako v zmrzlínarni. Môže si vybrať nápoj jahodový, malinový, čučoriedkový, hruškový, s lesným ovocím, ale aj vanilkový, punčový, škoricový a dokonca čokoládový. Pravda je však taká, že látky pridané extra pre chuť nemajú na účinok a „funkčnosť“ nápoja žiaden vplyv.

V prípade energetických nápojov osobitne platí, že je na spotrebiteľovi, aby si ustrážil, čo a kedy konzumuje. Energy drink slúži na povzbudenie a zlepšenie výkonu, nie na zabezpečenie pitného režimu. Kto sa chce povzbudiť, nech si vyberá to, čo funguje – kombináciu kofeínu, taurínu a cukru, najlepšie na prírodnej báze. A kto je smädný a má chuť na černice, nech si radšej dá čiernicový džús.

**Miloš Labadi,
9MM Energy Drink Slovakia**



Bourbon a Tennessee whiskey majú úspech doma i vo svete

Objem ich exportu po prvýkrát v histórii prekročil miliardu dolárov.

Podľa údajov americkej rady pre destilované liehové nápoje (Distilled Spirits Council, DSC) sa hodnota exportu oboch destilátov vlni zvýšila o 5 % tesne nad 1 miliardu dolárov z 956,8 milióna v roku 2012. A na domácom, americkom trhu sa tržby z predaja bourbonu a whiskey Tennessee zvýšili medziročne až o 10,2 % na 2,4 miliardy USD.

Bourbonová veľmoc Kentucky

Z hľadiska potravinárstva a obchodu patria bourbon a Tennessee whiskey do tej istej kategórie. Obidva nápoje sa vyrábajú rovnakým spôsobom a obsahujú rovnaké ingrediencie. Hlavný rozdiel spočíva v tom, že Jack Daniel's a pár ďalších Tennessee whiskey sa predtým, ako sa nalejú do dozrievacieho suda, zjemňujú dreveným uhlím.

Štát Kentucky sa podieľa až deväťdesiatimi piatimi percentami na celkovej svetovej produkcii bourbonu. Počet sudov, v ktorých tam tento nápoj dozrieva, prevyšuje počet obyvateľov štátu.

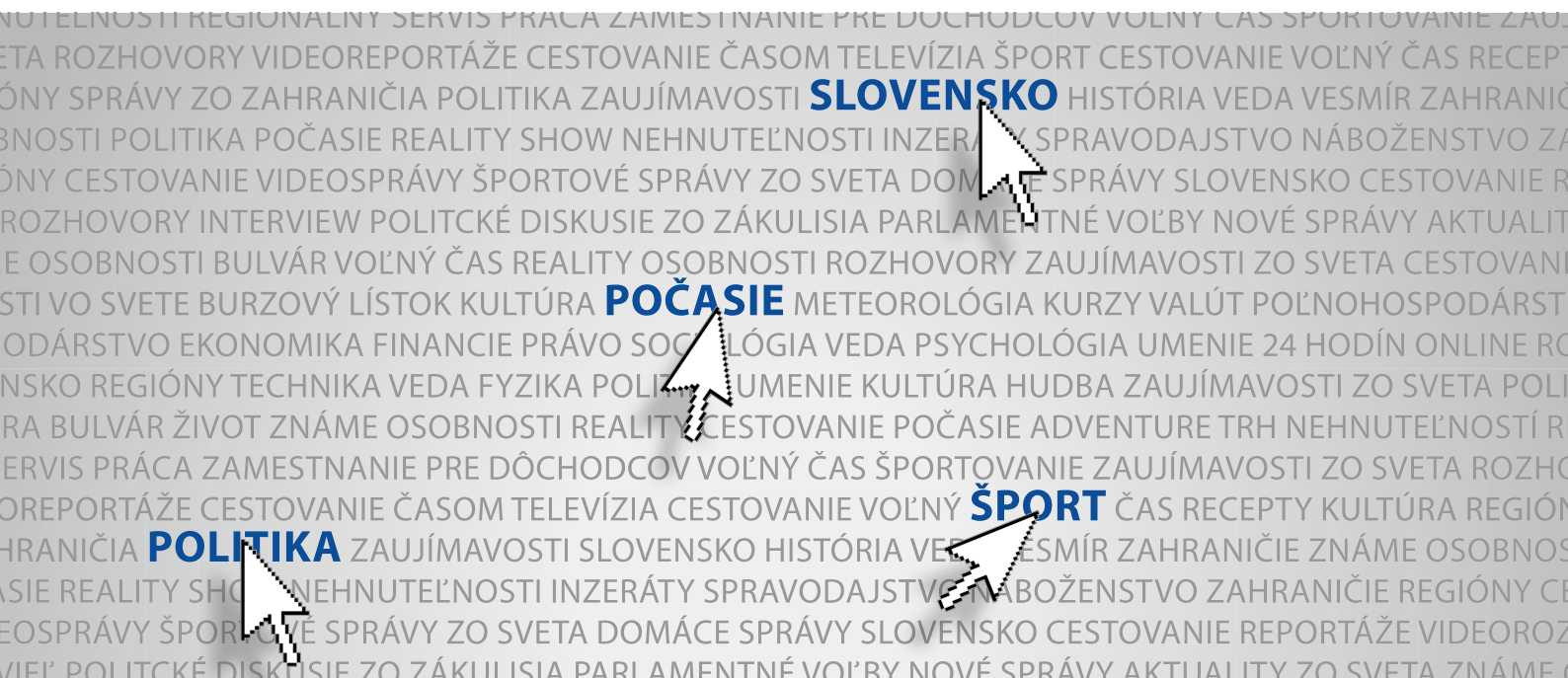
Značka Amerika

Vlni z USA vyviezli destiláty všetkých druhov za viac ako 1,5 miliardy USD. Americkí výrobcovia sa tak už štvrtý rok po sebe mohli tešiť z rekordných exportných tržieb. Tento stabilný rast podľa DSC odráža rastúcu popularitu a reputáciu amerických destilátov v zahraničí. „Pozorujeme, že ‚značka Amerika‘ priťahuje zákazníkov ako symbol kvality a dobrej chuti,“ povedala Christine Lo-Cascio, viceprezidentka DSC pre medzinárodný obchod. Ďalším priaznivým faktorom sú obchodné dohody, ktoré zredukovali alebo úplne zrušili clá na americké výrobky v niektorých častiach sveta.

Pijú ich v Japonsku, Európe aj Afrike

„Globálny smäd“ po bourbone a americkej whiskey rastie po celom svete. Spomedzi najväčších zámorských dovozcov alkoholu z USA zaznamenalo vlni najstrmší nárast tržieb Japonsko, a to o 22,7 milióna dolárov na 120,8 milióna. Druhá priečka v raste patrí Nemecku, kde stúpli tržby z predaja amerických destilátov o 19,6 mil. USD na 140,1 mil. USD, nasleduje Francúzsko (nárast o 14,5 mil. na 130,5 mil. USD) a V. Británia (o 8,8 mil. na 159,6 mil. USD). Absolútne najprudší rast tržieb však dosiahli americkí exportéri alkoholu v Nigérii – skoro na šesťnásobok (o 475,5 %) – na 5 miliónov dolárov. V krízou postihnutom Grécku sa zvýšil o 72,5 % na 9,2 mil. USD.

TA



VIEM, ČO CHCEM VEDIET

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

www.teraz.sk

.tasr.

Alergici, pozor! Ohrozujú vás roztoče a bytové plesne

Roztoče a bytové plesne sú najčastejšími typmi alergénov, ktoré ohrozujú ľudí mimo peľovej sezóny. Tieto alergény sa nachádzajú v bytoch, školách, predškolských zariadeniach či iných uzavretých priestoroch.

Najrozšírenejším typom reakcií na tieto alergény sú respiračné alergie, ktorými v súčasnosti trpí približne jeden zo štyroch Európanov a z nich zhruba 20 percent ťažkou formou. Ako informovala hovorkyňa Regionálneho úradu verejného zdravotníctva (RÚVZ) v Banskej Bystrici Mária Tolnayová, tieto alergie negatívne ovplyvňujú bežné aktivity ľudí, kvalitu spánku, pozornosť, pamäť, myslenie, ale aj produktivitu práce.

Respiračnými alergiami trpí v súčasnosti približne štvrtina Európanov.

Napríklad roztoče sú podľa najnovších štúdií až v 50 percentách pôvodcom respiračných alergií, ktoré často prechádzajú do ťažkých astmatických stavov. Odborníci odhadujú, že alergická nádcha a astma, ktoré tieto alergény vyvolávajú, majú v Európe každoročne za následok viac ako 100 miliónov zameškaných pracovných dní a dní školskej dochádzky.

V bytoch pôsobia inhalačné alergény

V čase, keď sa viac zdržiavame v interiéri, sme aj viac vystavovaní inhalačným alergénom, vyskytujúcim sa vo vnútornom prostredí našich bytov a domov. Roztoče v bytovom prachu sú v bytových priestoroch zastúpené najmä drobnými roztočmi čelade Pyroglyphidae (veľkosť ich tela je 0,2 až 0,4 mm). Vo vlhkých starých domoch s lokálnym vykurovaním bol výskyt roztočov zreteľne častejší a vyšší ako v suchých novostavbách s ústredným kúrením.

Oddelenie biológie životného prostredia (BŽP) banskobystrického RÚVZ sa venuje okrem

peľovej informačnej služby aj rozširovaniu diagnostiky ďalších alergénov v životnom prostredí. „Vo vnútornom prostredí je to akreditovaná metóda – stanovenie prítomnosti alergénov roztočov v bytovom prachu,“ vysvetľuje Janka Lafférová z odboru lekárskej mikrobiológie RÚVZ.

Alergie zhoršujú kvalitu spánku, pozornosť, pamäť, myslenie, ale aj produktivitu práce.

„Princípom metódy je za pomoci biochemického testu stanoviť prítomnosť alergénov v exkrementoch roztočov, obsiahnutých vo vzorkách prachu z vnútorného prostredia, najsť zdroj a miesta najväčšieho výskytu roztočov a overiť potrebu ich likvidácie aj iným spôsobom ako vysávaním.“

Zatepľovanie zvyšuje aj výskyt roztočov

V súčasnosti so zatepľovaním panelových domov však opäť dochádza k zvyšovaniu vnútornej vlhkosti a s tým aj k zvyšovaniu výskytu roztočov a nimi spôsobených alergií predovšetkým u detí. Roztoče vylučujú alergény – ktoré sú vlastne tráviace enzýmy, obsiahnuté v ich exkrementoch. Alergény môžu byť uvoľňované aj z úlomkov mŕtvych tiel roztočov. „Alergény roztočov sú silne hygroskopické a vo vlhkom prostredí priľnú k prachovým časticám a spolu s nimi sú vdychované. Alergény jednotlivých

druhov roztočov nie sú celkom totožné, ale sú si veľmi blízke a spôsobujú v organizme skrížené reakcie. U alergikov, predovšetkým detí, môžu vyvolať ťažké a dlhotrvajúce astmatické problémy, zápaly nosnej sliznice, nádchy, prípadne zápaly očných spojiviek,“ upozorňuje J. Lafférová.

Preveniou je aj udržiavanie čistoty

Ďalším alergénom, spôsobujúcim ťažkosti senzitivným ľuďom, sú spóry (plesne). Respiračná alergia na huby postihuje 20 až 30 percent ľudí s atopickým ekzémom a približne šesť percent celej populácie.

Výskyt roztočov je vyšší v starších, vlhkejších domoch, ale vlhkosť zvyšuje aj zatepľovanie.

Alergické ochorenia spôsobené antigénmi húb sú hlavne alergická astma a nádcha. Výskyt týchto húb sa spája najmä s nedostatočne vetranými bytmi, potravinami v neudržiavaných chladničkách, vlhkými okennými ráhami či zatuchnutými textíliami. Prevenciou je udržiavanie čistoty v bytoch, skrinách i chladničkách, časté kratšie, ale intenzívne vetranie, pravidelné vysávanie, najmä postelí, či častejšia výmena posteľnej bielizne.

TA
Foto: SXC



Lučivná pomáha deťom s astmou

Deti navštevujú lekára najčastejšie pre dýchacie ťažkosti. Počet astmatikov stále rastie; každé štvrté dieťa dnes trpí alergiou. Ak hľadáte efektívny spôsob, ako vášmu dieťaťu pomôcť, pošlite ho do tatranských klimatických kúpeľov Lučivná. Kúpele, ktoré sú bránou do Tatier, ponúkajú 30-hektárový raj pre deti. Sú určené pacientom od 3 do 18 rokov s respiračnými ochoreniami. Po návrate z liečenia deti vykazujú zlepšenie zdravotného stavu alebo sa ich stav aspoň stabilizuje. Dochádza tiež k stimulácii imunitného systému, k zníženiu frekvencie respiračných infekcií a redukcii následnej antibiologickej liečby. V prípade malých detí môže prevencia zabrániť rozvoju ochorenia, na ktoré je dieťa predisponované, napríklad bronchiálnej astmy.

V klimatických kúpeľoch Lučivná deti absolvujú

nielen priaznivo pôsobiace procedúry, ale majú aj bohatý kultúrny a športový program. Dokonca navštevujú tunajšiu školu, aby počas pobytu nič nezameškali. Stará sa o nich odborný personál a animátori.

Základom liečby je klimatoterapia a pobyt na čerstvom vzduchu. Prítom takmer celé liečenie hradí poisťovňa. Dieťa môže za príplatok mať aj sprievod dospelého. **VN**



Organizácia muskulárnych dystrofikov v SR: Rátajte s nami!



Organizácia muskulárnych dystrofikov v SR je jediná špecifická organizácia na Slovensku; združuje deti a dospelých so svalovou dystrofiou a iným druhom nervovo-svalového ochorenia (NSO) a ich rodiny. Svojím členom s týmito zriedkavými chorobami poskytuje ľudské zájeme a odbornú pomoc.

Hlavným cieľom organizácie je poskytovanie adresnej a systematickej pomoci členom, ktorá reaguje na ich postupne sa zhoršujúci zdravotný stav. Progresa ochorenia sa prejavuje najmä potrebou fyzickej pomoci, nutnými bezbariérovými úpravami v domácnosti, odkázanosťou na viacero kompenzačných pomôcok, napr. používanie mechanického a elektrického vozíka, polohovacej postele s antidekubitným matracom, zdvíhacieho zariadenia, dýchacieho prístroja a pod.

Svojím členom a klientom poskytuje špecializované sociálne poradenstvo, sprostredkovanie osobnej asistencie, organizuje rekondičné pobyty pre deti a dospelých, prostredníctvom kampane Belasý motýľ organizuje osvetu o dôsledkoch ochorenia a verejnú zbierku, vydáva a šíri potrebné informácie o ochorení a zdravotnej starostlivosti (časopis Ozvena, letáky, brožúrky, semináre).

Poslaním organizácie je obhajoba a presadzovanie práv a potrieb ľudí s NSO. **AM**

Ako si poradiť s oparom

Opar je asi najrozšírenejšie infekčné ochorenie, navyše, často nás zastihne v tej najmenej vhodnej chvíli a dokáže nám prekaziť plány. Vírus herpes simplex (HSV), ktorý ochorenie vyvoláva, sa dostáva do tela zväčša ešte v detstve. V dospelosti ho najčastejšie aktivuje stres, oslabenie imunitného systému, hormóny či aj nadmerné slnenie. Proces bolestivého a pomalého hojenia zvykne trvať 7 – 10 dní a dlhšie, ak sa postihnuté miesto, navyše, infikuje baktériami. Sprezdzať ho môže aj horúčka.

Liečbu by ste preto nemali odkladať ani podceňovať. Pomôžu špeciálne náplasti s hydrokoloidnou zložkou, ktoré urýchľujú hojenie, zmierňujú bolesť a chránia postihnuté miesto. **IM**



Alergény v centre pozornosti

Národné referenčné centrum (NRC) pre hodnotenie vplyvu ovzdušia na zdravie populácie, ktoré je zriadené pri Regionálnom úrade verejného zdravotníctva (RÚVZ) v Banskej Bystrici, je poverené monitoringom biologických alergénov. V peľovej sezóne – od konca februára do novembra – pravidelne informuje verejnosť.

„Dostupnosť aktuálnych hlásení o peľovej situácii v regiónoch a čo najrozsiahlejšia medializácia peľových správ sú dôležité pre alergikov a lekárov,“ vysvetľuje Janka Lafférová z RÚVZ. Podľa nej sa presným určením vhodného termínu liečby minimalizujú problémy alergikov a šetria finančné prostriedky. **TA**



Rátajte s nami!

2% + 2% = 100%

Darované 2% z dane nám pomôžu znásobiť pomoc pre deti a dospelých so svalovou dystrofiou www.omdvsr.sk

našich aktivít

Organizácia muskulárnych dystrofikov v SR

názov: Organizácia muskulárnych dystrofikov v SR
forma: občianske združenie
sídlo: Vrútocká 8, 821 04 Bratislava
IČO: 00 624 802

Časť z vašich daní môže pomôcť mimovládny organizáciám

O dve percentá z daní, ktoré odvádzajú firmy aj zamestnanci, sa uchádza tretí sektor, ktorý z nich financuje svoju činnosť.

Z časti daní, ktoré platíte štátu, môžete pomôcť mnohým zraniteľným skupinám, ako sú napríklad zdravotne postihnutí, sociálne slabší či bezdomovci. Alebo podporiť vedu, výskum, ochranu životného prostredia, kultúru či šport.

Ako sa peniaze použijú

Prijímateľom zaplatenej dane môže byť nadácia, občianske združenie, nezisková organizácia, Slovenský Červený kríž, neinvestičný fond, Fond rozvoja odborného vzdelávania a prípravy, ale aj subjekty výskumu a vývoja.

Celé 2 % z dane môže poukázať právnická osoba len v prípade, ak poskytne tretiemu sektoru finančný dar.

Organizácie môžu takto získané peniaze použiť len na účely stanovené zákonom. Napríklad na ochranu a podporu zdravia, prevenciu, liečbu či resocializáciu drogovu závislých. Financie môžu použiť aj na podporu a rozvoj telesnej kultúry, sociálnu pomoc, zachovanie kultúrnych



hodnôt. Tretí sektor tiež môže z týchto peňazi chrániť ľudské práva a životné prostredie, podporovať vzdelávanie, vedu a výskum, prípadne organizovať dobrovoľnícku činnosť. Na čo sa peniaze použijú, musia organizácie zverejniť.

Jeden prijímateľ a až tri percentá

Darovať časť daní môže každý, kto ich platí. Živnostníci v daňovom priznaní vyplnia a podpíšu vyhlásenie o poukázaní podielu zaplatenej dane z príjmu. Najmenej môžu poukázať 3,32 eura. Štandardne ide o dve percentá z daní, no ten, kto vykonával dobrovoľnícku činnosť aspoň 40 hodín za rok, môže poukázať organizácii až tri percentá. Bez ohľadu na výšku však fyzická osoba môže takýto príspevok poukázať len jednému prijímateľovi.

Právnické osoby viacerým organizáciám

Pre právnické osoby platia iné pravidlá. Peniaze môžu rozdeliť viacerým spoločnostiam,

jednému prijímateľovi musia poskytnúť minimálne 8,30 eura. Rovnako môžu darovať dve percentá z dane, no len ak súčasne poskytnú tretiemu sektoru finančný dar vo výške pol percenta. V opačnom prípade môžu darovať len 1,5 percenta.

Fyzické aj právnické osoby môžu darovať časť daní len vtedy, ak nemali v predchádzajúcom roku nedoplatky na daniach, nesmú tiež požiadať o povolenie platiť dane v splátkach.

Darcami môžu byť aj zamestnanci

Dane môžu darovať aj zamestnanci, majú to však trochu komplikovanejšie. Musia požiadať účtovníka alebo mzdové oddelenie o ročné zúčtovanie daňových preddavkov. Z potvrdenia o zaplatení dane potom zistia, kedy zaplatili daň a vypočítajú si z nej dve percentá.

Výslednú sumu vpišu spolu s ďalšími údajmi do vyhlásenia o poukázaní 2 percent dane.

SL

ilustračný obrázok: SXC

Dôraz na etiku v slovenských firmách

Ocenenie za dodržiavanie etických pravidiel firmám každoročne udeľuje Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK). Aktuálne prebieha 12. ročník súťaže, ktorého víťaz bude známy koncom apríla.

„Už 12 rokov ukazujeme, že pre našich členov je etika samozrejmom súčasťou ich podnikateľského života. Veľká cena SOPK je ocenením ich korektného správania sa, je ocenením tých, ktorí sú spoľahlivými obchodnými partnermi, majú dôveru svojich zákazníkov, zamestnancov, ale aj širokej verejnosti,“ priblížil zábery

projektu predseda SOPK Peter Mihók.

Gabriel Csollár, predseda spotrebného družstva COOP Jednota Slovensko, ktoré v súťaži ocenili v roku 2009, si myslí, že dodržiavanie etických pravidiel má byť pre firmy také prirodzené ako dýchanie. „Okrem dodržiavania právnych predpisov je potrebné mať nastavené etické pravidlá. To je cesta k budovaniu dlhodobých partnerských vzťahov,“ povedal.

Vlani udelila komora cenu spoločnostiam Agrofínal Hlohovec a Kia Motors Slovakia. „Nikdy sme nepatrili k tej časti podnikateľov, ktorí sa nazývajú tvrdí biznismeni, ktorí na ceste za úspechom pália mosty a likvidujú všetkých, čo

sa im postavia do cesty. Zvolili sme si cestu, ktorá nevedie k okamžitému bohatstvu, ale sú na nej vytvárané skutočné a dlhodobé hodnoty,“ vysvetlil riaditeľ Agrofínalu Vít Pavlovič.

Aj Kia Motors vníma ocenenie ako potvrdenie správnosti jej cesty. „Sme zodpovedným občanom regiónu, v ktorom pôsobíme. S týmito predsavzatím neustále podporujeme množstvo filantropických projektov či dobrovoľníckych aktivít zameraných na jeho rozvoj,“ uviedol jej hovorca Jozef Bačé.

Od aktuálneho ročníka má súťaž samostatné logo, ktoré bude môcť víťazná firma rok používať vo svojej komunikácii.

TA

Zdraví zamestnanci – fungujúca firma

V práci strávime viac ako tretinu života; zamestnávateľi preto výrazne ovplyvňujú naše zdravie aj životný štýl. „Výsledný stav zdravia je až na 70 % ovplyvnený životnými a pracovnými podmienkami a životným štýlom,“ povedala riaditeľka slovenskej kancelárie Svetovej zdravotníckej organizácie (WHO) Darina Sedláková. Rozhodujúce je podľa nej potlačenie rizikových faktorov, čo môže zamestnávateľ ovplyvniť svojim prístupom.

Pristup slovenských firiem sa má v tejto oblasti zlepšiť. Je to dlhodobý cieľ súťaže Zdravá firma,



© GW 142306

ktorú organizuje zdravotná poisťovňa Union. V tomto ročníku sa stali jej víťazmi spoločnosti Lenovo Slovakia a Continental Automotive Systems Slovakia. Najlepšími nováčikmi sú Partizánske building components – SK a Oracle Slovensko.

„Ak firma nerobí pre zamestnancov nič v oblasti zdravia, zhoršený zdravotný stav ju dobehne vo zvýšených nákladoch alebo bude musieť riešiť obsadenie pozície novým človekom,“ upozornila Andrea Gubová, HR riaditeľka Unionu.

TA

DM pomáha chudobným rodinám

DM drogéria pripravila v spolupráci so Slovenským Červeným krížom nové pokračovanie projektu Pomôžme deťom. Jeho cieľom je pomôcť deťom zo sociálne slabších rodín.

Prebiehať bude až do konca roku 2014. Červený kríž do projektu postupne vyberie 131 sociálne slabších rodín a to tak, aby na každú predajňu DM na Slovensku pripadla jedna rodina z jej okolia. Tej venujú poukaz na celoročný odber detských plienok. Do projektu sa môžu zapojiť aj samotní zákazníci, a to poukázaním bodov získaných za nákupy. Odkázať môžu 30 bodov, čo pokryje dennú zásobu plienok, alebo 200

bodov, čo zodpovedá týždennej zásobe. V minulom ročníku sa do projektu týmto spôsobom zapojilo 2 250 zákazníkov.

VN

Grant pre podnikateľov so srdcom

Nadácia Provida spolu s českou Nadáciou Via odštartovala grantové programy: slovenský s názvom „Môžu ryby lietať?“ a český – „Lepší biznis“. Vybraným organizáciám pomôžu rozvinúť alebo výrazne inovovať ich podnikateľské aktivity. Finančne podporila obidva projekty UniCredit Foundation. Na jeseň sa do nich mohli prihlásiť jednotlivci, neziskové organizácie a podnikatelia vyvíjajúci činnosť so spoločensky prospešným dosahom. Vybrané subjekty budú teraz bojovať o grant 12-tisíc eur, ktoré sa rozdelia medzi štyroch z nich; výsledky budú známe v marci.

Na Slovensku oslovili hodnotiacu komisiu napríklad projekty pexesa pre nevidiacich, mobilného zariadenia pre nepočujúcich či projekty zamerané na ochranu životného prostredia. V Českej republike zaujala napríklad cestovná kancelária ponúkajúca bezbariérové cestovanie či jedáleň prevádzkovaná ženami, ktoré prišli o strechu nad hlavou.

LS



LIGA PROTI RAKOVINE

Darujte 2 % z daní Lige proti rakovine. Pomôžete pacientom bojujúcim s rakovinou opäť nájsť krásu plnohodnotného života.

ĎAKUJEME!

Aby sme mohli žiť na 100 percent,
stačia nám vaše 2%

Ines, onkologická pacientka

Liga proti rakovine SR
Adresa: Brestová 6, 821 02 Bratislava
Právna forma: občianske združenie, IČO: 00641219
Na zaslanie 2 % nie je potrebné číslo účtu organizácie.

Tlačivo na zaslanie 2 % a bližšie informácie nájdete na: www.2percenta.lpr.sk



Nadácia VW Slovakia podporuje vzdelávanie

Až päť grantových programov zameraných na podporu vzdelávania otvára v roku 2014 Nadácia Volkswagen Slovakia. Sú to programy: Bezpečne na cestách, HiTechUni, Stredné školy a technika, Zamestnanecké projekty a Vzdelanie = Budúcnosť. Prostredníctvom nich môžu v tomto roku školy, ale aj detské domovy získať dovedna až 120 000 eur.

Pre vysokoškolských pedagógov je určený program „HiTechUni“, ktorého poslaním je podpora technického vzdelávania v súvislosti s ochranou životného prostredia. Grantový program „Stredné školy a technika“ je určený pre stredoškolských pedagógov. Materské a základné školy sa môžu v rámci programu „Bezpečne na cestách“ zapojiť do vzdelávacích projektov v dopravnej výchove.

Priestor na uskutočnenie rozmanitých inováčných projektov pre detské domovy ponúka program „Vzdelanie = Budúcnosť“. V rámci „Zamestnaneckých projektov“ je podpora orientovaná na dobrovoľníctvo a aktivity zamestnancov VW Slovakia v oblasti vzdelávania.

VM

Sadenie stromčekov v Tatrách

Kampaň spoločnosti Lidl „Voda pre stromy“ sa aj naďalej teší obľube medzi zákazníkmi. V rámci nej sa obchodný reťazec zaviazal venovať 1 cent z každej predanej 1,5 l fľaše minerálnej vody Saguario na výsadbu mladých stromčekov. Vďaka podpore zákazníkov sa od 1. júla 2013 do polovice januára 2014 podarilo vyčleniť prostriedky na výsadbu ďalších 50 000 stromčekov.

Lidl sa snaží prispievať na obnovu kalamitou zničeného lesného územia vo Vysokých Tatrách už od roku 2012, kedy spolu s organizáciou Štátne lesy TANAP-u venovala oblasti 25 000 sadeníc. V minulom roku do projektu výsadby smrekovo-smrekovcového lesa zapojil Lidl aj zákazníkov a vysadil ďalších 75 000 stromčekov.

TB

BVS a zdravý pitný režim na školách

Bratislavská vodárenská spoločnosť (BVS) upozorňuje na dôležitosť pitného režimu. Návyky v tejto oblasti sa snaží podporovať a propagovať u detí. Pre ich zdravý vývoj je kvalitný pitný režim veľmi dôležitý, a preto BVS už štvrtý rok realizuje projekt „Pitné fontánky pre školy“. Jeho zámerom je prispieť k tomu, aby si žiaci a študenti obľúbili zdravú vodu z vodovodu ako každodenný nápoj.

V priebehu minulého roka odovzdala BVS školám 8 pitných fontánok a celkovo už 28. Doposiaľ sa projekt stretol s kladnou odozvou ako u pedagógov, tak aj u žiakov. BVS zároveň realizuje aj viacero projektov zameraných na problematiku vody a vodného hospodárstva. Najväčší



Fontánka na ZŠ Kalinčiakova v Bratislave.

spomedzi nich je projekt Modrá škola, ktorý sa snaží priblížiť deťom problematiku ochrany a kolobehu vody v prírode.

EL

Recyklácia tetrapakov



Tetra Pak podporuje aktivity umožňujúce lepší prístup k recyklácii a spolupracuje s občianskymi združeniami, priemyslovými korporáciami a vládami. Papierňam na celom svete poskytuje odborné technické znalosti pri overovaní

technológií a realizácii testov recyklácie kartónov v ich závodoch. Od roku 2002 sa iniciovalo viac ako 40 takýchto testovaní.

Cieľom firmy je maximalizovať využitie zdrojov a znížiť celkový dopad svojich výrobkov na životné prostredie. Taký prístup oceňujú aj spotrebiteľia. Podľa globálnej spotrebiteľskej štúdie, ktorú si spoločnosť dala vypracovať v roku 2011, až 89 % zákazníkov dáva pri nákupe prednosť výrobkom v recyklovateľných obaloch.

Aktuálne si spoločnosť vytýčila ambiciózný cieľ: v roku 2020 chce dosiahnuť až 40-percentnú mieru recyklácie svojich nápojových kartónov. Znamená to, že množstvo zrecyklovaných obalov bude treba strojnásobiť, bude teda predstavovať asi 100 miliárd kusov.

VN

Avon proti rakovine prsníka – aj s príveskom

Rakovina je v celosvetovom meradle najčastejšie nádorové ochorenie a má stúpajúcu tendenciu aj u mladších žien. Závažnosť ochorenia si spoločnosť Avon uvedomila už v roku 1992. V súčasnosti sa vo viac ako v 50 krajinách sveta realizuje aktivity, ktorých spoločným cieľom je boj proti tejto zákernej chorobe.

Do tejto celosvetovej iniciatívy sa slovenský Avon zapojil v roku 1998. Od vzniku projektu

Avon proti rakovine prsníka boli podporené projekty tohto druhu sumou vyššou než 1,2 milióna eur. Zámeru slúži aj predaj špeciálnych symbolov. Ich paletu spoločnosť aktuálne rozšírila o novinku – prívesok „Nádej“. Postriebrený šperk je pre ženy vhodným doplnkom. Zároveň jeho kúpou prispějete na aktivity spoločnosti zamerané na boj proti rakovine prsníka.

VN



Dobre vidíme iba srdcom...

Aj táto myšlienka z knihy **Malý princ sa stala súčasťou filozofie neziskovej organizácie Plamienok.**

Už viac ako dvanásť rokov pomáha detský domáci hospic nevyliciteľne chorým deťom a ich rodinám, aby mohli posledné chvíle prežiť doma v kruhu svojich blízkych. V Poradenskom centre Plamienka sa zasa deti vyrovnávajú so stratou blízkej osoby a so svojím smútkom.

Náročná a zároveň krásna práca s hlbokým zmyslom sa stala životným poslaním zakladateľky a riaditeľky neziskovej organizácie Plamienok, lekárky Márie Jasenkovej.

- **Čo vás priviedlo k myšlienke založenia detského domáceho hospicu?**

Po skončení vysokej školy som začala pracovať na detskej onkológii v Bratislave, kde som stretávala deti, ktoré ma prosili, či by nemohli ísť domov. Nechceli byť v nemocnici. Asi po štyroch rokoch som si začala uvedomovať, že to pranie nie je nespĺniteľné. Len si to vyžaduje trochu úsilia z našej strany, pomôcť deťom tak, aby naozaj mohli byť doma.

Vedela som, že bez odbornej pomoci to rodičia nemôžu zvládnuť. Ani ja ako rodič by som to nezvládla. Potrebujete odbornú pomoc. Keď sa zdravotný stav dieťaťa zhorší, tak potrebujete niekoho, kto vám povie, aké lieky mu máte podať, ako mu treba upraviť liečbu, aby sa mu uľavilo. A zároveň potrebujete ľudskú pomoc. Potrebujete niekoho, kto vás podrží, aby ste v tom neboli sami.

- **Predstavte nám, prosím, činnosť vašej neziskovej organizácie.**

Plamienok poskytuje služby detského domáceho hospicu. Deti neležia u nás, ale naši lekári, zdravotné sestry a sociálni pracovníci chodia za

nimi domov približne v okruhu 2 hodín jazdy od Bratislavy. Doma im pripravíme „malú nemocnicu“. Môžu tak prežiť svoj život doma, v kruhu svojich najbližších.

Niekoľkoročné skúsenosti postupne ukázali, že ťažkosti rodiny sa stratou dieťaťa nekončia. V zložitej situácii smútenia sa musia vzťahy v rodine prispôbovať neľahkým zmenám. Pre rodiny v takejto situácii je dôležité, aby mali k dispozícii osobitný priestor na vyjadrenie svojho smútku, starostí, pocitov, potrieb a skúseností – v bezpečnom prostredí. Z tohto dôvodu sme v roku 2011 otvorili Poradenské centrum, v ktorom poskytujeme poradenstvo a psychologickú pomoc nielen deťom po strate blízkeho človeka – rodiča, súrodenca či starého rodiča, ale aj rodinám po strate dieťaťa.

Vďaka Plamienku môžu byť malí onkologickí pacienti doma s rodičmi a nie v nemocnici.

Deti a rodiny prichádzajú k nám na terapeutické stretnutia. S deťmi pracuje psychológ a psychoterapeut väčšinou formou špeciálne vedeckej hry a tvorivých aktivít. Stretnutia s dospelými prebiehajú zasa formou rozhovoru. Cieľom je pomôcť im vrátiť sa do života, nájsť novú cestu. Na stratu sa nedá zabudnúť, ani bolesť sa nedá úplne odstrániť, ale dá sa ňou čiastočne prejsť tak, aby vás to neubijalo každý deň. Aby väčšina dní bola takých, že viete vnímať, čo sa deje okolo vás a radovať sa.

- **Plamienok pripravuje každoročne rôzne aktivity pre deti a rodiny. Čo plánujete v tomto roku?**

V lete už tradične budeme organizovať terapeutický tábor pre deti, ktoré stratili svojho blízkeho, na jeseň pripravujeme víkendové stretnutie



Mária Jasenková

rodín, ktoré boli v našej domácej starostlivosti. A v Poradenskom centre v tomto roku rozširujeme pomoc pre deti aj formou skupinových terapeutických stretnutí...

Pre verejnosť, tiež už tradične, od januára do júna, beží vzdelávací kurz „Sprevádzanie rodín v smútení“.

- **Všetky služby, ktoré Plamienok poskytuje deťom a rodinám, sú bezplatné. Ako je to s financovaním Plamienka? Dostávajú príspevky od štátu alebo zdravotných poisťovní?**

Nezisková organizácia Plamienok funguje v rámci neziskového sektora, t. j. je financovaná z darov, grantov a 2 % z daní. Bratislavský samosprávny kraj nám prispieva na mzdu sociálneho pracovníka.

Služby, ktoré deťom a ich rodinám poskytujeme, sú bezplatné aj vďaka dobrovoľným príspevkov od ľudí a organizácií. Bez ich pomoci by sme nemohli pomáhať...

JL

Venujte svoje **2%**



PLAMIENOK n.o.

Zadunajská 6/A, 851 01 Bratislava

IČO: 36 077 259

právna forma: nezisková organizácia

www.plamienok.sk

Pomôžte nevyliciteľne chorým deťom prežiť ich posledné chvíle doma.



Hodnotiace manažérske pohovory patria k najťažším

Hodnotiace pohovory a spätná väzba patria medzi široko používané nástroje zvyšovania výkonnosti a všeobecne „people managementu“. Napriek tomu nie sú vždy efektívne a často vedú ku sklamaniam.

Existuje množstvo procesov a tréningových programov zameraných na zvyšovanie efektivity hodnotiacich pohovorov. Navzdory tomu, že je im venovaná značná pozornosť a odčerpávajú veľa času, energie, peňazí, často vedú iba k úzkosti a obavám na oboch stranách: manažéra aj podriadeného.

A tak, keď sa priblíži obdobie výročných (alebo polročných) hodnotiacich pohovorov, manažéri a lídri na celom svete sa začnú „triasť“ a chod spoločností sa takmer „zastaviť“. Ako je to možné? Čo spôsobuje takéto obavy a napätie? Ako sa s nimi popasovať a naplniť zmysel a poslanie tohto typu rozhovorov?

Rozvojové rozhovory

Začnime s tým, že si najprv vyjasníme, čo je cieľom takýchto rozhovorov. David Rock, zakladateľ a CEO Neuroleadership Group a autor viacerých úspešných publikácií o biznise a využití neurovedy v manažérskom prostredí, spomína štyri základné ciele hodnotiacich rozhovorov. Sú to:

- riadenie talent manažmentu,
- riešenie nízkej výkonnosti alebo problematického správania,
- pomoc jednotlivcom s cieľom zvýšiť ich výkonnosť (cestou zmeny ich správania),
- spätná väzba ako neoddeliteľná súčasť pravidelného hodnotenia výkonnosti.

V tomto článku sa zameriame predovšetkým na tretí a štvrtý cieľ, to znamená na rozhovory, ktoré sa zaoberajú zmenou správania či zlepšením výkonnosti. Takéto rozhovory budeme nazývať rozvojové rozhovory. Aby sme lepšie porozumeli tomu, prečo sú tieto rozhovory také ťažké, ako sa s nimi vysporiadať a ako ich viesť, vezmeme si na pomoc neurovedu a jej aplikáciu v oblasti leadershipu, čiže tzv. neuroleadership.

Prečo druhých nevieme „prečítať“

Podľa prieskumov spoločnosti Neuroleadership Group až 50 % manažérov pochybí v „čítaní“ toho, čo ľudia hovoria a čo si naozaj myslia. V komunikácii s ľuďmi teda nie sme práve najlepši.

Napríklad, keď poskytujeme spätnú väzbu v pracovných rozhovoroch, často máme dojem, že ide o pracovnú záležitosť, a teda v tom nie je ani nič príliš osobné. Opak je však pravdou.

Až 50 % manažérov nedokáže správne odlíšiť, čo ich zamestnanci hovoria a čo si naozaj myslia.

Tieto rozhovory sú naplnené emóciami, a tie ich neuveriteľne komplikujú. Dr. David Rock skúmal tisíce rozhovorov a sledoval, čo v nich naozaj funguje (tzv. positive deviation). Keď následne hľadal pre svoje zistenia teoretické vysvetlenie, našiel ho v modernej neurovede.

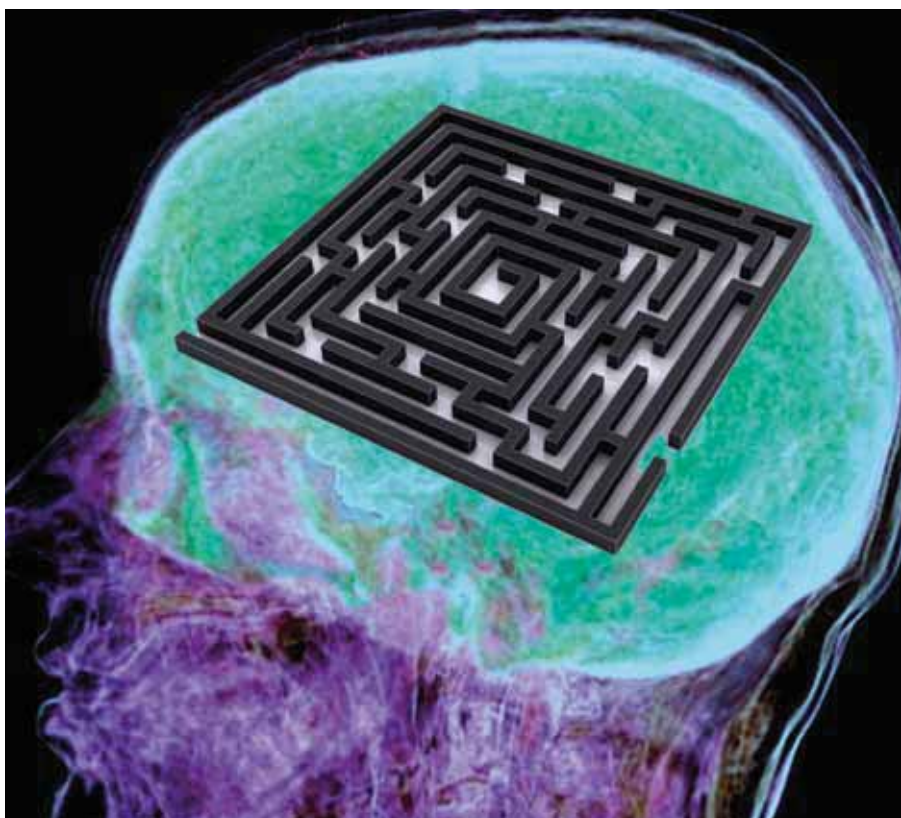
Jadrom rozhovorov je snaha o zmenu

Úlohou manažéra je ovplyvniť podriadeného, aby sa tak či onak zmenil. To dodáva týmto rozhovorom osobnú povahu a prirodzene vyvolávajú u podriadeného stavu ohrozenia.

Mnoho lídrov však nemá dostatočne rozvinuté neurálne mozgové obvody, potrebné pre tento druh rozhovorov a zvládanie hrozby, ktorá je s nimi spojená. Manažérmi sa často stávajú ľudia, ktorí sú výbornými odborníkmi. Majú silno rozvinuté „obvody“ pre ciele, stratégie, expertízu – čiže logicko-analytické myslenie. Obvody pre tento druh myslenia však v našom mozgu vypínajú iné obvody, ktoré sú potrebné na premýšľanie o ľuďoch: porozumieť im, pochopiť, čo si myslia, čo cítia, aké sú ich zábery, a vcítiť sa do nich. Neuroveda poskytuje vedecký, biologický jazyk na to, ako o ľuďoch premýšľať.

Za odlišnosti môže neurodiverzita

Jedným zo zásadných poznatkov neurovedy je existencia neurodiverzity. Aj keď naše mozgy vyzerajú zhodne a majú podobné funkcie, z bližšieho pohľadu sú úplne odlišné. Prepojenie neurónov sa väčšinou formuje na základe našich skúseností a zásadne ovplyvňuje naše



videnie sveta. Napriek tomu je pre nás ťažko predstaviteľné, že ľudia nemyslia a nevidia svet tak ako my. Ak sme expertom v nejakej oblasti, len ťažko si pripúšťame, že druhí nevidia to čo my.

Slabé zvládanie rozvojových rozhovorov má negatívne následky pre celú firmu.

Tiež platí, že čím viac sa nám zdajú ľudia podobní nám samým, tým viac až automaticky predpokladáme, že uvažujú a vnímajú veci rovnako ako my, aj keď to tak vždy nie je.

Model zmeny podľa mozgu

Ako už bolo povedané, rozvojové manažerske rozhovory sú o zmene. Vhodný rámec pre ich zvládanie ponúka neuroleadership model zmeny podľa mozgu, ktorého autorom je David Rock. Model obsahuje tri kľúčové kroky:

- 1) navodiť tzv. stav približovania,
- 2) pomáhať zrodu nových neurospojení (myšlienok, nápadov),
- 3) ukotviť návyk(y).

Tento model je vhodný na vedenie akéhokoľvek rozhovoru, ktorým chceme meniť jednotlivcov, ale aj na zmenu celej organizácie. Rozoberieme si teraz jeho tri základné kroky podrobnejšie.

1. Navodiť stav približovania

Rozvojové rozhovory vyžadujú, aby sme premýšľali o myslení iných. Náš mozog je tak nútený spracovávať veľké množstvo informácií, čo kladie vysoké nároky na energiu a kapacitu tzv. pracovnej pamäti. Navyše, tieto rozhovory sa týkajú zmeny. Zmena pritom, prirodzene, vyvoláva pocity hrozby a nebezpečenstva.

Náš mozog stále vyhodnocuje aktuálnu situáciu:

- Ak daná situácia napomáha nášmu prežitiu, navodzuje stav približovania (priaznivé na prežitie => odmena).
- Ak naše prežitie ohrozuje, navodzuje stav vzdávania (nepriaznivé na prežitie => hrozba). Hrozba je silnejšia než odmena.

Preto je dôležité, aby prvým krokom rozvojového rozhovoru bolo navodiť stav približovania. Náš mozog je nastavený na sociálne potreby, ich naplnenie navodzuje stav približovania, nenaplnenie, naopak, stav vzdávania (ohrozenia).

Poznatky neurovedcov z posledných desiatich rokov dokazujú, že v našom mozgu sociálne a fyzické hrozby a odmeny aktivujú tie isté centrá. Sociálne hrozby či odmeny sú pre mozog dokonca silnejšie ako nesociálne.

2. Pomôcť vzniknúť nápadu; AHA moment

V rozvojových rozhovoroch ide o vytváranie nejakej podoby zmeny v myslení ľudí. Ukazuje sa, že pre zvládnutie komplexných situácií, problémov, ktoré sa na takých rozhovoroch preberajú, je kľúčové dostať sa k nápadu, tzv. AHA momentu. V momente nápadu ľudia náhle vidia riešenie, je im také jasné, ako by prišlo z ich vnútra.

Zamestnanci sú viac otvorení voči zmene, keď riešenia nachádzajú sami a zažívajú „AHA moment“.

Manažéri sa najčastejšie pri riadení ľudí zameriavajú na problémy, hľadanie ich príčin a hovoria ľuďom, čo majú robiť. To však hatí vznik nápadu, pretože zmiený prístup je pre ľudí

hrozbou a bráni im samostatne premýšľať. Ak chceme priviesť druhých k nápadu, je účelnejšie zamerať sa na riešenie a pýtať sa priamo naň. Takýto prístup navodzuje stav približovania, otázky vedú k tomu, aby druhí aktivovali svoj mozog a hľadali vhodné riešenie sami v sebe.

3. Ukotviť návyk(y)

Pri rozvojových rozhovoroch nám ide o to, aby zamestnanci nielen prišli na nápady, čo majú robiť, ale aby dokázali tieto nápady postupne ukotviť do nových návykov. Aj v tejto fáze zmeny

Manažéri sú často výborní odborníci, ktorí však majú nedostatočnú empatiu.

je úloha manažerov nezastupiteľná. Pomáhajú svojim spolupracovníkom, aby si sami vytvorili vlastný spôsob implementácie nápadu a aby novému správaniu venovali dostatok pozornosti, z hľadiska času aj intenzity. Takto podporujú presadenie zmien, profesijný či osobnostný rast svojich spolupracovníkov.

Prístup podľa mozgu k náročným rozhovorom nás sprevádza od vytvorenia optimálneho emočného prostredia cez nápad, nový spôsob myslenia až k novým žiaducim návykom. Rozvojové rozhovory sú ťažké a výskumy a realita ukazujú, že mnohí ich celkom nevládame. Sice si to nie vždy uvedomujeme, avšak na úrovni celej organizácie sú následky pomerne viditeľné (fluktuácie, vyhorenia, neplnenie, napatie, vysoký stres). Že takýto prístup a postupy nie sú celkom samozrejme? Nie sú. Ale dajú sa naučiť a osvojiť.

Vladimír Tuka
riaditeľ Neroleadership Group v ČR a SR
Obrázok: SXC

GW 142311



Úspech v sieti

BIZNIS FÓRUM

www.sofisol.sk

POZVÁNKA NA VIII. ROČNÍK KONFERENCIE
09.04.2014 HOTEL ZOCHOVA CHATA, Modra - Piesok

Biznis fórum, konferencia o biznise a networkingu, je známym a tradičným odborným projektom, ktorý už ôsmy rok umožňuje zdieľanie skúseností, získanie inšpirácií a možnosť networkingu s poprednými a úspešnými manažermi slovenského a českého biznisu. Vďaka forme prezentácií, ale aj neopísateľnej atmosfére, získala konferencia vysoký kredit a mimoriadne pozitívny ohlas nielen u samotných účastníkov konferencie, ale aj u zástupcov slovenských mienkotvorných médií.

Exkluzívny partner:



Generálny partner:



Organizátori:



Partneri:



Odborný garant:



Konferenciu podporili:



Hlavný mediálny partner:



Mediálni partneri:



Nerobiť nič je občas to najlepšie, čo môžete urobiť!

V niektorých situáciách je lepšie byť asertívny, aj keby hrozila strata klienta. Kedy je lepšie povedať nie?

Hovorili vám v detstve rodičia aj učitelia, aby ste sa nikdy nevzdávali? Počúvate od svojho šéfa v práci, že keď budete dostatočne vytrvalo robiť určitú činnosť (ktorá jemu priniesla ošoh), nakoniec uspejete? A že človek sa môže naučiť úplne všetko?

Áno, pozitívny prístup, poctivá snaha, tvrdohlavosť a bojovný duch sú výborné vlastnosti a väčšinou sú predpokladom úspechu. Niežeby som chcela spochybňovať dôležitosť úsilia, ale som presvedčená, že zvládnuť rozhodnutie niečo neurobiť alebo v niečom nepokračovať je občas rovnako veľkým umením.

Kedy je lepšie nevyhovieť

Keď som pracovala v marketingovom oddelení veľkej firmy, ani mi nenapadlo, aby som si dovoľila nesplniť nejaký príkaz, nevyhovieť niekomu, kto potreboval podporu z mojej pracovnej oblasti. Občas to viedlo k situáciám, že ma manažér požiadal o vytvorenie inzerátu o 16. hodine popoludní a potreboval ho do 8. hodiny ráno. Nezaujímalo ho, kto bude nocovať v práci len preto, že nezadal požiadavky včas. Aj napriek vrcholnému stresu som to obvykle nejako dokázala, ale pocit frustrácie narastal. Dnes som si istá, že som radšej mala čeliť otvorenému konfliktu, než dovoliť kolegovi, aby presúval problémy na svoje okolie. Asi som tým podporovala jeho predstavu, že takéto správanie je normálne.

Biznis nemá byť vojna

Ale chybami sa človek učí. Už zopár rokov som na vlastnej nohe a za svoje povinnosti zodpovedám iba sebe. Aj keď som spočiatku tvrdo bojovala o každú zákazku, už nikdy som nedala po sebe dupať. A tak si na chvíľu, keď som odmietla veľkého klienta pre jeho aroganciu a zlú spoluprácu, spomínam ako na jeden z najlepších okamihov môjho podnikania. Spadol mi z pliec taký balvan, že som sa okamžite pozitívne naladila a výpadok príjmu som bez najmenších problémov nahradila.

Ak cítite, že ste vo svojej práci či pri budovaní firmy nešťastný vinou niekoho iného, zbavte sa tejto farchy a nehrajte sa na „treba vydržať“! Či

už je to neporiadny zamestnanec, ktorého sa bojíte vyhodiť, nadriadený, ktorému si netrúfate povedať pravdu do očí, alebo zákazník, ktorý nechápe, že biznis znamená spoluprácu a nie vojnu.

Kedy je lepšie vycúvať

Občas sa každý z nás pustí do vecí, ktoré vyzerajú lákavo, ale akosi sa stále, stále nerozbiehajú. Namiesto triezveho zhodnotenia príčiny neúspechov mnohé firmy len lejú ďalšie peniaze do beznádejného podniku a dúfajú, že raz sa to zmení. Odstúpil od podobného neúspechu je už potom doslova pohromou pre manažment, ktorý si chybu nepriznal včas.

Niekedy je lepšie čeliť konfliktu, ako dovoliť iným, aby na vás presúvali dôsledky svojho zlyhania.

Nie som proti skúšaní novínok, priam naopak! Nové veci však treba skúšať na testovacej vzorke, urobiť prieskum skôr, ako sa do nich bezhlavo vrhneme. A keď ide o prevratné novinky, na ktoré trh ešte nemá a nemôže mať názor, potom si uvedomiť, že nás čaká drahá a náročná cesta presadzovania a marketingová komunikácia si bude vyžadovať poriadny prísun financií aj odbornej a premyslenej práce.

Ak naozaj cítite, že ste niekde na ceste urobili nesprávne rozhodnutie a napriek poctivému úsiliu ste nedokázali dosiahnuť úspech, nájdite v sebe silu ukončiť stratový proces. A to skôr, než vás čiastková strata stiahne ku dnu úplne.

Kedy sa neoplatí skúšať usilovnejšie

Časy sa menia a život prináša nové spôsoby práce. To, čo bolo pred pár rokmi úspešné a na čom niektorí ľudia postavili svoju kariéru (napríklad šikovné obchodné praktiky), sa môže ukázať ako nefunkčné, keď konkurencia presiahne určitý bod, zmení sa vnímanie ľudí a technológie

prevrátia životné zvyky spotrebiteľov naruby.

Ak sa pokúšate aplikovať nejakú techniku, ktorá prinášala úspech vašim predchodcom, a vaše výsledky sú žalostné, zamyslite sa. Ak tie techniky fungujú všetkým okolo vás, chyba bude asi v tom, že ste niečo nepochopili. Naučte sa to a skúste to s novonadobudnutou zručnosťou. Pokiaľ však rovnakú skúsenosť pocífuje celý pracovný tím, asi je načase zmeniť niečo v prístupe a hľadať iné možnosti. Pretože miliónkrát vynásobená nula bude stále iba nulou.

Povedať nie, ukončiť pokus či dokonca zmeniť zamestnanie je občas veľmi oslobodzujúce. Aj keď sa väčšina ľudí obáva zmeny, prijať ju za prirodzenú súčasť vlastného rastu je jediný spôsob, ako prežiť spokojný a naplnený život.

Jana Škutková

www.marketingovo.sk

Ilustračný obrázok: SXC



Špičková fotografia – umenie dostupnejšie, ako si myslíte

Obrazová snová hra či realistické zrkadlo sveta, fascinujúca príroda či jedinečné momenty života – ak ich máte na stene svojho bytu, vtisnú mu pečať originality.

Dobrá fotografia dokáže v interiéri vytvoriť atmosféru, dodať mu náladu, intimitu, ducha. Pre pôsobivé a jedinečné diela vo výbornej technickej kvalite občas nemusíte chodiť ďaleko.

Koncept (skoro) pre všetkých

Zakladatelia a milovníci fotografie Alexandre de Metz a Paul-Antoine Briat sa v roku 2006 rozhodli, že sprístupnia tvorbu najlepších svetových fotografov čo najväčšiemu množstvu milovníkov krásy na celom svete. V rámci konceptu YellowKorner ponúkli alternatívu k tradičným galériám, vytvorili priestor vzájomných stretnutí a inšpirácii, vzbudili zvedavosť a priblížili umeleckú fotografiu každému.



Koncept vychádza z jednoduchého princípu. Po dohode s autorom sa zvyšuje počet výtlačkov diela, takže jeho cena sa môže znížiť a originálna fotografia sa stane veľmi prístupnou. V ponuke nájdete takéto originálne diela už od 50 eur. Edície však zostávajú limitované (to znamená napríklad 100 kusov v najväčšom ponúkanom formáte) a po vypredaní poslednej fotografie zo série už nemožno fotografiu znova editovať.



Klasické vyvolanie na fotopapier zaručuje kvalitu, ostrosť a trvácnosť.

Systém sa rýchlo rozšíril do celého sveta, takže dnes je jeho súčasťou asi 70 predajných galérií v mnohých krajinách.

Kvalita vyhotovenia

Podmienkou, aby originálne fotografie z limitovaných edícií dobre plnili svoju funkciu, je vynikajúca úroveň ich technického vyhotovenia. Veľmi vysokú kvalitu, ostrosť a trvácnosť výsledného diela zabezpečuje technológia výroby klasickým spôsobom vyvolávania na citlivý fotografický papier. Každý exemplár má svoje poradové číslo. V rámci konceptu YellowKorner sú diela dostupné v rôznych formátoch – od klasickej veľkosti 40 x 50 cm v ráme až po veľké formáty na hliníkovej kompozitnej doske. Okrem jednotlivých fotografií sú diela významných autorov prezentované aj formou portfólií, ktoré sú prierezom ich umeleckej tvorby, ich osobnou výpoveďou.

Svoje diela šíria v rámci celosvetovej obchodnej siete významní fotografi ako Yann Arthus-Bertrand, Dorothea Lange, Man Ray, Jean Dieuzaide, Bert Stern a mnohí ďalší, ktorí tvorili dejiny či patria k súčasnej špičke v oblasti módnjej, umeleckej a reportážnej fotografie. **TS**

Foto: Laurent Dequick, Laurent Baheux, Oliver Lavielle



Keď sú páni v gala

Oblečenie na špičkové spoločenské akcie si vždy vyžaduje mimoriadnu pozornosť. Ako správne porozumieť dress codu?

Ako zvolíť oblečenie tak, aby ste nespôsobili faux pas a zároveň vynikli? Poradí vám Andreas Kreutz z Tailor Made Boutique. Už na pozvánke je veľmi dôležité porozumieť „dress codu“, ktorý hovorí o požadovanom spôsobe oblečenia na danú príležitosť. „Veľmi často sa bude na pozvánke nachádzať slovné spojenie ‚black tie‘, prípadne ‚cravate noire‘ alebo ‚evening dress‘,“ uvádza A. Kreutz. Žiaľ, nie každý presne vie, ako sa v tomto prípade obliecť tak, aby sebe a svojej partnerke nespôsobil nechcenú pozornosť okolia. „V doslovnom preklade síce ide o čiernu viazanku, resp. večerný odev, ale pozor! Prísť na takto označenú príležitosť v čiernej kravate by bolo veľké faux pas a mohlo by sa dokonca stať, že striktný usporiadateľ by vás na ples nepustil,“ dopĺňa módny odborník.

Potrebuje smoking

Pomenovanie tohto formálneho pánskeho oblečenia vzniklo v minulosti, keď si džentlmeni chodili zapáliť cigaru do fajčiarskych priestorov. Tam si prezliekli sako, aby im po návrate k dámam nepáchlo. Keďže fajčiareň sa po anglicky povie smoking-room, vzniklo pomenovanie pre oblečenie – smoking.

Termín „black tie/ cravate noire“ signalizuje večerné oblečenie, nie však čiernu kravatu.

Ako prezrádza Andreas Kreutz: „Smokingové sako dnes nájdete vo viacerých variantoch. Jednoradové aj dvojradové zapínanie, so špicatou chlopňou alebo klasickým šálovým golierom. Jedným z najvýraznejších prvkov, ktorý odlišuje smokingové a bežné čierne sako, je práve chlopňa potiahnutá leskovkou. Štandardne sa jednoradové sako zapína na jeden gombík, pričom môže byť zapnuté úplne bežne na gombík a dierku alebo tzv. na dotyk. V tom druhom prípade je na vnútornej strane saka pod gombíkom šnúrka s ďalším gombíkom na konci, ktorý sa zapne do náprotivnej

dierky zvnútra a týmto spôsobom sa dosiahne efekt, že sa predné diely saka len zľahka dotýkajú a neprekrývajú sa.“

Ak by ste chceli uvažovať o farbe saka, máte na výber z čiernej a polnočnej modrej, pričom tá druhá je považovaná za módny variant čiernej klasiky.

Lampasové nohavice

Tieto nohavice sa od bežných oblekových odlišujú tým, že nemajú pútka na opasok a bočný šev prekrýva tzv. lampas, čiže pásik lesklej látky. Vrecká môžu byť akékoľvek, poznáte z obleku, alebo



dvojvýpustkové, ktoré pôsobia elegantnejšie. „Ak si kupujete smoking, uprednostnite ľahší materiál. Na večerné udalosti, kde je veľa ľudí a prípadne sa aj tancuje, je vhodný výber látky na nezapltenie,“ dodáva A. Kreutz.

Biela košeľa

Do smokingu patrí jednoznačne biela košeľa. Golier môžete zvolíť klasický alebo stojačik s krídelkami. Zapínanie je buď skryté, alebo sa používajú špeciálne ozdobné gombíky, ktoré

Smoking odlišuje od bežného saka o. i. chlopňa s leskovkou.

trochu pripomínajú zmenšené manžetové gombíky. „Manžety na košeli sú dvojité (francúzske) a zapínajú sa vždy manžetovým gombíkom,“ upresňuje A. Kreutz.

Lakované topánky

Topánky čiernej farby musia byť lesklé, ideálne lakované. Zvoľte uzavretý strih šnurovania, tzv. oxford. Ak si môžete vybrať, použite topánky šité z jedného kusa kože, predelená špička je menej vhodná.

Vhodné doplnky

Ako upresňuje Andreas Kreutz: „Motýlik môže mať rôzne tvary, ale farba je daná – vždy čierna.“ Môžete použiť motýlik, ktorý si uviažete sami, ale nič nepokazíte ani kvalitným hodvábnym motýlikom, ktorý je už pripravený a len si ho pripnete na krk.

Jednoradové smokingové sako možno nosiť rozopnuté, ale iba s čiernou šerpou.

Do náprsného vrecka saka si môžete vložiť bielu hodvábnu alebo bavlnenú vreckovku a do chlopne zasunúť biely kvet. „Ak chcete počas večera nosiť sako rozopnuté, odporúčam zaobstarať si hodvábnu šerpu čiernej farby. Bez tohto doplnku by totiž smokingové sako džentlmena malo ostať zapnuté. Keďže dvojradové sako sa principiálne nosí vždy zapnuté, tu je použitie šerpy bezpredmetné,“ odporúča skúsený špecialista.

DV
Obrázok: TASR

Majú svoje krídla!

Dvanásť významných osobností Slovenska či skupín si nedávno odnieslo z novej budovy SND v Bratislave Krištáľové krídlo.

17. ročník Krištáľového krídla sa opäť niesol v znamení veľkých mien a skvelých umelcov. Za rok 2013 bolo nominovaných 33 osobností, z ktorých Veľká porota vybrala laureátov.

Hospodárstvo, filantropia a veda

V kategórii Hospodárstvo získal prestížne ocenenie **Ing. Pavol Konštiak, PhD.**, prezident Zväzu obchodu a cestovného ruchu SR. Tento úspešný podnikateľ sa o. i. výrazne zaslúžil o iniciatívu na podporu ekonomiky Slovenska prostredníctvom propagácie predaja slovenských výrobkov.

Laureátkou Krištáľového krídla v kategórii Filantropia sa stala **Mariana Kováčová**, zakladateľka a riaditeľka neziskovej organizácie Centrum Slniečko a iniciátorka vzniku krízových centier pre obeť domáceho násillia.

V kategórii Medicína a veda ocenili Krištáľovým krídlom **RNDr. Mariána Janáka, DrSc.** Porota zohľadnila najmä jeho objav výskytu prírodných diamantov v horninách v severnom Nórsku z roku 2013.

Umenie, architektúra, šport

Laureátkou v kategórii Divadlo a audiovizuálne umenie sa stala populárna herečka **Táňa Pauhofová**. Krištáľové krídlo si podľa poroty zaslúžila najmä za postavy Emmy Bovaryovej z dramatisácie známeho Flaubertovho románu a Grušenky v inscenácii podľa Dostojevského románu Bratia Karamazovci.

Za architektúru si prevzal Krištáľové krídlo **Ing. arch. Irakli Eristavi**, ktorý bol nominovaný za rekonštrukciu bývalých kasární v Košiciach,

ktoré sa zmenili na Kulturpark.

V kategórii Publicistika a literatúra ocenili známeho rozhlasového publicistu a moderátora **Michala Tvarožka**.

Michal Staško si prevzal Krištáľové krídlo v kategórii Výtvarné umenie. V roku 2013 sa stal ako prvý Slovák držiteľom významnej dizajnerskej ceny Red Dot Award.

V kategórii Hudba získala Krištáľové krídlo formácia **Quasars Ensemble**. Zároveň sa v novej kategórii Rock Pop Jazz laureátmi stali spoločne **Richard Müller a skupina Fragile** za projekt Hlasy.

Medzi športovcami Veľká porota v tomto roku vyzdvihla cyklistu **Petra Sagana**.

Mimoriadne ceny

Veľká porota Krištáľového krídla rozhodla, že Mimoriadnu cenu za celoživotné dielo dostali dve osobnosti – predseda Slovenskej



obchodnej a priemyselnej komory **doc. Ing. Peter Mihók, CSc.**, a spevák **Miroslav Žbirka**.

Krištáľové krídlo sa opäť mohlo pochváliť dynamickým a pestrým programom svojho galavečera, ktorý odvysielala aj Slovenská televízia. Popri ocenených hudobníkoch na ňom vystúpili aj Hex, Vašo Patejdl, Richard Rikkon, Laci Strike, Slay a Pavol Remenár.

KM



1. Mimoriadnu cenu odovzdal Petrovi Mihókovi predseda predstavenstva COOP Jednoty Slovensko Gabriel Csollár (vpravo) a Mária Vaškovičová, autorka a producentka Krištáľového krídla.
2. Táňa Pauhofová si prevzala Krištáľové krídlo v kostýme madam Bovaryovej; na galavečer totiž prišla rovno z predstavenia.
3. V kategórii Hospodárstvo získal ocenenie Pavol Konštiak.

Ako pravá lady

Spoločnosť Oriflame prináša nový parfum s aristokratickým názvom Lady Avebury. Svieža vôňa z exkluzívnej kvetinovej kategórie chypre odkazuje na moderný anglický životný štýl, eleganciu a vznešenosť, čiže atribúty pravej lady. Parfumerky Amadine Clerc-Marie a Christine Plos tento efekt dosiahli kombináciou vôní zeleného čaju a ruží. Sviežosť výsledku dodávajú ešte citrusy a jazmín.

Názov kategórie chypre je odkazom na slávny cyperský parfum, ktorý vynali ešte Rimania. Obsahoval styraxový balzam, labdanum a tŕstie. Bol hustý, mal takmer orientálnu vôňu a používal sa skoro až do stredoveku, pričom jeho základom bola dubová kôra. Názov „Chypre“ sa opätovne vrátil do užívania až v roku 1917 – parfumom François Cotyho.

ES

Savo pre zdravé prostredie v kúpeľni

V kúpeľni svoje dni začíname aj končíme, preto by sme mali dbať o jej čistotu. Bohužiaľ, jej vlhké prostredie je priam živnou pôdou pre množstvo baktérií a plesní. Rozmnožujú sa spórmi, ktoré sa šíria vzduchom. Vysoká koncentrácia spór spôsobuje ťažkosti hlavne alergikom a astmatikom, no nebezpečná je pre celú rodinu. Nepozvané mikroskopické huby či baktérie treba teda účinne likvidovať.

Značka Savo prichádza na tento účel s novým prípravkom Savo Proti plesniam. Kúpeľňa. S ním vyčistíte škáry medzi kachličkami, zažltnuté okraje vane, umývadiel, sprchových kútov a všetky ťažko dostupné miesta. Účinne odstráni nielen plesne, riasy a kvasinky, ale dané miesto aj dezinfikuje a vybieli.

VN



Rozjasnite si domov jarnými farbami

Atmosféru jari dokážu navodiť nielen farebné doplnky a dizajnový nábytok, ale aj elektronika, bez ktorej sa nezaobíde žiadna domácnosť. Klasickú „bielu“ techniku môžete vymeniť za pestré farby a spríjemniť si tak prostredie. Vhodným praktickým doplnkom do kuchyne bude napríklad digitálna váha značky Gallet (model BAC 837). Suroviny odváži až do 5 kg s presnosťou na 1 g. Na váženie môžete použiť 2-litrovú misku, ktorá je už vo výbave, no aj hocijaký iný tanier, keďže miska je odnímateľná. Veľmi užitočná je aj funkcia TARE, ktorá samostatne odváži každú pridanú surovinu. Vďaka LCD displeju s bielym podsvietením sú odvážené hodnoty vždy ľahko čitateľné. Váha je k dispozícii v elegantnom čiernom, v štýlovom červenom alebo sviežom zelenom vyhotovení.

PV



Šikovné fotoaparáty aj do nepohody



Značka Nikon predstavuje dve novinky zaujímavo dizajnovaných fotoaparátov. Prvou je fotoaparát pre dobrodružné povahy – 16-megapixelový Nikon Coolpix AW120. Tento doslova terénny aparát je vodotesný, mrazuvzdorný a aj

odolný voči pádom. Sprevádzať vás tak môže, či už sa vyberiete na výlet do hôr alebo objavovať podmorskú hladinu. Navyše, vaše zábery presne lokalizuje pomocou vstavaných systémov Gps a Glonass, máp sveta a kompasu. Do jeho výbavy patrí aj ultraširoký objektiv, Full HD video a Wi-Fi pripojenie. Zadovážiť si ho môžete v rôznych farbách, napríklad aj v „army“.

Druhou novinkou od Nikonu je na obsluhu nenáročný 13-megapixelový kompaktný Coolpix S32 – takpovediac pre všetky generácie. Je takisto odolný voči pádom a vodotesný, takže mu neublíži ani aktívny rodinný život. Uhladený dizajn a jednoúčelové tlačidlá zľahčujú jeho ovládanie. Dodáva sa v niekoľkých jasných farbách.

VN

Žuvačky majú najradšej Stredoslováci

Koncom januára realizovala spoločnosť Wrigley v priestoroch obchodných reťazcov pomocou svojich „Orbit hliadok“ zaujímavý prieskum o žuvaní a žuvačkách. Náhodne vybraná vzorka 1 181 respondentov odhalila pozoruhodné zistenia.

Potvrdilo sa, že Slováci sú milovníkmi žuvačiek. Len 13 % z opýtaných ich nežulo vôbec, pričom najviac „nežujúcich“ bolo z Košíc. Častejšie mali pri sebe



žuvačky ženy, najviac Banskobystričanky. Ak by ste si žuvačku chceli vypýtať od muža, najväčšiu šancu dostať ju máte od Žilčanov alebo Banskobystričanov. Dôvodmi žuvania bol u respondentov najmä svieži dych a úprava pH po jedle.

S populárnymi žuvačkami Orbit aktuálne môžete hrať o ceny – ak si zakúpite špeciálne balenie s označením žreb vo vnútri.

LS

Event a live comm posilňujú goodwill spoločnosti

Event a live marketing predstavujú výrazný spôsob budovania goodwillu firmy – smerom dovnútra, teda k zamestnancom, ako aj navonok, k obchodným či iným partnerom.

Hoci si to možno často neuvedomujeme, budovať goodwill konkrétnej značky či spoločnosti prostredníctvom eventov je úplne bežné. Agentúry združené v BTL komunikačnej asociácii sa s tým stretávajú vo svojej každodennej práci a neočakávajú, že zadanie „posilnenie nášho goodwillu“ bude súčasťou briefu od klienta.

Event sa najviac využíva na posilňovanie goodwillu z hľadiska externých vzťahov.

„Pozitívne vnímanie a budovanie imidžu je základným predpokladom väčšiny riadených udalostí. Teda nepriamo je tento cieľ takmer v každom briefe, pokiaľ zadávateľ dlhodobo plánuje a buduje svoje event a live marketingové aktivity,“ povedal predseda BTLka Štefan Kozák.

Externé a interné vzťahy

Azda v najväčšej miere sa event a live komunikácia pri budovaní goodwillu využívajú v segmentoch, ktorých cieľovými skupinami je široká či širšia verejnosť. Môžeme preto hovoriť o segmentoch retailu, automotive či mobilných operátorov.

Eventom a live komunikáciou možno prispieť vo vzťahoch interných aj externých. Odborníci z eventovej brandže však hovoria, že v praxi sa event pri budovaní či posilňovaní goodwillu využíva predovšetkým vo sfére externých vzťahov.

„Čo sa týka interných podujatí, v praxi sa často stretávame s budovaním mena spoločnosti prostredníctvom prepájania eventov a komunitných CSR či charitatívnych aktivít zamestnávateľa a jeho zamestnancov,“ hovorí Š. Kozák. „Vnímanie podniku jeho zamestnancami je dôležitou súčasťou celkového mena a interné eventy predstavujú v tomto smere dôležitý motivátor,“ dodáva.



Meno a význam festivalu Bažant Pohoda ďaleko prekračuje hranice Slovenska.

Opakovanie a kontinuita

Všetky členské agentúry dôrazne upozorňujú na faktor času, resp. kontinuity. Jedným eventom sa goodwill spoločnosti nevybuduje či nezvýši, iba ak v špecifických prípadoch. „Tak ako sa goodwill nevytvára okamžite, ani efekt z jednorazového eventu nemusí okamžite znamenať zvýšenie goodwillu firiem. Jeho hodnota je primárne vnímaná nielen cieľovými skupinami, pre ktoré sú eventy určené, ale napríklad aj širokou verejnosťou,“ upozorňuje predseda BTLka.

Eventy, ktoré rezonujú

Členovia BTLka poukazujú na úspešnosť budovania goodwillu prostredníctvom eventov či live komunikácie na troch konkrétnych príkladoch z nášho trhu.

Na tie eventy, ktoré prebiehajú pravidelne a dlhodobo, si spravidla zvykne aj verejnosť.

Ples v Opere. Spočiatku išlo o externý B2B event určený pre obchodných partnerov a priaznivcov spoločnosti. Postupnými a strategicky plánovanými krokmi sa však z neho stal unikátny projekt, sledovaný verejnosťou, ktorý tvorí nevyhnutnú súčasť komunikácie organizátora.

Bažant Pohoda. Pôvodný goodwill spoločnosti je už dlhé roky spájaný s najväčším hudobným festivalom Slovenska. Dokonale ho spája s jeho cieľovými skupinami a dotvára nielen jeho goodwill, ale dokonca z neho pomohol vytvoriť tzv. lovemark.

Udeľovanie cien Nadácie Tatra banky za umenie. Významný koncept a výnimočné

podujatie, navyše šírené televíznym vysielaním, významne dotvárajú meno a povest banky. Úspešných príkladov by bolo možné uviesť ešte oveľa viac, všetky by však mali rovnaký princíp – dlhodobé strategické budovanie a vytrvanie v posilňovaní mena prostredníctvom event a live comm.

BTLka
Foto: TASR



Ples v Opere sa vypracoval z firemného eventu na prvoradú spoločenskú udalosť.

Goodwill ako rovnica

Ak by ste sa opýtali práve tých, ktorí k budovaniu goodwillu prostredníctvom event a live komunikácie prispievajú, ako budujú svoj vlastný goodwill, odpovedali by vám takouto rovnicou:

GOODWILL = významné unikátne projekty + profesionálna práca, čísla, ocenenia, referencie + pozitívne vnímanie zamestnancami + zapájanie sa do komunitných či charitatívnych akcií + dlhodobá vízia + silná firemná kultúra.

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

Budovanie úspešného tímu a tímová spolupráca, 20. – 21. 3., Senec, Timan

Projektové riadenie – základné princípy a nástroje, 28. 3., BA, Ipex IT

Ako úspešne komunikovať, 18. – 19. 3., FBE BA

Asertívna komunikácia a riešenie konfliktov, 3. – 4. 4., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva

Leadership I – osobný rozvoj lídra, 27. – 28. 3., FBE BA

Presentation Skills in English, 13. – 14. 3., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva

Zvyšovanie kvalifikácie interných auditorov, 9. – 10. 4., BA, Det Norske Veritas SK

Interný auditor pre integrovaný systém manažerstva, 12. – 14. 3., BA, Tüv Süd Slovakia

Prince2 Foundation, 31. 3. – 2. 4., BA, Inbox SK

Manažérske zručnosti, 8. – 9. 3., BA, Edu-Land

Právne minimum pre manažérov, 13. 3., BA, Regionálna komora SOPK

Financie, účtovníctvo a dane

Finančná analýza podniku, 12. 3., BA, Verlag Dashöfer

Hodnotenie investičných projektov, 11. – 13. 3., BA, Agentúra Jaspis

Kurz základy účtovníctva, 14. 3., BA, Edu-Land

Kurz mzdového účtovníctva, 2. – 4. 4., Bratislava, Edu-Land

Daňová závierka právnických osôb za rok 2013, 7. 3., BA, Agentúra Apollo

Kurz mzdy, 1. – 10. 4., BA, Maxim

Ľudské zdroje, personalistika

Vedenie výberových pohovorov, 10. – 11. 4., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva

Neverbálna komunikácia – naučte sa čítať medzi riadkami, 28. 3., Senec, Balanced

Business protokol v anglickom jazyku, 12. 3., BA, Agentúra Apollo

Talent Magnet – ako priťahovať a udržať si talenty, 20. 3., BA, MV Akadémia

Asertivita a krízová komunikácia, 20. – 21. 3., BA, Atna

Kurz osobného rozvoja, 24. – 27. 3., BA, Edu-Land

Asertívne správanie – ako komunikovať, keď sa „nedá“?, 11. 3., BA, Verlag Dashöfer

Efektívna komunikácia – víkendový kurz, 8. – 9. 3., BA, Agentúra Jaspis

IT a počítače

PHSH1 – Adobe Photoshop – základný kurz,

17. – 18. 3., BA, Gopas SR

Microsoft Access 2013 – základný kurz, 10. – 14. 3., BA, Gopas SR

MS Word 2010/2007 – základy, 27. – 28. 3., BA, Ipex IT

Excel 2010 pre pokročilých – víkendový kurz, 8. 3., BA, Agentúra Jaspis

Školenie internetového marketingu, 21. 3., BA, Verlag Dashöfer

Marketing a obchod

Biznis protokol a spoločenská etiketa, 11. 4., BA, AiO Education

Efektívna komunikácia na Facebooku, 11. 3., BA, MV Akadémia

Profesionálny obchodník, 20. – 21. 3., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva

Presvedčivá komunikácia, 27. 3., BA, Atna

Tréning trénerov – prezentačné zručnosti, 25. – 26. 3., BA, a_set

Kurz obchodné zručnosti, 10. – 13. 3., BA, Edu-Land

Ako byť úspešný na veľtrhu, 18. 3., BA, die Berater Slovensko

Kalkulácie a cenotvorba, 13. – 14. 3., BA, Agentúra Tempo

Odborné

Tvorivá a profesionálna písomná komunikácia v biznise, 18. – 19. 3., BA, Mega Education

Stredné a západné Slovensko

Manažment a ľudské zdroje

Efektívna manažérska komunikácia, 1. – 2. 4., Tále, Timan

Vyjednávacie zručnosti, 8. – 9. 4., Tále, Timan

Interný auditor systému manažerstva kvality (EN ISO 9001), 27. – 28. 3., BB, Tüv Süd Slovakia

Postupy a zásady výkonu auditov (ISO 19011:2011), 25. 3., Nitra, Astraia Certification

Kurz interných auditorov integrovaného systému QESMS, 7. – 10. 4., Piešťany, Det Norske Veritas SK

Prince2 Practitioner + Foundation, 31. 3. – 4. 4., Žilina, Potifob

Certifikovaný HR manažér/špecialista, 7. – 8. 4., Tále, Roman Research

Ochrana osobných údajov, 13. 3., BB, Poradca podnikateľa

Trojdnňové školenie pre personalistov a mzdárov, 26. – 28. 3., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer

Tréning trénerov, 17. – 18. 3., Jasná, Timan

Nový zákon o ochrane osobných údajov, 28. 3., Trnava, Econ Consulting

Interný auditor EMS podľa normy STN EN ISO 14001:2005, 26. – 28. 3., Ráztočno, SGS Slovakia

7 jednoduchých nástrojov zlepšovania

kvality, 1. – 2. 4., Považská Bystrica, Det Norske Veritas SK

Financie, účtovníctvo a dane

Mzdy a personalistika – víkendový kurz, 8. – 22. 3., Nitra, Agentúra Jaspis

Hmotný a nehmotný majetok, zmeny v zákone o dani z príjmov od 1. 1. 2014, 10. 3., Žilina, Educo – Consult

Účtovníctvo – podvojné, jednoduché a mzdové, 5. – 31. 3., Trenčín, InSYS

IT a počítače

MS Office – 2003, 2007, 2010, 2013 – rozdielové školenie, 10. 3., Nitra, MIT

Excel – kontingenčné tabuľky, 19. 3., Nitra, MIT

Jazyk SQL – základy, 9. 4., Nitra, MIT

Marketing a obchod

Obchodná komunikácia a vyjednávanie, 27. – 28. 3., Tále, Timan

Odborný seminár k verejnému obstarávaniu, 19. 3., Trnava, Akadémia vzdelávania

Odborné

Kontroling logistických nákladov, 26. – 27. 3., Valča, Slovlogistik

Certifikovaný logistik, 24. – 25. 3., Rajecké Teplice, Roman Research

Expert normovač, 25. – 26. 3., Žilina, IPA Slovakia

Logistik Expert, 27. – 28. 3., Žilina, IPA Slovakia

Východné Slovensko

Manažment a ľudské zdroje

Interný auditor QMS podľa normy STN EN ISO 9001:2009, 19. – 21. 3., Košická Belá, SGS Slovakia

Interný auditor (ISO 9001:2008 a 14001:2004 a OHSAS 18001:2007), 24. – 26. 3., Košice, Q-System

Meranie výkonnosti procesov, 13. 3., Košice, Lloyd's Register Quality Assurance

Interný auditor podľa ISO/TS 16949, 18. – 21. 3., Košice, Tüv Süd Slovakia

Nový zákon o ochrane osobných údajov, 25. 3., Prešov, Econ Consulting

Financie a dane

IAS/IFRS – Medzinárodné štandardy finančného vykazovania, 10. – 14. 3., Košice, Agentúra Jaspis

Spracovanie daňového priznania k dani z príjmov (právnické osoby), 8. 3., Košice, Agentúra Jaspis

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk

Sebavzdelávanie ako manažérsky projekt

Je náš systém života a práce pripravený podporovať celoživotné vzdelávanie?

Žijeme v úžasnej dobe. Možnosti, ktoré máme, boli sotva kedy v histórii otvorenejšie, prístupnejšie a dynamickejšie. Čo z toho, čo nám dnes leží pri nohách, dokážeme naozaj využiť? Alebo keď nie práve využiť, tak aspoň tvorivo používať? Pozrime sa okolo seba – koľkí z nás sú spokojní so svojou prácou, výsledkami a príjmami? Je normálne, že pri toľkých možnostiach nedokážeme nájsť vlastnú spokojnosť a šťastie?

Použitelnosť vzdelania je vždy limitovaná

Pripravila nás škola na presadenie sa a prezentovanie seba? Učili sme sa množstvo faktov a informácií. Vedeli sme ich reprodukovat podľa zadaného systému a požadovaného štandardu. Za odmenu sme dostávali známky ako potvrdenie a ohodnotenie toho, že niečo vieme a zvládame prípravu do života. Potom prišla realita a my sa niekedy nevieme postaviť pred klienta a ukázať mu výhody nášho produktu alebo služby.

Vzdelávanie podľa vlastných potrieb

Dokáže dobrovoľné vzdelávanie v dospelosti napraviť niektoré chyby, ktoré urobilo školstvo alebo naša obmedzujúca výchova? Je náš systém života a práce pripravený podporovať celoživotné vzdelávanie?

Dnešná doba nám ponúka množstvo možností – dokážeme ich však reálne využiť na svoj rozvoj?

Motivuje nás práca k neustálemu zlepšovaniu alebo je skôr rast kompetencií prekážkou? Nemyslel, každá firma chce mať čo najviac kvalifikovaných odborníkov. Ale čo urobí šéf, keď ľudia v jeho tíme rastú, rýchlo sa zlepšujú a začínajú prerastať kompetencie a schopnosti jeho samotného? Zaplatí a presadí takýto šéf externé vzdelávanie, a tým ohrozi svoju pozíciu, lebo ho zrazu môžu preskočiť jeho vlastní ľudia? Alebo

je preňho bezpečnejšie mať nekonfliktných, málo ambiciózných, poslušných a pasívnych zamestnancov? Koľko firiem a hlavne koľko šéfov má odvahu podporovať rast, vzdelanie a nové skúsenosti svojich podriadených?

Mať svoj rozvoj vo vlastných rukách

Čo z vlastného rozvoja máme vo vlastných rukách? Vieme si stanoviť vlastné životné ciele? Veď mnohí máme problém už s plnením novoročných predsavzatí. Vieme aktívne riadiť svoju kariéru a svoj kariérny rozvoj? Dlhodobé úspešné sú tie firmy, ktorých systém podporuje sebamotiváciu zamestnancov a motivuje ich k rastu a ďalšiemu rozvoju.

Budovala v nás škola sebavedomie? Často sa tam ukázalo, že rozhodujú len vedomosti alebo, lepšie povedané, schopnosť odovzdať vedomosti v časoch testov a písomiek. Dnes viac potrebujeme schopnosť vedieť sa jasne a presvedčivo vyjadriť, mať reálny pohľad na seba, naše schopnosti a podľa toho tvoriť vlastnú iniciatívu ďalšieho rozvoja.

Koľko ľudí malo v škole výborné známky a koľko z nich je šťastných a úspešných? Zrejme na to treba niečo viac.

Hľadanie sebarealizácie

Mnohí manažéri absolvovali množstvo workshopov, online kurzov, prečítali veľa kníh. Koľko manažérov a šéfov, ktorých poznáte, je však naozaj spokojných, šťastných a zároveň úspešných?



Okrem vzdelania treba ešte niečo viac – treba prax, ochotu a schopnosť veci realizovať. Skúsiť, vidieť výsledok a skúsiť znova, ak to nefunguje, tak prispôbiť, zmeniť a znova skúsiť... a nie preto, lebo to chcú rodičia, učiteľ alebo niekto iný, ale preto, lebo to chcem JA. A budem to skúšať dovtedy, kým nenájdem svoju cestu, nové riešenie, niečo, čo konečne bude pre mňa fungovať a uspokojí ma to.

Našu vlastnú výnimočnosť môžeme nájsť len my sami. Svojou aktivitou, tvorivosťou a ochotou vidieť veci ináč a meniť ich, meniť seba. Týka sa to všetkých úrovní vo firme. Na začiatku je ochota urobiť niečo navyše bez požiadavky hneď za to niečo získať. Stačí sa pozrieť okolo a dať zákazníkovi nezištne radu navyše, pochváliť kolegu, poďakovať podriadenému. Podeliť sa o nápad, ako sa dá vo firme čokoľvek zlepšiť.

Projektový model vzdelávania

Projektový manažment sa stal moderným manažérskym nástrojom. Pre mnoho firiem tvorí základ prežitia v budúcnosti. Manažéri, ktorí zvládajú projektový manažment, získali silnú konkurenčnú výhodu na trhu práce a hlavne v biznise.

Každá firma chce mať maximálne kvalifikovaných pracovníkov – ale chce to aj každý šéf?

Projekty charakterizuje jedinečnosť, zmena, dynamika a reálne zameranie. V porovnaní s tradičnými pracovnými a manažérskymi postupmi sú projekty cestou k sebavyjadreniu, slobode a tvorivosti. Sú cestou, ako ukázať svoju výnimočnosť.

Ale aj projekty môžu sklznúť len do požiadaviek štandardov, metodológií a dosahovať vopred nadiktované ciele. Určenie pevného rozpočtu, času a daných požiadaviek a možností na dosiahnutie cieľa môže ohroziť tvorivosť, inovatívnosť a odvahu prinášať nové riešenia. Učme sa robiť veci správne a najmä po novom. Inšpirujme sa a hľadajme inovácie v slobodnom a spontánnom prostredí.

Marián Minárik, COMM-PASS

Ilustračný obrázok: SXC



Priemyselné reality v strednej Európe

Do výstavby priemyselných priestorov v strednej Európe sa minulý rok investovalo viac ako 330 miliónov eur. „Developeri postavili celkom 690 000 m² výrobných, logistických a skladových areálov,“ informovala poradenská spoločnosť Cushman & Wakefield.

V ČR, Poľsku, Maďarsku, Rumunsku a na Slovensku prenajali dovedna takmer 4 milióny m² moderných priemyselných plôch. Kým v Česku a Poľsku dominoval záujem o výrobné priestory, na Slovensku sa dopyt sústredil na skladové a logistické haly. „Väčšina priestoru bola na Slovensku prenajatá zahraničným výrobným spoločnostiam, logistickým a veľkoobchodným firmám,“ skonštatoval vedúci priemyselného tímu spoločnosti Martin Baláž.

TA

Záujem o kancelárie

Celková plocha dohodnutých prenájmov kancelárskych priestorov v Bratislave za 4. štvrtrok 2013 dosiahla viac ako 26 700 štvorcových metrov. „Renegociácie tvorili 51 % z tejto plochy,“ informovala realitno-poradenská spoločnosť CBRE.

Rozloha kancelárskych priestorov v hlavnom meste momentálne dosahuje približne 1,47 milióna m². V centre Bratislavy sa mesačný prenájom najlukratívnejších priestorov stabilne pohybuje v cenovej hladine 16 – 17 eur za m². V menej atraktívnych lokalitách je to asi o 4 eurá menej.

TA

Prologisu sa v KSVE darí

Pre spoločnosť Prologis bol rok 2013 úspešný. V rámci strednej a východnej Európy prenajala 1,15 milióna metrov štvorcových priemyselných distribučných priestorov. Obsadenosť jej portfólia v regióne dosiahla až 89,5 %.

Spoločnosť tam začala aj výstavbu troch objektov s celkovou rozlohou 75 300 m² vrátane špekulatívnej výstavby v Česku. V prípravnom štádiu

je tiež výstavba na mieru pre slovenskú spoločnosť Tomra. „V súlade s našou investičnou stratégiou budeme pokračovať v monetizácii našich pozemkov na kľúčových trhoch v Poľsku, Českej republike, na Slovensku, v Maďarsku a Rumunsku,“ spresnil Ben Bannatyne, výkonný riaditeľ Prologisu pre tento región.

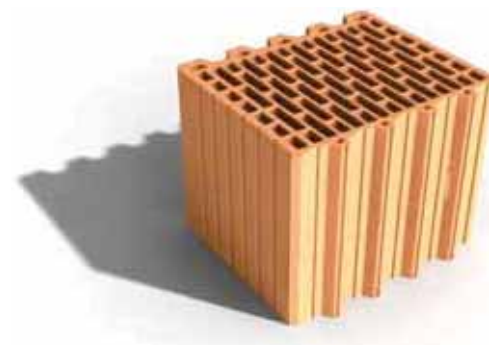
MT

Nadčasová tehla

Pálená tehla je v stavebníctve považovaná za nadčasový materiál. Vďaka prírodnému zloženiu a dobrým tepelnoizolačným vlastnostiam ľahko konkuruje moderným produktom určeným pre nízkoenergetické a pasívne domy.

Odborníci ju vnímajú ako nasiakavý materiál, keďže vodu prijme a rýchlo vyschne. Prírodná pórovitosť jej zabezpečuje neobmedzený prechod vodných pár cez tehlový múr, čo má pozitívny efekt na zdravie a vnútornú klímu. Keramické vypálenie zbaví tehlu prejavov zmršťovania a rozťažnosti. Stavba si tak dlhodobo zachováva tvar a riziko vzniku prasklín v omietke sa eliminuje na minimum.

Kvalitné tehly vyrába napríklad spoločnosť Leier



Baustoffe. Jej sortiment s názvom Leiertherm zahŕňa všetky bežné tehlové formáty, je ekologicky neškodný, energicky úsporný a recyklovateľný. Navyše, presnosť ich tehlových tvaroviek výrazne urýchľuje priebeh stavebných prác.

VN

Realitné investície v SR

Najviac realitných investícií smerovalo v minulom roku na Slovensku do kancelárskych projektov – 120 miliónov eur. Informovala o tom poradenská spoločnosť v oblasti realít Jones Lang LaSalle (JLL).

„Ďalším v poradí bol retail – 97 miliónov eur – a napokon priemyselné nehnuteľnosti s podielom 77 miliónov eur,“ uviedla JLL. Celkovo sa výrazne zvýšili všetky investície do

nehnuteľností. „Od začiatku roka 2013 slovenský investičný trh výrazne oživil a celkový objem zrealizovaných investícií do nehnuteľností dosiahol úroveň 297 miliónov eur,“ oznámila spoločnosť, ktorá podobne pozitívny vývoj predikuje aj v roku 2014.

Medziročný nárast objemu investícií v regióne strednej a východnej Európy bol 55 % a dosiahol objem takmer 6,1 miliardy eur.

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.

Nevädzová 5, 821 01 Bratislava

faxom na číslo: 02/48 28 74 25

e-mailom: goodwill@goodwill.eu.sk

OTVORENÉ V MÁJI 2013

LINDNER

HOTELS & RESORTS

★★★★

HOTEL GALLERY CENTRAL
Bratislava

ZEITGEIST - LIFESTYLE & BUSINESS V EXKLUZÍVNOM DIZAJNE

Priamo na streche nového nákupného centra „Central“ v dizajne zeleného parku sa nachádza štýlový Lindner Hotel Gallery Central. Väčšina izieb, ako aj Outlook Bar & Lounge hostom ponúka fantastický výhľad na staré mesto a symbol mesta - Bratislavský hrad.

Výhodná poloha hotela medzi centrom mesta a letiskom, ako aj prepracované možnosti podujatí s najmodernejšou konferenčnou a komunikačnou technikou pre usporiadanie konferencií a rôznych podujatí, robia z hotela okrem atraktívneho miesta na stretnutia aj inovatívnu biznis lokalitu. Priamy prístup k viac ako 150 obchodom a butikom, ako aj k jedinečnému fitness centru s krytým bazénom, pôsobivá blízkosť malebnej historickej časti mesta a v neposlednom rade aj osviežujúce prostredie hotela, rozbuší srdcia návštevníkov mesta, ale aj fanúšikov nakupovania.



NIELEN LEPŠÍ. INÍ.

Lindner Hotel Gallery Central
Central Hotel Management s.r.o.
Metodova 4 • 821 08 Bratislava
Slovak Republic
Fon +421 2 3993 0000
info.bratislava@lindnerhotels.com
www.lindnerhotels.com






Chateau Herálec

★ ★ ★ ★ ★

Boutique Hotel & Spa by L'OCCITANE

Herálec 1, 582 55 HERÁLEC
Česká republika
T: +420 569 669 111
M: +420 734 822 640
reception@chateauheralec.com

GPS souřadnice:
49°31'50.505" N, 15°27'16.153" E

www.chateauheralec.com

