

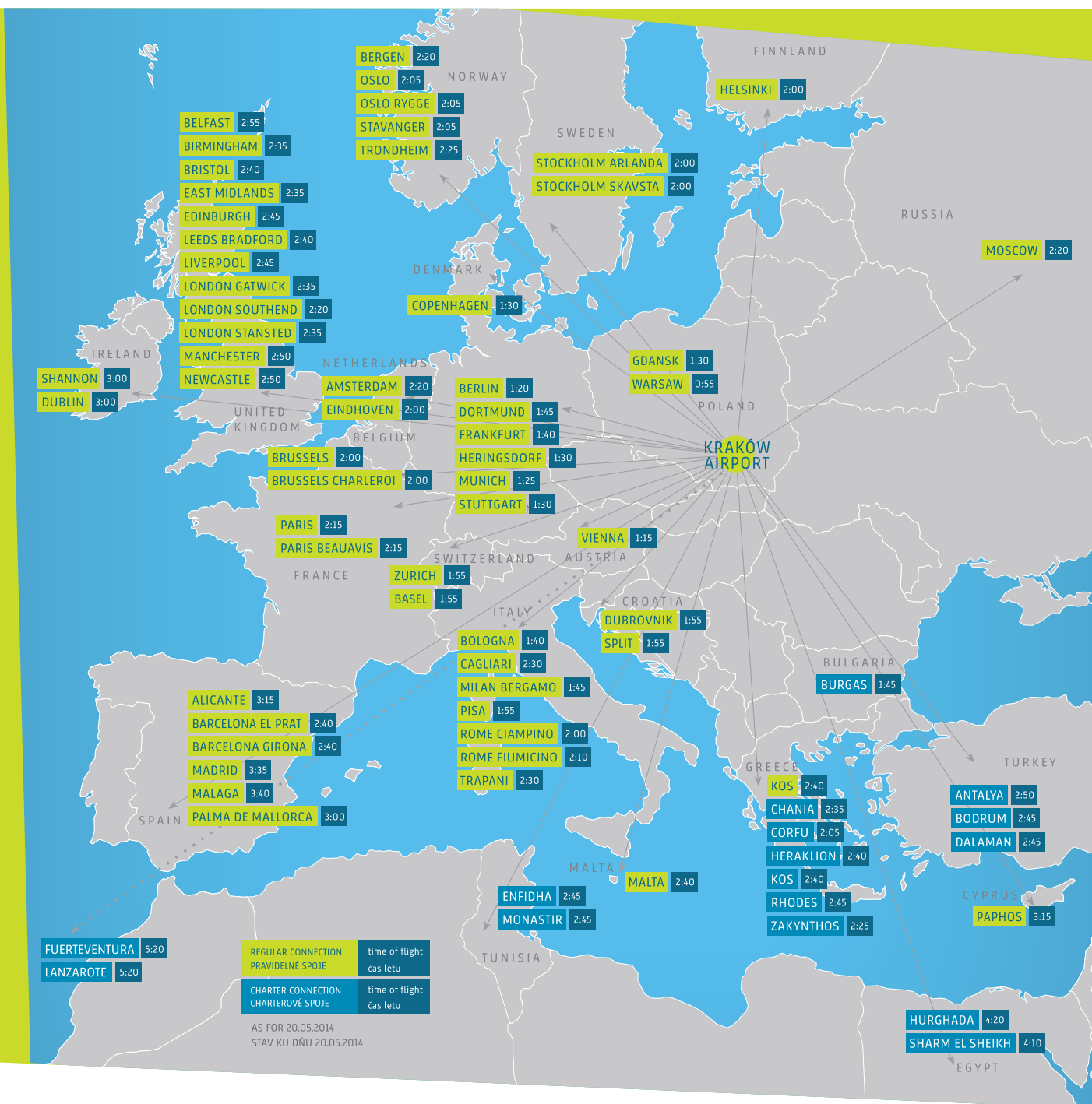
GLOBÁLNA EKONOMICKÁ SUPERTRANSFORMÁCIA

Svet nebude ako predtým:
prispôbte stratégie

Kde sa v biznise začínajú
a končia bonusy

Limity informatizácie
podľa Pavla Rankova





LEN 2 HODINY JAZDY NA LETISKO KRAKOV

vyššia
frekvencia

Frankfurt
Vienna



nové
spojenia

Shannon
Split
Barcelona
Brussels
Gdansk
Heringsdorf



nové
letecké
spoločnosti

Vueling
Brussels Airlines

spolu v sezóne leto 2014:

62 pravidelných
spojení 15 leteckých
spoločností

16 charterových
spojení

GOODWILL

Magazín o ekonomike, biznise a spoločnosti

Registrované ako periodická tlač Ministerstvom kultúry Slovenskej republiky pod registračným číslom EV 3451/09, ISSN 1337-9798
Vydanie (jún-) júl – august 2014

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:

Predplatné: 10 € ročne (6 čísel vrátane poštovného)
Objednávky na predplatné: goodwill@goodwill.eu.sk

Grafické vyhotovenie:

Patrik Slažanský • www.slazanski.com

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Zdroje foto na titulnej strane: TASR, Bontonfilm (k článku na strane 6).

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 16. 6. 2014 s poradovým číslom 3.

Ponaučenia z histórie Európy sú pilierom jej nádeje

Deviateho novembra tohto roka si pripomenieme 25. výročie pádu Berlínskeho múra. Táto udalosť otvorila cestu k nemeckej jednote. Naša krajina, rovnako ako celý náš kontinent, po desaťročiach rozdelenia a konfrontácie dvoch blokov konečne zrástli dokopy. Pred desiatimi rokmi sa uskutočnilo veľké rozšírenie Európskej únie smerom na východ. Dnes žijeme v demokraciách, v ktorých riešime rozdiely v názoroch a konflikty záujmov pokojnou cestou, prostredníctvom rokovanií.

Na pozadí katastrof prvej polovice 20. storočia vyzerá proces európskeho zjednotenia v druhej polovici 20. storočia ako zázrak. S nádejou na mier, slobodu a prosperitu sa jasnozrivi Európania po skončení Druhej svetovej vojny usilovali postaviť mosty ponad hlboké zákopy vojen a starých nepriateľstiev. Táto ich nádej sa mala pomaly, ale nezadržateľne naplniť.

Ponaučenia, ktoré sme si vzali z našej histórie, sa však v žiadnom prípade neobmedzujú na Európu. Oveľa viac predstavujú povinnosť vyjsť do sveta s apelom za mier a slobodu, za právny štát a demokraciu.

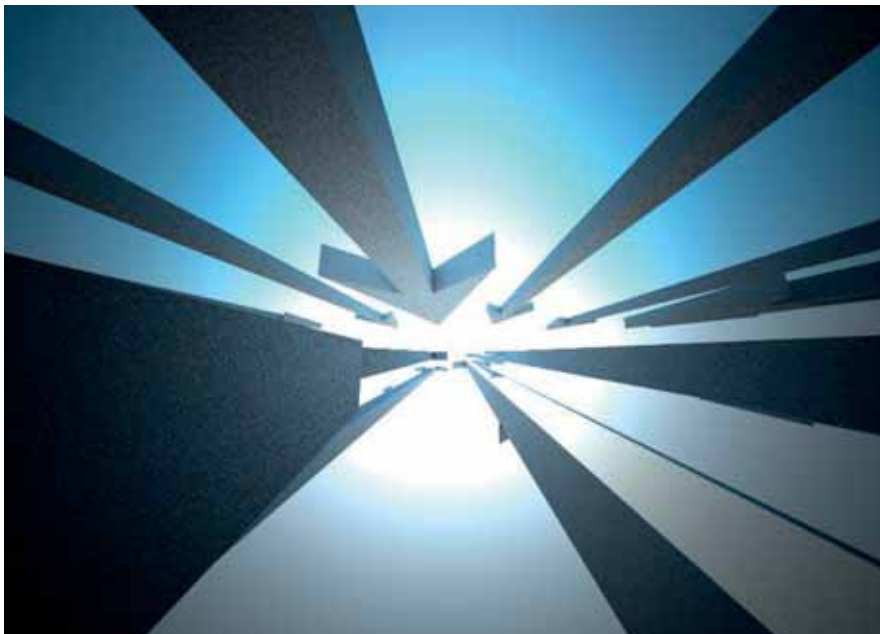
Sme si však tiež vedomí toho, že spôsob, akým žijeme a pracujeme, môže byť presvedčivý pre ostatných len vtedy, keď sme aj hospodársky, ekonomicky silní. Preto prosperita a sociálne istoty boli popri mieri a slobode od začiatku a natrvalo vždy tretím záväzkom európskej integrácie. Tak by to malo a aj musí zostať.

Kríza niektorých krajín eurozóny v uplynulých rokoch nami však zatriasla a jasne nám ukázala, že silné postavenie Európy nie je ani zďaleka samozrejmosťou. Na prosperite sa musí vždy znova a neustále tvrdo pracovať. Aby sme sa v Európskej únii stali konkurencieschopnejšími, budeme sa musieť zamerať na to podstatné. To znamená, že musíme pokračovať v konsolidácii verejných rozpočtov, dodržiavať naše pravidlá v Európe, lepšie využívať jednotný trh – náš spoločný trh, ktorý je najväčší na svete – a rozvíjať nové príležitosti prostredníctvom partnerstiev po celom svete. V tomto kontexte by sme mali nazerať aj na transatlantické obchodné a investičné partnerstvo. Prebiehajú o tom rokovania – rovnako ako mnoho rokovanií s inými krajinami sveta o dohodách o voľnom obchode. Chceme uzavrieť takú dohodu, ktorá dá novú kvalitu vzťahom medzi Európskou úniou a Spojenými štátmi americkými – ekonomickým rovnako ako politickým.



Angela Merkelová
nemecká kancelárka

(Z vystúpenia na stretnutí s členmi diplomatického zboru v Berlíne 11. júna 2014)



Toto nie je kríza, toto je super-transformácia

Cyklická ekonomická kríza prebieha paralelne popri niečom väčšom a dlhodobejšom – zásadnej paradigmatickej transformácii, ktorá nás usadí v „novom normále“ fungovania sveta. V Bratislave o tom prednášal profesor Milan Zelený.

6

Ekonomika

- 6 Toto nie je len kríza, toto je supertransformácia
- 8 Zlyhávajúci americký sen
- 76 Zaoštréné na kreatívny priemysel

Podnikanie

- 10 Trestnoprávna zodpovednosť firiem: riziko zneužitia
- 10 Ženy kritizujú kvóty pre ženy
- 11 Firmy v SR by mali viac inovovať
- 20 Daňové licencie – kedy povinnosť ich platenia nevzniká
- 21 Príbehy o riadení projektov
- 22 Ako naštartovať (internetovú) firmu za 10 dní
- 23 Firmy by mali zabojovať o talenty

Financie

- 12 Stavebné sporenie prináša úžitok spoločnosti a štátu
S Imrichom Běrešom aj o bankovej kríze
- 14 Bývanie je veľmi dostupné – aj vďaka hypotékam
- 15 Stavebné sporenie má riešenie pre každého
- 16 Akčná ponuka na hypotéku? Nie pre každého klienta.

Priemysel

- 19 Veľtrhy v Brne očakávajú početnú slovenskú účasť

Obchod

- 24 Nedajte si odhryznúť ruku, keď ste chceli podať prst!
- 26 Cigarety, alkohol a obchodná vojna etikiet

Informačné a komunikačné technológie

- 28 Pavol Rankov: čítaním získate informačnú a konkurenčnú výhodu
- 31 Dnešný svet je multiobrazovkový

Doprava a logistika

- 35 Kto bude voziť cestujúcich do Košíc
- 35 Železničnú dopravu v EÚ treba zefektívniť
- 36 Americké aerolínie sú po kríze najziskovejšie
- 38 Orientuje sa váš biznis na export? Nepodceňujte logistiku!

Automobily

- 42 Európa uprednostňuje úsporné autá
- 43 Tesla bezplatne sprístupní patenty

Pavol Rankov: čítaním získate informačnú a konkurenčnú výhodu

O informatizácii, znalostnej spoločnosti, Facebooku a informačnej hygiene. **28**



Nedajte si odhryznúť ruku, keď ste chceli podať prst!

Bonusy odtiaľ – potiaľ: aj keď ste prirodzene ústretoví, stanovte si hranice. **24**

Cestovný ruch

- 44** | **Slovinsko – ťah na bránu v cestovnom ruchu**
Jaskyňa Postojna získala cenu FIJET
- 46** | **Človek vo svete nadoblačných výšin**
S Františkom Kelem o horách a cestovaní
- 49** | **Celoročné poistenie verzus krátkodobé**
- 50** | **Region Tour Expo je čoraz lepšie**

Štýl

- 52** | **Mali by sme sa viac usmievať**
- 53** | **Human Behaviour Institute a jeho poslanie**
- 70** | **Ako aj v lete vyzeráť dobre v biznis štýle?**
- 71** | **Slovenské ženy vnímajú vlastný vzhľad kriticky**

- 72** | **Pracovné prostredie má povzbudzovať výkon**
Interiéry kancelárskych priestorov
- 73** | **Open space kancelárie – sú už prežitkom?**
- 74** | **Pyšná princezná, ktorá zachránila daňový raj**
Grace – kňažná z Monaka
- 75** | **Drsná realita vo filmoch Alana Clarka**

Zdravie

- 54** | **Chronické srdcové zlyhávanie**
- 54** | **Nepodceňujte návštevu kardiológa**
- 55** | **Na obranu záujmov pacientov s ochoreniami srdca**
- 56** | **Chráňte a šetrte si pokožku**
- 57** | **S astmou žije čoraz viac ľudí**
- 58** | **Pitný režim a úloha sodíka**

- 59** | **Priveľa vody nám vraj neublíži**

- 59** | **Potenie patrí k životu**

Spoločenská zodpovednosť firiem

- 65** | **Čas na poďakovanie dobrým otcom**
- 66** | **Hyundai vtipne pomohol trenčianskej pôrodnici**

Marketing

- 68** | **Personalizovaný marketing a nové možnosti tlače**
- 69** | **Rozvoj komunikačných zručností pre biznis**

English Annex

- 80** | **America's Broken Dream**
- 81** | **IMF Confirms Slovakia's Good Economic Prospects**

Toto nie je len kríza, toto je supertransformácia

Stratégia nového sveta: pochopiť – adaptovať sa – využiť príležitosti

Dnešná cyklická ekonomická kríza paralelne prebieha popri niečom väčšom a dlhodobjšom – zásadnej paradigmatickej transformácii, ktorá nás usadí v „novom normále“ fungovania sveta.

Z pohľadu evolúcie jednotlivých hospodárskych (makro)sektorov vedie rastúca produktivita práce a technológií k strate ich podielu na zamestnanosti. Americká ekonomika už v tomto smere dosiahla zenit – ako prvá ekonomika vôbec sa dostala do stavu, keď v nej klesá zamestnanosť v službách a v štátnom sektore (graf 1).

Vo všetkých štyroch hlavných sektoroch (poľnohospodárstvo, priemysel, služby a štátny sektor) sa v blízkej budúcnosti prejaví zrýchlený rast produktivity. Následkom toho sa v nich bude znižovať zamestnanosť a narastie sivá zóna zobrazená na grafe 2, ktorá o. i. vytvára priestor pre novú transformáciu. Je to priestor, kde si napr. ľudia, ktorí vypadli z registrácie na úradoch práce, budú hľadať uplatnenie rozbiehaním nových firiem a podieľaním sa na lokálnej ekonomike.

Transformáciami k metamorfóze

Väčšina rozvinutých a vyspelých ekonomík sveta (USA, Japonsko, západná Európa) prechádza dlhodobou transformáciou smerom k „novému normálu“ z hľadiska prístupu k podnikaniu, riadeniu štátu a spôsobu života. Cyklická kríza je paralelný, sprievodný jav prebiehajúci popri tejto transformácii, pričom jej príčiny sú odlišné, podlieha iným pravidlám a vlastnej dynamike. Miešať dokopy krízu a dlhodobú transformáciu a robiť z nich jeden fenomén vedie ku konfúzii a nekonzistentnosti a sťažuje to odhad vývoja. Nová „transformácia“ je odlišná od všetkých predchádzajúcich sektorových transformácií: neprináša na scénu nejaký nový sektor, ale uzatvára storočný cyklus lokalizácia → globalizácia → relokalizácia. Vynára sa nová ekonomická paradigma s novými štruktúrami, správaním sa hráčov, inštitúciami a hodnotami. (Presnejší názov by bol ekonomická

metamorfóza. Metamorfóza je výsledkom série transformácií; nie je nepodobná zmene formy z húsenice na motýľa prostredníctvom autoreprodukčného cyklu konštrukcia → deštrukcia → rekonštrukcia¹.)

A aj keď sa recesia skončí, premena ekonomickej formy bude ďalej pokračovať, akcelerovať a rozširovať sa.

Trendy – obchod a výroba

Priblížme si teda rozhodujúce transformačné trendy, ktoré spoluvytvárajú novú tvár globálneho ekonomického prostredia.

Miešať dokopy cyklickú krízu a dlhodobú transformáciu vedie ku konfúzii a sťažuje odhad vývoja.

1. Dezintermediácia. Vylúčenie medzičlánkov, hľadanie priameho prepojenia medzi výrobcom a poskytovateľom služieb a zákazníkom. Moderné technológie menia potrebu i úlohy agentov, dilerov a úradníkov.

2. Samoobsluha a self-service (outsourcing to customer). Zákazník je čoraz viac vybavený

a pripravený na poskytovanie „samoslužieb“ – od bankomatov a tankovania benzínu až po nákupy cez internet, drobné zdravotnícke úkony a práce v domácej ekonomike.

3. Masová kustomizácia. Zákazník vyžaduje čoraz viac produktov a služieb „šitých na mieru“: individualizácia nahradila masovú výrobu a teraz prechádza do masívnej kustomizácie na lokálnej úrovni. Najskôr predať a potom vyrobiť – to je nová paradigma relokalizovanej výroby.

4. Zákaznícka intervencia. Dodávateľský reťazec sa rozkladá na časť dodávateľskú a dopytovú, až sa úplne pretransformuje na reťazec dopytový. Dopytové reťazce začínajú prevažovať. Zákazník špecifikuje atribúty produktu pred začatím výroby.

Pracovná činnosť

5. Reintegrácia práce, úloh a znalostí. Po extrémoch delby práce v masovej výrobe nastáva reintegrácia práce – pracovník riadi väčšiu, nie menšiu časť procesu, resp. úlohy – produkty majú menší počet súčiastok (a procesy operácií) a vyžadujú si menej znalostí – pracovníci ovládajú a sami koordinujú čoraz väčšiu časť procesu.

6. Práca doma (homesourcing). Domov sa stáva efektívnou hospodárskou jednotkou, domáca pracovňa sa stáva ekonomickým zdrojom (je nelogické dochádzať na vzdialenej





pracovisko a tam robí to, čo sa dá robiť v domácej kancelárii).

Ako budeme pristupovať k zdrojom

7. Zdieľanie zdrojov. Zdroje nie je nevyhnutné vlastniť; možno si ich prenajímať a zdieľať. Ide o zdieľanie kapitálových zdrojov (Komatsu), prenajímanie obchodných priestorov (Pop-up store), prenajímanie dopravných a spotrebných zdrojov. Aj výroba sa stala službou – možno ju tiež prenajať.

8. Substitúcia zdrojov. Staré, drahé, špinavé a obmedzené zdroje sú nahradzované ľahkými, lacnejšími, čistými, bezpečnejšími a obnoviteľnými zdrojmi. Nielen preto, že je to ekologické, ale je to aj produktívnejší „good business“.

9. Optimalizácia alokácie a využitia zdrojov. Metódy optimálnej alokácie zdrojov (programovanie „de novo“) znižujú náklady, obmedzujú plytvanie a eliminujú „tradeoffs“. Optimalizačný softvér možno integrovať do automatizovaných systémov výroby – v spojení s „internetom vecí“.

Organizácia a optimalizácia

10. Digitalizácia a virtualizácia výroby. Namiesto drahého a neefektívneho prevážania

fyzických produktov po celom svete je tu efektívnejšia digitálna distribúcia informácií, vedomostí, programov a návodov v lokalizovanej výrobe. Tu sa uplatňujú 3D tlačiarne, modulárne konštrukcie, ako aj prenajímanie a zdieľanie kapitálových produktov i zdrojov.

11. Cyklická organizácia. Posilňuje sa autonómia a sebestačnosť pri využívaní zdrojov, energie, vody a materiálov. Maximalizuje sa zostatková hodnota (po použití), efektívna dekonštrukcia produktov a nepretržitá obnova znalostí a zručností.

12. Eliminácia odpadu. Vynulovanie všetkého plytvania a defektov v materiálových, organizačných a znalostných systémoch. Efektívny redizajn produktov i služieb, odstránené rozhodovacie kompenzácie (tradeoffs) znižujú tiež plytvanie ľudským potenciálom, úsilím, časom a uplatnením.

Efektivita v technológiách

13. Digitálne technológie. Zákaznik kupuje len to, čo chce, nie v balíčku s tým, čo nechce. Systémy pay-per-view, pay-per-song, pay-per-program, pay-per-page atď. separujú žiaduce od nežiaduceho, chcené od nechceného.

14. Kolokácia. Zákaznik nekupuje len súčasti

a komponenty, ale predovšetkým inštalované a fungujúce súčasti a komponenty. Dodávateľ inštaluje súčasti priamo vo výrobnom procese u zákazníka na montážnej linke. Dodávateľ je teda „kolokovaný“ v rovnakom priestore so spotrebiteľom.

15. Vysoké technológie. Technologická podporná sieť sa reštrukturalizuje kvalitatívne, je narušovaná kľúčovými inováciami. Namiesto nepretržitého zlepšovania prichádza zlepšovanie skokové (pretržité).

Zákazník vyžaduje produkty a služby na mieru: individualizácia nahradila masovú výrobu.

16. Podporná sieť: bypass. Odpor a rezistencia voči zmene: sú potrebné inovačný obchvat a paralelné siete v záujme zákazníkov a používateľov.

Od globalizácie k relokácii

Relokácia prináša úplne nový cyklus spoločenského protipohybu (ricorso). Lokálne služby, lokálna výroba a lokálne poľnohospodárstvo, založené na decentralizovanej produkcii energie, aditívnej a modulárnej výrobe, ako aj vertikálnych farmách, zvyšujú osobnú, obecnú a regionálnu autonómiu s pomocou self-service, dizintermediácie a masovej kustomizácie. Technológie aj podnikateľské modely potrebné na relokáciu sú už dnes súčasťou našej profesijnej i životnej skúsenosti.

Milan Zelený,

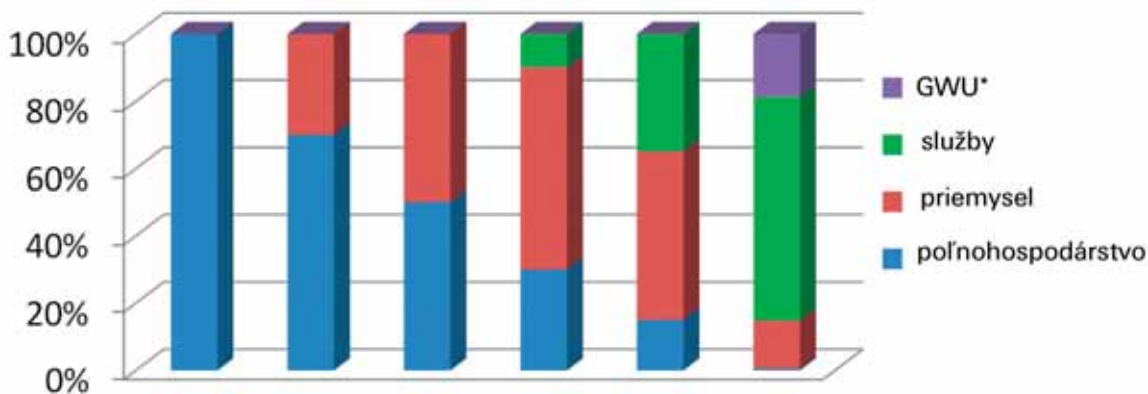
Fordham University, New York

Z prednášky na konferencii Slovak Retail Summit, Bratislava, 29. apríla 2014. Pasáž (1) je citácia autora Franka Ryana (*The Mystery of Metamorphosis: A Scientific Detective Story* (Chelsea Green Publishing, 2011) z Wikipedie.

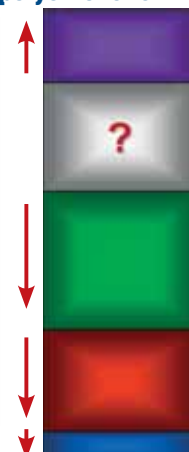
Titulok, medzitulky a perex doplnila redakcia; foto: TASR, Continental film.

Graf 2: Zamestnanosť ako dilema vspelych ekonomík

Graf 1: Zamestnanosť v sektoroch – historický vývoj



*GWU = štátny a sociálny sektor (government, wellness, unemployment)



Zlyhávajúci americký sen

Rastúca príjmová nerovnosť ohrozuje (nielen) americkú spoločnosť

Základný kameň americkej spoločnosti, rovnosť ekonomických príležitostí, čoraz viac zvetráva. Stávajú sa USA „krajinou obmedzených možností“ vyhradených len pre bohatých?

Spojené štáty americké boli dlho vnímané ako krajina neobmedzených možností, kde tí, ktorí tvrdo pracujú, nakoniec uspejú. Viera v tento základný kameň americkej národnej identity pretrvala napriek tomu, že nerovnosť v spoločnosti narastala po desaťročia. V posledných rokoch sa však trend vyvolávajúci extrémne rozdiely v príjmoch a majetku výrazne zrýchlil, keď ho podporili demografické zmeny, všeobecný príklon k vzdelanostnej ekonomike, ako aj fiskálna politika. Sledujeme tak zánik amerického sna?

Ako bohatnú bohatí

Len medzi rokmi 1997 a 2007 sa zvýšil podiel horného percenta najbohatších domácností USA o 13,5 percentného bodu. To je, akoby sme týmto rodinám presunuli 1,1 bilióna dolárov, čo je viac, ako za rok zarobí spodných 40 percent amerických domácností.

Ak je nerovnosť vnímaná ako dôsledok zlého systému, brzdí to motiváciu vzdelávať sa.

Presné dopady príjmovej nerovnosti na jednotlivcov ostávajú i naďalej témou polemík, sčasti pre zložitost' metodiky. Ale aj napriek tomu, že objektívne indikátory neposkytujú celistvý obrázok vzťahu medzi príjmovou nerovnosťou a individuálnym šťastím jednotlivca, ich interpretácia vysiela ľuďom v spoločnosti dôležité signály. Ak je nerovnosť vnímaná iba ako dôsledok odmeny za snahu jednotlivca, môže byť konštruktívnym signálom potenciálne vyšších príjmov na horizonte. Ale ak je braná ako výsledok nespravodlivého systému, ktorý odmeňuje len hrstku privilegovaných, môže podkopávať motiváciu jednotlivcov tvrdo pracovať a investovať do budúcnosti.



Ekonomická mobilita sa zasekáva

V tomto zmysle sa súčasné trendy v USA ukazujú ako dosť deštruktívne. Napríklad ekonomická mobilita, teda schopnosť postúpiť do vyšších príjmových úrovní, sa v posledných dekádach prepadla nielen v Amerike, ale aj v ďalších rozvinutých štátoch vrátane Kanady, Fínska, Nemecka, Japonska či Nového Zélandu. Štartovacia pozícia priemerného amerického zamestnanca v príjmovom rebríčku veľa napovedá o jeho budúcich zárobkoch.

Navyše, v USA badáme čoraz silnejšiu medzi-generačnú príjmovú koreláciu – na úrovni okolo

0,5. Znamená to, že deti rodičov, ktorí zarábajú povedzme o polovicu viac, ako je priemer, budú s veľkou pravdepodobnosťou zarábať o štvrtinu viac, ako je priemer ich vrstovníkov. USA sa tak nachádzajú niekde v strede rebríčka ekonomickej mobility Svetovej banky – ďaleko pod krajinami ako Nórsko, Taliansko, Poľsko či Maďarsko.

V desaťročí pred krízou v USA narástol o sedminu príjmový podiel horného percenta najbohatších.

Niektorí upozorňujú, že príjmová nerovnosť nehrá žiadnu rolu, pokiaľ sú USA schopné udržať dynamický rast ekonomiky, vedúce miesto v technologických inováciách a atraktivitu pre prisťahovalcov. Ale iné relevantné ukazovatele, ako zlyhávajúce verejné školstvo, rastúca kriminalita či pretrvávajúce rasové rozdiely, v prístupe k príležitostiam však takéto tvrdenia vyvracajú. Koniec koncov, to, že v krajine sídli celý rad najlepších univerzít na svete, znamená len málo, pokiaľ je prístup k nim do veľkej miery odvodený od majetku rodiny.

Globálne dôsledky

Toto všetko sa však netýka len Američanov. Vo svete, kde sú osudy jednotlivcov čoraz viac prepojené a efektívne riadenie spoločnosti závisí od noriem sociálnej a distribučnej spravodlivosti, rastúce diferencie v jednej krajine – obzvlášť





„pracuje“ oveľa viac pre bohatších ako pre chudobnejších, sa zdá, že „mäkká sila“ Ameriky povážlivo eroduje.

Riešenia a ich priechodnosť

Zníženie nerovnosti si bude vyžadovať dlhodobé a komplexné riešenia, ako napríklad reformy v oblasti fiskálnej politiky podporujúce verejné investície do zdravotníctva a školstva – a to bez pridávania ďalších políen do už beztak ťažkopádneho daňového systému. Presadzovanie takýchto zmien si však vyžaduje signifikantnú politickú vôľu, ktorá však, ako sa zdá, v USA chýba.

Čoraz jasnejšie vidno, že systém viac pracuje pre bohatých ako pre chudobnejších.

Američania sa dlho pýšili statusom krajiny neobmedzených možností, zasľúbenej cieľovej destinácie, ktorej dosiahnutie stojí aj za veľké strádanie. Iniciovanie konštruktívnej diskusie o téme takej zásadnej a tak veľmi rozdeľujúcej spoločnosť, ako je téma príjmovej nerovnosti, bude veľmi závisieť od americkej verejnosti. Ak viac ľudí rozpozná prekážky, ktoré príjmová nerovnosť stavia pred ich vyhliadky do budúcnosti, pravdepodobne by mohli zvýšiť tlak na politikov, aby s tým niečo robili. Z toho by nezískali len USA, ale pozitívne by sa to odrazilo na globálnej kultúre vládnutia.

Carol Grahamová, Brookings Institution

© Project Syndicate/Global Economic

Symposium

Foto: Film Europe, Harley-Davidson, TASR

(Na obrázku 1 je Jessica Chastain v scéne z 50. rokov vo filme Strom života.)

ak dlhodobo slúžila ako vzor prístupu k príležitostiam – môžu viesť k podobnému správaniu aj inde. Bez viery, že tvrdá práca prináša lepší život, majú ľudia menší sklon investovať do vzdelávania, čo podkopáva rozvoj pracovného trhu. Dokonca to môže vyústiť do pouličných protestov. Keď sa na vec pozrieme zo všeobecnejšieho hľadiska, klesajúca ekonomická mobilita v USA môže podkopať dôveru v princípy trhovej ekonomiky a demokratickej vlády, ku ktorým sa Amerika hlásila po desaťročia – v princípy, ktoré silno ovplyvňujú aj rozvojové stratégie ďalších krajín. A teda slovami nositeľa Nobelovej ceny za ekonómiu Josepha Stiglitz: „Miera, v akej sa globálna ekonomika a politika vytvára v súlade s našimi hodnotami a záujmami, veľmi závisí od toho, ako náš ekonomický a politický systém pracuje v prospech väčšiny občanov.“ Tvárou v tvár pribúdajúcim dôkazom toho, že systém



Trestnoprávna zodpovednosť firiem: riziko zneužitia

Iba ďalší pokus štátu prijať tvrdšie zákony, keď nedokáže vynútiť tie aktuálne platné?

Predstavitelia Klubu 500, ktorý na Slovensku združuje spoločnosti s viac ako 500 zamestnancami, odmietajú pripravovaný zákon o priamej trestnoprávnej zodpovednosti právnických osôb. Podľa nich totiž postačuje už v súčasnosti platná úprava.

Niečo ako trest smrti

„Tento návrh zákona sa dá veľmi jednoducho využiť v rámci nekalého konkurenčného boja,“ povedal výkonný riaditeľ Klubu 500 Tibor Gregor. Základný problém navrhovaného zákona podľa neho spočíva v tom, že právnická osoba môže byť obvinená aj na základe trestného činu, ktorý spácha jej zamestnanec. Spoločnosť môže byť na základe tohto skutku aj zrušená, čo je porovnateľné s trestom smrti pre fyzickú osobu – a to teda nemá v slovenskom právnom poriadku obdobu.

„Nikto od nás nemôže chcieť, aby sme súhlasili s takýmito návrhmi zákona. Budeme sa brániť,“ vyhlásil na nedávnom stretnutí s médiami predseda Klubu 500 Vladimír Soták. Podľa predstaviteľov Klubu 500 priznalo samotné Ministerstvo vnútra (MV) SR, že rozšírená zodpovednosť podnikateľov by narušala princípy kontinentálneho modelu trestného práva. Pritom už v roku 2010 pri zavedení súčasnej nepriamej trestnoprávnej zodpovednosti mal rezort uviesť, že „zavedenie priamej zodpovednosti firiem nie

je prípustné vo vzťahu k zásade individuálnej zodpovednosti za zavinenie“.

„Je to neadekvátna reakcia“

Podnikatelia návrhu zákona takisto vyčítajú, že má svojím spôsobom nahradiť aplikačnú prax, ktorá v súčasnosti nefunguje. Ide o určité inštitúty trestného a daňového práva, ktoré nie sú orgánmi využívané, hoci ich majú k dispozícii. Podľa T. Gregora tak nie je možné prekryvať nefunkčnú právnu úpravu novými normami. Naopak, riešením by malo byť, aby polícia, prokuratúra a sudy pri svojej činnosti dodržiavali existujúce zákony.

Klub 500 varuje, že zákon sa bude dať využiť na nekalý konkurenčný boj.

Návrh zákona o priamej trestnej zodpovednosti právnických osôb má byť reakciou rezortu vnútra na kritiku Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD), ktorá Slovensko pozorovala z pohľadu úplatkárstva v medzinárodných obchodných vzťahoch. V hodnotiacej správe organizácia Slovenskej republiky vyčítala neukončené súdne spory, nevyužívanie ochranných opatrení a nedostatočné zvyšovanie povedomia sudcov a prokurátorov. Klub 500 však nepovažuje za adekvátnu reakciu na túto špecifickú kritiku návrh zákona, ktorý má zaviesť priamu zodpovednosť právnických osôb za 121 druhov trestných činov.



Vladimír Soták

Pritvrdenie zákona podľa OECD

V roku 2010 nadobudla účinnosť novela č. 224/2010 Z. z., ktorá zaviedla na Slovensku tzv. nepravú trestnú zodpovednosť právnických osôb, zakotvením dvoch ochranných opatrení voči PO, a to vo forme zhabania peňažnej čiastky a zhabania majetku. To sa však nepovažuje za zavedenie trestnoprávnej zodpovednosti PO v pravom zmysle slova.

Slovenská republika ako zmluvná strana Dohovoru OECD o boji s podplácaním zahraničných verejných činiteľov v medzinárodných obchodných transakciách a ďalších dohôd je zaviazaná zaviesť voči právnickým osobám možnosť výkonu sankcií trestnej povahy.

Pripomienkové konanie k novele zákona o tzv. pravej trestnej zodpovednosti právnických osôb sa skončilo v januári 2014, navrhovaná účinnosť úpravy je od 1. mája 2015.

TA/AC
Foto: TASR

Ženy kritizujú kvóty pre ženy

Kvóty pre ženy v orgánoch veľkých firiem na úrovni 40 %, ktoré navrhujú zaviesť poslanci Európskeho parlamentu, nie sú riešením problému nerovnakých príležitostí oboch pohlaví. Zhodli sa na tom účastníci diskusie na konferencii Podpora žien v biznise, ktorú v máji zorganizovala v Bratislave spoločnosť White&Case v spolupráci s americkým veľvyslanectvom na Slovensku, Nadáciou otvorenej spoločnosti (OSF) a Platformou žien Slovenska.

„Nie je ľudským právom byť zvolený do správnej rady len preto, že ste sa narodili ako žena,“ povedala generálna riaditeľka na nórskom ministerstve pre deti, rovnosť a sociálnu inklúziu Arni

Hole. Právom je podľa nej možnosť uchádzať sa o zvolenie, zvyšok má byť vecou schopností. Kvóty nepodporuje. „Nemyslím si, že by to malo byť v legislatíve Európskej únie. Podniky by sa mali samy rozhodnúť, ako to budú robiť, a samy si stanoviť ciele,“ dodala.

„Treba to nechať na jednotlivé krajiny, lebo každá má svoje špecifikum,“ domnieva sa aj podpredsedníčka Platformy žien Slovenska Nada Lazarová. Podľa nej si musíme položiť otázku, do akej miery sme vyzretí ísť prirodzenou cestou alebo či potrebujeme usmernenie v podobe kvót. Bruselský návrh by sa na Slovensku vzťahoval len na 14 spoločností a išlo by o funkcie v dozorných radách. Za väčší problém označila to, že vo vláde SR je jediná žena

a v 150-člennom parlamente len 28 poslankyň. Riaditeľ HR Tatra banky Branislav Vargic nedostatok žien vo vedúcich funkciách vo finančnom sektore nepocituje. Uviedol, že zo 45 najvyšších manažérov Tatra banky je 27 žien.

Rovnako to vidí členka predstavenstva VÚB Elena Kohútiková, ktorá hovorí až o 62 % žien v manažerských funkciách v jej banke. Problém podľa nej nie je v tom, že by sa ženy na vyššie miesta neboli schopné dostať, ale v povedomí spoločnosti a nedostatočnom zázemí napr. škôlok a jasí. „Vefa šikovných žien si netrúfa, boja sa zodpovednosti, chcú sa viac venovať rodine a svojim záľubám. Naopak, muži sa tam hneď vidia,“ povedala.

TA

Firmy v SR by mali viac inovovať

Podnikateľský sektor by sa mal viac podieľať na investovaní do inovácií. Kým v zahraničí vynakladajú podnikatelia dve tretiny výdavkov na výskum a vývoj, na Slovensku je pomer odlišný. Tri pätiny týchto výdavkov u nás tvoria verejné zdroje.

„Obrátiť tento trend je pre nás výzvou. Aj preto je našou prioritou, aby slovenské podniky nadobudli dôveru vo vlastné schopnosti, inovovali a mali odvahu investovať týmto smerom. Či už sami alebo v spolupráci so slovenskými výskumnými a vývojovými centrami,“ povedal minister hospodárstva Tomáš Malatinský.

Minister to uviedol pri prezentácii publikácií „Inovatívne Slovensko – východiská a výzvy“ a „Možnosti rozvoja kreatívneho priemyslu“, ktoré vydala Slovenská inovačná a energetická agentúra (SIEA). Majú pomôcť pri tvorbe podporných politík k novému programovaciemu obdobiu fondov EÚ.

Podľa T. Malatinského majú veľmi dobré predpoklady na napredovanie v inováciách najmä IT sektor a automobilový priemysel. Závody automobiliek umiestnené na Slovensku sú v materských koncernoch hodnotené vysoko. „K tomu prispievajú dnes už aj slovenskí inovátori,“ konštatoval minister.

JF/TA

Väčšina MSP čerpá úver

Za posledné dva roky si na Slovensku zobralo úver 58 % malých a stredných podnikov (MSP). Z nich viac ako polovica (asi 57 %) si požičala menej ako 100 000 eur, necelá tretina (31 %) čerpá úver od 100 000 do milióna eur a 12 % si zobralo úver v sume nad milión eur. Vyplýva to z analytickej správy Poštovej banky.

Viac ako polovica z MSP, ktoré si nedávno vzali úver, ho použila na prevádzku. Približne štyri z desiatich firiem využili financie na kúpu pozemkov, budov, zariadenia či motorových vozidiel. „Takmer 8 % podnikov priznalo, že požičané peniaze investovali do reklamy a propagácie. Len necelé tri percentá malých a stredných podnikov investovali nadobudnuté prostriedky do výskumu a vývoja,“ konštatuje správa. **DS**

Holandsko je pre USA daňový raj číslo 1

Holandsko je najviac preferovanou krajinou americkými firmami z hľadiska presunu kapitálu z daňových dôvodov. Podľa zistenia amerických mimovládnych organizácií Citizens for Tax Justice (CTJ) a Public Interest Research Group (PIRG) presunulo 500 najväčších amerických spoločností (tzv. Fortune 500) v roku 2010 do Holandska alebo cez Holandsko dovedna 127

miliárd dolárov. Teda oveľa viac ako z USA prešlo cez daňové raje na Bermudách (94 mld. USD) či na Kajmanských ostrovoch (51 mld. USD).

Spolu 48 % subjektov z Fortune 500 má aspoň jednu akciovú spoločnosť na území Holandska. Nasledujú Singapur (42 %) a Hongkong (40 %). Správa CTJ a PIRG tvrdí, že USA takto každoročne prichádzajú o dane v sume asi 90 miliárd USD.

TA



GW1467801

.tasr.

TERAZ Mobilné aplikácie

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

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

Aktuálne fotogalérie reportérov TASR a zahraničných tlačových agentúr



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

Stiahnite si hneď **TERAZ!**



Stavebné sporenie prináša úžitok spoločnosti a štátu

I. Béreš: zdravá ekonomika potrebuje úspešné banky – a zisk nie je zločin

Stavebné sporenie na Slovensku v súčasnosti prežíva jedno z lepších období. Banky ako odvetvie však až tak veľmi nie. Prinášame rozhovor s predsedom predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne Imrichom Bérešom.

• **Ako by ste v súčasnosti charakterizovali vzťah medzi vládou a bankami? Od minulého roka je v platnosti bankový odvod, ktorého zavedenie sprevádzal veľký nesúhlas...**

V politike platí, že keď sa nepriateľ nenájde, tak sa nepriateľ určí. Banky boli určené za nepriateľa číslo jeden. To však nielen na Slovensku, ale vo všeobecnosti. Na bankách sa skúša všeličo a vinia ich z rozpútania hospodárskej krízy.

Európske banky za krízu nemôžu, tak prečo z nich EÚ robí triedneho nepriateľa?

Nesúhlasím s tým, pretože banky sú krvou hospodárstva. Ak nefungujú dobre, tak sa ani ekonomika nerozvíja. Treba preto vždy hľadať rozumnú mieru kompromisu. Zisk v ktoromkoľvek odvetví sa však nesmie považovať za trestný čin.

• **Zhoršili sa podmienky na podnikanie bánk?**

Určite áno. Vedie to ku koncentrácii bankového dohľadu a zbytočnej byrokracii. Prijímajú sa stovky analytikov na úrovni Európskej centrálnej banky, ktorých úlohou bude kontrolovať už aj tak kontrolované. Až 85 percent bankového sektora v Európe nebude kontrolovať národný, ale európsky bankový dohľad. Spôsob dohľadu bánk to skomplikuje a vidím to ako zbytočný byrokratický krok.



Imrich Béreš

• **Cieľom tohto opatrenia bola prevencia, aby už nedošlo ku kríze ako v roku 2009. Splní to tento cieľ?**

Nejde o prevenciu, ale o represiu. Z môjho pohľadu sa to dalo riešiť inak.

• **Môže to mať aj ďalšie dosahy na bankový sektor? Napríklad fúzie a väčšie bankové zoskupenia v rámci Európy?**

Myslím si, že v krátkej dobe nastane isté preskupenie síl. Predpokladám, že do európskych bánk príde veľa ruského a čínskeho kapitálu.

• **Vo všeobecnosti prevláda názor, že za finančnou krízou z rokov 2008 – 2009 sú banky. Čo si myslíte vy?**

V pozadí krízy sú primárne investičné banky v USA. To je potrebné presne pomenovať. Politici stanovili regulatívy, ktoré americké investičné banky plne využili. Prakticky neboli pod kontrolou národného regulátora a robili si, čo chceli. Z toho vznikla bublina, ktorá sa rozšírila do celého sveta. Keby bol v USA tvrdý regulátor, tak sa mohlo predísť finančnej kríze. Európske banky sú v tomto smere menej vinné ako investičné banky v USA.

• **S akým úspechom sa podľa vás s krízou vysporiadala EÚ, keď zachraňovala štáty ako Grécko, Portugalsko, Írsko alebo Španielsko?**

Dalo sa to riešiť aj iným spôsobom. Kedysi sa verilo tomu, že štát nemôže zbankrotovať a že štátne cenné papiere sú najistejšou možnou

Nový dohľad v EÚ: najímajú sa stovky analytikov, ktorí budú kontrolovať už aj tak kontrolované.

investíciou. Problém však bol politický a kapitálový. V Grécku mali veľké európske štáty ako Nemecko, Francúzsko, Veľká Británia svoje investície, ktoré potrebovali ochrániť, a zároveň tam pôsobili aj ich financujúce banky. Ak by európski politici nechali padnúť tieto banky, tak by to malo pre nich negatívny vnútropolitický dôsledok.

• **Na Slovensku bola na tému Grécka veľká politická diskusia, ktorá vyvrcholila pádom vlády na takzvanom eurovale. Pomohli podľa vás európske stabilizačné mechanizmy vyriešiť krízu?**

Áno, pomohli. No pre jednotlivé štáty to bol logický záväzok. Keď ste raz členom nejakého klubu, musíte plniť jeho pravidlá hry – či už v dobrom alebo v zlom.

• **Bolo správne, že sme vstúpili do tohto klubu, čiže prijali euro?**

Áno, bolo to správne a rozumné rozhodnutie.

• **Ako ovplyvnilo euro stavebné sporenie?**

Nijako. Stavebné sporenie je uzavretý systém v rámci svojho teritória. Nie sme závislí od finančných trhov a indexov. Koľko peňazí vyberieme, toľko aj požičiame. Na nás ekonomická kríza – odhliadnuc od krízy v stavebníctve – nemá až taký vplyv ako na komerčné banky.

• **Stavebné sporenie je na Slovensku viac ako dvadsať rokov. Počas tejto doby prekonal rôzne obdobia, keď hrozilo zrušenie inštitútu takzvaných priateľských sporiteľov, došlo k znižovaniu štátnej prémie – ale zažilo aj roky rozmachu tohto systému. Ako je na tom v súčasnosti?**

Máte pravdu v tom, že sme za dvadsať rokov prekonal rôzne výkyvy. Zaznamenali sme šesťnásť legislatívnych zmien; niektoré boli pozitívne, iné zasa negatívne. Medzi pozitívne patrí to, že štátna prémie sa začala vypočítavať matematickým vzorcom a prestala byť predmetom politického kupčenia. Pozitívne hodnotím aj fakt, že právnické osoby majú tiež nárok na štátnu prémie. Boli aj rôzne ataky, ktoré sme ustáli, a vždy zvíťazil zdravý rozum nad politickými ambíciami. Štát platí ročne približne 40 miliónov eur ako štátnu prémie. To však nie sú peniaze stavebných sporiteľní, ale patria ich klientom. V súčasnosti je teda stavebné sporenie stabilné. Každé euro, ktoré štát poskytne na stavebné sporenie, mu prináša vo forme daní a odvodov až šesťnásobok späť.

• **Je nastavenie štátnej prémie dostatočne zaujímavé a motivujúce pre sporiteľov?**

Vedeli by sme si predstaviť aj vyššiu podporu, ale akceptujeme matematický systém výpočtu štátnej prémie. Potom to vychádza niekedy výhodnejšie viac a niekedy menej. Nastavenie je však korektné a férové.

• **Úrokové sadzby na bežné sporenie sú v súčasnosti na trhu nízke. Dokáže tento stav využiť stavebné sporenie?**

Stavebné sporenie je uzavretý systém z hľadiska prísunu finančných zdrojov. V súčasnosti je jeho zhodnotenie výhodnejšie ako úročenie termínovaných vkladov.

• **Cítiť to aj na záujme o stavebné sporenie?**

Konkurencia na trhu je obrovská. Komerčné banky majú pretlak hotovostných peňazí, lebo úrokové sadzby sú takmer nulové. Musia ich však investovať, aby na nich zarobili. Najlepšou možnosťou sú úvery, kde na maržiach zarábajú a vytvárajú väčšiu časť zisku. V tejto sfére sú pre nás komerčné banky tvrdou konkurenciou. Na vkladoch to nie je až tak vidno.

• **Nedávno zverejnený prieskum ukázal zdanlivý paradox. Západná, lepšie zarábajúca polovica Slovenska sporiť menej ako chudobnejší východ. Vidno podobné správanie aj pri stavebnom sporení?**

Áno. Čím viac na východ, tým viac sú ľudia ochotní sporiť a brať si menej úverov a v nižších

sumách. Bratislava a okolie sporiť minimálne, no vo väčšej miere berie úvery vo vyšších sumách.

• **Prečo to tak je?**

Súvisí to so životnou úrovňou. V Bratislave je nízka nezamestnanosť a mzdy sú výrazne vyššie oproti priemeru. Ľudia preto investujú do kúpy nehnuteľností, bytov či domov alebo do spotreby. Na východe majú ľudia mentalitu takú, že si odkladajú na horšie časy. Úvery využívajú potom predovšetkým na rekonštrukcie.

• **Na Slovensku je, na rozdiel od západnej Európy, omnoho vyššia potreba vlastniť nehnuteľnosť. Je tu viac ako 90-percentný podiel ich súkromného vlastníctva. Má preto zmysel u nás rozvíjať sektor nájomného bývania?**

Sme jednoducho „mantinelisti“. Zo stopercentného vlastníctva štátneho a družstevného za socializmu sme spravili 96-percentné súkromné

Štátna prémie dostala transparentný vzorec a prestala byť predmetom politického kupčenia.

vlastníctvo nehnuteľností. Len ten zvyšok tvoria nájomné byty. Lenže slovo nájomné v našom ponímaní znamená sociálne byty pre marginálne vrstvy obyvateľstva – čo je nesprávne. Chýba nájomné bývanie pre mladé rodiny a mobilitu pracovnej sily.

• **Vidíte priestor na to, aby sa to zmenilo?**

Určite áno. Zaoberali sme sa tým pred niekoľkými rokmi. Vyžaduje si to však výraznú reformu

v legislatíve. Museli by sme zmeniť viac ako dve desiatky zákonov, aby sa dalo realizovať nájomné a nie sociálne bývanie. Štát musí stanoviť podmienky pre investorov, aby išli do tohto podnikania, pretože ide o zdroje s dlhšou dobou návratnosti. Určite by ich mohol motivovať daňovými alebo odvodovými výhodami.

• **Takýto projekt ste navrhli vláde pred niekoľkými rokmi. Zaznamenali ste nejaký posun, alebo je to stále v rovine, že treba zmeniť desiatky zákonov?**

Snažime sa vytvárať tlak, aby sa tým exekutíva zaoberala. Lenže pre ňu to nie je priorita.

• **Čo by sa muselo urobiť najskôr?**

Vláda sa musí rozhodnúť, že tento segment podporí, a formulovať, za akých podmienok, v dôvodovej a dopadovej analýze.

• **Kde vidíte stavebné sporenie o desať rokov?**

Je to systém, ktorý pokojne môže alebo nemusí existovať. Závisí to od vízie a rozhodnutí štátu. No keď sa štát raz rozhodne podporovať bývanie stavebným sporením, mal by pri ňom zostať desať rokov a udržiavať stabilné prostredie.

• **Pre ktorú doterajšiu vládu to bola najväčšia priorita?**

Bude to znieť paradoxne, ale hlavný a základný kameň stavebného sporenia postavil Vladimír Mečiar. Ako premiér sa rozhodol, že toto je dobrý systém a uvedieme ho na trh. Všetko ostatné v budúcnosti boli už len modifikácie.

Pripravila: TA
Foto: PSS, TASR



Stavebné sporenie je silný nástroj podpory rozvoja bývania.

Bývanie je veľmi dostupné – aj vďaka hypotékam

V porovnaní s predkrízovým obdobím si Slováci môžu dovoliť kúpiť na hypotéku oveľa väčší byt.

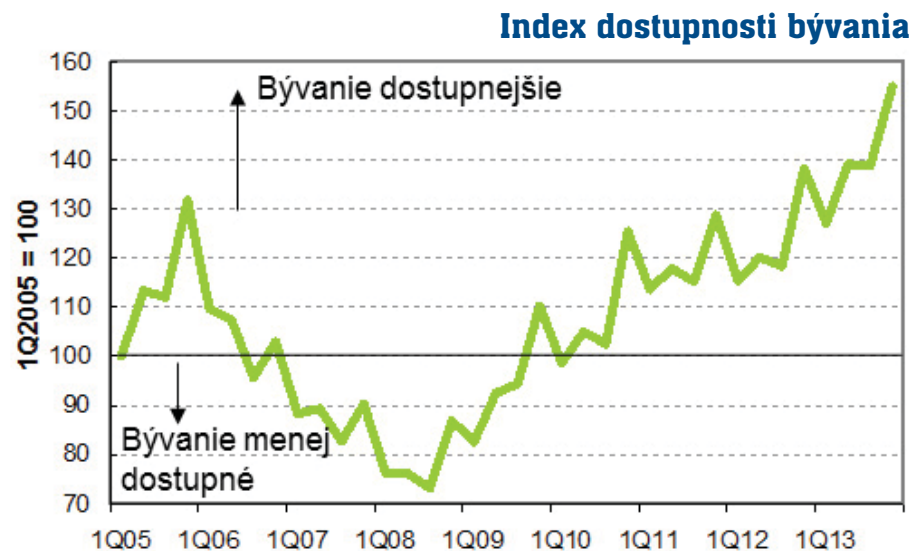
Dostupnosť bývania pokorila vlnajšie maximá a dostala sa na ešte priaznivejšiu úroveň. Ceny nehnuteľností sú voči platom na najnižšej úrovni od roku 2005. Vďaka lacným hypotékam, ktorých úroková miera p. a. sa začína pod hranicou 3 %, si Slováci na rovnakej príjmovej hladine môžu dovoliť kúpiť byt o 71 % až 96 % väčší ako v roku 2008.

Od roku 2008 sa v krajoch SR zvýšila dostupnosť bytov v osobnom vlastníctve o 71 až 96 %.

Napríklad v Bratislave si priemerne zarábajúci človek mohol v roku 2008 dovoliť byt s výmerou 28 m², kým o päť rokov neskôr už 48-metrový byt. V ostatných regiónoch sú rozdiely ešte väčšie, napríklad v Prešove si namiesto 31-metrového bytu (2008) môže klient s priemerným zárobkom vziať za rovnaké finančné náklady hypotéku na byt s rozlohou 61 m².

Nižšie ceny, vyššie platy

Situácia na trhu s nehnuteľnosťami sa teda vyvíja v prospech kupujúcich. Čím to je dané? Kým v čase boomu v rokoch 2006 – 2008 rástli



Zdroj: NBS, ŠÚ SR, VÚB. HAI (Housing Affordability Index) – podľa metodiky Realtor/NAR

ceny nehnuteľností až o 40 % rýchlejšie ako platy, dnes je trend opačný. Zvrátili ho pokles cien nehnuteľností a rast miezd. Ak zohľadníme aj klesajúce úrokové sadzby hypoték, dostupnosť bývania je najlepšia od roku 2005. RPMN úverov na bývanie sa znížil zo 6,4 % v 2. kvartáli 2008 na 4,2 % vo štvrtom kvartáli 2013.

Stabilizácia cien

Ceny nehnuteľností na bývanie sú momentálne stabilizované. Ponukové ceny nehnuteľností klesli v roku 2013 v priemere o 0,9 %, čo je porovnateľné s predchádzajúcim rokom. Väčší pokles bol v chudobnejších regiónoch Slovenska.

Priemerný pokles bol však výrazne nižší ako v rokoch 2010 – 2011, keď ceny klesali o viac ako 3 % ročne. V súhrne, od vrcholu v polovici roku 2008 ceny nehnuteľností klesli o 22 %, z toho v prvom roku krízy o 13 %.

Hypotéky sú obľúbeným riešením

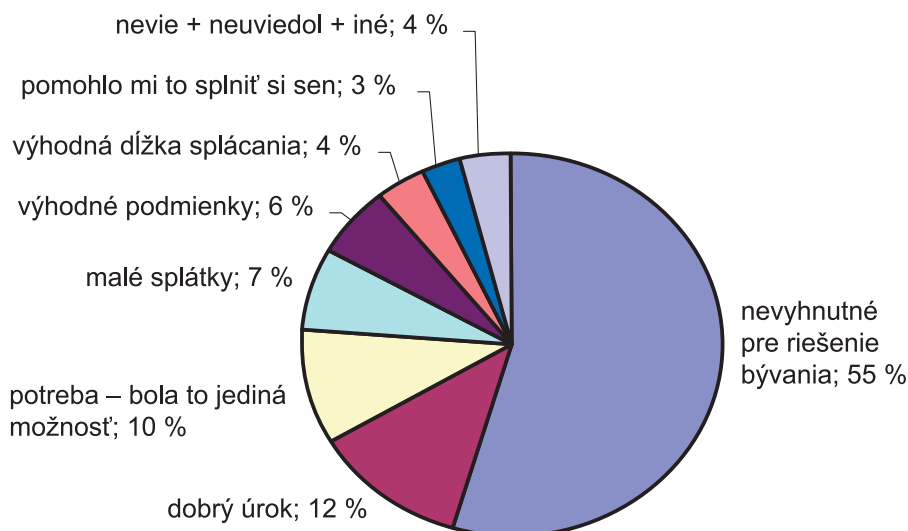
Najpopulárnejším finančným nástrojom na zabezpečenie si bývania je v súčasnosti na Slovensku hypotéka. Podľa prieskumu agentúry 2muse hodnotí väčšina klientov na Slovensku (87 %) prístup k hypotekárnemu úveru

V prieskume hodnotilo 87 % klientov hypotekárny úver ako dobré rozhodnutie v ich živote.

ako dobré rozhodnutie v ich živote, pretože im pomohlo naplniť potrebu bývania. Tri štvrtiny z nich uviedli, že to bola pre nich buď nevyhnutnosť, alebo jediná možnosť, ako sa dostať k vlastnému bývaniu.

Slovenskí klienti využívajú v súvislosti so svojím bývaním aj spotrebné úvery, ktoré využívajú najmä na rekonštrukciu a vybavenie obytných priestorov.

Prečo bola hypotéka dobré rozhodnutie



MK

Stavebné sporenie má riešenie pre každého

Už 22 rokov Slováci využívajú stavebné sporenie. Jeho základnou myšlienkou je najskôr výhodne sporiť a neskôr si za kumulované prostriedky vylepšiť bývanie.

Stavebný sporiteľ najskôr spori peniaze, ktoré sú úročené výhodnou sadzbou. Atraktívnym benefitom je pritom tiež štátna prémie. Po istom

Po dvoch rokoch môžete použiť vklady plus štátnu prémie na účely bývania, po 6 rokoch na čokoľvek.

čase má klient k dispozícii čiastku, pomocou ktorej si môže zmodernizovať či vylepšiť svoje bývanie. Ak potrebuje viac, k dispozícii má zo zákona stavebné úvery alebo – bez čakania – medziúvery.

Všetko sa začína uzatvorením zmluvy...

Zmluva o stavebnom sporení je základ, na ktorom je založený celý vzťah so stavebnou sporiteľňou. Klient si v nej stanoví výšku cieľovej sumy, ktorú chce v kombinácii s úverom dosiahnuť.

... potom sporiťe

Fáza sporenia môže trvať toľko, koľko chcete. Odporúčame, aby ste sporiли pravidelne mesačne. Vklady sa však dajú realizovať aj nepravidelne, dokonca aj jednorazovo. S prostriedkami môžete kedykoľvek disponovať. Ak ich však

chcete vybrať do dvoch rokov od uzatvorenia zmluvy, získate ich bez štátnej prémie. Ak to urobíte po dvoch rokoch, máte nárok na vklady zhodnotené o úroky aj štátnu prémie – ak zdokladujete, že ste ich použili na účely bývania. Po šiestich rokoch nasporené peniaze aj štátnu prémie a úroky môžete využiť na čokoľvek.

Podpora štátu

Stavebné sporenie podporuje štát vo forme prémie, ktorá prináleží každému sporiteľovi. Tento rok je štátna prémie 8,5 % z vkladov, maximálne 66,39 eura. Štátnu prémie môže získať každý člen domácnosti – či dieťa alebo senior, ktorý má uzatvorenú zmluvu o stavebnom sporení. Štátna prémie nepodlieha dani z príjmu.

... sporením zhodnocujete

Každý z nás spori preto, aby z toho niečo mal. Zo stavebného sporenia to „niečo“ máte garantované. Vaše vklady sú zhodnotené až do výšky 4,73 % ročne pri šesťročnom sporiacom cykle na prémiovo zvýhodnenej zmluve.

Zo sporenia pokračujete k stavebnému úveru

Určite je pre vás zaujímavé, že stavebné sporenie vám exkluzívne ponúka zákonný nárok na stavebný úver s nízkym a nemenným úrokom počas celej doby splácania. Získať ho môžete po istej dobe sporenia a splnení všetkých potrebných podmienok. Medzi stavebnými sporiteľmi je najobľúbenejší stavebný úver do 50-tisíc eur, pretože si nevyžaduje zabezpečenie nehnuteľnosťou ani dokladovanie príjmov žiadateľa.



Úver ihneď

Tí, ktorí sa chcú pustiť do zmeny svojho bývania ešte predtým, ako získajú nárok na stavebný úver, môžu využiť medziúvery až do výšky 170-tisíc eur na jednu zmluvu alebo pre manželov na jednu nehnuteľnosť až do výšky 340-tisíc eur. Medziúver môžete získať aj bez počiatočného vkladu či predchádzajúceho sporenia.

Niečo pre každého

Či malí alebo veľkí, všetci si prídu na svoje. Základné podmienky detského stavebného sporenia sú identické so stavebným sporením „pre dospelých“. Navyše však je Extra istota. V prípade úmrtia rodiča alebo zákonného zástupcu stavebná sporiteľňa dosporí pre dieťa zvyšok, až do polovice cieľovej sumy, maximálne do výšky 10-tisíc eur.

Vklady sú zhodnotené do 4,73 % p. a. pri 6-ročnom sporiacom cykle na prémiovo zvýhodnenej zmluve.

Na svoje si prídu aj skôr narodení – klienti od 55 rokov. Výhodou sporenia pre nich je vyplácanie renty, ktorá slúži ako prilepšenie k dôchodku či inému príjmu. Počas vyplácania renty sa zvyšné peniaze na účte stavebného sporenia úročia sadzbou až do 3 percent ročne.

**Kamil Timura,
Prvá stavebná sporiteľňa, a. s.
Ilustračný obrázok: SXC**

PSS: viac zmlúv aj vkladov

V prvom kvartáli 2014 uzatvorili obchodní zástupcovia Prvej stavebnej sporiteľne, a. s. (PSS), celkom 39 873 nových zmlúv o stavebnom sporení. V porovnaní s rovnakým obdobím predchádzajúceho roka išlo o 13-percentný nárast. Objem cieľových súm novozatvorených zmlúv vykazuje ešte výraznejší nárast. Kým v prvom štvrtroku 2013 išlo o 410,19 mil. eur, v tomto roku to bolo až 591,93 mil. eur, teda viac o 44 %.

Znamená to, že klienti sú ochotní a schopní

vkladať na svoje účty stavebného sporenia viac peňazí. Podľa PSS je zrejme, že potreba zabezpečiť si nové alebo obnoviť existujúce bývanie získava čoraz väčší význam v rodinných rozpočtoch aj napriek pretrvávajúcim dôsledkom krízy. Výsledky preukazujú, že sporenie domácností naberá opäť pozitívny trend.

V uvedenom období vložili sporitelia na svoje účty stavebného sporenia celkovo 149,07 mil. eur, čo predstavuje medziročný rast 29 %.

V úverovom portfóliu zostáva počet aj objem

úverov na približne rovnakej hladine. V prvom kvartáli 2013 poskytla PSS úvery v objeme 103,85 mil. eur, tento rok v rovnakom období 99,22 mil. eur. V percentuálnom vyjadrení je to pokles o 4 %. Zároveň vzrástla priemerná výška úveru o vyše 6 % z vlnajších 18 090 € až na 19 200 €.

Pokiaľ ide o celkové prostriedky do bývania, Prvá stavebná sporiteľňa poskytla v prvom štvrtroku celkovo 109,94 mil. eur, z toho 76,27 mil. eur na rekonštrukciu a obnovu bývania. MB

Slováci chcú mať banku nablízku

Slovenské banky majú dovedna viac ako 1 000 pobočiek. Za ostatné roky bolo celosvetovým trendom pobočky bánk skôr zatvárať ako otvárať. Slováci však chcú mať svoju banku poruke a nie sú ochotní k nej cestovať dlhšie ako 20 minút. Vyplýva to z najnovšieho prieskumu agentúry 2muse, ktorý uskutočnila pre Prima banku.

Podľa väčšiny opýtaných by cesta do najbližšej pobočky banky nemala trvať viac ako 20 minút. Uviedlo to takmer 70 % respondentov. Ideálny čas cesty do banky sa však mení v závislosti od toho, či tam klient ide verejnou dopravou, autom alebo pešo. Ľudia cestujúci verejnou dopravou sú ochotní ísť do banky najdlhšie, opakom sú tí, ktorí tam chodia pešo. Len okolo 15 % opýtaných uviedlo, že na ceste do banky je ochotných stráviť viac ako 20 minút.

TA

Sberbank dopláca na ukrajinskú krízu

Ruská banka Sberbank, ktorá je najväčším poskytovateľom úverov v krajine, sklamála analytikov. Jej zisk za 1. štvrtrok klesol ešte viac, ako predpovedali – medziročne o 17 %. Dôvodom bolo zvýšenie rezerv na zlé úvery v dôsledku krízy na Ukrajine.

Generálny riaditeľ Sberbank German Gref varoval, že Rusku hrozí tento rok stagnácia v dôsledku západných sankcií. Banka sa podieľa na celkovom objeme úverov v Rusku približne tretinou. V sledovanom období takmer zdvojnásobila finančné rezervy na nesplácané úvery na 77,1 mld. RUB z 31,8 mld. RUB v 1. kvartáli minulého roka.

TA



Akčná ponuka na hypotéku? Nie pre každého klienta.

Slovenské banky pokračujú v znižovaní úrokov na hypotékach. Získať podmienky propagované v akčnej ponuke sa však nemusí podariť každému klientovi. Znížený úrok viaceré banky poskytujú až po splnení určitých podmienok.

Po tom, čo banka posúdi, či bude klient schopný splácať svoje záväzky, prichádzajú na rad ďalšie kritériá, vďaka ktorým môže spotrebiteľ získať zvýhodnenú hypotéku. „Akciové sadzby získajú klienti až po splnení podmienok, medzi ktoré patrí aj využívanie ďalších produktov danej banky. Napríklad otvorenie účtu a jeho aktívne využívanie, poistenie nehnuteľnosti či poistenie splácania úveru,“ vysvetľuje odborník portálu Finančná hitparáda Maroš Ovcárik. Akčné úroky sú tiež viazané aj na určitú fixáciu,

najčastejšie trojročnú. „Okrem toho zvyčajne musí ísť o účelovú hypotéku na bývanie, prípadne na refinancovanie,“ dopĺňa M. Ovcárik.

Podľa odborníkov by si tak občania mali ponuky bánk dobre porovnávať. „Ani ponuka od banky, ktorá pozná klienta roky, nie je garanciou najvhodnejšej ponuky,“ upozorňuje expert.

Analytik spoločnosti Fincentrum Ján Porázik spotrebiteľom odporúča, aby si dali spracovať úverovú ponuku vo viacerých bankách. „Samozrejme, je dôležité porovnávať porovnateľné. Nie vždy marketingové akcie bánk odrzkadľujú situáciu tak, ako si ju klient vysvetlí. Treba si tiež uvedomiť, že úrokové sadzby, ktoré sú komunikované s dodatkom ‚od‘, nie sú určené pre každého klienta,“ upozorňuje J. Porázik. TA

Mladí klienti bánk sú nároční – a nespokojní

Prvýkrát po troch rokoch došlo celosvetovo k poklesu pozitívnych skúseností zákazníkov retailových bánk, čo vystavuje banky riziku straty zákazníkov a zisku. Klienti s pozitívnymi skúsenosťami totiž s trikrát väčšou pravdepodobnosťou zostanú vo svojej banke ako tí s negatívnymi dojmami. Ukázala to 11. výročná správa World Retail Banking Report 2014, ktorú vydali poradenská spoločnosť Capgemini a medzinárodná banková asociácia Efma. Prieskum sa uskutočnil na vzorke 17 000 zákazníkov z 32 krajín sveta. Viac ako štvrtina krajín podľa prieskumu zaznamenala pokles počtu zákazníkov s pozitívnymi skúsenosťami s bankami o vyše 10 %. Ide o zásadnú zmenu v porovnaní s predchádzajúcim rokom, keď prevládal rast podielu takýchto zákazníkov o 20 %. Za jeden z hlavných dôvodov správa označuje stúpajúci vplyv takzvanej generácie Y, teda mladých ľudí narodených v rokoch 1980 až 2000.

„Tito klienti majú štvrtinový až tretinový podiel na celkovej populácii. Keďže sú mladí, prinášajú

potenciál pre dlhodobé výnosy bánk. Sú to technicky zdatní ľudia, ktorí vedú pracovať s digitálnymi aplikáciami a ich očakávania na bankové produkty a služby sú oveľa vyššie ako očakávania iných vekových kategórií. Sú to ľahúni, ktorí nútia banky k vývoju,“ priblížil konzultant Capgemini Slovensko Slavomír Ľurek. TA



Business Lease: trh porastie o 10 %

Nadnárodná spoločnosť Business Lease (BL), popredný poskytovateľ operatívneho lízingu v Holandsku a v regióne Vyšehradskej štvrtky, vzrástla v minulom roku o trinásť percent a v tomto roku očakáva ďalší rast o minimálne desať percent. „Hlavným cieľom spoločnosti je aj naďalej starať sa o našich zákazníkov čo najlepšie. Sekundárnym cieľom je vytvárať ďalej ziskový rast,“ podotkol pri príležitosti 25. výročia skupiny generálny riaditeľ Business Lease

Slovakia Björn van den Berg. Na Slovensku firma pôsobí 15 rokov.

Trh operatívneho lízingu by mal podľa BL v stredo- a východoeurópskom regióne výrazne rásť s tým, ako sa bude vyvíjať prístup firiem. „Viac spoločností, bez ohľadu na veľkosť, začne objavovať pohodlie mobility služieb,“ povedal B. van den Berg. V tomto roku by podľa neho mohol tento segment v našom regióne vzrásť o desať percent. SB

naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



ILDIKÓ DIKSOVÁ
riaditeľka Amway Slovensko

1 Dobrá povest' a meno spoločnosti sú v dnešnej dobe zásadné. V súčasnom globalizovanom svete už neplatí, že konkurencia sa odohráva na lokálnej úrovni. Stále viac je

potrebné počítať s konkurenciou v celosvetovom meradle. Tento fakt platí aj v oblasti priameho predaja.

Cestou priameho, resp. osobného predaja sa vo svete predá tovar za viac ako 150 mld. USD ročne a v role predajcov sa mu venuje asi 90 miliónov ľudí. Je teda čoraz náročnejšie obstať v konkurencii spoločností, ktoré sa tejto forme predaja venujú. K otázke goodwillu preto pristupujeme veľmi zodpovedne a sme aktívni v budovaní dobrého mena Amway.

2 V spoločnosti Amway je tvorba goodwillu tradičnou záležitosťou. Naši zakladatelia si už na začiatku, v roku 1959, uvedomovali, že budovanie spoločnosti neznamená len zvyšovanie zisku.

V súčasnosti máme celý rad nástrojov, ako goodwill budovať. Predovšetkým je to podpora

našich nezávislých distribútorov, ktorým ponúkame napríklad bezplatné školenia v rámci programu Amway Akadémie. Rovnako zásadný je tiež inštitút stopercentnej záruky spokojnosti, keď zákazník môže v prípade nespokojnosti vrátiť aj použitý tovar a Amway mu vráti späť plnú cenu.

Budovanie spoločnosti neznamená len zvyšovanie zisku.

Veľkú pozornosť venujeme aj spoločenskej zodpovednosti. Podporujeme lokálne dobročinné organizácie na Slovensku (napr. Úsmev ako dar alebo UNICEF) a ako Amway realizujeme globálne kampane na podporu zdravia a vzdelávania detí.



ERIK ČÍŽEK
CEO Pernod Ricard Slovakia

1 Goodwill, dobré meno, reputácia – už dávno to nie je iba pridaná hodnota firmy. Práve naopak, dnes je goodwill jedným zo základných pilierov úspechu. Napriek tomu, že je to pre mnohých vysoko abstraktný pojem, vytvára skutočnú hodnotu, ktorá sa naplno ukáže napríklad v čase krízy.

Z vlastných skúseností môžem potvrdiť, že dobré meno značky a s ním spojená dôvera spotrebiteľov aj biznis partnerov majú v kľúčových momentoch nevyčísliteľnú cenu,

pomôžu prečkáť „zemetrasenia“ v biznise alebo otvárajú dvere tam, kde sa konkurencia už nevie pohnúť ďalej. V dnešných ekonomicky neistých časoch je goodwill jednoznačne dôležitou konkurenčnou výhodou, budovanie autentickej reputácie by preto firmy nemali podceňovať.

V neposlednom rade je súčasťou budovania goodwillu aj spoločenská zodpovednosť.

2 Budovanie goodwillu je behom na dlhú tratu, som preto veľmi rád, že v našej firme má hlbokú tradíciu. Prostredníctvom obchodného

tímu si napríklad dávame veľmi záležať na udržiavaní obojstranne výhodných a nadštandardných vzťahov s dodávateľmi aj zákazníkmi, úzko spolupracujeme so slovenskou barmanskou komunitou. Svoju kľúčovú rolu hrá aj marketingový tím, ktorý sa stará o prezentáciu našich značiek navonok, u koncových spotrebiteľov.

V neposlednom rade je súčasťou budovania goodwillu aj spoločenská zodpovednosť. Tú máme vo firemnej filozofii pevne zakotvenú a dlhodobo sa angažujeme napríklad v prevencii podávania alkoholu mladistvým a zodpovednej konzumácii alkoholu vo všeobecnosti. Koncom mája v rámci skupiny Pernod Ricard tieto myšlienky opäť podporíme aj globálnou akciou Responsib'ALL Day, počas ktorej všetci naši zamestnanci jeden celý deň venujú práve CSR.



DALIBOR SLAVÍK
Executive Search & Advisory Managing Partner, SLAVIK & STELL, s. r. o.

1 Goodwill je kľúčom k úspechu. Úspech firmy, to sú v podstate spokojní zákazníci. Práve zákazníci majú reálnu skúsenosť s firmou a okrem iného aj prostredníctvom produktov a služieb vnímajú jej dobré či menej dobré meno. Vo firmách sa oddelenie starostlivosti o zákazníkov môže nepretržite presvedčať nielen o vlastnej kvalite, ale aj o tom, aké meno má

ich firma na trhu. Práve toto oddelenie má veľkú moc. Dobré meno, dalo by sa povedať, je to jediné, čo sa nedá kúpiť. Je to reputácia, ktorá sa buduje dlhé roky a časovo je neohraničená. Vždy to bola, je a bude dôležitá súčasť biznisu. A goodwill ide s dobou, mnohí dnes už poznajú pojem „online reputácia“.

2 Goodwill vnímam ako neodmysliteľnú súčasť podnikania. Je to firma ako taká, jej produkty a služby, zamestnanci, postoje, hodnoty a celé to pre mňa zastrešuje spoločensky zodpovedné podnikanie. Zamestnanci či vedenie firiem majú jedinečnú príležitosť šíriť dobré meno medzi svojich zákazníkov, ako aj do spoločnosti ako takej.

Aj napriek faktu, že sme malá firma, sa snažíme robiť „veľké veci“ práve v oblasti postojov k hodnotám či spoločensky zodpovedného podnikania. Sú to veci, ktoré považujeme za úplne prirodzené a naši ľudia to nosia v sebe.

Aj malá firma môže robiť veľké veci v oblasti postojov k hodnotám a CSR.

Hodnoty sú pre nás dôležité už pri prijímaní zamestnancov. Výber tých správnych ľudí považujem rovnako za dôležitý parameter akéhokoľvek podnikania.

Husqvarna má 325 rokov

Jeden zo symbolov švédskeho priemyslu – spoločnosť Husqvarna – pôsobí na trhu, áno, od roku 1689. V priebehu 325 rokov, počas ktorých sa vyvinula z lokálnej manufaktúry na svetoznámy koncern, vyvíjala a vyrábala vysokokvalitné produkty. Pravda, na začiatku to boli najmä zbrane, po ktorých bol v nepokojnom 17. storočí silný dopyt.

Neskôr firma našla možnosti expanzie do ďalších oblastí, v ktorých mohla využiť strojársku a kovospracujúcu zručnosť získané pri výrobe zbraní. Postupne začala s produkciou širokej škály výrobkov – od loveckých zbraní, šijacích strojov, mlynčekov na mäso či pecí cez bicykle, motocykle, plynové sporáky a mikrovlnné rúry až po záhradnú a rezaciu techniku a demolačné mechanizmy.

V súčasnosti firma o. i. silno akcentuje ekologické parametre svojich výrobkov, čo sa odráža vo vývoji čoraz úspornejších benzínových pohonov a zároveň rozširovaním portfólia elektrických strojov. Významným krokom bolo zavedenie systému regulácie toku paliva AutoTune v profesionálnych motorových pilách v roku 2009, ktoré optimalizuje výkon a minimalizuje emisie. V roku 2012 prišla Husqvarna na trh s radom akumulátorových produktov, medzi ktoré sa zaradili motorové píly, krovínorezy aj nový rider.

VN

Priemyselný park v Novej Dubnici

V priemyselnej zóne v Novej Dubnici v júni oficiálne otvorili výstavbu nového priemyselného parku. Na ploche 7,5 hektára budú spočiatku pôsobiť dvaja zahraniční a asi päť domácich investorov. Podľa primátora Petra Marušinca by v parku malo postupne vzniknúť asi 200 nových pracovných miest. Podnikateľská skladba bude podľa neho pestrá – spoločnosti zaoberajúce sa automobilovým priemyslom, nábytkárstvom, výrobou textilu a dopravou.

Najväčší investor bude kórejský automobilový subdodávateľ Daejung Europem, ktorý vyrába plastové komponenty a časti klimatizačných jednotiek. Do Novej Dubnice by mal presunúť zamestnancov zo svojich doterajších pracovísk v Dubnici nad Váhom a lľave a navyše prijať ďalších 50 ľudí.

Podobné plány s rozširovaním výroby má aj spoločnosť Badertscher SK, s. r. o., vlastnená švajčiarskou matkou, ktorá chce v areáli preinvestovať asi 2 milióny eur. Venuje sa spracovaniu technických textilíí a súvisiacich produktov. Ďalším investorom je slovenský výrobca strojárskych a elektrotechnických zariadení Tubaspol, s. r. o.

TA

Bosch zvyšuje tržby na Slovensku

Bosch, popredný svetový dodávateľ technológií a služieb, si na Slovensku v posledných rokoch udržiava stabilnú výkonnosť. V roku 2013 dosiahol predaj tretím stranám (mimo vlastnej skupiny) na slovenskom trhu 300 miliónov eur, čo predstavuje medziročný nárast o 7,5 %.

„Berúc do úvahy celosvetovo náročné podmienky pre biznis, s výsledkami v roku 2013 sme spokojní,“ povedal Klaus Huttelmaier, reprezentant Bosch Group v SR. „Po vynikajúcom prvom štvrtroku 2014 na slovenskom trhu očakávame ďalší rast tržieb,“ dodal. Počet zamestnancov na Slovensku zostal v roku 2013 stabilný so 170 spolupracovníkmi. Pri započítaní nekonsolidovaných spoločností, ako je napr. spoločný podnik BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, tu pre Bosch Group pracuje vyše 1 000 ľudí.

V súčasnosti tvorí väčšinu obratu spoločnosti Bosch na Slovensku automotive. K silnému rastu, ktorý akceleroval v prvom štvrtroku 2014, prispeli dodávky pre automobilovú výrobu, ako



aj divízia Automobilová technika – Aftermarket, ktorá ponúka automobilové náhradné diely a služby.

Solidný rast v roku 2013 vykázala aj priemyselná technika Bosch ťahaná výkonmi Valicare, s. r. o., Trenčín, spoločného podniku Bosch a nemeckého Heitec AG. Bosch pôsobí v SR od roku 1993.

JF

Kovotvar – dodávateľ princa Charlesa

Aj vďaka výrazným zmenám, ktoré nastali v spoločnosti po roku 1989, sa mohlo výrobné družstvo Kovotvar Kúty začať orientovať na európske



Princ Charles má dobrý vzťah k práci v záhrade.

krajiny, ale aj na Japonsko a Severnú Ameriku. Rozšírilo portfólio výrobkov na množstvo úžitkových a dekoračných predmetov a rýchlo sa zaradilo medzi (minimálne) európskych lídrov na tomto trhu. Konkurenčnou výhodou družstva bolo, že ponúkalo službu pozinkovania oceľových povrchov.

V niekoľkých posledných rokoch však bola situácia ťažšia, vzhľadom na to, že od konca roka 2008 sa aj na Slovensko dovážajú lacnejšie výrobky z Ázie. Kovotvar musel zlúčiť svoje výrobné prevádzky a znížiť počet pracovníkov.

Družstvu sa podarilo úspešne prejsť reštrukturalizáciou – čo je jav na Slovensku zriedkavý, pretože zo 100 reštrukturalizácií je úspešne ukončených iba asi šesť. Za zvládnutím situácie stojí Marcela Tokošová, ktorá prišla „zachrániť“ Kovotvar v roku 2010 ako krízová manažérka. Dnes je riaditeľkou družstva, ktoré sa znova teší z obchodných úspechov doma i v zahraničí.

Na export je určených 70 – 80 % produkcie, pričom najväčší záujem je o vybavenie a predmety do záhrady a o lapače nečistôt na diaľničné kanálové stoky. Cez britského partnera sa výrobky Kovotvaru (napr. kropiace kanvy) distribuujú aj do Buckinghamského paláca, kde v obchode princa Charlesa reprezentujú slovenský fortieľ.

MB

Fotografie na tejto strane sú z firemných zdrojov a servisu TASR.

Veľtrhy v Brne očakávajú početnú slovenskú účasť

V termíne 29. 9. až 3. 10. 2014 sa v Brne uskutoční už 56. ročník Medzinárodného strojárského veľtrhu.

Na najväčšom stredoeurópskom priemyselnom veľtrhu bude Slovensko, hneď po Nemecku, druhým najväčším zahraničným vystavovateľom.

MSV sa vždy v párnych rokoch koná v rozšírenej podobe ako komplex niekoľkých priemyselných a technologických veľtrhov. Dominantný odbor obrábacích a tvárniacich strojov sa predstaví na špecializovanom veľtrhu IMT, ktorý je najväčšou prehliadkou svojho druhu v strednej a východnej Európe. Niektoré firmy preferujú špecializované veľtrhy zamerané na tieto brandže, ktoré sa v Brne konajú raz za dva roky. Ide o Medzinárodný zlievarenský veľtrh FOND-EX, Medzinárodný veľtrh zvaracej techniky WELDING, Medzinárodný veľtrh

technologíi pre povrchové úpravy PROFINTECH a Medzinárodný veľtrh plastov, gúmy a kompozitov PLASTEX.

Bohatý obsah

Samotný MSV tento rok zahŕňa osem špecializovaných odborových celkov – od materiálov a komponentov pre strojárstvo až po dopravu a logistiku. Hlavnou témou ročníka bude opäť prierezový projekt AUTOMATIZÁCIA – meracia, riadiaca, automatizačná a regulačná technika. Pokračuje tiež úspešný projekt Transfer technológií a inovácií, do ktorého sa zapájajú ako české, tak aj slovenské technické vysoké školy ponúkajúce spoluprácu komerčným partnerom. V sprievodnom programe nebude chýbať medzinárodné stretnutie podnikateľov Kontakt-Kontrakt, jednoduchový veľtrh pracovných príležitostí v technických odboroch JobFair MSV, konferencia a výstavka 3D tlač alebo interaktívna prezentácia vzorovej baliacej linky Packaging Live.

Usporiadatelia očakávajú, že veľtrh bude

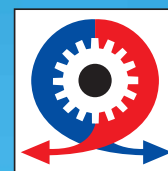
väčší ako minulý rok, keď sa na ňom zúčastnilo 1 482 vystavujúcich firiem z 28 krajín a podiel zahraničných účastníkov prekročil 45 percent. Expozície si vtedy pozrelo 71 447 návštevníkov z 55 krajín.

Vystavovatelia zo SR sú tu doma

MSV Brno sa dlhodobo teší vysokému záujmu slovenských vystavovateľov, ktorí ho – nielen vďaka geografickej blízkosti – stále pokladajú za „svoj“. Ich pozícia korešponduje s objemom vzájomnej obchodnej výmeny. Päť mesiacov pred začiatkom bolo prihlásených 58 slovenských firiem a ďalšie o účasti rokujú.

Najviac sa ich predstaví na veľtrhu obrábacích a tvárniacich strojov IMT, majú však záujem aj o plastikársky veľtrh PLASTEX a ďalšie. Popri individuálnych expozíciách sa opäť chystá spoločná prezentácia pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR. Informácie o tradičnom Slovenskom národnom dni na MSV, ďalších sprievodných akciách a zaujímavostiach k veľtrhu nájdete na www.bvv.cz/msv. PR

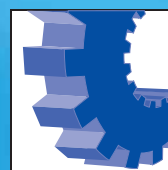
GW1467B18



MSV 2014

56. medzinárodný strojársky veľtrh

AUTOMATIZACE



IMT 2014

9. medzinárodný veľtrh obrábacích a tvárniacich strojov



29. 9.–3. 10. 2014

Brno – Výstaviisko

Veletrhy Brno, a.s.
Výstaviště 405/1
603 00 Brno
Tel.: +420 541 152 926
Fax: +420 541 153 044
msv@bvv.cz
www.bvv.cz/msv

BVV 
Veletrhy
Brno

Daňové licencie – kedy povinnosť ich platenia nevzniká

Pre daňovníkov vzniká nová povinnosť platenia daňových licencií, prvýkrát sa odrazia v daňovom priznaní za rok 2014.

Zavedením inštitútu daňových licencií novelou zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov (ďalej aj ako „zákon o DP“) došlo k znepríjemneniu vizíí do budúcnosti u mnohých podnikateľov.

Daňová licencia je legálny pojem vysvetlený ako minimálna daň po odpočítaní úľav na dani (úľavy na dani upravujú ustanovenia § 30a, § 30b, § 52 ods. 3 a 4 zákona o DP) a po zápočte dane zaplatenej v zahraničí. Daňovník platí licenciou:

- a) za každé zdaňovacie obdobie, za ktoré daňovník vypočítal daňovú povinnosť v daňovom priznaní v nižšej sume, než je výška daňovej licencie;
- b) za každé zdaňovacie obdobie, za ktoré daňovník vykázal daňovú stratu.

Kto musí platiť daňovú licenciou

Po prvýkrát sa budú licencie platiť za zdaňovacie obdobie pre rok 2014 v daňovom priznaní v roku 2015.

Novelizovaný zákon o dani z príjmov zavádza pozitívne aj negatívne vymedzenie povinných osôb. Pozitívne stanovený okruh povinných osôb tvoria:

- a) daňovník, ktorý k poslednému dňu zdaňovacieho obdobia nie je platiteľom DPH s ročným obratom neprevyšujúcim 500 000 € (daňová licencia je vo výške 480 €);
- b) daňovník, ktorý k poslednému dňu zdaňovacieho obdobia je platiteľom DPH s ročným obratom neprevyšujúcim 500 000 € (daňová licencia je vo výške 960 €);
- c) daňovník, ktorý za zdaňovacie obdobie dosiahol ročný obrat viac ako 500 000 € (daňová licencia je vo výške 2 880 €).

Koho sa platenie netýka

Nie každý podnikateľ má povinnosť platiť daňové licencie. Plateniu daňových licencií sa možno vyhnúť niekoľkými spôsobmi:

1. Najjednoduchší spôsob v sebe obsahuje ust. § 46b zákona o DP. Na základe metódy logického výkladu uvedeného ustanovenia daňovú licenciou neplatí podnikateľ, ktorý nedosiahol



v dotknutom zdaňovacom období stratu a zároveň svoju daňovú povinnosť vypočítal v sume prevyšujúcej výšku stanovenej daňovej licencie. Povinnosť zaplatiť daň z príjmu v sume vyššej, ako je daňová licencia zo zákona, vylučuje povinnosť uhradiť súčasne daňovú licenciou. Dobre fungujúci podnik, ktorý spĺňa svoj účel, t. j. dosahuje zisk, je zaviazaný k plateniu dane z príjmov a ustanovenia o minimálnej dani sa ho takto nedotýkajú.

Daňová licencia predstavuje minimálnu daň po odpočítaní úľav a zápočte dane zaplatenej v zahraničí.

2. Iným prípadom, v ktorom je daňovník oslobodený od platenia daňových licencií, je jeho explicitné vymedzenie v zákone o DP. Výslovné ustanovenie určenou osobou je daňovník, ktorý nie je zriadený za účelom podnikania, napr. záujmové združenia, profesijné komory, politické strany, spoločenstvá vlastníkov bytov, obce a iné subjekty uvedené v § 12 zákona o DP. Takže na podnikateľov sa uvedené ustanovenie nevzťahuje.
3. Podnikateľ, ktorý je fyzickou osobou podnikajúcou na základe živnostenského zákona (samostatne zárobkovo činná osoba), nie je

do procesu platenia daňovej licencie vôbec zahrnutý. Ustanovenie § 46b zákona o DP sa totiž dotýka výlučne právnických osôb.

Licenciou musia platiť podniky vykazujúce stratu či len symbolický zisk.

4. Oslobodenie od novozavedených licencií sa dotýka aj podnikateľa prevádzkujúceho chránenú dielňu alebo chránené pracovisko podľa ust. § 55 zákona č. 5/2004 Z. z. o službách zamestnanosti. Za chránené sa považuje také pracovisko, na ktorom je zriadené aspoň jedno pracovné miesto pre občana so zdravotným postihnutím a zároveň, na ktorom pracuje najmenej 50 % občanov so zdravotným postihnutím.
5. Daňovú licenciou neplatí ďalej ani daňovník, ktorému vznikla prvýkrát povinnosť podať daňové priznanie za zdaňovacie obdobie, v ktorom tento daňovník vznikol. Daňovník, ktorý vznikne v roku 2014, je z povinnosti platiť daňovú licenciou za zdaňovacie obdobie roku 2014 úplne vylúčený.
6. Podľa ust. § 46b ods. 7 zákona o DP daňovník neplatí daňovú licenciou za zdaňovacie obdobie, ktoré sa začína dňom vstupu do likvidácie a končí sa dňom skončenia likvidácie. Vstup do likvidácie využívajú podnikatelia, ktorí nemajú žiadne záväzky alebo majú záväzky, ktoré sú schopní z majetku spoločnosti uhradiť, a zároveň reálne nevykonávajú žiadnu činnosť (najmä tzv. spiace spoločnosti). Ak likvidáciu podnikateľ zruší a následne podniká ďalej, za obdobie, kedy bola spoločnosť v likvidácii, sa daňová licencia neplatí.

7. Posledná zákonná možnosť, pri ktorej nevzniká povinnosť platenia licencie, je zrušenie spoločnosti bez likvidácie s právnym nástupcom, t. j. splnutím, zlúčením alebo rozdelením spoločnosti.

Iná možnosť zníženia

Okrem vyššie uvedeného výpočtu zaraďujeme nárok znížiť si povinnosti platby daňovej licencie až na polovicu v prípade, ak daňovník spĺňa podmienky ustanovené v § 46b ods. 3 zákona o DP. Menované oprávnenie sa vzťahuje na daňovníka, ktorý za zdaňovacie obdobie z celkového priemerného počtu zamestnancov zamestnáva najmenej 20 % fyzických osôb so zdravotným postihnutím.

Posúdiť správnosť zavedenia daňových licencií nie je jednoduché. Na jednej strane, daňové licencie sa dotýkajú prevažne spiacich

spoločností a nevzťahujú sa na ziskové spoločnosti a na ľahko zraniteľné SZČO. Avšak na druhej strane, vytvárajú nerovnaké podnikateľské prostredie a nezohľadňujú prípady, ako je

napr. zhoršenie výsledkov hospodárenia podniku len krátkodobého charakteru.

JUDr. Katarína Bystrická,

Právne centrum, s. r. o.

Ilustračné obrázky: SXC



Príbehy o riadení projektov

Na 4. konferencii BPUG SLOVENSKO organizovanej v spolupráci s Fakultou managementu UK sa opäť prezentovali zaujímavé a aktuálne projekty.



Na tejto prierezovej konferencii prednášajúci odkomunikovali príbehy z rôznych oblastí – IT, dopravy, e-služieb, cloudových riešení, ale aj architektúry, múzejníctva, cestovania a charity. Poukázali nimi na úspechy, ale najmä na úskalia, ktoré museli prekonávať jednotlivci aj tímy v úsilí dodať požadované projekty.

Konferencia poukázala na skutočnosť, že firma je vždy obklopená mnohými výzvami, ktoré treba riešiť a ktoré je možné transformovať do zaujímavých projektov. Výstupmi týchto iniciatív môžu byť produkty alebo služby, ktoré pomôžu pozitívne zmeniť našu spoločnosť.

PRINCE 2 vs. SCRUM

Tohtoročná konferencia priniesla aj inováciu vo forme workshopu „PRINCE 2 vs. SCRUM“, zameraného na spoznanie výhod a možností aplikácie jednotlivých metodík. Zúčastnilo sa na ňom viac ako 50 priaznivcov projektového riadenia. Ich očakávania boli rôzne – od pochopenia základných princípov agilnej metodiky riadenia projektov SCRUM cez spoznanie možných oblastí využitia PRINCE 2 až po identifikovanie oblastí, v ktorých je vhodná aplikácia jednotlivých projektových metodík.

O skúsenosti s aplikáciou metodiky SCRUM sa podelil Michal Vallo zo spoločnosti Aguarra, ktorý patrí medzi priekopníkov tzv. agilných metód riadenia projektov v ČR a na Slovensku. Peter Balco zo spoločnosti HP účastníkom predstavil svoje skúsenosti s využitím metodiky PRINCE 2 na prípadovej štúdii projektu relokácie dátového centra. Okrem pracovnej činnosti v HP sa P. Balco venuje aj zdieľaniu „best practices“ v oblasti riadenia projektov ako prezident združenia BPUG Slovensko.

Aplikácia agilných princípov

V živej záverečnej diskusii viacerí účastníci hľadali odpovede na otázku, ako možno aplikáciu agilných princípov inovovať tradičný systém riadenia projektu. Ich vstupy poukázali na dôležitosť neustálej inovácie. Viacerí sa pritom stavali skepticky k aplikácii SCRUM-u ako samostatnej projektovej metodiky v praxi. Na záver sa účastníci zhodli, že najvhodnejší model aplikácie SCRUM-u je v jeho kombinácii s niektorou z tradičných projektových metodík, ktoré sú postavené na princípe dodania projektových

cieľov pri dodržaní projektového rozpočtu, termínu a plánovaných zdrojov.

Projektoví manažéri, ktorí aplikovali tento model v praxi, riadili hlavnú časť svojich projektov s využitím nástrojov metodiky PMI, resp. PRINCE 2. Na tú časť projektu, kde bolo potrebné prísť s návrhom nového inovatívneho riešenia, zasa použili princípy agilnej metodiky SCRUM.

Ako základné výhody metodiky SCRUM, ktoré môžu podporiť tradičné riadenie projektov, boli označené tieto:

- motivácia a vysoká zaangažovanosť členov projektového tímu vychádzajúca z ich skutočného záujmu pracovať na projekte;
- každodenná zaangažovanosť klienta a používateľa na realizácii projektu v krátkych iteráciách/sprint s konkrétnym výstupom;
- pravidelná a priebežná spätná väzba od klienta/používateľa výsledku projektu.

Peter Minárik, Peter Balco, BPUG Slovensko

Foto: TASR

Prezentácie nájdete na www.bpug.sk.

Ako naštartovať (internetovú) firmu za 10 dní

Michal Meško a jeho online podnikateľský príbeh: lekcie a ponaučenia

Je to jeden z úspešných príbehov mladých šikovných Slovákov, ktorým nechýbala odvaha presadiť sa. Vhodný čas na webové start-upy, akým bol kedysi aj Martinus.sk, je práve dnes.

Nebolo to vždy jednoduché. Michal Meško začal veľmi skoro. Začal podnikáť už vo veku 15 – 16 rokov a potom pokračoval aj na vysokej škole. „V Martinuse som začínal ako programátor, bolo to financované z kamenného knihkupectva. Neskôr, keď som sa stal spoločníkom, zažil som situácie, keď sme neskutočne dlho dokázali riešiť, či sa rozhodneme pre to či to a ušetríme 200 korún. Vtedy sme investovali množstvo času, aby sme ušetrili, kde sa dá. Dnes už vnímame situácie, kedy radšej obetujem 100 eur a bude to urobené rýchlejšie a ten čas, ktorý nám to ušetrí, sa vráti. Čas je pre mňa vzácny.“

Kedysi sme investovali veľa času, aby sme ušetrili peniaze – teraz investujeme peniaze, aby sme ušetrili čas.

Vy nečakajte. Čas by mal byť vzácny i pre vás. Prečítajte si, ako podľa M. Meška môžete spustiť svoj webový start-up a na čo by ste si mali dať pozor. A urobte to. Avšak pripravte sa na to, že je to dlhodobá práca a úspechy často prídu až po veľa rokoch driny a omylov.

Prvý deň – Nápad

Podnikateľ na webe by mal od začiatku vedieť nasledovné: Prečo to robím? Pre koho to robím? Bude to celé dávať zmysel? Až potom riešiť konkrétne veci a hľadať ľudí do tímu.

Potom príde moment, keď si treba zalovíť v mysli a spomenúť si, ktorý zo spolužiakov a známych by mi mohol pomôcť a poradiť, či to vôbec bude mať zmysel. Najviac z toho celého



Michal Meško

si však „odmaká“ samotný zakladateľ start-upu. Ak nemáte chuť pracovať na sebe, nechajte to tak.

Druhý deň – Oblasť podnikania

Dnes je v móde robiť všetko globálne – čo môže motivovať. Nemám však rád, keď sa to zužuje len na to, že: buď urob niečo fakt veľké a globálne, alebo vlastne radšej ani nič nerob. To, vďaka čomu sa máme všetci lepšie, nevzniká z jedného Facebooku či Twitteru, ale z malého biznisu – môže to byť online shop, ktorý podporuje lokálnych dodávateľov.

Bolo by skvelé, ak by sa dal aplikovať aj globálne. Ale nerobiť to len preto, že musíte „myslieť vo veľkom“? Nemusíte. Radšej mať výnimočný lokálny webový projekt, ktorý pomôže ľuďom ako priemerný svetový nápad. Príkladom takýchto lokálnych projektov sú debnickari.sk, bioprevas.sk, ale aj mnoho iných.

Tretí deň – Vypracovanie podnikateľského plánu

Ak ide človek robiť webovú stránku a rozmýšľa, koľko má dať na grafiku a aký veľký redakčný systém má robiť – pričom vôbec nevie, či mu ten biznis vôbec pôjde, tak mu radím – nájdi si študenta, postav to na open source, otestuj to. A keď budeš vidieť, že máš zákazníkov a že ti nestačí tento systém, tak hneď začni investovať. Ale nezačínaj od konca.

To je paradox škôl, ktoré učia, ako robiť podnikateľský plán a držať sa ho. Na jednej strane, je to dôležité. Ale školy nedostatočne učia pravidlo „do not overthink“. Pretože start-up je o improvizovaní. O tom, že idem s minimom urobiť maximum. Nie je to o situácii, že máte rozpočet 50-tisíc eur a máte ho učebnicovo rozdeliť.

Štvrtý deň – „Zlegalizovanie“ podnikania

Licencie, práva, založenie eseročky... Treba sa tým prehrýzť. Keď som začínal, prežíval som zdesenie z toho, že si mám vytvoriť živnosť. Mal som paniku z toho, či nepôjdem do väzenia za to, že niečo nepodám. A čelil som mnohým otázkam: Ako to mám urobiť? Kde nájdem na to podklady?

Radšej mať výnimočný lokálny projekt, ktorý pomôže ľuďom, ako priemerný svetový nápad.

Musel som ich od kamarátov zbierať, pretože vtedy ešte neexistovala jednoduchá stránka v zmysle: „týchto 10 vecí budeš musieť urobiť, aby si sa stal živnostníkom“. Bolo to pre mňa niečo nové. Od čias, keď som si zakladal živnosť, po dnešok je viditeľný posun. Tento proces je rýchlejší. Mnohé veci možno podávať elektronicky.

Piaty deň – Budovanie značky

Vytvorenie loga a reklamného sloganu netreba zásadne preceňovať ani podceňovať. Ak je môj rozpočet 10-tisíc eur, určite by nemalo ísť na logo či corporate identity 5-tisíc, na druhej strane, nemal by to byť nejaký WordArt vytvorený mnou samým, aby som ušetril.

Ideálne je nájsť si šikovného študenta a mať jednoduché a solídne logo, ktorým sa dá budovať značka. Sú to náročné veci, pri ktorých si človek uvedomí, že to ešte nikdy nerobil a nevie to robiť. Ale aj o tom je cesta podnikania. Vy musíte byť ten, kto má prehľad o tom, ako na to. Zamestnanci sa vás budú chodiť na všetko pýtať, lebo prvé mesiace nebudete mať na to, aby ste si najali úplných profíkov.



Šiesty deň – Nastavenia s dodávateľmi

Keď dostanete od dodávateľa zmluvu, v 90 % to treba brať len ako návrh zmluvy, s ktorým je ešte možné niečo urobiť. Netreba sa hnevať na druhú stranu, ale normálne sa porozprávať a pýtať sa, ak nerozumieme konkrétnym bodom. Väčšinou sa to dá modifikovať.

A v prípadoch, keď nie, musíte brať do úvahy fakt, že ide o veľké firmy a korporácie, ktoré majú štandardizované zmluvy. V každom prípade je dobré vedieť, o čo ide a v čom sa danou zmluvou zaväzujete. Zmluva je právne väzujúca.

Siedmy deň – Reklama

Značku nebuduje billboardová kampaň, ale konkrétne zážitky a pocity. Ak ste boli nadšení, tak

to napíšete na Facebook ako recenziu a ostatných 300 kamarátov si to prečíta. A naopak, ak ste boli naštvaní, tiež to dáte na Facebook a ostatní budú mať v hlave výkričník. Tak to funguje.

Ôsmy deň – Práca s médiami

Ak vám napíše novinár, tak mu hneď odpíšte. Ak môžete, odložte prácu, ktorú máte. Lebo keď novinári budú vedieť, že ste im odpísali vždy načas, spoľahnú sa na vás a oslovia vás opäť. Je pravda, že tomu budete venovať aspoň pol hodiny a napíšete asi polstranový text – a novinár z toho použije možno len jednu vetu, ale nabudúce vás môžu osloviť a zahrnúť aj do väčšieho článku.

Novinár je človek, ktorý nemá prehľad o všetkom, hľadá odborníka na dané témy a ak si vy k nemu nájdete cestu a poskytnete mu relevantné informácie, tak je to win-win pre obe strany. Môžete si tak budovať svoju značku, lebo čitateľ vďaka vyjadreniam v médiách vie, že v Martinuse vedia, o čom hovoria.

Deviaty deň – Byť „dievča pre všetko“

Prešiel som si všetkým. A každý deň som sa učil niečo nové. O tom je podnikanie. O tom je start-up. Pravdepodobne je, že prvé mesiace budete najšikovnejší zo všetkých a budete robiť všetky veci najlepšie – faktúry, adminovanie stránok a sociálnych sietí, komunikovať s dodávateľmi a zákazníkmi... Lebo nebudete

mať na to, aby ste si najali špecialistov. A tak by to malo byť.

Start-up je o improvizovaní a o tom, že idem s minimom urobiť maximum.

Veľmi dôležitý je v podnikaní zlom – okamih, keď začnete úlohy delegovať na ľudí. Postupne bude potrebné najatť ľudí, ktorých budete osobne zaučať. Príde fáza, keď títo ľudia, ktorých budete školiť, nebudú ešte skúsení a zruční ako vy a bude ťažké pozeráť sa na nich, ako robia chyby. Ale je to prirodzená súčasť každého školiaceho procesu. Budete to musieť prijať a prekonať.

Desiaty deň – Motivácia a chuť vydržať

Mám veľmi rád samomotivujúcich sa ľudí. A tu sa opäť vraciame na začiatok – lebo ak robíte niečo, čo má zmysel, a vysvetlíte aj ostatným ľuďom, prečo to má zmysel, tak sa to poradí. Zmyslom pre zamestnancov by malo byť – robiť veci lepšie a dokonca aj proaktívne zatelefonovať zákazníkovi, napríklad keď nájde v sklade poslednú knihu, ktorú si zákazník žiadal.

JM

Obrázky: CW/Lenka Kowarowska; SXC

Firmy by mali zabojevať o talenty

Hlavnou výzvou firiem z hľadiska HR bude čoraz viac boj o kvalifikovaných zamestnancov.

Nielen slovenský, ale aj globálny HR trh prechádza výraznými zmenami. Na jednej strane, je tu vysoký počet ľudí bez práce, na druhej strane, firmy majú problém obsadiť pracovné miesta, ktoré si vyžadujú vysoko kvalifikované profesie. Hodnota talentovaných ľudí na trhu rastie a získať ich nie je jednoduché.

Generácia Y

Do hry sa podľa personálno-poradenskej spoločnosti McRoy dostáva takzvaná digitálna generácia Y, ktorá odmieta rutinnú nezaujímavú prácu a nadsasy. Tomuto trendu by sa mali prispôbiť aj firmy.

„Personálna inercia je mŕtva, do popredia sa dostávajú pri hľadaní vhodných zamestnancov

sociálne médiá. Kto chce získať inovatívnych, kreatívnych a nadšených ľudí, musí sám k ich náboru pristupovať inovatívne, kreatívne a s nadšením. Firmy budú potrebovať zmeniť aj svoje pracovné prostredie, inak tých najlepších ľudí nezískajú,“ tvrdí predseda predstavenstva McRoy Group Luboš Sirota.

Sloboda rozhoduje

Generácia Y, teda ľudia narodení v rokoch 1982 až 2000, budú podľa neho v roku 2020 predstavovať približne polovicu celosvetovej práceschopnej populácie. Na Slovensku je ich dnes takmer 1,5 milióna. Sú ambiciózní, radi kladú dôraz na imidž a status, chcú slobodu, kreativitu a flexibilitu. Kariére nemienajú obetovať svoj osobný život, viac sa sústreďujú na rodinu a zosúladienie súkromného a pracovného života, takzvaný work-life balance. Práve týchto ľudí budú potrebovať firmy zaujať.

Riešenie vidí McRoy v tvorbe kvalitného pracovného prostredia a nastavení firemných procesov tak, aby práca zasahovala zamestnancom

do osobného života čo najmenej. Kvalitné výsledky v tejto oblasti môžu podľa spoločnosti priniesť aj finančne nenáročnejšie riešenia. Ide napríklad o skrátené pracovné úväzky, ale najmä o pohyblivý pracovný čas či možnosť pracovať z domu.

Pomôže flexibilita

„Flexibilita neznamená, že zamestnanci pracujú menej. Znamená, že pracujú inak. Pri tomto druhu nastavenia práce totiž manažéri kladú dôraz na výsledky práce, nie na miesto a čas, v rámci ktorého zamestnanci na svojich projektoch pracujú,“ vysvetľuje hlavný konzultant McRoy Branislav Jovankovič. Práve táto forma benefitov by mala v budúcnosti rozhodovať o tom, či firma dokáže získať skutočne talentovaných ľudí alebo nie.

„V roku 2025 bude generácia Y tvoriť už 75 % celosvetovej pracovnej populácie. Firmy však potrebujú začať so zmenami už dnes,“ uzatvára Luboš Sirota.

TA/MR

Nedajte si odhryznúť ruku, keď ste chceli podať prst!

Nezištná odborná pomoc je sympatická, no mala by mať jasne stanovené hranice. Vaše povolanie vás predsa živí.

Aj keď obvykle hovorím svojim klientom o tom, že človek musí najprv nejaké úsilie investovať, záujemcom o spoluprácu ukázať kompetenciu a získať dôveru, dnes sa chcem pozrieť na pomoc a dávanie z opačnej strany. Občas sa totiž nikto z nás nevyhne stretnutiu s človekom, ktorý má v úmysle len „vysať“ všetky vedomosti, bonusy a pomôcky, nikdy sa však neodhodlá zaplatiť za služby, ktoré by mu naozaj pomohli. Vo chvíli, keď spolupráca zadarmo prerastie do obchodnej ponuky, takýto záujemca zrazu zistí, že on si vlastne dokáže poradiť aj sám!

Čo s chronickými odberateľmi darčiekov?

Rada by som povedala, že na človeka a jeho správaní to rozpoznáte, ale to by som klamala samu seba. Niekedy to spoznáte rýchlo, ale niekedy naozaj až potom, čo ste zbytočne vykonali množstvo práce. Myslím si, že veľkú úlohu tu zohráva osobná sympatia – čím „chrumkavejši“ vzhľad a príjemnejšie vystupovanie, tým neskôr človek odhalí, že z tohto mračna nezaprší. Nie, nechcela by som, aby ste si mysleli, že do každého vzťahu máte vstupovať len s natrčenou peňaženkou. Veľmi často pomáhám ľuďom zadarmo, s plným vedomím, že tu k zaplateniu nepríde a ja ho neočakávam. Či už sú to sociálne a dobrovoľnícke aktivity, podnikatelia na absolútnom začiatku (a tým tak trochu aj na mizíne) alebo priatelia, pre ktorých pomoc na peniaze nikdy neprepočítavam.

Aj keď ste prirodzene štedrý a ústretový, stanovte si hranicu, za ktorú bez úhrady nepôjdete.

Dokonce aj ktokoľvek cudzí dostane u mňa obvykle prvú konzultáciu zdarma, len aby sme obojstranne posúdili, či si budeme aspoň trochu rozumieť a spolupráca nebude pre žiadnu zo strán utrpením. No neskôr už v každom



zdravom pracovnom vzťahu musí byť jasné, že každý z nás sa niečím živí a aj dobrá rada stojí groš.

A dúfam, že je to len moja negatívna skúsenosť a nie pravidlo, keď sa mi v poslednom čase niekoľkokrát stalo, že som pomohla študentom s materiálom na ich školské i diplomové práce a nedočkala som sa toho jediného očakávaného platidla, ktorým je slovo ďakujem.

Dodávateľ stanoví, odkedy už ide o predaj

Nech už by vaše vstupné aktivity boli akokoľvek štedré, musíte si jasne stanoviť hranicu, za ktorú nechcete ísť. Dávate prvú konzultáciu zdarma? V poriadku, ale na požiadavku klienta, či by si nemohol urobiť záznam či dostať text v písomnej podobe, odpovedám nekompromisne: NIE. Uverejňujete kvalitné tipy a rady na webe? Dobré, no ak si čitateľ internetovej stránky potrebuje nájsť svoju informáciu, rešerš je už na ňom.

Niekedy sa hranica stanovuje dosť ťažko a uprostred rozhovoru sa človek ťažko odhodláva prerušiť ho a povedať, že ďalšia časť už bude platená. Príde mi preto jednoduchšie tieto pravidlá stanoviť hneď na začiatku. Vo fáze

„pitia kávy“ vysvetlím svoj prístup a spýtam sa, či to vyhovuje aj druhej strane. Ak nie, nič sa

V každom zdravom obchodnom vzťahu musí byť jasné, že aj dobrá rada stojí groš.

nestane, no obvykle to ľudia prijímajú ako férový a priamy postup a potom ani s platením nebudú problémy.

Nebojte sa predávať

Ľudia majú veľmi často hrôzu z momentu, keď budú musieť druhej strane ponúknuť niečo za peniaze. Vypestovali to v nás zrejme negatívne nátlakové taktiky, s akými sme sa v minulosti stretli, a nechceme sa ani za nič zaradiť medzi ľudí, ktorí niečo ponúkajú. Chápem. No je to mylné vnímanie činnosti, ktorej hovoríme predaj.

Ak niečo predávate, mali by ste byť presvedčení, že to ľuďom pomôže vyriešiť ich problém, prípadne poskytne zábavu či iný druh želaného výsledku. Poskytujete im pomoc, ak by vás

nestreli, mohli by sa so svojim problémom trápiť ešte veľmi dlho a niekedy by ani nenašli riešenie. Vy ste ten, kto im môže ukázať cestu a žiadny nátlak nemusí patriť k vašim pracovným metódam.

Najistejšie je navrhnúť jasné pravidlá hneď na začiatku pracovného jednaní.

Ak sa budete hanbiť vysloviť svoju ponuku, nikomu nepomôžete a vaši potenciálni zákazníci budú hľadať ďalej, aby svoje peniaze investovali do služieb niekoho iného. O predaji je na trhu množstvo dobrých kníh, veľa trénerov ponúka tréning a kto si dá trochu námahy, skutočne môže získať schopnosti, ktoré nebudú pôsobiť na ľudí odstrašujúco. Oplati sa trochu hľadať, pretože ak by ste nenašli tú pomyselnú hranicu medzi dávaním a predávaním, „zahyniete od hladu“, aj keby vaše rady boli hodné zlata.

Etika na oboch stranách robí z obchodu potešenie

Nikomu by som neodporúčala predávať výrobky či služby, ak nie je presvedčený o ich hodnote. Rovnako by som nikomu neodporúčala



spoliehať sa na to, že keď vytvorí ponuku, zákazník sa už nejako nájde a sám pochopí, akú hodnotu preňho ponúkané služby predstavujú. Ľudia si rýchlo zvyknú, že čosi dostávajú zdarma, a ak sami nestanovíte cenu, pravdepodobne sami nepocítia, že sa v istom okamihu „prehupli“ do platenej sféry.

Na druhej strane, ak podnikáte už trochu dlhšie, určite máte skúsenosť, že pracovať s ľuďmi, ktorí majú zmysel pre dobrú výmenu, je čistá radosť. Klient, ktorý nechce veci

zadarmo (dokonca si ich zadarmo odmietajú vziať), dostane u mňa vždy priaznivejšiu cenu. A nielen to, dbám na to, aby som sa aj ja revanšovala nákupom u neho, ak to povaha služieb dovoľuje, alebo mu aspoň odporúčala iných zákazníkov. Takto vnímam etiku v obchode i spolupráci a už dlhé roky nemám o zákazníkov núdzu.

Jana Škutková
www.marketingovo.sk
 Ilustračné obrázky: TASR, SXC

Väčšina manažérov toleruje korupciu

Získať alebo udržať si zákazku pomocou praktík bežne označovaných ako nekalé je ochotných 62 % slovenských manažérov. Vyplýva to z celosvetového prieskumu poradenskej spoločnosti EY. „Korupcia je v Slovenskej republike značne rozšírená a neetické správanie pretrváva,“ informovala senior manažérka oddelenia investigatívnych služieb a riešenia sporov spoločnosti EY Slovensko Pavla Hladká.

Podľa prieskumu si 56 % slovenských respondentov myslí, že korupcia na Slovensku je značne rozšírená a finančné úplatky toleruje 26 % opýtaných. To predstavuje v rámci Európy deviate miesto, hneď za Ruskom. Celosvetovo v tomto prípade vedú Gréci (58 %).

Podľa prieskumu majú generálni a finanční riaditelia tendenciu venovať rizikám podvodu a korupcie menšiu pozornosť ako ostatní členovia vedenia. Menej sa zúčastňujú na protikorupčných školeniach (absolvovalo ho len 38 % oslovených manažérov) a v menšej miere prispievajú k posúdeniu korupčných rizík, ktoré potenciálne hrozia ich spoločnosti (30 %). Prieskum indikuje aj stagnáciu slovenských firiem pri zavádzaní protikorupčných pravidiel.

Asi 35 % z nich nemá interné protikorupčné pravidlá. Prieskum realizovala pre EY od novembra 2013 do februára 2014 výskumná agentúra Ipsos. Išlo o 2 719 rozhovorov s manažermi veľkých spoločností z 59 krajín.

TA

Diplomacia slúži podnikateľom

Slovenská ekonomická diplomacia sa počas roka 2013 transformovala na službu pre podnikateľskú komunitu, ktorá je schopná reagovať na jej konkrétne potreby a podnety. Uviedlo to Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí (MZVaEZ) SR v Správe o stave a výsledkoch ekonomickej diplomacie za rok 2013, ktorú v júni schválila vláda SR.

Vláda podľa správy „v rámci procesu rozvoja a prepájania ekonomických vzťahov vo svete“ radí ekonomickú diplomaciu k základným pilierom aktivít zahraničnej politiky SR. Táto zložka je z jej pohľadu aj prostriedkom na podporu vnútornej hospodárskej politiky, a to „prostredníctvom proexportnej politiky, politiky sporej s prílevom zahraničných investícií, s programami podpory investovania domácich subjektov v zahraničí...“ Osobitne sa zameriava na

podporu exportných aktivít malých a stredných podnikov.

Správa upozorňuje aj na aktivity poradných inštitúcií – Rady vlády SR na podporu exportu a investícií, Rady pre strategické riadenie, koordináciu a kontrolu činnosti Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) a Rady ministra dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja pre koordináciu činnosti Slovenskej agentúry pre cestovný ruch (SACR).

TA



Prísnejšie na trhoviskách

Na trhových miestach budú môcť od 1. júla 2014 predávať výrobky a poskytovať služby len osoby s podnikateľským oprávnením. Ak niekto bude predávať rastlinné a živočíšne výrobky z vlastnej pestovateľskej alebo chovateľskej činnosti alebo lesné plody, bude musieť preukázať vlastníctvo, nájom alebo obdobný vzťah k pozemku, kde túto činnosť vykonáva. Vlastné použité výrobky sa budú môcť predávať len v primeranom množstve.

„Od 1. júla sa na Slovensku spresnia podmienky predaja na trhových miestach, ktoré zriaďuje obec alebo iná osoba, ktorej obec na zriadenie trhového miesta vydala povolenie,“ informovala hovorkyňa Finančnej správy (FS) SR Patrícia Macíková.

Predajca musí byť držiteľom povolenia na predaj alebo poskytovanie služieb, ktoré mu vydá obec. Predávajúci podľa novely musí byť držiteľom osvedčenia o odbornej spôsobilosti, ak chce predávať huby. Novela tiež určila, že výrobky napájané z elektrickej siete sa môžu predávať len tam, kde je možné takýto výrobok odskúšať. V záujme ochrany spotrebiteľa pred nekvalitným tovarom sa obmedzil aj predaj športových potrieb. Za porušenie povinnosti môže orgán dozoru uložiť pokutu až do výšky 17 000 eur. TA



ZOCR: Kontrolóri krivdia obchodu

„Výsledky úradných kontrol v obchodných reťazcoch sú vždy vyhodnocované kompetentnými pracovníkmi zodpovedne a profesionálne. Ak ide o nedostatky objektívne zistené pochybením v obchodnom reťazci, sú v obchodoch zavádzané rýchle nápravné opatrenia,“ uvádza sa v nedávno zverejnenom stanovisku Zväzu obchodu a cestovného ruchu (ZOČR) SR.

Podľa štatistik Štátnej veterinárnej a potravinovej správy (ŠVPS) SR stále patrí medzi najčastejšie nedostatky zistené v rámci kontrol v obchodoch nesprávne označovanie výrobkov. Podľa ZOČR SR však za správne označovanie a poskytovanie informácií spotrebiteľovi zodpovedá výrobca či baliareň potravín. „Obchod je často neprávom označovaný za jediného vinníka, a to aj napriek tomu, že nedostatky v označení potraviny nespôsobil, často nedokázal identifikovať (napr. pesticídy, neuvedené alergény, sladidlá, farbivá, konzervačné látky...) alebo ich nevie ovplyvniť,“ konštatuje sa v stanovisku. AV

Cigarety, alkohol a obchodná vojna etikiet

Vývozcovia alkoholu sa boja zákazu etikiet ako v prípade cigariet. Mohol by sa týkať exportu do moslimských krajín.

Keď Austrália pred niekoľkými rokmi zaviedla štandardizované balenie cigariet, teda jednotné škatuľky s odstrašujúcimi obrázkami, nahnevala tým zahraničných výrobcov. Indonézia, Ukrajina, Kuba a ďalšie štáty Austráliu žalujú u Svetovej obchodnej organizácie (WTO), najmä na základe autorských práv jednotlivých značiek. Najďalej zašla Indonézia, ktorá je jedným z najväčších vývozcov cigariet, ale zároveň dovozcom austrálskeho vína. V tejto prevažne moslimskej krajine je alkohol kontroverznou témou. Teraz zvažuje protiopatrenia vo forme požiadavky na jednotné balenie vína.

Podobný spor sa môže čoskoro dotknúť aj EÚ. Veľká Británia totiž chce pritrviť boj proti fajčeniu a ísť ďalej, ako nariaďuje nedávno prijatá „tabaková smernica“. Reálny problém v tom

vidia vývozcovia alkoholických nápojov, ktorými sú preslávené Anglicko aj Škótsko. Hrozí, že whisky či džin, určené na vývoz do niektorých ázijských krajín, budú musieť byť v „anonymnom“ balení, v dôsledku odvetných opatrení.

EÚ navonok vystupuje ako jednotný trh a protifajčiarska legislatíva sa dotýka aj mimoeurópske výrobcov, takže v budúcnosti možno očakávať rozšírenie podobných sporov. Alkohol, silný exportný artikel mnohých európskych krajín, by sa ľahko mohol stať obťou týchto fahaníc.

Otázkou je, do akej miery sa v EÚ rozšíri jednotné balenie cigariet. A obmedzovania možnosti prezentovať značku produktu s odôvodnením, že škodí zdraviu, sa už teraz obávajú aj výrobcovia niektorých ďalších potravín a liekov. TA



Bariéry a pomoc pri nákupe v e-shopoch

Hoci je nakupovanie v internetových obchodoch čoraz populárnejšie, veľa Slovákov s ním skúsenosť ešte nemá. Približne 40 percentám z opýtaných, ktorí cez internet ešte nenakupovali, prekáža, že si tovar nemôžu vyskúšať či ohmatať. Približne štvrtina sa obáva problémov spojených s prípadnými reklamáciami.

Vyplyva to z online prieskumu, ktorý na vzorke takmer 2 000 respondentov navštevujúcich porovnávacie portály urobila výskumná agentúra NMS Market Research a portál Heureka.sk.

„Nemožnosť vyskúšať či ohmatať si tovar prekáža najmä ženám a mladým ľuďom,“ hovorí riaditeľ NMS Market Research Michal Osuský. V prípade ľudí nad 60 rokov až 40 % opýtaných nenavštevuje e-shopy z dôvodu, že nevedia, ako nákup na internete funguje.

Pri rozhodovaní sa, v ktorom obchode nakúpiť, môžu spotrebiteľom pomôcť aj informácie o tom, či je e-shop držiteľom rôznych ocenení či certifikátov, napríklad certifikátu „Overené zákazníkmi“. DM

20 rokov Zväzu obchodu

Zväz obchodu a cestovného ruchu (ZOČR) Slovenskej republiky je stavovská organizácia, ktorá vznikla v roku 1994 pod názvom Asociácia

veľkoobchodných a distribučných spoločností – AVODIS. V roku 1999 sa pretransformovala na Zväz obchodu SR. Ďalším krokom a prirodzeným vyústením prieniku medzi obchodom a cestovným ruchom bolo začlenenie organizácií z oblasti CR do štruktúr zväzu. Ten v roku 2004 prijal svoj súčasný názov.

V súčasnosti tvoria najaktuálnejšiu agendu zväzu otázky (reštrikčnej) obchodnej a potravinovej legislatívy, kontroly kvality a bezpečnosti potravín, podiel slovenských výrobkov v obchodoch, legislatíva o odpadoch a obaloch a ďalšie. ZOČR SR je o. i. aj partnerom kampane na podporu predaja domácich produktov Kvalita z našich regiónov a projektu na zamedzenie dostupnosti tabakových výrobkov neplnoletým Na veku záleží. Reprezentuje Slovensko vo vzťahu k európskemu zväzu obchodu Eurocommerce so sídlom v Bruseli. JF

Zahraniční investori v maloobchode SR

Spoločnosť	Prvá PJ	Súčasnosť
Billa	1993	121 PJ
TESCO	1996	60 HM, 40 SM, 5 OD a 30 malých PJ
METRO	2000	6 VO centier
Carrefour	2000	4 HM
Kaufland	2000	53 PJ
Ahold	2001	20 HM, 4 PJ Albert
Lidl	2004	121 PJ

Pozn.: stav k 30. 4. 2014. Uvedené sú len spoločnosti, ktoré v súčasnosti pôsobia v SR. PJ = prevádzkové jednotky. Zdroj: ZOČR SR.

OSLOVTE NAŠICH ZÁKAZNÍKOV!

Aké služby ponúkame?

- Inzercia v reklamných novinách Kaufland
- Neadresná distribúcia letákov do poštových schránok
- Vlastné reklamné spoty v in-store rádiu
- POS aktivity

Prečo využiť naše služby?

- Účinnosť a obľúbenosť reklamných novín
- Vysoká flexibilita pokrytia
- Kvalitná distribúcia pri nízkych nákladoch

Telefón: 02/49 590 238

E-Mail: reklama@kaufland.sk



**[www.kaufland.sk/
reklama](http://www.kaufland.sk/reklama)**



Silný partner pre Vás!



*Tu som
správne!*

Pavol Rankov: čítaním získate informačnú a konkurenčnú výhodu

O informatizácii, znalostnej spoločnosti, Facebooku a informačnej hygiene

Je úspešný spisovateľ poviedok a románov.

Zároveň je odborníkom na informačnú spoločnosť.

Čítanie (správnych)

textov považuje za cestu

k profesionálnemu

a podnikateľskému úspechu.

• **Ste vedúcim Katedry knižničnej a informačnej vedy Univerzity Komenského v Bratislave. Čím sa tam zaoberáte?**

Otázkami ako mediálna komunikácia. Všetko to, čo nosí informácie, považujeme v našom odbore za médiá. Sledujeme, ako sa to vyvíja, vplyva na spoločnosť. V súčasnosti sa napríklad už nehovorí informačná spoločnosť, ale znalostná. Odborne to však ešte vyriešené nie je. Stále sa vedú diskusie o tom, či sa to len zmenil slogan alebo sa zmenil aj obsah.

Čo nás oprávňuje premenovať informačnú spoločnosť na znalostnú? Asi všetci cítime, že znalosť je viac ako informácia. Informácia môže byť aj to, že nejaká celebrita sa včera objavila na párty – to je určite informácia, ale či to je znalosť? Pre absolútnu väčšinu populácie asi nie. O tom sa práve vedú debaty.

• **Úlohu tu zrejme hrá aj relevancia informácie; ako sa dá využiť a kto ju dokáže využiť.**

Osobne mám takú tézu, ktorá je možno trochu rozporuplná. Paradoxom tejto spoločnosti je, že čím ďalej, tým viac to, čo už nie sú informácie, ale znalosti, vyrábajú softvéry, umelá inteligencia. Dolovanie dát, analýzy sociálnych sietí, na základe ktorých získavajú firmy vedomosti a poznatky o svojich zákazníkoch – to nerobia ľudia. Softvér je prosto taký múdry, že dokáže zistiť, že ten, kto si na Facebooku uvádza, že má rád vec A, tak zároveň štatisticky je vysoko pravdepodobné, že má rád aj vec C.

Znalosti na báze analýzy a spájania informácií dnes čoraz viac produkujú softvéry, umelá inteligencia.

To nerobia ľudia, s týmto poznatkom prichádza softvér na základe analýzy dát. Slovné spojenie umelá inteligencia – čo nám pripadalo voľakedy nemožné, že stroje nemôžu byť inteligentné – tak dnes sa mi vidí, že práve tie stroje sú inteligentnejšie ako obyčajní ľudia.



Pavol Rankov

• **A tieto témy priamo súvisia s predmetom knižničnej a informačnej vedy?**

Knižničná a informačná veda je veľmi zaujímavá vec. Keď som prišiel na katedru, základ toho, čo sme sa učili, tvorili dejiny písma, dejiny knižnic, bibliografia, čitateľské záujmy. Prešlo 30 rokov a základ toho, čo sa učia naši študenti, sú sociálne siete, databázy, vyhľadávanie na webe, optimalizácia webstránok a podobné veci. Prosto, je to úplne iný svet. Keby sa na to niekto pozrel, mal by veľké pochybnosti, či je to stále tá istá veda. Ale je, pretože takto dramaticky sa to vyvinulo nielen u nás, ale všade vo svete.

Bolo zaujímavé, ako sa menil názov toho odboru. V zahraničí sa tieto katedry najskôr volali library science – knižničná veda, potom library and information science – knižničná a informačná veda a teraz to slovo knižničná postupne odchádza. Prírodnou evolúciou sa ten odbor úplne zmenil, je to úplne o inom.

• **V akých profesiách potom nájdú uplatnenie vaši absolventi?**

Je to rôznorodé. Máme medzi nimi napríklad aj niekoľko hovorcov, čo je doména skôr žurnalistov, ale hovorcovia pracujú s informáciami. Absolventov máme aj v novej oblasti, ktorá sa nazýva konkurenčné spravodajstvo. Ide o dolovanie dát o konkurenčných firmách. Každá



veľká firma musí vedieť nielen to, čo robí bezprostredná konkurencia na tom istom trhu, ale aj to, čo sa deje v Japonsku alebo Austrálii. Na základe tých dát sa dajú predvídať určité trendy. Konkurenčné spravodajstvo je teda získavanie informácií o tom, čo robia iní, preto, aby sme sa mohli zlepšovať my.

- **Hovoríte, že sa zaoberáte všetkým, čo nesie informáciu, ale tú nesie aj leták obchodného reťazca...**

Keby na to prišlo, tak by sme nevyučovali ani analýzu takýchto informácií, pretože niektoré poznatky čerpáme aj zo psychológie – o tom, ako ľudia informácie prijímajú. Napríklad veľmi zaujímavé je to, ako sa dívame na webové stránky, akým spôsobom si ich prezeráme, keď surfujeme na webe.

Tzv. konkurenčné spravodajstvo predstavuje dolovanie dát o iných firmách a o tom, čo robia.

Zariadenia, ktoré sledujú pohyb oka po webovej stránke, ukazujú, že ten pohyb vytvára ako by písmeno F. Na začiatku si pozeráme celé riadky, potom sa posúvame spravidla po ľavej strane dole a potom zasa niekde v polovici tej stránky sa posunieme po celom riadku a zídeme dolu...

- **V čase veľkej záplavy textov je zrejme dôležité vedieť ich čo najrýchlejšie čítať a vyhodnocovať.**

Rýchle čítanie znamená začať vľavo hore a veľmi rýchlo skončiť vpravo dolu – a vytiahnuť základné dáta. Pochopiteľne, beletria sa takým spôsobom čítať nedá, ale ak je našou úlohou dokument iba spracovať a predprípraviť pre niekoho iného, kto si ho bude čítať podrobnejšie, vtedy je takéto rýchle čítanie optimálne.

Mimochodom, keď sme pri čítaní, som hlboko presvedčený o tom, že najbohatší ľudia tejto planéty, ktorí si to bohatstvo zarobili vlastnou prácou, všetci trávajú veľkú väčšinu svojho pracovného času čítaním.

- **Prečo si to myslíte?**

Čo robí Bill Gates od rána do večera? Číta reporty, správy, analyzuje tabuľky atď. Predstava, že majitelia Applu alebo Microsoftu sedia za počítačom a programujú, je naivná; to robili v roku 1971. Dnes už len čítajú o tom, čo sa deje vo svete, aby na základe toho prichádzali s víziou nových produktov. Tie však už oni nevytvárajú,



len veľmi vágne popíšu, ako by ten produkt mal asi vyzeráť.

- **Takže bohatstvo nájdeme v informáciách a čítaní?**

Áno, čítanie je kľúčová aktivita pre toho, kto chce byť úspešný na trhu práce.

- **Aké témy vás v súčasnosti najviac zamestnávajú?**

Zaoberám sa práve vzťahom medzi informačnou a znalostnou spoločnosťou. Mám túžbu napísať útlu štúdiu, ktorá síce nevyrieši problém, či sa vrátiť k pojmu informačná spoločnosť alebo definitívne prejsť k novému pojmu, ale chcel by som to trochu analyzovať. Napríklad sa pozrieť na oficiálne dokumenty európskych inštitúcií, ako sa tam pracuje s týmito pojmami. Pojem „informačná spoločnosť“ má už viac ako 20-ročnú tradíciu. Na začiatku sa verilo viac v technológie, v to, čo mohli priniesť. Verilo sa, že keď bude rýchly a široko dostupný internet

pre všetkých, tak sa všetko vyrieši. Teraz taký internet máme a nevyriešilo sa vôbec nič. Možno to je dôvod, prečo sa nehovorí o informačnej

Šum triviálnych informácií nás dnes často iba vyrušuje od sústredenej tvorby a získavania znalostí.

spoločnosti. Jej synonymom bol pojem spoločnosť informačných technológií a tú máme – to je tá infraštruktúra, na ktorej by mala vyrastať znalostná spoločnosť. Pochybujem však o tom, či naozaj vyrastá.

- **Aspoň niekde by vyrastať mala, či nie?**

Mám obavu, že dnes už aj mladý človek, ktorý sa zaoberá najsofistikovanejšími fyzikálnymi teóriami, pracuje takým spôsobom, že na pravej



strane obrazovky má odborné texty, ale na ľavej má otvorený Facebook. A kedykoľvek, keď príde nejaká hlúposť od kamaráta, tak okamžite preruší veľmi zložitú prácu, ktorá vyžaduje hlboké sústredenie, „preklopí sa“ a odpovedá na to, aká bola cez víkend párty.

Pojem „informačná spoločnosť“ má viac ako 20 rokov, ale nádeje s ním spájané sa nenaplnili.

Mám pocit, že informácie v súčasnosti fungujú tak, že znalosti prerušujú, narúšajú v mysli človeka. Dnes musíme byť stále dostupní. Kedykoľvek nám niekto pošle e-mail, očakáva sa, že do dvoch hodín mu musíme odpovedať, mobil musíme zdvihnúť okamžite, bez ohľadu na to, akému poznaniu sa práve venujeme, aké poznanie chceme vytvoriť. Tie krátke, často triviálne informácie nás neustále rozptyľujú, a tým aj znemožňujú to, aby sme v adekvátnom čase poznanie vytvárali.

• Sociálne siete teda vnímate skôr negatívne?

Pokiaľ uvažujeme o vysoko intelektuálnej činnosti, tak áno. Ich úloha by mala byť len na úrovni triviálnej komunikácie. Ak človek presunie svoje alter ego do facebookového profilu a to považuje za svoju osobnosť a zvyšok svojho života prispôbuje tomu, ako sa čo najlepšie odprezentovať na Facebooku, tak toto považujem za negatívne.

• Vy ste na Facebooku?

Dlho som sa tomu bránil, mal som to zafixované

ako niečo, čo je len pre deti. Nemyslím si, že je pre mňa osobne ničím užitočný. Hoci, mal som jeden predmet, ktorý som vyučoval formou e-learningu. Len pre ten predmet som si vytvoril jednorazový profil na jednu sezónu a ten som si ani nepomenoval svojim menom, ale označil som ho tak, aby sa na tom študenti aj zabavili.

• Aký to bol predmet?

O literatúre. Skúšali sme, akým spôsobom by bolo možné prostredníctvom sociálnych sietí viesť a moderovať diskusie o literárnych textoch. Povedzme, že by sa nejaká knižnica rozhodla, že vytvorí pre mladých ľudí, svojich čitateľov takúto platformu, kde sa nebudú stretávať osobne, ale priebežne si budú vymieňať dojmy o prečítanom. Úlohou študentov bolo, že každý týždeň jeden z nich vybral literárny text a ostatní o ňom museli komunikovať. Na konci semestra sme všetko zhrnuli a povedali sme si, či taký spôsob komunikácie je možný, aké sú jeho zákonitosti, riziká, úklady, komplikácie s tým súvisiace.

Nie je dobre, ak človek podriadi celý život svojej prezentácii na sociálnej sieti.

Bol to však len voliteľný predmet. Popri náročnejších predmetoch vždy treba študentom dať možnosť, aby si trochu mohli aj vydychnúť a zároveň sa predsa len niečo naučia.

• A k akým záverom ste tam dospeli?

Je to veľmi komplikované, aby takáto forma elektronickej výmeny fungovala takým

intenzívnym spôsobom, ako keď sa koná reálna beseda o diele, kde sa naozaj v priestore zídu ľudia. Keď sa v jednom čase majú zísť ľudia a virtuálne komunikovať o diele, nefunguje to, nemá to tú svoju emóciu. Študenti sami povedali, že nemá vôbec zmysel, aby sa to robilo.

• Spomínali ste, že pripravujete publikáciu o informačnej a znalostnej spoločnosti – a čo beletria? Pracujete na nových poviedkach alebo románe?

S beletriou som sa vyrovnal v tom zmysle, že som sa zasa vrátil medzi jej čitateľov. Predbežne nemám v pláne nič ďalej písať.

• Čo sa stalo? Stratili ste chuť alebo ste autorsky vyhořeli?

Možnože existuje autorské vyhořenie, ale skôr by som to pripisoval tomu, že v určitej fáze má človek pocit, že vždy, keď mu príde na um nejaký nápad, z ktorého by sa dala urobiť literatúra, tak si rýchlo uvedomí, že už to raz urobil.

Virtuálne besedy napr. o umeleckých dielach vôbec nefungujú; nemajú potrebnú emóciu.

Viackrát sa mi stalo, že som si vymyslel alebo poznačil na papier nejaký námet, o ktorom som vzápätí zistil, že som to spracoval pred desiatimi rokmi alebo v nejakej inej forme to už bolo. Nechcel by som bol plagiátorom seba samého.

• Ako sa odreagujete od práce a od písania?

Vždy som mal veľmi rád prírodu a teraz už aj viem prečo. Preto, že v prírode je málo informácií. Navyše, to nie sú informácie, ktoré vytvoril človek, ale to sú len vnemy. Najlepšie sa teda dokážem očistiť v prírode. Každý deň si doprajem nejakých 30 minút pobytu mimo informácií – to je najlepšia hygiena.

Pripravila: TA
Foto: TASR, SXC

Spisovateľ Rankov

Je majstrom poviedky, ale spisovateľský dar potvrdil aj svojim prvým románom Stalo sa prvého septembra, ktorý sa dostal aj na scénu SND. Druhý román Matky venoval opäť historickej téme. Uspel aj svojim zrejme na dlhší čas posledným beletristickým kúskom – poviedkovou knihou Na druhej strane. V rámci čitateľskej ankety Kniha roka 2013 sa umiestnila v prvej päťke.

Dnešný svet je multiobrazovkový

Do obrazovky televízora alebo koncového IT zariadenia sa pozeráme 5 hodín denne.

Multiscreen – používanie viacerých obrazoviek jedným používateľom – je predmetom analýzy, ktorú zverejnila spoločnosť Millward Brown. Štúdia mapuje spotrebiteľské správanie – čas strávený pri konkrétnej obrazovke či vnímavosť k reklame v telefónoch, laptopoch, tabletoch a televízii. Výsledky tejto štúdie pomôžu marketérom nastaviť integrované mediálne plány so silným synergickým efektom. Súčasťou sú výsledky 30 krajín vrátane Českej republiky a Slovenska.

Varianty (simultánneho) multiscreeningu

Podľa zistení výskumu strávi priemerný používateľ asi 5 hodín denne sledovaním obrazovky

telefónu, televízora, počítača alebo tabletu. Niektoré sleduje paralelne, takže súčet celkového času stráveného pri jednotlivých obrazovkách je 7 hodín. Minimálne dve hodiny denne teda strávi súčasne pred viac než jednou obrazovkou.

Štúdia identifikovala a popísala tri rôzne spôsoby využívania rôznych obrazoviek:

- shifting – nesimultánne (kontinuálne) používanie rôznych obrazoviek;

Priemerný používateľ trávi dve hodiny denne súčasne pri viac než jednej obrazovke.

- meshing – simultánny multiscreening súvisiaceho obsahu (t. j. pomocou druhej obrazovky dohľadáva a dopĺňa súvisiace informácie – napr. pri sledovaní televízie divák komunikuje o obsahu na sociálnych sieťach atď.);

- stacking – simultánny multiscreening nesúvisiaceho obsahu (pomocou druhej obrazovky vyhľadáva iný typ obsahu, než aký je na prvej obrazovke).

Čas pred obrazovkou a dosah reklamy

TV obrazovka stále zostáva veľmi silným prostriedkom na budovanie značky v oblasti viditeľnosti (salience) a je stále najviac využívanou obrazovkou v Anglicku, vo Francúzsku a v Španielsku. Stále je tiež obrazovkou s najväčšou mierou vnímavosti reklamy.

Smartfóny sú v súčasnosti najpoužívanejšou obrazovkou na svete v rámci celého dňa. Sú vynikajúcou platformou na určovanie trendov a odovzdanie nápaditých reklamných odkazov. Vnímavosť na reklamu v smartfónoch však nie je napr. v Európe taká vysoká ako v krajinách ako Keňa, Nigéria či Saudská Arábia.

Laptopy predstavujú obrazovku, ktorú používatelia najčastejšie využívajú samostatne (71 %). Reklamná vnímavosť prostredníctvom laptopov je len malá, ale je to najvyužívanejšia obrazovka napríklad v Českej republike, Rusku či Poľsku.

Skoro polovicu času, ktorý používatelia travia s tabletmi, súčasne travia aj s TV obrazovkou (49 %). Tablet generuje zmysluplnú odlišnosť značiek, ale len malú vnímavosť k reklame. Najlepšie výsledky sa ukazujú napr. na Filipínach, v Keni a Nigérii.

Výskum ukázal, že spotrebiteľia veľmi pozitívne vnímajú mikro-videa, interaktívne TV reklamy a reklamy na mobilné aplikácie, facebookové a webové stránky.

Výskum uskutočnili na vzorke 12 000 osôb vo veku 16 až 44 rokov, ktoré vlastnili televízor a minimálne jedno ďalšie zariadenie.

TA
Foto: TASR



Tablety pre školy

Dnešné deti sa rodia do technologicky vyspelej spoločnosti. Vyrastajú s novinkami, o ktorých ich rodičia čítali len v sci-fi románoch. Spôsob ich myslenia a komunikácie sa tiež mení.

Preto v rámci širšej iniciatívy nazvanej Vzdelávame pre budúcnosť priniesla spoločnosť Microsoft Slovakia spolu s partnermi na Slovensko projekt digitálnej triedy. Je postavený na moderných zariadeniach, ktoré spĺňajú najvyššie požiadavky na prácu s digitálnymi technológiami. Štvrtáci zo Základnej školy R. Dilonga v Trstenej v rámci tejto iniciatívy využívajú tablety Prestigio MultiPad Visconte s OS Windows 8.1

a so softvérom Office 365, ktoré plnohodnotne nahradia aj bežný počítač. Tablety majú bezdrôtovú klávesnicu s touchpadom, na ktorej deti pohodlne píšu napríklad aj domáce úlohy.

Na každodennú prácu v škole tiež dostali interaktívnu tabuľu Prestigio MultiBoard. Tablety učiteľa nenahradia, no deti si vďaka nim viac zapamätávajú a sú kreatívnejšie.

Rad tabletov Prestigio MultiPad Visconte je jedným z prvých, ktoré využívajú nový dvojjadrový 64-bitový procesor Intel Celeron s frekvenciou 1,46 GHz. Variabilitou konfigurácií sa dokáže prispôbiť potrebám používateľa.

JR



naša anketa

Téma: goodwill

- 1 Aký význam pripisujete goodwillu z hľadiska úspechu firmy a jej pozície na trhu? Je dnes dôležitejší ako v minulosti?
- 2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



KAROL VELEBA
obchodný riaditeľ
pre Slovensko,
Effectix.com

1 Internet priniesol zásadnú zmenu v dostupnosti k informáciám. Informácie sa na nás hrnú z každej strany a vybrať si tie hodnotné je čím ďalej, tým ťažšie. A práve dobré meno, povesť či goodwill spoločnosti, od ktorej informácie prichádzajú, sa stávajú kľúčovými. Dnes, keď „každý robí všetko“, je práve goodwill spoločnosti a všeobecne dobré meno bránou pre ďalší rast.

Posilňujeme náš goodwill aj edukatívnou činnosťou pre zákazníkov.

2 Naša spoločnosť stavia na vysokej odbornosti a kvalite svojich ľudí. Nebojime sa prezentovať naše myšlienky z oblasti internetového marketingu, ukazovať trendy a nové postupy. A práve táto naša edukatívna činnosť smerom k zákazníkom je to, čím si snažíme udržať a posilňovať náš goodwill.



V obývačke skoro ako v kine

Zakrivené obrazovky sa stali veľkým hitom na veľtrhu CES 2014, kde túto novinku predstavilo hneď niekoľko veľkých výrobcov, napríklad Samsung, LG alebo Changhong.

Zakrivenie projekčnej plochy má dlhú históriu. V kinách malo eliminovať skreslenie obrazu pri širokých formátoch. Prvým zakriveným plátnom na svete bola Cinerama v New Yorku v roku 1952. Dodnes sa zakrivenie využíva napr. v systéme IMAX, kde pomáha vytvoriť živý obraz a vtiahnuť divákov do deja. Pri vstupe tejto technológie do domáceho kina preto možno hovoriť skôr o návrate ku koreňom.

Vďaka širšiemu zornému poľu poskytujú moderné zakrivené obrazovky doteraz zrejme najdokonalejší divácky zážitok zo všetkých dostupných televízorov. Odborníci sa však obávajú,



Changhong model 3D55C8000i

aby ich nepostihol podobný osud ako 3D technológiu, ktorá nenaplnila očakávania zákazníkov. Úspech či neúspech zakrivených televízorov bude asi najviac závisieť od cenovej politiky výrobcov.

JR

Štýlový fotoaparát nielen na „selfie“

Najnovší prírastok značky Huawei Ascend G6 v strednej triede charakterizuje zaujímavá výbava, ktorú dopĺňa dobrý dizajn, kvalitné spracovanie a 5 MPx predná kamera pre fanúšikov selfie s hlasovou aktiváciou snimaní, rozpoznávaním scény a automatickou retušou tváre.

Telo telefónu je vyrobené z kvalitných plastov kombinovaných s kovovými leštenými prvkami. Zaujme aj krištáľovo jasným 4,5-palcovým

qHD displejom (960 × 540 bodov), hrúbkou 7,85 mm a hmotnosťou 115 g, ktoré stavajú na štýlovom dizajne obľúbeného Ascend P6. Srdcom telefónu je výkonný 1,2 GHz štvorjadrový procesor a o dlhú výdrž sa postará robustná 2 000 mAh batéria.



Huawei Ascend G6

JR

Na celý priestor jedinou kamerou

Najnovší prírastok v rade vonkajších kamier AXIS je 360° mini kamera M3027-PVE. Možno ju inštalovať na strop, podhlady či pod prístrešky a získať tak pokrytie až do uhla 360°, resp. 180° pri montáži na stenu. Kamera podporuje niekoľko zobrazovacích režimov a deformovaný pohľad „rybieho oka“ sama koriguje. Ponúka tiež mód zobrazenia určitých oblastí, ktorý umožní digitálne



otáčať, nakláňať a približovať jednotlivé oblasti.

Kamery v rade M30 sú navrhnuté tak, aby bola ich inštalácia čo najjednoduchšia, preto podporujú napájanie cez dátovú sieť (Power over Ethernet), nechýba záznam na SD kartu, podpora aplikácií tretích strán (priamo v kamere) alebo podpora štandardu ONVIF.

VN

SSD pre každý upgrade

Tri nové rady SSD diskov pre SATA 6Gb/s predstavila spoločnosť ADATA Technology. Dva z nich, modely Premier Pro SP900 M.2 2242 a 2282, sú vo verzii M.2 a sú určené pre nové stolné počítače a ultrabooky.

Napriek miniatúrnemu rozmerom prichádzajú aj vo väčších kapacitách, kde okrem verzie so 128 GB nechýbajú ani 256 a 512 GB. Podporujú technológiu Intel Smart Response, ktorá automaticky identifikuje najčastejšie používané

dáta a aplikácie, zrýchľuje prenos dát a poskytuje väčšiu kapacitu v porovnaní s inými SSD. Ďalší model Premier Pro SP910 má tradičný dizajn a je vhodný na prípadný upgrade pre hráčov alebo do počítačov na strih videa – dodáva sa aj vo verzii s kapacitou 1 TB.

AD



PRIPOMÍNA LASER. TLAČÍ ZA POLOVICU.



Revolúcia v tlači. Multifunkčné tlačiarne HP Officejet Enterprise X tlačia dvojnásobne rýchlejšie¹ a za polovičné náklady na stranu² ako laserová technológia. Atramentom sa netlačí už len v domácnosti - vstupuje i na pôdu kancelárie, ktorá doposiaľ patrila rýchlejším laserom. A to bez kompromisov, aj s výbavou ako sa patrí - podporujú bezdrôtové a mobilné pripojenie, vzdialenú správu, ponúkajú režimy a funkcie pre zvyšovanie produktivity, adaptujú sa na riešenia budúcnosti. Atrament je už nielen rýchlejší ako laser ale aj inteligentný a ekonomický. Zvykajte si.

HP Officejet Enterprise X

Pre veľké objemy, rýchle pracovné toky a výkonné firmy s produkciou až 6 000 strán za mesiac sú dizajnované robustné modely s označením „Enterprise X“.

V režime kancelárskej kvality tlačí HP Officejet Enterprise X585z dokumenty rýchlosťou až 70 strán za minútu, pričom prvú stránku vyhotoví do 8 sekúnd. Za všetkým stojí tech-

nológia HP PageWide, vďaka ktorej má tlačová hlava šírku celej strany, čím vytlačí dokument jediným prechodom. V sieti sa o ňu podelíte cez kábel, Wi-Fi alebo na využitím bezdotykovej technológie NFC. Projekty spravuje na veľkom dotykovom displeji, údaje a e-mailové adresy ľahko zadáte cez výsuvnú klávesnicu. HP firmvér chráni tlač citlivých údajov a dovoľuje spravovať zariadenie v štandardizovanom korporátnom tlačovom prostredí.

HP Officejet Pro X

Modely s označením Pro X predstavujú najrýchlejšie stolové multifunkcie na trhu. Sú určené pre malé kancelárie a stredne veľké tímy. Tlačia cez pevnú sieť, bezdrôtovo, z mobilných zariadení aj cez internet. Prostredníctvom dotykového displeja dokážu uložiť alebo odoslať sken, upraviť kópiu, zhotoviť brožúru. Optimálne využitie nájdete v prostredí s produkciou do 4200 strán za mesiac.

Originál sa oplatí

Kancelárska tlač využíva pigmentové atramenty, ktoré vydržia desaťročia. Odolávajú vyblednutiu, rozmazaniu,

možno ich pretieť zväzňovačom. Deklarované úspory dosiahnete len s použitím originálnych atramentových kaziet HP. Dvojbalenia kaziet ušetria 20 % nákladov, veľkokapacitné kazety XL až 50 % nákladov na tlač. Žiadne iné kazety im nedokážu konkurovať v kombinácii kvality, spoľahlivosti a výkonu.

Zaujíma vás téma atramentovej tlače v korporátnom prostredí? Vyberte si tú správnu tlačiareň pre vás: hp.sk/enterprise.



¹ Porovnanie na základe publikovaných údajov výrobcov o najrýchlejšom dostupnom farebnom režime (december 2013) vrátane farebných laserových MFP s cenou do 3000 eur, na základe trhového podielu podľa údajov spoločnosti IDC z Q3 roku 2013 a interného testovania tlačiarne v spoločnosti HP v najrýchlejšom dostupnom farebnom režime, podľa normy ISO 24734. Ďalšie informácie nájdete na <http://www.hp.com/go/printerspeeds>.

² Vyhlásenie o nákladoch na stranu je založené na väčšine farebných laserových zariadení MFP s cenou do 3000 eur k decembru 2013, na základe trhového podielu podľa údajov spoločnosti IDC z Q3 roku 2013. Výťažnosť ISO na základe nepretržitej tlače v predvolenom režime. Porovnanie nákladov na stranu pre spotrebný materiál laserových tlačiarň sú založené na publikovaných údajoch výrobcov o kazetách s najvyššou kapacitou. Podrobné informácie nájdete na webovej lokalite [hp.com/go/officejet](http://www.hp.com/go/officejet). CPP vychádza z odhadovaných koncových cien atramentových kaziet HP 980. Ďalšie informácie nájdete na webovej lokalite <http://www.hp.com/go/learnaboutsupplies>.



M.2 už prichádza aj do PC

Čipset Z97 od Intelu otvoril dvere pre SSD disky formátu M.2, ktoré sú tak okrem ultrabookov dostupné už aj pre klasické PC. Disky M.2 vyzerajú na prvý pohľad možno ako pamäťový modul, no v skutočnosti je to oveľa viac než len SSD.

Predovšetkým sú napájané priamo zo základnej dosky, jednoducho sa inštalujú a dosahujú veľké rýchlosti v komunikácii. Spoločnosť ASRock napríklad upravila dizajn svojej základnej dosky a ako prvá na svete priniesla pod názvom Ultra M.2 tretiu generáciu, ktorá dosahuje až štvornásobnú rýchlosť než ponúka základný štandard. Dáta z disku totiž obchádzajú čipset a disk komunikuje priamo s procesorom, vďaka čomu je možné dosiahnuť neobvykle vysokú rýchlosť až 32 Gbps.

VN

Myš, ktorá poteší aj dizajnom

Spoločnosť Logitech priniesla v poradí šiestu dizajnovú kolekciu počítačových myší v originálnej farebnej úprave. „Novú farebnú kolekciu, označovanú ako New Logitech Color Collection, sme navrhli s cieľom reflektovať otvorené vyjadrenie osobitosti každého používateľa v dnešnej spoločnosti,“ povedala Charlotte Johs, viceprezidentka pre globálny rozvoj značky a portfólia PC príslušenstva.

Prostredníctvom odvážnych vzorov a „pulzujúcich farieb“ môžete podľa nej vyjadriť svoju osobitosť. Kolekcia zahŕňa najobľúbenejšie modely značky, ako Wireless Mouse M325 či M317 s technológiou sledovania pohybu Logitech Advanced Optical Tracking alebo miniatúrnú Mini Mouse M187. JF



Apple uviedol Yosemite a OS8



Spoločnosť Apple predstavila nový operačný systém pre svoje osobné počítače Mac aj pre smartfóny iPhone a tablety iPad. Zároveň zverejnila aj prvé detaily o mobilnej aplikácii HealthKit, ktorá bude sledovať a analyzovať

údaje o zdraví používateľa.

Agentúry však konštatovali, že Apple na výročnej konferencii v júni neukázal žiadne veľké prekvapenie. CEO koncernu Tim Cook (foto) prezentoval najmä operačný systém Yosemite pre počítače Mac a systém OS8 pre iPhone and iPady s aplikáciou HealthKit. Tá bude zhromažďovať údaje o zdravotnom stave používateľa, ako je napríklad jeho krvný tlak či hmotnosť, ktoré doteraz sledovalo viacero aplikácií. K operačnému systému patrí aj aplikácia HomeKit umožňujúca pomocou smartfónu či tabletu ovládať domácu elektroniku, napríklad garážové brány, svetlá či termostat.

TA

Nová generácia tabletov s Androidom

Na výstave Computex v Taipeji predstavil Asus portfólio nových tabletov pre rôznorodé potreby používateľov. Nová generácia MeMO Pad prináša 7- a 8-palcové tablety, vybavené 64-bitovým procesorom Intel Atom (až do 2.3 GHz) a IPS displejom s HD rozlíšením.

Tablety fungujú aj ako prenosné bezdrôtové multimediálne centrá – pomocou štandardu Miracast dokážu streamovať multimediálny obsah na externé obrazovky. MeMO Pad 8 je pritom pri hmotnosti len 299 g a hrúbke 7,45 mm najľahší 8" LTE tablet na svete.



ASUS MeMO Pad

Predstavili tiež novú sériu Fonepad s funkciou 3G telefonovania a unikátnym dizajnom pre pohodlné používanie len v jednej ruke a tiež ASUS Transformer Pad s novou dokovacou klávesnicou. Novinky budú u nás dostupné už v lete. JR

Nový Server Barebone System pre HPC a Big Data

Počas tohtoročného Computexu predstavila svoje nové riešenia pre servery a výkonné pracovné stanice aj spoločnosť ASRock. Návštevníci tu po prvýkrát mohli „naživo“ vidieť

pracovnú stanicu série Intel 9 (Z97 WS) alebo serverový barebone 1U 12-bay s redundantným napájacím zdrojom, ktorým chcú nadviazať na úspechy platformy 1U cold storage.

Divízia ASRock Rack poukázala na svoje zameranie na HPC a kritické aplikácie, kde ako prvý výrobca na svete ponúka 3U systém s podporou až 8× GPU/MIC kariet. Umiestnením ôsmich slotov PCIe na čelnej strane zároveň úspešne eliminuje predhrievanie a účinne znižuje teplotu CPU a PCIe pre celkovo lepší výkon na oboch stranách. Zjednodušuje sa tým tiež údržba alebo výmena pri problémoch.

JR

ASRock série 1U12LX



Obrázky na tejto dvojstrane sú zo servisu TASR a firemných zdrojov.

Kto bude vozit' cestujúcich do Košíc

Zámer českého súkromného železničného dopravcu Leo Express, že bude vozit' pasažierov na Slovensko spolu s domácim prepravcom, sa komplikuje. Železničná spoločnosť Slovensko (ZSSK) s ním zrejme nechce na linke medzi Prahou a Košicami spolupracovať. Informovala o tom česká tlač. „Minulý týždeň sme zastavili práce na projekte spoločného vlaku,“ vyhlásil v júni Pavol Gábor, predseda predstavenstva ZSSK; k dôvodom sa nechcel bližšie vyjadriť.

Podľa pôvodnej dohody sa mala o zabezpečenie dopravnej cesty na Slovensku pre spoločný projekt postarať práve ZSSK.

Majiteľ Leo Express Leoš Novotný však tvrdí, že o komplikáciu nejde. „Počítame s tým, že kapacitu objednanú ZSSK prevezmeme. Plán jazdiť na Slovensko trvá,“ povedal.

Železničná spoločnosť Slovensko (ZSSK) v polovici júna znížila vo vybraných dňoch cestovné Inter City vlakov, premávajúcich na trase z Bratislavy do Košíc. Zároveň ich posilnila o nový IC vlak Šarišan. „Zaznamenávame rastúci záujem o priamu a rýchlu dopravu zo vzdialenejších



miest východného Slovenska na západ krajiny a naopak,“ povedal riaditeľ úseku obchodu ZSSK Jozef Schmidt.

TA

C. S. Cargo Slovakia sa uplynulý rok darilo

Spoločnosť C. S. Cargo Slovakia podľa medzinárodných účtovných štandardov skončila minulý rok s obratom 47 miliónov eur a ziskom pred započítaním úrokov, daní a odpisov (EBIT-DA) 2,8 milióna eur. V medziročnom porovnaní vzrástli tržby spoločnosti o 5,5 %.

„Uplynulý rok sa nám podarilo získať niekoľko

nových významných klientov, navýšiť objem zákaziek v rámci stabilných klientov a úspešne realizovať viacero úsporných opatrení. Zároveň sme rozšírili náš vozový park. Aktuálne tak disponujeme flotilou s počtom 250 nákladných automobilov,“ uviedol Michal Horák, generálny riaditeľ C. S. Cargo Slovakia, a. s.

TA

East Hub po roku pôsobenia

Zhruba pred rokom spustila firma Protherm Production v Skalici do prevádzky nové



logisticko-distribučné centrum s rozlohou 12 000 m². Dnes centrum dokáže v rámci Slovenska obslužiť denne 12 osobných odberov a rozoslať 20 zásielok. Mimo Slovenska fabrika denne vyexpeduje 8 až 10 kamiónov.

„V rámci Slovenskej republiky sa expedícia rozšírila o priame dodávky. V súčasnosti tak distribúcia prebieha tromi spôsobmi, ku ktorým patria priamy rozvoz celovozovými okružnými jazdami, distribúcia paletových a kusových zásielok a osobné odbery kotlov,“ vymenúva novinky Vladimír Výsmek, manažér logistického centra skupiny Vaillant. Najväčší podiel na expedícii majú závesné nekondenzačné kotly. Najviac sa ich vyváža do Ruska.

SB

Železničnú dopravu v EÚ treba zefektívniť

Efektívitu dopravy a kvalitu služieb v oblasti železničnej dopravy treba zlepšiť vo viacerých členských štátoch EÚ. Uvádza sa to v správe o stave európskeho trhu so železničnou dopravou, ktorú Európska komisia (EK) predkladá každé dva roky.

Podľa nej prináša otvorené konkurenčné prostredie a častejšie verejné obstarávanie lepšie služby pre cestujúcich a vyššiu hodnotu pre daňových poplatníkov. Eurokomisár zodpovedný za dopravu Siim Kallas zdôraznil, že ak majú železnice EÚ obstať v 21. storočí, je potrebné prijať rôzne opatrenia – zjednodušiť postupy povoľovania koľajových vozidiel, zvýšiť investície do infraštruktúry a podporiť výskum a inovácie, ale aj otvoriť domáce medzimestské spoje konkurencii.

Správa EK potvrdzuje, že odvetvie osobnej železničnej dopravy zaznamenalo od polovice 90. rokov obrovský nárast záujmu v krajinách ako V. Británia (+70 %), Švédsko (+42 %), Francúzsko (+37 %) a Belgicko (+26 %). Komisia zdôraznila význam rýchlovlakov, ktoré tvoria štvrtinu celého objemu dopravy v EÚ.

Rastie aj medzinárodná osobná doprava. Veľkí železniční dopravcovia už nie sú iba tradičnými štátnymi monopolmi, ale čoraz viac medzinárodnými dopravcami s viac ako štvrtinou obratu mimo domovskej krajiny. Rastie záujem aj o nákladnú železničnú dopravu. Nové subjekty v odvetví zamestnávajú asi 120 000 ľudí a majú 21-percentný podiel na osobnej a 28-percentný podiel na nákladnej železničnej doprave.

Železničná doprava je však stále vo veľkej miere závislá od verejných dotácií (okolo 36 miliárd eur v roku 2012). Kritické hodnotenie si železnice vyslúžili aj pre nedostatočné bezbariérové prístupy, ktorými prichádzajú o veľký zákaznícky potenciál.

TA

EÚ oceňovala udržateľnú mobilitu

Európska komisia predstavila v júni 19 akcií, ktoré za rok 2014 získajú finančné prostriedky v rámci kampane za udržateľnú mestskú mobilitu Zvoľ si správnu kombináciu. Jedným z nich je aj projekt zo Žiliny. Ide o projekt „Na bicykli do práce“ občianskeho združenia Mulica, ktorý prepája cyklistiku s podnikmi v tomto meste. Povzbudzuje ústretovú politiku obchodov, hotelov a ďalších organizácií voči cyklistom.

Všetky vybrané akcie v rámci EÚ podporujú ekologickejšie a udržateľnejšie spôsoby dopravy po meste z hľadiska technických riešení či informačných aktivít. V tomto roku sa projekty mali viac sústrediť aj na používanie mobilných aplikácií a sociálnych médií.

TA

Na linke Londýn – Košice už 50-tisíc cestujúcich

Po necelých deviatich mesiacoch prevádzky linky Londýn – Košice na košickom letisku privítali začiatkom júna 50-tisíc cestujúcich. O linku, ktorú prevádzkuje spoločnosť Wizz Air, je od jej spustenia vlni v septembri vysoký záujem na oboch stranách – v Košiciach i Londýne. „Necelý rok po otvorení prevádzky letecká spoločnosť ponúka z Košíc do Londýna desať letov týždenne na palube svojich moderných lietadiel Airbus A320,“ uviedol výkonný riaditeľ Letiska Košice Karl Dandler.

„Teší ma fakt, že toto spojenie stále vo väčšej miere využívajú aj britskí turisti, ktorí objavujú naše krásne mesto i okolitý región,“ konštatoval košický primátor Richard Raši. **TA**



Regionálne letiská si finančne polepšia

Regionálne letiská na Slovensku si v tomto roku prílepšia dovedna o 258 820 eur. Rezort dopravy im tieto financie presunie z prostriedkov predchádzajúcich rokov z programu Tvorby a implementácie politik. „V rozpočte bolo financovanie letísk poddimenzované oproti minulým rokom, takže sme dlhodobé avizovali, že sa budeme snažiť akékoľvek usporené peniaze presunúť na dofinancovanie tohto hendikepu,“ odôvodnil minister dopravy Ján Počiatek.

Na leteckú dopravu totiž putoval z rozpočtu v tomto roku jeden milión eur, pričom vlni mala k dispozícii šesť miliónov. Minister sľubuje, že sa bude snažiť do budúcnosti nájsť pre letiská aj ďalšie peniaze a vykryť ich reálnu potrebu. **TA**

Americké aerolínie – po kríze najziskovejšie

Bankrot, fúzie a cenové šoky na trhu s leteckým palivom, ktorým museli v uplynulej dekáde čeliť americké letecké spoločnosti, priniesli prekvapujúci výsledok – stali sa z nich najziskovejšie aerolínie na svete. Americké aerolínie tak na čele so spoločnosťou Delta z hľadiska prevádzkového zisku a trhovej hodnoty obsadili najvyššie priečky v rebríčku leteckých svetových spoločností. Prítom ešte pred piatimi rokmi dominovali na prvých priečkach európske a ázijské letecké spoločnosti. Veľké americké aerolínie sa však zbavili „zlozvykov“, ako je napríklad pridávanie letov, aby si udržali podiel na trhu. Zredukovali tiež náklady, prídali sedadlá, zvýšili ceny leteniek a zaviedli poplatky aj za služby, ktoré boli kedysi zadarmo. Vyššie ceny a plné lietadlá sa síce cestujúcim nepáčia, investori však tieto opatrenia ocenili a akcie amerických leteckých spoločností stúpili. **TA**



Nové megaletisko v Istanbulu

Turecký premiér Recep Tayyip Erdogan začiatkom júna slávnostne otvoril výstavbu nového istanbulskeho letiska, ktoré má byť jedným z najväčších na svete. Budúce letisko nazval „víťazným monumentom“ a pripomenul, že jeho výstavba vytvorí tisíce nových pracovných miest a prispeje k modernizácii krajiny. Ide o jeden z niekoľkých megaprojektov, ktoré krajina plánuje postaviť do roku 2023, keď bude oslavať storočnicu republiky. Ďalšími sú železničný

tunel pod úžinou Bospor dokončený v minulom roku, nový plavebný kanál medzi Čiernym a Stredozemným morom či ďalší most cez Bospor.

Tender na výstavbu tretieho istanbulskeho letiska v hodnote 30 miliárd dolárov vyhralo konzorcium piatich firiem. Letisko má mať po plánovanom dokončení v roku 2018 ročnú kapacitu 150 miliónov cestujúcich. **TA**

Krakovské letisko má webstránku v slovenčine

Koncom mája spustilo krakovské letisko webstránku v slovenčine. Chce tým uľahčiť hľadanie informácií pre našich občanov, ktorých medzi cestujúcimi výrazne pribúda. Na slovenskej verzii stránky možno nájsť informácie o letoch, letových transferoch aj iných službách letiska. Krakovské letisko Jána Pavla II. je lídrom regionálnej leteckej dopravy v Poľsku a neustále rozširuje svoju ponuku služieb. V priebehu

posledných 10 rokov zaznamenáva rast využívania osobnej dopravy – v priemere o 18 % ročne. Zatiaľ najúspešnejším v histórii letiska bol rok 2013, kedy obslúžilo až 3,6 milióna cestujúcich. V tohtoročnej letnej sezóne letisko ponúka 62 priamych spojení. V súčasnosti prechádza rekonštrukciou za účelom zdvojnásobiť svoju kapacitu do roku 2015. **LS**



Za malé mýtné prehrešky len pokarhanie

Pokuty za mýtné prehrešky by sa mali znížiť a zavedie sa možnosť pokarhania vodičov. Takéto novinky navrhuje ministerstvo dopravy v novele zákona o výbere mýta, ktorá by mala nadobudnúť účinnosť v októbri.

Podľa nej bude môcť vodič v prípade, ak má predplatené mýto a po prvý raz porušil povinnosť platiť ho, no jeho nedoplatok nepresiahne 12 eur a v priebehu šiestich mesiacov sa nedopustil žiadneho iného priestupku, dostať len pokarhanie. „Ak je nedoplatok mýta vyšší alebo nie je možné určiť výšku nedoplatku mýta, uloží sa mu pokuta vo výške 700 eur,“ uvádza sa v materiáli ministerstva.

Ak sa vodič v priebehu šiestich mesiacov dopustil aj iného priestupku, za nedoplatok mýta dostane pokutu – odstupňovanú podľa toho, o aký nedoplatok pôjde, maximálne však 700 eur.

Rezort zároveň navrhuje aj výrazné zníženie niektorých ďalších sankcií za mýtné prehrešky. Zníženie pokút a možnosť ísť pri predplatenom mýte do debetu žiadali autodopravcovia. **TA**

Stavia sa Višňové – najdlhší tunel na Slovensku

Tunel, ktorý bude po dobudovaní najdlhším na Slovensku, sa začína stavať. Národná diaľničná spoločnosť (NDS) podpísala začiatkom júna zmluvu na výstavbu úseku diaľnice D1 medzi Lietavskou Lúčkou a Dubnou Skalou, ktorej súčasťou je aj 7,5-kilometrový tunel Višňové.

„Úsek bude postavený za necelých 410 miliónov eur a financovaný dvojfázovo z Operačného programu Doprava a z Operačného programu Integrovaná infraštruktúra,“ priblížil hovorca NDS Marcel Jánošík. Stavať ho bude združenie firiem Salini Impregilo a Dúha.



Takto budú slovenskí motoristi v roku 2019 obchádzať Žilinu.

Diaľničný úsek je dlhý 13,5 km, okrem tuneľa Višňové sa na jeho trase nachádza sedem mostov a 900 metrov protihlukových stien. Dokončenie tejto časti diaľnice je naplánované na rok 2019. „Vďaka nemu sa motoristi vyhnú zápcham na ceste pod hradom Strečno a dostanú sa rýchlo a bezpečne smerom na východ Slovenska,“ doplnil Jánošík. Cesta zo Žiliny do Martina sa pre motoristov podľa jeho slov skrátí približne o 15 minút. **TA**

Zelená pre autobusovú dopravu

Zdvojnásobí počet cestujúcich v autobusoch do roku 2020 na úkor osobných áut je cieľ celosvetovej kampane, ktorá prebieha aj na Slovensku. Realizuje ju Zväz autobusovej dopravy (ZAD) spolu so Združením cestných dopravcov Česmaď Slovakia pod názvom Autobusová doprava – rozumná voľba.

Podľa prezidenta ZAD Petra Pobehu chce

kampaň ponúknuť ľuďom alternatívu k individuálnej doprave a prispieť k väčšej ekológii celej dopravy, ako aj bezpečnosti. „Počet vozidiel by sa mohol výrazne znížiť, čo by prispelo k bezpečnosti cestnej premávky a určite k zrýchleniu prepravy,“ informoval P. Pobeha. Autobusová doprava pritom podľa neho nechce súperiť so železničnou. **JF**

Diaľkové autobusy v Nemecku pribúdajú

Berlínsky výskumný a poradenský ústav Iges zistil, že od januára 2013 do konca apríla 2014 vzrástol počet diaľkových autobusových spojov v krajine zo 62 na 169. V minulom roku ich služby využilo 2,9 milióna osôb. Podľa expertov ústavu nijaké iné odvetvie dopravy nerástlo tak rýchlo a nezískavalo cestujúcich takými nízkymi cenami.

Diaľkové autobusy najviac odčerpávajú cestujúcich práve železnici. Z uvedeného počtu tvorili potenciálni cestujúci železnice asi tretinu. Autobusy však získavajú aj nových klientov, ľudí, ktorí by inak necestovali, napríklad mladých ľudí. Výhodou autobusových spojov okrem výrazne nižších cien je aj to, že prechádzajú cez mestá, do ktorých rýchliky železnice nesmerujú alebo v nich nezastavujú. **TA**



Plánovač trás pre úspešné trasy.

V našich logistických centrách spájame komplexné úlohy a požiadavky tak, aby viedli čo najefektívnejšie k cieľu. Vďaka inteligentnému dátovému managementu nachádzame riešenia, ktoré prepájajú nové s už existujúcimi spojeniami tak efektívne, že spokojní zákazníci nás dokonca ocenili titulom „Regionálny logistický dodávateľ roka“. **Zažite, čo hýbe našimi zákazníkmi:**



Orientuje sa váš biznis na export? Nepodceňujte logistiku!

Dodanie tovaru partnerovi je vizitka, ktorú rozdáate hneď od prvej zákazky.

Ak patríte medzi slovenských exportérov alebo plánujete rozšíriť pôsobenie svojej firmy i na zahraničné trhy, mali by ste do svojich obchodných stratégií zahrnúť i úvahy o nastavení či optimalizácii exportnej logistiky. Môžete tým zlepšiť servis pre vašich zahraničných zákazníkov a prípadne dosiahnuť i finančné úspory. Dodanie tovaru zahraničnému partnerovi je vizitka, ktorú rozdáate hneď pri prvej zákazke. A rovnako, ako je to s prvým dojmom v prípade ľudí, prvý nepodarený biznis (hoci aj nespôsobený vašou chybou, ale vinou prepravcu) sa len ťažko napráva. Na čo je teda nutné dávať si pozor?

Analyzujte

Exportnú logistiku je najlepšie podrobiť na začiatku spolupráce so zahraničným partnerom i raz za čas v jej priebehu dôkladnej analýze. Charakter tovaru a destinácia sú, samozrejme, pre zvolený typ prepravy určujúce. Podľa údajov Slovenského štatistického úradu viac ako 80 % exportovaných slovenských výrobkov smeruje do krajín Európskej únie. Najväčší je export do Nemecka, nasleduje Česká republika, Poľsko a Maďarsko. To sú destinácie, ktoré sa zavádzajú pozemnou dopravou – najčastejším typom prepravy zo Slovenska do zahraničia.

Urobte si analýzu, ktorá vám ukáže trendy v logistike a pomôže ušetriť peniaze.

Pokiaľ ide o výrobky, pre prepravu je nutné zvážiť nielen ich prípadnú krehkosť, možnosť stohovania, ale i možnú citlivosť na teplotu či potrebu špeciálneho zaobchádzania, ako je to napríklad v prípade chemických či drogeriových výrobkov.

Samostatnou kapitolou sú potom špecifiká vašich zákazníkov. Vyžadujú dodávky just-in-time? Musíte tovar dodávať v presne stanovených časových oknách alebo do predajni v mestskej zástavbe? Mimochodom, pozorujete nejaké zmeny v ich nákupnom správaní? Tlak na úspory

totiž v posledných rokoch zmenil pohľad na dodávky výrobkov a mnoho retailových zákazníkov požaduje menší objem zásielok a častejšie zavážanie.

Takáto analýza vám otvorí oči a možno vás privedie pozrieť sa na trendy v exportnej logistike, čo trh ponúka a čo by vám mohlo ušetriť čas, peniaze i mnoho starostí.

Transparentnosť procesov

Jedným z hlavných trendov nielen v exportnej logistike je ľahká dostupnosť dát. Pokiaľ ste pri analyzovaní mali problém so získaním niektorých vyššie spomenutých informácií, je to jasné – potrebujete lepšiu transparentnosť procesov. Na to je ideálne využívať logistické IT systémy, ktoré nielenže prinesú väčšiu prehľadnosť, ale sú zároveň nástrojom na zvýšenie bezpečnosti prepravy vašich zásielok.

Predpokladom je, že vaše zásielky vybavíte čiarovým kódom. Mnohým to pripadá ako samozrejmý, ale stále ešte existujú firmy, ktoré čiarové kódy nepoužívajú. Technológia identifikácie pomocou čiarových kódov je tu už od 70. rokov minulého storočia a v každej modernej firme by mala byť štandardom, či už vyrába spotrebný tovar alebo stroje.

Hneď potom, ako sú zásielky identifikované pomocou čiarových kódov, môžete od svojho logistického partnera žiadať i tzv. Tracking and Tracing – online nástroj na sledovanie vašich zásielok. Budete tak mať prehľad, kde sa vaša zásielka nachádza, a budete informovaní aj voči svojim zákazníkom.

Logistické know-how

Pokiaľ vám analýza ukázala, že vaši zákazníci objednávajú dodávky s menším objemom, je čas spojiť sa s odborníkom na zbernú službu.

Pri výbere takéhoto partnera dbajte na to, aby mal medzinárodné skúsenosti – najlepšie na trhoch, kam budete tovar posielat, a aby to bol partner, ktorý bude proaktívne ponúkať riešenia na mieru pre váš biznis. Choďte sa pozrieť do jeho prekládkového centra, opýtajte sa na hustotu pobočiek a na systém, akým jeho zberná služba funguje.

Logistické IT systémy umožňujú väčšiu prehľadnosť a bezpečnosť pri preprave vašich zásielok.

Zberná služba vychádza v ústrety požiadavkám na menší objem závozov a vďaka konsolidácii zásielok ponúka i rozumné ceny. Veľkou výhodou je, keď váš logistický partner už pozná vaše priemyselné odvetvie a jeho špecifiká. Výrobcovia stavebnej chémie potrebujú špecialistu na prepravu nebezpečného tovaru podľa ADR, dodávatelia do hobby marketov využívajú už zazmluvnené sloty pre dodávanie a obchodníci napríklad s textilom zasa skúsenosti so zavázaním predajni v peších zónach. Takéto skúsenosti oceníte nielen vy, ale predovšetkým vaši zákazníci, ktorým bude tovar doručený včas, bezpečne a s úsmevom na tvári. Skrátka, neberte exportnú logistiku ako podradný nutný proces, ale ako zdroj zlepšenia vašich služieb, a tým i vašej konkurenčnej výhody na zahraničných trhoch.

**Roman Stoličný,
Managing Director, Dachser Slovakia**

Foto: VW



Etanol v doprave ušetrí milióny ton emisií

Celosvetové využívanie etanolu v doprave zredukuje len v tomto roku emisie skleníkových plynov v ovzduší o viac než 106 miliónov ton. S touto pozitívnou prognózou prišla medzinárodná aliancia výrobcov palív z obnoviteľných zdrojov GRFA (Global Renewable Fuels Alliance) na svetovom samite o doprave v máji v Lipsku.

Emisie skleníkových plynov vplyvom primiešavania etanolu do motorových palív z roka na rok klesajú. Zníženie emisií CO₂ o avizovaných 106,4 milióna ton uchráni naše ovzdušie rovnako, ako keby z ciest zmizlo 21 279 808 áut ročne alebo 58 300 áut denne. Uvedený objem ušetrených emisií vyprodukuje 14 priemerných elektrární spaľujúcich uhlie. Podľa GRFA je etanol najrentabilnejším a zároveň jediným komerčne dostupným prostriedkom na znižovanie emisií v doprave. **VN**

Maersk s vyšším ziskom

Dánska lodiarska a ropná spoločnosť A. P. Moller-Maersk zaznamenala v 1. kvartáli 2014 výrazný rast zisku, keď ju podporila najmä jej lodiarska divízia Maersk Line. Tá ťažila zo zvýšeného dopytu po preprave tovaru na kľúčovej trase medzi Áziou a Európou.

Čistý zisk spoločnosti dosiahol 1,2 miliardy USD (takmer 880 mil. EUR) oproti 790 miliónom USD v rovnakom období minulého roka. Tržby však vzrástli len mierne – z 11,63 mld. USD na 11,74 mld. USD. Výkonný riaditeľ spoločnosti Nils Smedegaard Andersen je s výsledkami spokojný aj napriek poklesu zisku v divízii Maersk Drilling, ktorá prevádzkuje ropné plošiny. Za celý rok očakáva vyšší zisk ako v roku 2013. **TA**



Švajčiari v Cargo Wagon

Víťazom súťaže na nákup 66 % akcií dcérskej firmy nákladného prepravcu Železničná spoločnosť Cargo Slovakia (ZSSK Cargo) sa stala švajčiarska firma Ahaus Alstätter Eisenbahn Cargo (AAE).

„Ako jediná splnila podmienky pre záväznú ponuku, a to vrátane zabezpečenia záväzného financovania kúpy nákladných vozňov vo výške 216,66 milióna eur,“ odôvodnil minister dopravy Ján Počiatek. Firma zároveň podľa neho súhlasila s podmienkami spätného nájmu 8 218 vozňov Cargo na obdobie ôsmich rokov s opciou na ďalších osem rokov. Okrem toho zaplatí sedem miliónov eur.

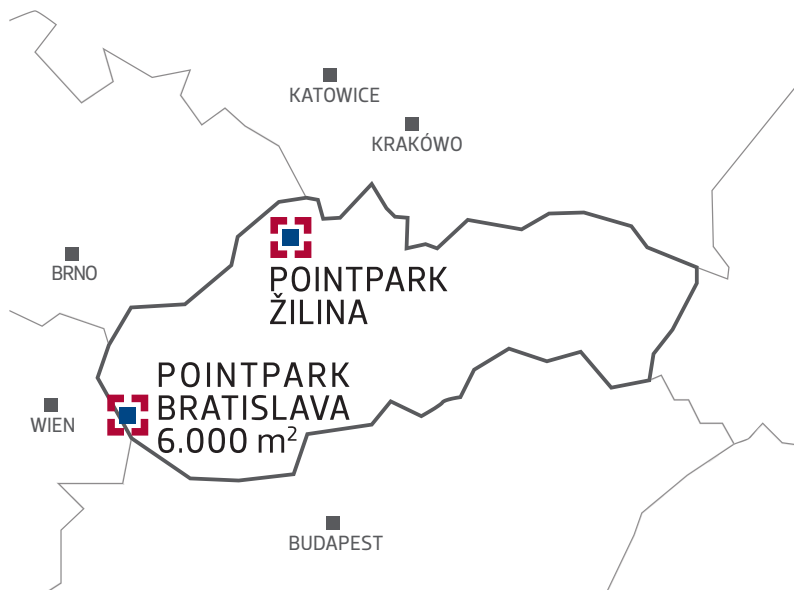
Podmienky transakcie podrobila kritike politická opozícia, ktorej niektorí predstavitelia hovoria aj o „ekonomickej vlastizrade“. Záujem o kúpu podielu prejavilo pôvodne 15 potenciálnych kupujúcich, do ďalšieho kola postúpili piati, do konca mája však predložili záväznú ponuku len dvaja investori. Získané prostriedky sa majú použiť na oddĺženie ZSSK Cargo. **TA**



PointPark Bratislava 6.000 m² na prenájom



- nový skladový priestor vo výstavbe
- k dispozícii od augusta 2014



PETER BAHNÍK | Head of Leasing Slovakia
 peter.bahnik@pointparkproperties.com
 +421 905 400 488
 www.pointparkproperties.com

Stavbári si na stabilný rast ešte počkajú

Stavebníctvo na Slovensku má pred sebou ešte dlhú cestu k tomu, aby dosiahlo na rastové hodnoty. Hlavne zo strany súkromných investorov vidieť značnú opatrnosť v hodnotení projektov. „Aj napriek tomu, v Česku, kde bolo stavebníctvo rovnako citlivo postihnuté krízou, dochádza k oživeniu produkcie a postupnému rastu,“ komentoval oficiálne aprílové výsledky stavebníctva analytik Home Credit Michal Kozub.

Údaje Štatistického úradu SR ukázali, že stavebná produkcia Slovenska v apríli medziročne klesla o 6 %. Podľa makroekonóma VÚB Andreja Aradyho sa odvetvie po nadpriemerne úspešnej sezóne v závere minulého roka vracia späť k reálnejším úrovňam, zodpovedajúcim stavu ekonomiky. „Celoročný výkon stavebníctva odhadujeme na úrovni jednopercentného rastu. Nedávne prieskumy medzi stavebnými firmami takisto zaznamenávajú určitú mieru vytriezvenia z predošlých nadhodnotených úrovni,“ konštatoval. **TA**



Dôležitosť výberu sklenej výplne okna

Ak zvažujete výmenu okien – či už za plastové alebo drevené, možno vás prekvapí, že popri výbere typu rámu a počtu komôr je rovnako dôležitý aj výber skla. Úspora pre domácnosť je zhmotnená v zasklení izolačným trojsklom SGG Climatop Lux, ktoré je spájané dištančným rámkom Swisspacer Ultimate. Takéto zasklenie zabezpečuje energetickú vyváženosť, pretože v chladnejších obdobiach izoluje teplo nazhromaždené kúrením v interiéri a efektívne prepúšťa teplo z exteriéru vo forme slnečného žiarenia. Zisk solárneho tepla je až 62 %.

Skla od firmy Saint-gobain Glassolutions Nitraslo sú kombináciou spoľahlivých tepelnoizolačných vlastností, ktoré výrazne znižujú náklady na vykurovanie a navyše zaručujú optickú čistotu okien počas všetkých ročných období, čo ocenia predovšetkým ženy. **MB**

Kancelárske priestory v Bratislave



Celková rozloha moderných kancelárskych priestorov v Bratislave predstavuje v súčasnosti približne 1,47 miliónov m². Realitno-poradenská spoločnosť CBRE Slovensko v prvom kvartáli roka 2014 nezaznamenala dokončenie žiadneho nového projektu, avšak v druhom kvartáli mali pribudnúť dva projekty s 5 250 m² kancelárskych plôch. Do konca roka 2014 by

sa celková plocha kancelárií v hlavnom meste mala zvýšiť o ďalších 41 250 m², čo je asi o polovicu menej ako priemer za sedem rokov (91 800 m²).

Aktivity s prenájmi v prvom kvartáli 2014 v Bratislave sa týkali kancelárskych priestorov s celkovou výmerou 28 000 m². To predstavuje takmer 41-percentný nárast v porovnaní s prvým kvartálom minulého roka. Veľký podiel (47 %) pritom predstavujú renegociácie.

Na konci marca bolo k dispozícii na okamžitý prenájom 213 000 m² kancelárií, čo poukazuje na aktuálnu neobsadenosť na úrovni 14,5 %. „V porovnaní s predchádzajúcim kvartálom nastal v aktuálnej ponuke kancelárskych priestorov pokles, ktorý súvisel najmä s väčším dopytom v prvom kvartáli 2014 a absenciou nových kancelárskych priestorov,“ uviedol Oliver Galata z CBRE. **VM**

Industriálne nehnuteľnosti pribúdajú

Výstavba moderných skladových priestorov na Slovensku pokračuje. V prvom kvartáli 2014 pribudlo 27 000 m² (projekty v Žiline a Humennom) a ďalších 29 900 m² je vo výstavbe – ide najmä o haly v Lozorne a Senci.

Celková rozloha moderných skladových priestorov na Slovensku dosiahla v marci 1 374 000 m². Poradenská spoločnosť CBRE rozdeľuje slovenský logistický trh na oblasť Bratislavy a jej okolia (sklady a logistické parky

do 40 km od Bratislavy) a zvyšok Slovenska, pričom v bratislavskom regióne sú takmer tri štvrtiny skladových centier.

„Plocha prenájmov v prvom kvartáli 2014 dosiahla 44 000 m², čo predstavuje pokles o 58 % v porovnaní s posledným kvartálom roka 2013. Toto zníženie je spôsobené najmä vyššou nájomnou aktivitou v poslednom kvartáli roka 2013,“ uviedol Tomáš Ostatník z CBRE. **VM**

Betónová dlažba je praktická

Betónová dlažba do exteriéru sa často označuje ako zámková dlažba. Tento názov vychádza z minulosti, keď sa vyrábalo len pár rozmerových obmien drobných betónových dlaždíc. V súčasnosti má betónová dlažba oveľa širšiu paletu vyhotovení: multiformátová či veľkoformátová dlažba, dlažba na terasu, zatravnovacie tvárnice. Samozrejmosťou na trhu je ponuka rôznych povrchových úprav; dlažba môže byť štandardná, hladká, melírovaná, otlkaná, štokovaná alebo pieskovaná.

Označenie multiformátová systémová dlažba nesú produkty, ktoré sa vyrábajú a predávajú po vrstvách s vyskladaným vzorom z rôznych formátov. Tzv. pojazdná betónová dlažba má zvyčajne väčší formát a tvorí kategóriu veľkoformátová dlažba. Je vhodná na vytvorenie terás aj príjazdových zón pre automobily. Dlažba na terasu – to sú betónové platne s väčším formátom a menšou hrúbkou (4,5 až 5). Povrch tejto

dlažby vyzerá ako štruktúra z prírodného kameňa: pieskovca, bridlice, travertína atď.

Na Slovensku patrí k osvedčeným dodávateľom betónovej dlažby napríklad spoločnosť Austria Beton Werk, ktorej portfólio sa orientuje na výrobky priemyselnej výstavby aj prvky záhradnej architektúry. **RV**



Qashqai nabitý technológiami



Inovatívne technológie, vynovený dizajn crossoverov a vyspelá dynamika charakterizujú novú generáciu najpredávanejšieho automobilu značky Nissan. Najnovší Qashqai je oproti predchodcovi o 49 mm dlhší a 40 kg ľahší, no jeho vylepšené tvary zachovávajú elegantný vzhľad

s kompaktnými rozmermi a vysokou polohou pri riadení.

Nový model je nabitý inovatívnymi technológiami. Ponúka technológiu bezpečnostného štítu zahŕňajúcu automatické núdzové brzdenie, systém podpory bdelosti vodiča či rozpoznávanie dopravných značiek. Inteligentný parkovací systém dokáže vozidlo sám zaparkovať.

Motor využíva turbodúchadlo, ktoré znižuje emisie a spotrebu paliva pri zachovaní výkonu a emisii od 99 g/km. Aj keď najpredávanejšími verziami sú tie s pohonom prednej nápravy, k dispozícii je aj verzia so systémom All-mode 4x4-i a šesťstupňová manuálna prevodovka alebo modernizovaná prevodovka XTronic. **PŠ**

Mladistvé Aygo už prichádza

Toyota Aygo druhej generácie sa práve začala vyrábať v továrni v českom Kolíne. Nový model, ktorý mal premiéru na tohoročnom autosalóne v Ženeve, je vybavený širokým sortimentom voliteľných doplnkov. Viac ako 10 rôznych dielov na vozidle možno ľahko a rýchlo vymeniť za alternatívne diely s inou farbou či dizajnom.

Výbava zohľadňuje životný štýl mladších ľudí. Nájdeme v nej napríklad multimediálny systém „x-touch“, kde sa pomocou 7-palcovej dotykovú obrazovky dá ovládať množstvo palubných systémov. Nechýba rozhranie pre smartfóny.

Nové Aygo je vybavené vylepšenou verziou oceňovaného 3-valcového zážihového 1,0-litrového



motora Toyota VVT-i. Ten v kombinácii s manuálnou prevodovkou alebo automatizovanou manuálnou prevodovkou „x-shift“ dosahuje najnižšiu spotrebu paliva (3,8 l/100 km) a najnižšie emisie (88g CO₂/km) v danej triede. **AT**

Športový Mégane rekordne

S využitím technologických noviniek, ktoré priniesol model Mégane R.S. 275 Trophy, ponúka limitovaná edícia Trophy-R ešte lepší výkon. Takmer o 100 kg ľahší ako Mégane R.S. (1 280 kg vs. 1 381 kg), s podvozkom „Cup“ a 19-palcovými kolesami je ešte dynamickejší a výkonnejší.

Svoje kvality tento Mégane nedávno dokázal na okruhu Nürburgring, kde vytvoril nový traťový rekord: R.S. 275 Trophy-R zajazdil vzdialenosť

20,832 km v čase 7 minút, 54 sekúnd a 36 stotín, čo je doteraz najrýchlejší čas sériovo vyrábaného modelu s predným náhonom.

„V spoločnosti Renault a hlavne v divízii Renault Sport nás ponáňa výzva. Po prvom rekorde na okruhu v roku 2008 sme chceli viac,“ povedal Patrice Ratti, generálny riaditeľ Renault Sport Technologies. „Mégane R.S. 275 Trophy-R ponúka výkon hodný exkluzívnych GT športových vozidiel,“ dodal. **JR**



Rozkošný malý CitiJet

Štúdia Škoda CitiJet, dynamický mestský kabriolet na báze vozidla Škoda Citigo, je výsledkom koncernového projektu „učňovské auto“. Zaujme o. i. výraznou modrobielou metalízou a modrými športovými šesťnáspalcovými kolesami z ľahkých zliatin. Pôsobiť je ručne vyrobený zadný spojler a mohutný výfuk s dvoma koncovkami. Pod kapotou pracuje benzínový motor 1.0 MPI s výkonom 55 kW (75 k).

Aj interiér je zameraný športovo, výbava totiž vychádza z akčného modelu Škoda Citigo Sport. Okrem iného je v automobile zabudovaný audiosystém s výkonom 300 wattov, pričom LED osvetlenie reaguje na hudbu.

Na štúdiu pracovalo šesť mesiacov dovedna 16 učňov z odborného učilišťa spoločnosti Škoda Auto. Predstavili ju počas tuningového zrazu GTI pri jazere Wörthersee v Rakúsku.

RR

Autolekárnica je dôležitá

Pred výletom či letnou dovolenkou sa odporúča skontrolovať stav autolekárnicky. Je súčasťou povinnej výbavy auta a nesmie byť po dátume expirácie. Zloženie autolekárnicky stanovuje zákon. Jej obsah má byť rozdelený do 4 samostatne balených modulov podľa účelu použitia – 1. pomôcky, dezinfekcia a ochrana záchrancu, 2. malé rany, odreniny, 3. veľké rany, krvácanie, popáleniny, 4. zlomeniny, poranenia kĺbov.

Po dátume spotreby nesmie byť žiaden z týchto modulov, inak sa za neplatnú považuje celá autolekárnica a pokuta môže dosiahnuť až 50 eur. V prípade expirácie však stačí doplniť len konkrétny modul. Povinnou súčasťou autolekárnicky je tiež karta prvej pomoci s návodmi na jej poskytovanie.

„Napriek identickému zloženiu sa autolekárnicky odlišujú cenou a kvalitou. Lacnejšie môžu obsahovať menej kvalitné nožnice, náplastí so slabšou príľnavosťou, obväzy s nižšou pevnosťou. Líšia sa aj lehotou použitia zdravotného materiálu.“ vysvetlil Luděk Ogoun zo spoločnosti Hartman – Rico. **IM**



Európa uprednostňuje úsporné autá

Pri kúpe auta je pre zákazníkov hlavnou prioritou, aby malo vozidlo nízku spotrebu a bolo bezpečné.



Vyplyva to z prieskumov, ktoré uskutočnila v roku 2013 poradenská spoločnosť KPMG medzi významnými manažérmi z oblasti automobilového priemyslu a súvisiacich odvetví.

Podľa záverov Stratégie pre rýchlo sa rozvíjajúce trhy budú celosvetovo v automobilovom priemysle i naďalej hrať prim nové riešenia dopravnej mobility a technológie a bude narastať vplyv krajín BRIC (Brazília, Rusko, India a Čína). „Spotrebiteľia kladú dôraz najmä na úsporu paliva a ekologické riešenia. To núti výrobcov automobilov, aby v blízkej budúcnosti investovali do inovácií, najmä do vývoja tzv. plug-in hybridov a technológií palivových článkov,“ povedal Peter Nemečká, senior manažér spoločnosti KPMG na Slovensku.

Spotrebiteľské preferencie nútia výrobcov investovať do inovácií batérií a plug-in hybridov.

Na prieskume, ktorý sa uskutočnil už po päťnásty raz, sa zúčastnilo 200 obchodných a vyšších manažérov výrobcov automobilov, ich dodávateľov, predajcov áut a poskytovateľov finančných a dopravných služieb z 28 krajín. Z Európy pochádzalo takmer 40 % respondentov, 35 % pôsobí v Ázii a Oceánii a 25 % v Severnej alebo Južnej Amerike. Takmer každý reprezentoval spoločnosť s ročným objemom viac ako 100 miliónov dolárov, štvrtina pracuje pre firmy s tržbami nad 10 mld. USD.

Ako sa budú autá predávať?

V názoroch na budúcnosť predajcov automobilov sa respondenti rôznia. Podľa 53 percent respondentov tradičný predaj automobilov v budúcnosti ustúpi. Počet respondentov, ktorí vyzdvihujú význam online predaja automobilov v maloobchode, sa zvýšil na 71 %.

Oslovení manažéri prejavili optimizmus aj v súvislosti s krajinami BRIC ako výrobcami, ktorých

objem vývozu narastá. O tom, že počet automobilov vyrobených v Číne prekročí 2 milióny kusov najneskôr v roku 2015, je presvedčených 44 % z nich.

„Respondenti prieskumu sú sice optimistickí, ale kvalitatívna úroveň automobilov vyrobených v krajinách BRIC nie vždy zodpovedá štandardu západných krajín. Aby mohli vyvážať na vyspelejšie trhy, budú musieť výrazne zlepšiť vnímanie značky a distribučné siete,“ uviedol Mathieu Meyer, globálny riaditeľ KPMG pre automobilový priemysel.

„Daná skutočnosť hrá do kariet aj Slovensku, ktoré je jedným z najvýznamnejších výrobcov áut v strednej a východnej Európe, pričom automobilky sú našimi najväčšími exportérmi,“ dodal P. Nemečká.

Ešte viac elektroniky

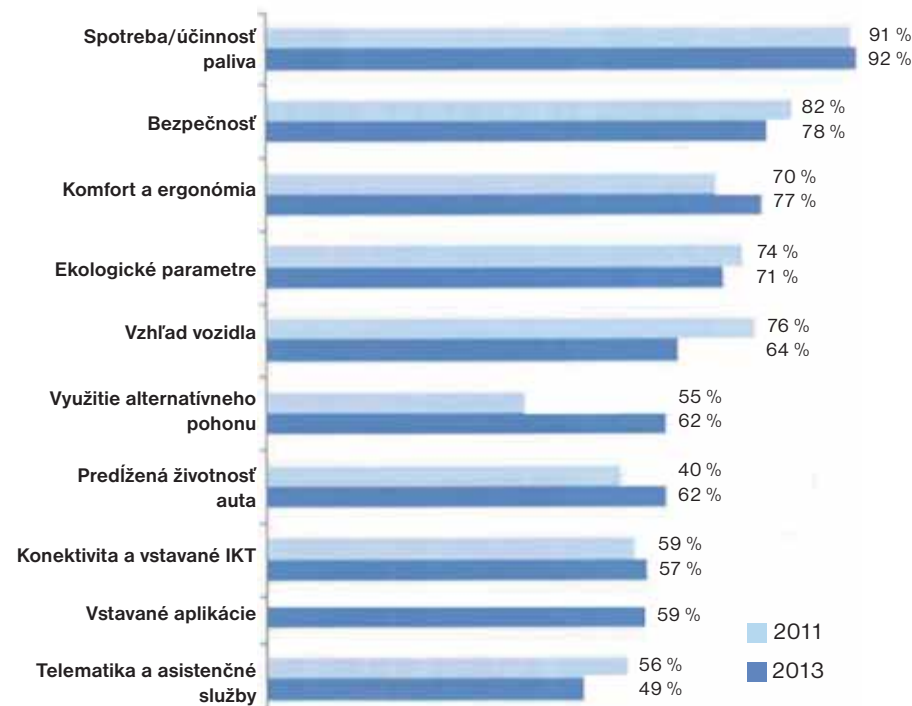
Prieskum priniesol i zistenie, že silnie trend záujmu o tzv. samoovládané automobily. Vzhľadom na množstvo softvérových technológií, ktoré sú pre dnešné vozidlá charakteristické, sa samoovládaný automobil stáva reálnou možnosťou na trhu.

Navyše, na to, aby ste mohli auto „prikázať“, aby samo prišlo, keď si to želáte, a aby išlo tam, kam potrebujete, už čoskoro nebude potrebné, aby ste to auto skutočne vlastnili. To pomôže napríklad odbúrať potrebu vlastniť druhý automobil v rodine.

Trendy sa vjasňujú

Podľa ďalšieho prieskumu s názvom Global Automotive Executive Survey uvádzali respondenti

Hlavné kritériá výberu automobilu



Pozn.: percento respondentov, ktorí označili dané kritérium za „extrémne dôležité“ alebo „veľmi dôležité“. Zdroj: KPMG.



Trendom je downsizing a zvyšovanie účinnosti motorov.

ako hlavné kritériá pri výbere automobilu v nasledujúcich piatich rokoch jeho spotrebu (92 %), bezpečnosť (78 %), komfort (77 %) a ekologické parametre (71 %). Motoristi zo západnej Európy, Japonska a Severnej Ameriky sa pritom viac orientujú na menšie, efektívnejšie a ekologickjšie autá. Naopak, zákazníci v rozvíjajúcich sa krajinách BRIC (Brazília, Rusko, India a Čína) dávajú prednosť väčším a luxusnejším automobily vyšších tried. Dôraz na komfort tam kladie 83 % opýtaných.

V roku 2018 krajiny BRIC asi dosiahnu podiel 50 % na celosvetovom predaji áut.

Týmto preferenciám zodpovedajú aj očakávaná rastu jednotlivých trhov. Rastúci dopyt po menších, efektívnejších a ekologickjších autách v západných krajinách predpokladá 58 percent respondentov. „Najväčší záujem pritom smeruje k menším typom automobilov, teda malým a mini autám. Porastie tiež význam lacnejších modelov áut, ktorých ponuku posilňuje väčšina automobiliek. Je tak možné povedať,

že európskych zákazníkov stále viac zaujima predovšetkým stav ich peňaženky. To sa prejavuje ako pri výbere kategórie automobilu, tak aj pri posudzovaní úspornosti áut,“ vysvetľuje P. Nemečkáky.

Naopak, rast záujmu v rozvíjajúcich sa ekonomikách o väčšie, športové, terénne, viacúčelové automobily a pod. – bez ohľadu na dopady na životné prostredie – očakáva 66 % respondentov.

„Na kategóriu luxusnejších automobilov má v krajinách BRIC dosah len obmedzené množstvo zákazníkov. Je však možné očakávať, že veľa terajších užívateľov lacnejších automobilov si v budúcnosti zaobstará drahší automobil a to hneď, ako to ich finančná situácia dovoľí. V týchto krajinách je totiž väčší a drahší automobil vyjadrením sociálneho statusu,“ doplnia P. Nemečkáky.

To, že pozornosť automobiliek sa obracia k rastúcej strednej triede v nových ekonomikách BRIC, potvrdzuje aj údaj, že štyria z desiatich manažérov vidia najväčší potenciál v juhovýchodnej Ázii. „V roku 2018 by krajiny BRIC mali dosiahnuť 50-percentný podiel z predaja na celosvetovom trhu. Navyše, do troch až piatich rokov by mali významný objem automobilov vyvážať, zatiaľ čo teraz ich celá produkcia smeruje

na ich domáce trhy,“ hovorí predstaviteľ slovenského KPMG.

Príťažlivé hybridy

Vlajší prieskum ukázal aj to, že hlavným trendom do roku 2025 zostáva pre tri štvrtiny respondentov elektromobilita. Napriek tomu dochádza k odklonu od čisto elektrických automobilov k hybridným verziám, ktoré budú podľa 36 percent manažérov už o päť rokov najpríťažlivejšou kategóriou. Investície do vývoja tzv. plug-in hybridov (teda automobilov využívajúcich okrem klasického vznetového motora aj elektrický pohon) plánuje zvýšiť 24 % výrobcov. Do primárne batériových technológií pritom investuje len 8 %.

Západní motoristi nakupujú ekologické autá, zákazníkov v BRIC viac zaujíma prestížny komfort.

Najväčšie prostriedky však automobilky investujú do zmenšovania spaľovacích motorov. Teraz už túto zmenu do svojich výrobných plánov zahŕňa 29 % výrobcov vrátane 40 % z Číny.

„Výrobcovia zisťujú, že náklady na vývoj technológií aj samotnú výrobu elektromobilov sú také vysoké, že vyvolávajú pochybnosti o týchto investíciách. Zároveň sa obávajú, že vsadia všetko na zlú kartu. Kombinácia rôznych technológií môže oproti tomu priniesť úsporné opatrenia za cenu, ktorá bude pre veľa zákazníkov zaujímavá. Až prax ukáže, ktorá technológia bude mať dlhodobé šance na úspech,“ dodáva P. Nemečkáky.

Podiel elektromobilov by v ďalších 15 rokoch nemal prekročiť 15 percent. V Európe sa v roku 2027 očakáva dokonca len šesťpercentný podiel elektromobilov na celkovom predaji áut.

MZ/KPMG

Obrázky: Toyota, Bosch

Tesla bezplatne sprístupní patenty

Americký výrobca elektromobilov, automobilka Tesla Motors, potvrdil, že sprístupní svoje patenty aj ostatným výrobcam, aby urýchlil vývoj a rozšírenie elektrických vozidiel. „Tesla sa nebude súdiť o patentové práva s nikým, kto chce v dobrom využívať jej technológie,“ uviedol generálny riaditeľ firmy Elon Musk s tým, že nechce brzdiť vývoj vytváraním patentových prekážok. „Sme presvedčení, že Tesla a ďalšie

firmy, ktoré vyrábajú elektromobily, ako aj celý svet, budú mať úžitok zo spoločnej, rýchlo sa



Tesla model S

rozvíjajúcej technologickej platformy,“ vysvetlil E. Musk.

Tesla je prvou automobilkou, ktorá sériovo vyrába výlučne elektromobily. Minulý rok predala asi 22 500 sedanov Tesla S, ktoré ponúka aj vo viacerých európskych krajinách. V Nórsku je tento model vďaka štedrým dotáciám na ekologické autá jedným z najpredávanejších vozidiel. Po zverejnení správy v júni hodnota akcií Tesla ďalej vzrástla. Od začiatku roka sa tak zväčšila o viac ako tretinu.

TA

Slovinsko – ťah na bránu v cestovnom ruchu

Jaskyňa Postojna získala cenu FIJET za kvalitu a inovatívnosť služieb

Slovinci predstavujú svoju krajinu ako rozmanitú, čistú, so zdravým nenarušeným životným prostredím, starobyľou históriou a kulinárskymi tradíciami.

So zdravým sebavedomím využívajú mnoho inovácií v cestovnom ruchu na prilákanie a uspokojenie zahraničnej klientely. Piliermi ponuky sú Julské Alpy, slovinská Iстриa s morským pobrežím v dĺžke 47 km, región Kras, Lubľana, Maribor a 15 liečebných kúpeľných centier. V chránenej a rešpektovanej prírode sú vynikajúce podmienky na lyžovanie a ďalšie zimné športy, čoho dôkazom sú aj výsledky slovinských športovcov. V lete si tam možno užívať vodné športy, potápanie, golf, paraglajding, lietanie balónom, jazdu na koni, rybolov, poľovačku. Životné prostredie a voda v Slovinsku patria k najčistejším v Európe, Triglavský národný park patrí k najväčším prírodným parkom v Európe.

Kráľovná medzi jaskyňami

Krasová oblasť v Slovinsku je rozsiahla. Na povrchu je tam problém s vodou, ale v temných útrobach zeme hra vody s vápencovým kameňom vytvorila milióny úchvatných majstrovských diel.

Celosvetovo najznámejšou atraktivitou Slovinska je Postojnianska jaskyňa – Postojnska jama. Má to dva dôvody. V prvom rade, príroda tu nádhrou nešetřila, ale rovnako dôležité je aj to, ako je jaskyňa a celý okolitý areál vybudované a využívané v súčasnosti. Čísla hovoria, že

Slovinsko sa v zahraničí predstavuje ako „zelené, aktívne a zdravé“.

dĺžka prehliadkovej trasy v podzemnom kráľovstve je 21 km, v roku 2013 uplynulo 800 rokov od prvého známeho zápisu nájdeného v útrobach jaskyne a 200 rokov od začiatku organizovania návštev. Za ten čas ju navštívilo 35 miliónov návštevníkov, medzi ktorými bolo viac ako 150 prezidentov, cisárov, kráľov, kráľovien... Vláčik pre návštevníkov jazdí v podzemí od roku 1872, od roku 1883 je tam zavedená elektrina. V súčasnosti sú návštevníkom k dispozícii viaceré moderné pomôcky, napríklad slúchadlá s nahrávkou výkladu o jaskyni v 15 jazykoch.

Vybavenie pre návštevníkov i vedcov

Jaskyňa Postojna je považovaná za kolísku krasológie a svetovej speleobiológie. Bolo tu identifikovaných viac ako 150 druhov živočíšnych obyvateľov podzemného sveta. Najznámejší



z nich je endemický mlok proteus anguinus – jaskyniar vodný (známy tiež ako macarát jaskynný či mlok jaskynný), adaptovaný na život v úplnej tme a nazývaný podľa bledoružovej farby povrchu tela aj „ľudská ryba“.

V slovinskom Krase, ktorý leží blízko pobrežia, evidujú asi 8 000 jaskýň.

V jaskyni ho nájdete vo viváriu – čo je špeciálny priestor s akváriami, v ktorých možno vidieť živočíchy inak pre ľudí úplne skryté. V susedstve jaskyne je vzdelávacie centrum, nové múzeum, Výskumný ústav krasu, ktorý je súčasťou Slovinskej akadémie vied a umení, pôvabný kaštieľ Jamski dvorec, ktorý slúži ako špičkové kongresové a kulinárske centrum, usadlosť Modrijan so starodávnym mlynom a pilou a mnoho ďalších objektov.

Spoločnosť, ktorá prevádzkuje jaskyňu, spravuje aj ďalší atraktívny historický monument – Predjamský hrad, situovaný asi deväť kilometrov od Postojny pri obci Predjama. Hrad postavili v 12. storočí priamo v 123 metrov vysokom vstupe do jaskyne; je dôkazom stredovekej vynaliezavosti a zároveň obáv o bezpečnosť. Hrad, pod ktorým je 13 km dlhá jaskyňa, bol viackrát prebudovaný. V Postojnianskej jaskyni, Predjamskom hrade a ich okolí sa často





Sašo Dravinec z FIJET Slovinsko, prezident FIJET Tijani Haddad a správca jaskyne Marjan Batagelj so Zlatým jablkom.

konávajú kultúrne, spoločenské či športové podujatia.

Zlaté jablko – „Oscar“ v cestovnom ruchu

FIJET – Medzinárodná federácia novinárov a publicistov píšucich o cestovnom ruchu – udeľuje od roku 1970 cenu Zlaté jablko destináciám, ktoré vynikajú mimoriadnou prírodnou krásou. Ďalším kritériom je, ako subjekty zodpovedné za cestovný ruch prispievajú k trvalo

Zlaté jablko FIJET je určené pre destinácie spravované udržateľným, šetrným a inovatívnym spôsobom.

udržateľnému rozvoju tejto destinácie, či pri jej budovaní spájajú záujmy CR so šetrným prístupom k prírodnému a historickému dedičstvu a ako prispeli inováciami k zlepšeniu prístupu návštevníkov k veľkým hodnotám civilizácie. Za rok 2014 bola Zlatým jablkom ocenená práve Postojnianska jaskyňa. V máji cenu odovzdal priamo v jaskyni prezident FIJET Tijani Haddad riaditeľovi spoločnosti Postojnska jama Marjanovi Batageljovi za prítomnosti významných



domácich a zahraničných oficiálnych hostí a novinárov. Jednou z osobností, ktorá výrazne zacieliť pozornosť novinárov na Postojniansku jaskyňu, bol Drago Bulc, prezident FIJET Slovinsko.

Región Kras a jeho krásy

Veľká časť Slovinska medzi Alpami a Jadranským morom má krasový charakter; je tu evidovaných asi 8 000 jaskýň. Dôkazom toho, ako si ich Slovinci vážia, skúmajú a využívajú, je aj Škocjanský regionálny jaskynný park, v ktorom sa o. i. nachádza najhlbší podzemný kaňon v Európe. Park je zapísaný v Zozname prírodného dedičstva UNESCO. Na návštevu láka neďaleké mesto Nová Gorica či Lipica, preslávená

chovom koní. Osobitné čaro má aj dedina Štanjel, posadená na skalách, kde akoby zastal čas a ostala atmosféra typická pre sídla v krasovej krajine v minulosti. Kameň a sucho tam vyformovali spoločenstvo skromných a vytrvalých ľudí. Časť života tu prežil vynikajúci architekt Max Fabiani známy aj za hranicami krajiny. Živé múzeum Krasu v Sežane láka milovníkov prírody, turistov a cyklistov.

Typické produkty v gastronómii Krasu sú pršut a víno teran.

K tromfom cestovného ruchu v Slovinsku patria gastronómia a vinárstvo, čo platí aj pre krasový región. Celú krajinu križuje 20 vinnych ciest, na mnohých miestach si tam turisti môžu pochut-



nať na kvalitných vinách, napríklad na terane typickom práve pre Kras, ale aj na lahôdkach, ako je sušená šunka pršut.

Chute, vône, farby a mnohé slovinské NAJ vďaka návštevu – a v tých, ktorí túto malú krajinu už navštívili, zanechávajú nezabudnuteľné spomienky.

Sylvia Maliariková, FIJET Slovensko
Foto: Postojnska jama, d. d.,
FIJET Slovinsko a autorka

Človek vo svete nadoblačných výšín

O horách a vzťahu k nim hovoríme s legendárnym slovenským horolezcom a cestovateľom Františkom Kelem.

• **Patrite k ľuďom, ktorí sa na náš svet pozerali z najvyšších končiarov planéty. Ako k tomu došlo, ako ste sa stali výborným horolezcom? Bol to mladický sen alebo výsledok náhody či zhody okolností?**

Horolezcom som sa stal vďaka oteckovi Františkovi Kelemu. Prvými vrchmi, do ktorých ma už ako päť-, šesťročného vodil, boli Malé Karpaty. On, Spišiak, sa usadil v Bratislave, kde mal obchod so športovými potrebami Tatra šport. Po znárodnení presunul svoje aktivity do Vysokých Tatier, na tatranské chaty. Prešiel všetkým postami – od vysokohorského nosiča po chatára. Najdlhšie pôsobil na Zbojnickej chate, takže Veľká studená dolina sa stala mojim druhým domovom.

Hory si vyžadujú rešpekt; niekedy sa treba otočiť a vrátiť bez dosiahnutia vrcholovej méty.

Základným mottom otecka pri mojej výchove k horolezectvu bola myšlienka: „Aj do najvyšších hôr by sme mali chodiť žiť, nie zomierať...“ Veľmi ma to pozitívne ovplyvnilo. Otec ma naučil, aby som sa v horách pohyboval s rešpektom a pokorou. Naučil som sa čakať na vhodné podmienky na uskutočnenie náročnej túry. Naučil som sa – keď som sa necítil vo forme alebo nás prekvapil nečas – „nedoliezť“ túru a vrátiť sa; naučil som sa spomaľovať napĺňanie svojich vrchárskych snov.

Výsledkom tohto procesu bolo, že som sa síce nedostal medzi absolútnu „horolezeckú špičku“ – hoci som bol aj reprezentantom v horolezectve a uskutočnil som množstvo výstupov v pohoriach takmer celého sveta – ale stále som tu. Ešte aj v sedemdesiatom ôsmom roku svojho života som v uplynulom roku vystúpil na nejeđen karpatský vrch vrátane Ganku v hlavnom hrebeni Tatier.



František Kele

• **Na konte máte stovky výstupov do nadoblačných výšok. Určite to nebolo vždy jednoduché. Aký je to pre vás pocit, pozeráť sa dole z vrcholu? Kedy sa to všetko pre vás začalo?**

Horolezectvu sa venujem od roku 1949. Odvtedy som vystúpil takmer na všetky štíty v Tatrách a asi na sto štítov v exotických pohoriach sveta. Patrim medzi tých šťastných vrchárov,

ktorí prežívajú pocity splynutia s prírodou rovnako intenzívne pri pohľade z malokarpatskej Vysokej, z Javorového štítu, z Elbrusu alebo z Aconcaguy.

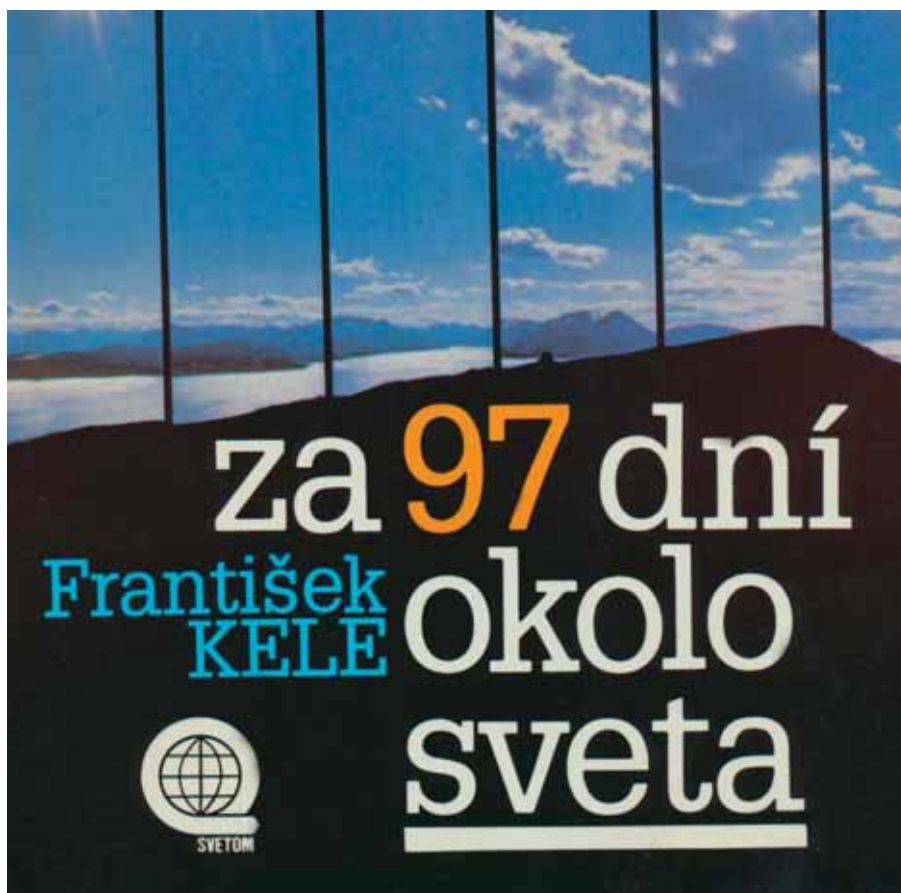
Štíty veľhôr boli v minulosti často zahalené rúskom tajomstva mnohých smrteľných tragédií. Priblížme si vysokohorské prostredie, aby sme si uvedomili, prečo tam ľudia zomierajú. Kto prijme Messnerovu tézu, že človek má vystupovať bez umelého kyslíka a len do takých výšok, v ktorých sa ešte cíti dobre, musí chcieť – nechtiac tiež nazrieť do svojho pásma smrti. Moje pásmo smrti je vo výškach niečo nad sedemtisíc metrov.

Pri výstupe „bez kyslíka“ v najvyšších horách spozná každý svoju výškovú hranicu – pásmo smrti.

Dôsledky hypoxie (nedostatku kyslíka – pozn. red.) som cítil neraz. Napríklad v Hindukúši pri prvej aklimatizačnej túre na Aspe Safed (6 607 m). Pod štítom v sedle Kotale Janubi som sa plazil „po štyroch“. Neskôr po aklimatizácii sme s priateľom na vrchole zotrvali dve hodiny. Na



Pod bradlom Everestu



everestskej výprave počas výstupu do druhého tábora (6 450 m) som sa cítil tiež veľmi zle a hypoxii som sa nevyhol ani na Pic Avicena (7 130 m) na Pamíre alebo na andskej Aconcague (6 959 m). Ťažkú horskú nemoc som prekonal na Elbruse (5 630 m), kde ma pred smrťou zachránil len rýchly zostup do nižších polôh.

• **Keď máme veľhory, musíme mať aj tých, ktorí sa rozhodli ich prebádať. Tak by asi znela lakonická odpoveď na otázku o vzniku horolezeckej záľuby či profesie. Kde sú však začiatky horolezectva – toho svetového a aj nášho slovenského?**

Mali by sme najprv hovoriť o účelovom horolezectve. Športové horolezectvo vzniklo oveľa neskôr a jeho kolískou sú Alpy. Na Slovensku boli prvými „horolezcami“ hľadači pokladov, poľovníci a bylinkári. Základy športového horolezectva u nás môžeme hľadať na prelome 19. a 20. storočia. Prvý horolezecký krúžok, neskôr spolok, vznikol v roku 1921 a existuje dodnes ako Slovenský horolezecký spolok JAMES.

• **Keďže vysokohorských štítov nemáme u nás veľa, pokročilejší záujemcovia o horolezectvo musia cestovať aj do vzdialených krajín. Aké boli vaše cesty do vysokých pohorí? Ako vyzerá príprava na výpravu do Himalájí a jej realizácia?**

Začínal som ako „športový“ horolezec, bol som členom štátneho reprezentačného

horolezeckého družstva ČSSR. Vtedy som bol ešte študent gymnázia. A prvým pohorím, ktoré som takto navštívil, boli Alpy v oblasti Mont Blancu. V roku 1955 som po prvý raz vystúpil na tento 4 810 metrov vysoký štít.

Pohľad z vrcholu hory mi evokuje splynutie s prírodou – či na Aconcague alebo na Vysokej pri Modre.

Neskôr som začal aj sám organizovať vedecko-horolezecké výpravy. Postupne som liezol a pôsobil aj ako vedec napríklad v sopečnom pohorí Ahaggar na centrálnej Sahare, na Kaukaze, v Pamíre, Hindukúši, v Andách...

V roku 1984 som bol vedúcim našej prvej expedície na Mount Everest. Zorganizoval som ju na pôde SAV, kde som v Slovenskej geografickej spoločnosti založil Sekciu pre výskum vysokých pohorí. Ako zástupca vedúceho výpravy som bol v Karakorame, kde bol naším cieľom jediná najvyšší štít sveta Gašerbrum (8 068 m). Príprava náročnej expedície trvá, resp. trvala v podmienkach, keď som výpravy organizoval, dva aj tri roky. Ale napríklad prvú cestu za povolením vystúpiť na Mount Everest som aj s dvomi priateľmi začal v roku 1971 a výprava sa nakoniec uskutočnila až v roku 1984!

• **Horolezectvo nesie so sebou riziko. Aj skúsenému horolezcovi sa môže stať, že precení svoje sily alebo sa dostane do nečakanej situácie, ktorá ohrozí jeho život. Ako sa dá vyhnúť nebezpečenstvám alebo ich aspoň maximálne obmedziť?**

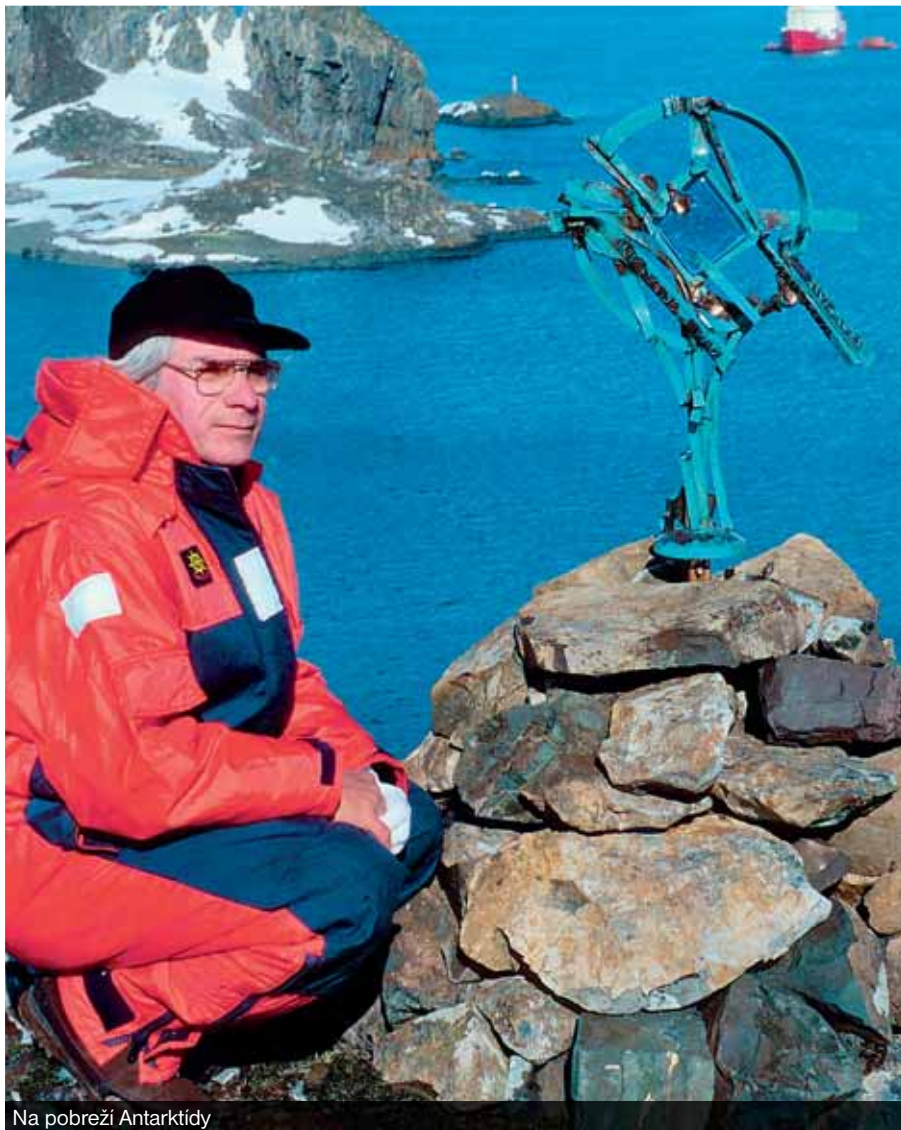
Nebezpečenstvo v horách je trvalým spoločníkom človeka, ktorý sa v nich pohybuje. Keď zúžim tento problém na naše pomery, ktoré dobre poznám, musím s ľútosťou konštatovať: vedecko-technický rozvoj, stratégia a taktika v horolezeckom podnikaní rapídne predbehli psychologickú prípravu a jej transformáciu do nášho správania sa vo veľhorách. Filozofia pohybu horolezcov v ťažkom teréne stagnuje niekoľko desaťročí.

Na expedíciách som vždy získaval aj poznatky o prírode a ľuďoch pre geografický výskum.

Základným postulátom horolezeckej etiky na Slovensku po desaťročia bolo „dosadenie“ a objasnenie významu skratky horolezeckého spolku JAMES – Idealizmus, resp. ideály, Alpinizmus, Moralita, Entuziazmus, Solidarita. Ale odvtedy sa už dlho nikto u nás a zda aj v širšom okolí problémom duše horolezca hlbšie nevenoval. Naopak, akcelerácia súčasného spoločenského života nás odvádza od starých právd a zvykov. Horolezci si v osobnom pásme smrti – a teda aj v nižších horách – osvojili takzvané moderný názor, že každý môže postupovať na vlastnú päsť a v kriticknej situácii

Ako sa vyplatila známosť s E. Hillarym

„V čase, keď sme sa mi chystali na Everest, bolo treba získať povolenie od nepálskej vlády. Everest bol na desať rokov ‚vypredaný‘. Teda bolo určené poradie výprav na roky vopred. My sme dostali mimoriadne povolenie – s podmienkou, že s naším pôsobením budú súhlasiť výpravy, ktoré si svoje poradie ‚vyčkali‘. Pred monzúnom v roku 1984 mali takéto povolenia dve expedície. Holandská a novozélandsko-austrálska, vedená Petrom Hillarym – synom sira Hillaryho. Problém bol len v tom, že informáciu o tejto podmienke mi dali až v Káthmandú, kde som čakal na povolenie... a Hillaryovci žili v Aucklande. Vtedy sa mi veru oplatil predchádzajúci kontakt s Edmundom Hillarym, ktorého som navštívil v Aucklande v roku 1981. Poslal som Hillaryovcom telegram – a o niekoľko hodín som dostal od Petra Hillaryho kladnú odpoveď.“



Na pobreží Antarktídy

„zodpovedá len sám za seba“. Ako výsmech vynievajú slová jedného nášho horolezca, ktorý v roku 2007 po smrteľnej nehode priateľa na Šiša Pangme (8 046 m) vyhlásil, že „také sú pravidlá prírody“. Lano ako symbol priateľského vzťahu a nerozlučného zväzku horolezec-kého družstva často stráca túto svoju tradičnú funkciu.

• **Mnohí mladí ľudia sa zaujímajú o vysoko-horskú turistiku a horolezectvo. Čo by ste im odporúčali – ako by mali postupovať, kam sa obrátiť o radu alebo o trénerskú inštrukciu?**

V minulosti sa organizovali začiatočnicke kurzy. Dnes túto úlohu preberajú tzv. horolezecké školy. Najlepšie je nájsť si svojho osobného učiteľa, priateľa.

• **Ste geograf. Akým spôsobom sa dá horolezectvo spájať so získavaním poznatkov o danej krajine?**

Ako som spomínal, organizoval som a zúčastnil som sa na viacerých vedecko-horolezeckých

výpravách. Tieto expedície mali exaktný výskumný program. Na každej ceste k horám som intenzívne vnímal krajinu ako geograf. Na autách som prešiel cez Saharu, cez Núbijскую púšť, išiel som z Bratislavy do Káthmandú. Vždy som získaval poznatky o prírode a ľuďoch tak, aby som ich mohol využívať ako geograf. Stali sa pre mňa cenným materiálom pre pedagogickú a literárnu činnosť.

Ale pracovali sme aj na stacionároch. Príkladom takej cesty bola aj prvá slovenská prírodovedecká výprava do východnej rovníkovej Afriky v roku 1977.

• **Vaša tvorivá bilancia je skutočne pozoruhodná. Kráčali ste ako cestovateľ po stopách M. R. Štefánika, Martina Kukučína, Mórica Beňovského. Svoje zážitky ste predstavili vo vyše 30 knižných dielach ako autor či spoluautor a v početných prednáškach na rozličných fórach. Aké zaujímavé otázky ste dostávali?**

Poslucháčov napríklad často zaujíma, kde som vzal – kde sme vzali – peniaze na náročné cesty a expedície. Odpoveď je, že keďže nešlo

o klasické služobné cesty, každá výprava bola financovaná inak. Zväčša išlo o sponzorské príspevky, ale aj financie za reklamu. Cestu okolo sveta v roku 1987 napríklad podporila Slovenská televízia, rovnako aj expedíciu na Mount Everest v roku 1984. Zo dva razy môj projekt podporilo ministerstvo kultúry. Horolezecké výpravy finančne podporovali tiež telovýchovné jednoty.

Často dostávam otázky aj v súvislosti so smrťou Juzeka Psoťku. Bol to prvý slovenský horolezec, ktorý zahynul v Himalájach, a nádejali sme sa, že bude aj posledný. No nestalo sa tak. Napríklad o štyri roky neskôr, v roku 1988, bola himalájska jeseň pre nás mimoriadne tragická. O život prišli štyria slovenskí a traja českí horolezci (J. Just, P. Božik, J. Jaško, D. Becik; J. Pelikán, P. Gřibek, L. Horka).

Možnosti techniky a stratégie v horolezectve, bohužiaľ, prebehli jeho psychológiu a filozofiu.

Je to neuveriteľná bilancia. Pre akú ideu títo muži zahynuli? Ved' nepadli na bojisku v spravodlivej vojne na obranu svojej vlasti, zahynuli v mieri. Boli viac športovci alebo sa venovali horolezectvu ako osobnej životnej filozofii? Ako hlboko z týchto výšok chceli nahliadnuť do vlastnej duše? Podarilo sa im to? Čo priniesli z tých nebotyčných výšok v absolútnom pásme smrti? Čo chceli priniesť do svojich domovov a čo vlastne z tých výšin zniesli svojim najbližším? A ja som aj pre tieto nezodpovedané otázky presvedčený, že myšlienka môjho otecka: „Aj do najvyšších hôr by sme mali chodiť žiť, nie zomierať“ je stále aktuálna.

Pripravil: Miroslav Janek
Foto: F. Kele a jeho archív

Štefánik ako horolezec

„Je kuriózne, že o Štefánikovi som sa dozvedel v roku 1955 ako gymnazista – pri zostupe z Mont Blancu. Začal som ho spočiatku vnímať ako národne orientovaný jedinec. Neskôr, keď som začal hľadať slovenských cestovateľov, som objavil M. R. Štefánika ako mimoriadneho cestovateľa. Dôkazom sú jeho dve cesty okolo sveta a iné výpravy. Navyše, zrejme bol vo svojom čase držiteľom slovenského výškového horolezeckého rekordu. Pravdaže, Štefánik sa neštylizoval ako horolezec – ale pri ceste ‚do práce‘ vo svojej pozorovateľni na Mont Blancu sa ako horolezec musel správať.“

Celoročné poistenie verzus krátkodobé

Ak sa vám niečo stane na Slovensku, ochráni vás vaše bežné poistenie. Za hranicami to však už neplatí.

Na to, aby ste sa aj v zahraničí vyhli nečakaným výdavkom, je potrebné mať dobré cestovné poistenie. Pri cestách do zahraničia je zaužívané, že sa ľudia poisťujú na poslednú chvíľu – či už priamo v cestovnej kancelárii, v pobočke poisťovne, prostredníctvom internetu alebo SMS. Existujú však okolnosti, keď je výhodnejšie a aj bezpečnejšie celoročné poistenie.

Praktické a výhodné riešenie

Podľa štatistického úradu Slováci prespali v zahraničí za minulý rok takmer 18 miliónov nocí. Mnohí sa nazdávajú, že jednorazové, krátkodobé poistenie pred dovolenkou bude cenovo výhodnejšie. U lídra na našom trhu v oblasti cestovných poistení stojí napríklad 14-dňová dovolenka 15,40 eura, ale celoročné stojí necelých 19 eur. V tomto prípade predstavuje

rozdiel z cenového hľadiska zanedbateľných 3,60, ale vzhľadom na dĺžku poistnej doby to vychádza oveľa výhodnejšie. Dokonca pri štvorčlennej rodine stojí 14 dní 61,60 eura a celoročná poistka len 47 eur.

Ďalšou výhodou celoročného poistenia je aj fakt, že ste poistení naozaj každý deň. Je to praktické riešenie aj pre manažerov a podnikateľov, ktorí často cestujú na služobné cesty do zahraničia a pri množstve povinností úplne zabúdajú na poistenie.

Krátke výjazdy často nepoistíme

Ak do zahraničia cestujete len málo, je lepšie si uzatvoriť krátkodobé poistenie. Ak idete raz do roka na letnú dovolenku a cez zimu na lyžovačku do Álp – to sú prípady, keď sa ešte zvykne poisťovať väčšina ľudí. No sú aj situácie, keď sa na takéto veci zabúda.

Nákupy v Parndorfe alebo Hainburgu či malý výlet s rodinou do kúpeľov v Maďarsku – a k tomu už spomínané služobné cesty. Kratšiu dovolenku či cestu si mnohí jednoducho nepoistíme, pretože málokto myslí na to, aby sa poistil na jeden deň. S celoročným poistením tento problém môžete pustiť z hlavy.



Poistenie platné aj pre storno

Tretím nezanedbateľným benefitom, pre ktorý je dobré mať celoročné cestovné poistenie, je, že poskytuje rôzne dodatkové služby. Jednou z nich je aj poistenie storna zájazdu. Toto poistenie má jeden háčik. Vzťahuje sa len na tie zájazdy, pri ktorých poistenie už bolo uzatvorené pred poistením zájazdu. Väčšina ľudí, ktorí nemajú celoročné poistenie, sa poisťuje 1 – 2 dni pred zájazdom. Čo však v prípadoch, keď ochoriete alebo z iných príčin budete musieť cestu odložiť? Hotel alebo cestovná kancelária vám vypočíta poplatky za storno a vy ich budete musieť zaplatiť z vlastného vrecka.

Trh je presýtený ponukami a možnosťami, ktoré prinášajú poisťovne, preto je veľmi dôležité všetko si poriadne zvážiť a vybrať si to najlepšie. Tak ako každému vyhovuje iná destinácia či hotel, tak je to aj s poistením. Je dôležité nastaviť ho tak, aby vyhovovalo práve vám.

**Pavol Michalec, odborný garant
pre neživotné poistenie
UNIVERSAL maklérsky dom**



Region Tour Expo je čoraz lepšie

Krása blízkych regiónov aj potešenie pre maškrtné jazýčky na trencianskom výstavisku.

Tipy na letnú dovolenku či predĺžený víkend a tie najkrajšie torty priniesli v Trenčíne 16. až 18. mája výstavy REGION TOUR EXPO a TORTY & svet pečenia, ktoré sa konali spoločne s tradičným Jarmokom ľudových remesiel. Podtitul výstavy REGION TOUR EXPO „Spoznajte čaro blízkych regiónov“ napovedá, že toto podujatie bolo zamerané predovšetkým na cestovný ruch Slovenska, Českej republiky a v tomto roku už aj Maďarska. Návštevníci mali možnosť urobiť si prieskum, ako a kde možno čo najpríjemnejšie stráviť voľný čas a dovolenku. Cieľom organizátorov bolo pripomenúť návštevníkom, koľko krásy je v našich krajoch a ako veľa im môžu ponúknuť.

Slovenské kraje, regióny, doliny

Dobrodružný výlet alebo príjemná rodinná dovolenka – to všetko ponúka Slovensko ako dovolenková destinácia. Na výstave REGION TOUR EXPO boli zastúpené aj jednotlivé kraje – Trenčiansky samosprávny kraj, Trnavský samosprávny kraj či organizácia Žilinský turistický kraj, svojich reprezentantov tu však mala aj Národná sieť slovenských miestnych akčných skupín. Z nich sa na trencianskom výstavisku prezentovalo 8 subjektov: MAS Dudváh, MAS Stará Čierna voda, MAS Vršatec, MAS mikroregiónu Teplička, OZ Mikroregión Radošinka, OZ „Partnerstvo pre MAS Terchovská dolina“, OZ Zlatá cesta a OZ Kras.

Česko, Maďarsko aj Punta Cana

Česká centrála cestovného ruchu Czech Tourism v rámci svojej expozície sprostredkovala krásy Moravskosliezkeho a Ústeckého kraja. V tomto roku bola súčasťou výstavy REGION TOUR EXPO aj rozsiahla prezentácia maďarských subjektov, ktoré predstavili Maďarsko



ako krajinu veľkých turistických možností. „Blízke“ regióny teda môžu byť aj oveľa ďalej, ako by ste si mysleli. Po prvýkrát sa v Trenčíne predstavila tiež Dominikánska republika so svojou exotickou expozíciou.

Počas celej výstavy mohli jej návštevníci ochutnať moravské a maďarské vína, vyskúšať si jazdu na segway a pozrieť si výstavu o pamiatkach UNESCO v Českej republike. Pre deti tam bola napríklad atraktívna dráha s kolobežkami a odrážadlami.

V rámci Jarmoku remesiel si návštevníci mohli priamo na pôde výstaviska vyskúšať o. i. náročnosť sklárskeho remesla, a to vďaka sklárskej dielni Ajeto Glass z Lindavy a jej mobilnej sklárskej peci.

PR

Megapodujatia a cestovný ruch

„Megapodujatia pre udržateľný rozvoj cestovného ruchu“ – pod týmto názvom sa v júni v ruskom Soči uskutočnilo stretnutie na ministerskej úrovni venované tejto stránke turizmu. V popredí boli otázky týkajúce sa veľkých medzinárodných kultúrnych a športových podujatí.

„Veľké podujatia priťahujú veľký počet návštevníkov, ktorí pre hostiteľské štáty, regióny a mestá predstavujú značný zdroj príjmov. Pre lokálne firmy to znamená vyššie tržby, pre štát a samosprávu zase vyššie príjmy z daní a poplatkov,“ uviedol štátny tajomník rezortu dopravy František Palko, ktorý na stretnutí zastupoval Slovensko. Nezanedbateľný je podľa neho aj prínos investícií do infraštruktúry a rozvoja služieb. „Samozrejme, je potrebná dôsledná príprava každého veľkého podujatia – aby potenciálne negatíva nezatienili prínosy,“ zdôraznil. Na podujatí F. Palko prezentoval najmä skúsenosti s organizáciou majstrovstiev sveta v hokeji v roku 2011.

MK

Preferencie v domácom turizme

Keď sa Slováci rozhodnú cestovať po Slovensku ako turisti, uprednostňujú kratšie dovolenky

vo forme predĺžených víkendov a pobytov spojených s návštevou wellness a akvaparkov. Vyplýva to z prieskumu agentúry TNS Slovakia, ktorý uskutočnila vo februári na vzorke 525 respondentov.

V minulom roku cestovali v rámci Slovenska dve tretiny opýtaných (výjazd bol spojený s aspoň jedným prenocovaním). 55 % z týchto „cestovateľov“ obľubuje radšej kratšie pobyty, napríklad víkendové. Jednoduchové výjazdy využívajú najmä na prehliadku miest a pamiatok či návštevu kultúrnych akcií a zoológických záhrad. Víkendové a predĺžené pobyty trávajú radšej oddychom a relaxom. Na dlhšie, týždňové pobyty cestujú najmä za rekreačnou turistikou, návštevou prírodných krás a kúpeľov.

Najatraktívnejšie sú pre domácich turistov Vysoké Tatry, ktoré preferuje 71 % opýtaných. Príbližne pre polovicu respondentov sú atraktívne Nízke Tatry či Bojnice. Nasledovali Orava, Lipťov, Slovenský raj, Banská Štiavnica, Kremnica, Bratislava, Košice, Piešťany, Levoča, Vlkolínec a Pieniny.

TA

Na Grand Place budú opäť kvety

Grand Place v Bruseli sa každé dva roky stáva javiskom pre zvláštne predstavenie. Plocha

centrálneho námestia Grand Place je počas niekoľkých dní vyzdobená kvetinami. Stovky štvorcových metrov plných krásnych begónii dodaných z mesta Gent, položených jedna vedľa druhej na dlažbe.

Tradicia tohto podujatia vznikla v roku 1971. V čase jeho konania majú návštevníci dovolené navštíviť balkón radnice, aby si mohli lepšie vychutnať pohľad na námestie. V tomto roku sa bude kvetinová paráda konať od 14. do 17. augusta.

Pre región Flámska a Bruselu rastie čoraz viac aj dôležitosť turistov prichádzajúcich zo Slovenska. Jeho propagáciu v SR preto nedávno prevzal tím Tourismuswerbung Flandern-Brüssel vo Viedni, ktorý pre slovenských záujemcov o. i. zriadil aj osobitnú webovú stránku.

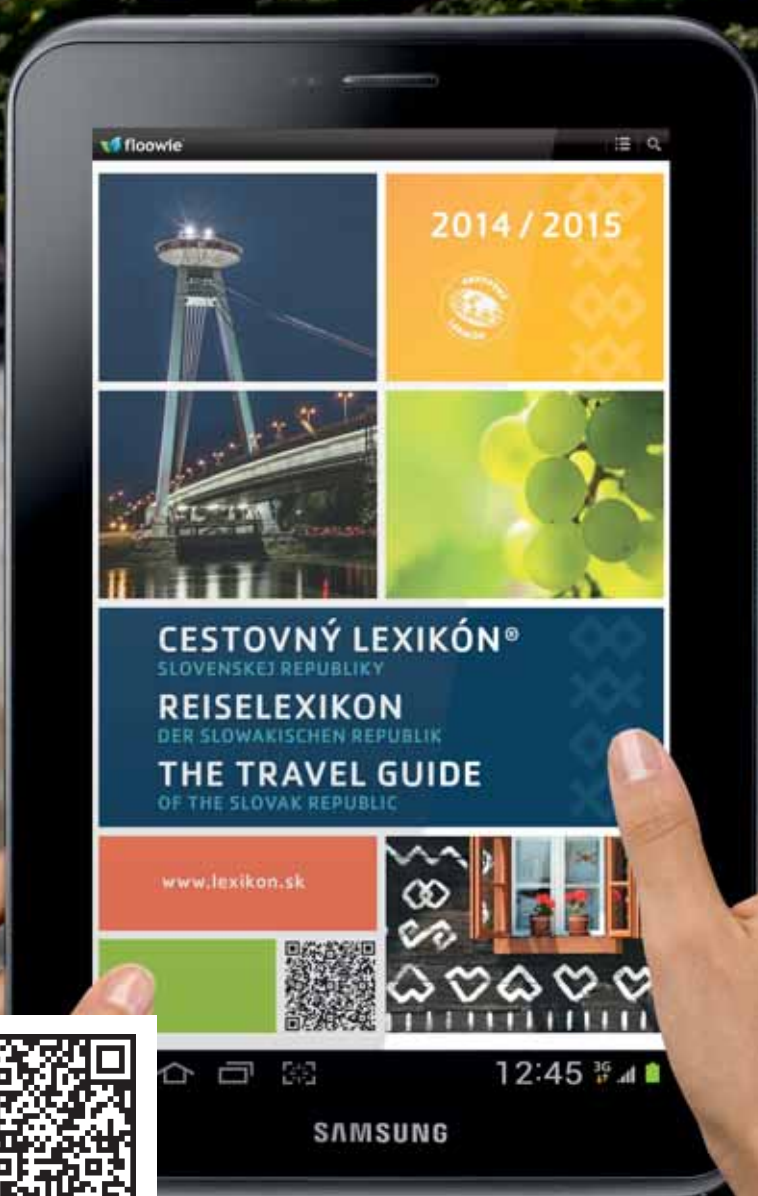
SG





Autoatlas a všetky slovenské cyklotrasy na jednej adrese www.lexikon.sk

Inšpirujte sa **Slovenskom**



**CESTOVNÝ
LEXIKÓN**
SLOVENSKEJ
REPUBLIKY
2014/2015

Čítajte
v digitálnej podobe
na www.floowie.com



www.lexikon.sk

Publikuj. Čítaj. Zdieľaj. Zarábaj



floowie

Mali by sme sa viac usmievať

Sme národ zamračených ľudí? Väčšina Slovákov si myslí, že áno.

Viac ako dve tretiny obyvateľov Slovenska si myslí, že sa mračíme viac ako ostatné národy. Slováci sú podľa prieskumu, ktorý nedávno uskutočnila agentúra STEM/MARK, presvedčení, že menej ako oni sa usmievajú už len Angličania, Nemci a Maďari. Za najveselšie národy pokladáme Talianov, Španielov a Francúzov.

Česi verus Slováci

Zaujímavým faktom je, že až 62 % opýtaných si myslí, že Česi sa usmievajú viac ako Slováci, paradoxne podobné percento Čechov si zasa myslí, že Slováci sú usmievavejší ako Česi. Výsledky prieskumu súčasne potvrdzujú, že dôležitosť úsmevu pre celkovú pohodu a radosť zo života si všetci uvedomujeme. No až 98 % z nás si myslí, že by sme sa mali usmievať viac.

Usmievaví ľudia sú šťastnejší

Častý a úprimný úsmev je prejavom osobnosti človeka. Patrí k základom vytvárania medziľudských vzťahov. To, či sa usmievame alebo nie, spôsobuje viacero faktorov: naše postoje, spôsob myslenia, vzťahové väzby k iným ľuďom, úroveň sebavedomia a sebadôvery, spokojnosť so sebou samými.

„Pozitívne nastavení, usmievaví ľudia to majú v živote ľahšie,“ hovorí psychologička Daniela Mináčová, „ľahšie znášajú bolesť, posilňujú svoj imunitný systém, sú schopní nájsť si radosť v práci i osobnom živote a všeobecne sú úspešnejší. V medziľudskej interakcii platí: čím širší a žiarivejší úsmev, tým vrúcnejší človek.“

Víkendy nás tešia

Význam úsmevu pre svoj život deklaruje viac ako 90 % Slovákov, ale skutočnosť je celkom

iná. Dve tretiny z nás sa ani nesnažia aktívne premáhať zlú náladu a usmievať sa na ľudí okolo seba. Aj preto sa môžeme považovať za národ zamračených ľudí.

Častý a úprimný úsmev patrí k základom vytvárania medziľudských vzťahov.

Len 6 % respondentov sa usmieva za každých okolností. Najhoršie je to počas bežných pracovných dní, keď sa len 2 % z nás stretávajú prevažne s usmiateymi ľuďmi. O niečo lepšie je



to cez víkendy, keď veselých a usmiateych ľudí stretáva každý štvrtý Slováčok.

Na cudzích ľuďoch úsmevmi šetríme

Úsmev na tvári nám dokáže vyvolať blízki ľudia, predovšetkým deti, naši partneri, kolegovia v práci, dobrí priatelia a, samozrejme, aj ľudia, ktorí sa na nás usmievajú.

Oveľa menej sa usmievame na cudzích ľuďmi, s ktorými sa stretávame náhodne – napríklad na predavačky sa usmieva okolo 8 % z nás a na ľudí na ulici ešte menej, len 4 %.

Anekdoty, vtipy a vtipné situácie sú na počudovanie dôvodom pre úsmev či smiech len pre 11 % respondentov a rovnako často sa usmievame, keď máme pohodu a dobrú náladu. Nezanedbateľný vplyv na úsmev a dobrú náladu majú aj príjemné spomienky, dobré správy, slnko, počasie, hudba, ale aj úspech, dobrá finančná situácia a pozitívne myslenie.

Čaro a sila úsmevu

„Často si silu úsmevu neuvedomujeme. Pôsobí pozitívne nielen na ostatných, ale rozjasňuje aj nás samých. Ženy, ktoré sa neusmievajú, sa všeobecne považujú za nešťastné, muži zasa za príliš dominantných,“ vraví D. Mináčová a dodáva: „Väčšina z nás aspoň sčasti tuší, čo sa nám páči na ostatných. Sme citliví na ich pohľad, pohyby a, samozrejme, na úsmev.“

Ak sa na nás niekto usmeje, stáva sa pre nás atraktívnym a sympatickým človekom. Podľa psychologičky mu automaticky priradíme kladné vlastnosti. „Preto odporúčam čo najširší úsmev, aby sme získali dobré hodnotenie od iných. Krásne to povedal Louis Schmidt: „Úsmev je svetlo, ktoré pri pohľade do očí naznačí, že srdce je doma.““

VN

Foto: SXC, TASR

Stres produkuje emocionálny odpad

V stresových situáciách vzniká v tele tzv. emocionálny odpad. „Človek má možnosti: buď ho vysýpa do seba – a potom trpí, alebo ho vysýpa na druhého – a potom trpia jeho blízki či spolupracovníci. Ideálne je vedieť ho spracovať,“ hovorí psychológ Dušan Fabián. To možno podľa neho urobiť napríklad športovaním, tancovaním, spevom či maľovaním. Zvládnuť stres pomáhajú i špeciálne techniky, ktoré učia psychológovia.

„Stres je neodstrániteľný zo života a dokonca má aj istú užitočnosť. Mierny stres zvyšuje pracovnú výkonnosť,“ priblížil. To platí aj pre súkromný život. Psychológ však upozornil, že po prekročení istej hranice, ktorá je u každého iná, výkon a aktivita už nerastú, ale, naopak, klesajú.

Človeku začnú v takej situácii, podobne ako pri poruche auta, blikať „kontrolky“. Veci začína robiť s nechufou, to, čo bolo samozrejmosťou, vzbudzuje strach alebo odpor. Neskôr sa môžu pridať bolesti hlavy, nespavosť, ľudia začnú siahnuť po liekoch a vyhýbať sa povinnostiam. Nakoniec sa

prejavujú psychosomatické dôsledky, ako sú žalúdočné vredy, bolesti chrbtice či pocit rôznych blokov v organizme.

Na odborníkov sa však obráti len málokto. Zo skúsenosti psychológa vyplýva, že ľudia skôr siahnu po rôznych náhradných prostriedkoch, ktoré však situáciu neriešia. Môže ísť o čaj, lieky, ale aj alkohol a tzv. ľahké drogy. „Je veľmi nebezpečné piť v strese alkohol, to je najistejšia cesta, ako sa stať závislým,“ varuje D. Fabián. Vplyv stresu pritom možno redukovať aj bez liekov, psychogénnou cestou.

TA

Human Behaviour Institute a jeho poslanie

V živote a podnikaní platí viac pravidiel ako iba tie, ktoré nám vstúpuje tradičný vzdelávací systém. Hovorí o tom Jana Červenáková, riaditeľka Human Behaviour Institute.

• Čo je cieľom a náplňou činnosti vášho inštitútu?

Human Behaviour Institute vznikol v júli 2013 s cieľom vytvoriť inštitúciu, ktorá sa bude venovať špecifickému vzdelávaniu, kde sa ľuďom nebudú odovzdávať len vedomosti, ale najmä poznanie.

Štátne školské systémy sa prioritne venujú vzdelávaniu postavenému na sumarizácii faktov a informácií – a aj tie sa do osnov dostávajú s niekoľkoročným oneskorením. Naučia nás len málo o každodennom živote. Po skončení škôl tak často prejdú roky, kým na základe vlastných empirických skúseností zistíme, že život riadia nepísané zákony, ktoré pôsobia bez ohľadu na našu vôľu. Že to najcennejšie v živote sú vzťahy s inými ľuďmi, že hodnota človeka nie je v tom, čo má alebo kým je, ale aký je.

Na pôde nášho inštitútu vytvárame priestor, kde sa všetci, ktorí majú záujem, dozvedia, ako žiť tak, aby čas, ktorý tu majú, neuplynul márne a aby život skutočne prežili.

• Čo vás inšpirovalo k myšlienke založiť Human Behaviour Institute?

Myslím si, že každý z nás nejakým spôsobom cíti, že v poslednej dobe sa veľa vecí zmenilo. Akoby čas plynul rýchlejšie a to, čo sa kedysi



Jana Červenáková

vyvíjalo celé roky, sa zrazu zmení za týždeň. Turbulentne sa mení svet okolo nás, vzťahy medzi ľuďmi a aj ľudia sami.

Všetko je zrazu nestabilné a často – a ani nevieme presne povedať prečo – sme nespojní s tým, ako každodenne žijeme, nevieme si nájsť „miesto v živote“. Utekáme – jedni za zmenami, druhí pred zmenami, hľadáme miesto, kde budeme šťastní.

Myslíme si, že riešením bude, keď budeme mať nový dom, viac peňazí, lepšiu prácu, väčšie deti, nového partnera. Čas plynie, všetko postupne máme, ale ten pokoj a naše šťastie neprichádzajú.

Dlhé roky sa pohybujem v biznise, aj vo svete úspešných, bohatých a mocných. Ale spoznala som aj iný svet – svet spokojných a šťastných. Poznala som ľudí, ktorí žijú z mála, ale rozumejú životu, žijú ho každodenne bez veľkých plánov a očakávaní, ale sú šťastní.

• Ako sa to však dá dosiahnuť, keď nás tlačia problémy, starosti a zodpovednosť?

Moji priatelia v rozhovoroch často odo mňa počujú, že majú slobodnú vôľu a nič nemusia, že práca nie je zmyslom života, ale prostriedkom. Že ich „bolí krk a chrbát“ preto, lebo si tam naložili celé vrecia cudzích problémov.

Hovorím im, že keď niečomu nevedia zabrániť, neznamená to, že sa na tom musia podieľať, že druhých ľudí nevieme zmeniť, ale vieme zmeniť svoj postoj k nim. Aj to, že každý – hoci aj bohatý a mocný – má v živote svoje trápenie a nikomu netreba nič závidieť. Lebo za všetko sa v živote platí – a nielen peniazmi.

Poznanie toho, čomu zvyknem hovoriť „nadčasové pravdy“, zmenilo môj pohľad na ľudí okolo mňa a aj spôsob, akým dnes s ľuďmi pracujem.

• Takže váš inštitút sa zameriava na tieto otázky?

Školu sme poňali ako „ostrov pozitívnej deviacie“ a naši študenti sa postupne stávajú nositeľmi týchto myšlienok. Dokážu ich

preniesť do života – vytvárajú si vlastné „ostrovy šťastia“ a svojim príkladom ďalej odovzdávajú toto poslanstvo.

Verím, že raz sa to, čo sa snažíme učiť v našej škole, dostane do školských osnov. Potom tu bude generácia, ktorá bude nielen vedieť, čo bolo v histórii a ako zrátať nekonečno, ale bude aj rozumieť tomu, že najdôležitejšie v živote je prežiť život šťastne s inými šťastnými ľuďmi.

PR



MÁTE PRÁVO NA DETAILS

NAJRÝCHLEJŠIE NA
www.TERAZ.sk

Chronické srdcové zlyhávanie

Pre širšiu verejnosť je takmer neznámou chorobou – je to však epidémia dnešnej doby.

Chronické srdcové zlyhávanie (CHSZ) je vážne ochorenie s obmedzenými možnosťami liečby a zlou prognózou. Napriek tomu, informovanosť o ňom je nízka. Podľa Únie pre zdravie srdca (UZS) dokonca ani sami pacienti často nevedia, ako sa CHSZ prejavuje a čo táto choroba pre nich znamená.

Náročná diagnostika

CHSZ je pomerne zložitý syndróm postihujúci srdce, jeho funkcie a druhotne aj ďalšie orgány. Diagnostika býva často náročná. Žiadny z príznakov nie je totiž špecifický pre toto ochorenie, väčšina z nich môže signalizovať viacero zdravotných problémov. Preto lekár musí starostlivo skúmať ťažkosti pacienta, urobiť dôkladnú anamnézu a viaceré vyšetrenia.

Najtypickejším prejavom CHSZ je dýchavičnosť pri fyzickej námahe, ktorá sa môže stupňovať až do pocitu nedostatku vzduchu v pokoji.

Tento príznak býva často spájaný s ochoreniami pľúc, preto sa u časti pacientov aj vážne ochorenia srdca identifikujú neskoro.

Zlá správa pre pacienta

Úmrtnosť pacientov je podobná ako pri rakovine hrubého čreva a vyššia ako pri rakovine prsníka a prostaty. Každý siedmy pacient s CHSZ zomrie do pol roka od stanovenia diagnózy. Na Slovensku týmto ochorením trpí asi 100 000 pacientov, v celej Európe asi 15 miliónov. Ročne je u nás dôvodom asi 14 000 hospitalizácií. Výskyt srdcového zlyhávania pomaly rastie s pribúdajúcim vekom a prudko sa zvyšuje v populácii nad 65 rokov.

Úspechy aj limity medicíny

Chronické srdcové zlyhávanie je zvyčajne výsledkom alebo vyústením iných chorôb srdca. Sú to napríklad opakované infarkty myokardu, ischemická choroba srdca, artériová hypertenzia, ochorenie a zápal srdcových chlopní či arytmia srdca. CHSZ býva často posledným stupňom týchto ochorení, ktoré dlhodobo

poškodzujú srdce alebo zhoršujú jeho činnosť.

Rastúci počet pacientov s touto diagnózou je čiastočne spôsobený úspechmi pri liečení opakovaných infarktov či iných akútnych stavov. Vďaka nim čoraz viac pacientov srdcové príhody prežíva s poškodenými funkciami srdca, čo postupne vedie k jeho zlyhávaniu.

Odborníci z UZS sú však presvedčení, že u väčšiny pacientov by prevencia, skorá diagnostika alebo dôsledná liečba predchádzajúcich poškodení srdca mohli srdcovému zlyhávaniu zabrániť alebo aspoň zmierniť jeho priebeh. U niektorých pacientov (zhruba 10 %) však príčinu chronického srdcového zlyhávania stále nepoznáme. Liečba CHSZ musí byť komplexná. Dôležitú úlohu v nej majú diétne a režimové opatrenia, cvičenia a záťažové tréningy. Základ tvorí farmakoterapia a prípadne chirurgická alebo prístrojová liečba.

TA/JF

Foto: TASR

Nepodceňujte návštevu kardiológa

Mnohí pacienti nechodia k lekárovi tak pravidelne, ako by mali.

Dvanásť percent pacientov s kardiovaskulárnym ochorením, respektíve 16 percent diabetikov nenavštívilo žiadneho lekára za celý posledný rok – vyplýva to z prieskumu, ktorý pre Úniu pre zdravie srdca (UZS) zrealizovala agentúra GfK. Z prieskumu, do ktorého sa zapojilo 650 respondentov, vyplynulo, že išlo väčšinou o mužov. Z nich 400 (59 %) uvádzalo, že trpí kardiovaskulárnym ochorením, pričom 84 % trpí na hypertenziu.

Na vyšetrenie sa čaká prídlho

Štyridsať percent z tých, ktorí kardiológa za posledný rok navštívili, uviedli, že na vstupné vyšetrenie čakali niekoľko týždňov aj dlhšie, niekoľko mesiacov. Najdlhšie sa čakalo v Trnavskom a Banskobystrickom kraji.

„Niektoré kraje z toho vzišli vcelku pozitívne, naopak, v niektorých krajoch sa čaká na kardiologickú ordináciu pomerne dlho,“ skonštatoval prezident UZS Peter Kollárik. Poukázal na fakt,

že v niektorých oblastiach majú lekári príliš málo času na jedného pacienta. Do budúcnosti chce preto únia podporovať riešenia, ktoré vytvoria pre kardiológov väčší časový priestor na prácu s pacientmi.

Nemocnice sú na jeden mínus

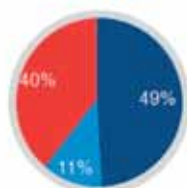
Prieskum sa venoval napríklad aj hodnoteniu poskytovanej zdravotníckej starostlivosti.

S nemocničnou starostlivosťou bola úplne spokojná vyše polovica pacientov. Ďalších 24 percent ju hodnotí na dvojku. Priemerná známka, ktorú dostal personál našich nemocníc, je 1,7. Odborné ambulancie pritom ohodnotili lepšie – priemernou známkou 1,2 až 1,6. Najcitlivejšie pacienti vnímajú nedostatok času na rozhovor s lekárom.

EZ

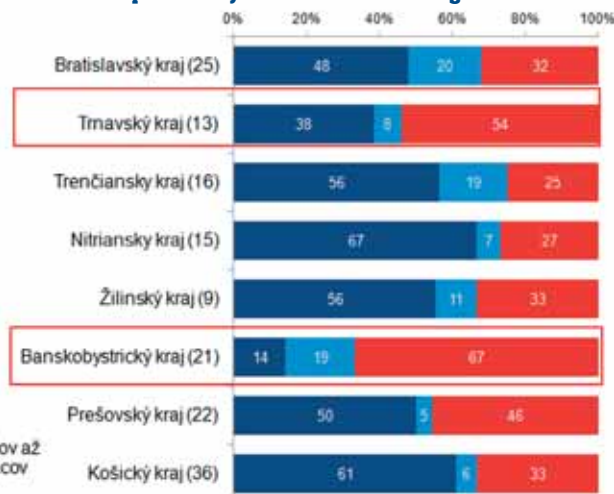
Dĺžka čakania na termín prvého vyšetrenia u kardiológa

SR:



■ Niekoľko dní
■ Týždeň
■ Niekoľko týždňov až niekoľko mesiacov

Zdroj: UZS/GfK



Na obranu záujmov pacientov s ochoreniami srdca

Ako vidia pacienti s ochoreniami srdca a ciev liečbu a starostlivosť na Slovensku?

Nebojte sa povedať to nahlas. Tento príznačný názov nesie patientsky prieskum, ktorý sa týka úrovne liečby a starostlivosti o pacientov s ochoreniami srdca a ciev na Slovensku. Skríning je projektom občianskeho združenia Únia pre zdravšie srdce a mal by byť prvým spoločným krokom odborníkov a pacientov na zlepšenie alarmujúceho stavu kardiovaskulárnych ochorení na Slovensku.

Únia pre zdravšie srdce

Záujmy pacientov vrátane pacientov s ochoreniami srdca a ciev sú na Slovensku slabo vyjadrené a málo zohľadňované. Ak chceme účinne podporiť prevenciu, zlepšiť prognózu a kvalitu života týchto ľudí, musíme im umožniť vyjadriť

V SR je očakávaná doba prežitia 62,5 roka – o 10 rokov menej, ako je priemer západnej Európy.

aj ich názor na zdravotnícku starostlivosť i komunikáciu s personálom nemocníc a ambulancií. S týmto presvedčením prichádza Únia pre zdravšie srdce (UZS), ktorá chce byť spoločným hlasom odborníkov v oblasti kardiológie, pacientov a ich blízkych.

Hlavný cieľ tohto unikátneho občianskeho združenia vyjadruje veta: Pomáhame pacientom

s chorým srdcom. UZS sa snaží zlepšiť úroveň liečby a najmä starostlivosť o ľudí trpiacich ochoreniami srdca a ciev.

Aby únia mohla postupne zlepšiť súčasnú situáciu, jej členovia potrebujú poznať skutočné potreby a problémy pacientov. Pilotným projektom UZS je práve preto patientsky prieskum s názvom Nebojte sa povedať to nahlas, ktorý mapuje situáciu vo viacerých oblastiach zdravotníckej starostlivosti a liečby ľudí s kardiovaskulárnymi ochoreniami na Slovensku.

Alarmujúce slovenské štatistiky

Prieskum bol inšpirovaný štatistikami v oblasti ochorení srdca a ciev, ktoré sú alarmujúce. V celosvetovom rebríčku úmrtnosti OECD na srdcovocievne ochorenia sa Slovensko nachádza na jednom z najhorších miest v Európe. V našej krajine je očakávaná doba prežitia pri narodení 62,5 roka. V porovnaní s priemerom krajín západnej Európy je to o 10 rokov menej – práve pre ochorenia srdca a ciev. V roku 2012 zomrelo na tieto choroby u nás takmer 30 000 ľudí. Až deväť z desiatich občanov Slovenska má aspoň jeden rizikový faktor pre vznik kardiovaskulárnych ochorení – vysoký krvný tlak, cholesterol, obezitu, cukrovku alebo fajčenie.

Mapovanie problémov pacientov

Celoplošný skrining Nebojte sa povedať to nahlas sa uskutočnil od februára do apríla formou telefonického prieskumu u 650 ľudí vo veku 40 až 79 rokov (pozn. informácie o prieskume nájdete aj v článku na vedľajšej strane).

Pacienti sa vyjadrovali k otázkam v niekoľkých oblastiach: kvalita poskytovanej zdravotnej starostlivosti, dostupnosť vyšetrenia v kardiologickej ambulancii, komunikácia so zdravotníckym personálom a dostupnosť liekov a modernej



liečby na Slovensku. Prieskum odhalil vážne skutočnosti týkajúce sa podceňovania návštev lekára, ako aj dĺžky čakacej doby v zdravotníckych zariadeniach. S nemocničnou starostlivosťou sú pacienti z väčšej časti dostatočne spokojní.

Deväť z desiatich Slovákov má aspoň jeden kardiovaskulárny rizikový faktor.

Ukázalo sa tiež, že pacienti s kardiovaskulárnymi ochoreniami užívajú veľké množstvo liekov – v priemere 5 liekov denne. Štvrtina z nich dokonca užíva sedem a viac liekov. Takmer všetci ich užívajú dlhodobo (96 %). S množstvom a spôsobom užívania liekov zrejme priamo súvisia ťažkosti pacientov týkajúce sa farmakoterapie. Pre tri štvrtiny pacientov je náročné platiť za lieky, viac ako polovica z nich sa obáva dlhodobých účinkov užívania liekov.

Treba pracovať na zlepšení komunikácie

Na základe kompletných výsledkov prieskumu si UZS do budúcnosti vymedzila štyri základné oblasti ďalšej činnosti.

1. Pracovať na zlepšení komunikácie zdravotníkov a pacientov, najmä v edukácii pacientov a posilňovaní komunikačných schopností lekárov.
2. Upozorňovať zodpovedných na existenciu prekážok v poskytovaní kontinuálnej zdravotníckej starostlivosti a jej dostupnosti vo všetkých regiónoch.
3. Podporovať pacientov a pomáhať im pri pravidelnom užívaní liekov a pri kontrole liečby aj formou vytvorenia osobných liekových knížiek.
4. Snažiť sa o vytvorenie systémových podmienok na znižovanie doplatkov za lieky na kardiovaskulárne ochorenia.

VN
Foto: UZS



O zámeroch UZS informovali (zľava) prezident UZS Peter Kollárik, Eva Vlčková z GfK Slovakia a odborníci Robert Hatala, Pavla Nótová, Slavomíra Filipová a Eva Gonçalvesová.

Chráňte a šetrite si pokožku

Čoraz viac ľudí trpí kožnými ochoreniami a estetickými problémami

Vplyvom životného štýlu, ale aj prostredia, v ktorom žijeme, pribúda v posledných rokoch ľudí, ktorí majú rôzne kožné alergie.

Pokožka je tá časť organizmu, ktorá je neustále vystavovaná rôznym negatívnym vplyvom. Najmä pri opaľovaní si treba dávať pozor, pretože za posledných 30 rokov stúpol výskyt melanómov až 3,5-krát. Zároveň pribúda počet ľudí, ktorí majú rakovinu kože či iné kožné ochorenia.

Nadmerným opaľovaním si možno privodiť rôzne kožné ochorenia a alergie.

Vplyvom životného štýlu, ale aj prostredia, v ktorom žijeme, pribúda v posledných rokoch ľudí, ktorí majú rôzne kožné alergie, a to vrátane alergie na slnko či iné vážne kožné ochorenia. Seboroická dermatitída, lišaj, slnečný zápal, atopický ekzém alebo pigmentové škvrny – to sú ochorenia, ktoré sa dajú liečiť alebo im dokonca možno predchádzať. Treba sa však včas obrátiť na lekára.

Slnko – liek aj problém

Slnečné lúče môžu byť pre telo liek, ale aj záhuba. Pravdou je, že slnko je zdrojom vitamínu D, na druhej strane, je príčinou starnutia pokožky. Tiež môže byť spúšťačom rôznych kožných ochorení.

Mnohé ženy trápia strie – a k najväčším mýtom patrí ten, že sa ich zbaví práve opaľovaním.



Letné opaľovanie je záťaž pre pokožku.

Práveže strie opaľovaním získajú menej farby ako okolité tkanivo. Skôr sa ešte viac prehĺbi rozdiel farieb medzi nimi a okolitou kožou, čo znamená, že budú ešte výraznejšie.

Časté choroby kože

„Opaľovať sa naozaj treba s mierou. Opakujeme to každý rok, ale zdá sa, že väčšina ľudí si to stále neuvedomuje. Nielenže hrozia rôzne kožné ochorenia a alergie, ale neriadeným opaľovaním pokožka starne,“ povedala MUDr. Katarína Cajchanová, PhD., dermatovenerologička z Univerzitnej nemocnice Bratislava, Poliklinika Podunajské Biskupice.

„Najfrekvencovanejšími ochoreniami kože sú psoriasis vulgaris, skupina ekzémov – atopická dermatitída – a akné vulgaris. Netreba zabúdať, že tieto ochorenia môžu u citlivých jedincov vyvolávať závažné psychické ťažkosti, frustráciu, pocit nedokonalosti, komplexy. Títo ľudia často strácajú schopnosť komunikovať, sociálne sa izolujú,“ dodala doktorka.

Pomáhajú aj kúpele

Predchádzať ochoreniam kože, poprípade ich liečiť, možno napríklad pobytom v kúpeľoch. Na kožné ochorenia sa na Slovensku špecializujú kúpele Smrdáky, kde lekári vďaka sírovodíkovej minerálnej vode a sírnemu bahnu dosahujú veľmi dobré výsledky v liečbe.

Za posledných 30 rokov stúpol výskyt melanómov až 3,5-krát.

„Liečime chronické kožné ochorenia a u dospelých pacientov aj ochorenia pohybového aparátu. Desať až štyridsať percent pacientov so psoriázou trpí na psoriatickú artritídu,“ prezradila MUDr. Alena Masarovičová, ktorá v kúpeľoch Smrdáky pracuje už 8 rokov, a doplnila: „Kúpeľná liečba chronických kožných ochorení je dôležitá nielen pre liečebný efekt dosiahnutý počas pobytu v kúpeľoch, ale aj pre sekundárny preventívny efekt a oddialenie recidív ochorenia v priemere až na trištvrte roka.“

VN

Foto: SXC



Bezpečný pobyt na slnku

1. V lete medzi 11.00 a 15.00 hod. najradšej vôbec na slnko nevychádzajte.
2. Používajte krémy s vysokým ochranným faktorom.
3. Voňavky v kombinácii so slnečnými lúčmi často zanechávajú na koži škvrny.
4. Alkohol a fajčenie by počas pobytu na slnku mali byť tabu.
5. Ak užívate lieky, o pobyte na slnku sa poraďte s lekárom.

S astmou žije čoraz viac ľudí

Počet astmatikov na celom svete narastá; výnimkou nie je ani Slovensko.

Štatistiky Národného centra zdravotníckych informácií (NCZI) potvrdzujú, že počet astmatikov na celom svete, vrátane našej krajiny, rastie. Len od roku 1999 u nás narástol počet pacientov s astmou o viac ako 62-tisíc.

Príčiny, rizikové faktory, spúšťače

WHO definuje astmu ako chronické ochorenie charakterizované opakujúcimi sa záchvatmi dýchavičnosti a sipotu, ktoré sa líšia v závažnosti a frekvencii od pacienta k pacientovi. Príčiny astmy však nie sú úplne jasné.

Astma je neyliečiteľná, ale disciplinovaný pacient nepocíti výrazné obmedzenia.

K rizikovým faktorom, ktoré prispievajú k jej rozvoju, patrí vdychnutie tzv. „spúšťačov astmy“, ako sú alergény, tabakový dym a chemické

dráždivé látky. Aj keď je astma v konečnom dôsledku neyliečiteľné ochorenie, správna liečba umožňuje pacientom dobrú kvalitu života bez výrazných obmedzení.

Milióny postihnutých

Astma je jedným z najrozšírenejších neprenosných ochorení a podľa WHO štatistik ňou v súčasnosti trpi okolo 235 miliónov ľudí na celom svete. Predpoklady hovoria, že do roku 2025 ich počet stúpne na 400 miliónov. Je to tiež najčastejšie chronické ochorenie medzi deťmi. Ročne na následky astmy vo svete zomrie približne 180-tisíc ľudí. S pribúdajúcim počtom pacientov rastú aj náklady na liečbu, ktoré sú celosvetovo dokonca vyššie ako náklady na HIV a TBC spolu.

Podľa posledných údajov NCZI je na Slovensku 99 017 sledovaných pacientov s bronchiálnou astmou, z toho 6 821 pacientov s ťažkou pretrvávajúcou formou. Najviac pacientov sledovali v Prešovskom (21 105) a Nitrianskom (20 790) kraji a najmenej v Žilinskom (7 226) a Trenčianskom (7 862) kraji.

Pomáha včasná diagnostika

Globálna iniciatíva pre astmu (GINA) vypracovala Globálnu stratégiu na prevenciu a manažment



astmy, podľa ktorej dobre kontrolovaná astma (včasná a správna diagnostika, kontinuálna liečba, spolupráca pacienta a lekára, vzdelávanie pacientov) znamená minimálne alebo žiadne príznaky ochorenia. Pacient sa v dôsledku astmy v noci nebudí, vyhýba sa vážnym záchvatom astmy, je schopný vykonávať normálnu fyzickú aktivitu a viesť plnohodnotný život.

Spúšťače astmy sú najmä alergény, tabakový dym a chemické látky.

Jedným z najdôležitejších krokov v liečbe astmy je jej kontrola, a preto by astmatici mali viac ako zdraví ľudia venovať pozornosť kvalite prostredia, v ktorom sa zdržiavajú. Hlavne by mali udržiavať primeranú teplotu a vlhkosť vzduchu v byte a na pracovisku a dostatočne vetrať. Tiež by nemali používať agresívne čistiace prostriedky, mali by odstrániť z miestností alergény a iné spúšťače ochorenia.

„K hlavným zásadám astmatika patrí aj primeraná fyzická aktivita, pravidelné stravovanie, dostatočný spánok a udržiavanie primeranej hmotnosti. Samozrejmosťou pre pacienta by malo byť nefajčiť a nezotrvať v zafajčených priestoroch,“ povedal Peter Bubla z NCZI.

TA
Foto: SXC



Pitný režim a úloha sodíka

Pre športovcov to platí stále, pre menej aktívnych ľudí najmä v lete a v situáciách, keď sa nadmerne potia: treba si dopĺňať nielen tekutiny, ale aj minerály.

Minerály môžeme prijímať napríklad vo forme výživových doplnkov alebo siahame po minerálkach, ktoré ich obsahujú. No najmä tie s vyšším obsahom sodíka sú u nás často akosi v nemilosti. Treba povedať, že neprávom, omylom a vplyvom rôznych poloprávdy či mýtov.

Obavy a mýty

„Vzhľadom na to, že vyrastá nová generácia spotrebiteľov, ktorá často dohliada na zloženie potravín a nápojov, stretli sme sa u zákazníkov s rôznymi obavami. Tie sú však neopodstatnené,“ hovorí Vladimír Krescanko zo spoločnosti Slovenské pramene a žriedla. „Sodík, ktorý minerálna voda obsahuje, je pre telo prirodzený, lebo ide o prírodný minerál a telo ho potrebuje a spracuje,“ vysvetľuje.

Sodík v minerálke je pre telo prirodzený, telo ho potrebuje a spracuje.

Najmä pri nadmernom potení je sodík veľmi dôležitý, pretože sa z tela rýchlo stráca. „Jeho nedostatok potom spôsobuje zlú distribúciu tekutín v tele a veľkú záťaž pre obličky, čo môžeme fyzicky pociťovať ako únavu, bolesti hlavy, kŕče vo svaloch, nechuf k jedlu, ale môže sa prejaviť aj zvracaním a hnačkami,“ upozorňuje športová trénerka Lucia Medeková.

Voda môže byť aj príliš čistá

Vo svete boli dokonca zaznamenané prípady takzvanej otravy vodou – organizmus pri nej mal dostatok tekutín, ale primálo sodíka, ktorý ju v tele rozdeľuje. Napríklad podľa správy českého Štátneho zdravotného ústavu museli hospitalizovať niekoľko bábätiok v USA, ktoré namiesto mlieka dostávali dojčenskú vodu a z nej im pripravovali aj jedlo, bez prídania soli. Diagnóza: otrava vodou.

Podobne už skončili aj viacerí športovci pri náročných vytrvalostných výkonoch, ktorí akosi zabudli, že nahrádzať stratené tekutiny nestačí. Potom v tom Svetová zdravotnícka organizácia



(WHO) urobila poriadok – navrhla, aby liter pitnej vody obsahoval minimálne 200 miligramov sodíka. Telo by pokojne zvládlo aj viac, ibaže tú slanú chuť by asi každý neocenil.

Zdravou stravou k ohrozeniu zdravia?

Viac ako minerály s vyšším obsahom sodíka robia šarapatu slané jedlá, rôzne dochucovadlá a polotovary. No paradoxne, riziko, že máte sodíka menej, ako treba, rastie priamo úmerne s tým, ako sa zameriavate na zdravý životný štýl. Ak dávate pred polotovarmi prednosť doma varenému jedlu bez soli, zrejme sa oplatí spozornieť. Rovnako v prípade, ak minerály radšej nahrádzate vodou z vodovodu, dojčenskou alebo stolovou vodou. Všetky majú nízky obsah sodíka.

Hovoríme o soli – a ako je známe, tá je vzácna a potrebná nielen v rozprávkovom kráľovstve, ale aj v tele. Najmä v tele namáhanom teplom, fyzickou či psychickou záťažou, nehovoriac o zdravotných problémoch sprevádzaných hnačkami, zvracaním či častým močením. Pokiaľ sa tieto problémy riešia minerálkou s vyšším obsahom

sodíka, je to nielen v poriadku, ale dokonca veľmi žiaduce.

Keď sodík lieči

Samozrejme, potreba prísunu sodíka závisí od sezóny. Stále platí, že je vhodné minerály striedať. No nemusí to byť až tak často – stačí ich striedať napríklad podľa ročných období. Neveríte? Nuž, v správe WHO sa píše aj toto: „Vzhľadom na regulačné mechanizmy a schopnosť obličiek vylučovať prebytočný sodík sa tento prakticky nepovažuje za akútne toxickú látku.“ V. Krescanko k tomu dodáva: „Minerálne vody s vyšším obsahom sodíka sa určite odporúčajú pri športe, dehydratácii, tráviacich problémoch a zápche. Účinok je okamžitý a pre telo prirodzený.“ Aj podľa lekárov sa dajú takýmito minerálkami upraviť zažívacie problémy, neutralizovať žalúdočné kyseliny a tiež regulovať zvýšený účinok inzulínu a znížiť frekvenciu nočného močenia. V rámci liečby ju, samozrejme, stačí používať v obmedzenom čase.

VN

Foto: Shutterstock

Piť – kedy, koľko a čo

- Pite od rána do večera, ideálne každú polhodinku aspoň pár glgov. Kto nepodáva extra výkon, vystačí denne s dvoma litrami, kto športuje, mal by objem zdvojnásobiť. Sucho v ústach a husté sliny sú znakom, že telo je dehydrované. Lepšie je napiť sa skôr, ako sa objavia tieto príznaky.
- Najviac pite vodu – pramenitú alebo minerálnu; ak ochutenú, tak s minimom cukrov. Prednosť dajte minerálkam, ktoré obsahujú horčík, vápnik, sodík, draslík a jód.
- Počas horúcich dní alebo keď sa nadmerne potíte pri športe, je vhodné zamerať sa na minerály s vyšším obsahom sodíka. Jeho nedostatok sa prejavuje svalovými kŕčmi, závratmi, nízkym tlakom, ale aj žalúdočnou nevoľnosťou, vracaním či stratou chuti do jedla.
- Snaha večer dohnať zanedbaný denný pitný režim telu viac škodí ako pomáha. Obličky v noci oddychujú, podobne ako zvyšok tela. Ak sa ešte neskoro večer „nalievate“, možno sa ráno zobudíte s opuchnutými očami.

Priveľa vody nám vraj neublíži

Piť veľa vody nie je nikomu na škodu. Telu však treba dodať aj minerály.

Gastroenterológovia Peter Minárik a Miloš Bubán sa zhodujú na tom, že telo zdravého človeka neohrozí, keď vypije viac litrov vody denne. Naopak, často pomáhajú dehydrovaným pacientom.

Mýty a fakty o pitnom režime

„Ako lekár som sa nikdy nestretol s aquaholizmom – s tým, že by niekto pil nadmerné množstvo tekutín a škodilo by mu to. Ale každý deň sa stretávam s dehydratáciou, s nedostatkom tekutín,“ podčiarkol M. Bubán.

Podľa Petra Minárika u zdravého človeka nehrozí, že by jeho obličky nezvládli príliš veľa vody. „Otrava vodou existuje, ale je to skôr vedľajší nežiaduci účinok pre toho, kto berie určité lieky znižujúce tvorbu moču,“ dodal.

Akú vodu piť

Základ pitného režimu má podľa lekárov tvoriť čistá voda z vodovodu alebo mierne mineralizovaná voda. Minerálky by mali byť doplnkovým zdrojom. „Základným zdrojom pitného režimu by sa tieto vody mali stať v dobách nadmerného potenia alebo aj v zime pri športovaní, keď má človek rýchlejšiu pulzovú frekvenciu, rýchlejší metabolizmus,“ vysvetlil P. Minárik.

Aquaholizmus lekári zatiaľ nezaznamenali, dehydratáciu však často.

M. Bubán je zástancom vody z vodovodu. „Je to voda, ktorá obsahuje minerály, je vyšetrená a bezpečná nielen z infekčného hľadiska, ale aj z hľadiska zloženia. Odporúčam piť aj minerálne vody, keďže ako Slováci sme mimoriadne hrdí a bohatí na tieto zdroje,“ hovorí.

Minerály do vody patria

Opatrní by sme mali byť pri filtrovanej vode. „Raz sme mali 45-ročného pacienta, ktorý zdravo žil, športoval, no začal kompletne filtrovať svoju vodu a pre nedostatok minerálov sa dostal do veľmi vážneho stavu.“

H₂O

Skončil na jednotke intenzívnej starostlivosti,“ spomenul M. Bubán.

Dostatočný prisun minerálov treba mať podľa neho na zreteli najmä v prípadoch, keď je človek ohrozený ich väčšou stratou, napríklad keď trpí horúčkami či ochoreniami spojenými s vracaním či hnačkami.

Denná dávka tekutín

Podľa doktora Minárika by 7- až 10-ročné deti mali denne vypíť 60 ml tekutín na kilogram hmotnosti, 10- až 13-ročným odporúča 50 ml na kilogram hmotnosti a starší ako 14 rokov by mali piť 30 až 40 ml na kilogram hmotnosti. Ak má človek nad 58 kg, mal by za deň vypíť najmenej 2,3 litra tekutín, aby vykryl to, čo stratí dýchaním, potením či vylučovaním.

To, koľko vody človek reálne potrebuje, však závisí od viacerých faktorov – okrem veku aj od zloženia a množstva stravy, telesnej aktivity, aktuálneho zdravotného stavu, ale aj teploty a vlhkosti prostredia.

TA
Foto: SXC



fontana
Váš nápojový špecialista

pramenitá voda
minerálna voda
výdajníky na vodovodný rad
kávovary

www.voda.sk



Potenie patrí k životu

Nie je pot ako pot – v skutočnosti existujú dva rôzne druhy potenia. Laicky sa dá povedať, že jeden pot páchne a druhý nie. Trochu odbornejšie by sme povedali, že potenie, ktoré slúži na ochladenie kože a cez ňu celého tela, nezapácha – tento pot je číry a obsahuje najmä vodu a soli. Týmto spôsobom sa potia už malé bábätká.

Ale človek musí vyrásť a pohlavne vyspieť, aby sa zaktivizovali tzv. apokrinné žľazy. Vtedy pod pazuchami, ale aj na slabinách a v okolí

bradaviek telo vylučuje pot, ktorý obsahuje bielkoviny, tuky a feromóny.

Alchýmiu však dajme bokom a sústreďme sa na potenie, v ktorom sme si všetci rovní bez ohľadu na vek a pohlavie. Cez potné žľazy vylúčime priemerne za deň dva a pol deci až pol litra tekutiny. Zdôrazňujeme slovo priemerne. Pretože v lete, pri športe alebo horúčke či hnačke to pokojne vydá aj na dva litre. Okrem toho, inak sa potíme, keď sme v strese, pociťujeme úzkosť alebo strach. Vtedy zvyčajne zvlhnú dlane a mokro máme

aj pod pazuchami a na chodidlách. Keď treba organizmus ochladiť, potíme sa najmä na čele, pod nosom, na krku a na hrudníku.

Spolu s vodou z tela odchádzajú aj minerály, najmä sodík, horčík, draslík a chlór. U každého v inom množstve, ale doplniť ich potrebuje každý. „Pre športovcov to platí celoročne, pre ľudí, ktorí nešportujú, najmä v lete alebo v situáciách, keď sa nadmerne potia. Treba doplniť nielen tekutiny, ale aj minerály,“ hovorí športová trénerka Lucia Medeková.

JF

Manažéri, pozor na vysoký tlak

O vysokom krvnom tlaku nemusíte ani vedieť. Neboľí, neprejavuje sa takmer žiadnymi symptómami, no jeho neliečené následky môžu byť devastujúce. Málo pohybu, nadváha, veľa kávy, soli, cigariet a stres v práci sú živnou pôdou pre problémy s tlakom.

Jednou z najviac rizikových skupín sú manažéri, ktorí majú problém zvládať stres alebo ho správne kompenzovať. Ako ste na tom vy? Poznáte hodnoty svojho krvného tlaku? Aby ste mali veci pod kontrolou, aspoň raz za pol roka si zmerajte doma krvný tlak.

Dobrou voľbou a zárukou kvality sú tlakomery japonskej spoločnosti Omron. Tlakomer Omron M6 Comfort prináša množstvo nových funkcií za nezmenenú cenu. Novinkou je inteligentná manžeta, ktorá ako jediná na trhu zaručí presné meranie nezávisle od toho, ako si ju nasadíte. Vynovený je aj displej. Ponúka graf hodnôt a svetelné LED indikátory, vďaka ktorým sa rýchlo zorientujete vo výsledkoch merania. Má aj analytickú funkciu týždňových priemerov meraní za ráno a večer. **VN**



Alzheimer 150

Svet si pripomenul 150. výročie narodenia nemeckého neuropatológa a psychiatra Aloisa Alzheimerera. S jeho menom je spojené známe degeneratívne ochorenie mozgu.

Narodil sa 14. júna 1864 v bavorskom meste Marktbreit. Ako lekár začal pracovať v psychiatrickej nemocnici vo Frankfurte nad Mohanom, kde si rýchlo získal uznanie. Pôsobil aj na univerzite v Heidelbergu a neskôr ako výskumník v Mníchove.

Výsledky jeho výskumov výrazne posunuli hranicu poznania v oblasti patologických zmien ľudského mozgu. Svoj najvýznamnejší objav uskutočnil v roku 1906, keď publikoval prácu „O zvláštnej chorobe mozgovej kôry“, v ktorej popísal konkrétny prípad. Po objavení ďalších prípadov vstúpila táto choroba v roku 1910 do zoznamu neurodegeneratívnych ochorení pod názvom Alzheimerova choroba.

Slávny lekár zomrel 19. decembra 1915 vo Vroclave vo veku 51 rokov na streptokokovú infekciu (ktorú by dnes vyliečili antibiotiká). Pochovaný je vo Frankfurte nad Mohanom. **TA**

Expert na kĺby sa volá Proenzi



Tradičná značka v starostlivosti o výživu kĺbov a kostí ArthroStop zmenila na slovenskom trhu od 1. apríla svoj názov na Proenzi. Spoločnosť Walmart k tejto zmene pristúpila v snahe zjednotiť identifikáciu v rámci európskeho trhu pod jednu značku.

„Vstupom na slovenský trh v roku 2000 sa ArthroStop výrazne zaslúžil o vybudovanie segmentu výživy pre kĺby, získal si vynikajúcu povesť, dôveryhodnosť a širokú základňu zákazníkov. Veríme, že na týchto faktoch nič nezmení ani prechod na nový názov,“ povedal Radim Mládenek, riaditeľ spoločnosti Walmart.

Zloženie a cena produktov zaradených pod značku Proenzi sa nemenia. „V prvej fáze zmeny bude na produktoch uvedený aj pôvodný názov – pre zachovanie kontinuity s obľúbenou značkou,“ informoval R. Mládenek.

Predpokladom zdravia našich kĺbov sú optimálna hmotnosť a dostatočná fyzická aktivita. Ak však fyzická záťaž nie je dostatočná, či je, naopak, nadmerná, kĺby trpia. Produkty Proenzi umožňujú komplexnú starostlivosť o ne; sú určené pre široké spektrum ľudí na základe ich individuálnych potrieb.

„Čoraz viac tridsiatnikov sa začína zaujímať o svoje kĺby. Často celodenné sedavé zamestnanie a potom fyzické zaťaženie spojené s preťažením kĺbov a aj s nadváhou vedú už v tomto veku k poškodeniu váhonosných, hlavne bedrových a kolenných kĺbov,“ varuje športový lekár Ernest Caban.

Prípravkov Proenzi je niekoľko druhov: Proenzi Comfort, Proenzi Rapid +, Boswellin, ExPur complex a Proenzi krém. Novinkou na trhu je žuvacia kocka Proenzi Lady CalciCube, vhodná najmä pre ženy. **VN**

Krčové žily nie sú len chybičkou krásy

Dlhé sedenie či státie, neustále pracovné nasadenie, nedostatok pohybu, zlá životospráva, ročné obdobie a klíma – to všetko vplyva na vznik krčových žíl. Ochorenie je síce podmienené dedičnosťou, ale do veľkej miery ho vieme ovplyvniť našim prístupom a životným štýlom.

Ochorenia žíl dolných končatín trápia až 33 % žien a 20 % mužov. Ženy sú trikrát náchylnejšie na ochorenia žíl ako muži. A s pribúdajúcim vekom pravdepodobnosť ochorenia rastie.

Výživový doplnok Diosven obalené tablety od slovenskej



spoločnosti Generica obsahuje mikronizovanú flavonoidovú zmes diosmínu a hesperidínu, ktorá sa odporúča užívať pri prejavoch chronickej žilovej nedostatočnosti. Teda vtedy, keď máte pocit ťažkých a boľavých nôh a trápia vás krčové žily a opuchy. Diosven gel na žily zasa potláča pocit ťažkých a unavených nôh, podporuje prekrvenie tkanív, znižuje opuchy a prináša rýchlu chladivú úľavu. **AB**

Brachyterapiou proti rakovine

V bratislavskom Onkologickom ústave sv. Alžbety pomáhajú pacientom s rakovinou prostaty brachyterapiou, teda permanentnou implantáciou rádioaktívnych zŕn. Liečbu už podstúpilo asi 500 ľudí.

Táto metóda sa osvedčuje buď ako samostatná, alebo ako doplnok vonkajšieho ožarovania.

„Namiesto klasického chirurgického zákroku alebo niekoľkotýždňového ožarovania dokáže pacientovi poskytnúť adekvátnu liečbu v priebehu asi tri hodiny trvajúceho zákroku,“ vysvetlil primár oddelenia brachyterapie OÚSA Pavol Lukačko.

TA

Kašeľ netreba podceňovať



Kašeľ je dôležitou ochranou dýchacích ciest a najčastejším príznakom ich ochorenia, no často sa vyskytuje aj pri iných diagnózach. Lekári upozorňujú, že by sme nemali podceňovať už aj ľahké vykašliavanie.

Poznáme dva základné druhy kašľa. „Suchý dráždivý kašeľ sa vyznačuje výraznými až krčovitými záchvatmi únavného kašľa. Telo nevykašľava prakticky žiadny hlien. Tento druh

kašľa môže vyvolávať napríklad cigaretový dym, prach, rôzne plynové alebo chemické výpary,“ vysvetlil Branko Takáč z Detskej fakultnej nemocnice s poliklinikou v Banskej Bystrici. „Vyskytuje sa aj v prvých dňoch bežného prechladnutia alebo počínajúceho infektu,“ doplnil.

Produktívny kašeľ je zasa, podľa jeho slov, charakteristický výraznou tvorbou hlienu rôzneho charakteru. Ten môže byť riedky, hustý alebo číry. „Pri tomto druhu kašľa ide o obranný reflex tela, ktorý má pomôcť pri odstraňovaní choroboplodných zárodkov a hlienu z dýchacích ciest,“ priblížil lekár.

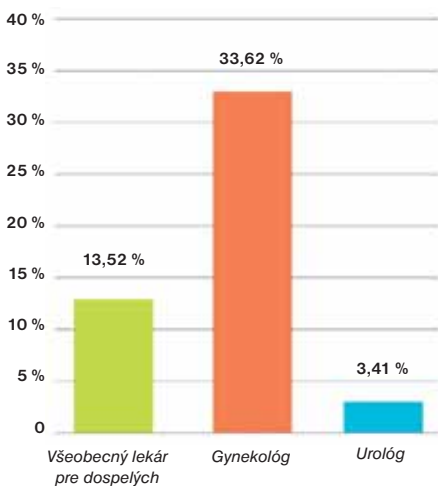
Medzi lieky, ktoré ovplyvňujú kašeľ, sa zaraďujú antitusiká a expektoranciá. Antitusiká tlmia kašeľ a používajú sa na úporný dusivý neproduktívny kašeľ. Expektoranciá zasa zľahčujú vykašliavanie viacerými mechanizmami. Mnohé z nich sú vyrobené z extraktov rastlín ako napríklad brečtan a pri ich použití sa hovorí o fytoterapii – liečbe pomocou liečivých rastlín. Dôležité je pri výbere vhodných sirupov či kvapiek pre deti pozrieť sa, čo obsahujú, aby tam neboli dráždivé látky, konzervačné prísady, alkohol či cukor.

TA

Ako podporiť záujem o preventívne prehliadky

Podľa údajov zo zdravotných poisťovní záujem Slovákov o preventívne prehliadky stagnuje. Union zdravotná poisťovňa (ZP) uvádza, že preventívnu prehliadku u gynekológa absolvovala vlni iba tretina jej poistenkýň. Necelých 14 % dospelých navštívilo v rámci prevencie všeobecného lekára a iba 3,4 % mužov boli na prehliadke u urológa. Prítom skorá diagnostika

Štatistika preventívnych prehliadok Union ZP



Pozn. percento z pacientov, ktorí mali na prehliadku nárok (2013).



ochorenia má aj ekonomický prínos. „Kým mamografické vyšetrenie prsníkov stojí 10 eur a liečba raného štádia karcinómu prsníka asi 1 500 eur ročne, ročná liečba pokročilého štádia tohto ochorenia stojí asi 70- až 80-tisíc eur,“ upozorňuje Union.

Preto sa táto zdravotná poisťovňa rozhodla motivovať svojich poistencov, aby absolvovali preventívne prehliadky. Každý poistenec, ktorý absolvuje preventívnu prehliadku u všeobecného lekára a gynekológa, respektíve urológa, získa odmenu vo forme poukážok v hodnote 10 eur. „Ideme odmeňovať práve tých, ktorí sa starajú o svoje zdravie a konajú zodpovedne a absolvujú tie prehliadky, ktoré majú,“ uviedla riaditeľka sekcie nákupu zdravotnej starostlivosti Union ZP Elena Májeková.

VN



Retro zvonku, pokrok vnútri

K dizajnovu nápaditej a moderne vybavenej lekárnice v historickom štýle sa v limitovanej edícii vrátil tradičný výrobca zdravotníckeho materiálu Hartmann-Rico. V originálnej plechovej dóze možno vďaka jej rozmerom skladovať aj vyššie fľaštičky s liekmi či prípravkami a mať tak všetko dôležité pre prípad potreby pohromade.

Pod vekom histórie sa v domácej lekárnice skrývajú najmodernejšie prostriedky pre rýchle ošetrenie drobných poranení. Je tu napríklad teplomer Thermoval, samolepiaca náplasť Cosmopor, fixačná náplasť Omnifilm, opakovane použiteľné ovinadlo Ideaflex a jednorazové nitrilové rukavice Peha-soft.

Výrobca uvádza aj ďalšie typy na rozšírenie obsahu lekárnice: náplasť Cosmopor Antibacterial, elastické prílnavé ovinadlo Ideal Color Cohesive, prúžky na stiahnutie rany Omnistríp a ďalšie výrobky.

ZH

Podkožný EKG monitor

Slovenskí lekári z Národného ústavu srdcových a cievnych chorôb (NÚSCH) v Bratislave ako jedni z prvých na svete implantovali pacientom miniatúrne EKG monitory. Na Slovensku ich má prvých asi 25 pacientov. Monitory s veľkosťou 4,4 centimetra a hrúbkou ceruzky nosia pod kožou v oblasti hrudníka nad srdcom. Prístroj dokáže monitorovať srdcový rytmus nepretržite 24 hodín denne, a to viac ako tri roky. Stav pacientov s týmto monitorom potom lekári dokážu kontrolovať na diaľku cez internet.

„Ide o tých pacientov, ktorí majú závažné ťažkosti, ale štandardnými metódami sme neboli schopní odhaliť, prečo ich majú a mohli by súvisieť s poruchami srdcového rytmu,“ vysvetlil lekár Ľuboš Urban z NÚSCH.

„Ide o tých pacientov, ktorí majú závažné ťažkosti, ale štandardnými metódami sme neboli schopní odhaliť, prečo ich majú a mohli by súvisieť s poruchami srdcového rytmu,“ vysvetlil lekár Ľuboš Urban z NÚSCH. Miniatúrne monitory sú podľa neho určené aj pre pacientov, ktorí podstúpili rôzne výkony a lekári si chcú overiť, nakoľko boli úspešní, a tiež tí, ktorí majú opakované stavy bezvedomia alebo prekonalí cievnú mozgovú príhodu a rozsiahle vyšetrenia neodhalili príčinu.

TA

Radler s novinkou



Bazant Radler prichádza s novým produktom. Tentoraz stavil na netradičné spojenie tradičných slovenských chutí. Vychádza tak v ústrety milovníkom miešaných nápojov z piva, ktorí radi experimentujú.

Klasickú sviežosť citrónového radlera sa v hurbanovskom pivovare rozhodli umocniť jemne chladivým efektom máty. Zaujímavosťou je tradičná, obľúbená slovenská chuť bazy s použitím čisto prírodných ingrediencií. **HŠ**

Podpora slovenských výrobkov v reštauráciách

Podľa výsledkov prieskumu spoločnosti GfK slovenský spotrebiteľ výrazne deklaruje záujem navštevovať zariadenia, kde podávajú slovenské nápoje a jedlá pripravené zo slovenských surovín. V tomto zmysle sa vyjadrilo 62 % opýtaných. Hotely, reštaurácie, bary či bistrá majú teraz možnosť zapojiť sa do hnutia na podporu domácej ekonomiky formou získania oprávnenia označiť svoju prevádzku logom Kvalita z našich regiónov. Tento vzdelávací projekt spoločenskej zodpovednosti takýmto spôsobom vstupuje už aj do segmentu HoReCa.

Kritériom na udelenie oprávnenia je aspoň 50 %-ný podiel slovenských surovín, z ktorých sa pripravujú jedlá, a 50 % nápojov pochádzajúcich zo Slovenska. Podpornými kritériami sú používanie nepotravinárskych tovarov v prevádzkach, vybavenie prevádzok zariadením slovenského pôvodu a ďalšie. **JF**

Dedičstvo mníchov

METRO opäť ponúka niečo výnimočné: elixír z horského medu, tokajskej hroznej šľavy, koreňa vzácneho horca a zmesi viac ako dvadsiatich piatich ručne zbieraných bylín – to je slovenský drink Bentianna. Môže sa konzumovať ako aperitív aj digestív. Vďaka nízkemu obsahu alkoholu, 13 %, neotupí chuťové bunky, ale dovolí pocítiť spojenie sladkosti medu, horkosti echinacey či horca, materej dúšky a množstva ďalších bylín. **VN**



Pivná korunka: rekordná účasť

Najlepšie slovenské piva si odniesli symbolické korunky zo slávnostnej „pivnej korunovácie“, ktorá v júni zavŕšila ôsmy ročník degustačnej súťaže Slovenská pivná korunka. Prihlásil sa rekordný počet 17 pivovarov z celého Slovenska. Odborníci hodnotili spolu 84 vzoriek piva, z ktorých 37 pochádzalo z troch veľkých a malých samostatných pivovarov a 47 vzoriek pochádzalo zo 14 malých pivovarov reštauračného typu. „Slovenská pivná korunka je unikátnou degustačnou súťažou slovenských pív už od roku 2006. Nesmierne ma teší, že naša súťaž už osem rokov prispieva k spopularizovaniu pivovarníctva a pivnej kultúry ako takej,“ uviedla Júlia Hurná, prezidentka Slovenského združenia výrobcov piva a sladu.

Novinkou bolo vyhodnotenie kategórie Osobnosť slovenského pivovarníctva a sladovníctva, v rámci ktorej boli ocenení Daniela

Šmogrovičová, Michal Pramuk, Roman Šusták, Rudolf Kajan a Vojtech Gierl. **AD**

Pivovary, ktoré bodovali

Pivovary Topvar
Pivovar Steiger
Heineken Slovensko
Pivovar Brontvai, Kvačany
Minipivovar Štramák, Senica
Prvý horský Pivovar Vŕšky, Terchová
Múzejný pivovar – Múzeum obchodu, Bratislava
Pivovar Sessler, Trnava
Turčiansky pivovarnický dom Victoria
Pivovar Kastelán, Oravský Podzámok
Pivovar Kaltenecker, Rožňava
Minipivovar Štramák, Senica
Pivovar Sessler, Trnava

Ľadové osvieženie

K letu patrí zmrzlina. Lahodná studená pochúťka nás vždy príjemne osvieži v horúcich dňoch. Ponuka zmrzlín v predajniach Lidl je



naozaj bohatá, takže každý si môže vybrať svoju najobľúbenejšiu.

Milovníci bohatej a lahodnej smotanovej chuti ocenia zmrzlinu Noblissima s rôznymi príchufami. Plnú chuť zmrzline Bourbon Vanilla dodáva až 42 % smotany a arómu pravá bourbonská vanilka. Chrumkavé kúsky čokolády dochucujú čokoládovú zmrzlinu a stracciatellu. Chuť Noblissima Vanilla Cherry zvyrazňuje ovocné pyré a jahodovú zmrzlinu obohacujú kúsky mrazených jahôd. **VN**

Pochúťka na cesty

Tradičnú pochúťku Sójové rezy si určite pamätáte už od detstva. Teraz prichádza obohatená o kúsky šľavných brusníc. Tyčinka Sójové rezy so šľavnými brusnicami sa hodí pri vašich výpravách do lesov, na lúky, k jazeru i do hôr. Výrobcovia ju vytvorili, aby ste si mohli zamaškovať, zahnať hlad alebo dobiť energiu, a tým



prekonať všetky nástrahy na cestách. Premeňte nostalgické spomienky na detstvo so Sójovými rezmi na vaše budúce spomienky. **VN**

Mäso a grilovanie patria ku chlapom

Grilovacie kliešte patria do rúk mužom. Veď ženy isto ocenia správne prepečený voňavý plátok mäsa. A k nemu sa hodí vhodná omáčka.

Slováci si už obľúbili klasické omáčky Hellmann's – a teraz prichádzajú dve



nové príchute. Obe sa hodia ku všetkým druhom grilovaného, duseného, pečeného alebo prirodne upraveného mäsa, údenín a rýb, prípadne ku grilovanej zelenine. Sú to Omáčka zo zeleného korenia a Chillí omáčka. **VN**

NESCAFÉ Classic vás naštartuje

Naštartujte sa každé ráno so šálkou vynikajúcej kávy NESCAFÉ Classic, ktorá vás pozitívne naladí a povzbudí do nového dňa! Vychutnajte si šálku kávy po prebudení a prežite svoj deň naplno. Na výber máte hneď dva varianty: NESCAFÉ Classic a NESCAFÉ Classic crema.

Novú receptúru kávy NESCAFÉ Classic charakterizuje nezameniteľne silná a nekompromisne plná kávová chuť s príjemnou arómou. Táto rozpustná káva je na 100 % vyrobená z prírodných kávových zŕn odrôd Arabica a Robusta a vyznačuje sa intenzívnou vôňou.

Milovníci delikátnej kávy si obľúbia jemnejší, ale stále dosť silný variant – NESCAFÉ Classic



crema. Táto smotanovo jemná a výrazná káva má horký „dozvuk“ a predovšetkým – krémovú penu na hladine, baristami nazývanú crema. Tajomstvom dokonalej peny sú vzduchové bublinky uzamknuté už počas výroby vo vnútri jemného kávového prášku. Po zaliatí vriacou vodou vystupujú tieto bublinky na hladinu a vykúzlia jemnú krémovú penu.

NESCAFÉ Classic crema povzbudí vaše zmysly a naladí vás na optimistickú vlnu na začiatku každého dňa. Krémová pena lieskovo-orieškovej farby je lahodná a zároveň zachováva silu NESCAFÉ Classic. Magické prepojenie týchto dvoch sil vytvorí každodenný ranný rituál, bez ktorého už nebudete chcieť odísť z domu.

VN

Slovenské vinárstva sa majú čím chváliť



Súboj viac ako dvoch stoviek vín z produkcie 28 slovenských vinárstiev priniesol jubilejný 10. ročník súťaže METRO Víno roka. „Chuť slovenských vinárov súťažiť nás teší, pretože to poukazuje na vysokú kvalitu tuzemského vína,“ povedal riaditeľ súťaže Richard Süß.

Suchým a polosuchým vínam tento rok kraľuje značka Château Topolčianky, ktorá obsadila zlatú aj striebornú priečku. V kategórii ovládnutej predovšetkým bielymi odrodami sa Topolčianky na prvom mieste presadili s červeným Alibernetom, ročník 2012, výber z hrozna.

Z rovnakej retro kolekcie Topolčianok pochádza aj druhý Rizling rýnsky, ročník 2012, výber z hrozna. Bronzovú pozíciu tento rok obhájila Prestige kolekcia vinárstva Víno Matyšák s Prestige Sauvignon, ročník 2013, neskorý zber.

Milovníci rosé Cabernet Sauvignon si na svoje prišli v kategórii polosladkých a sladkých slovenských vín, kde ružové vína tejto odrody obsadili až tri z piatich ocenených miest. Prestige Cabernet Sauvignon rosé, ročník 2013, výber z hrozna, z dielne Vína Matyšák si odniesol zlato, druhú a tretiu priečku obsadili biele vína: 5-putňový Tokajský výber, ročník 2003, z Tokaj & Co a slamové víno Tramin červený, ročník 2013, z Vinárskych závodov Topolčianky. Ten si odniesol aj cenu Grand Prix, ktorú porota udeľuje v slepom rozstreli piatich najvyššie hodnotených vín. Kolekciu vín roka 2014 tak uzavrel v zložení červené, ružové a biele.

MJ

Street art prenikol na fľaše vína

Vitis Pezinok uviedol na trh kolekciu vín určenú pre mladšiu generáciu konzumentov a pre fanúšikov dizajnu. Po osvedčených a obľúbených produktoch ako Vitis Galéria, Chateau Pezinok či Vitis Symphony prišiel tento výrobca s kolekciou, ktorá stavia na dizajne v štýle grafiti. Kvalitné červené, biele a ružové polosuché vína, vyrábané ako cuvée, nájdú milovníci vína pod značkou Vitis Street Art.

„Chceli sme priniesť niečo špeciálne, čo spojí mladú energiu, dobré víno a štýlový dizajn. Zároveň sme chceli, aby sa mohli naši zákazníci odlišiť od ostatných,“ povedal obchodný a marketingový riaditeľ spoločnosti Miroslav Tkáč.

MP



Sirupom k štíhlej línii

Túžite zhodiť pár kilogramov a neviete, ako na to? Bez zmeny jedálneho lístka, zvýšenia pohybovej aktivity a zmeny celkového životného štýlu to určite nepôjde.

Podporiť stratu nadbytočných kíl však môžete aj špeciálnou detoxikačnou kúrou

Neera, vďaka ktorej zhodila 10 kíl v priebehu 2 týždňov napríklad aj speváčka Beyoncé. Princípom tejto očistnej kúry je, že počas stanovenej doby pijete len tekutinu, ktorá sa pripravuje z vody, čerstvo vytlačenej citrónovej šťavy, kajenského korenia a sirupu Neera.

Práve sirup je kľúčovou zložkou. Ide o zmes čistej miazgy juhoázijskej palmy arenga a kvalitného kanadského javorového sirupu stupňa C+. Javorový sirup dodáva počas kúry organizmu energiu vo forme ľahko stráviteľných cukrov a palmový sirup zabezpečuje prísun minerálnych látok.

VN



Cukor – sladká vzpruha

O cukre sa hovorí, že je palivom pre svaly a mozog. A je to naozaj tak. Pri zvýšenej duševnej činnosti si mozog pýta aj zvýšený príjem cukru. V prípade, ak ho nedostane, je človek malátny, unavený a dostáva sa neodbytná chuť na sladké.

Neodporúča sa klamať telo náhradnými sladidlami. Mozog ľahko rozpozná skutočný cukor. Funguje to tak, že prostredníctvom jazyka, cez chuťové bunky, mozog získava informáciu, že cukor je na ceste, keď však do tela reálne neprichádza, žiada si stále vyššie a vyššie dávky. Málokto takémuto naliehaniu odolá, preto je v tomto prípade častým dôsledkom nadmerná konzumácia sladkého. Obzvlášť pri sedavom zamestnaní a štúdiu odborníci odporúčajú sriedať duševnú aktivitu s pravidelným pohybom na čerstvom vzduchu, dodržiavať pitný režim a nahradiť v jedálnom lístku ťažké jedlá bohatými porciami ovocia a zeleniny.

VN



Ovocná sezóna je tu

Čerešne, maliny, ríbezle a mnoho ďalších druhov ovocia nemusíme konzumovať iba čerstvé alebo rozmrazené. Ovocné pochúťky si môžeme dopriať v ktoromkoľvek ročnom období, či už vo forme lahodného kompótu alebo džemu.

Aby ovociu ostala jeho pravá chuť, pri zavaraní môžeme siahnuť po želatínových produktoch značky Dr. Oetker. Napríklad Gelfix Klasik je už tradičným pomocníkom na výrobu ovocných džemov, marmelád a želé. Jedno balenie stačí na 1 kg ovocia a už po 6 minútach varenia je džem hotový. **KO**

Svieži koktail na letnú párty



Horúce letné dni sú ako stvorené na záhradné oslavy, posedenia s priateľmi či grilovanie s rodinou. Teploty stúpajú a treba dbať nielen na zábavu, ale aj na dostatočný pitný režim.

Osviežiť sa môžete minerálnou vodou Mat-

toni, ktorá zaženie smäd a dodá telu teplom stratené minerálne látky. Mattoni je aj nedeliteľnou súčasťou nealko kokteíl. Neprebíja chuť ostatných surovín v koktaile, skôr ich dopĺňa a podporuje. Mattoni nealkoholické kokteily sú svieže, nápadité, majú málo kalórií – a žiadny alkohol. **VN**

Kóšer olej zo Slovenska

Za studena lisované oleje výrobcu z Dunajského Klátova sa dostali do elitného klubu – ako prvé slovenské jedlé slnečnicové oleje získali klasifikáciu „kóšer“.

Čo znamená kóšer potravina? Židovská kuchyňa je systém pretkaný veľmi náročnými pravidlami. Pochádza z biblických čias, keď dodržiavanie prísnych hygienických podmienok bolo kľúčom k prežitiu. Konzumovať sa mohli len potraviny, ktoré spĺňali prísne kritériá týkajúce sa čistoty prostredia a kvality surovín. Slovenská spoločnosť Búšlak Oil získala kóšer certifikát od hlavného milánskeho rabína Avrahama Hazana, keď ten predtým so svojím tímom preskúmal výrobné podmienky, linku aj zdroje surovín. **TA**

Slovenské syrové chute

Syr patril medzi obľúbené potraviny už v starovekom Egypte. V Biblii je dokonca opisovaný ako potravina, z ktorej ľudia zmocnejú. Toto dokazuje aj skutočnosť, že kúsok kvalitného syra pokryje asi pätinu množstva bielkovín a treťinu vápnika, ktoré by mal denne prijať dospelý človek. Viac zdraviu prospešných látok je v tvrdých syroch, no tie obsahujú aj o niečo viac soli a tuku ako zrejúce a mäkké syry.

K slovenským syrom vyrábaným z kravského mlieka patria napríklad obľúbené syry Tekov a Niva. Už vyše päťdesiat rokov sa „rodia“ či skôr zrejú do chuti v Levických mliekarniach. Tekovský salámový syr získava svoju chuť až po dlhšom čase zrenia. Neobsahuje rastlinný tuk, má vysoký obsah mlieka. Je aj bohatým zdrojom toho, čo je zo syra pre telo najprospešnejšie



– vápnika a bielkovín. Jeho údená verzia získava chuť, farbu a vôňu v udiarni poctivo vykurovanej prírodným bukovým drevom. **VN**

Zdravie ukryté v syre

Základom zdravia je konzumácia zdravých potravín. O význame mliečnych výrobkov netreba pochybovať – sú nenahradiiteľným zdrojom živín a dodávajú pevnosť a hustotu kostiam. Syry obsahujú vitamíny skupiny B, vitamíny A a D a na prospech sú nám aj zinok a fosfor. Koncentrácia a vyvážený pomer týchto zložiek sú výbornou prevenciou osteoporózy a podporujú



odolnosť zubov voči zubnému kazu.

Zrejúci syr Ďumbier Light je charakteristický nízkym obsahom tuku, má ho len 3 %, a vysokým obsahom vápnika a bielkovín. Už 100 gramov tohto syra pokryje vyše 150 % odporúčanej dennej dávky vápnika. Keďže má znížený obsah tuku, prospeje aj postave a je vhodný pre športovcov. **VN**

Ovčie produkty sú zdravšie

Slovenské výrobky z ovčieho mlieka podliehajú pravidelnej kontrole a sú nielen kvalitné, ale aj bezpečné. Konštatoval to predseda Slovenskej poľnohospodárskej a potravinárskej komory (SPPK) Milan Semančík.

Zdôraznil, že chovatelia si sami nechávajú dvakrát mesačne analyzovať vzorky a veľká väčšina vykonaných kontrol potvrdzuje kvalitu ich produkcie. „Upozorňujeme preto spotrebiteľov, že pri kúpe ovčích výrobkov od serióznych producentov nie sú vystavení väčšiemu riziku ako

pri nakupovaní ktorýchkoľvek iných potravín, pričom ich výživová hodnota je nespochybniteľná,“ ubezpečil.

Podľa neho ide o dôležitý sektor živočišnej výroby, ktorý by si zaslúžil vyšší odbyť. „Ale to by si obyvatelia Slovenska museli spomenúť na svoje korene a zvýšiť spotrebu ovčieho, baranieho a jahňacieho mäsa. Jej súčasná ročná úroveň 0,14 kilogramu na obyvateľa je veľmi nízka,“ konštatoval. **TA**

Banánové leto

Vykročte v ústrety letným dobrodružstvám s novou tyčinkou Margot s chuťou banánu z limitovanej edície! Jej príchuť si zvolili sami fanúšikovia na Facebooku. Kokosovo-rumovú náplň zaliatu v bohato vrstvenej čokoládovej poleve teda obohatila obľúbená príchuť

exotického banána. Pribaľte si ju na cesty a doprajte si svoj vlastný kúsok raja. **VN**



Čas na poďakovanie dobrým otcom

Filantropická kampaň Slovensko potrebuje dobrých otcov vyvrcholila v júni v Bratislave.

V tomto roku pripadol Deň otcov na 15. jún. K tomuto sviatku pripravila agentúra Profitmedia filantropickú kampaň Slovensko potrebuje dobrých otcov. Jej spoluorganizátormi boli Zážitkové OZ AHOJ a n. o. Centrum Slniečko, generálnymi partnermi sú Nafta, a. s., a Nadácia SPP.

Zábavno-umelecký víkend

„Poslaním kampane je verejne oceniť dobrých otcov a starých otcov. Poďakovať im za ich starostlivosť, podporu a lásku, za ich kľúčový prínos pre šťastné deti, rodinu, komunitu a spoločnosť,“ povedala riaditeľka Profitmedia a predsedníčka Zážitkového OZ AHOJ Silvia Struhárová.

Hlavným partnerom I. ročníka kampane je



Organizátorka kampane Silvia Struhárová

Divadlo Malá scéna STU Bratislava, ktoré sa cez víkend 14. a 15. júna stalo dejiskom zábavno-umeleckého víkendu ku Dňu otcov. Záštitu nad ním prevzal predseda Bratislavského samosprávneho kraja Pavol Frešo.

Viac pozornosti sviatku otcov

Cieľom kampane je spopularizovať oslavy Dňa otcov na Slovensku. Jej súčasťou je aj facebooková súťaž o titul „Dobry otec 2014“, ktorého držiteľov odmenili na Ďakovnom koncerte pre dobrých otcov 15. júna. Hlavnými hviezdami programu boli Peter Lipa so synom Petrom a ich kapelou.

Galavečeru predchádzal spoločný program pre deti a ich rodičov, ktorého súčasťou bolo predpoludňajšie maľovanie detí na tváre otcov, vernisáž výstavy detských prác s názvom



Peter Lipa

Art Film Fest podporili Slovaft, SEPS, PSS a ďalší

Hlavnými reklamnými partnermi tohtoročného festivalu Art Film Fest (AFF) sú Slovenská elektrizačná prenosová sústava a Slovaft. Svojou podporou umožňujú udržanie vysokej kvality festivalu, na ktorom v tomto roku divácividia dovedna 165 filmov a môžu si o. i. vychutnať prítomnosť filmovej legendy Claudie Cardinale.

Študenti môžu aj tento rok absolvovať sedemdňový filmový maratón v Trenčianskych Tepliciach a Trenčíne za zvýhodnenú cenu,

a to vďaka sponzorstvu Prvej stavebnej spoločnosti. Ti, ktorí neprekročili vek 26 a pol roka,



Môj Ocko a veselé „Kakaoviny“ Igora Adamca a Martina Vaneka. V predvečer Dňa otcov, 14. júna, uviedli na doskách Divadla Malá scéna STU drámu Augusta Strindberga Otec v hlavnej úlohe s Michalom Ďurišom.

Cieľ: vyzdvihnúť a oceniť otcov a starých otcov za ich prínos pre rodinu a spoločnosť.

Výťažok kampane podporí Detskú linku záchranu 0800 121212. Pestrý víkend ku Dňu otcov završilo odovzdanie výťažku riaditeľke Centra Slniečko, n. o., Mariane Kováčovej a recepcia pre tých, ktorí prišli podporiť šľachetnú myšlienku a sviatok, ktorý je na Slovensku zatiaľ nedocenený. Na záver stojí za zmienku vari aj to, že kampaň Slovensko potrebuje dobrých otcov získala už za pilotný ročník 2013 ocenenie Krišťáľové krídlo v sekcii filantropia.

PR

Viac info na www.dobriotcovia.sk,
www.profitmedia.sk, www.ahoj-oz.sk,
www.centrumslniecko.sk, www.malascena.sk

Unilever: zodpovednosť ponímaná globálne

V minulom roku vyprodukovali závody spoločnosti Unilever na jednu tonu výroby zhruba o tretinu menej emisií CO₂ z energií ako v roku 2008. Zároveň dokázali znížiť spotrebu vody a zefektívniť nakladanie s odpadmi. Podarilo sa im to vďaka desaťročnému firemnému projektu na podporu trvalo udržateľného rastu – Plánu udržateľného rozvoja Unilever. Jeho výsledky zverejnili nedávno.

Veľký pokrok dosiahla spoločnosť aj v poľnohospodárstve; už takmer polovica poľnohospodárskych surovín pochádza z trvalo udržateľných zdrojov – na rozdiel od 14 % v roku 2010. Na túto oblasť sa firma zameriava aj prostredníctvom vzdelávania. Za tri roky programu spoločnosť pomohla 570 000 malým poľnohospodárom. Výsledkom jej iniciatívy za viac žien v podnikaní je napríklad zvýšenie počtu mikro podnikateliek v pracovnom programe Shakti v Indii o 17 000 na súčasných 65 000.

Unilever rozvíja aj obalové technológie. V nových obaloch sprchovacích gélov Dove je o 15 % menej plastu. Po ich plošnom zavedení bude možné usporiť až 27 000 ton plastu, a teda ešte viac znížiť produkciu odpadov.

VN

Ness aplikáciou pomáha ľuďom so sklerózou m.

Ness Technologies sa v spolupráci so spoločnosťami Novartis Slovakia, Orange Slovensko a Asbis SK zapojil do programu Kvalitnejší život so sklerózou multiplex, ktorý v júli 2013 vyhlásila Nadácia Pontis. Ľudia so sklerózou multiplex (SM) denne bojujú s poruchami zraku, pamäti a vlnou obmedzenej motoriky sa často dostávajú do sociálnej izolácie. Niekedy zabúdajú na liečbu, čo ich stav ešte zhoršuje.

„Poskytnutím internetu na praktických tabletoch uľahčujeme motoricky limitovaným pacientom kontakt s okolitým svetom,“ uviedla koordinátorka programu Iva Kráľová. „Pripravili sme pre nich špeciálnu aplikáciu, ktorá im pomôže dodržiavať pravidelnú liečbu a dozvedieť sa viac užitočných informácií súvisiacich s diagnózou,“ dodala.

Do projektu bolo zapojených 90 pacientov, ktorým zapožičali tablety s aplikáciou E-DO, vyvinutou špeciálne pre tento projekt. Jej súčasťou je o. i. pripomienkovač užitia liekov, kontakty na lekárov, plánovanie termínov lekárskeho vyšetrenia, popis cvičení či informácie o nárokoch na sociálnu podporu. Výrobca ďalej aplikáciu rozvíja – aj na základe ohlasov od súčasných používateľov.

VN

Hyundai vtipne pomohol trenčianskej pôrodnici

Trenčianski novorodenci si ako prví na Slovensku užívajú jazdu v najnovšom Hyundai ix1. Do poslednej chvíle utajované vozidlo avizované iba ako člen novej kategórie CFC (Compact Family Car) nie je nič iné ako novorodenecký vozík, ktorým prepravujú sestričky nové prírastky po pôrodnickom oddelení.

Spoločnosť Hyundai v máji venovala Gynekologicko-pôrodnickej klinike FN Trenčín päť takýchto vozíkov so svojim logom. „Krstnými rodičmi“ pri oficiálnom odovzdaní – uvedení nového modelu – boli moderátor Michal Hudák a Miss Slovensko 2014 Laura Longauerová. „Rodina je pre nás priorita číslo jeden, preto je samozrejmé, že myslíme aj na tých najmenších. Želám všetkým úspešný štart do života a ich rodičom veľa krásnych chvíľ a rodinnú pohodu,“



Vozík s pasažierom si odfotoval aj prezident Hyundai Motor Slovakia Joo-Yong Jung.

povedal Martin Saitz, generálny riaditeľ Hyundai Motor Slovakia.

Spoločnosť si pre svoju vtipnú prezentáciu zvolila trenčiansku nemocnicu náhodne. Jej gynekologicko-pôrodnica klinika opätovne získala titul najlepšia slovenská pôrodnica. **JF**

Volkswagen podporí projekty pre znevýhodnené deti



Nadácia Volkswagen Slovakia (VW SK) už po štvrtýkrát otvorila grantový program „Vzdelanie = budúcnosť“ zameraný na podporu detských domovov. V rámci neho tentoraz môžu granty

získať aj profesionálne rodiny a organizácie spolupracujúce s deťmi v náhradnej starostlivosti.

„Sumou 10 000 eur chceme podporiť projekty, v ktorých budú detské domovy spolupracovať so svojimi komunitami, aby sa deti mohli lepšie začleniť do spoločnosti. Aktivity by mali byť zamerané na vzdelávanie detí v oblastiach techniky, dopravnej výchovy a nemeckého jazyka,“ povedala Alexandra Pappová, projektová manažérka Nadácie VW SK.

Ambíciou nadácie je prostredníctvom podporených projektov zlepšiť prístup detí k najmodernejším poznatkom a metódam vzdelávania. Zámerom je tiež posilniť spoluprácu s dobrovoľníkmi a komunitami, s ktorými detské domovy kooperujú. Maximálna suma pridelenej dotácie na jeden projekt je 2 000 eur. **VN**

AVON proti domácejmu násiliu

Prostredníctvom projektu AVON proti domácejmu násiliu sa AVON Cosmetics už 6 rokov venuje problematike domáceho násillia páchaného na ženách. Snaží sa ženám pomáhať a ukázať im cestu z ich ťažkej životnej situácie. V rámci projektu spoločnosť nedávno predstavila ďalší symbol – Náušnice odhodlania, ktorých kúpou za tri eurá prispievate na podporu boja proti domácejmu násilliu.



Naplniť ciele projektu pomáhajú ambasádorka projektu, svetoznáma topmodelka Daniela Peštová a ako odborný garant Aliancia žien Slovenska. Súčasťou projektu je aj získavanie finančných prostriedkov predajom špeciálnych symbolov „odhodlania“, ktorých výťažok putuje na konkrétne aktivity orientované na boj proti domácejmu násilliu. **JF**

Obrázky na tejto strane sú zo servisu TASR a firemných zdrojov.

ZELENÝ NÁPAD PRE VAŠU OBEC



ZELENÉ
O Á Z Y

Spoločnosť SLOVNAFT, a.s., a Nadácia Ekopolis v roku 2014 podporia ďalších 24 zelených oáz po celom Slovensku v celkovej sume 59 500 eur.

- Alej priateľov prírody, Trstené pri Hornáde
- Bioenergetická záhrada, Bernolákovo
- Dokončenie vinárskeho dvora sv. Urbana, Golianovo
- Drevenička pre zvieratá, Zázrivá
- Kamenný strážca na východe – Tibavský hrad, Pozdišovce
- Komunitná záhradka v Sásovej, Banská Bystrica
- KOZA za riEKOU, Radava
- Náučný chodník Šumiac – Kráľova Hoľa, Šumiac
- Oáza pokoja na Veľkolélskom ostrove, Zlatná na Ostrove
- Obnova aleje „Ohrady – NPR Klátovské rameno“, Obec Ohrady
- Obnova Arboréta Včelárskej paseky, Bratislava
- Obnova starej gaštanovej aleje, Obec Teplý Vrch
- Oddychová zóna pri potoku Čierna Voda, Bernolákovo
- Podhradík je obec pod hradom, Podhradík
- Po stopách pravekých neandertálcov naboso, Bojnice
- Rozhľadňa Hniezdo pri starom brode na Malom Dunaji, Malinovo
- Revitalizácia parku kráľa Žigmunda, Dunajská Streda
- Revitalizácia zelenej plochy pred obecným úradom, Zemianska Olča
- Spoznaj a chráň v Štiavnických vrchoch, Hronská Breznica
- Spoznajme svet vtákov, Okoč
- Záleský maják na Malom Dunaji s vyhliadkou a školou na vode, Zálesie
- Zelená oáza oddychu pod pôvodnými ovocnými hradnými stromami, Stará Ľubovňa
- „Zelené jazierko“ – revitalizácia štrkoviska a vytvorenie oddychovej zóny, Martin
- Znovuobjavenie Rákociho aleje 100 líp, Zborov

www.oazy.sk



nadácia
ekopolis



Slovnaft

Personalizovaný marketing a nové možnosti tlače

Tlačené materiály na podporu predaja nestrácajú na význame. Naopak, vďaka novým technológiám môžu byť čoraz pôsobivejšie.

Johann Gutenberg prišiel v polovici pätnásteho storočia s vynálezom tlačiarenskej sadzby, čím umožnil efektívnu výrobu tlačových foriem a masovú výrobu tlačovín. Od tohto obdobia začali tlačiarne a tlačové technológie rapídne napredovať a vyvíjať sa.

Print v dobe digitalizácie a internetu

Dnes, v 21. storočí, sa do popredia čoraz viac začala dostávať digitalizácia obsahu. Printové letáky často nahrádzajú elektronické mailingy a reklamné prospekty vymenili bannery na internetových stránkach.

Aj napriek tomuto trendu však má tlačená publikácia v spoločnosti stále nenahraditeľný vplyv. Ľudia si kupujú noviny, firmy stále tlačia podnikové časopisy, výročné správy, letáky či prospekty. Je to preto, lebo chcú, aby informácia o produkte na zákazníka zapôsobilá. Vytlačené je dôveryhodnejšie ako stiahnuté z internetu. A powerpointová prezentácia neukáže farbu produktu tak ako vzorka farby v skutočnej podobe.

Dajte zákazníkovi kvalitný tlačený materiál

Skúmanie trendov marketingovej komunikácie na ovplyvnenie nákupného správania spotrebiteľa je náročná problematika, ktorá sa neustále vyvíja podľa okolitého prostredia. Do popredia sa síce dostávajú nové trendy, vylepšené techniky a metódy na presvedčanie zákazníkov. Vo všeobecnosti však stále platí, že pred oslovením nového zákazníka je dôležité zistiť, čím sa zaoberá, čo nakupuje, resp. predáva, a na základe týchto informácií by mu mala byť pri prvom kontakte ponúknutá spolupráca alebo produkt vyhovujúci presne jeho požiadavkám.

Riešenia pritom zvyknú byť podporované tlačenými materiálmi. Tie by mali byť nielen graficky zaujímavé, ale aj profesionálne vytlačené; mal by byť zvolený vhodný druh grafiky a materiálu – tak, aby korešpondoval s ponukou. Nový zákazník musí získať presvedčenie, že služby a tovar,



ktoré sú mu ponúknuté, sú kvalitné a určené práve jemu.

Udržte si verných klientov

Odborníci na marketing sa zhodujú, že omnoho dôležitejšie, ako hľadať nového zákazníka, je udržať si toho súčasného. Súčasný marketingový kampane etablovaných značiek sa preto zameriavajú nielen na vzbudzovanie pozornosti a získavanie nových zákazníkov, ale najmä na udržanie už existujúcich klientov. Nedávno to vo svojom vystúpení v Bratislave zdôraznil aj svetoznámy marketingový expert Rafi Albo, ktorý prišiel na pozvanie spoločnosti Navi Graf.

Vytlačené je dôveryhodnejšie ako stiahnuté z internetu.

R. Albo tvrdí, že cestou k zvýšeniu tržieb nie je získavanie nových zákazníkov, ale udržanie tých súčasných, pretože dlhoročný spokojný zákazník nakupuje viac, častejšie, ale najmä ďalej odovzdáva svoju skúsenosť a odporúčania. Takáto marketingová stratégia je možná najmä vtedy, keď vlastnime dáta o zákazníkovi a o jeho nákupných návykoch.

Personalizácia v komunikácii so zákazníkom

Z existujúcich databáz firmy vedia, čo a kedy zákazník nakupuje. Sú podniky, ktoré nakupujú

len v určitých obdobiach roka. Napríklad školy nakupujú techniku koncom roka – a vtedy je najvhodnejšie osloviť ich a ponúknuť im napríklad zľavnený tovar.

Existujúceho zákazníka treba pravidelne informovať o novinkách, ktoré sú pre neho relevantné. Vďaka takémuto osloveniu vidí, že nie je len jedným menom v štandardizovanom mailing liste. Mal by získať pocit, že daná ponuka bola ušitá práve jemu na mieru. Osobné oslovenie pritom dodáva zásielke väčšiu váhu, takže tu je namieste personalizácia.

Je vhodné, dokonca potrebné pravidelne zisťovať situáciu klienta. Ak sa vášmu zákazníkovi na trhu darí, firma mu môže ponúknuť nové, kvalitnejšie riešenie. Na druhej strane, v prípade, ak sa mu nedarí a zápasí s existenčnými problémami, nebudeme ho nútiť a presvedčať o drahých nákupoch. Teda pokiaľ si dodávateľ nie je celkom istý, že drahý nákup klientovi v dohodnom čase neprinesie zisk.

Ako a čo personalizovať

Pri tlačovinách pre existujúceho zákazníka je dôležité zachovávať úvodnú koncepciu, grafiku a kvalitu vyhotovenia, aby vedel, že práve táto kvalitná tlačovina je od jeho kvalitného dodávateľa. Potešujúce sú pre neho napríklad novoročné želania, ktoré musia byť takisto personalizované, a to minimálne menom a najlepšie aj konkrétnym prianím pre konkrétneho zákazníka, ktorý tak získa pocit, že vám na jeho úspechu záleží.

Keď sa kreativita spojí s dátami, vznikajú vysoko personalizované marketingové nástroje obsahujúce všetky ingrediencie úspechu. Ide o ciele oslovenie, ponuku relevantnú pre zákazníka, emóciu a maximálne uľahčenie spôsobu, akým môže zákazník na ponuku reagovať. Podľa R. Alba ideálna marketingová stratégia kombinuje možnosti tlače a príležitosti online sveta. Digitálna tlač v súčasnosti umožňuje prispôsobiť každý jeden kus zo série konkrétnemu zákazníkovi – meniť jednotlivé elementy, ako napríklad meno, fotografiu alebo QR kód, čo umožňuje naplno využiť silu emócie.

Tlač pre náročných: reliéfy, vodoznaky, povrchové efekty

Tlačiarenských firiem rôznej veľkosti je u nás neúrekom; o priazeň odberateľov sa čoraz častejšie uchádzajú aj s pomocou digitálnych technológií. Aj na Slovensko už prenikla digitálna tlač s takou technológiou, ktorej súčasťou je



digitálny reliéfny lakovací stroj. Umožňuje tlačiť napríklad aj na metalické fólie či dokonca na plasty. S týmito novými technológiami je možné jednoducho docieľiť štruktúrované efekty na luxusných printových materiáloch, nanášať glittre s trblietavým efektom, vytvárať vystupujúcu tlač, digitálne vodoznaky, 3D imitácie či reliéfnu digitálnu tlač Braillovho písma.

Neobvyklé povrchy, nové dimenzie

Tu už nejde len o tlač v tradičnom ponímaní – nanášanie farbaceho média na papier. Kožený opasok hodienok, golfová loptička či perlový náramok – tlač na tieto povrchy predstavuje úplne novú dimenziu tohto biznisu. Aplikácia glitrov s trblietavým efektom umožňuje veľmi luxusné zvýraznenie, ktoré je dobre uplatniteľné na

výrobkoch pre deti a pri módnom tovare, parfumoch, šperkoch atď.

Digitálna tlač umožňuje prispôbiť každý výtlačok zo série konkrétnemu zákazníkovi.

Týmto spôsobom sa dokorán otvára široká paleta možností. Neplatí už, že tlač je iba o papieri. Vďaka novým technológiám sa personalizovaný marketing môže rozvíjať ďalej a tlačené služby personalizovaného marketingu sú dostupnejšie.

Katarína Podracká, getCLIENTS s. r. o.
Foto: TASR, SXC

Rozvoj komunikačných zručností pre biznis

Buďte, čím ste, najlepšie, ako viete, radí novinárka a lektorka Věra Staňková.

Technológie a nastupujúce generácie menia spôsob komunikácie. Je dôležité využívať nástroje, ktoré nám získavajú pozornosť médií a obchodných partnerov. Bolo by chybou domnievať sa, že ostatní si sami všimnú, že niečo robíme dobre. Schopnosť komunikovať sa stala kľúčovou kompetenciou pre jednotlivcov aj organizácie.

• **Pracovali ste v Českej televízii, v Českom rozhlase a v ďalších médiách, ale už desať rokov vediete firmu zameranú na marketing, médiá, PR a komunikáciu. Ako veľmi sa dnes musí človek snažiť, aby prerazil?**

Každý by mal predovšetkým robiť svoju prácu najlepšie, ako vie, a ovládať svoje „remeslo“. Za uplynulých dvadsaťpäť rokov sa mediálne prostredie veľmi zmenilo. Posunuli sa hranice toho, čo je spoločnosť schopná akceptovať z hľadiska etiky i jazykových prostriedkov, veľké zmeny priniesol rozvoj technológií, predovšetkým internetu a sociálnych sietí.

Kto chce v dnešnom svete uspieť, musí pochopiť, čo sa okolo neho deje. A tiež musí vedieť predať svoje znalosti a zručnosti. Staré známe „dobré sa predáva samo“ už dávno neplatí. Ľudia sa spoliehajú – aspoň taká je moja skúsenosť – na

odporúčania. Veľa malých firiem a živnostníkov funguje vďaka referenciám; dôvera zákazníka je jedným z kľúčov k úspechu. Oblasť médií, marketingu a komunikácie v tom nie je výnimkou.

• **O tom, ako efektívne komunikovať a budovať si dobré meno, ste nedávno vydali aj knihu. Čitateľa sa v nej snažíte osloviť osobným spôsobom.**

Dobre si pamätám na okamih, keď sme sa spolu s Rostyou Gordon-Smith rozhodli napísať motivačnú knihu. Trávila som zopár dní u nej na chate a v televízii išli rôzne, vtedy veľmi populárne, reality šou. Tie takmer cez noc vytvárali z účastníkov „hviezdy“, a to pomaly bez toho, aby dotyční museli čokoľvek vedieť alebo predviesť.

Vtedy sme si obe povedali, že napíšeme knihu o tom, ako marketingová bublina rýchlo spľasne, ak za ňou nie je každodenná poctivá práca, znalosti, služba druhému a láska k vlastnej práci. Preto sme to vzali pekne „od podlahy“. Tvrdíme, že najväčším komunikačným „trikom“ je autenticnosť a ísť s kožou na trh znamená predovšetkým vrátiť sa sám k sebe. Veď aj Jan Werich kedysi hovoril, že človek „má byť tým, čím je, a nemá byť tým, čím nie je, ako to často je“. To je múdra myšlienka, ktorá korešponduje aj s posolstvom našej knihy.

• **Svoje skúsenosti zúročujete v konzultačnej a školiacej činnosti, ktorá je v značnej miere zameraná aj na neziskové**



Věra Staňková

organizácie. Aký je rozdiel v PR a komunikácii „neziskovky“ a firmy?

Majú podobné ciele – snažia sa informovať verejnosť o tom, čo pozitívne robia či pripravujú. Ale ak chcú, aby o nich médiá informovali, musia ich niečím zaujať. To si vyžaduje dávku kreativity, schopnosť pozrieť sa na danú problematiku optikou novinára a poznať jeho potreby. Firmy a neziskové organizácie sú často na jednej lodi, spolupracujú na konkrétnych projektoch a môžu si byť i vzájomne prospešné.

Pripravila: Katarína Podracká, getCLIENTS s.r.o.

Ako aj v lete vyzerat' dobre v biznis štýle?

Nosiť oblek počas horúcich letných dní nemusí byť pohroma.

V bankových inštitúciách či firmách s medzinárodnou účasťou zvyknú byť stanovené pravidlá obliekania, pred ktorými nie je veľká možnosť uhnúť. Vyžaduje sa mať formálne topánky, ponožky aspoň do pol lýtok, aby vám pri sedení netrčala holá noha, oblek, košeľu a kravatu. Najmä vo vrcholových pozíciách môžete na ležérne oblečenie zabudnúť.

Aj keď sa dress code musí dodržiavať, šatník manažéra či biznismena sa dá letnému počasiu prispôbiť. Variabilita je možná najmä vo výbere materiálov a do určitej miery aj farieb a vzorov.

Tenké a prírodné materiály

Látky vhodné na teplé letné dni sú tenšie a redšie tkané, čím získavajú na priedušnosti. Z nich je na leto veľmi vhodná vlna, najlepšie tzv. cool wool, ktorá príjemne chladí, prípadne kombinácia vlny a mohéru. Mohér je veľmi vzdušný a oblek sa vďaka nemu menej krčí, čo ocenia muži najmä pri častom cestovaní.

Biznis dress code sa nedá obísť ani v lete, dobre zvolené materiály však jeho nosenie uľahčia.

Pri výbere košeľe do obleku je v lete vhodné zvoliť jemnejšiu čistú bavlnu. Tento prírodný materiál dobre dýcha a je príjemný aj pri vysokých teplotách. Myslite však na to, že aj keď je horúce počasie, do obleku nepatrí košeľa s krátkym rukávom. Radšej zvolte možnosť vyhrnúť si na košeli rukáv.

Ak to situácia dovolí a na okolí nie je klient alebo váš nadriadený, môžete si povoliť či úplne odložiť viazanku a rozopnúť si jeden, dva gombíky na košeli.

Farby a odtiene

V biznis sfére sa na obleky všeobecne používajú farby ako tmavá modrá, šedá a čierna. Ak si uvedomíme, že čierna farba je skôr určená na večer, ostáva modrá a šedá. Našťastie, existuje nekonečné množstvo odtieňov a vzorov, a tak

v lete môžete uprednostniť práve tie svetlejšie z nich. Jednak vám na slnku nebude tak teplo a k letnému počasiu sa jednoducho hodia.

Biznisovo a pritom uvoľnene

Ak sa obchodní partneri už poznajú a majú dobré vzťahy, je možné použiť tzv. Business Casual Style. Nie je nutná viazanka, ani oblek, ktorý môže nahradiť casual sako s vhodne zvolenou košeľou. Nohavice môžu byť z ľahkej letnej vlny alebo bavlny. Na nohách sa dajú klasické oxfordy vymeniť za menej formálne mokasíny.

Farebne sa tento štýl posúva do svetlejších odtieňov klasických pánskych farieb, ako sú modrá, šedá, hnedá či tmavozelená. Rozhodne je však potrebné vyhnúť sa športovej obuvi a otvoreným topánkam, tričkám, džinsom a ponožkám, aké sa bežne nosia na tenis.

Politici s kravatou či bez?

Ak ide o biznis či politiku na vyššej úrovni, je kravata neodmysliteľnou súčasťou mužského oblečenia. Na formálnej udalosti je preto aj počas leta pre politika nepripustné rozopnúť si gombík na golieri a povoliť viazanku.

Pravidlom je, že ak má predsa prísť k odloženiu kravaty, musí to iniciovať najvyššie postavená osoba v miestnosti a potom sa ostatní môžu pridať.

Kreatívne povolanie dovoľuje „odviazať sa“

Samozrejme, v oblastiach ako marketing, reklama či v módnom biznise si môžete v obliekaní dovoliť určitú dávku rebélie a slobody. V tomto prípade máte možnosť sa skutočne vyhrať s farbami, vzormi a látkami. Hranice sú neobmedzené, pokiaľ je to vkusné, dobre zladené a hodí sa to k vašej osobnosti.

Na leto sú vhodné tenšie, priedušné – redšie tkané látky ako mohér či vlna.

Ak sa pohybujete tam, kde sa nevyžaduje vyslovene formálne oblečenie, výber materiálov na oblek či sako sa rozširuje o bavlnu, menčester, ľan alebo hodváb. Škála farieb a vzorov je tu výrazne širšia. Môžete použiť letné farby, ako napríklad námornicku modrú, azúrovú, lososovú, béžovú, červenú atď. Nebojte sa výrazných vzorov ako pásiky, káro alebo veľkých štvorcov

tzv. windowpane. Správna kombinácia materiálu, farby a vzoru dokáže aj z voľnočasového saka spraviť šik kúsok vo vašom šatníku.

V lete sú veľmi príjemné košeľe nielen z tenkej bavlny, ale aj z čistého ľanu. Ak neholdujete noseniu viazanky, môžete sa rozhodnúť aj pre button-down golier (špičky prevesu goliera sú pripnuté gombíkom ku košeli), ktorý je charakteristický pre voľnočasové košeľe.

Andreas Kreutz, Tailor Made Boutique

Foto: Scabal



Topánky pre biznis v lete

Odporúča sa na leto uprednostniť topánky s koženou podrážkou, ktoré lepšie „dýchajú“, a budete sa v nich cítiť príjemnejšie. Dajte si do nich tenšie ponožky a sčasti sa tak vyhnute neprijemnému poteniu. V rámci štýlu Business Casual sú prípustné aj mokasíny.

Slovenské ženy vnímajú vlastný vzhľad kriticky

Iba 10 percent Sloveniek je celkom spokojných s tým, čo vidia v zrkadle.

Značka Dove zisfovala, ako slovenské ženy vnímajú svoju krásu, keď sa pozerajú do zrkadla. Robila tak v rámci celosvetového prieskumu, ktorý prebiehal v minulom a tomto roku.

Náladu kazia aj maličkosti

Rovnako ako inde vo svete, iba 10 percent Sloveniek je spokojných so svojím vzhľadom a cíti sa byť krásnymi. Skoro polovica Sloveniek má zlý pocit z toho, že sa vnímajú ako príliš silné (vo svete 38 % žien). Ďalšími dôvodmi pre nespokojnosť žien pri pohľade do zrkadla je, že sa cítia byť unavené (31 %), nezdá sa im, ako celkovo vyzerajú (38 %) alebo ako vyzerá ich oblečenie (29 %). Náladu im kazia rôzne šmuhy a ffaky na oblečení (22 %). Asi najčastejšie počas dňa však riešia účes (40 %).

Iba každá tridsiata Slovenka si pri pohľade do zrkadla povie, že je krásna.

Slovenské ženy pritom trávajú pred zrkadlom oproti väčšine krajín skoro o polovicu menej času. Sú však vynaliezavejšie v tom, kde všade si svoj odraz prezerajú.

Skepsa a obavy z vlastných nedostatkov

Do zrkadla sa ženy zväčša pozerajú s obavami a dopredu hľadajú to, čo sa im na sebe nepáči. Nie je náhoda, že dokonca 6 žien z 10 uplatňuje negatívne zafarbené slovo, ak má popísať svoj obraz v zrkadle. Najčastejšie počujete, že o sebe žena pri pohľade do zrkadla hovorí ako

o príliš unavenej alebo že si pripadá neatraktívne. 16 % pritom cíti smútok. Na 13 % žien vo zvyšku sveta padne pri pohľade do zrkadla úzkosť – v tom sa Slovenky líšia, pretože v ich prípade je to iba 6 %. Len 3 % žien by sa opisali ako krásne.

Najčastejším dôvodom pozerania sa do zrkadla je pre ženy úprava vlasov (88 %) a celková kontrola vzhľadu (79 %). Asi desatina si chce len pripomenúť, ako dobre vyzerá – vo zvyšku sveta to robí 22 %.

16 % slovenských žien pri pohľade do zrkadla cíti smútok.

„Ženy si musia uvedomiť, aké sú krásne. V zrkadle vidia toho najhoršieho kritika ich vzhľadu, v skutočnosti sa v ňom však iba odráža ich nedostatočné sebavedomie. Len zdravo sebavedomá žena je schopná vidieť svoju krásu,“ vysvetľuje psychoterapeutka Karin Řeháková, ktorá spolupracuje so značkou Dove. „Dôvod, prečo toľko žien na svete stráca sebaistotu, je veľa. Ľudia si neuvedomujú, že pošliapaf sebavedomie nám môže aj celkom nevinná poznámka rodičov či kamarátov o našom vzhľade,“ dodáva.

Zrkadlo, zrkadlo, povedzže mi...

Slovenky trávajú pozeraním sa do zrkadla v priemere 29 minút denne, čo je oproti zvyšku sveta o 21 minút menej. Ráno sa prezerajú v priemere 7 minút, večer pred spaním potom 4 minúty. Do zrkadla sa pozerajú v priemere 5-krát za deň. Prítom ženy vo svete venujú zrkadlu o jeden pohľad denne viac – Brazílčanky dokonca o 3 pohľady viac.

Keď práve nie je poruke žiadne zrkadlo, dokážu si ženy nájsť náhradu. V tom sú podľa prieskumu Slovensky najvynaliezavejšie na svete! Napríklad 64 % slovenských dievčat a žien sa rado



prezerá v odraze vo výkladoch obchodov. 49 % sa stihne upraviť cestou do práce ešte vo výťahu, ktorý má zrkadlo. Slovenky tiež vynikajú tým, že ako jedny z mála objavili výhodu odrazu v slnečných okuliaroch iných ľudí (9 % oproti 8 % celosvetovo). Zaujímavé je, že len minimálne používajú vreckové zrkadielka.

Čo robia pred zrkadlom?

Najčastejšie sťahujú bruško (27 %) a skúmajú, ako vyzerajú zozadu (16 %), alebo si skúšajú najrôznejšie úsmevy a výrazy tváre (12 %). Niektoré slovenské ženy pred zrkadlom cvičia, rozprávajú alebo napínajú svaly. Je toho pomerne veľa, ale úprimne sa na seba usmiať – to napadne málokto. Oproti Mexičankám (38 %) to z nich robí iba pätina. Prítom z hľadiska svetového priemeru sa na seba dokáže pred zrkadlom úprimne usmiať 28 % žien.

Dodajme, že prieskum pod názvom Zrkadlá (Mirrors) sa uskutočnil v 16 veľkých krajinách v decembri 2013. Na Slovensku prebehol v apríli 2014 s účasťou 250 respondentiek.

UL
Foto: SXC

Hľadáte dodávateľa?

internetový magazín
o REKLAME

www.abcreklama.sk
obchod@abcreklama.sk

agentúry
dodávateľa
médiá
štúdiá
tlačiarne
vonkajšia reklama
výroba reklamy



Pracovné prostredie má povzbudzovať výkon

Tvorba interiéru administratívnych priestorov ako faktor úspechu

Prostredie, v ktorom pracujeme, determinuje naše prežívanie a správanie sa a týmto síce nepriamo, ale vo výraznej miere zasahuje aj do kvality výkonu.

Keďže v práci a hlavne vo vnútornom prostredí prežívame väčšinu času nášho života, je samozrejmé, že práve pracovné prostredie výrazne vplyva na naše zdravie. Na Slovensku na následky civilizačných ochorení ročne zomiera takmer 40 000 ľudí. Je to komplexný problém, v ktorom hlavnú úlohu hrá nesprávny životný štýl.

Príjemný interiér – dobré vzťahy

Väčšina úspešných manažérov si veľmi dobre uvedomuje, že kvalitné pracovné prostredie prispieva k zvýšenému pracovnému výkonu a k vytvoreniu príjemného pocitu z dobre vykonanej práce. V súčasnom konkurenčnom prostredí vytvorenie pozitívnej atmosféry, príjemný interiér a kvalitné sociálne vzťahy na pracovisku sú najdôležitejšie faktory, ktoré znamenajú obrovskú výhodu. Čím viac bude zamestnanec spokojný, tým viac sa jeho spokojnosť odrazi na výslednom výkone.

Príjemný interiér pomáha pracovným vzťahom a zlepšuje efektívnosť.

Interiérový dizajn tu môže zohrať nemalú úlohu. Tvorba interiéru má minimalizovať negatívne vplyvy, využívať ergonómiu v pracovnom interiéri a vytvárať podmienky pre zdravé a podnetné prostredie.

Trendy v zariaďovaní pracovných priestorov

Pri návrhu administratívnych priestorov je potrebné brať do úvahy funkčnosť, farebnosť a estetiku. Ergonómia by mala byť pri tvorbe jednou z primárnych požiadaviek, aby sa vytvorilo prostredie, kde zamestnanec bude schopný sústrediť sa na výkon bez toho, aby bol ovplyvňovaný hlukom, slabým alebo predimenzovaným



osvetlením či nevyhovujúcou stoličkou.

Súčasne musí tento priestor reagovať na firemnú kultúru a identitu. Výsledkom by malo byť prostredie s príjemnou, stimulačnou atmosférou, ktoré má motivovať zamestnancov ku kvalitnejším výkonom.

Rozdelenie na zóny a funkcie

Základom pri zariaďovaní je dispozičná schéma, ktorá musí vychádzať z organizačnej štruktúry firmy a rozdeliť vznikajúci priestor na pracovné zóny s rozličnými funkciami. Pracovné zóny s pracovnými stolmi, priestor na komunikáciu, priestor pre prijímanie klientov či brainstorming. V súčasnosti veľa firiem, kde zamestnanci často cestujú, využíva tzv. hot desking („horúce“ stoly). Umiestňujú sa vo voľnejších priestoroch vo firme a slúžia pre pracovníkov, ktorí sú väčšinu pracovného času mimo firmy. Sú upravené tak, aby ktorýkoľvek zamestnanec mohol v prípade potreby na tomto mieste pracovať so svojim mobilným kontajnerom či prijímať svojich klientov.

Správna akustika a vhodná stolička

Pri návrhu interiéru administratívnych priestorov treba brať do úvahy aj akustiku v miestnosti, aby sa vytvorilo prostredie vhodné na koncentráciu pozornosti pri riešení úloh, na ktorých zamestnanci pracujú. V prípade potreby sa zvuky a nežiaduce ruchy dajú stlmiť napr. použitím kobercov, sklenených priečok či panelov umiestnených na stenách a stropoch. Mnohé z nich už spĺňajú tie najprísnejšie kritériá na

kvalitu a dizajn.

Najdôležitejším zariaďovacím prvkom v kancelárii je stolička. Aktívne dynamické sedenie predchádza zvýšenému zaťaženiu chrbtice, čo býva častým problémom pri sedavom spôsobe života. Špeciálne dynamické stoličky majú okrem dobrého dizajnu aj možnosť upravovať polohu sedadla a nastavenie chrbtovej opierky. Materiál a farebné zladenie nábytku vedú ľudí k pozitívnemu vnímaniu svojho okolia.

Svetelný komfort

Intenzita umelého osvetlenia kancelárskych priestorov nemôže byť pod hranicou 300 luxov, ale odporúča sa 500 luxov, ak je zabezpečené denné osvetlenie podľa predpisov. Z hľadiska distribúcie svetla by nemalo prísť k veľkým kontrastom.¹

Kľúčovými faktormi pri zariaďovaní kancelárií sú funkčnosť, farebnosť a estetika.

Správny typ a charakter osvetlenia zabezpečujú komfort, a tým vplyvajú na pracovný výkon. Súčasné moderné svietidlá prispievajú nielen k celkovej atmosfére miestnosti, ale pri správnom výbere na báze LED diód vedú ušetriť až 50 % energie.

Psychológia farieb

Farby podvedome vplyvajú na naše prežívanie, ovplyvňujú nálady a aktuálny stav. Sú jedným z najpôsobilnejších nástrojov pri vytváraní atmosféry v interiéri. Dokážu priestor opticky zväčšiť, zvýrazniť niektoré tvary, osvetliť či zúžovať tmavé kúty alebo pritaľnúť pozornosť k niektorému prvku.

Na to, aby sme dosiahli očakávaný efekt, ich potrebujeme správne a hlavne s citom namiešať.

Biela farba je najbližšia k prirodzenému svetlu. Dokáže odrážať slnečné lúče. Pokoj, pohoda a harmónia sú často spájané práve s touto farbou. Jej použitie v interiéri a jej vplyv na psychiku sú v každom prípade pozitívne. Ak sa skombinuje s iným farebným odtieňom napr. žltým či zeleným, vyvoláva pohodu a sústredenie. V kombinácii s červenou podporuje silu a dynamickosť a s bledomodrým odtieňom



vyrovnanosť a uvoľnenie. Druhá farba v kombinácii s bielou sa však musí vždy brať ako doplnková a využívať skôr pri dekoratívnych prvkoch než na stenách.

Príliš veľa farieb v administratívnych priestoroch môže vyvolať nielen vizuálny, ale aj vnútorný chaos. Opäť však platí pravidlo individuality. Reklamné a umelecké agentúry si môžu dovoliť aj šokujúci, extravagantnejší interiér s výraznejšou farebnou škálou, ktorá podporuje kreativitu.

Farby vplyvajú na naše prežívanie rôznym spôsobom a je len na nás, ako dokážeme využiť ich pozitívne účinky vo svoj prospech.

Individuálny prístup a jasný koncept

K tvorbe každého interiéru je potrebné pristupovať individuálne. Podľa organizačnej štruktúry, firemnej kultúry či priestorových daností a, samozrejme, finančných možností investora.

V administratívnych priestoroch by mal byť koncept jednoduchý a funkčný, farebne a materiálovo zladený v jednoduchých a účelných priestorových kompozíciách s umeleckým či farebným zvýraznením vybranej plochy.

Kancelárie by mali odrážať identitu firmy, pôsobiť stimulujúco a byť aj ergonomicky vyhovujúce.

Pracovné prostredie a atmosféra na pracovisku sú dôležitými faktormi hodnotenia spokojnosti zamestnancov. Výber farieb a materiálov ovplyvňuje pocit pohody a dokáže eliminovať stres v súvislosti s extrémnym pracovným nasadením. Tým, že sa začal brať do úvahy psychosociálny kontext človeka a prostredia, v ktorom žije, začal sa aj dôslednejšie vnímať interiérový dizajn s väčším ohľadom na človeka.

**Mária Burcáková, DESIGNMB
Ilustračné obrázky: TASR**

1 – Andrej Adamuščin: Plánovanie dispozičného riešenia, štandardy priestorov a vybraná charakteristika kancelárskych priestorov/Nehnutelnosti a Bývanie

Open space kancelárie – sú už prežitkom?

Kancelárie tohto typu vo veľkých firmách uľahčujú komunikáciu a sú úspornejšie, zároveň však majú nevýhody – veľa hluku, atmosféru súperenia či straty súkromia.

Hoci prvé návrhy veľkoplošných administratívnych priestorov u nás sa začali objavovať v tvorbe prof. Karfíka v Zlínskej projekčnej kancelárii firmy Baťa, ich opätovné oživenie nastúpilo najmä v 90. rokoch. Vtedy sa na Slovensku začali s obľubou preferovať veľkoplošné administratívne priestory, tzv. open space kancelárie, ktoré umiestnia v jednom priestore aj niekoľko desiatok ľudí. Ich nespornou výhodou sú finančné úspory a možnosť zjednodušenej komunikácie na pracovisku.

Ústretovosť a súdržnosť

V symbolickej rovine majú podporovať zmysel pre naplnenie misie spoločnosti. Na pocitovej úrovni u zamestnancov môžu vyvolať dojem, že emocionálna klíma v spoločnosti je uvoľnenejšia a spoločnosť podporuje vzájomnú ústretovosť a súdržnosť.

Určite takéto priestory podporujú vzájomnú informovanosť o problémoch, s ktorými sa jednotlivci pri realizácii pracovného výkonu stretávajú. Čoraz častejšie sa však hovorí o nevýhodách, ktoré sú podložené aj viacerými výskumami, realizovanými u nás aj vo svete.

Množstvo podnetov a priveľký tlak

Zamestnanci v takýchto kanceláriách sú vystavení zvýšenému množstvu podnetov, s ktorými sa musia vyrovnávať. Nadmerný hluk, zvonenie telefónov, ako aj verbalizácia zamestnancov patrí medzi podnety, ktoré môžu výkonovú zložku ovplyvňovať negatívne. Mnohí sa sťažujú na zníženú koncentráciu pozornosti. Podvedome

vnímajú okolité vnemy z prostredia, ktoré ich odpúšťajú od riešenia úlohy, na ktorú sa práve sústreďujú. Ich výkony sa vyznačujú zvýšenou chybovosťou a toto prostredie negatívne vplyva aj na sociálnu klímu vo firme.

Zamestnanci pracujú pod zvýšeným tlakom. Viac sa vzájomne sledujú a často zdravé súťaženie prerastá do konkurenčného súboja. Zvýšený interpersonálny tlak v tejto forme sa podpisuje aj na kultúre vzťahov, kde začína absentovať zdvorilosť vo firemnej komunikácii.

Ľudia pod takýmto tlakom sú emocionálnejší, ich spôsob prejavu je príliš situačný a bez racionálneho nadhľadu. Neskoré príchody, hlasné telefonovanie, aromatické vône, kašľanie – sú faktory, ktoré sú zjavné a pre internú klímu firmy nezanedbateľné. Ak majú takéto kancelárie úspešne fungovať, musia všetci jej členovia prijať zoznam jednoduchých, no veľmi dôležitých zásad.

**Mária Burcáková,
DESIGNMB**

Pyšná princezná, ktorá zachránila daňový raj

Film Grace – kňažná z Monaka si na historické fakty nepotrpí

V roku 1962 bola okrem blokády Kuby aj blokáda Monaka, kde bola manželkou panovníka bývalá hollywoodska hviezda Grace Kellyová. Keď sa takáto historika ešte trochu prifarbí, vydá to na filmový námet.

Do daňových rajov stále niekto rýpe. Osobitne otravný bol v tomto smere francúzsky prezident Charles de Gaulle, ktorý potreboval peniaze na alžírsku vojnu – a nie, aby mu firmy utekali pred daňovými povinnosťami z krajiny do maličkého štátika, ktorý má nulové sadzby. Dal preto Monaku ultimátum: buď vyberanie korporátnych daní a ich transfer do Francúzska, alebo tvrdé sankcie. Ako sa však dokáže malé kniežatstvo ubrániť nátlaku obrovského suseda, ktorý môže zablokovať hranice, zadržať peniaze, prípadne zrušiť celý štát? V tejto šlamastike prichádza na pomoc Grace – aspoň podľa filmárov.

Monako: šou a biznis

V histórii nebolo príliš veľa takých užitočných personálnych aliancií ako manželstvo Rainiera III. Grimaldiho a Grace Kellyovej. Maličká monarchia, ktorej existencia musí byť pre normálneho človeka záhadou, ňou získala v druhej

polovici 20. storočia nový glanc a celosvetovú popularitu (najmä v Amerike, kde si potom už trochu menej mylili Monako a Maroko).

Sobáš úradujúceho kniežata (v angličtine a francúzštine: „prince“) Rainiera III. s mladou držiteľkou Oscara v roku 1956 označovali médiá aj ako svadbu storočia. Prepojil svet európskej panovníckej šľachty a filmového priemyslu postaveného na systéme hviezd (dnes už vieme, že sú to len dve mierne odlišné odnože globálneho šoubiznisu). O peniaze išlo, ako vždy, až v prvom rade. „Budúcnosť je biznis, a to v záujme biznisu,“ deklamuje filmový Rainier (Tim Roth), trochu krkolomne, v jednej zo scén vykresľujúcich francúzsko-monackú krízu prebiehajúcu o šesť rokov neskôr.

Svätá sloboda neplatí dane

Malý štátik bez prírodných zdrojov v tom čase vstupoval do ďalšej fázy svojho vývoja – po storočiach manévrovania medzi veľmocami, následného fungovania ako mekky kultúry a hazardných hier sa stával daňovým rajom. Režisér Olivier Dahan a autor scenára Arash Amel na to hľadajú s veľkým pochopením – sloboda zaviesť na malom území nulovú daň z príjmu pre firmy je pre nich podobne posvätná ako pre Stevena Spielberga idea zrušenia otroctva na americkom Juhu.

Kňažná Grace (Nicole Kidmanová) sa do boja za túto daňovú slobodu v rámci scenára naplno vloží a pôsobivým vystúpením počas plesu ohúri prítomného francúzskeho prezidenta,

amerického ministra zahraničných vecí aj vlastného manžela. Nechce znovu vojnu, nechce, aby na jej trávnik padali bomby – apeluje na ples v Kasíne práve v čase, keď hranice Monaka už kontrolujú francúzski žandári. Má to želaný ohlas: „Charles, nehodíte bombu na kňažnú Grace, pravda?“ napomína de Gaulle minister Robert McNamara.

Jeden z problémov nového filmu je, že toto sa nikdy nestalo (o. i. McNamara riešil v tom čase s JFK otázku, či nehodiť atómovú bombu na Rusov). Vo všeobecnosti, jeho tvorcovia využili takú širokú autorskú licenciu, že napríklad monacký kniežací dvor sa od celého diela totálne dištancoval. Samozrejme, nie pre otázku, či de Gaulle navštívil alebo nenavštívil Monte Carlo, ale najmä pre vykreslenie postáv z kniežacieho dvora. Komu vo vyššej spoločnosti by sa páčilo, že jeho tetu prezentujú ako bezškrupulóznú intrigánku a zradkyňu? Filmový príbeh však potrebuje práve takéto veci, takže: prečo nie?

Verný obraz pravdy nehľadajte

„Môj film nie je životopis, ale portrét ženy v konkrétnom momente jej života,“ zdôrazňuje trochu alibisticky O. Dahan, ktorý úspešne uviedol na filmové plátno aj inú divu s dramatickým osudom, Edith Piaf. „Je to príbeh umelkyne, ktorá rezignovala na svoju vášeň, opustila svoju kariéru. V Edith Piaf som rozprával vlastne príbeh presne opačný. V oboch prípadoch však ide o hrdinky, ktoré sa ťažko prispôbujú svojmu prostrediu. A práve to je hlavný problém, s ktorým sa Grace v tejto dobe stretávala.“

Predstaviiteľka hlavnej úlohy Nicole Kidmanová o svojej postave povedala: „Grace Kellyová ma fascinuje. Predovšetkým ma zaujímal cestu, ktorou počas roku 1962 prechádza – od herečky k skutočnej vládkyni. Myslím si, že si od začiatku uvedomovala, že na dvore hrá najväčšiu rolu svojho života. Považovala to za svoj osud a bola ochotná sa mnohých vecí vzdáť. Ale keď jej po niekoľkých rokoch Hitchcock ponúkol návrat do Hollywoodu... kto by nezačal pochybovať?“

Áno, v paláci sa práve v kňažnovej slabej chvíli objavil „Hitch“ s ponukou na hlavnú úlohu v pripravovanom filme Marnie. Grace sa najskôr rozhoduje úlohu prijať, potom však cití Rayove nevyslovené výčitky a po mediálnom nedorozumení s produkciou filmu sa úlohu vzdáva (v skutočnosti však vraj proti filmovaniu kňažnej neboli Rainier, ale verejná mienka v Monaku).



Nicole Kidmanová ako Grace a Tim Roth ako Rainier III.

Kritikmi rozdupaný film

Pre úplnosť treba dodať, že kritika film Grace – kňažná z Monaka neprijala, a to už od prvej novinárskej projekcie v Cannes, kde ním otvárali najvýznamnejší filmový festival. Na stránkach tlače sa objavili rôzne hodnotenia stupňa „hlúposti“ a „rozprávkovosti“ filmového stvárnenia príbehu Raya a Grace. „Výsledný film o tejto fantasticky nudnej kríze je ako 104-minútová reklama firmy Chanel, ale bez jej jemného vkusu a hĺbky,“ napísal recenzent v britskom Guardiane. Herecké výkony, najmä hlavnej predstaviteľky, boli zasa podľa viacerých kritikov strnulé (čeština má výstižné slovo „prkenné“).

Súčasnou tvorivého zámeru boli evidentne efektne interiéry a úbory. „Snímka oslní úchvatnou výpravou, ako aj kostýmami a ponúka dramatický, silný príbeh zo sveta bielych palácov, svetielkujúcich kasín, nablýskaných kabrioletov, kvitnúcich záhrad, dych berúcich plesových šiat, ale tiež intríg v politických sférach,“ uvádza sa v presskíte k filmu.

Podľa tvorcov ide o „veľkolepý výpravny film, v ktorom sa však nedá prehliadnuť vplyv amerických snímok zlatej éry päťdesiatych rokov



Za pravdivý obraz: holandský kráľ Viliam Alexander a monacké knieža Albert II. otvorili v júni výstavu „Grace Kellyová, kňažná a ikona štýlu“ v Apeldoorne.

– predovšetkým z dielne Alfreda Hitchcocka, s ktorým skutočná Grace Kellyová natáčala celkom trikrát (Vražda na objednávku, Okno do dvora a Chyťte zloděja). K tomu režisér Dahan poznamenáva: „Natočil som Nicole Kidmanovú ako Grace Kellyovú v Hitchcockovom filme“.

Epilóg

Ako teda napokon dopadlo naťahovanie o dane medzi Monakom a Francúzskom? Ako to býva, problém sa vyriešil kompromisom. V nasledujúcom roku Monako priznalo veľkému susedovi

právo na vyberanie daní od francúzskych občanov a subjektov sídliačich v kniežatstve menej ako päť rokov. V štátiku sa uskutočnili ústavné zmeny, ktoré posilnili francúzsky vplyv – napríklad šéfom vlády musel byť francúzsky občan. Pravdou bolo teda to, čo povedal vo filme Rainierovi člen delegácie z Paríža: „Monako je francúzsky protektorát“ – platilo to vtedy a je to tak doteraz. A nie je známe, že by na túto vec mal nejaký vplyv názor alebo hej kňažnej Grace.

Juraj Filin/BF

Foto: Bontonfilm, TASR

Drsná realita vo filmoch Alana Clarka

Radikálny, nekompromisný a novátorský. Skvelý tvorca, ktorý sa priskoro vytratil zo scény.

Britský režisér Alan Clarke patril vo svojej generácii k najlepším. Jeho dielo priblíži tohtoročný Art Film Fest (AFF) v osobitnej sekcii.

Na muške spoločnosť, inštitúcie aj vláda

Generačný súputník známejších režisérov Kena Loacha, Mika Leigha a Stephena Frearsa vzbudzoval svojimi filmami v 70. rokoch kontroverzie a dokonca ho cenzurovali. Kritizoval spoločnosť, sociálne inštitúcie aj vládu „železnej lady“ Margaret Thatcherovej.

„Nekompromisne a miestami veľmi provokatívne prezentoval rôzne druhy extrémizmu a fanatizmu – výtržnosti futbalových fanúšikov, terorizmus v Severnom Írsku, život mladistvých delikventov v polepšovniach či nemožnosť prispôsobenia sa radikálnych skinheadov spoločenským normám,“ uviedol zostavovateľ sekcie na AFF Daniel Vadocký. Podľa neho Clarkove filmy dodnes nestratili na aktuálnosti a v mnohých ohľadoch zostali neprekonané.

Cenzúra Made in Britain

Rozruch spôsobil Clarkov film Spodina (Scum). V roku 1977, keď vznikla prvá verzia pre televíziu BBC, ho vzala do rúk cenzúra a nepustila ho do vysielania. A. Clarke film prepracoval a o dva roky sa premietal v kinách. Príbeh o mladistvom delikventovi, ktorý sa snaží získať autoritu vo väzení, je plný drsných, naturalistických scén násilia a psychického týrania.

Ďalším majstrovským dielom tohto režiséra, ktorým chrstol do tváre spoločnosti a thatcherovského systému silnú kritiku, bol film Made in Britain. Sleduje mladého skinheada, ktorý sa snaží prejsť systémom sociálnej pomoci. Na jednej strane, je dostatočne inteligentný, aby

svoju situáciu napravil, na druhej strane, je však príliš nahnevany na celý systém, než aby mu na niečom naozaj záležalo. V tejto snímke objavil Clarke pre filmový svet výnimočného herca Tima Rotha.

Rowdies pod lupou

Režisérsku kariéru ukončil A. Clarke snímkom Firma (The Firm), čo bol jeho posledný a zároveň najosobnejší film. Prezentoval v ňom zvrátený a zlomyseľný útok jednak na thatcherovskú Britániu a jednak na futbalových chuligánov, ktorí pokazili dobré meno futbalu, ktorý A. Clarke od detstva miloval. Vo filme exceluje Gary Oldman, ktorý stvárnil zaujímavého hlavného hrdinu. Na jednej strane, vedie normálny rodinný život, no zároveň je veľkým zástancom svojho futbalového klubu a využije akúkoľvek príležitosť na fyzickú demonštráciu svojej „záľuby“.

A. Clarke sa neskôr venoval televíznej tvorbe. „Hoci jemu sa nikdy nedostalo dostatočného uznania, predsa sa stal inšpiráciou pre dnešnú mladú generáciu ostrovných filmárov, ktorá je rovnako radikálna, ako bol on pred časom vo svojich filmoch,“ odôvodnil vznik novej sekcie riaditeľ Art Film Festu Peter Nágel.

ZČ

Foto: Art Film Fest



Tim Roth ako Trevor vo filme Made in Britain (1983)

Zaostrené na kreatívny priemysel

Problematika kultúrnych a kreatívnych odvetví sa dostala do pozornosti tvorcov štátnych politík pomerne nedávno. Míľnikom bol rok 1998, keď došlo k vymedzeniu jeho odvetví podľa britského DCMS*.

Kultúrne a kreatívne odvetvia fungujú čiastočne na odlišných princípoch v porovnaní s tradičnými odvetviami. Markusen a Gadwa (2010) identifikovali tieto kľúčové elementy pre úspech kreatívneho sektora v danom mieste:

- je založený na talente alebo vízii iniciátorov,
- je silno viazaný na vybrané konkrétne miesto,
- dokáže mobilizovať pre danú víziu verejnosť,
- teší sa podpore miestnej kultúrnej komunity,
- využíva prostriedky a zdroje aj iných oblastí – ako napr. revitalizácia miest, doprava, podpora malého podnikania.

Dominujú jednotlivci a malé subjekty

Kreatívne odvetvia majú viacero špecifických charakteristík, ktoré ich odlišujú od tradičných priemyselných sektorov.

Na rozdiel od tradičných sektorov, v ktorých významnú úlohu pri určovaní trendov, ako aj celkovom objeme produkcie hrajú veľké podniky, v kultúrnych a kreatívnych odvetviach prevládajú malé podniky a samozamestnávateľia. Ich počet je rozdielny podľa jednotlivých typov kultúrnych a kreatívnych odvetví, napr. podľa štúdie Markusen (2010) v niektorých sektoroch umenia dosahuje samozamestnávanie až vyše 60 %, v dizajne a architektúre okolo 30 %. V rámci EÚ je v týchto odvetviach podiel samozamestnávateľov až dvojnásobný oproti tradičným odvetviam (HKU, 2010).

To má niekoľko implikácií pre samotné fungovanie trhov týchto odvetví. Cena je určovaná na základe trhového vývoja, pričom schopnosť malých firiem ovplyvňovať trh je nízka. Na druhej strane, napr. zákazníci majú vysoké náklady spojené so získaním informácií o trhu (Fesel, 2007), keďže je problematické identifikovať všetkých aktérov, ktorí potenciálnu službu môžu poskytnúť.

Počiatkový kapitál: stačí málo

Väčšina týchto odvetví – na rozdiel od priemyselnej výroby – potrebuje na činnosť relatívne malý objem počiatkového kapitálu, keďže

kreatívne odvetvia sú skôr založené na znalostiach a činnostiach náročných na prácu. Z pohľadu verejnej politiky to poukazuje na relatívne nízke náklady na novovytvorené pracovné miesta, a tým aj možnosť efektívnejšej a cielenejšej podpory.

Na druhej strane, získavanie počiatkového kapitálu pre podnikateľov je oveľa náročnejšie, keďže žiadatelia často nedokážu preukázať finančnú návratnosť projektov. Majú aj výrazne väčší odpor k byrokratickým postupom a lobingu, čo ich často odrádza od snahy získať štartovací kapitál z cudzích zdrojov (HKU, 2010).

Koncentrácia a medzisektorové väzby

Kreatívne odvetvia sú charakteristické vysokým stupňom medziodvetvových väzieb. Z pohľadu ekonomického rozvoja je kľúčové, že často produkujú výstupy, ktoré predstavujú významné vstupy do inovačného procesu iných sektorov (Potts, 2009). Medzisektorové väzby súvisia aj s oveľa väčšou otvorenosťou a migráciou pracovnej sily (HKU, 2010).

Kreatívne firmy majú tendenciu lokalizovať sa v blízkosti iných firiem častejšie ako väčšina

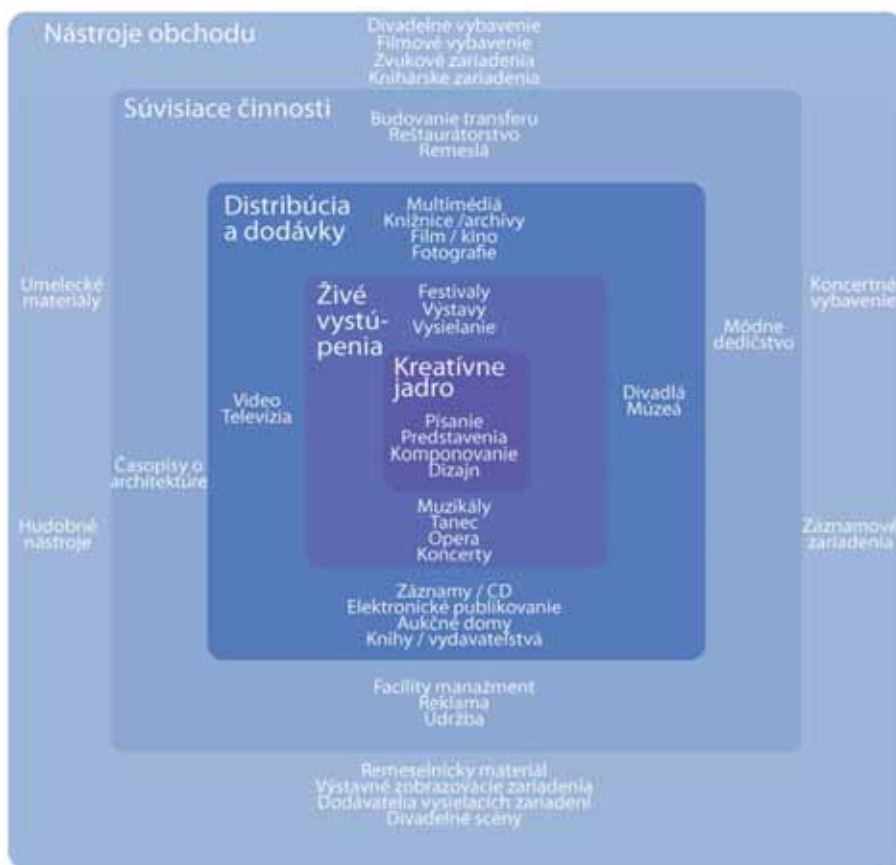
firiem z iných sektorov (Chapain, 2010). Kultúrne a kreatívne odvetvia sú vysoko koncentrované najmä vo veľkých mestách. Štúdie poukazujú na výrazne rastúcu zamestnanosť v týchto segmentoch, s potenciálom postupného nahrádzania priemyslu v ich lokalitách. Na Slovensku je vysoká koncentrácia týchto odvetví v Bratislavskom kraji (Chovanec a Rehák, 2012).

Diverzita, subjektivita a originalita

Keďže v kreatívnych sektoroch je takmer každý produkt originálny, existuje veľká diverzita trhových segmentov. To ich robí ťažko predvídateľnými a potenciálne investične rizikovými (Fesel, 2007). Veľká časť produktov je nehmotná a ich hodnota je subjektívna, teda rôzna pre rôznych ľudí, a tak je veľmi náročné predpovedať ich reálnu trhovú hodnotu (HKU, 2010).

Jedinečnosť tvorcov a ich produktov kladie špecifické požiadavky na vzdelávací systém. Pri veľkej segmentácii trhov potrebuje každý jednotlivec špecifický mix zručností, schopností a vedomostí. Nie je možné unifikovaným spôsobom vzdelávať ľudské zdroje tak ako v prípade väčšiny pozícií v priemysle.

Kreatívne odvetvia chránené autorským právom



Zdroj: SIEA / Towse (2000)



Inovácie – prirodzené ako vzduch

V kultúrnych a kreatívnych odvetviach inovácie nevznikajú na základe podpory výskumu a vývoja, ale sú prirodzenou súčasťou podnikateľskej stratégie a fungovania podnikov (Potts, 2009). Podniky zavádzajú mix technologických a netechnologických inovácií, často založených na najmodernejších technológiách, a realizujú pilotné aktivity pre netechnologické inovácie (Fesel, 2007).

V prospech podpory kultúrnych a kreatívnych odvetví potom hovorí aj ich význam ako vstupov pre tvorbu inovácií v iných odvetviach (HKU, 2010).

Ťažko kopírovať genius loci

Ďalším aspektom kreatívnych odvetví je náročnosť ich kopírovania. Mnohé krajiny sa snažia napodobniť výsledky vedy a výskumu, ale pri kreatívnej produkcii sú neúspešné (Markusen, 2010). Napodobňovať tvorbu filmov či literatúry je oveľa komplikovanejšie ako napodobňovať výrobu.

Preto aj investície do týchto odvetví môžu priniesť vyššie výnosy, a teda väčší prínos pre danú krajinu či región. Zároveň tieto investície vedú k vytváraniu produktovej značky, ktorej hodnota dlhodobo pomáha následnému exportu. Ani podpornú politiku potom nie je možné tak ľahko kopírovať v snahe napodobniť úspešné príklady tvorby. Skôr ju treba zameriavať na regionálnu špecializáciu a vytvorenie vlastnej cesty rozvoja perspektívnych kreatívnych odvetví.

Klasifikácia kultúrnych a kreatívnych odvetví

Pri analýze kreatívnej ekonomiky v Slovenskej republike sa vychádza z klasifikácie kreatívnych odvetví britského ministerstva kultúry – Department of Culture, Media and Sports (*DCMS) z roku 2013. DCMS identifikovalo 25 odvetví na základe podielu kreatívnych povolání na zamestnanosti v odvetví (tzv. prístup na základe kreatívnej intenzity). Odvetvia následne podľa ich príbuznosti zoskupuje do 7 kategórií:

- reklama a marketing;

- architektúra;
- dizajn a módný dizajn;
- film, TV, video, rozhlas a fotografia (t. j. tvorba primárne pre nosiče a potreby vysielania);
- IT, softvér a počítačové služby;
- vydavateľská činnosť;
- hudba, scénické a vizuálne umenie (t. j. živé predstavenia a ich prípadné záznamy).

Slovensko: dvadsaťtisíc subjektov

V kreatívnych odvetviach v SR pôsobilo v roku 2010 spolu 20 171 firiem, čo je 3,8 % z celkového počtu firiem. Najväčšou kategóriou z hľadiska počtu firiem je reklama a marketing, v ktorých pôsobí spolu 7 332 firiem, čo predstavuje 36,3-percentný podiel firiem v kreatívnych odvetviach. Nasledujú dve približne rovnaké kategórie – vydavateľská činnosť (17,0 % firiem) a IT, softvér a počítačové služby (16,9 %). Ďalšou kategóriou v poradí je film, TV, video, rádio a fotografia, kam patrí dovedna 2 534 firiem, teda 12,6 % z celkového počtu firiem v kultúrnych a kreatívnych odvetviach.

JF

Foto: TASR

Spracované podľa publikácie Možnosti rozvoja kreatívneho priemyslu na Slovensku; Miroslav Balog a kolektív; Slovenská inovačná a energetická agentúra, Bratislava 2014.

Citovaná literatúra:

Markusen, A. – Gadwa, A. (2010): Creative Placemaking. Washington, DC: Mayors' Institute on City Design and National Endowment for the Arts.

HKU (2010): The Entrepreneurial Dimension of the Cultural and Creative Industries. Utrecht: Hogeschool vor de Kunsten Utrecht.

Fesel, B. – Söndermann, M. (2007): Culture and Creative Industries in Germany. Bonn: German Commission for UNESCO.

Potts, J. D. (2009): Introduction: Creative Industries and Innovation Policy. In: Innovation. Management, Policy and Practice, 11.

Chapain, C. – Cooke, P. – De PROPRIS, L. – MACNEILL, S. – MATEOS-GARCIA, J. (2010): Creative Clusters and Innovation – Research Report, NESTA (internet).

Chovanec, M. – Reháč, Š. (2012): Exploring Spatial Patterns of Creative Industries with Firm Level Micro Geographic Data. In: Region Direct, 5.

Banks, M. – Hesmondhalgh, D. (2009): Looking for Work in Creative Industries Policy. In: International Journal of Cultural Policy, 15.

Milles, I. – Green, L. (2008): Hidden Innovation in the Creative Industries – Research Report, NESTA, London.

Haseman, B. – Jaaniste, L. (2008): The arts and Australia's National Innovation System: 1994 – 2008. CHASS Occasional Papers (internet).

Towse, R. (2000): Cultural Economics, Copyright and The Cultural Industries. In: Society and Economy in Central and Eastern Europe, 22.

Regionálne rozloženie firiem v odvetviach

Kraj	Kultúrne a kreatívne odvetvia – počet firiem/podiel (v jednotkách a %)	Ostatné odvetvia hospodárstva (%)	Reklama a marketing (%)	
Bratislavský	8 573	42,5	19,9	44,3
Nitriansky	1 818	9,0	11,9	8,8
Trnavský	1 808	9,0	10,5	9,0
Košický	1 778	8,8	10,2	8,4
Banskobystrický	1 623	8,1	10,2	7,3
Žilinský	1 568	7,8	13,4	7,3
Prešovský	1 550	7,7	13,3	7,8
Trenčiansky	1 453	7,2	10,6	7,1
Spolu SR	20 171	100,0	100,0	100,0

Zdroj: SIEA. Pozn. percentuálne údaje vyjadrujú podiel v rámci SR

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

Koučingová spätná väzba – manažér ako kouč, 23. – 24. 6., FBE BA

Leadership (vedenie, delegovanie a koučing), 25. – 26. 6., BA, Mega Education

Prezentačné zručnosti, 25. 6., BA, Edu-Land
PRINCE2 Foundation, 23. – 25. 6., BA – Malinovo, Potifob

Tímová spolupráca, 24. 6., BA, Poradca podnikateľa

Logistika a Supply Chain Management, 26. – 27. 6., FBE BA

Project management (English), 2. – 3. 7., FBE BA

Kurz manažérske zručnosti I., 19. 7., BA, Edu-Land

Časový manažment, 10. – 11. 7., BA, FBE BA
Školenie podnikateľské minimum, 28. 8., BA, Edu-Land

Ľudské zdroje a personalistika

Sebaistá žena – inšpiratívny člen tímu, 26. – 28. 6., BA, Espiral

Asistentka od A po Z, 2. – 4. 7., BA, Espiral
Asertivita, 2. – 3. 7., FBE BA

Emocionálna inteligencia, 14. – 15. 7., FBE BA

Financie, účtovníctvo a dane

Zákon o DPH, 25. – 26. 6., BA, Edu-Land
Podvojný účtovníctvo, 22. – 24. 7., 4. – 22. 8., 17. – 19. 8., BA, Agentúra Jaspis

Finančná analýza podniku, 1. – 3. 7., BA, Agentúra Jaspis

Kurz podvojného účtovníctva, 1. – 15. 7., BA, Edu-Land

Dodanie tovaru a služby v EÚ, 9. 7., BA, Verlag Dashöfer

Hodnotenie investičných projektov, 8. – 10. 7., BA, Agentúra Jaspis

Mzdový účtovník (ukončený testom a certifikátom), 11. – 28. 8., BA, Verlag Dashöfer

Kurz základy účtovníctva, 11. 7., BA, Edu-Land
Interný audítor QMS (ISO 9001:2008), 24. – 25. 6., BA, Det Norske Veritas SK

IT a počítače

GOC27 – Modelovanie podnikových procesov, 23. – 25. 6., BA, Gopas SR

Oracle 11g/10g – práca v jazyku SQL, 23. – 25. 6., BA, Ipex IT

Microsoft PowerPoint 2013 – základy, 1. – 2. 7., BA, Gopas SR

WordPress – tvorba web stránok, 5. – 9. 7., BA, Agentúra Jaspis

Microsoft Excel 2010/2007, 2013 – praktické využitie, 7. – 8. 7., BA, Gopas SR

Microsoft Access 2013 – základný kurz, 7. – 11. 7., BA, Gopas SR

GOC3 – Network Security – Hacking v praxi, 14. – 18. 7., BA, Gopas SR

APBAS100 – Začíname s Macom, 25. 7., BA, Gopas SR

Google Analytics (pre začiatočníkov a stredne pokročilých), 25. 7., BA, Verlag Dashöfer

PHSH1 – Adobe Photoshop – základy, 11. – 12. 8., BA, Gopas SR

Právo a legislatíva

Aktuality vo verejnom obstarávaní, 24. 6., BA, Wolters Kluwer

Nový zákon o ochrane osobných údajov, 11. 7., BA, Verlag Dashöfer

Zákon o ochrane osobných údajov, 28. 6., BA, Agentúra Jaspis

Obchod

Konverzačná hypnóza a sugescia v obchode, 26. – 27. 6., BA, Centrum systemiky a NLP

Kurz obchodné zručnosti I. a II., 9. 7., 23. 7., BA, Edu-Land

Jazyky

Letné kurzy angličtiny, nemčiny a španielčiny, 30. 6. – 24. 7. a 21. – 28. 8., BA IV, ReVA – Mgr. Andrea Škandíková

Intenzívny kurz – všeobecná nemčina, 30. 6. – 18. 7., BA, Österreich Institut

Individuálny kurz angličtiny, 1. 7. – 31. 8., BA, Skrivanek Slovensko

Intenzívny týždenný kurz – španielčina a taliančina (7. – 10. 7.), angličtina (14. – 17. 7.), francúzština a nemčina (21. – 24. 7.), BA, Skrivanek Slovensko

... sprint – nemčina na plný plyn A1 a A2, 7. – 25. 7., BA, Österreich Institut

Stredné a západné Slovensko

Manažment a ľudské zdroje

Assertive leadership communication, 23. – 24. 6., Tále, Nízke Tatry, Roman Research

Prevenia „burn out“ syndrómu, 19. – 20. 6., Jasná, Timan

Certifikovaný leadership tréning, 23. – 24. 6., Rajecké Teplice, Roman Research

Časový manažment a eliminácia stresu, 8. 7., Žilina, IPA Slovakia

Lean Six Sigma – Green Belt, 24. – 25. 6., Žilina, IPA Slovakia

Účtovníctvo a dane

Interný audítor manažérskeho systému (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001), 1. – 4. 7., Brusno, Slovenská spoločnosť pre kvalitu

Podvojný účtovníctvo, 14. – 16. 7., Nové Zámky, 7. – 23. 7., BB, 1 – 7. 8., Nitra, Agentúra Jaspis

Mzdy a personalistika, 8. – 22. 7., Nitra, Agentúra Jaspis

Jednoduché účtovníctvo a daňová evidencia, 5. – 21. 7., Senica, PragmaSys plus

Správca registratúry – archivácia

dokumentov vo firmách, 25. – 31. 7., Trnava, Akadémia vzdelávania Trnava

Kurz vedúci/externý audítor QMS – IRCA (ISO 9001:2008), 16. – 20. 6., Piešťany, Det Norske Veritas SK

Cestovné náhrady, 26. 6., Žilina, Poradca podnikateľa

Účtovný a mzdový kokteil v Tatrách, 16. – 18. 7., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer

IT a počítače

Excel – tvorba tabuliek, výpočty a funkcie, 1. 7., Nitra, IVIT

Access – základy tvorby databáz, 7. – 8. 7., Nitra, IVIT

Excel 2010, 8. 7., Nitra, Agentúra Jaspis

Právo a legislatíva

Zákon o ochrane osobných údajov (novela č. 84/2014), 4. 7. – Trnava, 11. 7. – Žilina, 18. 7. – Nitra, Econ Consulting

Právne minimum podnikania, 20. 8., Žilina, IPA Slovakia

Východné Slovensko

Manažment a ľudské zdroje

Manažér kvality, 23. – 27. 6., KE, Q-System
Efektívna komunikácia pre prax, 23. – 24. 6., KE, Global Education Centre

Účtovníctvo a dane

Cestovné náhrady, 28. 6., Prešov, Agentúra Jaspis

Účtovný a daňový kokteil, 9. – 11. 7., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer

Mzdy a personalistika, 1. – 17. 7., Košice, Agentúra Jaspis

Podvojný účtovníctvo, 7. – 18. 7., Košice, Agentúra Jaspis

Zákon o dani z príjmov – odborné školenie, 21. 6., Košice, Agentúra Jaspis

Vedúci/externý audítor QMS – IRCA (ISO 9001:2008), 25. – 29. 8., KE, Vincotte Slovakia

Interný audítor QMS (ISO 9001:2008), 3. – 4. 7., KE, Vincotte Slovakia

Právo a legislatíva

Zákon o ochrane osobných údajov (novela č. 84/2014), 27. 6., KE, Econ Consulting

Jazyky

Individuálny kurz angličtiny, 1. – 31. 8., KE, Skrivanek Slovensko

Intenzívny týždenný kurz – angličtina, francúzština, nemčina, španielčina, taliančina, 14. – 17. 7., KE, Skrivanek Slovensko

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk

Ako správne umývať riad



Dokonale čistý a lesknúci sa riad? Žiadny problém. Vďaka radám odborníkov spoločnosti Henkel a obľúbenej značke produktov na automatické umývanie riadu – Somat – bude vaše umývanie s umývačkou efektívnejšie a šetrnejšie. Tu je niekoľko z nich:

- Používajte úsporné umývacie cykly.
- Okrem univerzálnych programov s teplotou umývania 55 – 70 °C je možné použiť i šetrné programy s rozsahom teploty 35 – 45 °C alebo ekoprogram s teplotami v rozmedzí 50 – 55 °C.
- Zapínajte iba naplnenú umývačku.
- Dodržiavajte odporúčané dávkovanie.
- Neoplachujte riad, kým ho dáte do umývačky. Moderné umývačky v kombinácii so značkovými produktmi, ako je Somat, dokážu perfektne umyť dokonca aj silne znečistený riad.

Osobitne dôležitá je voľba čistiaceho produktu. A iba nedávno prišla na trh novinka – Somat Gel Caps.

VN

Elektrický bicykel z kufríka

Elektrinou poháňaný bicykel, ktorý sa dá zložiť do veľkosti kufríka a váži len 7,5 kg, môže už čoskoro zobrať útokom cyklistické chodníky a verejnú dopravu v Európe. Inovatívna konštrukcia a výrobný proces v spoločnosti Bike Intermodal otvára cesty pre úplne novú generáciu skladacích bicyklov s cieľom dostať ľudí z áut

na bicykle a pomôcť tak k ekologickejšim mestám. Preto získal tento startupový projekt 1,58 milióna eur z fondov Európskej únie na podporu výskumu.

Jadrom bicykla je predpätý rám, ktorý sa otvára a zatvára ako prístavacie klapky lietadla. Vyrobený je z liateho hliníka alebo horčíka a lodných káblov. Výrobca zvažuje v budúcnosti aj širšie využitie uhlíka a ďalšie zníženie hmotnosti. Elektromotor „na mieru“ vytvorila partnerská firma Maxon Motor.

„Pevnosť bicykla sme vylepšili znížením počtu častí a využitím najpevnejších, no zároveň najľahších materiálov. Každá súčiastka je testovaná, je ju možné identifikovať a zrecyklovať,“ povedal Alessandro Belli, zakladateľ projektu.

JM



Ženské slabosti v jednom balíčku

Hranie kartových hier je v móde. Vychytávkou pre túto sezónu sú karty s motívmi kabeliek, ktoré priniesla spoločnosť Piatnik. Ikonické kabelky Fendi, Chanel, Dior či Prada môžu na týchto originálnych kartách patriť jednej majiteľke.

Kolekcia s názvom Handbags Vintage to Versace zobrazuje modely kabeliek, ktoré boli slávne v priebehu histórie. Niektoré z nich aj s ich majiteľkami, po ktorých boli občas aj pomenované. Stačí spomenúť Grace Kellyovú a známou



Hermes Kelly Bag, Margaret Thatcherovú s jej obľúbenou listovou kabelkou od Salvatore Ferragamo či Kate Moss a kabelku Longchamp.

Mať v rukách niekoľko značiek naraz je bez pochyb zážitok, ktorý len umocní hru. A možnože pohľad na kabelky zmierni aj pocit prehry. Tá je menej pravdepodobná, ak máte v ruke žolíka, ktorého pozíciu v tomto prípade zaujala samotná Coco Chanel.

VN

Softub: prenosné bublinky

Na trhu je alternatíva k bežným vírivkám; volá sa Softub. Možno ju umiestniť kdekoľvek. Váži iba 20 až 45 kg a dá sa preto ľahko prenášať po záhrade a dokonca aj umiestniť do bytu na vyšších poschodiach.

K vírivke vani stačí priniesť valec s technologickým zariadením a pripojiť. Korpus vírivky je vyrobený z odolnej a pružnej peny Polybond. Zariadenie má tichý chod a nízku spotrebu. K dispozícii sú tri modely a nechýbajú ani rôzne doplnky ako napríklad ratanové obloženie. Variabilita nastavenia masážnych trysiek umožňuje kvalitnú masáž bez ohľadu na postavu človeka.

PK



copygraf
REKLAMA & TLAČ

Digitálna a veľkoplošná tlač /
gravírovanie /
potlač tričiek / knižná väzba...

Poštová 20, 040 01 Košice
Tel.: 0948 92 44 92 / www.copygraf.sk / kosice@copygraf.sk

DIGITÁLNA TLAČ
Kopírovanie
Vizitky
Letáky
Plagáty
Oznámenia

VELKOPLOŠNÁ TLAČ
Bannery
Samolepky
Reklamné tabule
Obrazy na plátne
Roll-up
Billboard

GRAVÍROVANIE
Pečiatky
Plastové prívesky
Plastové 3D portréty
Poháre Perá Koža
Drevo Sklo Plasty

KNIŽNÁ VÄZBA
Brožúry Diplomovky
Tvrdá väzba
Mäkká väzba
Hrebeňová väzba
Kovová (kalendárová) väzba

Slovak Labour Market Improves

The situation on the Slovak labour market has been improving lately, which has been facilitated by the fact that it's responded to growth in the country's economy far more quickly than in the past.

According to data released by the Slovak Statistics Office, the number of employed people in Slovakia went up by 0.2 percent, or 3,600 people, year-on-year to 2.331 million individuals in the first quarter of 2014. In the meantime, overall employment increased by 0.1 percent, or by 1,900 individuals, quarter-on-quarter.

"In the past, the Slovak economy created new jobs and contributed to cuts in unemployment only when its GDP growth exceeded 3.5 percent. We haven't recorded such rapid growth recently, but the employment rate stripped off seasonal effects has posted hikes over the past three quarters in a row," said VUB bank macroeconomist Andrej Áradý.

The Statistics Office announced that the country's GDP growth accelerated by 1.9 percentage points year-on-year to reach growth of 2.4 percent y-o-y in the first quarter of the year. At the same time, there have been reductions in unemployment on an annual basis over the past two quarters. In the first quarter of 2014 the figure was down 3.2 percent year-on-year to 14.1 percent.

The analyst ascribes this to the hypothesis that employers prompted by concerns emerging from legislative changes that came into effect last year and envisaging considerable increases due to the increased cost of laying people off in the future resorted to immediate reductions in the numbers of their employees last year, which contributed to an artificial deterioration in the labour market. Nevertheless, the situation later began to stabilise, with the labour market again approaching conditions that comply with real economic developments. "At the same time, there is also a real revival in the domestic economy, which has boosted the stabilisation of the labour market." **TA**



America's Broken Dream

The United States has long been viewed as the "land of opportunity," where those who work hard get ahead.

Belief in this fundamental feature of America's national identity has persisted, even though inequality has been gradually rising for decades. But, in recent years, the trend toward extremes of income and wealth has accelerated significantly, owing to demographic shifts, the economy's skills bias, and fiscal policy. Is the collapse of the American dream at hand?

From 1997 to 2007, the share of income accruing to the top 1% of US households increased by 13.5%. This is equivalent to shifting \$1.1 trillion of Americans' total annual income to these families – more than the total income of the bottom 40% of US households.

Not Motivating System

If inequality is perceived to be the result of just reward for individual effort, it can be a constructive signal of future opportunities. But if it is perceived to be the result of an unfair system that rewards a privileged few, inequality can undermine individuals' motivation to work hard and invest in the future.

In this sense, current US trends have been largely destructive. Economic mobility, for example, has declined in recent decades, and is now lower in many other industrialized countries as well, including Canada, Finland, Germany, Japan, and New Zealand. An American worker's initial position in the income distribution is highly predictive of his or her future earnings.

Opportunities for Whose Children?

Moreover, there is a strong intergenerational income correlation (about 0.5) in the US, with the children of parents who earn, say, 50% more than the average likely to earn 25% above their generation's average. Indeed, the US now lies near the middle of the World Bank's ranking of economic opportunity, well below countries like Norway, Italy, Poland, and Hungary.

Some argue that, as long as the US maintains its economic dynamism, leadership in technological innovation, and attractiveness to immigrants, income inequality is irrelevant. But other pertinent trends – such as failing public schools, crumbling infrastructure, rising crime

rates, and ongoing racial disparities in access to opportunities – seem to refute such claims. After all, having some of the world's top universities means little if access to them is largely a function of family income.

Principles Put in Question

This does not matter only to Americans. In a world in which individuals' fates are increasingly linked, and effective governance depends on some consensus on norms of social and distributive justice, growing income differentials in one country – especially one that has long served as a beacon of economic opportunity – can shape behavior elsewhere. Without the belief that hard work begets opportunity, people are less likely to invest in education, undermining labor-market development; they may even be driven to protest.

Economic mobility in many industrialized countries has declined significantly.

More generally, declining economic mobility in the US could undermine confidence in the principles of a market economy and democratic governance that America has espoused for decades – principles that are fundamental to many countries' development strategies.

Public Debate Needed

Reducing inequality will require long-term, comprehensive solutions, such as fiscal-policy reforms that reward public investment in health and education without adding disincentives to an already cumbersome tax code.

Initiating a constructive debate about an issue as divisive and consequential as inequality will depend largely on the American public. If more people recognized the constraints that inequality places on their future prospects, they would be likely to press policymakers to confront it. This would not only benefit the US; it would have a positive impact on global governance.

Carol Graham, Senior Fellow at the Brookings Institution and Professor at the University of Maryland's School of Public Policy.

© Project Syndicate/Global Economic Symposium (shortened)

IMF Confirms Slovakia's Good Economic Prospects



Peter Kažimír

Following its two-week mission in the country, the International Monetary Fund presented a report on Slovakia's economic development in June confirming the acceleration of economic growth in Slovakia at one of the fastest rates in Europe. It is expected that the increase in domestic consumption after two years of decline and improving conditions for Slovakia's trading partners will lead to growth of almost 2.5

percent in 2014 and 3 percent in the medium term.

"I am happy that the IMF data are consistent with our macroeconomic forecast, and that our vision of a better future in Slovakia is similar. In addition, I am pleased that the IMF has acknowledged the consolidation of public finances that we have achieved in the past two years," said Finance Minister Peter Kažimír.

According to the conclusions of the IMF mission, the recent increase in domestic demand should improve confidence and bring further investments. The healthy banking sector will also have a favourable effect. However, there is also a risk that if geopolitical tensions between Russia and Ukraine intensify, Slovakia could be affected by energy-supply cuts.

"We can confirm a strong commitment to meeting our fiscal targets. Despite considerable progress, challenges remain," said the head of the IMF mission in Slovakia James John. "Since 2009, the deficit has decreased by around 5 percentage points to 2.8 percent of GDP in 2013 – below the level necessary for a country to exit the EU's excessive deficit procedure. Slovakia's debt is under control, and the market conditions allow for lower interest rates of maturity," he stressed.

TA

Out of Deficit Black Sheep Group

The European Commission has recommended that the Council of the EU drop the Excessive Deficit Procedure (EDP) regime for six countries: Belgium, the Czech Republic, Denmark, the Netherlands, Austria and Slovakia. After Council's approval, the total number of countries subject to this procedure will fall to 11.

According to the president of the Eurogroup and Dutch Finance Minister Jeroen Dijsselbloem who was visiting Bratislava short after the decision, it is good news both for Slovakia and the Netherlands. "Slovakia and the Netherlands have recorded a milestone, because they have managed to get out of the excessive deficit procedure. This reflects the successful efforts of Slovakia. Slovakia's economic growth is one of the highest among the countries in the eurozone, and this is very important," he said.

A decision on the removing of EDP is based on a "durable correction" of the excessive deficit. This is deemed achieved if the reported data for the previous year (2013 in these cases) show a deficit below 3 percent of GDP and the forecast of the European Commission indicates that the deficit will not exceed the 3 percent of GDP



Jeroen Dijsselbloem

reference over the forecast timeframe (currently 2014 and 2015).

TTIP Treaty Will Mean €Billions for Slovakia

Lowering of tariffs, which is part of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) agreement between the EU and the U.S., may increase exports of European automakers to the U.S. by 149 percent. U.S. Ambassador to Slovakia Theodore Sedgwick said it at a conference in Bratislava. "Since Slovakia is the largest manufacturer of cars per capita in the world, TTIP will of course have a huge impact on this country," he stressed.

According to him, Slovak entrepreneurs in the automotive and other sectors could benefit from TTIP via simplification of the regulatory rules between the EU and the U.S. The trade agreement, however, doesn't concern only lowering tariffs and strengthening mutual trade. It should also result in unifying standards, which at the same time does not imply lowering of safety standards. "We must overcome regulatory barriers both in the U.S. and the EU. But we mustn't sacrifice vehicles' performance or safety," the Ambassador said.

"If transatlantic trade is fully liberalised, it is expected that Slovakia's GDP could increase by 3.96 to 4.22 percent," said Róbert Kičina, director of Slovak Business Alliance (PAS) at a press conference. According to him, earnings in Slovakia could go up by 2.57 percent and exports and imports by 3 percent. Another benefit will be an increase in employment of 1.19 percent, as the treaty will contribute towards creating 27,600 new jobs. Overall, the treaty will bring the Slovak economy as much as €3.6 billion per year.

Swiss AAE Winner of Stake in ZSSK Cargo

The winner of the tender for the purchase of a 66-percent stake in railway operator ZSSK Cargo's subsidiary Cargo Wagon is Swiss company Ahaus Alstätter Eisenbahn Cargo (AAE). "AAE as the only company to meet all the requirements for a binding bid for the purchase, including by securing financing for the purchase of wagons worth a sum of €216,66 million," said Transport Minister Ján Počiatek. According to him, AAE has also agreed to leaseback terms for 8,218 wagons for a period of eight years with an option for another eight years. The price has been set at €10.35 per wagon per day.

"Apart from this, AAE will pay €7 million for a 66-percent stake in Cargo Wagon," said Počiatek. In addition to the one from AAE, ZSSK Cargo received two other binding bids – from a consortium of river-navigation company Slovenská plavba a prístavy and from Axbenet.

Spartania budú pretekať vo Valči

Spartan Race – Sparfanské preteky – je celosvetová séria náročných terénnych prekážkových behov. „Je to udalosť, čisté primitívne šialenstvo, na ktoré len tak nezabudnete,“ tvrdia organizátori na webstránke. Druhé preteky zo slovenskej série v tomto roku sa budú konať 5. júla vo Valčianskej doline, kde na súťažiacich čaká 13-kilometrová trať a minimálne 21 prekážok.

K pretekom sa viažu aj predajné akcie, napríklad tá v predajni Stripes, kde pri zakúpení tenisiek zo špeciálnej kolekcie All Terrain Series dostane zákazník ako bonus 50 %-nú zľavu na účastnícky poplatok na preteky. K dispozícii je aj kolekcia oblečenia Spartan Race Gear od značky Reebok.

SR



Digitalizovaná žehlička

Elektronika súčasnosti sa riadi heslom neustále zlepšovať kvalitu našich životov. Spoločnosť ETA, sledujúc trendy 21. storočia, prichádza s novou naparovacou žehličkou ETA Digi Viento.

Vďaka odolnej žehliacej ploche Eloxium vodi teplo tak dobre, že sa dokáže ohriať alebo schladiť až dvakrát rýchlejšie ako obyčajné žehličky. Hladko kĺže po všetkých materiáloch oblečenia, ktoré žehlí veľmi šetrne; nepoškodzuje povrch ani štruktúru. Silný parný šok 150 g/min. zabezpečuje dokonalé vyhladenie.

Digitálny OLED displej umožňuje jednoduché nastavenie teploty, špeciálny termostat udržiava zvolenú teplotu s vysokou presnosťou.

VN



Sila prírody v kozmetike



Spoločnosť Oriflame prináša nový rad kozmetiky Love Nature s čisto prírodnými výťažkami. Kozmetika v starostlivosti o pleť je zdokonalená podľa najnovších výskumov a trendov a rieši špecifické potreby konkrétneho typu pleti.

Tak napríklad kolekcia Šípová ruža je určená na suchú pleť všetkých vekových kategórií. Obsahuje denný krém, nočný krém a krém na očné okolie s výťažkom z ruže. Výživný ružový olej pomáha odstraňovať nepríjemný pocit suchej pleti, zanecháva ju hodvábne jemnú a vyživenú.

VN

Slnečný parfum

Do obľúbenej rodiny vôní Perceive pribudol nový toaletný parfum Perceive Soleil. Spoznajte vďaka AVON-u povznášajúcu vôňu inšpirovanú krásou prírody! Perceive Soleil patrí do kategórie parfumov so sviežimi kvetinovými vôňami. Je oslavou slnečnej a uvoľnenej atmosféry letného popoludnia, keď sa kvetiny odhaľujú vo svojej kráse a ich vôňa sa rozvíja v osviežujúcom vánku.

Zložky parfumu vytvárajú sviežu a harmonickú

zmes, ktorá zdôrazňuje tóny japonských citrusových plodov yuzu.

V „srdci vône“ objavíte ružové korenie, lístky fialiek a fréziu. Ďalšími zložkami sú kvety mandarínky, drevité tóny a biely čaj.

JF



Čím viac pohybu, tým väčšia ochrana



Špeciálny projekt Rexperiment, ktorý uskutočnila značka Rexona na Slovensku a v ČR, dokazuje, že sme v pohybe v priebehu dňa viac, ako si myslíme. Aj preto je nutné dbať na ochranu proti poteniu.

Antiperspiranty tejto značky s technológiou Motionsense zaisťujú suché podpažšie aj počas veľmi

náročného dňa. Princíp je jednoduchý – pri každom pohybe sa prelomí špeciálne mikrokapsulky, ktoré vypustia vôňu a vďaka tomu sa užívateľia budú cítiť svieži a chránení po celý deň. Takže: čím viac pohybu, tým lepšie antiperspirant funguje a dokáže poskytnúť stálu ochranu pred potením.

VN

Axe aj pre ženy? To je anarchia!

Značka Axe hlási, že uzatvára kruh príťažlivosti a po prvýkrát v histórii prináša telový dezodorant aj pre nežné pohlavie. Mužmi oceňovaný Axe efekt je teda teraz k dispozícii aj ženám. Využijú ho, aby opäť získali prevahu vo večnom súboji atraktivity, alebo vytvorí dvojité Axe efekt – úplne novú dimenziu príťažlivosti, ktorá uvrhne svet

do nekontrolovateľného chaosu?

Hádam nie, lebo Axe Anarchy For Her („pre ňu“) prináša len vôňu sviežeho ovocia, kvetinové tóny a ľahký nádech vanilky. LB



GOODWILL

VYBERTE SI SAMI, KDE NÁS CHCETE ČITAŤ



GOODWILL je:

- na webe
- v iPade
- v iPhone

...dostupný kdekoľvek aj na vašich
obľúbených miestach.



www.goodwill.eu.sk

Available on the
App Store

www.CoverPageApp.com



1 rada
Život nie je
len hra

Poistenie pre deti
MOJA FARBIČKA

Deti vedia vždy niečím prekvapiť. Aby vaše deti na ceste k dospelosti čakali len príjemné prekvapenia, zabezpečte ich už teraz. Uzatvorte vášmu dieťaťu investičné a kapitálové životné poistenie Moja Farbička. Navštívte naše predajné miesta alebo www.allianzsp.sk.

Infolinka 0800 122 222

Allianz 
Slovenská poisťovňa