

LIETAM V TOM TIEŽ

Július Berith,
predseda predstavenstva VRM, a. s.:
Simulácia, to nám ide

Iluzionisti
na finančných trhoch

Nemecko má stále
vysokú podnikateľskú etiku





Vysoko **inovatívny**

vdaka inteligentnej elektronike, hydraulike pre ľahké ovládanie, ergonomickému pracovisku vodiča s rozšíreným výhľadom a individuálne prispôsobiteľnou koncepciou obsluhy, efektívnej diagnostike, ako aj asistenčným systémom Curve Control, Acces Control, Drive Control a Lift Control.

 **JUNGHEINRICH**
Machines. Ideas. Solutions.

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 november - december 2015 /január 2016

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.: 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 (min. 6 čísel vrátane poštovného)
Objednávky na predplatné: goodwill@goodwill.eu.sk

Grafické vyhotovenie:

Patrik Slazanský • www.slazanski.com

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Zdroj foto na titulnej strane: TASR, VRM

(k článku na stranách 8 – 10)

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 11. 11. 2015 s poradovým číslom 5.

Európa má na viac, ale musí chcieť

Európska únia je najväčší medzinárodný spoločný trh na svete, impozantný vyjednávací blok, vplyvný hráč pri podstatných témach, ako sú obchod, klimatická zmena, bezpečnosť alebo ľudské práva. Ale myslím si, že EÚ, tak ako každý ľudský inštitút, musí mať aj schopnosť sebakritiky a uznania dôkazov o nevyhnutnosti zmeny. Európa dnes čelí závažným výzvam – ako ekonomickým, tak politickým. Presvedča nás o tom, na jednej strane, spôsob, akým sa zmenšuje podiel Európy na svetovom HDP a globálnom obchode a zároveň ako USA zväčšujú náskok voči EÚ, pokiaľ ide o ekonomickú konkurencieschopnosť.

A možno to vyčítať aj zo zistení spoločností ako Eurobarometer alebo Pew Research, ktoré ukazujú, že odcudzenie od EÚ a nespokojnosť s prijatými rozhodnutiami, vnímanými ako rozhodnutia niekoho vzdialeného, kto nenesie dostatočnú zodpovednosť, sa v žiadnom prípade neobmedzujú na Veľkú Britániu. Naopak, ide o pocit, ktorý je teraz veľmi rozšírený v mnohých členských štátoch.

Snažíme sa o programové reformy, ktoré – ako veríme – pomôžu Európe pri konfrontácii s uvedenými výzvami. O reformy, ktoré budú dobré pre Európu ako celok a zároveň umožnia ľuďom vo Veľkej Británii cítiť sa lepšie vo vzťahu k Európskej únii než ako to vidíme dnes.

Povedané jasne, Európa musí výrazne posilniť svoju pozíciu, pokiaľ ide o ekonomickú konkurencieschopnosť. Čelíme bezprecedentným problémom, ktoré priniesli najmä vzostup rozvíjajúcich sa ekonomík a vplyv digitálnych technológií. Tradičné postupy a riešenia už nestačia. Uznávam úspechy, ktoré dosiahla Európska komisia; musíme na nich stavať. Ale agenda konkurencieschopnosti sa musí akcelerovať. Máme napríklad dobre fungujúci a úspešný jednotný trh, pokiaľ ide o obchodovanie s tovarom, ale strašne nerozvinutý jednotný trh, pokiaľ ide o obchodovanie so službami. Pritom práve to je oblasť, kde sa tvorí nový rast a nové pracovné miesta – a to vo väčšine, ak nie vôbec vo všetkých európskych ekonomikách. Vypuklým príkladom sú služby v digitálnom sektore.

Musíme urobiť viac pre naše malé a stredné podniky – najmä odstrániť bremeno zbytočne zložitých a nákladných byrokratických procedúr. Zrozumiteľne povedané – ak nejaká nová legislatívna iniciatíva nemá pomôcť vytvárať pracovné miesta a rast, potom by sme sa mali sami seba veľmi vážne opýtať, prečo sme sa ňou vôbec prišli.

Musíme takisto dokázať, že Európa je naďalej žiadostivá po využití možností globálneho obchodovania. Áno, rozvíjajúce sa ekonomiky ohrozujú našu pozíciu. Ale pomyslíte na tie príležitosti, keby sa milióny ľudí v Ázii, Latinskej Amerike a onedlho aj v Afrike stali zákazníkmi pre európsky tovar a európske služby! A to sa, samozrejme, môže stať vtedy, ak správne nastavíme zmluvné obchodné rámce.



David Lidington

britský minister pre európske záležitosti

(z vystúpenia na konferencii Tatra Summit, Bratislava, november 2015)



Nemecko nie je Volkswagen

Ukazuje kauza emisií typický prístup Nemcov v boji o trhy? Odpoveď je: nie. Najvýkonnejšia európska ekonomika vďaka za svoj úspech najmä udržiavanej integrite firemnej kultúry. Ak sa stretne s niečím iným, je to skôr výnimka z pravidla. **6**

Ekonomika a spoločnosť

- 6 | Nemecko nie je Volkswagen**
Podnikateľská etika a vášeň pre kvalitu

Podnikanie

- 8 | Pulzujúci príbeh VRM: ľudia, inovácie, aj trochu šťastia**
Predseda predstavenstva Virtual Reality Media, a. s., Július Berith
- 11 | Päť faktov, ktoré definujú skutočného lídra**
Tony Lynch na Leadership Excellence
- 12 | Uberizácia je pre veľké firmy hrozbou, technológie šancou**
- 18 | Nemeckí investori v SR sa sťažujú na právne prostredie**
- 19 | Slovensko je v „doing business“ top 30**
- 20 | Povinné elektronické hlásenia uľahčia komunikáciu so ŠÚ SR**

- 21 | Komu a ako slúži sociálny fond**
- 22 | Ako si (zadarmo) overiť, s kým podnikateľ**
- 23 | Zapojte ľudí do zlepšovania efektívne**
Metóda TWI pomáha firmám
- 25 | Akí sú noví manažéri budúcnosti?**
Kouč a motivátor Marshall Goldsmith

Financie

- 14 | Iluzionisti na finančných trhoch**
- 16 | Práca s IBAN-om bude jednoduchšia**

Štýl

- 24 | Nebojte sa prezentovať**
- 26 | Jobs podľa Boylea: aroganciou k efektivite**
- 28 | Daniels: Dať Jobsovi „padáka“ bolo vtedy celkom v poriadku**

- 65 | Našla som recept na prirodzenú krásu**
Zuzana Mauréry tvárou kozmetickej značky
- 67 | Exkluzivita má meno Pernod Ricard Premium**
- 72 | Drahomír Prihel a život zakliaty v skle**
- 77 | Spoznávajme a zblížujme sa s Talianskom**

Obchod

- 30 | Slovensko zažíva boom v online nakupovaní**
- 31 | Pozor na falzifikáty**

Informačné a komunikačné technológie

- 32 | Crowdfunding – keď aplikáciu otestuje „dav“**
- 33 | EÚ ďalej zainvestuje do rozvoja digitálneho trhu**

Iluzionisti na finančných trhoch

Kľúčom k vysvetleniu ekonomických kríz je nekontrolované požičavanie peňazí z budúcnosti. **14**



Jobs podľa Boylea: aroganciou k efektivite

Daniels: Dať Jobsovi „padáka“ bolo vtedy celkom v poriadku

Nový film o S. Jobsovi možno považovať aj za dobrý doplnok motivačnej literatúry pre manažerov. **26 28**

34 IT odvetvie, digitálny trh a problém s HR

36 Kiska o e-Governmente: Obrovské zákazky so žalostným výsledkom

Energetika

39 Ovládajte vykurovanie na najvyššej úrovni
Tepelný komfort a úspornosť možno zladit'

40 V. Hudák: Slovensko má správny energetický mix
Tvrdí v rozhovore minister hospodárstva SR

41 Mochovce: 3. blok dostal blokovú dozoru

Doprava a logistika

43 Aj Slováci majú veľké Boeingy

44 Outsourcing logistiky
Externý dodávateľ vám ušetrí náklady

45 Najväčšia budova parku P3 Bratislava je dokončená

Automobily

46 Tokio: silné trendy v hybridoch a elektromobiloch

49 Hyundai i30, dobrý ročník 2015

50 Auto v zimnej sezóne

51 Povinné zmluvné poistenie a zmeny v roku 2015

Stavebníctvo a reality

52 Pracujete v zdravej budove?
V čom sú riziká vnútorného prostredia

54 Priemyselné parky v strednej Európe získavajú na cene

55 Zelené budovy napredujú

Cestovný ruch

56 Irán sa pripravuje na prílev návštevníkov

57 Turizmus podporuje regióny i celú krajinu

Zdravie

58 Navštívte kúpele, absolvujte procedúry a bude vám lepšie

60 Sauna – ako relax i liečba

61 Tip na Vianoce: darčekový tlakomer s online aplikáciou

62 Ako sa popasovať so stresom

63 Zdravie v zime? Najlepší liek je prevencia

64 Životný štýl, zdravie a zodpovednosť výrobcov

Spoločenská zodpovednosť firiem

68 Spoločensky prospešné a sociálne podnikanie

71 Kaufland je Zodpovedný predajca roka

Nemecko nie je Volkswagen

Ukazuje kauza emisií typický prístup Nemcov v boji o trhy? Odpoveď je NIE.

Najvýkonnejšia európska ekonomika vďaka za svoj úspech najmä pretrvávajúcej integrite firemnej kultúry. Negatívna výnimka len potvrdzuje pravidlo.

Škandál Volkswagenu vyvolal otázky o nemeckom modeli produkcie. Ak bola za úspechom dieselových áut tejto firmy čiastočne aj snaha utajiť množstvo škodlivín, ktoré produkujú – nepostavia prípadné podobné odhalenia v ďalších spoločnostiach otázniky nad tým, ako sa vôbec táto krajina stala exportným ťahúňom? Našťastie, odpoveď je temer určite nie. Konkurenčná výhoda Nemecka omnoho menej súvisí s podvádzaním než s tým, ako sú jeho firmy štruktúrované a s akou firemnou kultúrou operujú. Vedúca nemecká automobilka nie je typickým príkladom, ale výnimkou z výrobných pravidiel, ktoré priviedli krajinu k úspechu.

Platy neboli hlavným impulzom

Nemecký úspech sa často cituje ako model, o ktorý by sa iné krajiny mali usilovať. A právom. Od začiatku 21. storočia sa táto krajina vypracovala na jedného z popredných svetových exportérov, pričom predstihla ostatné veľké európske krajiny. Od roku 2000 do roku 2013 vzrástol nemecký export o 154 %, v porovnaní so 127 % Španielska, 98 % Veľkej Británie, 79 % Francúzska a 72 % Talianska.

Návod na nemecký úspech: nie brzdené platy, ale decentralizácia firiem a kvalita produkcie.

Ako hlavné vysvetlenie tohto pôsobivého výkonu sa uvádzal pomalší rast miezd. Lenže – ako ukazuje porovnanie so Španielskom – v rýchlejšom raste plátov niekde inde sa neskryva celá pravda. Pre spresnenie: od roku 2000 do roku 2008 vzrástli platy v Nemecku o 19 %, kým v Španielsku o 48 %. Po finančnej kríze sa roly obrátili. Medzi rokmi 2009 a 2013 nominálne mzdy v Nemecku vzrástli o viac ako 14 %, oproti 4 % v Španielsku. I tak, napriek rapidnému rastu plátov, sa nemecký export odrazil od dna



rýchlejšie ako ten španielsky – alebo ako export ktorejkoľvek inej krajiny EÚ.

Rozhodujúca je decentralizácia

Najdôležitejším faktorom úspechu Nemecka je, že štruktúra tamojších firiem zvyšuje kvalitu ich produktov. Nemeckí vývozcovia sú organizovaní spôsobom, ktorý je menej hierarchický a viac decentralizovaný než v iných európskych firmách. To im dáva niekoľko výhod. Decentralizácia umožňuje zamestnancom na nižších úrovniach korporátnej hierarchie navrhovať a implementovať nové myšlienky. A pretože títo zamestnanci sú často k zákazníkovi bližšie než

tí vyššie postavení, býva ich kolektívna znalosť o tom, čo si žiada trh, dôležitým zdrojom hodnoty vo firme.

Využitie tejto znalosti umožňuje Nemecku konkurovať kvalitou, nie cenou. Pokiaľ by totiž obmedzenie plátov malo byť hlavným faktorom nemeckého úspechu, bolo by ťažké prekonať francúzskych, talianskych, britských a španielskych vývozcov, ktorí súperia predovšetkým cenami – vďaka premiestneniu produkcie do krajín s nízkymi mzdami. Práve zameranie na kvalitu umožňuje nemeckým firmám pýtať vyššie ceny a získavať nových zákazníkov. Keď sa opýtame nemeckých vývozcov na porovnanie



Pýcha predchádza pád: centralizácia riadenia a nezdravá honba za ukazovateľmi v koncerne VW však nie sú pre nemecký priemysel typické.

ich produktov s priemerom trhu, tak 40 % z nich zaraďuje svoj tovar do kategórie „top“ kvality. To isté povie len 10 % francúzskych exportérov. Decentralizovaný manažment pomohol nemeckým vývozcom strojnásobiť ich podiel na globálnom trhu tovarov najvyššej kvality v porovnaní s tými firmami, ktoré sa nereorganizovali. Vskutku, keď som študovala top 1 % nemeckých vývozcov – akési exportné superstar tejto krajiny – zistila som, že viac než zdvojnásobili svoj podiel na globálnom exportnom trhu po tom, keď sa rozhodli decentralizovať svoje organizácie.

Automobilke sa vypomstil manažérsky napoleonizmus

Tento dôraz na kvalitu by mohol vysvetliť, prečo sa nemecké vývozy po roku 2009 rýchlo spamätali, a to aj napriek rastu nominálnej mzdy. Kvalita robí vývozcov menej citlivými na cenové zmeny, vrátane tých, ktoré vyvoláva rast miezd. Oproti tomu krajiny, kde firmy súťažajú cenami, môžu cítiť väčší tlak na presun svojej produkcie do zahraničia ako na dvíhanie miezd doma. Relatívna necitlivosť Nemecka k rastu nákladov by tiež mohla vysvetliť, prečo jeho vláde neprekáža silné euro, zatiaľ čo Francúzsko a Taliansko vyzývali Európsku centrálnu banku k oslabeniu meny.

V rokoch 2000 až 2013 vzrástol nemecký export o 154 % – najviac v EÚ.

Ako sa ukázalo, Volkswagen si zvolil odlišný prístup než väčšina ostatných nemeckých firiem. Namiesto decentralizovania moci sedel CEO Martin Winterkorn na čele centralizovanej organizácie, ktorej velil, ktorú riadil a v ktorej pôsobil ako patriarcha. Jeho túžba dostať spoločnosť na vrchol svetového automobilového priemyslu a predbehnúť Toyotu priniesla enormný tlak na manažérov, ktorí mali zabezpečiť tento rast. Výsledok – rozhodnutie podvádzať pri emisných testoch – hovorí málo o nemeckej výrobnéj kultúre, ale veľa o hnilobe v automobilke, začínajúcej na jej samom vrchole.

Nemecký rast pokračuje

Motorom nemeckej ekonomiky zostávajú domáci spotrebiteľia. Najväčšia európska ekonomika pokračuje v raste aj napriek tomu, že priemysel sa nemôže dostať do tempa a export brzdí ochladenie rozvíjajúcich sa krajín. Uviedla to Deutsche Bundesbank v októbrovej mesačnej správe. Dynamiku priemyslu brzdí slabší stavebný sektor. Celkový rast zamestnanosti sa však posilnil a reálne príjmy domácností sa zvýšili vďaka nárastu miezd a poklesu cien energií.



Pracovníci, ktorí komunikujú so zákazníkom, sú pre firmy cenným článkom spätnej väzby.

Lekcia aj pre poučenie iných

Podľa World Value Survey (globálny výskumný projekt študujúci hodnoty ľudí a ich dopad na sociálny a politický život – pozn. red.) je Nemecko spoločnosťou s vysokou mierou zodpovednosti, kde občania majú dôveru v správanie druhých a podľa toho konajú. Lekcia škandálu Volkswagenu hovorí, že táto kultúra môže byť nevyhnutná pre fungovanie vývozného modelu krajiny. Francúzski a talianski exportéri, ktorí zaviedli decentralizovaný manažment, nezvýšili svoj podiel na globálnom trhu tovarov najvyššej kvality. Pravdepodobnou príčinou je, že poskytnutá väčšia autonómia umožňuje divíznym manažérom nielen priamo reagovať na požiadavky trhu, ale tiež

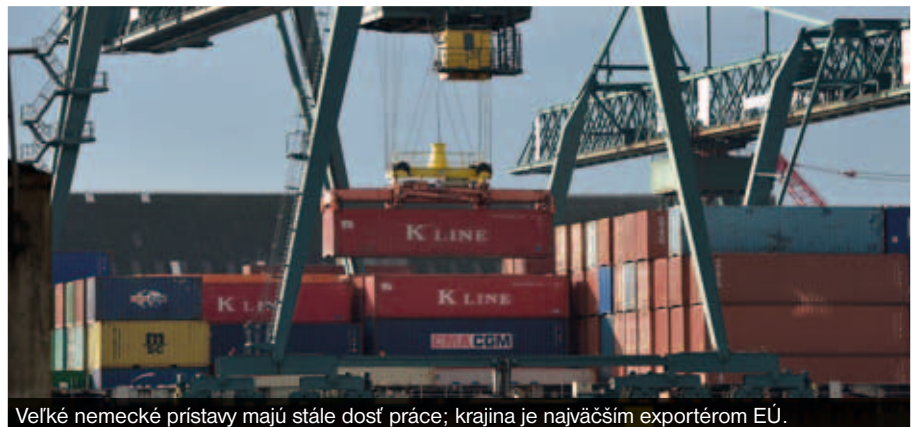
im dovoľuje postaviť záujmy vlastnej kariéry nad blahobyt firmy.

Pokiaľ si má Nemecko udržať svoju ekonomickú dominanciu, bude musieť urobiť niečo omnoho faššie, než len držať úroveň miezd alebo reštrukturalizovať hierarchie. Bude sa musieť postarať, aby kultúra integrity, zásadná pre jeho doterajší úspech, zostala nezmenená aj pod tlakmi globálnej konkurencie.

Dalia Marin, profesorka ekonómie na Univerzite Ludwig-Maximilians, Mníchov; výskumníčka expertnej ekonomickej skupiny Bruegel, Brusel

© Project Syndicate

Perex a medzititulky: redakcia
Foto: TASR, Deutsche Messe AG



Veľké nemecké prístavy majú stále dosť práce; krajina je najväčším exportérom EÚ.

Podľa nemeckej Rady ekonomických expertov by ekonomika spolkovej republiky mala v roku 2015 narásť o 1,7 %; v nasledujúcom roku 2016 sa tempo jej rastu mierne spomalí na 1,6 %. Predseda Rady Christoph Schmidt upozornil, že Nemecko bude musieť prijať niektoré opatrenia, aby si zabezpečilo udržateľný rast aj po migračnej vlne so státisícami utečencov. Malo by tiež uvažovať, ako zefektívniť oblasti, ako sú pracovný trh, vzdelávanie, obchod, energetika a dane, ak chce zvýšiť produktivitu.

Export Nemecka rástol na jeseň výraznejšie,

než sa čakalo. Za september vzrástol medzimesačne o 2,6 % a medziročne o 4,4 %. Ešte výraznejšie však narástol dovoz – o 3,6 %, resp. 3,9 %.

Podľa mníchovského inštitútu Ifo sa potom v novembri nečakane zlepšila nálada v nemeckej ekonomike. Index podnikateľskej dôvery sa zvýšil na 109 bodov zo 108,2 bodu v októbri. Takže firmy lepšie hodnotia aktuálnu situáciu, rovnako ako vyhliadky pre najbližších šesť mesiacov.

TA

Pulzujúci príbeh VRM: ľudia, inovácie, aj trochu šťastia

Ako sa Virtual Reality Media, a. s., presadili na Západe aj Východe

VRM Trenčín vyše 20 rokov úspešne vyvíja a dodáva simulátory pre rôzne typy leteckej a vojenskej techniky. O ceste k podnikateľskému úspechu nám porozprával jej zakladateľ, dnes predseda predstavenstva Július Berith.

- Kam sa zaraďuje Virtual Reality Media, a. s., z hľadiska ekonomickej výkonnosti, pozície na trhu, inovatívnosti?

S našimi 65 zamestnancami patríme medzi malé a stredné podniky. Ekonomická výkonnosť je relatívny pojem. Je totiž rozdiel hodnotiť firmu vyrábajúcu produkty na zákazku a firmu predávajúcu komerčné produkty.

Inovácie sú krvou našej spoločnosti, podmienkou nášho úspechu a nášho prežitia v súťaži s globálnymi hráčmi. To, čo určuje našu pozíciu na trhu a trh, kde pôsobíme, sú príležitosti.

- Ktoré vaše produkty sa najlepšie presadili u zákazníkov?

Náš najúspešnejší produkt je letový simulátor vrtuľníka Mi-17/Mi-171. Tento simulátor a aj všetky ostatné naše produkty sú výsledkom vlastného výskumu a vývoja – je to naša konštrukcia, náš softvér, riadiaca elektronika a z veľkej časti aj hardvér.

- Zmienky o spoločnosti VRM sa občas objavujú v médiách, napríklad pri príležitosti podpísania novej zmluvy alebo odovzdávania zákazky niektorému zahraničnému odberateľovi. Vy osobne dosť často komunikujete s médiami najmä v súvislosti s oceneniami ako Podnikateľ roka, Diamanty priemyslu alebo Superbrands, ktoré ste v nedávnom období získali – za seba alebo za firmu. Je evidentné, že VRM je dynamická a exportne veľmi úspešná spoločnosť, a to aj na mimoeurópskych trhoch.

V súčasnosti viac než 90 % našich tržieb je zo zahraničia. Naše najsilnejšie trhy sú Alžírsko,



Július Berith

USA, Afganistan, Irak. V posledných dvoch rokoch sa však orientujeme na krajiny V4, kde vznikajú trhové príležitosti, takže tento pomer sa môže v blízkej budúcnosti zmeniť. Príkladom môže byť naša súčasná výroba full-mission simulátora pre poľské vzdušné sily.

Rád by som ešte zdôraznil jednu vec. Okolo nášho exportu do krajín, kde prebiehajú konflikty, ako Irak, Afganistan, je dosť otázok. Naše systémy sa však vyvíjajú s exportnými licenciami SR, používajú sa na výcvik domácich pilotov a zostanú v krajine aj po skončení konfliktu. Ich poslanie je jasné – čím skôr bude domáca armáda vycvičená, tým skôr môžu opustiť krajinu spojenecké vojska.

- Môžete priblížiť genézu spoločnosti VRM a to, ako ste sa vy osobne dostali k podnikaniu v oblasti počítačov, virtuálnej reality a leteckých simulátorov? Ako sa vyvíjala vaša spoločnosť a podnikateľské aktivity?



Na túto otázku odpovedám veľmi rád, pretože ma vždy vráti v spomienkach na začiatok. Ľudia obvykle chcú, aby minulosť ich kariéry zo spätného pohľadu bola dokonalá, všetky ich úspechy dôsledkom ich dokonalkej stratégie a profesionálneho plánovania. Niekedy je až zábavné, keď sa otočia veci, ktoré sme robili intuitívne, na výsledky strategického plánovania a profesionálneho manažmentu.

Podrobnosti o vzniku našej firmy a jej fázach vývoja nie sú príliš zaujímavé. Zaujímavý je pohľad na životný cyklus každého podniku, a to je niečo, čo ma neprestane fascinovať: premena energie pulzujúcej vo vnútri podniku počas jeho vývojových fáz. Začína sa to obrovským nadšením, tímovou synergiou, obetovaním sa. Neskôr sa energia miňa na rast, profesionalizáciu, administratívu. Chuť sa mení na zodpovednosť a zodpovednosť na určitý stereotyp. Stereotyp spôsobuje, že sa začnú objavovať príznaky „chorôb“ typických pre koniec životného cyklu podniku.

Inovácie sú krvou našej spoločnosti a podmienkou jej úspechu v súťaži s globálnymi hráčmi.

Preto je mimoriadne dôležité mať okolo seba skvelý tím – najlepšie zložený z profesionálne aj osobnostne rozdielnych ľudí, ktorí vám tieto príznaky pomáhajú objavovať, vedia navrhnúť „liečbu“ a v podstate podnik udržať čo najdlhšie vo fáze rastu. Na svete je len veľmi málo komplexne vyspelých a dokonalých ľudí, ale takmer každý človek má niektorú výnimočnú osobnostnú vlastnosť. Výzvou pre každého lídra je dokázať skombinovať tieto výnimočné vlastnosti na dosiahnutie cieľa.

- Z toho sa dá vyrozumieť, že vo vašej firme takýto dobre zladený tím funguje. Ktorých vašich spolupracovníkov a partnerov si osobitne vážite pre ich prínos?

Keby som ich mal vymenovať, bol by to dlhý zoznam. Táto firma má totiž dvoch akcionárov a 65 interných partnerov – našich zamestnancov, ktorí s nami zdieľajú spoločné ciele. Okrem toho je tu množstvo externých partnerov – agentov, subdodávateľov, zákazníkov..., ktorí nám tieto ciele pomáhajú naplniť.

Silné trhy VRM sú Alžírsko, USA, Afganistan, Irak, presadzuje sa vo V4, smeruje do Indie a Číny.

Osobitne si vážim každého, kto sa dokáže postaviť za náš podnik aj v ťažkých časoch. Moja drahá manželka, kolegovia a partneri mi však určite prepáčlia, keď budem menovať jedného z nich: Ing. Pavla Grmana. Človeka, ktorý je mojím priateľom od prvého ročníka trenčianskeho gymnázia a dnes je druhým akcionárom spoločnosti VRM a predsedom dozornej rady.

- Za vyše 20 rokov zaznamenala vaša spoločnosť výrazný rozvoj. Hovorili ste aj o výzve, ktorá stojí pred každým lídrom, a využití schopností pracovníkov. Ktoré boli podľa vás hlavné pohonné zdroje rozvoja firmy z hľadiska mentality?

Pokiaľ ide o rozvoj firmy, úprimne vám poviem, že to celkom takto nevnímame. Podľa našich predstáv sme mali byť dávno oveľa ďalej, než sme. Možno sú hlavnými zdrojmi tohto rozvoja a pohybu práve tie naše veľmi ambiciózne očakávania. Keď si tak spätne spomínam na všetky dosiahnuté úspechy firmy, vždy boli naše sny, očakávania a vízie ďalej. Rád hovorím: „Snívajte a chcete vždy viac, ako môžete dokázať a dosiahnuť, oveľa viac, než na čo máte. Potom ak dosiahnete možno polovicu z vašich cieľov, bude to skvelý úspech.“

Ak hovoríme o ľuďoch, znamenajú pre nás obrovský potenciál, stavebný kameň nášho rozvoja a budúceho úspechu. Zároveň sú výzvou na hľadanie ich motivácie, udržateľného rozvoja ich spôsobilosti a vedomostí tvoriacich celofiremné know-how. Myslím si, že pre udržanie integrity firmy a jej ťah smerom k úspechu je vždy dôležité komunikovať vízie, ciele a stratégiu k ľuďom, ktorí tvoria podnik. Podnik totiž netvorí budovy, stroje a zamestnanci. V prvom rade sú to ľudia so svojimi snami, predstavami o vlastnom smerovaní... svojimi cieľmi.



Simulátor stíhačky MiG-29 v akcii.

- Aké boli scenáre vášho prenikania na zahraničné trhy? Považujete vaše rozhodnutia v tejto oblasti spätne za optimálne alebo by ste dnes niektoré veci riešili inak?

Intuitívne sme sa riadili situáciou na trhu. V 90-tych rokoch bola spolupráca s lokálnymi firmami na Slovensku, v ČR a Maďarsku oveľa intenzívnejšia ako neskôr, po roku 2000. V 90-tych rokoch sme založili pobočky v Českej republike a Maďarsku; najmä naša česká pobočka sa

rozbehla veľmi nádejne. Nebyť nešťastných vnútorných nezhôd s našimi bývalými spolupracovníkmi, boli by sme oveľa úspešnejší v Česku ako na Slovensku.

Zásady, ktorými sme sa riadili, boli teda vždy spojené s bežnými príležitosťami vyplývajúcimi z povahy trhového prostredia. Tým sa v podstate snažíme riadiť dodnes. Zároveň sa k tomu pridávalo čoraz profesionálnejšie pozadie: marketing, manažment a poradenstvo.

Niektoré rozhodnutia z minulosti boli optimálne,



Najúspešnejším produktom VRM je simulátor vrtuľníka Mi-17.

niektoré nie. Tie zlé boli väčšinou iba zle načatované. Od roku 2001 sme prenikali na trhy, ktoré ležia ďalej ako tie stredoeurópske. Začali sme s Jemenom, Angolou, Alžírskom, Kazachstanom, Ruskom... Na tieto prieniky sme už používali obchodných zástupcov a agentov z lokálneho prostredia danej krajiny. Oni vedeli pripraviť pôdu pre profesionálnu prezentáciu a pomôcť s prípravou technickej a komerčnej ponuky podľa štandardov zákazníka.

• **Veľkú časť vašej produkcie leteckých a pozemných simulátorov dodávate ozbrojeným zložkám štátov. Aké sú vaše skúsenosti s partnermi zo štátnej sféry v rôznych krajinách?**

Naše skúsenosti s obchodovaním a komunikáciou s partnermi zo štátnej sféry sa líšia podľa teritórií, v ktorých obchodujeme. Afrika, Ázia, Európa alebo USA majú medzi sebou výrazné rozdiely, ak hodnotíme nároky, výberové kritériá a pravidlá verejného obstarávania.

V Európe je tendencia riešiť možné obchádzanie pravidiel, a to komplikuje výberový proces. Tendre sú mimoriadne administratívne náročné, ale pritom požiadavky na predmet obstarávania sú definované slabšie. Ázijský zákazník rieši rozhodovanie vo finále tendra osobnými návštevami u dodávateľa a, rovnako ako Afričania, preferuje dodávky priamo od výrobcov. V USA majú často najlepšie definované technické požiadavky alebo aj cenu, za ktorú to chcú kúpiť – tam skutočne vyhráva najlepšie technické riešenie.

• **Máte v tejto sfére partnerov, s ktorými by ste vaše vzťahy označili za nadštandardné?**

Takéto partnerstvo vzniká a zaniká so zmluvným vzťahom. Globálny trend oddelenia inštitúcie nákupcu od koncového zákazníka spôsobuje, že zákazník často ani nemôže ovplyvniť výber dodávateľa. Napriek tomu sa snažíme o dlhodobý vzťah so zákazníkom vo viere, že jeho spokojnosť a jeho poradný hlas budú medzi hodnotiacimi kritériami súťaže. Toto je aj prípad našej spolupráce so Vzdušnými silami a Armádou SR.

• **Silnými trhmi sú aj Čína a Rusko. Ako sa vám na nich v súčasnosti darí?**

Rusko a Čína sú skutočne veľmi lukratívne trhy. Pridal by som k nim aj Indiu. V Číne sme trochu zmeškali vlak; v súčasnosti opatrne vstupujeme na tento trh cez nemeckého partnera. Rusko je skvelý trh a v minulosti sme celkom ideálne začali spolupracovať s výrobcom dopravných lietadiel Iljušin. Žiaľ, fabrika sa dostala do existenčných problémov pre orientáciu Ruska na nákup lietadiel Boeing a Airbus a dobre rozbehnutá kooperácia sa zastavila. India je veľmi sľubný, hoci komplikovaný trh. Zdá sa však,



Letový simulátor prúdového lietadla Cessna CitationJet

že v budúcnosti môžeme mať k nemu dobrý prístup.

• **Aké máte konkrétne plány a ambície z hľadiska ďalšieho rozvoja spoločnosti?**

Chceme sa vrátiť intenzívnejšie na trh krajín V4 a vybudovať na Slovensku simulačné tréningové centrum pre celú V4 pre výcvik pilotov vrtuľníkov. Rozbiehame aktivity v oblasti bezpilotných lietadiel. Budujeme servisnú sieť ako spin-off s názvom VRM services. Postupne do našich produktov implementujeme najmodernejšiu platformu MATRICES, ktorá spája výhody simulačných, cloudových riešení a elektronického obchodu. Investujeme do rozvoja dcérskej spoločnosti vo Švajčiarsku.

Energia, pulzujúca vo firme, má postupne formu entuziazmu, profesionality a vedomia zodpovednosti.

Všetky tieto aktivity sú prejavom našich ambícií „prekľučkovať sa“ medzi veľkými hráčmi a v simulačnom priemysle stáť na špičke technického rozvoja.

• **Vráťme sa ešte k otázke vášho vnímania podnikateľských princípov. Aké cenné poučenia o prístupe k podnikaniu a k sociálnemu prostrediu, ktoré ste získali v uplynulých rokoch, by ste zdôraznili a posunuli ďalším? Ktoré princípy považujete za svoje a riadite sa nimi?**

Je ich veľa za tých 25 rokov. No najkrajšie poučenie je, že medzi každým človekom a jeho okolím existuje vzájomný a nezanedbateľný vplyv určujúci ich ďalší vývoj: človek formuje

svoje okolie a okolie formuje človeka. Čím je vplyv človeka na jeho okolie väčší, tým väčšie je jeho okolie a tým zodpovednejší musí byť voči svojmu okoliu. Okolie môže byť nejaká entita spoločnosti, ako sú rodina, podnik, mesto, štát, spoločenstvo krajín – v našom prípade Európska únia.

Poviem vám jeden pozitívny prípad vzájomného vplyvu. „Ja radšej zaplatím vyššie dane nášmu mestu, keď vidím, že za to od mesta dostávam lepšie služby.“ Tento výrok pochádza zo Švajčiarska. Je možné naštepiť niečo takéto do slovenskej hlavy? Tí, čo pôsobia v politike a vo verejnej správe, by sa mali zamerať na vzdelávacie a propagačné programy podporujúce prevenciu a spoločenskú zodpovednosť – a nie na represívne administratívne opatrenia, ako je sprisňovanie zákonov.

Ludia v biznise by mali začať vnímať intenzívnejšie svoj vplyv na okolie a svoju spoločenskú zodpovednosť voči svojej rodine, firme, zamestnancom, mestu, krajine... Poctivý prístup, rozvoj pracovných príležitostí v okolí podporujú školstvo, terciárnu sféru obchodov a služieb...

• **Máte podnikateľské vzory?**

Podnikateľský vzor? Niektorí ľudia ma v minulosti inšpirovali. Dnes sú mojimi osobnými hrdinami mladí ľudia idúci za svojim snom nehľadiac na nástrahy tohto sveta. Ľudia, ktorí dokážu vymyslieť a naprogramovať špičkovú aplikáciu pre smartfóny a za krátky čas predaj milióny aplikácií, vyšplhať a udržať sa medzi megakonkurenciou.

• **Môžete priblížiť aj váš osobný život? Vaše hobby, rodinný život, to, ako trávite voľný čas?**

Mám tri dospelé deti – dve dcéry a syna – plus dcérku v puberte; skvelú rodinu, s ktorou sa rád delím o svoj voľný čas. Raz za čas, keď s manželkou chceme zažiť pocit výnimočnosti, niekde spolu „ujdeme“ a znova si urobíme medové týždne. Vtedy milujem nakupovanie s ňou a zbožňujem iskierky radosti v jej očiach. Objavujeme spolu krásne miesta na mape a vychutnávame si dobré jedlo a skvelé víno. Pri tom relaxujem najlepšie.

Okrem týchto vzácných okamihov sa stále snažím zachovať si vzťah k akémukoľvek umeniu, ktoré má štavu, hlavne k hudbe, výtvarnému umeniu, divadlu, filmu... Mám veľmi rád šport. Mám nádherný bicykel, krásny snoubord – limitovanú verziu, golfové palice urobené na mieru a tenisovú raketu ľahučku ako pierko. Minimálne dvakrát som už tieto veci aj použil – takže moje ďalšie hobby je plánovanie, ako a kedy ich použijem znovu.

**Pripravil: Juraj Filin
Foto: VRM, TASR**

Päť faktov, ktoré definujú skutočného lídra

V októbri sa uskutočnila úspešná konferencia Leadership Excellence organizovaná projektom spoločnosti Growision s názvom Grow2lead.

Myšlienka usporiadať konferenciu na tému líderstva vznikla na základe skúsenosti organizátora, ako aj faktu, že na Slovensku je potrebné robiť z ľudí skutočných lídrov, ktorí sú schopní konkurovať v globálnom prostredí.

Pohľad Tonyho Lyncha

Prínos hlavného rečníka Tonyho Lyncha možno v krátkosti zhrnúť do 5 bodov.

1. Správny líder – a nielen on – musí na sebe neustále pracovať, a to dokonca viac ako na firme samotnej. Pretože ak on rastie a vzdeláva sa tým správnym smerom, jeho spoločnosť bude rásť súbežne s ním.
2. Neustále učenie a zdokonaľovanie z nás robí dôležitý zdroj informácií, poznatkov a skúseností, ktoré vieme ako lídri odovzdávať ďalej. Nesmieme sa báť, musíme k tomu pristupovať zodpovedne.
3. Rovnako máme pristupovať aj k rozhodnutiam. Líder je človek, ktorý nesie zodpovednosť a nemôže sa vyhýbať akýmkoľvek ťažkým rozhodnutiam. Jeho základným popisom je byť rozhodný.
4. Líder má byť prirodzene atraktívny. Nie, samozrejme, čo do krásy, ale prirodzenou charizmou a vystupovaním. Autoritu a rešpekt si musí získať spôsobom, že ľudia ho tak



prirodzene vnímajú, a nie tým, že si ich vynúti (napr. vyšším postavením vo firme).

5. Líder je osobnosť, ktorá si musí vytvoriť priestor a čas pozeráť sa do budúcnosti, vidieť veci komplexne a mať pred sebou cieľ. Potom ho ostatní budú na ceste za daným cieľom ochotne nasledovať.

Obhacujúce stretnutie

Na dvojdňovej konferencii, ktorá sa konala v hoteli Lindner v Bratislave, sa zúčastnilo 70 ľudí z 30 spoločností z celého Slovenska. Program bol rozdelený na prednášku a workshop. Organizátori na základe účastníckych dotazníkov vyhodnotili konferenciu ako úspešnú a prínosnú pre všetkých zúčastnených.

Úroveň organizácie, aktivitu účastníkov a celkový dojem zhodnotil pár vetami aj sám rečník

Tony Lynch: „Bol som veľmi potešený z faktu, aké množstvo ľudí hladných po leadershipe som na Slovensku stretol,“ povedal a pokračoval: „Na Slovensku som bol po prvýkrát a bol som veľmi príjemne prekvapený pohostinnosťou, akej sa mi dostalo, a zároveň tým, aké nádherné miesta som mohol vidieť. Prvým pocitom

Líder nesie zodpovednosť za svoje rozhodnutia aj za vlastný osobnostný rast.

a myšlienkou pri odlete z Londýna na Slovensko bolo neskutočné vzrušenie a energia, no zároveň veľká zodpovednosť, pretože som vedel, že účastníci budú mať určite veľké očakávania, ktoré musím jednoznačne naplniť. Pevne verím, že sa mi to podarilo.“

Roman Rác, Growision



Tony Lynch prednáša na konferencii projektu Grow2lead v Bratislave.

Lídri produktivity a inovatívne klastre

Národnú cenu produktivity si v novembri prevzali z rúk ministra hospodárstva SR Vazila Hudáka spoločnosť Würth International Trading v kategórii Malý a stredný podnik a INA Kysuce/INA Skalica v kategórii Veľký podnik. Ocenenie pre osobnosti za dlhodobý prínos v oblasti zvyšovania produktivity v SR získali predseda predstavenstva Volkswagenu Slovakia Albrecht Reimold a vedúci vývoja logistických systémov spoločnosti CEIT Technical Innovation Rastislav Tribula.

„Slovensko potrebuje produktivitu, ktorá je vyjadrením prepojenia vedy, výskumu, vzdelávania a reálnej ekonomiky. Potrebujeme lepšiu súhrnu týchto faktorov a hráčov. Z pozície ministerstva hospodárstva sa snažíme o vytváranie národných inovatívnych klastrov, kde by tieto inštitúcie – od vzdelávacích cez výskumné až po konkrétne podniky vrátane malých podnikov – startupov – spolupracovali a vytvárali nové podnety a inovácie,“ povedal V. Hudák na odozdávaní cien v Žiline.

Podľa Milana Gregora zo Stredoeurópskeho technologického inštitútu (CEIT) si produktivita

v priemysle vyžaduje, aby aj univerzity a výskumné ústavy pracovali na riešeníach prinášajúcich inovácie.

„Nie je to len o hrubej práci, ale aj o tom, ako zapojiť ľudí do riešenia problémov a podporiť aj z tejto strany rast produktivity. Slovenská republika dosiahla za obdobie asi od roku 2002 výrazné pokroky. Keď sme začínali niekedy v 90. rokoch, tak sme dosahovali úroveň produktivity práce asi na úrovni 50 % EÚ. V roku 2014 to bolo vyše 80 %. To znamená obrovský rast výkonnosti v produktivite,“ zdôraznil.

TA

Uberizácia je pre veľké firmy hrozbou, technológia šancou

Trend „uberizácie“ vyvoláva podľa zistení IBM C-Suite* štúdie obavy u vrcholových manažérov firiem.

Pred dvomi rokmi očakávalo 43 % respondentov v rámci rovnakého prieskumu, že budú musieť bojovať o zákazníkov s konkurenciou pochádzajúcou z iného odvetvia. V súčasnosti počíta s takouto mimoodvetvovou konkurenciou až 54 % riaditeľov.

Až 54 % topmanažérov sa obáva nepredvídaného príchodu konkurencie z iného odvetvia.

Výsledky štúdie vychádzajú zo zistení prieskumu medzi 5 200 generálnymi riaditeľmi firiem, marketingovými, finančnými a IT riaditeľmi a ďalšími vrcholovými manažermi v podnikoch z 21 odvetví vo vyše 70 krajinách. Zapojené boli aj slovenské firmy.

Konkurencia z neznáma a hľadanie ciest

Kým v minulosti bolo pre podniky najväčším rizikom, že niektorý ich rival príde s lepšou alebo lacnejšou ponukou, dnes sú tradičné firmy viac ohrozované novými hráčmi, postavenými na odlišnom podnikateľskom modeli. Sú to spravidla menšie a dynamickejšie firmy, navyše nezaťažené existujúcim legislatívnym rámcom. „Najväčšiu hrozbu pre nás predstavujú novi



konkurenti, ktorí vlastne ani nie sú považovaní alebo klasifikovaní za našich konkurentov,“ povedal Piotr Ruszowski, marketingový riaditeľ cestovnej poisťovne Mondial Assistance.

Mnoho opýtaných riaditeľov firiem priznalo, že je pre nich ťažké predpovedať, aká budúcnosť čaká ich odvetvie. Pokiaľ ide o hľadanie a skúmanie nových trendov a technológií, iba polovica z nich využíva spätnú väzbu od zákazníkov. Je v tom paradox, pretože v roku 2013 až 60 % respondentov uviedlo, že plánujú proaktívne zapojiť zákazníkov do rozhodovania o budúcnosti ich firiem.

Kognitívne predvídanie a computing

Vrcholoví manažéri tiež očakávajú, že významný dopad na ich podnikanie v najbližších 3 až 5 rokoch bude mať prebiehajúca konvergencia v odvetví. Tie najvýkonnejšie firmy preto kladú

dôraz na využívanie kognitívnych schopností v podnikateľských aktivitách. Musia veľmi dobre a včas vyhodnotiť aj konkurenčné hrozby, ktoré často nie sú viditeľné. Aj preto sa 24 % vrcholových manažérov najvýkonnejších podnikov radšej zameriava na tzv. kognitívny computing. To znamená, že zapájajú do svojich systémov kognitívne aplikácie a riešenia, ktoré majú schopnosť učiť sa na základe vlastných skúseností alebo inštrukcií. Prediktívna a kognitívna analytika umožňuje spoľahlivejšie predvídať, ako sa môže vyvíjať ich oblasť podnikania, čo znamená konkurenčnú výhodu.

Decentralizácia a inovácie

48 % vrcholových manažérov dopytovaných v prieskume si uvedomuje, že jednou z najnaliehavejších potrieb pre ich firmu je decentralizácia. 54 % z nich sa snaží do svojich firiem prinášať inovácie z externého prostredia.

Firmy počítajú s ďalšou konvergenciou v odvetviach; prežiť chcú najmä pomocou znalostí.

Technológie sú pre všetkých vrcholových manažérov podnikov najdôležitejším vonkajším faktorom, ktorý ovplyvňuje podnikanie ich firiem, a s veľkou pravdepodobnosťou prinesú revolúciu do ich odvetvia.

JF
Obrázok: SXC

* Pozn.: „trieda C“ (C-suite) je kategória topmanažérov, ktorých označenie zaužívanou anglickou skratkou sa začína na „C“, napríklad CEO, CFO, CIO atď.

Zdieľaná ekonomika napreduje

Podnikanie postavené na prenájme majetku a služieb medzi bežnými ľuďmi, teda zdieľaná ekonomika, sa tlačí už aj na Slovensko. Tento pojem tu pozná takmer 30 % ľudí, pričom najznámejší je im prenájom áut alebo ubytovania. Ak sa im priblížia základné princípy, je to už skoro polovica opýtaných. Veľká väčšina z nich pritom nevyklučuje, že niektorú zo služieb zdieľanej ekonomiky v budúcnosti aj využije. Pre spoločnosť Home Credit to zistil

prieskum agentúry STEM/MARK.

Auto vám stojí väčšinu roka v garáži a na svoju chatu idete maximálne tak raz za štvrt roka? Môžete ich niekomu prenajať. Potrebujete len jednorazovo náradie na drobnú rekonštrukciu bytu? Všetko vyriešite cez špecializované online portály bez toho, aby ste boli v kontakte s nejakou firmou.

Takto funguje zdieľaná ekonomika, ktorá má podľa analytika Home Credit Michala Kozuba veľkú budúcnosť. „Zatiaľ nejde o masovú zmenu, ktorá by prišla z jasného neba. Ale za pár rokov zásadne zmení ekonomiku aj to, ako

firmy a vo výsledku i spotrebiteľia fungujú. Za dvadsať či tridsať rokov môže slovenská ekonomika vyzeráť úplne inak,“ hovorí.

Môže to fungovať aj vo financiách. Na jednej strane sú ľudia, ktorí si chcú požičať peniaze, na druhej strane sú tí, ktorí sú ochotní požičať. Vybavia to bez banky; požičiava sa priamo pomocou webovej aplikácie, ktorá však musí byť dôveryhodná. Takúto službu by rado využilo 16 % respondentov. O niečo viac – 18 % – je tých, ktorí sa nebránia využívať virtuálne meny.

MR



MÁTE PRÁVO NA DETAILS

NAJRÝCHLEJŠIE NA
www.TERAZ.sk

.tasr.

Iluzionisti na finančných trhoch

Oni hrajú a inkasujú, my sa pozeráme a platíme

Požičiavanie peňazí z budúcnosti funguje výborne – až kým nepríde tá budúcnosť.

Pred viac ako polstoročím John Kenneth Galbraith predložil zásadný opis krachu na Wall Street z roku 1929 v tenkej, elegantne napísanej knižke. Ako v nej uviedol, sprenevera má tú vlastnosť, že „medzi spáchaním trestného činu a jeho zistením uplynú týždne, mesiace alebo roky. To je, mimochodom, doba, počas ktorej defraudant má svoj zisk a človek, ktorého podvedli, necíti stratu.“ Podľa Galbraitha tu ide o „netto zvýšenie psychologického bohatstva“. A v jednej rozkošnej eseji Charlie Munger, obchodný partner Warrena Buffetta, ukázal, že tento koncept môže byť rozšírený ešte oveľa ďalej. Takéto „psychologické bohatstvo“ sa môže vytvoriť aj bez porušenia zákona – ako dôsledok chyby alebo sebaklamu. Munger označil termínom „febbezle“ (odvodené od slova „embezzlement“ – sprenevera; pozn. red.) fiktívne bohatstvo, ktoré existuje v intervale medzi vznikom a zrútením ilúzie.

Odhaliť riziko a pravdu môže bolieť

Z tohto pohľadu kritik, ktorý odhalí falzifikát Rembrandta, nerobí svetu láskavosť: držiteľ obrazu pocíti stratu, potenciálni obdivovatelia umeleckého diela tiež a majiteľ originálu získava len málo. Finančný sektor sa nepozera priaznivo na tých, ktorí poukazovali na to, že bublina novej ekonomiky z konca 90. rokov alebo úverová expanzia, ktorá predchádzala globálnej finančnej kríze z roku 2008, vytvorili len fikciu bohatstva.

Ak si myslíte, že máte niečo, čo v skutočnosti nemáte, môže za to sebaklam, sprenevera alebo banka.

Pre regulátorov a účastníkov trhu je jednoduchšie nasledovať dav. Len odvážny človek by stál v ceste tým, ktorí si zaumienili, že zbohatnú obchodovaním s internetovými akciami sami



medzi sebou, alebo by odoprel ľuďom možnosť vlastníť dom preto, lebo si to nemôžu dovoliť.

Enron, hypotéky a internetová bublina

Dvaja rôzni ľudia, ktorí o sebe ani nevedia, si teda môžu počas určitého obdobia radostne užívať ten istý majetok. Šampanské, ktoré otváral šéf Enronu Jeff Skilling, keď mu Komisia pre cenné papiere povolila uzatvárať energetické kontrakty na báze trhovej hodnoty, zaplatili akcionári a veritelia jeho spoločnosti (spolu s ďalšími nákladmi), ale dozvedeli sa to až o desať rokov neskôr. Domácnosti v amerických mestách si od roku 2006 brali hypotéky, pri ktorých

nemohli dúfať, že ich raz zaplatia. Zároveň sa daňovým poplatníkom ani neprisnilo, že sa od nich raz bude chcieť, aby platili za týchto dlžníkov. Akcionári bánk ťažko mohli tušiť, že dividendy, ktoré im vyplátili pred rokom 2007, boli v skutočnosti peniaze, ktoré si požičali sami od seba.

Investori si blahoželali k ziskom, ktoré zarobili na závratne rastúcich internetových akciách. Nevedeli, že peniaze, ktoré takto zarobili, zmiznú ako jarný sneh. Toto prechodné bohatstvo sa každému zdalo byť reálne – dosť reálne na to, aby ho nakupovali, a tiež dosť reálne na to, aby to zabolelo tých, ktorí to celé zaplatili.



Umenie makléra: najprv silný prísľub, potom rýchly útek

Účtovanie v reálnej hodnote znásobilo príležitosti na imaginárne príjmy, akými boli Skillingove zisky z obchodovania s plynom. Ak meriate zisk podľa trhovej hodnoty, potom zisk je to, čo si myslí trh, že má byť zisk. Informácie obsiahnuté v účtovníctve podniku – teda tie, ktoré by mali formovať pohľad trhu – sú odvodené od trhu samotného.

Trhová bublina vytvára prechodné bohatstvo, ktoré sa javí reálne, no zmizne ako jarný sneh.

A trh je náchylný k dočasným záchvatom davového nadšenia – raz pre dlh rozvíjajúcich sa trhov, potom pre internetové akcie, hypotekárne záložné listy, dlh gréckej vlády... Makléri nemusia čakať, až uvidia, kedy alebo či vôbec sa zisky zhmotnia. IBGYBG, hovoria – ja budem preč, ty budeš preč (I'll be gone, you'll be gone).

Ruská ruleta pred parným valcom

Existuje mnoho spôsobov, ako ťažiť z fiktívneho, psychologického bohatstva. V pyramidovej hre sú skorší investori príjemne odmeňovaní na účet tých neskorých, až kým sa zásoba účastníkov nevyčerpá. Tieto praktiky, protizákonné, ak ich robí Bernard Madoff, sú funkčne ekvivalentné s tým, čo sa odohráva v priebehu trhovej bubliny.

Ľst' až na hranu – alebo „zbierať mince pred parným valcom“ – to je ďalší spôsob. Investori vyhľadávajú pravidelné malé zisky, ktoré sú prerušované občasnými veľkými stratami. Príkladom sú investori, ktorí si požičiavajú eurá v Nemecku



Finančná kríza z roku 2008 spustila aj vlnu protestov.

a vo Francúzsku, aby ich následne mohli sami požičiavať v Grécku a Portugalsku.

V systéme Martingale obchodník po čiastkovej strate zdvojnásobuje prehratú sumu, až kým nevyhrá – alebo mu nedôjdu peniaze. „Darebácki obchodníci“ na burze, ktorých odvedie od ich pracovného stola bezpečnostná služba, sú príkladom neúspešných adeptov Martingale. A možnosť prehadzovať peniaze medzi obchodným portfóliom a bankovou knihou vytvára pre finančné inštitúcie hotové príležitosti na to, ako realizovať zisky a zaparkovať straty.

Príbehy peňazí, ktoré už neuvidíme

Základom príbehu obdobia od roku 2003 do roku 2007 je, že banky hlásili veľké zisky a podstatnú časť z nich vyplátili svojim obchodníkom a vedúcim zamestnancom. Potom zistili, že to všetko bol omyl, následne viac či menej odovznali svojich akcionárov a použili peniaze daňových poplatníkov, aby sa „preobchodovali“ na nové úrovne vykazovaných ziskov.

Základom príbehu krízy eurozóny je, že banky

vo Francúzsku a v Nemecku hlásili zisky z peňazí, ktoré požičali v južnej Európe, a zlé úvery preniesli na Európsku centrálnu banku. V oboch

Dividendy, vyplácané pred krízou akcionárom bánk, boli ich vlastné peniaze požičané z budúcnosti.

príbehoch obchodníci požičiavali peniaze z budúcnosti. A budúcnosť potom prišla, ako je jej zvykom, a zmenila fikciu psychologického bohatstva na trápne fiasko.

John Kay, hosťujúci profesor na London School of Economics, fellow pri St John's College, Oxford

© Project Syndicate

**Titulok, perex a medzititulky: redakcia
Obrázky: Bontonfilm, SXC, TASR
(Na titulnom obrázku je Leonardo DiCaprio ako makléř Jordan Belfort vo filme Vlk z Wall Street)**

Daňové raje: krajiny OECD a britskej koruny

Švajčiarsko zostáva oficiálne svetovým číslom jeden medzi daňovými oázami, a to aj napriek tomu, že vláda musela na medzinárodný nátlak urobiť ústupky v oblasti bankového tajomstva. Vyplyva to zo správy Tieňový finančný index 2015, ktorá je súčasťou projektu Tax Justice Network (TJN). Za Švajčiarskom nasledujú Hongkong a USA.

V daňových rajoch sa každoročne strácajú stovky miliárd dolárov, z ktorých by za normálnej situácie mala časť prostriedkov plynúť do verejných rozpočtov. Daňové úniky silno postihujú obzvlášť rozvojové krajiny. Správa o daňových rajoch konštatuje, že tie najväčšie nie sú v Karibiku, čo je všeobecne rozšírený názor vo

svetovej verejnosti, ale v členských krajinách Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD). Preto problém daňových oáz



môžu vyriešiť len ekonomicky najsilnejšie štáty sveta.

Veľká Británia je medzi daňovými oázami na 15. mieste, ale ovláda Kajmanské ostrovy, Bermudy, Jersey či Britské Vianočné ostrovy. Ak sa príhľadne aj na tieto a ďalšie územia, ktoré politicky a hospodársky závisia od Londýna, potom je práve Británia svetovou jednotkou v podpore daňových únikov.

V zozname TJN po Švajčiarsku, Hongkongu a USA nasledujú Singapur, Kajmanské ostrovy, Luxembursko, Libanon, Nemecko, Bahrajn a prvú desiatku uzatvára Dubaj. Organizácia uverejňuje zoznam v dvojročných intervaloch s podporou spoločnosti Attac a Viedenského ústavu pre finančný dialóg. Tento rok skúmala 92 finančných centier.

TA

Práca s IBAN-om bude jednoduchšia

Vďaka SEPA sú naše platby do krajín v rámci európskeho priestoru jednoduchšie, rýchlejšie a lacnejšie. Čo za to?

Podnikatelia to už vedia – musíme vymeniť pôvodné desaťmiestne číslo účtu (BBAN) za nové, dvadsaťštyrmiestne – IBAN, a to definitívne od 2. februára 2016. Hoci sa jeho používanie javí na prvý pohľad komplikovanejšie, nové funkcie internetbankingu a mobilného bankingu svedčia o opaku. Platby zadávané s ich pomocou sú komfortné a šetria čas.

IBAN skener

Napríklad VÚB banka ponúka svojim klientom IBAN skener, s ktorým ľahko zvládnú zadať platbu aj bez vyplňania 24 znakov účtu. Skenovanie odstraňuje aj možnosť chybného prepisu IBAN a zjednodušuje zadávanie platieb. „Čítačka si bez problémov poradí s kódom zapísaným len vo forme číslic. To mnohých ľudí presmeruje na zadávanie prevodných príkazov cez mobilnú aplikáciu,“ zhodnotil novú funkciu Ondrej Macako, šéfredaktor portálu TouchIT.

Mobilný banking ponúka aj možnosť platby na telefónne číslo bez potreby zadávania IBAN-u.

Tí, ktorí sa chcú úplne vyhnúť práci s IBAN-om, majú možnosť platby na telefónne číslo. V príslušnej aplikácii pre mobilný banking stačí jednoduchý výber čísla z telefónneho zoznamu v mobile. Služba môže byť dostupná aj v internetbankingu.

10 tipov, ako „na IBAN“

Ako zrýchliť a zjednodušiť prácu s IBAN-om, ktorý budeme od februára povinne zadávať do platobných príkazov, radí Elena Kohútiková, zástupkyňa generálneho riaditeľa VÚB.

- 1. Preddefinovanie platobných partnerov.** Pre opakujúce sa platby si vytvorte v internet bankingu platobných partnerov. IBAN tak zadávate len raz a pri ďalších platbách ho máte automaticky predvyplnený.
- 2. Trvalé príkazy.** Už dnes si nastavte trvalé príkazy a platby budú odchádzať automaticky v tvare IBAN.
- 3. SEPA inkaso.** Zriadte si súhlas na SEPA inkaso pre vašich dodávateľov a o vaše platby sa postará banka.
- 4. Elektronické zasielanie faktúr.** Dajte si zasielať faktúry elektronicky. Číslo účtu v tvare IBAN si môžete skopírovať do internetbankingu.
- 5. Aplikácia Viamo.** Na menšie platby do 200 € použite túto aplikáciu. Peniaze na účet tak môžete poslať jednoduchým zadáním telefónneho čísla prijemcu.
- 6. Platba na telefónne číslo.** Zjednodušené posielanie platieb do 200 € na telefónne číslo viete využiť aj v mobilnom bankingu

či internet bankingu bez potreby zadávania IBAN.

- 7. Skenovanie QR a čiarových kódov.** Využite skenovanie QR kódu z faktúry alebo čiarového kódu zo šekovej poukážky cez aplikáciu. Načítané údaje budú automaticky prevedené do platobného príkazu.

S IBAN skenerom zvládne klient zadať platbu aj bez vyplňania 24 znakov účtu.

- 8. IBAN skener.** IBAN dokáže naskenovať z faktúry cez aplikáciu; predvyplní ho automaticky.
- 9. Prevodník IBAN.** Ak nemáte k dispozícii číslo v tvare IBAN, v internet bankingu nájdete pomôcku, prostredníctvom ktorej IBAN zistíte.
- 10. Online poradňa.** Každá zmena prináša so sebou aj otázky. Banky zriaďujú pre klientov interaktívne poradne, ktoré môžu kontaktovať napríklad cez ich webové stránky.

VN
Foto: TASR



Wüstenrot vykazuje rast

Za tri štvrtroky roku 2015 klienti Wüstenrot stavebnej sporiteľne, a. s., uzavreli zmluvy o stavebnom sporení v celkovej výške cieľových súm 187,3 milióna eur. Predstavuje to takmer 4-percentný medziročný nárast. WSS v uvedenom období poskytla úvery na bývanie v objeme cieľových súm 64,3 milióna eur, čo je medziročný nárast o 13,4 %. Priemerná výška poskytnutého

úveru stúpla takmer o 5 000 € na súčasných viac ako 27 000 €. Stavebná sporiteľňa klientom vyplatila spolu 121,1 milióna eur, o 8,2 % viac než pred rokom. IK

PSS financuje aj zariadenie domácnosti

Nielen kúpu a rekonštrukciu bytu či bytového domu, ale aj zariadenie domácnosti, ako sú

nábytok do izby, kuchynská linka, práčka či televízor možno financovať s využitím úveru od Prvej stavebnej sporiteľne. Svojím sporiacim klientom, aj tým, ktorí splácajú úver, a ďalším záujemcom spĺňajúcim kritériá, zafinancuje stavebná sporiteľňa napríklad aj chladničku, mikrovlnnú rúru alebo mixér, kávovar a iné spotrebiče. A napokon, s pomocou takéhoto úveru si môžete kúpiť aj koberce či umelecké diela.

VN



HĽADÁTE PLATIACICH KLIENTOV?

**B2B DATABÁZA FIRIEM
ALBERTINA**



PREČO SI UŽ V OKAMIHU,
KEĎ HĽADÁME A OSLOVUJEME NOVÝCH ZÁKAZNÍKOV,
NEVYBRAŤ ROVNO TÝCH, O KTORÝCH VIEME,
ŽE SÚ SOLÍDNI A SPOĽAHLIVÍ?

www.bisnode.sk/albertina



Nemeckí investori v SR sa sťažujú na právne prostredie

Nemecké firmy pôsobiace na Slovensku vnímajú hospodársko-politické podmienky ako najväčšie riziko pre svoj hospodársky vývoj.

Vyplyva to z aktuálneho prieskumu Slovensko-nemeckej obchodnej a priemyselnej komory (SNOBK), ktorý je súčasťou celosvetového prieskumu nemeckých obchodných komôr v 90 krajinách. Na Slovensku sa do prieskumu zapojilo 59 investorov.

Viac ako polovica spoločností v SR, a rovnako aj vo svete, vidí hlavné riziko svojho vývoja v nestálej svetovej situácii. Približne rovnaký počet sa obáva aj o budúci dopyt. Skoro polovica firiem na Slovensku má obavy z nedostatku odborných pracovných síl a asi tretina pociťuje ako hrozbu oblasť právnej istoty. Naopak, oproti eurozóne a svetu sú tunajší nemeckí investori optimistickejší v otázke menového kurzu či financovania.

Problematická oblasť práva

Problémy s vymožiteľnosťou práva potvrdil člen predstavenstva SNOBK a konateľ spoločnosti Gabor Juraj Vodička. „V hospodárskej oblasti sú to spory vedené v rámci obchodného práva – väčšinou ide o neplatenie faktúr či neplnenie dodávok – ktoré sa vlečú príliš dlho. Ten, kto je v práve, sa ho nedomôže. Druhou oblasťou je pracovné právo, kde majú konania dlhé trvanie a na 95 % ich vyhráva zamestnanec, aj napriek ich rôznemu pozadiu. Je teda veľmi ťažké, aby zamestnávateľ presadil svoje nároky.“

Platenie faktúr na Slovensku sa zlepšilo

V termíne splatnosti nie je na Slovensku uhradených 25 % vystavených faktúr. Oproti roku 2014 ide o zlepšenie, vtedy to bolo až 29 % vystavených faktúr. Tri percentá vystavených faktúr však nezaplátia odberatelia vôbec. Vyplyva to z prieskumu European Payment Practices 2015, ktorý v rámci Európy uskutočnila spoločnosť EOS Group.

Rovnaký podiel meškajúcich platieb faktúr ako na Slovensku je v Rumunsku, ešte o 1 % vyšší v Grécku, Bulharsku alebo v Rusku.

Ako vidia budúcnosť jednotlivé firmy

Vlastnú ekonomickú situáciu považuje 54 % firiem pôsobiacich v SR za dobrú, ako zlú ju označili len 2 % spoločností. V eurozóne je v tomto smere skeptických 7 % podnikateľov a vo svete 9 %. V nasledujúcom roku však investori na Slovensku očakávajú horší vývoj svojho podnikania ako ich kolegovia zo zahraničia. Lepšie výsledky oproti súčasnosti predpokladá 39 % firiem, rovnaké 49 % a horšie 12 % spoločností.

Viac ako polovica nemeckých investorov na Slovensku (53 %) predpovedá, že ich investičné náklady sa v nasledujúcich 12 mesiacoch nezmenia. Asi 27 % očakáva nárast nákladov

a zvyšná časť sa v prieskume vyjadrila o ich poklese.

Pri prognózach o vývoji počtu zamestnancov

Vlastnú situáciu vidí ako dobrú 54 % firiem; prijímať nových ľudí chce 37 %.

predpokladá zvýšenie vlastných pracovných síl 37 % členov SNOBK. Asi polovica (51 %) si myslí, že ich počet zostane v nasledujúcom roku nezmenený, a s poklesom pracovníkov počíta 12 % nemeckých investorov. V eurozóne a vo svete je to o niečo menej. **TA**

V čom vidia firmy najväčšie riziká svojho vývoja

Hospodársko-politické rámcové podmienky

Právna istota

Geny energii a surovín

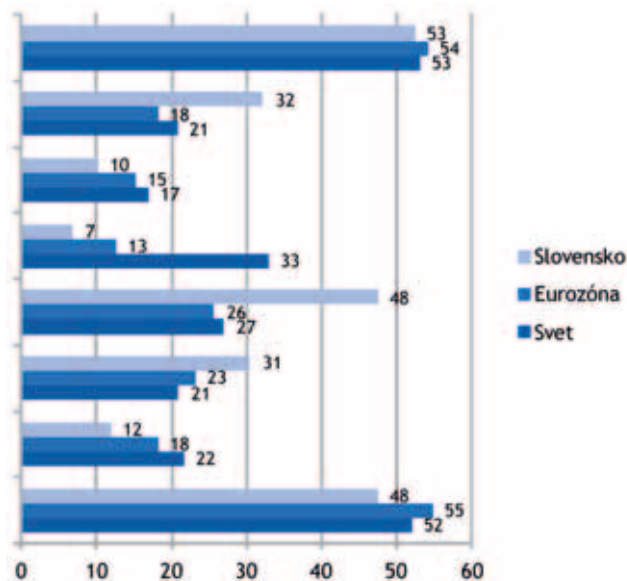
Menový kurz

Nedostatok odborných pracovných síl

Pracovné náklady

Financovanie

Dopyt



Pozn. údaje sú v %. Zdroj: SNOBK

V Maďarsku je to 23 % a v Poľsku iba 22 %. Západoeurópske krajiny sú na tom ešte lepšie, v Rakúsku je to 19 % a v Nemecku iba 17 %.

Najdlhšie termíny splatnosti si firmy medzi sebou poskytujú v Španielsku (45 dní) a Grécku (51 dní). Takmer 40 dní je to v Rumunsku a Bulharsku, v Rusku 41 dní. Najkratšie termíny splatnosti sú v Nemecku, v priemere 26 dní, v Maďarsku 33 dní. Prítom v Maďarsku to pred rokom bolo 40 dní a v Španielsku vyše dvoch mesiacov.

Hoci platobná disciplína na Slovensku sa zlepšila, stále je dosť odvetví, kde sa podnikatelia

sťažujú na dlhé čakanie na úhrady svojich faktúr. Ide najmä o stavebníctvo, dopravu a rôzne služby.

O výsledkoch prieskumu informovala Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS). PAS odporúča, aby Slovensko využilo obdobie silného hospodárskeho rastu a exportu na zlepšenie činnosti súdov. „Očakávame tiež prijatie legislatívy, ktorá by podnikateľov chránila pred neplátcami a umožnila im efektívne vymáhanie svojich pohľadávok,“ povedal projektový manažér PAS Peter Kremský.

TA

Slovensko je v „doing business“ top 30

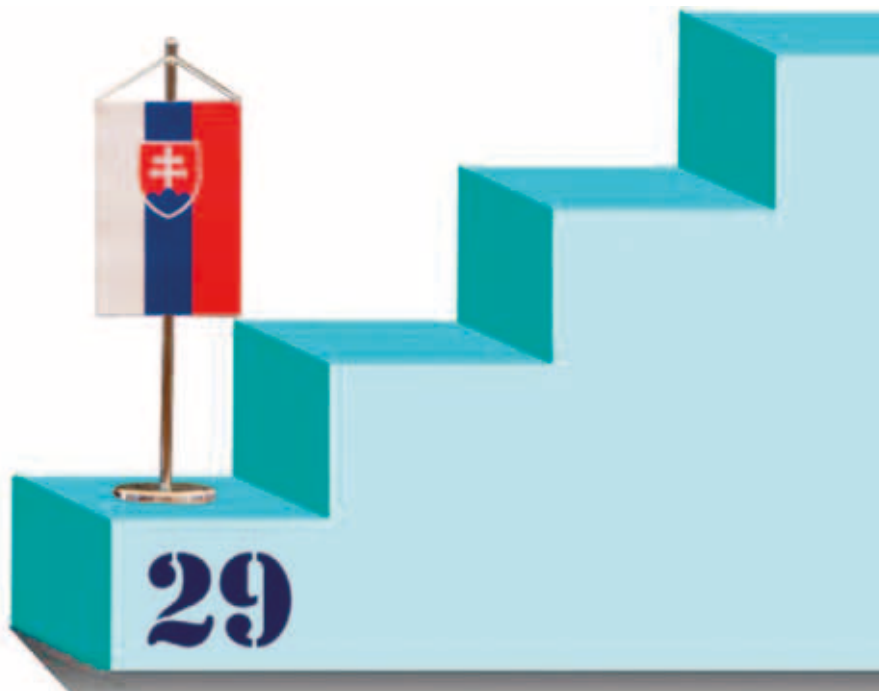
V rebríčku Svetovej banky Doing Business 2016 skončilo Slovensko zo 189 krajín sveta relatívne vysoko, na 29. mieste.

Oproti minuloročnému hodnoteniu sa udržalo na rovnakej pozícii; na rovnakej priečke je aj Slovinsko. Za Slovenskom sa umiestnili krajiny ako Španielsko, Česká republika (obidve 36. miesto) či Maďarsko (42. miesto). V celkovom poradí opäť vedie Singapur, nasledovaný Nórskom a Dánskom.

Vláda: za zlepšenie môžu reformy

„Toto pozitívne hodnotenie je výsledkom reforiem a mnohých konkrétnych opatrení vlády, najmä v oblasti začatia podnikania, ochrany investorov či platenia daní,“ uviedlo v správe pre médiá Ministerstvo financií (MF) SR. V rámci krajín V4 je podľa rezortu financií Slovensko druhá najatraktívnejšia krajina a spomedzi krajín Európskej únie sa zaradilo do prvej polovice. Ako ďalej priblížilo MF SR, krajina si polepšila takmer vo všetkých relevantných ukazovateľoch. „Môžeme hovoriť o reálnom zlepšení investičného prostredia či výraznom zlepšení v propagácii Slovenska pre potenciálnych zahraničných investorov. Napríklad v oblasti platenia daní sa znížil počet potrebných procedúr až o polovicu, a to z 20 na 10. Zároveň sa znížil aj počet hodín, ktorý podnikatelia venujú otázke daní,“ tvrdí rezort financií.

Svetová banka hodnotila Slovensko pozitívne najmä v oblasti cezhraničného obchodu, v ktorej sa delí o prvé miesto s ďalšími 15 krajinami. Celosvetovo piate miesto zaujíma Slovenská republika v kategórii „majetkové registre“.



K spokojnosti ešte stále niečo chýba

Mimo väčšiny oblastí, kde krajina urobila výrazný krok vpred, naďalej zostáva výzvou oblasť získania úveru a vynucovania kontraktov. „Veríme však, že vzhľadom na mnohé opatrenia v rámci súdnictva, ako aj ústretovo nastavenému štátnemu rozpočtu na budúci rok, dôjde aj v tejto oblasti k zlepšeniu,“ tvrdí ministerstvo. Index Svetovej banky Doing Business 2016 obsahuje 11 indikátorov, ktoré hodnotia jednoduchosť a zlepšenie podnikateľskej aktivity. Indikátory pokrývajú oblasti, akými sú začatie podnikania, stavebné povolenia, dostupnosť elektrickej energie, registrovanie vlastníctva, získanie úveru, ochrana investorov, platenie daní, zahraničné obchodovanie, vymožiteľnosť práva či riešenie platobnej neschopnosti.

Poradie Doing Business 2016

1	Singapur	16	Estónsko
2	Nový Zéland	17	Írsko
3	Dánsko	18	Malajzia
4	Južná Kórea	19	Island
5	Hongkong	20	Litva
6	Veľká Británia	21	Rakúsko
7	USA	22	Lotyšsko
8	Švédsko	23	Portugalsko
9	Nórsko	24	Gruzínsko
10	Fínsko	25	Poľsko
11	Taiwan	26	Švajčiarsko
12	Macedónsko	27	Francúzsko
13	Austrália	28	Holandsko
14	Kanada	29	Slovensko
15	Nemecko	29	Slovinsko

TA
Obrázok: SXC

Motorom zamestnanosti v SR sú služby

Nové pracovné príležitosti pre mladých vytvárajú na Slovensku najmä centrá zdieľaných služieb v administratíve, vo financiách a v podpore. Upozornila na to Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS), podľa ktorej sú motorom zamestnanosti, pretože zamestnávajú vzdelaných ľudí a nepriamo tvoria ďalšie pracovné miesta.

Ako uviedla v analýze, na Slovensku sa v posledných rokoch zvyšuje zamestnanosť. Ku

koncu septembra 2015 vzrástla vo vybraných odvetviach medziročne o 1,6 %. Najvýraznejšie rastie v službách, potom v priemysle, v posledných mesiacoch sa k tvorbe nových pracovných miest silnejšie pridal aj obchod. Podľa údajov Štatistického úradu SR z podnikov nad 20 zamestnancov narástol ku koncu júna počet pracovných miest najviac práve v odvetví trhových služieb. Za rok sa ich v ňom vytvorilo vyše 20 000.

V SR zriadili centrá zdieľaných služieb viaceré globálne spoločnosti, a to najmä v Bratislave

a Košiciach, postupne sa však posúvajú aj do B. Bystrice, Nitry, Piešťan, Žiliny a ďalších miest. Nadpriemernými platmi priťahujú vysokoškolsky vzdelaných ľudí a následne vytvárajú nadväzujúce pracovné miesta v obchode, službách a doprave.

„Napriek tomu, že budúcnosťou modernej ekonomiky sú služby, štát takýchto investorov podporuje len veľmi málo, skôr dáva dôraz na stimuly pre priemyselné firmy,“ upozornil PAS.

TA

Povinné elektronické hlásenia uľahčia komunikáciu so ŠÚ SR

Elektronický zber štatistických hlásení, ktorý sa bude povinne uplatňovať od januára 2016, má uľahčiť „štatistickým jednotkám“ – firmám a občanom – zasielanie potrebných formulárov.

Povinné elektronické vyplňanie formulárov pre Štatistický úrad (ŠÚ) SR sa bude vzťahovať na väčšinu z asi trištvrte milióna podnikateľských subjektov a samostatne zárobkovo činných osôb. Predsedníčka ŠÚ SR Ľudmila Benkovičová sa nedávno vyjadrila, že úrad sa v poslednom období boril s neochotou firiem aj iných organizácií či jednotlivcov, ktorí majú povinnosť hlásenia vyplňať. Elektronická komunikácia by im mala podávanie hlásení uľahčiť.

„Od 1. januára 2016 v zmysle novely nášho zákona bude platiť pre spravodajskú jednotku povinnosť, že musí štatistické hlásenie vyplniť a zaslať elektronicky. Takto jej odbudne v komunikácii so štatistickým úradom používanie akýchkoľvek písomností v listinnej podobe,“ priblížila Ľ. Benkovičová. „Štatistický úrad stojí nesmiernu námahu urgovať spravodajské jednotky. Preto sme sa zamýšľali nad spôsobmi, ako im uľahčiť plnenie spravodajských povinností, a tým aj zvýšiť kvalitu a komplexnosť štatistických údajov,“ dodala. Práve elektronický zber štatistických zisťovaní (hlásení) je takýmto spôsobom.

ŠÚ si uvedomuje, že nie všetky oslovené



subjekty budú mať v danom termíne potrebné elektronické vybavenie, preto vydá vyhlášku s výnimkami, na ktoré sa táto povinnosť vzťahovať nebude.

Elektronická forma ušetrí čas a uľahčí spracovanie

Elektronická forma komunikácie občanom a firmám ušetrí čas. Podľa predsedníčky ŠÚ SR, zakomponované kontrolné mechanizmy v elektronických formulároch vylúčia napríklad chyby pri výpočtoch a iné nezrovnalosti. Tým sa skvalitní celý proces získavania štatisticky významných údajov. Rovnako by mal byť tiež skrátený čas na ich spracovanie.

Od januára sa posúvajú aj termíny štatistických hlásení – mesačných, štvrťročných aj ročných. „Termíny sú pre štatistický úrad dané Medzinárodným menovým fondom. Pre podnikateľov sme ich vďaka elektronickému spracovaniu posunuli tak, aby sme im čo najviac vyšli v ústrety.

Budú nám posilať hlásenia, až keď už budú mať urobené daňové priznania a uzavretý mesiac,“ vysvetlila Ľ. Benkovičová.

Elektronické vyplňanie formulárov pre ŠÚ SR čaká väčšinu podnikov a SZČO.

Už dnes je na úrad zasielaných v elektronickej podobe 30 % štatistických zisťovaní. Podmienkou komunikácie nebude vlastníctvo občianskeho preukazu s čipom ani zaručeného elektronického podpisu. Potrebná bude len registrácia. ŠÚ SR pripravuje aj špeciálnu stránku, ktorá bude názornou formou navigovať subjekty pri prihlasovaní a práci so systémom.

Povinnosti podnikateľov

Zaťaženosť podnikateľov, pokiaľ ide o štatistické hlásenia, závisí od veľkosti firmy, jej produkcie a kraja, v ktorom pôsobí. Musia tiež splniť určité kritériá výberu. Niektoré firmy sa do zberu údajov podľa Ľ. Benkovičovej nezapoja aj niekoľko rokov. Zdôraznila však, že podnikateľ oslovený štatistickým úradom má zákonnú povinnosť svoje údaje sprístupniť. „Podľa zákona je povinný sprístupniť údaje aktuálne, pravdivé a spoľahlivé. Za nesplnenie povinnosti hrozí spravodajským jednotkám pokuta, ktorú Štatistický úrad SR doteraz uplatnil v malom počte prípadov,“ upozornila. Predsedníčka verí, že sa komunikácia po zmene podmienok od budúceho roka zlepši.

TA

Foto: TASR

Nový zákon o verejnom obstarávaní

Zefektívnenie a urýchlenie verejného obstarávania prostredníctvom povinnej elektronizácie, väčšia flexibilita, zníženie administratívnej záťaže či uľahčenie prístupu malým a stredným podnikom na trh. To sú hlavné ciele nového zákona o verejnom obstarávaní, ktorý do slovenského právneho poriadku preberá viaceré nové európske smernice z tejto oblasti. V novembri ho schválili poslanci Národnej rady SR s účinnosťou od apríla 2016. Nahrádza doterajší zákon z roku 2006.

Návrh zákona prináša viacero nových inštitútov, ako napríklad nový postup zadávania zákazky – inovatívne partnerstvo. Jeho použitie je naviazané na potrebu vyvinúť a kúpiť inovačný výrobok, službu alebo stavebné práce. Predmet zákazky v takom prípade na trhu ešte neexistuje a vytvorí sa práve v rámci partnerstva obstarávateľa s dodávateľom.

Ďalšie nové úpravy sa týkajú konfliktu záujmov, spoločného obstarávania verejných obstarávateľov z viacerých krajín, zákonných dôvodov na odstúpenie od zmluvy, novej koncepcie uzatvárania dodatkov či predbežného preukazovania

podmienok účasti prostredníctvom jednotného európskeho dokumentu. Ten zavádza európska legislatíva s cieľom zníženia administratívnej záťaže.

Zákon prináša aj podporu rozdeľovania zákaziek alebo koncesí na menšie časti. Vytvára sa tak možnosť väčšieho prístupu malých a stredných podnikov k nim. Upravuje sa tiež možnosť spoločného predkladania ponuky. To má rovnako význam pre otváranie trhu verejných zákaziek pre malé a stredné podniky, ktoré by neboli schopné predmet zákazky zrealizovať samostatne.

TA

Komu a ako slúži sociálny fond

Je určený na pokrytie nákladov na stravovanie a dopravu, ale aj na realizáciu podnikovej sociálnej politiky.

Zamestnávateľ je povinný tvoriť sociálny fond, ak za predchádzajúci kalendárny rok dosiahol zisk a splnil si všetky daňové povinnosti k štátu, obci a vyššiemu územnému celku a rovnako splnil aj odvodové povinnosti k zdravotným poisťovniam a Sociálnej poisťovni. „V takomto prípade môže tvoriť povinný prídely vo výške 1 % z úhrnu hrubých miezd alebo plátov zúčtovaných zamestnancom za kalendárny rok alebo mesiac,“ vysvetľuje Katarína Bugriová zo spoločnosti Accace. „Ak niektorú z podmienok nespĺnil, tvorí povinný prídely do fondu vo výške 0,6 %,“ spresňuje.

SF sa obvykle tvorí v sume 1 % z úhrnu hrubých miezd zamestnancov.

Sociálny fond pritom slúži len zamestnancom v pracovnom pomere, dohodári ho čerpať nemôžu. V niektorých prípadoch musia zamestnanci počítať so zdanením príjmu, ktorý im zamestnávateľ zo sociálneho fondu poskytne.

Na aké príspevky sa fond využíva?

Zamestnávateľa z fondu prispievajú zamestnancom na stravovanie, pričom zákon nepredpisuje minimálnu alebo maximálnu sumu. Podľa K. Bugriovej by to malo byť upravené v internej smernici alebo kolektívnej zmluve. Na dopravu do zamestnania a späť sa jednak používajú financie z povinného prídely sociálneho fondu, ako aj z ďalšieho prídely sociálneho fondu (tvorí sa najviac vo výške sumy potrebnej na kompenzáciu výdavkov na dopravu do zamestnania a späť).

Zamestnávateľ musí prispieť na dopravu do práce pracovníkovi, ktorého plat je pod určeným limitom.

„Zamestnávateľ je povinný poskytnúť príspevok z ďalšieho prídely zamestnancom, ktorý dochádza do práce verejnou dopravou pod



podmienkou, že jeho priemerný hrubý mesačný príjem v tomto roku nepresiahne 412 eur. Tento príspevok je zdaniteľným príjmom,“ informovala K. Bugriová. Uvedená suma predstavuje 50 % priemernej mesačnej mzdy zamestnanca v hospodárstve SR, a to v roku, ktorý dva roky predchádza roku, za ktorý sa tvorí sociálny fond.

Tvorba a zdroje sociálneho fondu

Výšku sociálneho fondu, oblasti použitia a podmienky poskytovania príspevkov je možné dohodnúť v kolektívnej zmluve. Ak vo firme odborová organizácia nie je, možno fond upraviť vo vnútornom predpise zamestnávateľa.

Sociálny fond sa tvorí ako úhrn povinného prídely vo výške 0,6 % až 1 % zo základu, ktorým

je úhrn hrubých miezd alebo plátov zúčtovaných zamestnancom na výplatu za kalendárny rok. Ďalej sa tvorí z prídely vo výške dohodnutej v kolektívnej zmluve alebo v internom predpise

Objem sociálneho fondu a nakladanie s prostriedkami je možné dohodnúť v kolektívnej zmluve.

zamestnávateľa a sumy potrebnej na poskytnutie príspevkov na úhradu výdavkov na dopravu do zamestnania a späť zamestnancom, ktorí spĺňajú podmienky, najviac však vo výške 0,5 % zo základu ustanoveného zákonom. Ďalším zdrojom tvorby fondu sú dary, dotácie, príspevky a prídely z dosiahnutého zisku.

Spravovanie a vyplácanie fondu

Zamestnávateľa vedú prostriedky na osobitnom analytickom účte fondu alebo na osobitnom účte v banke. Tvorí sa najneskôr v deň dohodnutý na vyplácanie mzdy alebo platu. Ak sa mzdy vyplácajú vo viacerých výplatných termínoch, za deň výplaty sa považuje posledný dohodnutý deň výplaty. Prevod prostriedkov na účet v banke treba urobiť do 5 dní po tomto termíne, najneskôr však do konca kalendárneho mesiaca. Nevyčerpané sumy možno použiť v nasledujúcom kalendárnom roku.

TA

Ilustračné obrázky: SXC



Zamestnávateľa prispievajú zo SF zamestnancom na stravovanie.

Ako si (zadarmo) overiť, s kým podnikat'

Počet neuhradených faktúr je na Slovensku stále vysoký, preto u podnikateľov logicky vznikajú otázky: Ktoej firme možno veriť a ktorej nie? Ako získať relevantné údaje?

Odpovede na tieto otázky si môžete nájsť aj sami. Všetky potrebné informácie na preverenie dôveryhodnosti firiem sú totiž verejne dostupné

Informácie získate zo zverejnených účtovných závierok; dlžníkov nájdete na weboch ZP a SP.

na internete. Môžete ich získať napríklad z účtovných závierok firiem, ktoré sú zverejnené na internete. V prvom rade na portáli spravovanom Ministerstvom financií SR, ale aj na niektorých súkromných weboch. Dlžníkov nájdete na stránkach Sociálnej poisťovne a zdravotných poisťovní a informácie o súdnych sporoch sú tiež prístupné. „Ak chcete nájsť informácie spracované na jednom mieste, nájdete ich na portáloch, ktoré analyzujú a vyhodnocujú tieto informácie,“ radí Branislav Vaculčíak z portálu Indexpodnikatela.sk.

5 vecí, ktoré by ste mali preveriť
Nasledujúce rady vám pomôžu rýchlo a bezplatne overiť vašich firemných partnerov



a predísť tak zlým skúsenostiam a neuhradeným faktúram.

• **Zistite, do akej miery je podnik zadlžený.** Podniky na svoju činnosť využívajú vlastné a cudzie zdroje. Ich pomer vás informuje o tom, do akej miery je podnik zadlžený. Za vysokú

Doba obratu záväzkov vám dá obraz, kedy partner uhradí faktúru vám.

zadlženosť sa považuje, ak je podiel cudzích zdrojov na celkových aktívach väčší ako 50 % (pričom je vhodné zohľadniť aj odvetvie, v ktorom podnik pôsobí). Nezabudnite sa pozrieť

na hodnotu vlastného imania, ktorá vypovedá o majetku podniku. Jeho hodnota nesmie byť záporná.

• **Zistite, ako dlho podnikateľovi trvá, kým uhradí záväzky.** Túto informáciu vám prezradí doba obratu záväzkov. Na základe tohto čísla môžete predpokladať, za koľko dní odberateľ faktúru vám.

• **Pozrite sa na tržby a zisky obchodného partnera.** Tieto čísla sú pre väčšinu podnikateľov najzrozumiteľnejšie. Celkový obraz o finančnej situácii obchodného partnera si môžete doplniť informáciami o rentabilite tržieb a aktív.

• **Sledujte vývoj ukazovateľov v čase. Získate tým komplexnejšie informácie.** Na základe vývoja môžete zistiť, či sa situácia vo firme zlepšuje alebo to s podnikom ide už dlhodobo „dolu vodou“.

Za vysokú zadlženosť sa považuje, keď viac ako 50 % celkových aktív tvoria cudzie zdroje.

• **Overte si, či podnik nie je v reštrukturalizácii alebo v konkurze.** Tiež to, komu je dlžný a v akých súdnych sporoch bol účastníkom. Zaujímavé sú aj informácie o podlžnostiach na sociálnom poistení a na daniach či charakter súdnych rozhodnutí, ktoré sa týkajú preverovaného podniku.

MT/IP
Obrázok: SXC

Záujem o podnikanie rastie, najmä u mladých

Štúdia spoločnosti Amway ukázala, že svoje samostatné podnikanie si dokáže predstaviť 33 % obyvateľov Slovenska. Podnikateľský potenciál tak vzrástol o 5 bodov v porovnaní s minulým rokom. Prieskum Amway Global Entrepreneurship Report (AGER) realizovali už šiesty rok, tentoraz v 44 krajinách sveta. Amway oslovil takmer 50-tisíc respondentov. Podnikateľský potenciál je v celosvetovom priemere na úrovni 43 % a v Európe dosahuje 38 %. Postoj k podnikaniu je teda na



Slovensku negatívnejší ako európsky či svetový priemer. V Českej republike zaznamenal tento ukazovateľ hodnotu 37 %.

Podnikateľský potenciál je výrazne vyšší u mladších ľudí. Záujem o vlastné podnikanie prejavuje 44 % ľudí vo veku do 35 rokov.

V skupine nad 50 rokov je to len 16 %. Hlavnými motívmi sú nezávislosť od zamestnávateľa (44 %), vedľajší príjem (39 %) a možnosť realizovať vlastné sny (36 %).

AGER skúmal tiež index „podnikateľskej nálad“. Všíma si aj to, čo ľudia od podnikania odrodza; kombinuje tri faktory, napríklad či sa ľudia nechajú odradiť okolím. V SR je tento index na úrovni 46 %, teda európsky priemer.

Viac na: news.amway.cz
amwayentrepreneurshipreport.com

Zapojte ľudí do zlepšovania efektívne

V Galante sa 23. 10. uskutočnil ďalší workshop pre výrobné spoločnosti zo série „Stretnutie so špičkami“.

Pravidelne ho organizuje spoločnosť DMC management consulting, tentokrát v spolupráci s Brovedani Slovakia. O svoje skúsenosti s metódami neustáleho zlepšovania sa prišli podeliť zástupcovia spoločností Tower Automotive Malacky a Brovedani Slovakia s takmer 30 účastníkmi z potravinárskej, zo strojárkej a z automobilovej výroby. Ako špeciálny hosť vystúpil Patrick Graupp, americký autor a tréner novodobej metodiky Training Within Industry (TWI), ktorá si ako efektívny nástroj implementácie leanu po Japonsku a USA úspešne razí cestu aj Európou.

Aplikácie TWI a Job Instruction v praxi

Prezentácie aj diskusie počas workshopu sa točili okolo potreby neustáleho zlepšovania, angažovanosti zamestnancov, stabilizácie procesov, štandardizácie práce a kvalitného zaškolenia nových i súčasných zamestnancov.

V Brovedani úspešne využívajú metodiku TWI,

vďaka ktorej skrátili čas zaškolenia obsluhy obrábacích strojov zo štyroch mesiacov na jeden. Počas exkurzie do výrobného závodu Brovedani Slovakia mali účastníci unikátnu možnosť vidieť praktické využitie metodiky Job Instruction vo výrobe. Tá okrem jednoducho merateľných výsledkov, ako je skrátený čas zaškolenia či zvýšenie efektivity, prináša aj zlepšenie atmosféry na pracovisku a prispieva tak k zlepšovaniu firemnej kultúry.

Systematické zlepšovanie

Ďalšou veľmi aktuálnou témou boli nástroje neustáleho zlepšovania; hovorilo sa o využití metód Kaizen, Jishuken a zavádzaní tzv. krúžkov kvality. S hľadaním úspor nielen vo výrobe, ale aj v administratíve má bohaté skúsenosti Ladislav Ondriaš, Production Manager Tower Automotive, ktorý hovorí: „Hľadali sme cestu, ako motivovať ľudí, aby nosili nápady. Prvou voľbou bolo usporiadanie pravidelných Kaizen eventov za systematickej podpory a vedenia manažmentu spoločnosti. Každý člen topmanažmentu je preto ‚garantom‘ niekoľkých eventov ročne.“

Nástroj, ako hľadať priestor na zlepšenie, predstavuje metodika Job Methods TWI, ktorá štandardizuje prístup k zlepšovaniu v 4 jednoduchých krokoch. „Zlepšovacie návrhy získané touto cestou prinášajú ročne úspory rádovo v desať tisícoch eur a ako bonus



Praktická ukážka TWI v školiacom stredisku Brovedani Slovakia

skutočné zapojenie zamestnancov,“ konštatuje L. Ondriaš.

Celosvetovo úspešná metóda

Patrick Graupp predstavil globálne úspechy vo využívaní TWI. Účastníkom priblížil skúsenosti a poznatky z implementácie zlepšovania v spoločnostiach po celom svete a prebral s nimi aj problémy, ktoré aktuálne riešia.

V roku 2015 sa na workshopoch „Stretnutie so špičkami“ na Slovensku zúčastnilo okolo 70 manažérov z popredných výrobných firiem. „Tešíme sa na pokračovanie v roku 2016. Aj naďalej chceme byť pre slovenské firmy partnerom a poskytovať im inšpiráciu na ich rast,“ uzatvára Jitka Tejnorová, DMC management consulting.

PL

GW1511203

naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



MICHAL KOVÁČ
Managing Director,
Worington, s. r. o.

1 Dobré meno spoločnosti má veľký význam pre hodnotu firmy, pre lojalitu jej zamestnancov a obchodných partnerov. Vo väčších spoločnostiach je udržiavanie dobrého mena dôležitá súčasť ich dlhodobej marketingovej stratégie. Naopak, v menších firmách majiteľia často opomínajú túto súčasť a jeden z kľúčových prvkov presadenia sa voči konkurencii.

Udržiavanie dobrého mena by malo byť súčasťou dlhodobej marketingovej stratégie.

Uvediem príklad: naša spoločnosť si starostlivo vyberá, ktorého svetového kouča budeme zastupovať a prinesieme do strednej Európy. Ako

najdôležitejšie kritériá vo výbere sú vysoká reputácia a skvelé referencie. Práve tento prístup nám pomáha si vytvárať odlišnú pozíciu na trhu.

2 Naším produktom sú rešpektovaní svetoví lídri, ktorých prinášame našim klientom. Už ich výberom si budujeme náš goodwill. Prihliadame na marketingové trendy budovania dobrého mena. V súčasnosti sú viac ako kedykoľvek predtým zákazníci prepojení so svojimi spoločnosťami cez internet a sociálne siete. Zákazníci už ťažko odpúšťajú akékoľvek prešľapy spoločnosti, od ktorej si kupujú produkty.

Dobré meno sa dlhodobo buduje, ale vie sa extrémne rýchlo stratiť. V minulosti som urobil viac chýb v manažérskom rozhodovaní, preto oveľa viac chápem, aké dôležité je správne si zvoliť stratégiu na budovanie dobrého mena a jeho udržanie.

Nebojte sa prezentovať

Vždy existujú dôvody, aby ste popracovali na zdokonalení svojich prezentačných a lektorských zručností.

Mnohí schopní ľudia a neraz aj špičkoví odborníci sa dostanú do úzkych, keď ich požiadajú, aby svoje vedomosti prezentovali verejne. Či už formou vystúpenia na konferencii, prednáškou v škole, vo firme či nebudaj pred televíznou kamerou. Je prirodzené, že ak nie sme zvyknutí vystupovať pred ľuďmi, tréma nás zväzuje a dokonca aj ľudia, ktorí majú inokedy sebavedomia na rozdávanie, nevyzerajú príliš presvedčivo.

Cvičenie robí majstra

Napriek tomu, že každý začiatok je ťažký, existuje veľa dobrých dôvodov na prekonanie obáv a cieľavedomú snahu o získanie prezentačných a lektorských zručností. Pre začiatok odporúčam absolvovať vhodný praktický kurz a potom je to už len otázka cviku. Veď to poznáte – aj šoférovanie je na začiatku nočnou morou a neskôr ho ani nevnímame.

Problémom prezentujúceho môže byť ostych, ale aj schopnosť zrozumiteľne vysvetliť veci.

V kolektíve vlastných spolupracovníkov vás tréma nebude natoľko zväzovať, ste medzi svojimi a úprimná snaha sa cení viac ako dokonalosť

prezentácie. Verte, postupne budete vystupovať čoraz presvedčivejšie a na strach z obehcenstva už vôbec nepomyslíte. Keď niečo učíte iných, núti vás to dokonale spoznať a pochopiť problematiku, takže obvykle sa pritom aj sami veľa naučíte. Zasvätené a neraz náročné otázky ľudí z praxe sú často rozvinutím témy, načrtnú inú perspektívu a vy si uvedomíte veci, ktoré ste predtým nevnímali.

Čo majú poslucháči radi?

Ostych nie je jediná prekážka, ktorá môže stáť v ceste. Druhou je schopnosť vysvetliť veci presvedčivo a zrozumiteľne, aby poslucháči získali hodnotné vedomosti či praktickú zručnosť. Nesnažte sa byť formálnym a vševediacim prednášateľom, pokojne zapojte svoje publikum do diania; váš príspevok ho bude baviť oveľa viac. Žiadny človek nedokáže udržať pozornosť príliš dlho, ale situácia sa rapidne zmení, ak je vyžadovaná jeho aktívna účasť. Ak sa monológ zmení na dialóg, plynú informácie prirodzene a voľne. Účastníci si neraz odovzdajú cenné vedomosti medzi sebou a vy sa na chvíľu stanete skôr moderátorom než učiteľom.

Dôležité sú však slová „na chvíľu“. Dajte pozor, aby vašu rolu neprevzal niekto, kto sa až príliš rád počúva, a nerozbil vami zamýšľanú štruktúru či obsah prezentácie.

Šancu urobiť dobrý prvý dojem máte iba raz

Nad dobrým úvodom textu sa oplatí porozmýšľať. Neodporúčam otvárať reč sebakritickými poznámkami, ktoré by vopred znižovali očakávania publika. Ani suché vymenovanie bodov, ktoré ste pre účastníkov pripravili, nebude asi to „pravé orechové“. Hľadajte radšej niečo, čo okamžite upúta pozornosť. Šokujte závažnou

informáciou. Prekvapte ľudí neočakávaným spôsobom. Pokojne trochu ironizujte alebo využite humor, hlavne však získajte záujem ľudí vypočuť si aj zvyšok vašej prednášky. Ukážte, že to, čo chcete povedať, bude pre nich užitočné a nejakým spôsobom môže ovplyvniť ich pracovný či súkromný život.

Odložte formálnosť a zapojte do prezentácie publikum; nestráťte však kontrolu.

Iným osvedčeným začiatkom prezentácie je prerozprávanie krátkeho príbehu. Nezáleží na tom, či to bude príbeh zo života alebo si vypočítate rozprávku či ľudovú múdrosť. Dôležité je, aby ľudia videli súvislosť s témou, ktorú im chcete priblížiť, a rýchlo porozumeli pointe.

Napríklad ako?

Ak chcete hovoriť trebárs o zdraví, nezačinite slovami, aké dôležité je dodržiavať zásady hygieny, správneho stravovania či rekreačne športovať. Vo svojej prvej vete povedzte radšej, koľko ľudí zomrie ročne na Slovensku na následky prílišnej spotreby cukru a tukov. Aký je pomer medzi deťmi s nadváhou a tými s primeranou hmotnosťou. Nájdite niečo, čo ilustruje závažnosť vašich slov na prvý pohľad a zanechá v poslucháčoch istý nepokoj.

Využívajte veľa príkladov a praktických ukážok, dajte však pozor, aby ste ľudí nezahltili informáciami. Vysvetlite a ilustrujte to, čo v danom časovom úseku dokážete, nezachádzajte do zbytočných podrobností, neupozorňujte na neobvyklé výnimky. Niektoré veci sa hodia na individuálnu konzultáciu, kde máte čas na dôkladné vysvetlenie, ale v prednáške pre väčší počet poslucháčov je lepšie vyhnúť sa im.

Rovnako selektívne pristúpte k otázkam, ktoré vám môžu poslucháči položiť. Ak ide o všeobecnú a prospešnú tému, doplňte ju do svojho programu a vyjadrite svoje názory. Ak je to však individuálna, prípadne až provokujúca záležitosť, pokojne požiadajte účastníka, aby sa s vami prišiel porozprávať cez prestávku. Dosiahnete väčší priestor venovať sa špecifickej oblasti, no neraz aj dôležité psychologické vyrovnanie síl.

Jana Škutková

www.marketingovo.sk

Foto: Bontonfilm (Colin Firth ako princ Albert vo filme Kráľova reč)



Akí sú noví manažéri budúcnosti?

Najväčšou výzvou, ktorej čelia súčasní manažéri, je schopnosť prekonať vlastné ego a udržať si nadhľad. Tvrdí to koučský guru Marshall Goldsmith.

Viesť tím či podnik znamená mať výbornú kvalifikáciu, množstvo skúseností, ako aj dôveru v seba samého, dôležité však je nenechať sa týmito kvalitami preválcovať a udržať si nadhľad. Aj slovenských manažerov na to upozorňuje rešpektovaný kouč svetových lídrov Marshall Goldsmith, ktorý na svojom prednáškovom turné neobišiel ani Bratislavu.

„Úspech firmy, organizácie či projektového tímu nezávisí len od ich lídra, ale od všetkých ľudí, ktorých vedie a s ktorými kooperuje,“ poznamenáva k tomu Alan Mulally, bývalý generálny riaditeľ Ford Motor Company a jeden z klientov tohto kouča.

Delegovať? Áno, ale efektívne

Mulallyho výrok upozorňuje na dôležitosť úzkej spolupráce v celej firme a poukazuje na manažérovu schopnosť vhodne pristupovať k jednotlivým členom tímu. Strední či vrcholoví manažéri sa nestávajú dobrými lídrami vtedy, keď delegujú viac, ale vtedy, keď delegujú efektívne. Efektívne distribuovanie právomocí im totiž šetrí čas a zároveň zvyšuje výkon ich spolupracovníkov. „Neadekvátne delegovanie kompetencií dokáže narobiť viac škody než osohu,“ hovorí

Koniec všemocných šéfov v biznise(?): hierarchizované riadenie zhora sa stalo prežitkom.

M. Goldsmith a ako príklad uvádza prípad generálneho riaditeľa, ktorý precenil schopnosti svojich zamestnancov a povýšil ich do funkcií, na ktoré nemali prax. Myslel si totiž, že ľudia sa musia učiť a rásť na vlastných chybách. Jeho rozhodnutie sa však ukázalo ako nesprávne a takáto chyba stála firmu milióny dolárov. Preto M. Goldsmith každému manažerovi odporúča, aby si s podriadenými prešiel zoznam ich kompetencií a pri každom bode sa ich opýtal, či im



doň príliš nezasahuje alebo naopak, či by sa v danej oblasti nemal pre nich viac angažovať. „Dobrý manažér sa pýta podriadených aj na to, či si myslia, že veci, ktoré robí, majú pre nich pridanú hodnotu.“

Dobrý manažér tak musí zabudnúť na svoje ego a musí presadzovať spoločný rozvoj tímu, ktorý pod jeho vedením plynulo pracuje. Okrem schopnosti pracovať so svojim egom by mal mať líder budúcnosti aj iné kvality, ktoré sú pre rozvoj jeho aj celej firmy nevyhnutné.

- globálny pohľad na vec,
- schopnosť oceniť kultúrnu rozmanitosť,
- inteligencia v oblasti informačných technológií,
- schopnosť vytvárať partnerstvá,
- pripravenosť podeliť sa o vodcovstvo.

Tieto vlastnosti sú podľa M. Goldsmitha nevyhnutné pre každého, kto sa chce presadiť a privesť svoje pôsobenie vo firme či v organizácii k úspechu.

Unáhlené delegovanie kompetencií môže narobiť viac škody než osohu.

Prečo práve tieto charakteristiky? Dni, keď sa vedúce osobnosti museli sústrediť len na situáciu vo svojom regióne či v krajine, sú preč. Svet sa spája do obrovského prepojeného celku. Preto noví lídri budúcnosti musia mať na biznis globálny pohľad a ten najlepšie získajú pracovnou skúsenosťou z rôznych krajín sveta. Vďaka nej zároveň nadobudnú schopnosť oceniť kultúrnu rozmanitosť, ktorá im umožní riadiť rôznorodé tímy. „Lídri budúcnosti musia mať inteligenciu a dôvtip v oblasti informačných technológií a vedieť ich zakomponovať do svojich životov,“ pripomína M. Goldsmith. Zdôrazňuje aj ďalšiu z kvalít nového lídra, ktorou je schopnosť vytvárať strategické partnerstvá, a to nielen so zákazníkmi či dodávateľmi, ale aj s konkurenciou.

A ako si vysvetlí ďalší aspekt nového lídra – jeho pripravenosť podeliť sa o vodcovstvo? V súčasnom svete biznisu založenom na partnerstvách je totiž podľa M. Goldsmitha hierarchizované riadenie zhora už absolútnym prežitkom.

Základné kvality nových lídrov

Lídrov budúcnosti treba hľadať medzi mladými ľuďmi. Súčasní šéfovia síce majú skúsenosti, často však bývajú ponorení do minulosti, čo im bráni predvídať nové trendy. „Najdôležitejšou úlohou aktuálnych riaditeľov sa stáva výber ich vlastných nástupcov. Ten by nemal prebiehať podľa šablóny z minulosti, ale mal by zohľadniť všetky aspekty rýchlo sa meniaceho sveta a im by mal prispôbiť osobnosť nového lídra,“ hovorí M. Goldsmith a pridáva päť charakteristík, ktoré by mal manažér budúcnosti spĺňať. Sú to tieto:



Marshall Goldsmith

TA/MŽ

Obrázky: SXC, TASR

Jobs podľa Boylea: aroganciou k efektívite

Fascinujúci príbeh veľkého počítačového vizionára je opäť v kinách. Režisér Danny Boyle sa s ním pohral; povahu hlavného hrdinu ešte trochu pritvrdil a posunul smerom k Macbethovi.

Spolupráca troch vynikajúcich tvorcov vyústila do nového efektne urobeného filmu o legendarnej osobnosti IT biznisu. Pod životopisnú drámu o Stevovi Jobsovi sa podpísali úspešný režisér Danny Boyle (Trainspotting, Milionár z chatrče), scenárista Aaron Sorkin a herec Michael Fassbender.

Sociopat a šikanista, ktorého si zamilujete

Kľúč k filmu je v originálnom prístupe. Boyle sleduje Jobsa akoby zo zákulisia. Postava S. Jobsa od prvých minút utvrdzuje divákov v tom, že reči o jeho neznesiteľnosti neboli preháňané. Pôsobí ako monštrum, ktoré šikanuje podriadených za nespĺnenie nespĺniteľných príkazov, a do krvi sa háda so svojou „pravou rukou“ Joannou Hoffmanovou (Kate Winslet), až kým nedosiahne svoje. Z portrétu jednorozmerného psychopata sa však postupne stáva obraz osobnosti, ktorú diváci dokážu aj chápať a obdivovať – hoci kritický pohľad sa nevytráca. Asi ako v prípade každého človeka, ktorý vidí o kus ďalej ako ostatní.

Východiskom filmu je predvedenie troch produktov: Macintosha (1984), NeXTcube (1988) a iMac-u (1998).

Film podľa jeho tvorcov nemožno označiť za životopisný a nie je ani pokusom prerozprávať vecné fakty o Jobsovom živote. „Sme vďační za knihu Waltera Isaacsona aj za hlbokú komplexnosť jeho výskumu, ale chceli sme, aby film mal trochu iný smer. Sorkin charakterizuje film ako ‚impresionistický portrét‘. Sú v ňom myšlienky, ktoré zjavne pochádzajú zo skutočného života,



ale samotný film je abstrakcia. Vyberá udalosti – niektoré skutočné, iné vymyslené – a vyzdvihuje tri momenty: predstavenie počítača Macintosh v roku 1984, NeXTcube v roku 1988 a iMac-u v roku 1998.“ To sú slová Dannyho Boylea, hlavného tvorca filmu, pre ktorého príbeh Steva Jobsa bol nepochybne aj výzvou upevniť si svoju oskarovú reputáciu. „Šesť postáv filmu sa objaví trikrát, vždy pred predvedením jednotlivých produktov; jednoducho sa stretávajú. Nie je to

skutočný život, ale akási vyššia verzia skutočného života,“ vysvetľuje režisér.

Danny Boyle: Jobs mal shakespearovský formát

„Postava Steva Jobsa, ktorá vznikla v scenári, sa v niektorých smeroch so skutočnou postavou prekrýva a v iných smeroch zasa nie. Je to postava shakespearovských rozmerov. V Jobsovom charaktere je humor i pochopenie toho,



M. Fassbender a S. Rogen ako Jobs a Wozniak

akí sú ľudia šťastní, ak si nájdú niekoho, kto ich inšpiruje a vedie k tomu, aby sa snažili viac a viac. On bol temer šialený vo svojom odhodlaní meniť ľudí,“ charakterizuje ďalej D. Boyle hlavnú postavu svojho filmu.

Proti prúdu doby: Jobs chcel, aby boli počítače ľuďom blízke veci a nie chladné a desivé stroje.

„Zmenil jednu z najcennejších a podstatných vecí v našom živote, a to spôsob, akým komunikujeme, spôsob našej vzájomnej interakcie. Napriek tomu, mnoho jeho osobných interakcií bolo úplne nefunkčných. Dúfam, že keď si diváci pozrú film, pochopia, čo všetko bola schopná táto osobnosť vytvoriť vďaka urputnej snahe, inteligencii, šialenej obetavosti a vášni – ale tiež za cenu bremena na osobnej úrovni. Napriek všetkej genialite svojho vizionárstva, mieru skutočného sebazpoznania a ľudskosti objaví až vtedy, keď pochopí, že on sám nie je dokonalý.“

Aaron Sorkin: Prekračovanie hraníc možného bral ako normu

„Steve Jobs úprimne veril, že jeho metódy dostanú z ľudí, ktorých zamestnáva, to najlepšie. Často im vracal prvé návrhy so slovami: ‚Môžete to urobiť lepšie. Urobte to znovu.‘ Potom, ako dostal druhú verziu, vrátil ju a povedal: ‚Môžete to urobiť lepšie. Urobte to znovu.‘ Trikrát, štyrikrát. V skutočnosti sa nikdy nepozrel ani na prvú, druhú, tretiu, ani na štvrtú verziu. Jeho – nie vždy opodstatnené – očakávanie bolo, že každý to môže urobiť lepšie. To sa môže zdať neznesiteľné, ale je to vlastne veľký dar mať niekoho, kto vás podnecuje k tým najlepším výsledkom. V tomto ohľade bol úspešný. Ale myslím si, že neoblíbené spôsoby jeho správania mali viac do činenia s jeho osobnosťou než s jeho snahou dostať z ľudí to najlepšie. Napriek tomu, že mohol poznať aj iné manažérske stratégie, vedel aj takýmto spôsobom dosiahnuť, o čo mu šlo,“ popisuje scenárista Aaron Sorkin metódy a osobnostné črty S. Jobsa.

„Steve Jobs bol možno jedným z posledných veľkých vynálezcov na zemi. Snažil sa vytvoriť to, čo mnohí v tej dobe považovali za vzdušné zámky. Vzal dizajnéra alebo inžiniera a povedal: ‚Chcem, aby toto zariadenie bolo takéto veľké, a chcem, aby bolo schopné urobiť toto.‘ Vývojár sa mohol brániť, že v tej veľkosti to jednoducho nie je možné. Odpoveďou Jobsa bolo niečo v zmysle: ‚Tak potom si ignorant, nevieš, čo robíš, a ja si nájdem niekoho iného, kto dokáže urobiť to, čo chcem.‘ A nakoniec ten človek dokázal to, o čom by všetci ostatní tvrdili, že to nie je možné.“



Múdry a múdrejší: Jeff Daniels (vpravo) v úlohe topmanažéra Johna Sculleyho, s ktorým mal S. Jobs zásadný spor o smerovaní firmy.

Michael Fassbender: Žil v skreslenej realite

„Jeden z pôvodných členov vývojárskeho tímu Macintosh povedal, že Jobs fungoval v rámci ‚zóny skreslenej reality‘ – čo znamenalo, že keď dostatočne dlho tvrdil, že obloha je zelená, všetci okolo neho tomu začali veriť. Rovnako, ako keď sa snažil, aby premenil svoju ideu osobného počítača na skutočnosť. Bol by schopný dosiahnuť všetko to, čo dosiahol, bez takej silnej vôle? Nevie. Ale zdá sa, že to bol zložitý človek,“ vyjadril sa herec Michael Fassbender o postave, ktorú vo filme stvárnil.

A dodal: „Rozhodne to bol vizionár, a to v mnohých smeroch, nielen v oblasti osobných počítačov. Steve si predstavil počítače ako intuitívne veci, s ktorými možno mať osobný vzťah – ako protiklad k tým desivým anonymným orwellovským strojom, ktoré sedia v rohu. Nech teraz

Hoci zmenil spôsob ľudskej komunikácie, zdá sa, že jeho osobné interakcie boli dosť nefunkčné.

zájdete kamkoľvek, ľudia idú po ulici s pohľadom upretým na svoj iPhone – nahrávajú, fotografujú, pišu textové správy, mailujú, tweetujú. Myslím si, že je to ako vynásobíť Henryho Forda tisícom – to, čo urobil, úplne zmenilo spôsob nášho života. Je to také jednoduché, a napriek tomu zásadné.“

Seth Rogen: Láskavosť a genialitu videl v protiklade

Predstavitel' filmového Steva Wozniaka Seth Rogen komentuje: „Jobs si získal reputáciu – nie je na to lepší výraz – šéfa, s ktorým je

naozaj veľmi ťažké vychádzať. Mal pocit, že ak slúži geniálnej myšlienke, používanie drobných láskavostí v každodennom živote a komunikácii je strata času. Myslím si, že diváci zistia, že

Film využíva skutočné motívy, ale vo veľkej miere aj autorskú licenciu a fikciu.

Jobs bol človek, ktorý robil veľké chyby, ale ktorý sníval svoj veľký sen... A možno mohol byť šťastnejší, keby sa nedomnieval, že láskavosť a genialita sú v opozícii. V jeho svete tieto dve vlastnosti, genialita a láskavosť, existovali v binárnom systéme: platí buď jedna, alebo druhá, nula alebo jednotka, áno alebo nie.“

Podľa režiséra Dannyho Boylea je pre film kľúčom práve postava S. Wozniaka, technického génia, ktorý bol autorom koncepcie osobného počítača. „Steve Wozniak – Woz – verí, že môžete byť slušní a zároveň i talentovaní, a to je myšlienka, ktorá sa filmom tiahne ako zlatá niť. Wozovou úlohou v príbehu je, že sa snaží primäť Steva, aby priznal dôležitosť toho, čo sa stalo – snaží sa ukázať, že v procese tvorby hrá minulosť rovnako dôležitú rolu ako inovácia. To, že jeho najlepší priateľ a muž, s ktorým spoločne vymysleli osobný počítač, nedokáže túto myšlienku prijať, mu spôsobuje veľké trápenie. Steve má totiž na mysli len jedno: inovovať. Pre neho je tu len budúcnosť, na ktorú sa zameriava. A Woz hovorí: áno, inovácia má svoju rolu v tvorení, ale tvorenie závisí tiež od ľudí, ktorí tu boli pred nami. Vždy stojíte na ramenách niekoho a je dobré si to uvedomiť.“

MF; spracované z materiálov Barracuda Movie
Foto: Barracuda Movie

Daniels: Dať Jobsovi „padáka“ bolo vtedy celkom v poriadku

Herec Jeff Daniels je trochu aj manažér – doma v Michigane riadi neziskovú divadelnú spoločnosť.

V novom filme o S. Jobsovi hrá šéfa firmy Apple, ktorý Steva (vraj) vyhodil.

• **Ako zapadá vaša postava Johna Sculleyho do sveta Steva Jobsa?**

Jobs nalákal Sculleyho, ktorý bol v tej dobe generálnym riaditeľom spoločnosti Pepsi-Cola, aby s ním rozbehol Apple v roku 1983, asi osem mesiacov pred slávnym rokom 1984 a uvedením Macintoshu na valnom zhromaždení akcionárov. John mal za úlohu, aby sa postaral o obchodnú stránku veci. Stevovi sa páčil Johnov marketingový talent – zúčastnil sa na kampani Pepsi Generation, ktorá veľmi dobre zafungovala. Steve v podstate povedal: „Ja budem vizionár, ty sa postaráš o obchod.“

• **Čo môžete povedať o ich osobnom vzťahu?**

Bol to veľmi blízky, povedal by som, dôverný vzťah. Boli spolu radi a je celkom zrejmé, že v mnohých ohľadoch John pre Steva tak trochu napíňal rolu otca. Bol presne ten typ otca, akého si malý génius vyrastajúci v severnej Kalifornii predstavoval, že má mať: bystrý, kultivovaný, úspešný, bohatý.

Jobs pretiahol Sculleyho do Applu zo šéfskej stoličky v Pepsi-Cola Co.

Z toho, čo som čítal, sa zdá, že Steve bol skvelý obchodník a Sculleyho dokázal presvedčiť. Povedal mu: „Nie si unavený z predávania osladienej vody? Máš šancu zmeniť svet.“ Takže mladý vizionár sa viac-menej opýtal Sculleyho, či by nechcel byť zasa mladý.

Sculley neskôr povedal: „Génius je niekto, kto vidí 20 rokov dlhú cestu, a vie, kam sa po tej ceste dostane.“ Myslím si, že bol nadšený myšlienkou robiť niečo, na čom záleží – a to nielen

pretlačíť výrobok na trh tak, aby boli akcionári spokojní. Je v tom vlastne ironia, pretože to bol dôvod, prečo tam bol. Ale tá zmena bola natoľko lákavá, že to Sculley rád urobil.

• **Ako sa ich pozitívny vzťah premenil na opak?**

Okolo roku 1985 bolo jasné, že sa v Apple musia urobiť niektoré ťažké finančné rozhodnutia – tieto rozhodnutia išli ruka v ruku s emóciami ako pre Steva, tak aj pre Johna. V podstate prišli na križovatku, kde jedným smerom bolo pokračovanie existencie spoločnosti Apple a druhým smerom jej pravdepodobné ukončenie.

Steve Jobs po víťaznom návrate do Applu živil mýtus o Sculleyho vine.

To, čo jej umožnilo prežiť, bol fakt, že sa vyrábal a predával Apple II. A teraz si predstavte, že Steve ten počítač nenávidel, pretože to nebolo jeho „dieťa“. Chcel dostať viac zdrojov na výrobu Macintoshu, ale ten nepodával taký výkon, v aký spoločnosť dúfala.

John teda presadzoval Apple II a predstavenstvo súhlasilo. Steve potom požiadal, aby sa hlasovalo: buď on a jeho Macintosh, alebo John a Apple II. Sculley na to povedal len „dobré, jasné“. Predstavenstvo sa postavilo na stranu Sculleyho a Steva odvolali z vedenia divízie Macintosh. Päť mesiacov nato opustil Apple

a založil NeXT, Inc. To, čo vyšlo v tlači a z čoho sa stal veľmi rozšírený názor, podnecoval Jobs až do konca svojho života – že „Sculley vyhodil Jobsa“.

• **A nebolo to tak?**

Myslím si, že John nebol obvyklý bezcitný generálny riaditeľ. Je to človek, ktorý spolu so Stevom Jobsom zmenil svet, a jeho rozhodnutie, ktoré urobil, bolo založené na finančnej situácii Apple, takže išlo skrátka o čisto obchodné rozhodnutie. Ale pre Steva to bolo zradou shake-spearovských rozmerov.

John potom zistil, že ich vzťah sa už nedá nijako napraviť. V čase, keď hviezda Steva Jobsa začala žiariť a on sa stal „tým Stevom Jobsom“, Sculley a jeho rodina sa stali hromozvodom pre kritikov, čelil výsmechu, hromade zloby a nenávisťi. Vo filmovom podaní sa John obracia na Steva, aby uviedol veci na pravú mieru.

• **Áké bolo vaše poznanie zo stretnutia so skutočným J. Sculleyom?**

Jednou z kľúčových vecí pri stretnutí s Johnom pre mňa bolo vidieť jeho pocit straty, ktorý ho sprevádza dodnes. Začal som veriť, že i keď sa už pohol iným smerom a sústredil sa na iné veci, stále ho to ešte bolelo. V rukách scenáristu Aarona Sorkina je tento príbeh pádom kráľa pod rukami princa, ktorý proti nemu povstal.

**MF; spracované z materiálov Barracuda Movie
Foto: Barracuda Movie**



Jeff Daniels vo filme Steve Jobs

design by
ACHILLEAS DOUKOS

FENIX GLASS

19.
ROČNÍK

za rok 2015

24.
JANUÁR 2016

www.kristalovekridlo.sk

POD ZÁŠTITOU
PRESEDU
NÁRODNEJ RADY
SLOVENSKEJ REPUBLIKY

Krišťáľové krídlo

premeňme sny na hodnoty

hlavní organizátori



hlavní reklamní
partneri



spoluorganizátori



reklamní partneri



generálny reklamný
partner



partneri



exkluzívny reklamný
partner



mediální partneri



hlavní mediální
partneri



Slovensko zažíva boom v online nakupovaní

Až 62 % Slovákov nakupuje tovar a služby cez internet.

Slováci nemajú obavy ani z cezhraničných nákupov.

Najčastejšie využívajú nákupy z českých, britských a nemeckých portálov.

Európska komisia zverejnila výsledky spotrebiteľského prieskumu, ktorý o. i. poukazuje na to, že potenciál elektronického obchodu v rámci Európy zostáva nevyužitý. 61 % spotrebiteľov v Európe sa cíti bezpečnejšie, ak nakupuje v rámci elektronických obchodov vo vlastnej krajine. Len 38 % respondentov sa cíti bezpečne pri nakupovaní cez e-shopy z iných členských krajín EÚ, avšak len 15 % to aj reálne robí. Sú to pritom práve spotrebiteľia, ktorí tvoria 57 % európskeho HDP. Prítom len 2 % spotrebiteľských nákupov sa uskutočňuje online.

Koľko míňame pri online nakupovaní?

Priemerný Európan nakúpi ročne tovar a hmotné služby (napríklad ubytovanie) v objeme 760 eur. Pokiaľ ide o nehmotné služby (napríklad online jazykové kurzy), v priemere na ne vynaložíme 94 eur ročne a na nákup digitálneho obsahu vynaložíme v priemere 107 eur.

Pri cezhraničných nákupoch spotrebiteľom najviac prekážajú vysoké poplatky a dlhé dodacie lehoty.

Pokiaľ ide o dôvody online nakupovania, 49 % Európanov nakupuje online preto, lebo je to pohodlnejšie, rovnaký počet to odôvodňuje výhodnejšími cenami a 36 % Európanov oceňuje lepší sortiment. Naopak, to, čo spotrebiteľov odrádza, sú vysoké poplatky za doručovanie tovaru, vysoké náklady na vrátenie tovaru, dlhé dodacie lehoty a obavy zo spôsobu riešenia sporov.

Najviac je online nakupovanie populárne vo Veľkej Británii (využíva ho 79 % dospelých

populácie), najmenej obľube sa nakupovanie cez internet teší v Rumunsku (10 %).

Ako sú na tom Slováci?

Slovensko v súčasnosti zažíva najväčší boom v online nakupovaní. Zaznamenalo aj najväčší

Slovensko zaznamenalo za 9 rokov najväčší, až 50 %-ný nárast v online nakupovaní spomedzi krajín EÚ.

nárast spomedzi všetkých krajín EÚ. V porovnaní s rokom 2006 nastal na Slovensku nárast v nakupovaní cez internet o 50 %. A aj pokiaľ ide o znalosť spotrebiteľských práv, Slováci patria medzi špičku v Európe. Vyznačujú sa tiež veľkou aktivitou pri riešení problémov. Kým v prípade problémov pri online nákupe podnikne nejaké kroky k náprave len 24 % Európanov, u Slovákov je to až 90 %. Zdá sa, že tento aktívny prístup je namieste, veď sú to práve Slováci, ktorí sa až príliš často stanú obeťmi nekalých praktík predajcov. Až 10 % Slovákov zažilo nepríjemnú situáciu, že objednaný tovar nebol

doručený. Až 69 % Slovákov sa cítilo byť podvedených nekalou, klamlivou a zavádzajúcou reklamou.

Súvislosti

Európska komisia (EK) sa nechce zmieriť s pretrvávajúcou nedôverou spotrebiteľov v cezhraničný obchod v Európe a chce zvýšiť povedomie občanov o spotrebiteľských právach. Veď len 9 % spotrebiteľov pozná svoje práva, pritom najnižšia znalosť spotrebiteľských práv je medzi mladými ľuďmi.

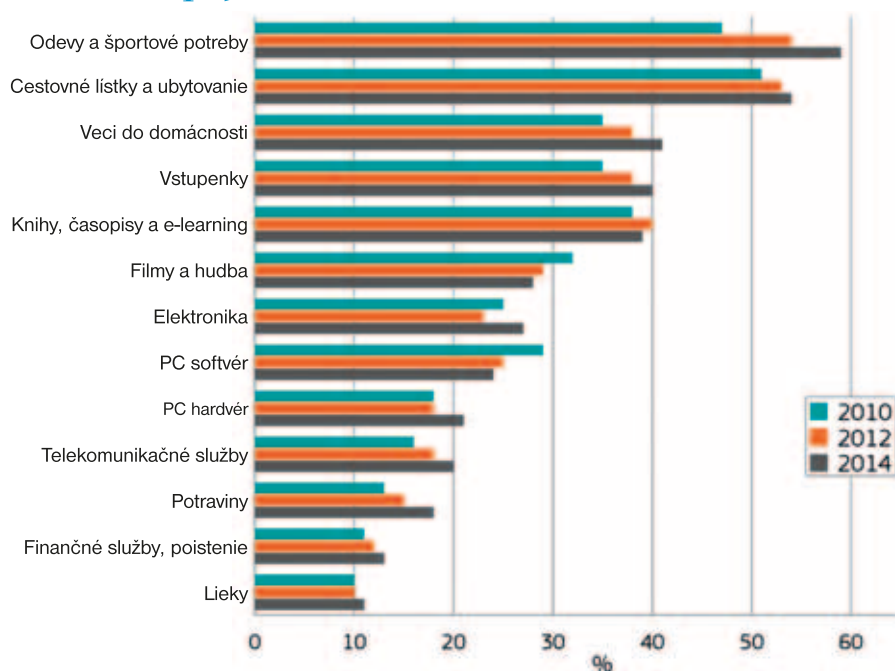
EK bude tiež klásť dôraz na efektívne riešenie spotrebiteľských sporov, pričom by sa malo aj naďalej uprednostňovať mimosúdne riešenie.

Až 69 % Slovákov sa cítilo byť podvedených klamlivou reklamou a 10 % zažilo, že nedoručili tovar.

Ruka v ruku s týmito opatreniami má ísť aj posilňovanie bezpečnosti výrobkov; len 69 % spotrebiteľov v EÚ sa totiž domnieva, že spotrebiteľské tovary na trhu sú bezpečné.

EK

Čo sa nakupuje v EÚ online



Údaje za EÚ-28 (2014); uvádzajú sa % spotrebiteľov nakupujúcich online.
Zdroj: Európska komisia

Pozor na falzifikáty

Falzifikát, alebo hovorovo „fejk“, je napodobenina niečoho, čo niekto vymyslel, vyrobil a, samozrejme, zaplatil.

Väčšina z nás pozná falzifikát pri výrobkoch, ako sú napríklad spotrebná elektronika, oblečenie, kabelky, kozmetika, hračky. Ale falzifikátom môže byť aj veľa iných vecí. Kde sa dajú kúpiť fejky? Nájdete ich na trhu, v ponukách na internete, ale aj v mnohých kamenných obchodoch. Najmä na internete predajcovia ľahko zataja svoju identitu, aby ste nemali možnosť a šancu dopátrať sa, kto vás oklamal.

Môžu aj ublížiť

Veľkým problémom sú napríklad falošné lieky, pretože tu ide o obrovský hazard so zdravím. V napodobeninách sa často objavuje zvýšené množstvo rakovinového formaldehydu. Lieky sú prísne regulované zo zásadných dôvodov. Pri použití takýchto preparátov sa vystavujete nebezpečenstvu a často to môže skončiť fatálne. Nebezpečné pre zdravie sú aj falšovaná kozmetika a potravinové doplnky.

Internet je pre fejky priaznivým prostredím

Internet predstavuje pre falošné výrobky obrovskú príležitosť. Najčastejšie tam nájdete napodobeniny obuvi, voňaviek, krémov, kabeliek. Vyznať sa v ponuke výrobkov a rozlíšiť ich od



napodobením je obvykle veľmi ťažké. Webové stránky sú stále viac a viac prepracovanejšie a dokonalejšie. Predajcovia sa snažia nalákať zákazníka na falošný tovar aj tým, že používajú fotografie originálneho produktu. Stáva sa, že v obaloch od falšovaných balíčkov s cukrovinkami alebo cigaretami nájdú oklamaní zákazníci piesok alebo slamu.

Falošné lieky a prípravky predstavujú vážny útok na ľudské zdravie.

Je tu aj ďalší pohľad: výrobcovia falšovaného tovaru využívajú pracovníkov – často deti, nútiť ich pracovať v neľudských podmienkach za minimálnu mzdu. Zločinci potom zarábajú na predaji falšovaného tovaru toľko ako na predaji nelegálnych drog: podľa údajov OSN viac ako 200 miliárd eur ročne.

Postup a postih pri odhalení falzifikátov

Odhaľovanie falšovaných výrobkov je v prvom rade práca colníkov. Keďže každý colník nie je expert na rozlišovanie napodobenín od originálnych tovarov, stačí, ak má podozrenie, že tovar je falošný, a môže ho zaistiť. Potom kontaktuje držiteľa ochrannej známky či dizajnu, prípadne jeho zástupcu. Najčastejšie sú to advokátske a patentové kancelárie. Od tohto momentu nastupuje držiteľ práva, resp. jeho zástupca. On musí vyhodnotiť, či ide o tovar, ktorý porušuje jeho práva, alebo o originál.

Ak ide o falzifikát, je viacero možností, ako situáciu riešiť. Ak sa držiteľ práva vyjadří, že takýto výrobok porušuje jeho právo, buď podá návrh na súd, aby ten rozhodol, že tovar zaistený colnými orgánmi je falzifikát, alebo sa s dovozcom

dohodne bez súdu. Podozrivý tovar sa následne zničí alebo ho colný úrad môže poskytnúť na humanitárne účely. Toto je však v mnohých prípadoch problematické, pretože tovar musí prejsť cez zdravotné testy a potom treba odstrániť značku – aby neboli porušené práva duševného vlastníctva. To často tovar znehodnotí.

Vyhňte sa fejkom

Porušovanie práv duševného vlastníctva spôsobuje obrovské hospodárske ujmy a rastúci počet falšovaných výrobkov predstavuje hrozbu pre zdravie a bezpečnosť spotrebiteľov. Colné orgány EÚ preto hrajú veľmi dôležitú úlohu pri zabráňovaní dovozu týchto výrobkov na svoje územie.

Spotrebiteľ by sa mal snažiť fejkom sa celkom vyhnúť, najlepšie tak, že bude nakupovať u naozaj overených predajcov v kamenných a online obchodoch.

FR

Foto: TASR

Pozn.: Článok vznikol na báze informačného letáka Finančného riaditeľstva SR a Slovenského združenia pre značkové výrobky.

Čo je na fejku zlé

- Nedosahuje kvalitu, ktorú garantuje značka.
- Nemožno ho reklamovať, nemá záručnú dobu, jeho predajcu už nenájdete.
- Predstavuje ohrozenie zdravia, pretože nespadá pod profesionálnu ochranu a kontrolu.
- Je to „mačka v tmavom vrecí“; netušíte, čo na vás z neho vyskočí.
- Znamená krádež duševného vlastníctva výrobcu a majiteľa značky.
- Financuje sa z neho organizovaný zločin a terorizmus.



Crowdtesting – keď aplikáciu otestuje „dav“

Flexibilná metóda, ako rýchlo otestovať SW, aplikácie či webstránky – ale aj HW a offline produkty.

Crowdtesting (testovanie „davom“) je nový prístup v oblasti testovania, ktorý sa začal rozbiehať v posledných pár rokoch. Staví na metódach crowdsourcingu (získavania zdrojov z „davu“), pričom zahŕňa koncových používateľov v testovacom procese a na distribúciu práce používa online platformy.

Cieľ produktu: čo najlepší zážitok pre zákazníka

Testovacie organizácie obvykle ponúkajú testovanie softvéru, webstránok alebo aplikácií – crowdtesting však možno využiť na testovanie akéhokoľvek offline nástroja alebo zariadenia. Hoci aj kávovaru alebo nejakej používateľskej príručky.

Predstavuje veľmi flexibilnú možnosť, ako získať veľký počet testerov s nespočetným množstvom rozdielnych kombinácií zariadení a operačných systémov, a to v krátkom čase. Čím viac digitálnych styčných miest (telefón, počítač) môže koncový používateľ využiť na prístup k firme, tým dôležitejšia je téma použiteľnosti pre dané spoločnosti. Firmy sa snažia odlišiť od konkurencie tým, že chcú svojmu zákazníkovi cez tieto digitálne styčné body poskytnúť unikátny digitálny zážitok. To je teda tiež dôvod, prečo môže testovanie – a osobitne crowdtesting – priniesť riešenie, ako mať používateľsky prívetivé softvéry.

Kvantita a rôznorodosť zariadení

Pri crowdtestingu neexistuje laboratórium: testerí testujú na vlastných zariadeniach v reálnom prostredí – čo má významný pozitívny efekt z hľadiska výsledkov testu; ukážu sa aj nedostatky, ktoré zvyčajne nie sú odhalené v internom teste. Táto metóda špeciálne vynikne, keď príde rad na testovanie webu a mobilných aplikácií: momentálna rôznorodosť zariadení a technológií, ktoré sa bežne používajú, extrémne sťažuje testovanie tradičnými internými metódami.

Crowdtesting ponúka nevyhnutnú alternatívu, keďže v „dave“ testerov môže byť ľahko dostupná každá cieľová skupina a každé zariadenie. Ľudia z „davu“ (crowd) majú rôzne



demografické atribúty, zručnosti a technické pozadie. Je s nimi možné uskutočniť striktné štruktúrované testy pre IT expertov z povolania alebo, naopak, vykonať exploratívny test či dokonca test použiteľnosti alebo používateľského zážitku s využitím reálnych životných situácií obyčajných ľudí ako koncových používateľov.

Dôkladné testovanie by malo viesť k používateľsky prívetivým produktom.

Základnými typmi testovania pri crowdtestingu sú funkčné testovanie a spomínané testovanie použiteľnosti (usability)/používateľského zážitku (user experience).

Funkčné testovanie

Ako základná časť vývojového procesu je funkčné testovanie zamerané na hľadanie chýb („bugov“) v softvéri. Pre uspokojenie zákazníkov/používateľov softvérov (ku ktorým priradujeme aj webové stránky) je základom to, aby boli bez chýb. Ak sa to počas používania „zrúti“ alebo to obsahuje funkcie, ktoré správne nefungujú, môže to používateľov frustrovať tak, že nebudú pokračovať v procese – či už registrácie alebo dokonca objednávky. Normálne robia všetky spoločnosti takéto typy testovania, ale ak je vývoj v omeškani, testovanie sa skraca a na trhu sa môže objaviť nedokonalé riešenie.

Crowdtesting pomáha organizáciám zvládnuť

tieto kratšie periody a preklenúť požiadavky na ľudské zdroje. Testovacie organizácie ponúkajú crowdtesting ako službu na požiadanie; je extrémne flexibilný v zmysle projektových termínov, počtu testerov a dostupnosti. V podstate môže pre potreby testovania poskytnúť takmer nekonečné množstvo ľudských zdrojov.

Testovanie použiteľnosti/ používateľského zážitku

Testovanie použiteľnosti nie je vždy taký samozrejmy stavebný prvok procesu testovania softvéru ako funkčné testovanie. Musí byť použité v správnom čase, aby bol vývoj lacnejší a rýchlejší. Ak je použiteľnosť produktu dobrá, znamená to v prvom rade, že je bez chýb (bugov). To je fáza, ktorú má pokrytú väčšina firiem. Ale dôležité je tiež to, aby malo používanie vášho produktu ľahký začiatok – pretože máte len pár sekúnd na presvedčenie používateľa (návštevníka), aby zostal pri vašom produkte a neskúsil riešenie od konkurencie.

Dôležité faktory použiteľnosti sú:

1. Schopnosť naučiť sa – používateľ by mal po pár sekundách nadobudnúť pocit „OK, už viem, ako pokračovať a kam kliknúť“.
2. Účinnosť – používatelia by mali jednoducho dokončiť úlohy (pozberaním správnych informácií alebo kúpením produktu, ktorý chcú).
3. Zapamätateľnosť – používatelia by mali získať pocit, pre ďalšiu návštevu aj po niekoľkých mesiacoch, že im je to stále dôverne známe a ľahko použiteľné.
4. Prijemný pocit – čím príjemnejšie to je, tým lepší zážitok to dáva. Takže šanca zaujať používateľa a primäť ho prísť znova narastá.

Testovanie používateľského zážitku má dvojakú identitu: je to zároveň testovanie aj výskum. Ako test to môže byť uskutočnené v normálnom testovacom termíne. V tomto štádiu môžu byť realizované iba malé zmeny v rámci časových obmedzení projektu.

Ak sa pozrieme na test použiteľnosti/používateľského zážitku ako na výskum s cieľom zistiť, ako urobíť daný softvér (web, aplikáciu) použiteľným pre používateľov, to najlepšie, čo môžeme spraviť, je uskutočniť test čo najskôr (napríklad už pri budovaní prototypu). Uskutočnenie user experience testu v ranom štádiu pomôže spoločnostiam ušetriť čas a peniaze, keďže to znižuje počet požiadaviek na zmenu (change requests) v neskoršom procese vývoja.

Michal Matuš, Testbirds, s. r. o.

Ilustračný obrázok: SXC

EÚ ďalej zainvestuje do rozvoja digitálneho trhu

Z európskych štrukturálnych a investičných fondov pôjde v EÚ na investície do kľúčových prvkov jednotného digitálneho trhu viac ako 20 miliárd eur.

Podľa vedúceho Zastúpenia Európskej komisie (EK) na Slovensku Dušana Chreneka sú rozhodujúcimi oblasťami investícií infraštruktúra a digitálne siete – vysokorýchlostné širokopásmové pripojenie. Do týchto oblastí bude smerovať približne 6 miliárd eur.

Na infraštruktúru a broadband pôjde 6 mld. €, na rozvoj produktov, služieb a trhu IKT 10 mld. €.

Vo všeobecnosti môžeme do oblasti digitálnych technológií zaradiť: úroveň internetového pripojenia, internetové zručnosti, online činnosti (od sledovania správ až po nakupovanie), rozvoj kľúčových digitálnych technológií (elektronické

faktúry, služby cloudu, e-obchod) a digitálne verejné služby ako e-Government a e-Health.

Stimulovať firmy aj rozvoj e-administratívy

„Až 10 miliárd eur sa bude investovať do digitálneho hospodárstva na rozvoj produktov a služieb informačných a komunikačných technológií a rozšírenie trhu elektronického podnikania,“ povedal D. Chrenek na konferencii Jednotný digitálny trh – príležitosti pre Slovensko. „Viac ako dve miliardy eur pôjdu na rozširovanie online služieb v oblasti elektronickej verejnej správy, elektronickej zdravotníctva a elektronickej justície,“ pokračoval.

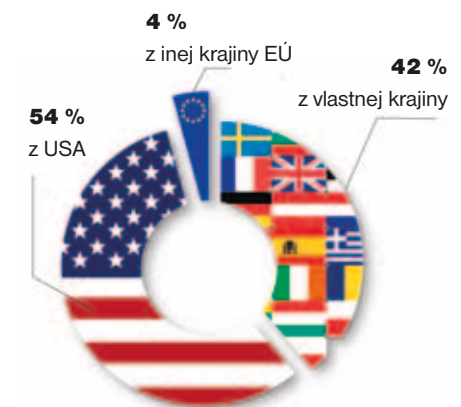
Ako dodal, odstránenie bariér na digitálnom trhu podľa neho pomôže európskej aj slovenskej ekonomike. Slovenský trh je relatívne malý, preto by bolo dobré, aby firmy mohli expandovať na väčší európsky trh bez zbytočných prekážok a obmedzení.

IT zručnosti a slabé stránky na Slovensku

Slovensko má podľa slov vedúceho EK v SR aj relatívne vysoký počet IT expertov, a to 2,2 % populácie. „Máme aj viacero špičkových IT firiem. Mnohé elektronické služby v súkromnom sektore fungujú spoľahlivo a ľudia im dôverujú. Slovenské firmy len mierne zaostávajú za celoeurópskym priemerom pri predaji cez internet, keď

ta v EÚ dosahuje 15 %, ale v SR 11 %. Kde však naozaj zaostávame, je pokrytie územia modernými sieťami, či už fixnými širokopásmovými alebo mobilnou 4G sieťou, ku ktorej má prístup zatiaľ iba 25 % ľudí,“ informoval, s tým, že európsky priemer pokrytia 4G je takmer 60 % populácie. Zdôraznil zároveň, že nedostatočné je aj využívanie e-Governmentu, keď v EÚ je 33-percentné, ale v SR len 20-percentné. Slabšia je aj elektronizácia verejnej správy. „V porovnaní s ostatnými krajinami EÚ pri rozvoji digitálnej spoločnosti bolo Slovensko zaradené na 20. miesto, čo je určite výzvou pre ďalšie zlepšenie,“ konštatoval šéf Zastúpenia EK. **TA**

Európania využívajú digitálne služby:



Optika je u nás štandard.
Vďaka FTTH rýchlosťou svetla až k vám domov.

IT odvetvie, digitálny trh a problém s HR

V blízkej budúcnosti sa na 90 % nových pracovných pozícií budú vyžadovať znalosti z IT. Bude dosť ľudí, ktorí ich majú?

Sektor informačných a komunikačných technológií (IKT) dnes na Slovensku zamestnáva 2,3 % všetkých zamestnancov. „IKT sektor je odvetvím, ktoré dnes už úzko súvisí so všetkými ostatnými odvetviami. Len ťažko si vieme predstaviť bez technológií zdravotníctvo či strojárstvo,“ konštatoval prezident IT Asociácie Slovenska (ITAS) Mário Lelovský.



Podpora IT priemyslu od štátu prinesie hospodárstvu synergický efekt.

Ako potvrdzuje štúdia spoločnosti INESS Consult, firmy z tohto odvetvia platia v pomere k svojej veľkosti najviac daní z príjmov právnických osôb, a to až 8,6 %. Zamestnanci IKT spoločnosti majú najvyššie platy, a teda platia najviac daní z príjmov a odvodov.

IT špecialistov budú potrebovať všetky firmy

Chronickým problémom v tomto odvetví je nedostatok kvalifikovaných pracovníkov. „Dopyt po zamestnancoch až štyrikrát preyšuje ponuku a IKT tak v podstate nepozná ani pojem nezamestnanosť,“ povedal Radovan Ďurana zo spoločnosti INESS Consult. „Číslo, ktoré si zaslúži pozornosť, je fiskálna návratnosť dotácií. Napríklad v automobilovom priemysle je až

šestkrát dlhšia ako v IKT odvetví, a tak máme pocit, že z IKT sektora – obrazne – visí ovocie, ktoré ako keby nikto nechcel pozbierať,“ dodal. Nedostatok špecialistov postihuje nielen sektor samotný, ale predstavuje potenciálnu hrozbu pre všetky podniky na Slovensku. Nebudú totiž schopné dostatočne zabezpečiť svoju digitálnu transformáciu. IT Asociácia Slovenska preto v spolupráci s firmami pripravila projekt ITAS DSM Roadshow 2016, ktorý majiteľom a riaditeľom slovenských firiem (mimo IT sektora) vysvetlí potenciál aj riziká, ktoré prináša jednotný digitálny trh EÚ, resp. nedostatočná prípravenosť naň. Pritom ukáže riešenia aj spôsoby financovania zo štátnych podporných zdrojov.

Vzdelávanie a monitorovanie

Ďalším pilierom a potenciálnou príležitosťou na rozvoj sú digitálne znalosti občanov. Mladá generácia predstavuje budúcnosť ekonomiky, preto bude ITAS s podporou Európskej komisie pôsobiť výučbovými aktivitami v rámci programu eSkills for Digital Jobs – IT Fitness test. Jeho cieľom je zistenie úrovne elektronických

zručností obyvateľstva a zároveň informovanie jednotlivých vekových skupín o digitálnych zručnostiach, ktoré vyžadujú zamestnávateľia.

Štvornásobný previs dopytu nad ponukou na prácu v IT je výzvou na riešenie.

„Zabezpečenie výchovy a vzdelávania budúcich IKT špecialistov však neleží iba na našich ramenách. Keďže reprezentujeme priemysel s najväčšou pridanou hodnotou, ktorá má predikovaný najväčší rast, IKT odvetvie by malo byť v centre záujmu vlády – súčasnej aj budúcej,“ vyzýva M. Lelovský. Tejto problematike bol venovaný aj 13. ročník konferencie IT Summit s podtitulom „Postavenie a budúcnosť IKT sektora na Slovensku“, ktorý sa uskutočnil v októbri v Bratislave.

GB/JF

Ilustračné foto: TASR

IT firmy, ktoré rastú o stovky a tisíce percent

V rebríčku päťdesiatich najrýchlejšie rastúcich technologických spoločností v strednej Európe CE Technology Fast 50 sa umiestnilo päť firiem zo Slovenska. Rebríček zostavuje poradenská spoločnosť Deloitte na základe rastu výnosov firiem za posledné štyri roky. Zo slovenských spoločností v ňom najvyššiu priečku obsadila spoločnosť BSP Applications špecializujúca sa na užívateľské aplikácie a správu dokumentov.

Tento nováčik dosiahol za vykazované obdobie 1 004-percentný rast a obsadil celkovo 4. miesto v regióne.

Druhá medzi slovenskými firmami je internetová spoločnosť Visibility (celkovo 17.) s mierou rastu 543 %. Tretia bola Pixel Federation (29.) so 407-percentným rastom. CEIT Technical Innovation zameraná na inovatívne riešenia pre priemysel obsadila v rebríčku 31. priečku s rastom 387 %. Päticu uzatvára košická firma Promiseo s 32. miestom a štvorročným rastom 382 %.

Priemerná miera rastu výnosov 50 najrýchlejšie

rastúcich technologických spoločností v strednej Európe bola na úrovni 560 % (pred rokom však až 698 %). Vôbec najvyšší priemerný rast zaznamenali v roku 2012, a to 1 026 %.

Prvé miesto v celkovom rebríčku obsadila česká softvérová spoločnosť Simplity, ktorej štvorročná miera rastu výnosov dosiahla 1 971 %. Po nej nasledujú Skycash Poland zaoberajúci sa bezpečnosťou mobilných platieb (1 665 %) a maďarská internetová realitná firma Szallas.hu (1 209 %).

HK

Kovový a nabitý funkciami



Nový smartfón Huawei G8

Tretí najväčší výrobca smartfónov, spoločnosť Huawei, uviedol na slovenský trh nový celokovový smartfón Huawei G8. Má štíhle telo s rozmermi iba 152,5 × 76,5 × 7,5 mm. Vyniká najmä 5,5-palcovým Full HD displejom, osemjadrovým procesorom Qualcomm Snapdragon 615 (t. j. 4 × 1,5 GHz a 4 × 1,2 GHz) a grafickým akcelerátorom Adreno 405.

Nový G8 má vstavaný 13 MPx zadný a 5 MPx predný fotoaparát, druhú generáciu snímača odtlačkov prstov pre lepšie zabezpečenie, navigačnú podporu Glonass a duálnu anténu.

Beží na OS Android 5.1 s najnovšou grafickou nadstavbou EMUI 3.1 od Huawei, pričom disponuje 32 GB pamäte ROM a 3 GB pamäte RAM. Batéria vydrží viac ako dva dni bežnej prevádzky na jedno dobitie.

VN

Šiesta generácia procesorov Intel

Na slovenský trh vstupujú procesory Intel Core šiestej generácie s kódovým označením Skylake. Okrem vyššieho výkonu a energetickej

efektivity ponúkajú interaktívnejšiu prácu s počítačom. V ponuke budú v najširšej škále zariadení, od ľahko prenositeľného „compute stick“ cez počítače typu 2-v-1 a zariadenia All-in-One až po mobilné pracovné stanice. Vďaka širokému spektru výkonov a typov si asi každý nájde to svoje riešenie „na mieru“.

Zariadenia s novými procesormi uvádzajú na trh globálni výrobcovia ako ASRock, Acer, Asus, Dell, HP, Lenovo a MSI, a to súčasne so značkami lokálnych predajcov Agem, Alza (GameBox), AT Computers (Comfor) či eD Systém (Lynx).

Online pripojenie cez elektrickú zásuvku

Dobry prístup k sieti v každej miestnosti aj bez ťahania nových káblov a zvyšovania výkonu wi-fi zabezpečia štyri nové modely PowerLine od D-Link. Na prenos dát využijú existujúce vodiče elektrického rozvodu v stenách a elektrickú zásuvku. S pomocou technológie AV2 to zvládnu rýchlosťou až 1 000 Mb/s – rovnako ako klasický Gigabit Ethernet.

PowerLine šíruje dáta, aby bolo zaručené, že nikto napr. v susednom byte nebude môcť čítať e-maily alebo sledovať internet používateľa. Rýchle pripojenie cez elektrickú zásuvku je vhodné najmä pre aplikácie s vysokými nárokmi na kvalitu a množstvo prenášaných dát, napríklad streamovanie videa, online hry alebo prenos veľkých súborov.

JR



Viac flash pamätí pre nové iPhone

iPhone 6 lámal predajné rekordy už v prvom týždni predaja s viac ako 13 miliónmi kusov. Spoločnosť Apple očakáva, že predaj dosiahne do konca roku až 75 miliónov iPhoneov. Tento vývoj vytvára aj silný dopyt po kompatibilných doplnkoch so zaručenou kvalitou príslušenstva. Spoločnosť Adata preto oznámila rozšírenie svojho produktového portfólia o nový rad periférií, najmä flash pamätí, pre Apple.

Tento taiwanský výrobca chce ďalej vytvárať multifunkčné mobilné doplnky, pričom na ich integráciu s platformou Apple využije svoje znalosti z oblasti technológií pamätí a dát. Prijme aj nových špecialistov. Plánuje tiež rozšíriť predajné kanály s cieľom stať sa jedným z popredných autorizovaných dodávateľov Apple príslušenstva na svete.

JR

„Smart“ klávesnica pre iPad Pro

Svoje prvé príslušenstvo navrhnuté špeciálne v spolupráci so spoločnosťou Apple predstavila spoločnosť Logitech. Spoločne vytvorili kryt s podsvietenou klávesnicou Logi Create Backlit Keyboard Case a ochranné puzdro so stojanom Logi Create Protective Case.

Ide o efektívne funkčné doplnky pre nový tablet iPad Pro, ktoré vychádzajú z jeho estetiky. Zároveň ide o prvú klávesnicu od externého dodávateľa, ktorá využíva nové rozhranie Smart Connector. Vďaka nemu sa klávesnica automaticky zapne a bezpečne spojí s iPadom Pro, hneď ako je uvedená do polohy na písanie – nie je nutné ju párovať cez Bluetooth. Dobíjanie je tiež riešené prepojením klávesnice priamo na iPad.

JR

S nami nemáte čo stratiť.



U nás nestrácate prechodom na digitálnu televíziu výhody analógovej.



Kiska o e-Governmente: Obrovské zákazky so žalostným výsledkom

Minulo sa 900 miliónov a občania sú stále poštarí, vytkol kapitánom IT

Prezident SR Andrej Kiska vystúpil na jesennom kongrese ITAPA s tvrdou kritikou pomerov, ktoré súvisia s budovaním e-Governmentu a čerpaním prostriedkov. Prinášame podstatnú časť jeho prejavu.

Rád by som vyslovil uznanie ľuďom, ktorí sa už 14 rokov snažia niečo urobiť v oblasti e-Governmentu, podporujú záujem o túto tému na Slovensku a propagujú úspešné projekty. Za snahu tlačím na to, aby Slovensko bolo modernou krajinou 21. storočia, vám patrí aj moja vďaka. Zároveň by som sa chcel poďakovať všetkým ľuďom prítomným dnes tu v sále, ktorí sa každý deň poctivo a zodpovedne snažia zlepšovať fungovanie svojich úradov. A hľadajú spôsob, ako efektívne a rozumne využiť nové technológie na zlepšenie služieb pre občanov a podnikateľov, ktoré im šetria čas aj náklady a robia život jednoduchší.

Ani stovky miliónov eur nestačili na to, aby sa naplnili základné ciele programu OPIS.

Slovensko môže byť lídrom v modernizácii verejných služieb. Boli sme napríklad jednou z prvých krajín EÚ, ktorá umožnila pripomenovanie zákonov verejnosťou ešte pred tým, než o nich rozhodovala vláda. Môžem uviesť ďalší príklad – zákon o slobodnom prístupe k informáciám, ktorý oslavuje tento rok 15. výročie. Okrem toho, že skutočne zlepšil prístup ľudí k informáciám o činnosti verejnej správy, nashartoval alebo bol základom pre ďalšie užitočné projekty – od elektronických rokovaní vlády až po povinné zverejňovanie zmlúv na internete.

Ciele OPIS-u sú nenaplnené, lebo politici zlyhali

Toto všetko sú príklady, že na Slovensku vieme urobiť skok dopredu, prinášať dobré nápady a užitočné riešenia. O to nepochopiteľnejšie je preto zlyhanie štátu, ktorého sme všetci



svedkami. Operačný program informatizácie spoločnosti, ktorý Slovensko spustilo v roku 2007, mal veľké ambície a ešte väčší rozpočet. Dnes, po ôsmich rokoch, je jasné, že štátu sa podarí splniť presne polovicu zadania – minúť takmer 900 miliónov eur. Minúť ich často ne-transparentne a v mnohých prípadoch bez akéhokoľvek úžitku.

Je pravdou, že v niektorých oblastiach sa podarilo urobiť zmenu. Do praxe sa uviedli elektronické služby, zdigitalizovali a zjednotili sa dôležité dáta, odbúrala sa časť administratívy. Za to patrí vďaka tým, ktorí sa na tom podieľali. Ale ani stovky miliónov eur nestačili zodpovedným na to, aby naplnili základné ciele, ktoré si sami určili.

Slovensko.sk neznižuje byrokraciu

Napríklad princíp „jedenkrát a dost“. Vďaka nemu ľudia nemali opakovane poskytovať úradom tie isté údaje dookola. Ale celá dobrá myšlienka sa utopila v tradičnom štátnom rezortizme a obrovských zákazkách s nezrozumiteľným zadaním a žalostným výsledkom. Namiesto proaktívnych služieb verejnej správy občania a podnikatelia na Slovensku naďalej robia poštarov medzi úradníkmi. Toľko propagovaná webstránka slovensko.sk nie je prehľadným portálom elektronických služieb štátu, ale smutným internetovým pomníkom neprijateľného rozsahu byrokracie, ktorému musia ľudia naďalej čeliť.



Nedávno som bol v Estónsku. Keď som videl, ako to funguje tam, a potom som sa šiel pozrieť na slovensko.sk, nenapadlo mi iné slovo ako „hanba“.

V Estónsku založíte firmu cez internet do 15 minút. Až 98 percent daňových priznaní pri dani z príjmu podávajú Estónci elektronicky. A slovo „podávajú“ je nepresné, keďže vo väčšine prípadov len potvrdzujú automaticky vyplnené údaje. Na prihlasovanie do množstva elektronických služieb vrátane e-Healthu potrebujú len jeden doklad – občiansky preukaz – či iba mobilný telefón.

Zmeniť myslenie a prístup k projektom

Žiaľ, po ôsmich rokoch projektu informatizácie spoločnosti sa Slovensku nepodarilo dobehnúť svetových lídrov v tejto oblasti. Nedokázalo sa inšpirovať ich úspechom ani poučiť sa z ich chýb. Nedokázalo dotiahnuť potrebné reformy verejnej správy. Nezmenilo sa na modernú krajinu s dobrými a jednoduchými službami pre svojich občanov. A ak dnes na Slovensku vznikajú zárodoky inovatívneho IT priemyslu, nie je to vďaka štátu a jeho projektu informatizácie spoločnosti, ale napriek tomu.

Mohli by sme tu stráviť hodiny a hodiny času menovaním úspešných služieb, ktoré v iných krajinách fungujú dobre a na Slovensku vôbec alebo zle. Ale dôležitejšie je, čo tieto skúsenosti potvrdzujú. Ukazujú nám, že to, čím sa Slovensko musí inšpirovať v prvom rade, nie sú ani technické riešenia, ani informačné systémy, ale je to spôsob rozmýšľania o modernizácii krajiny a spôsob riadenia projektov, ktoré majú tento cieľ naplniť. Ak nechce Slovensko zopakovať fiasko z prvého kola využitia eurofondov na informatizáciu spoločnosti, zmena musí nastať v hlavách zodpovedných ľudí, zodpovedných politikov. Ak sa tak nestane, ďalšie stovky miliónov eur budú premrhané zbytočne.

Zodpovednosť a otvorenosť

Úspešná, skutočne užitočná modernizácia a informatizácia spoločnosti musí byť podľa mňa založená na troch princípoch. Po prvé, vyžaduje si jasne určenú politickú zodpovednosť a sústredený záujem najdôležitejších politických lídrov v krajine. Po druhé, musí sa orientovať na zrozumiteľné a merateľné výsledky,



Andrej Kiska v mekke e-Governmentu: s estónskym prezidentom Toomasom Hendrikom Ilvesom na startupovom seminári v Talline, október 2015.

ktoré zjednodušujú život občanov a podnikateľov. A musí byť založená na otvorenosti, transparentnosti a zapojení čo najväčšieho počtu inovatívnych profesionálov a firiem.

Myšlienka oslobodiť ľudí od opakovaného doručovania svojich dát úradom sa utopila v rezortizme.

Asi sa zhodneme, že dnes nie je technologický problém uchopiť v štáte takmer čokoľvek, akúkoľvek agendu, a prevetrať ju, či ešte spĺňa svoj zmysel a účel. Súčasná situácia, keď zopár firiem ovládlo prípravu strategických dokumentov, definíciu projektov, verejné obstarávanie a celú realizáciu verejných investícií so žalostným výsledkom, je preto predovšetkým zlyhaním štátu. A je úlohou politikov to napraviť – riadiť celý proces tak, aby fungoval ako protiváha všadeprítomného rezortizmu, záujmov úradov a ich obchodných partnerov.

Jasné kritériá úžitku

S tým súvisí aj schopnosť orientovať sa na zrozumiteľné a merateľné výsledky pre občanov a podnikateľov. Keď hovoríme o kvalite zdravotníctva a jeho schopnosti liečiť pacientov, úspešnosť nemeríme počtom prístrojov v nemocniciach, ale zdravotným stavom ľudí alebo vekom dožitia. Keď hovoríme o kvalite vzdelávania, úspešnosť nemeríme počtom škôl a pedagógov, ale výsledkami študentov

a ich schopnosťou uplatniť sa v profesionálnom živote.

Bolo by preto načase prestať merať úspešnosť informatizácie Slovenska počtom datacentier, ktoré sa tu postavili, výškou investícií do infraštruktúry alebo rozsahom byrokracie, ktorú štát podľa záujmov jednotlivých úradov – aj to nie veľmi úspešne – presunul z papiera na internet. Tieto často nezmyselné investície by možno mohli byť zaujímavé pre orgány činné v trestnom konaní, ale nie sú žiadnym kritériom úžitku pre ľudí na Slovensku.

Informatizácia nie je len o prihlasovaní sa na nejaký portál a možnosti všeličo vybaviť cez internet. Modernizácia a informatizácia by mali byť predovšetkým o znižovaní spleti povinností a služieb, v ktorých občan a podnikateľ je ten, kto ťahá za kratší koniec. Úspešnosť informatizácie by sa mala merať tým, koľko ľudí využíva elektronické služby, koľko času a peňazí tým ušetria, ale aj tým, koľko byrokracie sa podarilo odbúrať.

Outsourcovať a dať šancu nápadom

A napokon, úlohou štátu v informatizácii už dávno nie je iba snaha zavádzať elektronické služby všetkého druhu. Na to nemá žiadna ekonomika dostatok peňazí.

Namiesto toho sa štát musí sústrediť na to, aby dal transparentne k dispozícii všetky dáta, ktoré môže poskytnúť. A ich využívanie – s výnimkou svojich dôležitých kompetencií – ponechať na tých, pre ktorých sú užitočné. Na Slovensku je dostatočný počet kvalifikovaných ľudí s nápadmi aj potrebným nadšením. To, ako títo šikovní ľudia dokážu dáta využiť, spracovať, zhodnotiť a interpretovať – to robí z krajín lídrov a ľuďom prináša novú kvalitu.

Andrej Kiska,
prezident Slovenskej republiky
(Z vystúpenia na medzinárodnom kongrese ITAPA, Bratislava, november 2015)
Krátene; titulky, perex
a medzititulky: redakcia.
Obrázky: TASR, SXC,
Kancelária prezidenta SR



Slúchadlá aj ako štýlový doplnok



Sony uviedla na trh monochromatické slúchadlá Sony h.ear, ktoré okrem funkcionality poskytujú aj výrazné, osobitné štýlové vyhotovenie. Stávajú však najmä na kvalite a prémiovom hudobnom zážitku. Vďaka technológii High-Resolution Audio počujete aj najjemnejšie detaily vašich obľúbených skladieb, ktoré budú znieť v štúdiovej kvalite zvuku.

Dialkové ovládanie a mikrofón integrované v kábli umožnia po pripojení k smartfónu ovládať funkcie prehrávania hudby a volania. Aplikácia Smart Key zabezpečí rozšírenú funkcionality. Variant slúchadiel do uší (in-ear) MDR-EX750NA disponuje digitálnou technológiou na potlačenie okolitých ruchov, tzv. Noise Cancelling. **VN**

Inteligentnejšie kamery

Nový balík AXIS Guard Suite s aplikáciami na analýzu videa rozširuje portfólio riešení videomonitoringu Axis. Zákazníkom zabezpečí lepšiu, cenovo výhodnejšiu a bezpečnejšiu ochranu.

Aplikácie sú k dispozícii pre najrôznejšie potreby monitoringu a dobre dopĺňajú širokú ponuku sieťových kamier Axis. Dajú sa tiež ľahko integrovať v rámci riešenia AXIS Camera Station – systému riadenia videa VMS (video management system) optimalizovaného pre sieťové videoprodukty. Kamery tak možno premeniť na ešte výkonnejšie zariadenia, takže aj malé a stredné podniky môžu využívať ich schopnosti účinnej detekcie pohybu, a to s menším počtom falošných poplachov aj nezachytených udalostí. **JR**

Interaktívne centrum

Lenovo

V Stuttgarte v novembri otvorili nové centrum Enterprise Briefing Center (EBC) pre región EMEA (Európa, B. východ a Afrika). Centrum vybavené najnovšími prezentačnými technológiami bude poskytovať pohodlné a interaktívne diskusné prostredie pre klientov a partnerov firmy. Môžu sa odtiaľ spájať s jej expertmi a výkonnými pracovníkmi.

Jeho prevádzka má demonštrovať potenciál a odborné znalosti spoločnosti Lenovo a ukázať ju ako dôveryhodného partnera v podnikaní podporujúceho firmy v regióne. EBC bude tiež hostiť celé portfólio seminárov a odborných podujatí. **VN**

Ocenenia roka pre Innovatrics a Sygic

Neformálne združenie slovenských žurnalistov a členov profesijných združení v oblasti IT a telekomunikácií vyhlásilo za IT firmu roka 2015 spoločnosť Innovatrics, s. r. o., ktorá vyvíja a dodáva softvérové riešenie pre biometrické projekty. Dodáva napríklad systém na rozpoznávanie a registráciu ľudí podľa biometrických prvkov.

V kategórii IT Osobnosť roka sa víťazom stal Michal Truban zo spoločnosti Websupport.

V kategórii IT Projekt roka ocenenie získal projekt Sygic Car Navigation – hybridná navigácia pre prepojené vozidlá, tzv. connected cars. IT Produktom roka sa stal produkt ePobočka spoločnosti Asseco Central Europe. Ide o systém poskytujúci online nepretržité služby pre klientov Všeobecnej zdravotnej poisťovne.

Ceny odovzdali na výročnom podujatí slovenskej komunity informačných technológií a telekomunikácií IT Gala. **JF**

Taška, desiatka a tablet

Papier je síce trvalá hodnota, avšak pokrok v technológiách dokáže meniť aj školské triedy na bezpapierové pracoviská. Tablety si už dávno našli cestu do školských lavíc. Majú vlastností, vďaka ktorým dokážu byť pre papier minimálne vyrovnaným konkurentom, a v mnohých veciach klasické zošity prekonávajú.

Zaujímavým školským pomocníkom je aj Asus ZenPad, ktorý je lepší ako zošit nielen preto, že sa nekrčí. Zabudovaná aplikácia SuperNote umožní školákovi robiť poznámky ručne aj pomocou pera s dotykovým koncom. Rozhranie systému Android s názvom ZenUI je víťazný pripomienkovač. Majiteľ tabletu má na výber



Asus ZenPad

množstvo aplikácií na štúdium, prácu aj na zábavu. **VN**

Cenu ITAPA 2015 získali ID karty a e-matrika

Elektronické identifikačné (ID) karty a elektronická matrika sú dva víťazné projekty súťaže Ceny ITAPA 2015, ktoré šetria čas občanov a peniaze štátu. Jedenásťčlenná odborná porota vybrala z 25 prihlásených projektov. Elektronické ID karty ocenili v kategórii Nové služby. Ide o to, že napríklad aktivovaný občiansky preukaz s čipom umožňuje ľuďom vybaviť množstvo úradných záležitostí online – bez toho, aby museli chodiť na úrady.

Porota ocenila aj projekt Elektronizácia služieb

matriky v kategórii Zlepšovanie procesov. Dnes už existuje centrálna evidencia s desiatkami miliónov záznamov, do ktorej môžu úradníci vstúpiť a poskytovať matričné údaje občanom rýchlo a prakticky odkiaľkoľvek. V rámci súťaže ITAPA udelili aj Cenu Rádia Slovensko, o ktorej rozhodli poslucháči. Zvíťazili Elektronické služby Ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny SR, vďaka ktorým možno prostredníctvom počítača vybaviť 39 rôznych služieb v oblasti sociálnych dávok. **GB**

Smartfóny HTC v oranžovom

HTC ohlásila uzavretie dohody o spolupráci s operátorom Orange Slovensko, ktorého ponuku obohatili o i. dva špičkové smartfóny tejto značky. Pre používateľov, ktorí hľadajú výkon v kompaktnom balení, je určený HTC One mini 2 s 4,5" HD displejom s rozlíšením 720p a operačným systémom Android



HTC One M9

4.4 s nadstavbou HTC Sense 6 a HTC BlinkFeed.

Druhou novinkou je vlajková loď HTC One M9 s prepracovaným jednoliatym kovovým dizajnom, ktorý je zvýraznený efektným farebným dvojtónom. Ponúka bohatú multimediálnu výbavu, fotoaparát s 20 MPx a možnosťou nahrávať videá v 4K rozlíšení. **VN**

Ovládajte vykurovanie na najvyššej úrovni

Novodobé trendy v stavebníctve smerujú k úsporám, aj preto je regulácia vykurovania už bežným štandardom.

Do efektívnej regulácie vykurovania nemusíte investovať celý majetok. Nezáleží pritom na tom, či vykurojete elektrickým podlahovým kúrením alebo radiátormi.

Tepelný komfort za prijateľnú cenu

V prípade elektrického podlahového vykurovania je vykurovacím telesom celá podlaha. Teplota vo výške hlavy je o 2 až 3 °C nižšia ako teplota podlahy, čo dokonale vyhovuje ľudskej fyziológii.

Zároveň platí, že zníženie teploty vo vykurovanom priestore o 1 °C ušporí približne 6 % energie. V tomto prípade je dosiahnutá úspora energie až 12 – 18 %. Elektrické podlahové vykurovanie je cenovo výhodnou a praktickou alternatívou tradičného vykurovania. „Netreba investovať do kotla, technickej miestnosti alebo plynovej prípojky a nezaberá miesto v interiéri. Takisto odpadáva aj každoročná povinná prehliadka kotla,“ vysvetľuje Dušan Lašák zo spoločnosti Danfoss.

Vykurovaná podlaha vytvára fyziologicky vhodné tepelné pomery a výrazne šetrí energiu.

Prevádzkové náklady možno vďaka účinnému systému regulovania teploty udržiavať na nízkej úrovni. Majitelia nízkoenergetických, ale aj bežných stavieb sa zhodujú, že elektrické podlahové kúrenie možno používať ako dostatočný a jediný zdroj tepla v domácnosti.

Nadčasový dizajn do každého interiéru

Mechanické a elektronické termoregulačné hlavice sú riešením, ktoré vedie k regulácii vykurovania v byte, rodinnom dome či komerčnej prevádzke bez starostí. „Ak ste vymenili okná, zateplili ste a máte nový kotol, ešte stále môžete



ušetriť na energii. Správnu reguláciu vykurovacej sústavy môžete šetriť od 23 do 46 % nákladov na vykurovanie,“ hovorí D. Lašák.

Hlavice na vykurovacie telesá – radiátory – možno jednoducho inštalovať kdekoľvek bez ohľadu na to, či ide o novostavbu alebo o staršiu budovu. Najvyššiu triedu predstavujú termostatické hlavice so systémom bezdrôtového riadenia, prepojeným s centrálnym dotykovým panelom. Ponúkajú tiež možnosť regulovať teplotu v dome cez internet.

Moderné termostaty pre vyššie úspory

Nevyhnutnou súčasťou elektrického podlahového vykurovania sú termostaty, pomocou ktorých môžete regulovať teplotu v každej miestnosti samostatne. Prevádzkové náklady sa tak znížia na minimum. Moderné inteligentné časovače umožňujú týmto spôsobom ušetriť až o 20 % elektrickej energie viac.

Súčasný trh s termostatmi ponúka aj moderné bezdrôtové systémy regulácie, ktoré šetria vaše peniaze a efektívne riadia vykurovanie bez toho, aby ste na to museli myslieť. Dômyselné spojenie časovača s termostatom a inteligentným programom prináša maximálny komfort riadenia z jedného centrálného miesta v dome. Vďaka jednoduchému systému bezdotykového

ovládania môžete regulovať teplotu v domácnosti v každej miestnosti samostatne, bez nutnosti inštalácie ďalších termostátov.

ZB
Foto: Danfoss



V. Hudák: Slovensko má správny energetický mix

Dostavba Mochoviec posilní postavenie SR v európskej energetike

Energetika predstavuje azda najdôležitejšiu agendu rezortu hospodárstva. Minister Vazil Hudák nastúpil na jeho čelo s konkrétnymi predstavami v tejto oblasti.

• Ktoré priority chcete presadzovať v energetickom odvetví Slovenskej republiky?

Vo všeobecnosti je tu strategickým cieľom dosiahnuť konkurencieschopnú nízkouhlíkovú energetiku, ktorá bude schopná zabezpečiť bezpečnú, spoľahlivú a efektívnu dodávku všetkých foriem energie. A to za prijateľné ceny, s prihliadnutím na ochranu odberateľa a trvalo udržateľný rozvoj.

Prioritami sú najmä optimálny energetický mix, zvyšovanie bezpečnosti dodávok energie, diverzifikácia energetických zdrojov a prepravných trás, energetická efektívnosť a znižovanie energetickej náročnosti. Zameriame sa aj na ochranu zraniteľných odberateľov a primeranú proexportnú bilanciu v elektroenergetike. Pokiaľ ide o zdroje, významnou prioritou zostáva využívanie jadrovej energie ako bezuhlíkového zdroja elektriny. Tiež bude pokračovať podpora vysokoúčinnnej kombinovanej výroby elektriny a tepla.

• Na prvom mieste ste uviedli optimálny energetický mix. Aký pomer jednotlivých zdrojov je podľa vás vhodný pre našu krajinu zo stredno- či dlhodobého hľadiska?

Slovensko má optimálny energetický mix už v súčasnosti, čo znamená, že má vyvážený podiel jadra a fosílnych palív. Zložky nášho energetického mixu majú takéto zastúpenie: zemný plyn 28 %, jadrové palivo 24 %, uhlie 20 %, ropa 19 % a obnoviteľné zdroje vrátane vodných elektrární 9 %.

Koncepcia rozvoja energetiky je zameraná na optimalizáciu energetického mixu z hľadiska energetickej bezpečnosti. Snahou nášho ministerstva je teda vytvárať podmienky pre rovnomené zastúpenie jednotlivých zložiek v energetickom mixe.



• Podniky sa sťažujú na neúmerne vysoké ceny energií, ktoré sťažujú ich medzinárodnú konkurencieschopnosť. Ako chcete vplývať na cenovú politiku?

Uvedomujeme si problematiku dopadu cien energií vo vzťahu k zachovaniu konkurencieschopnosti spoločnosti. Z tohto pohľadu považujeme za jednu z dôležitých povinností štátu vytvárať podmienky pre zabezpečenie stabilného, predvídateľného a transparentného regulačného rámca. Ide o udržanie konkurencieschopnosti priemyslu, zachovanie výroby a zamestnanosti.

Prijaté opatrenia v zákonoch o energetike, ako aj v zákone o regulácii vytvorili predpoklady na stabilitu a znižovanie cien energií. To potvrdzuje súčasný vývoj, teda pokles cien elektriny aj plynu pre konečného spotrebiteľa. Pri elektrine sa prejavil nielen pokles cien na burze, ale aj zníženie sieťových poplatkov.

Chceme však poznamenať, že v oblasti cien energií je priestor pre Ministerstvo hospodárstva SR značne limitovaný. Kompetentným orgánom pre túto oblasť je nezávislý Úrad pre reguláciu sieťových odvetví.

• Môžete priblížiť kroky vášho rezortu na stimulovanie energetických úspor?

Naše ministerstvo zaviedlo legislatívny rámec, ktorý stimuluje energetickú efektívnosť. Je zameraný najmä na manažment energetických služieb, vypracovanie energetických auditov, zavedenie dobrovoľných dohôd a poskytovanie informácií spotrebiteľom o ich spotrebe.

Rezort spolupracuje pri príprave operačného programu Kvalita životného prostredia, ktorý umožňuje finančnú podporu uvedených opatrení. V spolupráci so Slovenskou inovačnou a energetickou agentúrou poskytujeme subjektom a spotrebiteľom informácie o možnostiach dosahovania úspor energie.

• Aká bude pozícia vlády a jej požiadavky voči novému majoritnému akcionárovi Slovenských elektrární – nech ním bude ktokoľvek?

Strategický záujem vlády Slovenskej republiky spočíva v dokončení 3. a 4. bloku jadrovej elektrárne Mochovce. Vláda už v minulosti vyjadrila vážne znepokojenie nad neuspokojivým stavom dostavby Mochoviec 3 a 4 – postupne vyvíjala aktivity a kroky k náprave.

Dostavba Mochoviec predstavuje v súčasnosti jednu z najväčších investícií v strednej Európe, viaže na seba tisíce kvalifikovaných pracovních miest a posilní aj postavenie Slovenska ako významného hráča vo výrobe elektrickej energie.

Prípravili: Juraj Filin a Drahotín Tarasovič
Foto: MH SR, TASR



Mochovce: 3. blok dostal blokovú dozorňu

Realizácia projektu dostavby AE Mochovce sa v tomto roku urýchlila. Tretí blok je hotový na 90 percent; v novembri oživil jeho riadiaci „mozog“ – blokovú dozorňu.

Po tomto dôležitom mílniku vstupuje tretí blok do fázy testovania. „Oživil sme mozog nového, tretieho bloku elektrárne Mochovce, ktorý bude diaľkovo riadiť všetky systémy bloku,“ povedal generálny riaditeľ Slovenských elektrární Nicola Cotugno. „Náš tím a dodávatelia neúnavne



V novej blokovej dozorni tretieho bloku AE Mochovce.

Celkové náklady na dostavbu dvoch blokov sú 4,63 mld. €.

odpracovali temer 46 miliónov hodín a ich úsilie bolo završené spustením tohto inovatívneho zariadenia. Týmto potvrdzujeme aj náš záväzok dostávať tretí a štvrtý blok elektrárne v Mochovciach podľa plánu,“ podčiarkol.

Najmodernejšia technológia

Bloková dozorňa tretieho bloku jadrovej elektrárne Mochovce je kompletne digitalizovaná. Operátori dostávajú informácie cez sieť výkonných počítačov, prostredníctvom ktorých sa vykonáva riadenie i ochrana elektrárne. Systém dokáže spracovať 37-tisíc signálov, ktoré prichádzajú z viac ako 4-tisíc prístrojov, rozmiestnených v elektrárni a pripojených k radiačnému systému pomocou cca 3 600 km káblov. Inštalovaný je tu inovatívny systém kontroly a riadenia SKR, ktorý sa využíva aj v ďalších štátoch, ako sú USA, Švajčiarsko, Maďarsko či ČR. Spusteniu dozorne predchádzalo oživenie celého reťazca elektrického napájania od vonkajšieho 110 kV vedenia po vnútorné rozvody a 24 V napájanie. Spolu s blokovou dozorňou pripravili technici aj núdzovú dozorňu a oživil tiež spoločnú dozorňu dvojbloku 3 + 4.

Čo bude nasledovať

Oživením dozorne sa odštartoval monitoring prvých systémov tretieho bloku. Zároveň sa



Primárna zóna, v ktorej v roku 2017 už pobeží jadrová reakcia.

začala fáza skúšok, v rámci ktorej prebehne testovanie systémov v reaktorovej sále – vrátane studenej a potom aj horúcej hydroskúšky.

Projekt dostavby Mochoviec ako celok je dokončený na 84 %.

Po etape dôkladných testov bude reaktor pripravený na zavezenie paliva, čo N. Cotugno predpokladá na jeseň budúceho roka. Prvú elektrinu do distribučnej siete by mal reaktor

tretieho bloku podľa jeho odhadu dodať v januári alebo vo februári 2017.

Pokiaľ ide o štvrtý blok AE Mochovce, ten je hotový na 67 percent a jeho nábeh do prevádzky sa plánuje s odstupom roka po treťom bloku. Výkon každého z nových blokov bude 471 MWe, čo pokryje asi 13 % spotreby elektriny na Slovensku. Generálny riaditeľ N. Cotugno zároveň pred novinármi uviedol, že Enel zotrvať v Slovenských elektrárnach až do dokončenia celého projektu.

DT

Foto: TASR



Autobusová doprava: slabá konkurencia

Slovensko má pomerne dobrú cestnú infraštruktúru a vzhľadom na svoju veľkosť je riedko osídlené. To podporuje i zrýchľuje cestu autom, kým autobus má iný rýchlostný limit a na svojej trase zastavuje na mnohých zastávkach. Preto sa stále oplatí cestovať autom aj na dlhšiu vzdialenosť. Okrem toho pre časť ľudí sú tu vlaky zadarmo, no podľa generálneho riaditeľa Slovak Lines Petra Sádovského nebude konkurencia v autobusovej doprave príliš silná. Zároveň upozorňuje, že sa tu vytvára tlak na ceny od cestujúcich aj konkurencie. „Ekonomika nepustí – mnohí dopravcovia linky v diaľkovej doprave skôr obmedzujú alebo rušia,“ doplna. Lepšia situácia nie je ani v regionálnej a prímestskej doprave. Napr. v Bratislavskom samosprávnom kraji môže jazdiť každý prepravca s platnou licenciou. Autobusovú dopravu však zabezpečuje iba jeden – Slovak Lines.

Nákladné železničné koridory v EÚ

Európska komisia oznámila dokončenie železničnej siete, pokiaľ ide o koridory nákladnej dopravy. Do prevádzky boli totiž odovzdané ďalšie tri transeurópske koridory: škandinávsko-stredomorský, balticko-jadranský a koridor Severné more – Baltické more. Sieť má celkovo deväť koridorov; doterajších šesť je v prevádzke od novembra 2013. Podľa EK predstavuje najudržateľnejší spôsob prepravy tovarov.

Územia SR sa týka balticko-jadranský koridor, ktorý spája poľské prístavy Gdansk a Gdynia so slovinským Koperom, resp. talianskou Ravnou. Jedným ramenom prechádza cez Žilinu, Trenčín a Bratislavu.



Rušná zima na letisku BTS

Počas zimnej sezóny 2015/2016 sa bude z bratislavského Letiska M. R. Štefánika lietať do 17 miest v 11 krajinách. V porovnaní s minulosťou zimou vzrástla ponuka destinácií o tri mestá. Letový poriadok prináša cestujúcim novú pravidelnú dennú linku Ryanairu do Berlína. Tento dopravca zároveň zvyšuje frekvencie na linke do Bruselu-Charleroi a bude lietať aj do Atén, Dublinu, Alžiru, Milána, Rima, Barcelony, Madridu, Birminghamu, Liverpoolu a Londýna. ČSA zase „zahusť“ trasu Praha – Bratislava – Košice a späť. Lety bude po novom prevádzkovať každý pracovný deň, frekvencia sa zvýši z minuloročných šiestich letov týždenne na osem. Počas zimnej sezóny budú z Bratislavy



lietať ešte spoločnosti Flydubai a Pobeda. Nový letový poriadok platí do 27. marca 2016.

Košice s historickým počtom letov

V tejto zimnej sezóne má letisko dvojnásobok pravidelných letov oproti vlaňajšku. Konkrétne ide o linky do ôsmich európskych destinácií, čo je najviac v celej histórii letiska. K Prahe, Bratislave, Viedni a Londýnu pribudli Kyjev (4x týždenne s ČSA), Miláno, Sheffield a Bristol (všetky 2x týždenne so spoločnosťou Wizz Air). Stalo sa tak i vďaka tomu, že v júni otvoril Wizz

Air v Košiciach základňu pre svoj Airbus A320. Začiatkom novembra zároveň košický primátor R. Raši potvrdil otvorenie pravidelnej linky do Nemecka, a to v priebehu budúceho roka. Konkrétne destinácia je zatiaľ otvorená, spomínajú sa Düsseldorf, Frankfurt, Kolín nad Rýnom či Mníchov.

Z Popradu dvakrát týždenne do Varšavy



V zimnej sezóne sa zlepši prepojenie regiónu Tatier s metropolou Poľska. Lotyšský národný

prepravca airBaltic bude totiž od 15. decembra 2015 do 10. marca 2016 realizovať pravidelné lety z Varšavy na letisko Poprad-Tatry. Lietať sa má dvakrát týždenne, v utorok a vo štvrtok. Táto linka má prilákať poľských milovníkov lyžovačky, ktorí sa chcú rýchlo a komfortne dostať do slovenských Tatier.

AirBaltic prevádzkuje tiež pravidelnú linku medzi Popradom a Rigou s frekvenciou dvakrát za týždeň (utorok, sobota). V lietadlách ponúka napr. bezplatnú prepravu lyžiarskeho vybavenia.

Bratislava – Moskva na krídlach Pobedy

Ruská letecká spoločnosť Pobeda, dcérska firma skupiny Aeroflot, spustila v novembri predaj leteniek na svoju novú leteckú linku Bratislava – Moskva, ktorej prevádzka sa mala začať 19. decembra s lietadlami Boeing 737-800 Next-Generation (kapacita 189 miest). „Z letiska

Vnukovo sa bude odlietať každý deň v týždni o 13.05 hod., s priletom do Bratislavy o 13.45 hod.,“ spresnila hovorkyňa bratislavského letiska Veronika Ševčíková. Opačným smerom sa bude štartovať o 14.15 hod., s priletom do Moskvy o 18.50 hod.

Neoznačené články sú zo servisu TASR. Foto: TASR a firemné zdroje.



Aj Slováci majú veľké Boeingy

Spoločnosť Air Cargo Global, s. r. o., so sídlom v Bratislave a operačným strediskom letov v nemeckom Frankfurtu prevádzkuje dve lietadlá Boeing 747-400 vo verziách SF a F (OM-ACA, OM-ACG). S maximálnou vzletovou hmotnosťou 397 ton dokáže B 747-400 prepraviť až 114 ton, respektíve 742 m³ nákladu na vzdialenosť 8 240 km. Slovenské Jumbo má rozpätie krídel 65 metrov, dĺžku 71 metrov, výšku takmer 20 metrov a je poháňané štyrmi motormi General Electric CF6-80. Stroj OM-ACA nedávno prezentovali pred médiami v Bratislave.

„Je to jedno z najväčších lietadiel, ktoré na bratislavskom letisku pristáva,“ povedal Tomáš Kika, hovorca Air Cargo Global. Spoločnosť založili v roku 2013, konateľmi sú Igor Bondarenko a Andrey Goryashko. Špecializuje sa na diaľkovú leteckú nákladnú dopravu; v lete 2014 napr. uskutočnila lety s humanitárnou pomocou OSN do Libérie. Lietadlá majú roky výroby 1991 a 2005.

JF

Gebrüder Weiss rozširuje portfólio

Nárast aktivít v oblasti eCommerce a fakt, že ich mnohé spoločnosti využívajú na oslovenie

nových zákazníkov, motivoval spoločnosť Gebrüder Weiss k rozšíreniu portfólia jej služieb o eFullfilment. Produkt je vyskladaný z čiastkových logistických servisov ako nákupná logistika, skladovanie, distribúcia, manažment vratiek a analýzy a reporty predaja. Viaceré z modulov predstavujú už známe produkty spoločnosti, ako napr. GW pro.line (distribúcia kusových zásielok) alebo GW pro.line Home (preprava + donáška zásielky/tovaru priamo na miesto), spájajú ich však s osobitnými požiadavkami eCommerce – ide napr. o krátke prepravné časy či vylepšený Track and Tracing.

ES

Logistické parky rastú

Skupina VGP v spolupráci so spoločnosťou Starland Holding plánujú vybudovať pri Bernoláckove logistické a výrobné areály s celkovou prenajímateľnou plochou 250 000 m². Ide o územie známe ako Triblavina blízko diaľnice D1. Stavebné práce sa majú začať už v roku 2016. Logistické stavby predstavujú silný segment v oblasti investícií do nehnuteľností na Slovensku. Podľa poradenskej spoločnosti JLL boli v prvom polroku v logistike zaznamenané tri veľké transakcie a v 3. kvartáli ďalšie dve. Jednou je kúpa DNV Logistics parku developerskou spoločnosťou CTP Invest, ktorá park premenovala na CTPark Bratislava. Ďalšia

súvisí s odchodom rakúskej Immofinanz, ktorá predala svoje európske portfólio priemyselných nehnuteľností spoločnosti Logicor, patriacej pod investičnú skupinu Blackstone. Transakcia zahŕňala LogCenter v Novom Meste nad Váhom.

AK/TA

Prologis Park Bratislava sa zapína

V októbri sa tu začala výstavba tretej špekulatívnej budovy DC10B s rozlohou 17 300 m². Dokončená má byť v 1. štvrtroku 2016 a zo 72 % je už vopred prenajatá. Ide o odpoveď na vysoký dopyt v regióne. Dve rozostavané budovy DC12 a DC13 sú už vopred prenajaté z 50 %. Po dokončení budovy DC9, ktorá sa stavia na mieru, dosiahne priemyselný park pri Senci plnú kapacitu. Celkovou rozlohou 320-tisíc m² pôjde o najväčší Prologis park v strednej a východnej Európe.

Predprenájom v novej budove parku zahŕňajú 7 000 m² pre rakúskeho poskytovateľa logistických služieb Lagermax a 6 400 m² pre slovenského internetového predajcu Elektrosped.

MT



GW/1511218



45° 1' 33" N 14° 34' 31" E
gw-world.com/explore

**Whenever we move,
 we go further for your business.**



Objavte náš svet
 logistiky:
gw-world.com/explore
 T 18.208

Gebrüder Weiss 
 transport a logistika

Outsourcing logistiky

Je na vás, ako ho využijete vo svoj prospech

Outsourcing si nachádza svoje miesto v slovníku slovenských manažérov. S tlakom na optimalizáciu nákladov prichádzajú outsourcingové projekty aj do oblasti logistiky.

Logistika je jedným z najrýchlejšie rastúcich odborov vôbec a držať krok s najnovšími trendmi je pre výrobnú či obchodnú firmu náročné. Preto sa práve tu outsourcing ideálne ponúka. Čo je dobré vedieť pred odovzdaním logistiky do kompetencií externého dodávateľa?

Základom je stanovenie cieľov

Rovnako ako v ostatnom manažérskom plánovaní, najdôležitejšie je stanoviť si ciele outsourcingového projektu. Samozrejme, firmy chcú takmer vždy zníženie nákladov, ale tomu by mala predchádzať ich podrobná analýza.

Externý dodávateľ logistiky šetrí firme priame náklady, pracovníkov aj investičný kapitál.

A v logistike je práve tento prvý krok často kameňom úrazu. Pomerne veľa firiem pritom zabúda na administratívne náklady, ktoré môžu

predstavovať významnú položku. Najmä vtedy, keď sú logistické procesy chaotické, pre plánovanie a kontroling sa nevyužíva IT alebo logistické úlohy vykonávajú ľudia na kumulovaných pozíciách.

Outsourcingovému projektu by mala predchádzať podrobná analýza nákladov.

V každom prípade je dobré analýzu nepodceňovať a najlepšie je už k nej prizvať aj odborníka. Pretože finančné ciele outsourcingu logistiky by mali ísť ruka v ruku s udržaním, či ešte lepšie zvýšením kvality.

Kedy je outsourcing funkčný?

Vtedy, keď si firma nájde spoľahlivého partnera. Vo výberových konaniach, najmä v tých prebiehajúcich ako online aukcie, sa pre jednoduchosť zadávateľ snaží porovnávať kritériá, väčšinou konkrétnych parametrov.

Nie všetko sa však dá vpísať do excelovskej tabuľky. V dnešnej dobe je dôležitá transparentnosť procesov, know-how poskytovateľa logistických služieb a jeho ochota prichádzať s riešením na mieru aj pre komplikovanejšie procesy. A tiež ďalšie potenciálne kapacity dodávateľa, ktoré firma nevyužije hneď, ale za pár mesiacov či rok môžu významne pomôcť napríklad pri vstupe na nové trhy.

Ako si nepopáliť prsty

Výber poskytovateľa logistických služieb možno prirovnať k výberu životného partnera. To

preto, lebo nový dodávateľ prenikne hlboko do interných procesov firmy – a na to je potrebná poriadna dávka dôvery a vzájomného porozumenia. Obe firmy musia mať rovnaký cieľ, v obchodnej praxi sa preto vžil pojem win-win. Zadávatel' zníži náklady a získa prístup k know-how v odbore, ktorý nie je jeho core biznisom, logistická firma vďaka dobrému portfóliu zákazníkov a konsolidácii procesov dostáva rozumný honorár. Pýtajte sa preto na referencie, pozrite si skladové a distribučné priestory a nebojte sa klásť veľa otázok.

Ďalšie výhody outsourcingu

Je dobré mať na pamäti, že outsourcing nepriháša len zníženie nákladov na logistiku. Dopad logistického outsourcingového projektu ide omnoho ďalej. Firma ušetrí nielen na priamych nákladoch a personáli, ale aj na investičnom kapitáli. Odpadnú starosti o skladové nehnuteľnosti, manipulačnú techniku alebo vozový park a nimi generované zvýšené náklady, ako sú prenájom alebo lízing.

Výhodou outsourcingu je tiež prenesenie časti rizík na logistického operátora.

Ďalšou nemenej významnou výhodou je prenesenie rizík. To je často zabúdaný aspekt, ktorý však ušetrí veľa starostí a v prípade neštandardných situácií – ktoré, priznajme si, sú v logistike denným chlebom – tiež dosť finančných prostriedkov. Kvalitný dodávateľ totiž nielen zníži riziko poškodenia tovaru, ale zároveň na seba aj preberá zodpovednosť za riziká a prípadne aj mimoriadne náklady.

Nejde len o prepravu

Čo je potrebné pripomenúť na záver? Napríklad to, že keď hovoríme o outsourcingu logistiky, už dávno nejde len o prepravu hotového tovaru. Skúsený logistický provider vie prevziať aj mnoho ďalších nadväzujúcich činností. Či už ide o nákupnú logistiku, skladovanie alebo služby s pridanou hodnotou. A je len na vás, ako jeho skúsenosti a znalosti využijete v prospech vašej firmy.

Roman Stoličný
managing director a člen predstavenstva
Dachser Slovakia a. s.
Foto: Dachser



Najväčšia budova parku P3 Bratislava je dokončená

Spoločnosť P3 Logistic Parks dokončila svoju najväčšiu budovu na Slovensku.

P3 Logistic Parks je popredným developerom priemyselných nehnuteľností. Na Slovensku a v ďalších 10 krajinách Európy vlastní a spravuje portfólio 145 budov s celkovou rozlohou viac než 3 milióny m². Vo svojom parku P3 Bratislava práve dokončila poslednú fázu výstavby najväčšej budovy realizovanej touto spoločnosťou v tuzemsku, ktorá celkovo disponuje 53 000 m² priemyselných plôch.

Na záujemcov čaká ešte 5 000 m²

Prvé práce na tomto rozsiahlom projekte sa začali v apríli 2009. Posledná fáza výstavby sa začala v auguste 2015 a významný medzník – slávnostné vztýčenie posledného piliera – spoločnosť dosiahla už v polovici septembra. Na začiatku novembra bola budova dokončená.

V poslednej fáze boli vybudované skladové priestory s rozlohou 14 201 m², z čoho je 9 000 m² už prenajatých. Zostávajúcích 5 000 m² postavila spoločnosť P3 Logistic Parks špekulatívne pre uspokojenie momentálneho dopytu zo strany existujúcich aj potenciálnych klientov. Priestory sú vhodné pre spoločnosti zo segmentu logistiky či retailu, ale aj na umiestnenie ľahkej výroby.

„Ide o významnú etapu rozšírenia parku P3 Bratislava. V súčasnej dobe môžeme ponúknuť novú výstavbu projektov typu BTS (Build-To-Suit), teda skladových priestorov špeciálne prispôbených potrebám našich klientov,“ uviedol Peter Jánoši, riaditeľ spoločnosti P3 Logistic Parks na Slovensku.

Na dosah zlatého trojuholníka

Park P3 Bratislava sa nachádza v Lozorne pri diaľnici D2 približne 15 km severne od Bratislavy. Tvorí ho päť budov s celkovou rozlohou takmer 148 000 m²; okrem toho disponuje pozemkami pre výstavbu ďalších 62 000 m²

priemyselných plôch. Leží blízko tzv. „zlatého logistického trojuholníka“ Bratislava – Viedeň – Győr. Klientmi sú napríklad Schnellecke Logistics, Möbelix, Whirlpool, Ingram Micro, IHLE, GBM Europe či Panasonic.

Úspechy slávi aj druhý park – P3 Žilina, kde P3 Logistic Parks v tomto roku dokončila 2 800 m² distribučných priestorov pre DHL Parcel Slovensko – už tretí BTS projekt pre skupinu DHL. Tým je park P3 Žilina stopercentne obsadený, avšak ponúka klientom možnosť výstavby budov na mieru s veľkosťou viac ako 13 000 m².

ZB



P3 Bratislava



*Vymykáte sa priemeru? My tiež!
Stavíme priemyselné parky na mieru Vášmu podnikaniu.*



V našej sieti priemyselných a logistických parkov na Slovensku pre Vás máme skladové jednotky od 1000 m². Pokiaľ máte záujem o viac informácií o voľných priestoroch alebo možnostiach výstavby, zavolajte Petrovi Bahníkovi.



Peter Bahník | Vedúci oddelenia prenájmov
+421 905 400 488
peter.bahnik@p3parks.com

Naskenujte QR kód pre uloženie kontaktu:



Tokio: silné trendy v hybridoch a elektromobiloch

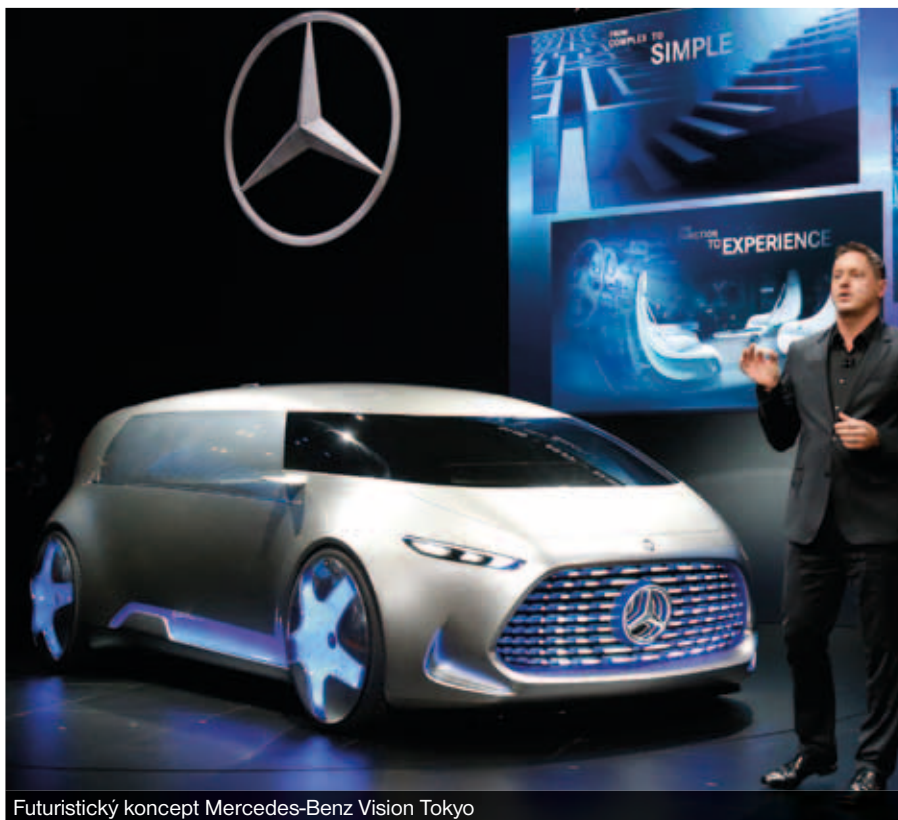
Niet pochyb, že japonské automobilky sa podstatnou mierou podieľajú na modernizácii v brandži. Aj tohtoročný autosalón v Tokiu, s 36 svetovými premiérami, priniesol nové trendy.

Hlavnou témou 44. ročníka tokijského autosalóna boli šetrné elektromobily s robotizovaným, teda automatickým riadením, kde vodič odpočíva a iba kontroluje situáciu. Tak ako vo Frankfurtě hrali prím nemecké automobilky, v Tokiu sa nedali zahanbiť japonskí výrobcovia.

Toyota s tromi premiérami

Aktuálne najväčšia automobilka uviedla športové vozidlo S-FR, kompaktný hybridný crossover C-HR concept a ďalší koncept FCV Plus s palivovými článkami na báze vodíka. S-FR pokračuje v tradícii Toyoty fun-to disk, čo môžeme charakterizovať ako ľahké športové vozidlá. Auto vážiace 980 kg má široký rázvor kolies a dlhý, vyšší predný nos, ukrývajúci 1,5-litrový benzínový motor. Nie je to žiaden šprintér. S maximálnym výkonom 96 kW (129 k) a krútiacim momentom 148 Nm dosiahne stovku za 8,4 sekundy a maximálnu rýchlosť 204 km/h. Poháňa ho zadná náprava prostredníctvom šesťstupňovej manuálnej prevodovky.

Vysoko individuálny C-HR concept s piatimi dvermi predstavila Toyota vo verzii s hybridným pohonom a s menšími batériami, na aké sme



Futuristický koncept Mercedes-Benz Vision Tokyo



Mazda RX-Vision



Nissan Concept 2020 Vision Gran Turismo – z videohry do života

dnes zvyknúť. V Ženeve 2016 to už má byť produkčný automobil. FCV plus je zaujímavý vzhľadom, ale aj technológiou. Základom bude vodíkový pohon, čerpajúci zo širokého množstva surovín. Bude vyrábať elektrinu do palivových článkov, ktoré bude možno využiť ako generátor aj v lokalitách bez zavedenej elektriny.

Honda Clarity a Mitsubishi eX Concept

Honda Clarity Fuel Cell je prvý sériovo vyrábaný sedan na svete s vodíkovými palivovými článkami. Veľkosť pohonnej sústavy sa v porovnaní s predchádzajúcim modelom FCX Clarity znížila o 33 percent. Okrem toho je sústava



Mitsubishi eX Concept má imidž športového crossoveru

kompaktnejšia a produkuje vyšší výkon (viac ako 100 kW) s vyššou hustotou energie. Využitím palivových článkov a pomocnej lítium-ió- novej batérie poskytuje elektromotor výkon 130 kW (177 k).

Honda Clarity Fuel Cell je prvý sériovo vyrábaný sedan s vodíkovými článkami.

Honda dosiahla aj najlepší dojazd na plnú nádrž (700 km) v triede vozidiel s palivovými článkami. Vďaka krátkemu času doplnenia (cca 3 minúty) ponúka každodenné pohodlie, porovnateľné s tradičnými vozidlami na benzínový alebo naftový pohon.

V stánku Mitsubishi zaujala svetová premiéra štúdie eX Concept, ktorá je víziou jedinečného SUV, poháňaného výlučne elektrinou. Využíva najmodernejšie technológie elektropohonu a systém riadenia pohonu všetkých kolies v kombinácii s technológiami autonómneho riadenia, aktívnej bezpečnosti a systémami online pripojenia. Pôsobivá je aj nová dizajnová koncepcia prednej masky v tvare dynamického štítu.

O dizajnovom smerovaní vypovedajú exteriér aj kabína vozidla. Zvonku vidíme imidž športového crossoveru, umne spájajúci eleganciu a štýl karosérie typu „shooting brake“ (označenie kupé v kombinácii s karosériou hatchbacku; termín má pôvod v Británii pri konškových povozoch používaných pri love) s krivkami kompaktného SUV.

Nissan, Suzuki a Mazda s Wankelovým motorom

Nissan Concept 2020 Vision Gran Turismo je konceptom superauta, ktorý vyvinuli v spolupráci s Polyphony Digital Inc. (tvorcovia pretekárskej videohry Gran Turismo na PlayStation). Predstavili ho v novej červenej farbe Fire Knight.



Honda Clarity Fuel Cell

Spoločnosť Nissan už skôr uviedla, že začala pracovať na novej generácii GT-R s 1,5-litrovým prepľňovaným trojvalcom a dvoma elektromotormi. Ďalší GT-R by mal byť hybridnou verziou súčasného modelu, ktorý poháňa 3,8-litrové twin-turbo V-6 s výkonom 410 kW (550 k), vyvinuté s tímom F-1 Williams.

Suzuki bude v roku 2020 oslavovať 100. výročie založenia a už teraz bolo hlavným mottom expozície „Suzuki Next 100“. Jedno z vozidiel

predstavujúcich perspektívne návrhy produktov a technológií, len 340 cm dlhý Mighty Deck, predstavuje nový koncept, ktorý by sa dal označiť ako „mini pickup crossover“. Ponúka nové

Na vývoji Nissan Vision Grand Turismo sa podieľali tvorcovia pretekárskych videohier.

druhy zábavy a utility najmä pre mladých ľudí, ale dá sa s ním chodiť aj na golf – na to ho predurčujú plátenná strecha, otvorený batožinový priestor a bezemisný pohon.

Športovým konceptom RX-Vision naznačila Mazda úmysel obnoviť rotačnú (Wankelovu) technológiu motorov. Ide o dvojmiestny elegantný športiak s motorom vpredu a pohonom zadných kolies. Vychádza z modelu RX-8, ktorý bol veľmi populárny, mal však vysoké prevádzkové náklady. Mazda v motore Skyactiv-R vyriešila spotrebu paliva, emisie i spoľahlivosť, ktorá bude kľúčom k tomu, ako sa rotačná technológia motora vyvíja.



Príťažlivý interiér Toyoty S-FR



Koncept Suzuki Mighty Deck

Mercedes predstavil autonómnú víziu

Priestorovo hospodárny, meniteľný, inteligentne zosieťovaný a voľiteľne autonómne jazdiaci model Mercedes-Benz Vision Tokyo – tento 5-miestny mestský transformer s 26-palcovými pneumatikami sa tešil pozornosti návštevníkov v expozícii Mercedesu. Plutvička na streche signalizuje autonómnú prevádzku a komplexnú senzoriku, snímajúcu okolie prostredníctvom 360-stupňovej kamery. Vozidlo má bezemisný elektrický pohon. Rozmermi (dĺžkou 483, šírkou 210, výškou 160 cm) zodpovedá autám strednej triedy. V autonómnom jazdnom režime sa pasažieri môžu uvoľniť bez toho, aby sa museli starať o jazdu v hustej premávke.

Mercedes Vision Tokyo kombinuje bezemisný elektropohon a autonómny režim jazdy.

Hybridné vozidlo dobíja hybridná sieť F-Cell, kombinujúca výrobu elektrickej energie na palube s mimoriadne výkonným a kompaktným vysokovoltovým akumulátorom, ktorý možno nabíjať bezkontaktné – indukciou. Vodík uchováva tlakové zásobníky z plastu, vystuženého uhlíkovými vláknami. Celkový dojazd systému predstavuje 980 km.

Športiaci z Nemecka

V japonskej metropole uviedli aj celkom nové BMW M4 GTS, ktoré prináša to najlepšie z jazdnej dynamiky športových vozidiel. Zároveň ho vybavili všetkými systémami potrebnými pre život na cestách. V špeciálnej edícii vyrobila iba 700 kusov! Má inovatívne „trailblazing“ technológie, ako napr. vstrekovanie vody. To významne zvyšuje výkon na 368 kW (500 k) i krútiaci

moment už za 3,8 sekundy. Maximálna rýchlosť je 305 km/h.

Porsche Macan GTS model 2016 vypína medzeru medzi modelmi Macan S a Turbo. Poháňa ho trojlitrový V6 motor s maximálnym výkonom 269 kW (360 k) a krútiacim momentom 500 Nm. Prostredníctvom sedemstupňovej PDK dvojspojčkovej prevodovky poháňa všetky

V elegantnom športiaci Mazda RX-Vision sa vracia princíp Wankelovho motora.

štyri kolesá. Stovku zvládne za 4,8 sekundy a s paketom Sport Chrono dosiahne rýchlosť až 255 km/h. Systém Porsche Active Suspen-



Porsche Macan GTS

moment (600 Nm), nie však spotrebu paliva (8,3 l/100 km).

Nová „em štvorka“ má ľahkú konštrukciu s vynikajúcim pomerom hmotnosti k výkonu: 3,0 kg/1 k. Šesťvalec prostredníctvom dvojspojčkovej prevodovky dokáže dostať auto z nuly na

sion Management umožňuje vodičovi ľahko nastaviť tuhosť tlmičov aj svetlú výšku vozidla. Od ostatných verzií ho odlišujú aj špeciálne lesklé čierne 20-palcové kolesá v dizajne RS Spyder.

Pavel Jacz

Foto: TASR, firemné zdroje



Dynamický športiac BMW M4 GTS to vie vytiahnuť až na 305 km/h

Hyundai i30, dobrý ročník 2015

Modelový rad i30 je príkladom regionalizácie, t. j. europeizácie produktovej stratégie značky Hyundai.

Model navrhli a skonštruovali v európskom technickom centre Hyundai Motor v Rüsselsheime v Nemecku a vyrábajú ho v Nošovičiach v Českej republike. Tri roky po európskej premiére radu i30 druhej generácie predstavil v roku 2015 výrobca modernizovanú verziu ako päťdverový hatchback a kombi.

Dizajn nadovšetko

Stávka na európsky vkus značke zrejme vychádza. Prieskumy medzi zákazníkmi a potenciálnymi záujemcami o i30 potvrdili, že veľmi oceňujú zvolenú dizajnovú líniu. Dizajn i30 uvádzajú ako hlavný dôvod pri rozhodovaní o kúpe. Modelu i30 druhej generácie prisudzovali charakteristiky ako „štylový a moderný“, „nápadný“ a „vyžarujúci eleganciu a dynamiku“. Dizajn Fluidic Sculpture predstavuje akúsi vizuálnu spoločnú „platformu“ pre rôzne modely značky, pričom tie prvky, ktoré získajú najväčší ohlas, sa môžu transferovať z modelu na model. Takto získala aj i-tridsiatka svoju šesťuholníkovú masku chladiča, predtým typickú pre vyššie modely značky, najmä Tucson.

Podľa prieskumu je pre zákazníkov hlavný dôvod pri rozhodovaní o kúpe i30 jej dizajn.

Karoséria postavená podľa tohto kánonu sa vyznačuje rôznymi tvarovými vlnami a prechodmi z konkávných do konvexných línií a zón. Bixenónové reflektory podčiarkujú faceliftovaný vzhľad. Upúta aj nový dizajn diskov z ľahkej zliatiny.

Toyota si upevňuje pozíciu

Japonská automobilka Toyota si v uplynulom období upevnila pozíciu svetovej jednotky, keď v treťom štvrtroku 2015 dosiahla najvyššie tržby spomedzi veľkých automobilových výrobcov. Mala tiež najvyšší zisk a zákazníkom dodala najviac vozidiel, 2,477 milióna. Vyplýva to zo správy poradenskej firmy Ernst&Young (EY).

Toyote vzrástli príjmy medziročne o 12 % a zisk

Filozofiu imidžu vyjadril európsky šéfdizajnér značky Thomas Bürkle: „Pri návrhu dizajnu druhej generácie modelu i30 sme použili výrazné, plynúce línie. Chceli sme vymodelovať automobil, ktorý vyžaruje pohyb, aj keď stojí. Športovými charakteristikami a dynamickými proporáciami sme mu dali energický postoj a sebavedomý výraz.“ Predné reflektory podľa neho „pripomínajú šperky“ a „dodávajú automobilu výraznú osobnosť, ako aj nádych luxusu“.

Solidná motorizácia a výbava

Keď už Hyundai i30 zviŕza v zákazníčkovej súťaži krásy, toho začnú zaujímať aj jeho úžitkové a jazdné vlastnosti. V tomto smere je na tom auto tiež dosť dobre. Pre modernizovanú i30 je k dispozícii rozšírená ponuka štyroch benzínových a troch naftových motorov, ktoré všetky spĺňajú emisnú normu Euro 6. Výkonové spektrum motorov siaha od 66 kW (90 k) do 137 kW (186 k) a hodnoty emisie CO₂ sa začínajú od 94 g/km.

Záujemcovia majú na výber tri turbodiesle – štvorvalec 1.4 CRDi s výkonom 66 kW (90 k) a 1.6 CRDi v dvoch výkonových verziách s 81 kW (110 k) a 100 kW (136 k). Tí, čo preferujú benzínový motor, majú k dispozícii tri štvorvalce s atmosférickým nasávaním, pokrývajúce výkonové pásmo od 74 kW (100 k) do 95 kW (135 k) alebo nový motor 1.6 Turbo-GDI s výkonom 137 kW (186 k), vyhradený pre špičkový model i30 Turbo.

Jazdenie so štýlom

Redakcia testovala turbodiesel 1.6 CRDi 100 kW „Style“ kombi so 6-stupňovou

manuálnou prevodovkou. Vzhľadom na kategóriu a určenie možno novému modelu vystaviť dobré hodnotenie, pokiaľ ide o jazdné vlastnosti, vnútorný komfort aj spotrebu. Auto so silným motorom sa uplatní aj v kopcovitých úsekoch a manévruje dostatočne dynamicky. Spotrebu udáva výrobca v kombinovanom cykle na úrovni 4,0 l/100 km (v mimomestskom cykle dokonca 3,6 l), čo je však skôr teória. Aj dosahovanú spotrebu v rozmedzí 4 a ž 5 litrov však možno považovať za solidnú.

V ponuke sú 4 benzínové a 3 naftové motory od 66 kW po 137 kW.

Hyundai i30 je nepochybne konkurencieschopné auto na našom trhu, dosť navyknutom na škodovky, a bude zdatný rival napríklad pre Octaviu. Sesterské značky Hyundai a Kia sú však dnes už tiež svojím spôsobom československé, vzhľadom na domicil výroby ich najpopulárnejších typov. Pohľad na naše cesty ukazuje, že sa postupne presadzujú; nové modely ako i30 ročník 2015 tento trend určite ďalej podporia. Konkurovať môžu aj cenou, ktorá sa v prípade i30 začína na akciových 12 780 € (1.4i 74 kW), hoci testovaný model v najvyššej verzii s nadštandardnou výbavou stojí až 21 010 €.

Juraj Filin



narástol o 25 %. Nemecké automobilky pritom dosiahli, aj napriek slabému euru, len 9-percentný rast príjmov a týmto výsledkom zostali za celosvetovým priemerom. Prítom zisk im klesol o 72 %, najmä v dôsledku dieselového škandálu Volkswagenu.

V období júl až september 2015 predalo 16 najväčších automobiliek sveta medziročne len o 1 % vozidiel viac, spolu 17,8 milióna. Rast

ovplyvnil nepriaznivý vývoj na čínskom trhu, kde sa ich predaj v porovnaní s rovnakým obdobím pred roka znížil o 3 %. Expert EY Peter Fuss predpokladá, že sa predaj áut bude v nasledujúcom roku zvyšovať len slabou.

Toyota, General Motors a Volkswagen, teda tri najväčšie automobilové koncerny sveta, predali dovedna menej áut než pred rokom. Najväčší prírastok, 16 %, dosiahol nemecký Daimler.

TA

Auto v zimnej sezóne

Chladné a vlhké zimné obdobie aj prechodné obdobia kladú na automobil vyššie nároky.

Prípravu auta na zimnú sezónu nemožno podceňovať. Pre väčšinu motoristov predstavuje táto príprava najmä výmenu pneumatík. Zimné pneumatiky sú pri nízkych teplotách podstatne bezpečnejšie ako letné – majú kratšiu brzdnú dráhu a na ceste lepšie brzdia. Ich používanie je na Slovensku povinné, ak vozovku pokrýva súvislá snehová vrstva, ľad alebo námraza. V susednom Rakúsku sú predpisy ešte striktnnejšie; v prípade, ak po 15. novembri spôsobíte nehodu a nebudete mať zimné pneumatiky, od poisťovne nedostanete nič. Ak ich máte, skontrolujte dezén; v ideálnom prípade by nemal byť tenší ako 4 mm.

Na pneumatikách treba priebežne kontrolovať dezén, vyváženie, možné poškodenie.

Netreba zabudnúť na to, že nové pneumatiky je potrebné zabehnúť, pretože optimálne vlastnosti získavajú až po približne 300 km. V zime je dôležitá aj pravidelná kontrola ich prípadného poškodenia, vyváženie, kontrola tlaku, ako aj to, či na kolese nie sú uchytené kusy snehu alebo ľadu, čo môže spôsobiť až trasenie volantu. Zimné pneumatiky by mali ostať na aute približne do konca marca.

Nezabudnite na ďalšie časti

„Čo sa týka prezúvania zimných pneumatík, naši vodiči sú čoraz uvedomelejší a hoci si to



väčšina z nich nechá na poslednú chvíľu, zväčša si ich menia. Nemali by však zabúdať ani na ďalšie úkony potrebné na prípravu auta pred zimnou sezónou,“ upozornila Marcela Divičanová z Hyundai Motor Slovensko. „Konkrétne, mali by sa zamerať na kontrolu mrazuvzdornosti chladiacej kvapaliny, výmenu letnej zmesi do ostrekovačov za zimnú a kontrolu osvetlenia,“ doplnila. V aute by tiež mala byť škrabka na ľad a zmeták na sneh.

Veľmi dôležitý je stav brzdovej sústavy, ktorá musí byť v stopercentnom poriadku. Takže treba skontrolovať aj brzdovú kvapalinu. V zimných mesiacoch by sa potom vodič mal vyhýbať prudkému brzdeniu aj jazde vysokou rýchlosťou. Nemožno opomenúť ani akumulátor, ktorý je v zime nadmerne namáhaný a ľahšie môže zlyhať. Kontrola a premeranie alebo výmena akumulátora za nový ušetrí nechcené problémy na ceste. Majiteľom starších automobilov sa odporúča skontrolovať zapalovaciu sústavu a sviečky. V aute sa oplatí mať aj štartovacie káble. Nie je totiž vhodné auto roztláčať alebo rozťahovať; mohol by sa zničiť katalyzátor.

Zima vyžaduje aj šoférske zručnosti

Ak máte vyhovujúce zimné pneumatiky a skontrolovali ste aj zvyšok auta, nezabudnite, že jazda na snehu si vyžaduje veľmi dobré šoférske zručnosti. Ideálna je plynulá jazda bez prudkých výkyvov, ktoré majú nepriaznivý vplyv na bezpečnosť jazdy.

Technické kvapaliny treba vymeniť za mrazuvzdorné; zvýšenú pozornosť si vyžaduje akumulátor.

V prípade, ak zapadnete do snehu, nesnažte sa vychádzať na vysokých otáčkach. Skúsenejší vodiči vedia, že pri vychádzaní s vozidlom zapadnutým v snehu je lepšie vypnúť trakčnú kontrolu systému ESC, takže kolesá môžu aj prekĺzať.

TA/HM
Foto: Goodyear

UltraGrip a Winter Sport

Dve novinky od značiek Goodyear a Dunlop sú určené do náročných zimných podmienok. Zimná pneumatika Goodyear UltraGrip Performance umožňuje vodičom lepšiu kontrolu nad vozidlom vďaka zvýšenej príľnavosti a ovládateľnosti. Uľahčuje jazdu na snehu, v roztopenom snehu i na ľade. Podľa výrobcu má oproti porovnateľným výrobkom konkurencie o tri percentá kratšiu brzdnú dráhu na snehu. Nový rad ťaží zo 44-ročných inovačných skúseností a reprezentuje 60 miliónov predaných pneumatík

UltraGrip. Sesterská značka Dunlop zase predstavila novú generáciu pneumatík s označením Winter Sport 5. Takisto ponúkajú výbornú príľnavosť a výkonnosť, ktoré umožňujú jazdu na všetkých podobách zimných vozoviek. Tento rad stavia na úspechu predchádzajúcich modelov, najmä dynamickej pneumatiky



Winter Sport 4D. Je výsledkom dvoch rokov výskumu a vývoja so zapojením viac ako 400 špecialistov na troch kontinentoch. Oproti predchádzajúcemu radu vykazuje nová generácia o 5 % lepšie hodnoty pri brzdení na mokrej vozovke, o 16 % pri brzdení na ľade a o 15 % nižší valivý odpor. Zrýchlenie na snehu bolo vylepšené o 4 %. JF

Povinné zmluvné poistenie a zmeny v roku 2015

Zákonná poisťka na auto – pod týmto názvom pozná väčšina motoristov povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla.

Podľa zákona musí osoba zodpovedná za zavinenie dopravnej nehody uhradiť spôsobenú škodu. Platné povinné zmluvné poistenie prenáša túto povinnosť z vinníka na poisťovňu. Každý vlastník vozidla má mať uzatvorenú takúto poisťnú zmluvu najneskôr v deň prvého použitia motorového vozidla. Čo všetko si treba všimnúť pri výbere tohto druhu poistenia a čo netreba podceňovať?

Sledujte novelizácie zákona

Povinné zmluvné poistenie (PZP) zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla stanovuje zákon č. 381/2001 Z. z. Jeho novela, platná od 1. apríla 2015, priniesla tieto tri zmeny:

Po zániku PZP sa môžete poistiť aj inde. Zmena sa týka nového poistenia po tom, čo to pôvodné zaniklo z dôvodu neplatenia poisťného. Doteraz, ak niekto neplatil poisťné včas a poisťovňa mu ho v zmysle zákona zrušila, musel sa nanovo poistiť u pôvodného poisťovateľa.

Poisťovňu môžete zmeniť kedykoľvek. Podľa pôvodného znenia zákona nebolo možné poisťnú zmluvu na to isté poisťné obdobie mať uzavretú u viacerých poisťovateľov súčasne.

Výber poisťovne závisí len od klienta; ten ju po novom môže hocikedy zmeniť.

Dnes je možné zmenu poisťovne urobiť kedykoľvek. Nemusíte čakať na skončenie platnosti pôvodnej poisťnej zmluvy.

Výška poisťného bude určená spravodlivojšie. Pri určení výšky poisťného je poisťovňa povinná zohľadňovať celkový predchádzajúci škodový priebeh poistenia zodpovednosti klienta



v každom roku poistenia. A to zľavou na poisťnom, ak je priebeh poistenia bez škody, alebo prirážkou k poisťnému, ak sa z poistenia vypláti poisťné plnenie. Inými slovami, poisťovne sú povinné zohľadňovať v PZP bonus alebo malus. Poisťný sprostredkovateľ bude zisťovať, či klient spôsobil svojím vozidlom nejakú škodu, z ktorej bolo vyplatené poisťné plnenie. Podľa toho určí nárok klienta na bonus, prípadne mu zarátá prirážku.

Porovnajte limity a krytie jednotlivých ponúk

Pri uzatváraní PZP si každý musí zväžiť, či mu postačujú jeho limity a krytie. Keď často jazdíte do zahraničia, zákonom stanovené základné limity vám nemusia stačiť a potrebujete sa pripoistiť. Na Slovensku je maximálna výška škody preplatennej poisťovňou pri PZP 5 miliónov eur pri škode na živote a zdraví a 1 milión eur pri škodách na majetku a príjme. Pri hromadnej nehode v zahraničí by tieto sumy teoreticky nemuseli stačiť.

Rozdiely v PZP jednotlivých poisťovní existujú aj v rozsahu krytia. Niektoré poisťovne uhrádzajú z PZP aj škody spôsobené živelnými poistnými udalosťami. Veľa klientov to vie využiť pri záplavách alebo pri škode na automobile spôsobenej silným vetrom či krupobitím.

Cena rozhoduje

Ak chcete zistiť, či je vaše PZP výhodné z hľadiska ceny, najlepšie je obrátiť sa na poisťného sprostredkovateľa, ktorý má lepší prehľad aj

o doplnkových službách. Dokáže vyhodnotiť PZP na mieru skôr ako vy, keby ste si ho overovali v každej poisťovni osobitne. Zároveň môže využiť aj cenové úpravy tak, aby to pre klienta bolo najvýhodnejšie. Každá poisťovňa poskytuje iné zľavy, prípadne asistenčné služby pri uzavretí PZP.

Zvážte aj možnosti pripoistenia

Poškodenie čelného skla odskočeným kameňom patrí k najčastejším škodovým udalosťam. Poisťovne škodu na čelnom skle z PZP nepreplácajú, pretože je veľmi ťažké preukázať vinníka škody a bez videozáznamu, na ktorom takýto predmet vidno, ide vždy o tvrdenie proti tvrdeniu. Ak aj vinník udalosť potvrdí, poisťovni to treba dokázať. Takéto prípady sú väčšinou označené ako vopred dohodnuté.

PZP kryje škodu do 5 mil. € (život, zdravie), resp. 1 mil. € (majetok); občas to nemusí stačiť.

Pokiaľ nemáte uzatvorené vlastné **havarijné poistenie**, existuje jednoduché riešenie. Pripoistite si poškodenie čelného skla. V porovnaní s cenou výmeny čelného skla je cena takéhoto pripoistenia skutočne symbolická.

Pavol Michalec
Universal maklérsky dom
Foto: SXC

Pracujete v zdravej budove?

Nepodceňujte kvalitu vnútorného prostredia.

Aké faktory a vplyvy ju formujú?

V poslednom čase sa problematika vnútorného prostredia budov stáva jednou z priorit verejného zdravotníctva. Súvisí to s ekonomickým i materiálnym rozvojom spoločnosti a tomu zodpovedajúcimi zmenami v životnom štýle populácie. Energetická kríza a nárast cien všetkých druhov energií viedli k zmenám v konštrukčnom riešení budov, budovaniu utesnených budov s cieľom zabrániť únikom tepla, ako aj k obmedzovaniu vetrania vnútorných priestorov.

Technický rozvoj, najmä v oblasti chemického priemyslu, priniesol ústup používania prírodných materiálov. Pri výstavbe a zariaďovaní budov sa začali viac používať nové stavebné materiály a syntetické látky. Súčasne s tým sa kancelárie začali vybavovať najnovšími výtvarnými modernou technikou – počítačmi, laserovými tlačiarňami, kopírkami. Došlo tiež k intenzívnejšiemu používaniu chemických čističov a dezinfekčných prostriedkov.



Zdravá budova pozitívne vplyva na ľudí v nej; chorá, naopak, vyvoláva nepohodu a pocit ochorenia.

To všetko má priamy vplyv na stav a kvalitu ovzdušia v budovách. Pod kvalitou vnútorného ovzdušia v priestore rozumieme subjektívne pociťovanú akosť vzduchu osobami alebo skupinami osôb ich zmyslovými orgánmi, najmä čuchom. Tento pojem zahŕňa všetky aspekty vzduchu, ktoré majú vplyv na pohodu a zdravie ľudí v danom priestore.

Prečo je kvalita vnútorného prostredia dôležitá

Asi 75 % obyvateľstva prežíva počas dňa dve tretiny času v rôznych typoch vnútorného prostredia a je ním ovplyvňovaných. Existuje priama závislosť medzi zhoršujúcim sa zdravotným stavom ľudí a ich pobytom v znečistených priestoroch budov. V tejto súvislosti sa objavili početné nešpecifické zdravotné symptómy, ale aj objasnené ochorenia. Z výskumov jednoznačne vyplýva, že životné a pracovné

prostredie ovplyvňujú zdravie. Preto by každá budova okrem energetickej efektívnosti mala spĺňať aj kritériá kladené na zdravé a príjemné prostredie.

Mnohí ľudia sú veľmi citliví, takže u nich môžu vyvolať chronické zdravotné problémy aj zdánlivo minimálne environmentálne problémy v budove. Z ekonomického hľadiska môžu potom dodatočné náklady, súvisiace s odstránením takýchto problémov, v niektorých prípadoch dokonca prevýšiť zisky z energetických úspor.

Zdravé a choré budovy

Pri zohľadnení kvality vnútorného prostredia možno budovy rozdeliť na bezproblémové – zdravé a problémové – so syndrómom chorých budov, teda tie, ktoré prispievajú k vzniku ochorenia. Zdravá budova (Healthy Building)

zvyčajne pozitívne vplyva na pocity a zdravie ľudí, ktorí sa v nej zdržiavajú. Pri výstavbe a projektovaní zdravej budovy sa dbalo na to, aby spĺňala environmentálne kritériá bezpečnosti prostredia, aby v nej bola tepelná, svetelná i zvuková pohoda, ako aj príjemne pociťovaná kvalita vzduchu. Tým všetkým by mala pozitívne prispievať k zabezpečeniu sociálnych potrieb jej užívateľov a k ich produktivite.

Naproti tomu chorá budova vykazuje tzv. syndróm chorých budov (Sick Building Syndrome – SBS). Ide o súbor nešpecifických ťažkostí, ktoré sa vyskytujú s vysokou prevalenciou medzi užívateľmi určitej budovy, no nemajú špecifického pôvodcu. Ľudia pociťujú príznaky ochorenia a nepohody vo vnútri budovy; keď ju opustia, tieto symptómy ustúpia, resp. úplne miznú.

Tepelno-vlhkostná mikroklima – parametre

Obdobie roka	Optimálna teplota	Prípustná teplota	Relatívna vlhkosť vzduchu
Teplé	23 – 27 °C	20 – 28 °C	30 až 70 %
Chladné	20 – 24 °C	18 – 26 °C	30 až 70 %

Pozn.: Údaje sa vzťahujú na činnosti posediačky s minimálnou pohybovou aktivitou, napr. administratívne práce.

O syndróme chorých budov hovoríme vtedy, ak sa u viac ako 20 percent používateľov prejavia podobné symptómy, súvisiace s momentálnou nepohodou (bolesť hlavy, únava a pod.), pričom pretrvávajú dlhšie ako dva týždne a ich príčiny nie sú na prvý pohľad jednoznačné, prípadne významné.

Symptómy chorých budov

Patria medzi ne: pocit zlého, vydýchaného vzduchu (CO_2) alebo zápachu, podráždenie nosa a hrdla, nádcha, kašeľ (NO_x , VOCs a iné), podráždenie, pálenie a slzenie očí, suchá, svrbiaca pokožka, zvýšená citlivosť slizníc na bakteriálne a vírusové infekcie, takisto bolesti hlavy, únava, podráždenosť, poruchy koncentrácie. Väčšie koncentrácie chemických látok spôsobujú zhoršené videnie, prípadne pohybovú koordináciu, a majú nepriaznivý vplyv na imunitný systém. Problémy vznikajúce v takýchto budovách majú zvyčajne viac ako jednu príčinu. Môže ísť o znečisťujúce látky emitované z materiálov a aktivít v budove, o nedostatočné vetranie alebo neadekvátne čistenie a udržiavanie vnútorného prostredia, ďalej o biologickú kontamináciu, neadekvátnu teplotu či relatívnu vlhkosť vzduchu. Vo všeobecnosti majú ľudia menšiu kontrolu nad kvalitou vnútorného ovzdušia v úradoch ako v bytoch. Výskumy ukazujú, že 20 až 40 % používateľov kancelárskych budov má symptómy SBS a ďalších 20 až 40 % považuje kvalitu vzduchu za neprijateľnú. A to aj napriek tomu, že budovy spĺňajú požiadavky platných súčasných noriem.

Zdroje znečistenia vnútorného ovzdušia

Vnútorné ovzdušie je možné definovať ako ovzdušie, ktoré má nepriame spojenie s ovzduším vonkajším a je tak ovplyvňované vnútornými zdrojmi a aktivitami, že sa svojou kvalitou môže významne líšiť od vonkajšieho voľného ovzdušia. Zdroje znečistenia ovzdušia v budovách prichádzajú jednak z vonkajšieho prostredia, jednak sa nachádzajú vo vnútri budovy. Najčastejší vonkajší zdroj predstavujú priemysel, doprava alebo také zariadenia ako napr. spaľovne. Produkujú najmä NO_x , SO_2 , prachové častice, častice olova a ďalších ťažkých kovov. Infiltráciou z kontaminovanej pôdy môže do budov prenikat tiež škodlivý radón.

Vnútorné zdroje znečistenia predstavujú jednak technické a interiérové vybavenia miestností, ktoré produkujú ozón a uvoľňujú sa z nich prchavé organické látky (volatile organic compounds – VOCs), formaldehyd, prachové častice, pesticídy a biocídy, ostatné plynné látky; jednak aj stavebné a konštrukčné materiály použité v budove, uvoľňujúce formaldehyd, amoniak či azbest.

Faktory, ktoré ovplyvňujú kvalitu vnútorného ovzdušia, môžeme rozdeliť na fyzikálne,



chemické a biologické (vrátane mikrobiologických). Ich vplyv ďalej závisí napr. od ročného obdobia (v zime je vo vzduchu vyšší obsah VOCs), funkcie a spôsobu využitia danej budovy, typu vykurovania (alebo klimatizácie) a napokon aj od množstva ľudí na jednotku priestoru (ovplyvňuje napr. koncentráciu CO_2). Keď hovoríme o dobrej tepelno-vlhkostnej mikroklimáte na pracovisku, treba vedieť, že pri teplote nad 22 °C možno pozorovať vzostup príznakov syndrómu chorých budov, čo súvisí so zvýšenými emisiami VOCs a rýchlejším rastom baktérií a húb. Vnútorná teplota nad 24 °C prináša zníženie mentálnej výkonnosti.

Legislatívne požiadavky

Požiadavky na kvalitu vnútorného prostredia budov definuje zákon č. 355/2007 Z. z.

o ochrane, podpore a rozvoji verejného zdravia atď. Vnútorné prostredie budov musí spĺňať zákonné kritériá vzhľadom na tepelno-vlhkostnú mikroklimu (TVM), vetranie a vykurovanie, osvetlenie, presnenie a iné druhy optického žiarenia. Každá fyzická osoba – podnikateľ a právnická osoba, ktoré prevádzkujú budovu určenú pre verejnosť – je povinná zabezpečiť kvalitu jej vnútorného ovzdušia tak, aby nepredstavovalo riziko v dôsledku prítomnosti fyzikálnych, chemických, biologických a iných zdraviu škodlivých faktorov. Bližšie špecifikácie obsahuje vyhláška Ministerstva zdravotníctva SR č. 259/2008 Z. z. o podrobnostiach a požiadavkách na vnútorné prostredie budov a o minimálnych požiadavkách na byty nižšieho štandardu a ubytovacie zariadenia.

Predpoklady na optimálne mikroklimatické podmienky má vytvoriť už stavebné riešenie budovy. Tam, kde to však neumožňuje, treba tieto podmienky zabezpečiť technickým riešením, napr. prostredníctvom núteného vetrania klimatizáciou.

Ako je zrejmé, pracovať vo firme v modernej klimatizovanej budove nemusí automaticky znamenať mať v nej aj zdravé vnútorné prostredie. To možno dosiahnuť len dodržiavaním limitov stanovených v legislatíve – na prospech ľudí pracujúcich v takýchto budovách a firiem, ktoré ich zamestnávajú.

Oľga Mikláňková

Úrad verejného zdravotníctva SR

Foto: PPN, SXC



V „zdravej“ budove sa ľudia cítia dobre a podávajú lepšie výkony.

Fyzikálne a chemické faktory v budovách

- Teplota: nad 22 °C – vzostup príznakov syndrómu chorých budov; nad 24 °C – zníženie mentálnej výkonnosti.
- Relatívna vlhkosť: nad 60 % – zvýšené množenie mikroorganizmov; pod 20 % – vysušovanie slizníc.
- Prúdenie vzduchu: odporúčaná výmena vzduchu 15 m³/h/osobu (napr. pre administratívne práce).
- Chemické faktory: formaldehyd, prchavé organické látky, azbest, cigaretový dym, pesticídy, biocídy, radón, plynné látky (oxidy uhlíka a dusíka, ozón), zápachujúce látky; doteraz bolo stanovených viac ako 750 rôznych látok, podieľajúcich sa na tvorbe nekomfortnej klímy/syndrómu chorých budov.

Priemyselné parky v strednej Európe získavajú na cene

Výstavba a prenájom priemyselných parkov v strednej Európe sa mierne zrýchľujú. Zosilňuje sa tiež záujem o investície do komerčných nehnuteľností, ktorý zvyšuje ceny.

Toto tvrdenie vyplýva zo zistení poradenskej firmy Cushman & Wakefield (C&W), podľa ktorej je trend najvýraznejší práve pri logistických a výrobných halách. „Obdobie nízkych úrokových sadzieb trvá už veľmi dlho. Investori tak majú obmedzené možnosti, kam svoje prostriedky výhodne uložiť, a komerčné reality sa ukazujú byť vhodnou príležitosťou,“ konštatuje vedúci priemyselného tímu C&W v regióne Ferdinand Hlobil. „Ekonomika rastie, firmy expandujú, rozvíja sa e-commerce. Dopyt po logistických a výrobných priestoroch sa preto zosilňuje, a to zvyšuje ich hodnotu,“ vysvetľuje.

Rôzni investori

V strednej Európe dochádza podľa Cushman & Wakefield k diverzifikácii trhu. Prvou skupinou, ktorá sa na tomto trhu pohybuje, sú developeri, zameriavajúci sa predovšetkým na výstavbu nových projektov a ich následný predaj. Ďalšiu skupinu tvoria spoločnosti, ktoré parky stavajú a potom si ich nechávajú vo vlastníctve alebo svoje portfólio rozširujú nákupom už existujúcich areálov. Tretou, poslednou skupinou sú investori, ktorí preferujú nákupy už hotových parkov.

Trh nehnuteľností posilnil svoje pozície

Podiel neprenajatých plôch naďalej klesá. V strednej Európe dosahuje približne 6,8 %, čo je najmenej za posledných deväť rokov. „Najvýraznejší je pokles v Maďarsku, kde za pol roka klesla neprenajatosť o dve percentá. Pokiaľ si Maďarsko udrží toto tempo, tak by na prelome roka mohlo dosiahnuť zdravú mieru, ktorou je 10 %,“ domnieva sa F. Hlobil.

Komerčné nehnuteľnosti sú v čase nízkych úrokov vhodnou príležitosťou na investovanie.

Oživenie trhu spôsobilo, že sa v strednej Európe v prvom polroku 2015 postavilo viac nových priemyselných plôch než v minulom roku a zároveň sa prenajalo aj viac priestorov. Celkovo

dnes v regióne podľa údajov poradenskej spoločnosti existujú priemyselné nehnuteľnosti s rozlohou 18,5 milióna m².

Očakáva sa pokračovanie rastu

Trh priemyselných nehnuteľností v strednej Európe považuje C&W za silný a stabilný. Naďalej pokračuje prílev výrobných a logistických firiem z Nemecka a spoločnosť očakáva ďalšiu expanziu firiem z oblasti e-commerce. Prichádzajú majú tiež čínske a ďalšie ázijské výrobné firmy, pre ktoré je strategicky dôležité sídliť v blízkosti automobilových výrobcov.

„Nájomné je pevné, a to už takmer celú dekádu. Pokiaľ dochádza k poklesu nájomného, tak je to vďaka množstvovým zľavám – do regiónu prichádzajú výrobné firmy, ktoré si prenajímajú výrazne väčšie priestory než pred 10 rokmi. Očakávame, že tento trend bude pokračovať,“ uzavrel F. Hlobil.

TA
Foto: P3



Otázniky nad kvalitou stavieb

Novostavby s technickými poruchami a s rôznym stupňom nebezpečenstva možného kolapsu nie sú problémom jedného alebo dvoch projektantov, ale prejavom celého súboru problémov v stavebníctve. Tvrdí to Stavebná komora Slovenskej republiky (SKSR) v súvislosti s prípadom budovy Centroom v Piešťanoch.

Hlavné problémy stavebníctva vidí komora vo viac ako 20 rokov chýbajúcej koncepcii rozvoja, v dlhodobo zdeformovanej legislatíve a jej neustálych zmenách sledujúcich len riešenie

aktuálnych problémov. Poukázala aj na silný dosah klientelizmu a politiky na legislatívu, a to pri minimálnom vplyve odborníkov z praxe. Chýba jej tiež príprava študentov na reálnu prax v celom spektre stavebných profesií a odborov. Veľkú časť problémov spôsobuje aj chýbajúca kontrola správnosti projektov dokumentácie pred začatím výstavby, ktorá je v Európskej únii a vo svete bežná.

IP

Wienerberger zvyšuje tržby

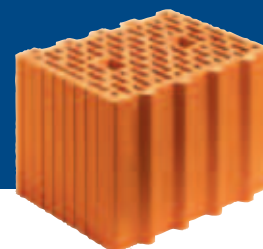
Tržby najväčšieho svetového výrobcu tehál, spoločnosti Wienerberger, za prvých

9 mesiacov roku 2015 predstavovali 2,28 miliardy eur, čo je medziročný nárast o 6 %. Čistý zisk bol 23,3 milióna eur.

Oproti predchádzajúcemu roku zisk poklesol; dôvodom je o. i. aj jednorazový príjem v rovnakom období vlani. Išlo o zhodnotenie dcérskej spoločnosti Tondach Gleinstätten, ktorú Wienerberger prevzal v polovici roku 2014.

Prevádzkový zisk (EBITDA) vzrástol na 293,4 mil. € z 248,1 mil. €.

VN





Kvalitné prvky inžinierskych sietí

Celý rad prvkov inžinierskych sietí najvyššej kvality ponúka spoločnosť Leier Baustoffe SK, a to so širokými možnosťami využitia. Patria sem skruže, kónusy, šachtové dná a betónové rúry.

Ide o podpovrchové prvky na vedenie médií bez pretlaku; všetky sú skúšané podľa príslušných európskych noriem. Prvky Leier pomáhajú zmodernizovať a urýchľovať výstavbu inžinierskych sietí. Vhodné sú na odvod dažďovej vody, domácich a priemyselne znečistených odpadových vôd – pokiaľ ich zloženie nepoškodzuje povrch rúr alebo gumové tesnenie. V prípade zvýšeného stupňa chemických vplyvov na materiál sa používajú špeciálne odolné ochranné betóny a systémy tesnenia. Základným materiálom pre prvky je betón z cementu odolného voči síranom.

VN

Zelené budovy napredujú

V jednej vete so slovným spojením „zelené budovy“ sa často hovorí o udržateľnej výstavbe. Skrýva sa za tým najmä premyslený a tvorivý dizajn, koncepčné plánovanie a ohľaduplné myslenie. Zelené budovy sú efektívne vo využívaní zdrojov – energetických, prírodných aj spoločenských – a ohľaduplné voči životnému prostrediu počas celého ich životného cyklu. To znamená, že tento aspekt sa zohľadňuje vo všetkých fázach – od projektu a výberu pozemku cez proces výstavby, prevádzku budovy až po prípadnú renováciu alebo likvidáciu.

Na Slovensku pôsobí už päť rokov Slovenská rada pre zelené budovy (SKGBC), ktorá sa každoročne na jeseň zapája do Svetového týždňa zelených budov. „Aktivity slovenského týždňa zelených budov oslovili množstvo odborníkov z radov stavebných spoločností, architektov i projektantov. Zapojilo sa mnoho nových ľudí, čo znamená, že sme zaujali širšie publikum. Hodnotím to veľmi pozitívne,“ povedal Ladislav Piršel, výkonný riaditeľ SKGBC.

JF/LP

O strechu sa treba starať

Údržba strechy je dôležitou súčasťou starostlivosti o dom. Výrobcovia plechových striech ponúkajú krytiny z odolných materiálov, ktoré sú hladké, zabezpečené vrstvou umožňujúcou ľahšie roztápanie snehu a odtokanie vody. Aj tak je vhodné aspoň raz ročne, najlepšie pred nástupom zimy, strechu skontrolovať.

„Kontrola strechy a odkvapových systémov v prvom rade spočíva vo vizuálnej prehliadke z vnútornej i vonkajšej strany strechy. Takáto kontrola môže odhaliť aj potenciálne problémy, ktoré sa môžu prejaviť napríklad až za mrazivého počasia alebo počas topenia sa snehu,“ upozornil špecialista z Ruukki Slovakia Jan Hála. Dôležité je vyčistenie odpadového systému, teda odkvapov. Všimáť si treba aj miesta spojov a krytinu pri komínoch, ktoré bývajú problémové. Akékoľvek viditeľné nedostatky je vhodné konzultovať s odborníkmi, ktorí strechu montovali, alebo so servisným strediskom.

AK

Zateplenie a nové výťahy na bezúročnú pôžičku

Štátny fond rozvoja bývania (ŠFRB) poskytl v roku 2016 zo „starých“ eurofondov ešte 130 miliónov eur na obnovu bytových domov. Fond odhaduje, že by mohli pomôcť majiteľom 27 000 bytov.

Fond o. i. ponúka žiadateľom benefit v podobe možnosti odpustenia časti úveru až do výšky 10 %. Chce ich tým motivovať, aby obnovu vykonali kvalitne. Predžil možnosť získať nulový úrok, a to pri kombinácii viacerých účelov. „Ak si klient zateplí, vymení rozvody aj výťahy, môže dosiahnuť nulový úrokovú sadzbu,“ priblížila generálna riaditeľka ŠFRB Dana Pištová. Vyčíslila, že priemerný náklad na obnovu jedného bytu je okolo 5 000 eur, niekedy však dosiahne aj 10 000 až 15 000 eur. „Ide o veľkú investíciu, ktorej cieľom je predĺžiť životnosť bytového domu, zvýšiť komfort bývania a dosiahnuť maximálne úspory energie,“ zdôraznila.

TA




výroba, rekonštrukcie, montáž



VÝTAHY ZEVA spol. s r.o.
 Beckovská 38
 821 04 Bratislava 2

tel.: +421 2 4820 8620
 fax: +421 2 4820 8623

e-mail: zeva@zeva.sk

www.zeva.sk

- ⇨ opravy a generálne opravy starých výťahov
- ⇨ postupná modernizácia starých výťahov, ktorej výsledkom je nový výťah
- ⇨ výroba, dodávka a montáž nových výťahov
- ⇨ výroba slovenských elektrokomponentov pre výťahy
- ⇨ výroba slovenských riadiacich systémov pre výťahy
- ⇨ držiteľ certifikátu kvality ISO 9001
- ⇨ firma s 20 ročnou tradíciou



Irán sa pripravuje na prílev návštevníkov

Krajina očakáva prudký nárast počtu zahraničných turistov po zrušení sankcií zo strany Západu.

Iránsky viceprezident Masúd Soltánifar pre tlač uviedol, že umiernená politika prezidenta Hasana Rúháního a zmiernenie vízového režimu otvárajú dvere turistom. Táto krajina má množstvo historických a kultúrnych pamätihodností vrátane 19 lokalít zapísaných do Zoznamu kultúrneho dedičstva UNESCO. Vládou schválené investície do 1 300 projektov majú za cieľ prilákať zahraničné investície a podporiť sankciami vážne poškodený sektor turistického ruchu.



Persepolis



letiskách, hneď po prilete. Víza budú platiť 30 dní s možnosťou predĺžiť ich platnosť o ďalších 15 dní. Zatiaľ to neplatí pre Američanov a Britov, ktorí musia o víza požiadať vopred.

Pamätihodnosti Iránu zahŕňajú aj 19 lokalít zoznamu UNESCO.

Irán chce dosiahnuť, aby do roku 2025 narástla návštevnosť krajiny na 20 miliónov turistov ročne. Momentálne však pre taký počet zahraničných návštevníkov nie je dostatok ubytovacích kapacít a dopravných prostriedkov, najmä lietadiel. Práve do týchto oblastí majú smerovať najväčšie investície v rámci cestovného ruchu.

TA

Foto: SXC, TI

Počet návštevníkov už rastie

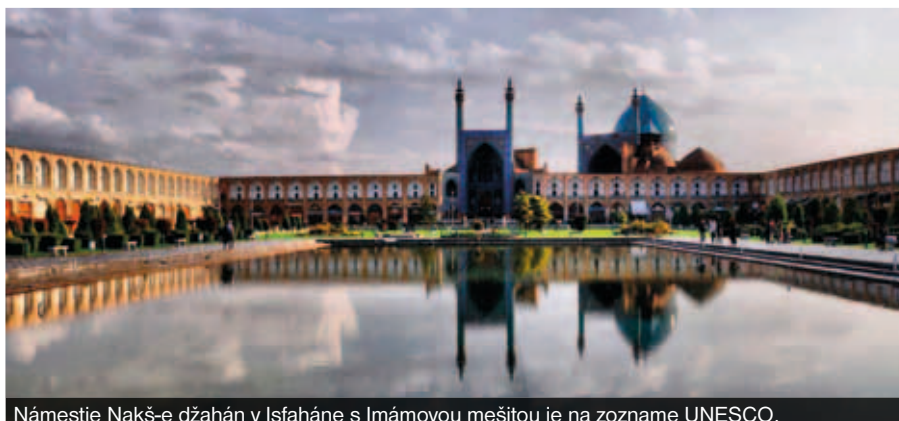
Ešte do podpísania zmluvy o iránskom jadrovom programe počet zahraničných turistov, ktorí zavítali do Iránu, stúpol za dva roky o 12 percent. Vlni navštívilo niekdajšiu Perziu päť miliónov zahraničných turistov. Polovica z nich boli šiitski moslimovia, zvyšok tvorili návštevníci z Európy, zo Severnej Ameriky a z východnej Ázie.

„V ‚postsankčnej‘ ére bude turizmus odvetvím, ktoré sa bude rozvíjať viac a rýchlejšie než iné sektory. Po zrušení sankcií očakávame cunami turistov,“ uviedol viceprezident. Napriek zmenej situácii však vláda USA stále vyzýva amerických občanov, aby dobre zvážili riziká cesty do tejto oblasti.

Odstraňovanie prekážok

M. Soltánifar, ktorý je všeobecne považovaný za umierneného politika, uviedol, že víta aj turistov i investorov zo Spojených štátov.

„Neexistujú žiadne reštrikcie, ktoré by im bránili navštíviť Irán alebo v ňom investovať,“ ubezpečil. Oznamoval, že iránske vedenie sa snaží odstrániť všetky prekážky, ktoré by mohli komplikovať cesty turistov do krajiny, a preto sa pre občanov 190 štátov budú vydávať vstupné víza priamo na



Námestie Nakš-e džahán v Isfaháne s Imámovou mešitou je na zozname UNESCO.

Turizmus podporuje regióny i celú krajinu

Rozvoj cestovného ruchu môže pozitívne ovplyvniť našu ekonomiku. Viac turistov na Slovensku dokáže stimulovať rast zamestnanosti, tržieb aj daní.

„Z cestovného ruchu dokážu ťažiť nielen majitelia hotelov či penziónov, jeho vplyv na ekonomiku daného regiónu je oveľa rozsiahlejší,“ skonštatovala analytička Poštovej banky Jana Glasová. „Pre slovenskú ekonomiku je teda najvýhodnejšie, ak sa ľudia rozhodnú zimnú dovolenku stráviť na Slovensku,“ dodala.

Väčšie tržby od turistov stimulujú spotrebu a zvyšujú zamestnanosť i dane.

Prílev turistov pozitívne ovplyvňuje tržby reštaurácií, kaviarní, nákupných centier a rôznych kultúrnych, zábavných, športových či wellness zariadení. S rastúcimi tržbami ide ruka v ruku aj dopyt po pracovnej sile, čo prispieva k poklesu nezamestnanosti.

Štatistiky ukazujú vzostup

Podľa nich sa každým rokom zvyšuje počet ľudí pracujúcich v oblasti ubytovacích a stravovacích služieb. Inštitút hospodárskej politiky



(IHP) uvádza, že v roku 2013 pôsobilo v tejto sfére takmer 113-tisíc pracovníkov; v roku 2014 ich počet presiahol 119-tisíc. „Priaznivé údaje z tohto roka umožňujú predpokladať celoročný rast na úrovni 10 percent,“ povedal riaditeľ IHP Branislav Lackovič.

Vyššie tržby v cestovnom ruchu sa premietajú do rastúcej spotreby, čo opäť podporuje obchodníkov aj producentov v regiónoch. „Jednoznačne možno povedať, že turistický ruch sa pozitívne podpisuje pod ekonomickú situáciu a zamestnanosť v celom regióne. Vyššie tržby a mzdy znamenajú aj vyšší výber daní do štátneho rozpočtu,“ doplnila J. Glasová.

Pozitívny vplyv vývoja cestovného ruchu na úrovni regiónov možno podľa IHP dokumentovať údajmi o dani za prenocovanie, ktorá je príjmom príslušných samospráv. Platia ju všetci návštevníci ubytovaní v obci alebo meste. „Pokiaľ táto daň v roku 2013 dosiahla takmer 9,5 milióna eur, vlni to už bolo viac ako 9,8 milióna

eur. Priaznivý vývoj v tomto roku dáva predpoklad, že obce a mestá by takto mohli získať zdroje až na úrovni 11 miliónov eur,“ vyčísli B. Lackovič.

Kde nás tlačí päta

Odborníci sa však zhodujú v tom, že Slovensko má v cestovnom ruchu stále čo doháňať. „Pre prilákanie väčšieho počtu zahraničných turistov by bolo potrebné dobudovať diaľnice a zlepšiť infraštruktúru,“ myslí si J. Glasová. Prípadom, že druhou „achillovou päťou“ je úroveň poskytovaných služieb, ktorú by bolo potrebné zvýšiť.

V ubytovacích a stravovacích službách pracovalo vlni na Slovensku vyše 119-tisíc ľudí.

Podľa IHP je zasa potrebné zlepšiť koordináciu subjektov cestovného ruchu, teda destinačný manažment, vrátane prípravy a vzdelávania pracovných síl. Nemenej dôležité bude zlepšiť propagáciu a prezentáciu na všetkých úrovniach. Ako skonštatoval B. Lackovič, viac než 90 % subjektov v cestovnom ruchu tvoria malí a strední podnikatelia, resp. mikropodnikatelia. Preto sa treba zamerať aj na ich podporu. „Vzhľadom na ekonomický prínos bude vhodné prijať opatrenia podporujúce predovšetkým domáci, ale aj príjazdový, teda aktívny cestovný ruch,“ zdôraznil.

TA
Foto: TASR

Za kúpeľmi do Budapešti

Hlavné mesto Maďarska má okrem množstva lákadiel pre návštevníkov aj zaujímavosť, ktorá nie je celkom bežná v iných veľkomestách; je mestom kúpeľov. Kúpeľných zariadení je niekoľko, no najznámejšie a najpopulárnejšie sú Széchenyiho kúpele. Rozsiahly areál v Mestskom parku, neďaleko Námestia hrdinov, vybudovali pred vyše sto rokmi nad termálnym vrtom.

Ide o skutočné liečebné kúpele, ktoré sú okrem pacientov celoročne prístupné aj širokej verejnosti. Voda z vrtu z hĺbky 1 256 metrov má teplotu 76 °C a obsahuje najmä síru,

vápnik a hydrogénuhličitan horečnatý. Hodí sa na liečenie porúch pohybového ústrojenstva, artritidy, neuritidy, ale aj ochorení zažívacieho ústrojenstva a niektorých ženských chorôb. Novobaroková budova z roku 1913 skrýva množstvo bazénov – vaňové, bublinkové či slané kúpele, v letnom období sú sprístupnené aj veľké bazény pod otvoreným nebom.



Ak vás láka kombinácia termálnych kúpeľov a veľkomestského života, Budapešť je špičková ponuka. Pre návštevníkov zo zahraničia je k dispozícii dostatok hotelov rôznych kategórií. Dobrým tipom je napríklad hotel Benczúr v príjemnej diplomatickej štvrti v susedstve Mestského parku, odkiaľ sa do kúpeľov môžete vybrať aj peši.

Pred odchodom z maďarskej metropoly si ešte môžete vychutnať atmosféru na známej Váci utca s jej kaviarňami a podnikmi. Ak ste aktívny typ so záujmom o gastronómiu, nájdete tam tradičnú cukráreň Szamos, v ktorej vás v rýchlokurze naučia vyrábať čokoládové pralinky. JF

Navštívte kúpele, absolvujte procedúry a bude vám lepšie

Prikladom komplexnej starostlivosti sú zariadenia v Karlových Varoch

Ak vám zistili riziko určitého ochorenia, či si len preventívne chcete posilniť zdravie, neváhajte a navštívte na pár dní kúpele. Predstavujeme vám niektoré procedúry, ktoré tam na vás čakajú.

Kvalitné kúpeľné zariadenia na Slovensku a v Českej republike ponúkajú návštevníkom celé spektrum kúr a procedúr. Jednotlivé kúpele sa líšia svojim zameraním, ale niektoré postupy a procedúry pod dohľadom zdravotných odborníkov nájdete vo viacerých z nich.

Prikladom kúpeľov s komplexnou ponukou sú Karlove Vary. Ich celková atraktivita, príjemné prostredie a kultúrne dianie vyvolávajú u hostí liečebných zariadení pocit pohody, ktorý je ďalšou zdravotnou devízou.

V prvom rade minerálna voda

V každých kúpeľoch je významným prírodným liečebným zdrojom ich minerálna voda. Tá karlovarská je prírodný iónový roztok s obsahom sodíka, vápnika, draslíka, horčíka a ďalších prvkov a minerálnych látok v malých až stopových množstvách. Používa sa na liečenie ochorení zažívacieho traktu a porúch látkovej výmeny, ako sú cukrovka, vyššia hladina tukov v krvi či dna.

Vstrebávaním CO₂ pri uhličitom kúpeli sa prekrvuje pokožka a zlepšuje srdcová činnosť.

„Pitie vody z našich termálnych prameňov vedie k úprave v metabolizme hladiny cukru v krvi aj tuku v pečeni. Navyše, jej pravidelné užívanie vedie k mechanickému čisteniu organizmu, horúce pramene vyvolávajú prekrvenie a uvoľnenie sliznice, upokojujú pohyblivosť žalúdka a čriev, a tým dochádza k lepšiemu vstrebávaniu minerálov obsiahnutých vo vode a k naštartovaniu správnej látkovej výmeny,“ vysvetľuje riaditeľ



spoločnosti Bohemia-lázně, a. s., Karlove Vary Jiří Sluka. „Karlovarské pramene sa radia k najefektívnejším prírodným zdrojom v Európe. Pitnú liečbu predpisuje lekár, ktorý na základe zdravotného stavu pacienta predpíše množstvo konkrétneho prameňa. Denná dávka minerálnej vody sa pohybuje od 0,6 litra,“ dopĺňa.

Uvedená kúpeľná spoločnosť vo svojich zariadeniach ponúka aj viacero štandardných procedúr, ktoré viac či menej využívajú vlastnosti termálnej minerálnej vody.

Perličkový a uhličitý kúpeľ

Perličkový kúpeľ v žriedlovej vode s teplotou 37 – 38 °C blahodarne pôsobí na ľudský organizmus. Mikromasážou kože dochádza

k lepšiemu prekrveniu a celkovej relaxácii organizmu. Svojím mierne sedatívnym účinkom pozitívne ovplyvňuje nespavosť, neurózy, psychosomatické choroby. Kúpeľom dochádza k uvoľneniu svalového napätia, preto sa účelne využíva pri liečení pohybového aparátu.

Uhličitý kúpeľ prebieha v minerálnej žriedlovej vode s teplotou 32 – 35 °C s prímiesou CO₂. Vstrebávaním oxidu uhličitého kožou dochádza k výraznému zlepšeniu prekrvenia pokožky, spomaleniu srdcovej činnosti a k zníženiu krvného tlaku.

Vírivý kúpeľ

Celkový vírivý kúpeľ je špeciálna masáž pod vodou prostredníctvom trysiek na dne a obvodu



vane. Pri tomto kúpeľi sa využívajú účinky zriedlovej minerálnej vody s teplotou 36 – 38 °C a masáže svalstva jemnými vodnými lúčmi. Pozitívnym účinkom tejto procedúry je najmä zlepšenie prekrvenia celého organizmu a uvoľnenie svalových spaziem. Tlmí aj bolesti pri ochoreniach pohybového ústrojenstva. Je vhodná pre stavy po operáciách alebo úrazoch pohybového aparátu, pri svalových atrofiách.

Striedavým pôsobením studenej a teplej vody sa potláčajú opuchy, krčové žily, ale aj migréna.

Vírivý kúpeľ dolných a horných končatín sa robí takisto v zriedlovej vode s teplotou 36 – 38 °C. Masírovanie pokožky spôsobí jej zvýšené prekrvenie a prehriatie tkanív; tým sa podporuje rýchlejšie vylučovanie škodlivých látok z tela. Pravidelné opakovanie kúpeľov vedie k uvoľneniu svalových spaziem. Procedúra má aj analgetický účinok.

Suchý uhličitý kúpeľ

Táto procedúra využíva pozitívny účinok oxidu uhličitého na periférny obeh ľudského organizmu. Pacient leží v nepriedušnom plastikovom vaku, ktorý je naplnený cca 125 l plynu. Počas procedúry dochádza k zvýšeniu obsahu CO₂ v pokožke, čo vedie k rozšíreniu ciev a zvýšeniu obsahu kyslíka v krvi.

Táto procedúra sa odporúča pri liečbe kardiovaskulárnych ochorení, liečbe lymfatických opuchov, doliečovaní zranenia pokožky,

potláčani reumatických problémov. Zvýšené prekrvenie svalov a telesných orgánov vrátane mozgu má za následok posilnenie nervového systému, zlepšenie činnosti vegetatívneho nervového systému a celkové posilnenie imunitného systému.

Kneippov chodník

Veľmi pozitívne účinky na zlepšenie prekrvenia dolných končatín, zmiernenie ich opuchov, zmiernenie pôsobenia počiatočných krčových žíl, ako aj pri bolestiach hlavy a migrenózných stavoch má striedavý nožný kúpeľ, ktorý je súčasťou vodoliečby Kneippovho typu. Ide o aktívny pohyb po „chodníku“ zaplavenom v striedavých úsekoch teplou (35 – 40 °C) a studenou vodou (10 – 15 °C). Odporúča sa vysoký, tzv. bocianí krok. Na dosiahnutie cieľného efektu, t. j. posilnenia žilových stien ich rozťahovaním v teplej vode a zmršťovaním v studenej vode, sa cyklus teplá-studená opakuje aspoň 10-krát.

Štvorkomorový galvanický kúpeľ (hydrogalvan)

Ide o elektrolytickú metódu spájajúcu účinky jednosmerného elektrického prúdu, teplej vody, hydrostatického tlaku a hydrostatického vztaku. Kúpeľ s teplotou 38 °C sa podáva v zariadení, ktoré tvoria dve vaničky na horné a dve na dolné končatiny.

Elektrický prúd vstupuje rovnomerne celým ponoreným povrchom tela. Vyvoláva aktívne prekrvenie, pôsobí na zlepšenie metabolizmu tkanív, znižuje opuchy a zmiernuje bolesti. Procedúra sa predpisuje pri poruchách prekrvenia končatín, inervácie, poúrazových stavoch či reumatologických indikáciách. Nie je však

vhodná pre pacientov s kardiostimulátorom a endoprotézou.

Celkový vodný peloidný (rašelinový) kúpeľ

Ide o kúpeľ z prírodnej rašeliny zmiešanej so zriedlovou vodou s teplotou 38 °C. Organizmus sa v peloidnom kúpeľi pomaly šetrne prehrieva a teplo pôsobí aj na hlboko uložené vnútorné orgány. Tlakom sa o. i. vytlačí krv a lymfa z dolných končatín. Tento efekt je relatívne priaznivý, hoci súčasne sa stláča dutina brušná a hrudná s možným nepriaznivým vplyvom na kardiorespiráciu. Pri liečbe pohybového aparátu je však efekt jednoznačný – zvýšenie rozsahu pohybu a úľavy od bolesti pri degeneratívnych kĺbových ochoreniach a degeneratívnych ochoreniach chrčtice.

Hydropunktúra a škótske streky

Hydropunktúra je obľúbená procedúra na zlepšenie prekrvenia a prehriatie určitej časti tela. Často ju predpisuje lekár ako prostriedok liečenia pohybového aparátu. Ide o variant masáže pod vodou prúdom vody z trysiek na dne vane. Proces je riadený s nastaviteľným režimom podľa teploty vody (36 – 38 °C) časti tela, ktoré majú byť masírované, a dĺžky trvania procedúry. Škótske streky sú stimulačnou procedúrou, ktorá je založená na aplikácii tepla a chladu, ako aj mechanického dráždenia pokožky prúdom vody. Prekrvenie dolných a horných končatín pomáha zmierniť svalové bolesti pri degeneratívnych ochoreniach pohybového aparátu, ako aj pri funkčných poruchách prekrvenia končatín.

ŠK

Foto: Bohemia-lázně

naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



**ŽANETA
BADLÍKOVÁ**
riaditeľka,
MEDEXO SK, s. r. o.

1 Goodwill spoločnosti je pre úspešné podnikanie kľúčový; povedala by som, že má priam nedoceneniteľnú hodnotu. Som presvedčená, že jeho budovanie sa začína u majiteľov spoločností, ktorí musia profesionálne a pozitívne pristupovať k svojim zamestnancom, obchodným partnerom i zákazníkom.

Budovanie goodwillu sa začína u majiteľov spoločností a v prístupe k zamestnancom aj zákazníkom.

Pre spoločnosť je, samozrejme, kľúčová kvalitá ponúkaných výrobkov a aj s tým spojená celá logistika, ako napríklad rýchla distribúcia

produktov zákazníkov. Najmä v menších firmách je dôležité, aby všetci pracovníci, ktorí sú v osobnom kontakte so zákazníkmi, mali pro-zákaznícky prístup a otvorenosť pre riešenia ich individuálnych požiadaviek a želaní. Podľa môjho názoru je význam slova goodwill v súčasnej dobe vyšší než pred niekoľkými rokmi, kedy sa zákazníci zameriavali predovšetkým na cenu produktov/služieb. Dnes sa už mnohí kupujúci pozerajú viac na kvalitu produktov, renomé a komfort spojený s dodaním tovaru či servisom.

2 Budovanie goodwillu je súčasťou našej firemnej stratégie a kultúry, snažíme sa, aby si zamestnanci vryli do pamäti postoj v súlade s mottom: „Našu firmu riadia zákazníci, pretože bez zákazníkov by nebolo našej firmy.“

Sauna – ako relax i liečba

Pravidelný pobyt v saune pozitívne vplýva najmä na imunitný systém. To je obzvlášť cenné v chladnejších obdobiach roka a v čase chrípkových epidémií.

Pri relaxácii v saune navyše dochádza k detoxikácii tela a k podpore funkcie kardiovaskulárneho systému. I saunovanie však má svoje pravidlá a ich nedodržaním si môžete skôr uškodiť. Aké sú najrozšírenejšie druhy sáun? Pre koho sú vhodné a ako pôsobia na ľudské telo?

Fínska sauna pomôže pri astme i alergii

Pôvodný fínsky štýl saunovania je založený na kombinácii vysokej teploty a sucha. „Teplota vzduchu sa môže pohybovať až okolo 120 °C, pričom vlhkosť vzduchu by mala byť čo najnižšia, do 35 %,“ informuje Jaroslava Nemcová, manažérka saunového sveta Forum Romanum v akvaparku Aqualand Moravia. Priestor vo fínskej saune je najčastejšie vykladaný drevom a sú v ňom malé kachle či horúce kamene, ktoré sa zalievajú vodou pre zvýšenie vlhkosti vzduchu.

Vo fínskej saune býva vysoká teplota – až 120 °C, v parnej zasa vlhkosť vzduchu až 100 %.

Treba však myslieť na niekoľko vecí. Dôležitým pravidlom pred vstupom do horúcej miestnosti je dôkladná sprcha a ešte dôkladnejšie osušenie. Pokiaľ sa rozhodnete držať saunu pri nižšej teplote, nemala by sa ortuť teplomera dostať pod 75 °C. S nižšími teplotami sa totiž zvyšuje vlhkosť vzduchu, ktorá potom zaťažuje obehový i respiračný systém. „Fínska sauna nie je vhodná pre pacientov s ochorením štítnej žľazy, s kolísaním krvného tlaku či pre kardiakov. Naopak, je vhodná pre alergikov a astmatikov,“ radí J. Nemcová. Tiež pomáha očistiť tela, podporuje krvný obeh, metabolizmus a posilňuje imunitný systém.

V pare sa uvoľní svalstvo

Parná sauna, na rozdiel od fínskej, stavia na vysokej vlhkosti vzduchu. Tá dosahuje – podľa

potreby účastníkov – až 100 %, s teplotou na hranici 45 °C. Líši sa aj zvlhčovačom. Nebýva vyrobená z masívu ani zo smreka, ale spravidla zo sklolaminátových panelov. Maximálna teplota v parnej saune nesmie presiahnuť 60 °C. Často sa v nej nachádza bylinný výparník, ktorý do vzduchu uvoľňuje vôňu mäty, eukalyptu či iných bylín, ktoré napomôžu lepšiemu dýchaniu.

Biosauna predstavuje strednú cestu – pracuje pri priemernej teplote a vlhkosti vzduchu.

Tento druh sauny pomáha najmä pacientom s ochorením horných dýchacích ciest, s reumatickými komplikáciami a s kožnými ťažkosťami. Para prekrvuje pokožku, pomáha detoxikovať telo a uvoľňovať stuhnuté svalstvo. Ľudia, ktorí idú do parnej sauny prvý raz a majú zdravotné problémy, mali by túto návštevu a svoje osobné možnosti konzultovať s lekárom.

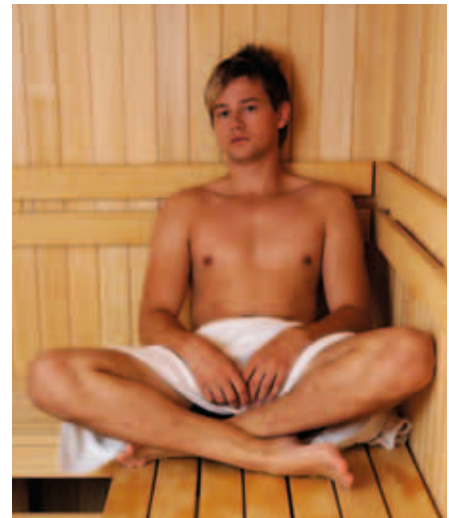
Biosauna zaťažuje menej

Pre tých, ktorým nevyhovuje vysoká teplota fínskej ani vysoká vlhkosť parnej sauny, je dobrou voľbou tzv. biosauna. Priemerná teplota v nej je totiž 50 – 60 °C a vlhkosť vzduchu sa pohybuje v rozmedzí od 30 do 60 %. Práve vlhkosť je rozhodujúcim faktorom v porovnaní s parnou saunou. Biosauna je vhodnejšia pre kardiakov, pretože kombinácia strednej teploty a vlhkosti vzduchu nevyvoláva taký tlak na správne fungovanie srdca a krvného obehu. Odporúča sa tiež pacientom s poruchami horných dýchacích ciest.

Hlavnou výhodou biosauny je možnosť regulovať teplotu i vlhkosť. Všetko máte pod kontrolou a nezaťažíte svoj organizmus viac, než je nutné. Pobyt v biosaune sa odporúča v trvaní 10 – 15 minút a nie je vhodný pre osoby s akútnymi plesňovými či horúčkovitými ochoreniami. Pre spríjemnenie pobytu v saune je tu možné využiť i bylinky či aromatické oleje a dosiahnuť tak vyšší stupeň psychickej relaxácie.

Infrateplo otvára póry a redukuje hmotnosť

Infrasauna je v saunovaní pomerným nováčikom. V obvykle malej drevenej kabinke nie je rošt ako vo fínskej saune, ale špeciálne žiariče, ktoré vysielajú infračervené žiarenie. To preniká hlboko do ľudského tela. Sauna sa rýchlo vyhreje na prevádzkovú teplotu 40 – 60 °C. „Infrasauna spravidla prekvapí. Vďaka

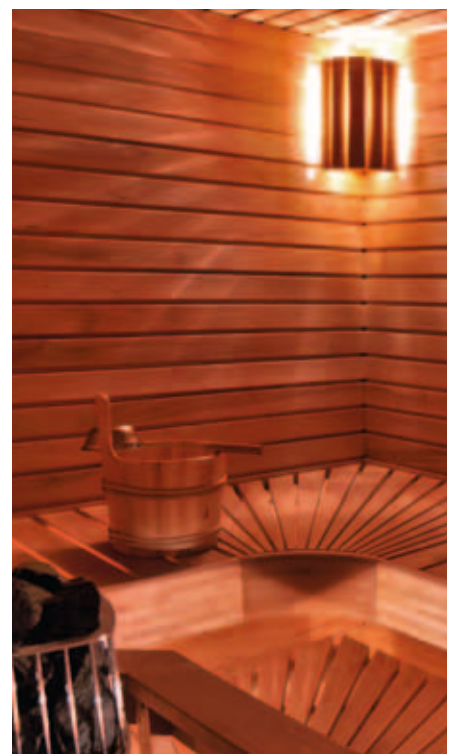


prehrievaniu tkanív zvnútra dochádza k vysokej miere potenia, a preto netreba procedúru podstupovať v jednom dni viackrát,“ hovorí

Infračervené žiariče vyvolávajú silné potenie, čo prečistí póry a rozohreje svaly.

J. Nemcová. Infrasauna má dlhodobu pozitívnu účinky pri redukcii telesnej hmotnosti, pri rozprúdení lymfatického obehu a reumatických ťažkostiach. Tiež pomáha čistiť póry, regenerovať bunky a odporúča sa športovcom na rozohriatie svalov. Pri procedúre sa vynecháva proces prudkého ochladenia organizmu.

JK
Foto: SXC



Tip na Vianoce: darčekový tlakomer s online aplikáciou

Tensoval duo control je najvyšší model tlakomerov od spoločnosti HARTMANN –RICO na domáce meranie krvného tlaku.



a vypracuje tabuľku a graf vývoja tlaku a pulzu vo zvolenom časovom úseku – od jedného dňa až po jeden rok. Farebne označí hodnoty podľa úrovne tlaku – od nízkeho až po hypertenziu 3. stupňa. Vybrané grafy a tabuľky možno vytlačiť pre potreby lekára. Nahrádza ručné prepisy hodnôt do denníka.

Pre vianočné obdobie je dostupné aj darčekové balenie s manžetami dvoch veľkostí za odporúčanú cenu 97 eur.

Viac informácií o tlakomeroch radu Tensoval nájdete na www.tensoval.sk.

Kombináciou dvoch metód merania dosahuje Tensoval duo control veľmi presné výsledky. Sleduje pulzovú frekvenciu a dokáže zmerať tlak aj pri arytmií srdca. Má intuitívne ovládanie, čitateľný displej, veľké tlačidlá a zvukové upozornenia. Vedie profily dvoch osôb a do pamäte uloží 2 x 60 nameraných hodnôt. Tvar patentovanej manžety zabezpečuje presné priloženie a bezbolestné nafúknutie.

Tensoval duo control je určený pacientom, ktorí chcú mať celkom presné výsledky krvného tlaku, rovnaké ako pri meraní v ordinácii lekára. Najvyšší stupeň presnosti merania pomocou neho potvrdila Európska spoločnosť pre hypertenziu (ESH) a ďalšie nezávislé inštitúcie.

Aplikácia s osobnou evidenciou

Súčasťou darčekového balenia je USB kábel s uloženou aplikáciou na vyhodnotenie profilov,

pričom nie je potrebná žiadna inštalácia softvéru. Aplikácia preniesie dáta z tlakomeru

Charakteristiky tlakomera

Vybavený najnovšou technológiou Duo Sensor, ktorá kombinuje 2 metódy merania krvného tlaku (oscilometrickú a počúvaním) s využitím 2 nezávislých senzorov.

Veľmi jednoduché ovládanie a manipulácia s prístrojom:

- veľký displej,
- pohodlné veľké tlačidlá,
- špeciálna úprava obrazovky proti lesknutiu,
- dostatočne silný zvukový signál,
- jednoduché zadávanie dátumu a času.

Nový funkčný tvar manžety: technológia Comfort Air pre pohodlné a bezbolestné nafúknutie manžety, nová úchytká pre správne nasadenie manžety, vylepšený suchý zips proti rozopínaniu a súčasne pre jednoduchšie otváranie manžety.

Na tento tlakomer sa poskytuje predĺžená záručná lehota 5 rokov.

Doprajte si rakytníkovú vzpruhu



Rakytník rešetliakový má prívlastok citrónovník severu, pretože obsahuje vysoký podiel vitamínu C už v jednej oranžovej bobuľke. Je tiež vynikajúcou zásobárňou vitamínu A. Môže podporiť imunitný systém a tiež priaznivo ovplyvniť činnosť

tráviaceho traktu. Jeho plody sú prirodzeným zdrojom antioxidantov, minerálov i flavonoidov. Vďaka tomu môže prispieť k normálnej činnosti kardiovaskulárneho systému, funkcii sliznic a má aj detoxikačné a regeneračné účinky.

Stopercentná rakytníková šťava značky VIRDE Slovakia vzniká lisovaním plodov rakytníka. Následne sa ošetrí zahriatím, potom sa schladí a plní do antiseptických obalov. Nepripravujú sa do nej žiadne konzervačné látky ani cukor. Okrem iného je výbornou alternatívou citrónu pri dochucovaní čaju. **BD**

Imunita naša každodenná

Aby bola vaša imunita v dobrom stave a nepodľahli ste chrípkovej epidémii, venujte svoju telu pozornosť najmä v dobe prechladnutí a viróz, ktoré prináša chladné počasie. Už pri prvých pocitoch škriabania v krku a celkového vyčerpania vzpružte svoju obranyschopnosť. Vyskúšajte účinné látky, ktoré svoju silu zamerajú tam, kde to vaše telo potrebuje.

Výživový doplnok Preventan® Quattro obsahuje laktoferín – najhodnotnejšiu zložku kolostra, ďalej vitamín C a unikátnu zmes biologicky aktívnych látok ProteQuine®. Všetky tieto zložky môžu prospieť imunitnému systému a znížiť mieru únavy a vyčerpania. Preventan® Quattro s eukalyptovo-mätovou príchuťou môžete užívať dlhodobo. Stačí ráno a večer rozpustiť jednu tabletu voľne v ústach. **BD**



Medvedia sila pre studené končatiny

Mnohí to poznáte – čím je počasie chladnejšie, tým býva pocit ľadových rúk a nôh výraznejší. Okrem rukavíc, pančúch, bavlnených podkoľienok a ponožiek môžu pomôcť i rôzne prírodné zábaly či špeciálne krémy, ktoré aktivujú teplo a prinášajú príjemný pocit úľavy.

Bylinná Medvedia masť od Virde Slovakia obsahuje medvedí cesnak a cenné bylinné extrakty, ktoré môžu telu poskytnúť príjemný pocit uvoľnenia a prispieť k prehriatiu chladných končatín. Medvedí cesnak optimalizuje cirkuláciu krvi v tele, čím predchádza kôrnateniu ciev a slabému prekrveniu. Klinčekový olej má antiseptické účinky a keďže podporuje a uvoľňuje svalstvo, často sa používa pri masážach. Medvediu masť stačí 2- až 3-krát denne jemne vmasírovať do pokožky. **VN**



Ako sa popasovať so stresom

V prevencii nepriaznivých zdravotných dôsledkov uponáhľaného životného tempa hrajú dôležitú úlohu psychologické i výživové faktory.

Hektika sa stala súčasťou nášho života. Nevie-
me oddychovať, a tak veľa krát meníme svoje
návyky, hodnoty i správanie. Ako účinne bojo-
vať so stresom?

Kedy nastáva problém

Človek sa cíti slabší, podráždenejší, citlivejšie
reaguje na nové podnety, klesá jeho výkonnosť
a koncentrácia. Všetky tieto signály jednoznačne
hovorí – doprajte si relax! „Stres sa stáva
problémom vtedy, keď fáza napätia nie je rov-
nako vyvážená fázou uvoľnenia a relaxácie,“
konštatuje mentálny kouč Robert Kačalka.

Psychické napätie uvoľnia relaxačné aktivity, šport a aj rodina či priatelia.

„Nadbytočné napätie sa prenáša a môže sa zvy-
šovať. Tak oslabuje organizmus nielen fyzicky,
mentálne, ale aj psychicky. Zarádte do svojho
denného režimu šport, posedenie s priateľmi,
rodinou, prechádzky a iné pre vás relaxačné
aktivity. Verte, že vaše telo i myseľ sa vám po-
ďakujú,“ uzatvára.

Ako predchádzať zbytočnému stresu

Tu sú hlavné zásady protistresovej prevencie
podľa mentálneho kouča R. Kačalku:

- **Určite si svoje hodnoty a priority.** Ak viete,
čo je pre vás viac alebo menej dôležité, nebu-
dete sa musieť trápiť zdĺhavým rozhodovaním
a premýšľaním. Rozhodnite sa hneď – ušetríte
si energiu i čas.
- **Plánujte veci.** Urobte si plán povinností a do-
držujte ho. Plánovanie sprostredkuje vašej
psychike obraz poriadku. Vaša myseľ nebude
musieť držať všetky informácie, nemusí sa nimi
zaoberať a venovať im energiu. Šikovná asis-
tentka, dobrý diár či aplikácia v mobile budú
myslieť za vás.
- **Dokončujte veci.** Uzatvárajte všetko za-
čaté a nezačínajte niečo, čo je mimo vašich
momentálnych možností a schopností. Každá



nedokončená vec si vyžaduje časť vašej psy-
chickej energie. Je to ako s aplikáciami vo va-
šom smartfóne. Aj keď ju nepoužívate, berie si
energiiu z batérie. A to iba preto, lebo je stále
zapnutá a čaká, či s ňou budete pokračovať ale-
bo ju vypnete úplne.

Pomôže i správna strava

Pri rýchlym životnom tempe by sme nemali za-
búdať na vyváženú stravu a dopĺňanie vitamínov.
Naturopatka Eva Blaho odporúča predovšet-
kým vitamíny skupiny B, hlavne B5 (arašidy, mo-
ruše, pečeň, lahôdkové drożdžie, kešu orechy,



žltok), B6 (hydina, tefacie, baklažán, slnečnicové
semienka, pistácie), biotín, B12, kyselinu lis-
tovú a B3. „Táto skupina zohráva dôležitú úlohu
pri tvorbe neurotransmiterov. Podporuje správnu
funkciu nervovej sústavy a premieňa sacharidy
v jedle na energiu,“ zdôvodňuje.

Významnú rolu v prevencii stresu hrá vyvážená strava a dopĺňanie vitamínov.

V našom jedálnom listku by nemali chýbať ani
omega-3 mastné kyseliny. E. Blaho ich hodnotí
tako: „Sú dôležité pri tvorbe neurotransmiterov
a vývoji nervovej sústavy, okrem toho majú pro-
tizápalové účinky. Nájdeme ich v masných ry-
bách, ľane a ľanovom oleji, morských riasach
i vo vlašských orechoch.“ Podľa nej by sme tiež
nemali zabúdať na horčík, ktorý okrem iného
pomáha v čase stresu uvoľniť svalstvo a nervo-
vú sústavu. Obsahujú ho niektoré potraviny ako
špenát, avokádo, tmavá čokoláda, tekvicové
a slnečnicové semienka, kešu a píniové orechy,
pohánka, quinoa, mandle alebo jačmeň.

Naturopatka však upozorňuje: „Najmä pri dl-
hodobom a chronickom strese je dôležité sú-
strediť sa na znižovanie kortizolu, ktorý potláča
imunitný systém.“ Na posilnenie imunity by sme
mali okrem vyššie spomenutých prijímať tiež
vitamín E (pšeničné klíčky, sezam, slnečnicu,
žltok, mandle) a zinok (orechy, pečeň, mäso,
tvrdé syry, sezam, slnečnicu, ustrice).

Top 3 antistresové potraviny

Podľa naturopatky Evy Blaho sú to:

- Kyslá kapusta alebo iná kvasená zelenina.
Pre vysoký obsah vitamínu C, ktorý podporuje
činnosť nadobličiek; tie produkujú hormóny ako
adrenalin alebo kortizol. Okrem iného obsahujú
probiotiká.
- Zdravé tuky. Ide hlavne o kvalitné maslo, vaj-
cia, ryby (losos, sardinky), vnútornosti (pečeň),
olivový a kokosový olej. Tuk pomáha s regula-
ciou hormónov a práve stresové hormóny sa
tvoria z cholesterolu.
- Vývary – mäsové, rybacie alebo zeleninové.
Zeleninové je dobré kombinovať s obilninami
(jačmeň, špalda, pohánka) alebo so strukovina-
mi. Pri dlho a pomaly varenej zelenine či mäse
sa uvoľňuje väčšie množstvo tryptofánu. Z neho
si vie telo vytvoriť serotonin, ktorý má upokoju-
júce účinky.

VN

Obrázky: PPN, SXC

Zdravie v zime? Najlepší liek je prevencia

Jeseň a zima sú pre organizmus veľmi náročné obdobia. Treba mu pomôcť pravidelným a dostatočným dopĺňaním vitamínov, ale aj celkovou relaxáciou a pohodou.

Napriek tomu, že väčšina ľudí preferuje teplé letné dni, aj jeseň a zima „majú niečo do seba“. Keďže dni sú kratšie a je skôr tma, zväčša spomalíme skôr. Večery netrávime tak aktívne ako v lete, ale napríklad pred televízorom či pri dobrej knihe. Asi to tak má byť. Podobne ako v riši zvierat, aj my potrebujeme pomalší zimný režim. Telo aj myseľ si oddýchnu, aby sme sa potom mohli opäť naštartovať do dní aktívnejších.

Počas jesenných a zimných dní prijímame menej vitamínov, jeme menej ovocia a zeleniny. S tým súvisia horšie zvládanie stresu a celková nervozita, ale aj únava, oslabenie imunitného systému či náchylnosť na rozličné ochorenia. Ak možno aj neinklinujete k zásobovaniu tela vitamínovými doplnkami, počas chladnejších týždňov by ste po nich aj z týchto dôvodov mali siahnúť.

Bez céčka a děčka to nejde

O potrebe vitamínu C ste už toho určite veľa počuli. A ešte aj určite veľa budete, pretože pre náš organizmus je absolútne nevyhnutný. Posilňuje imunitný systém a zabezpečuje odolnosť tela voči infekciám. Jeho nedostatok má nepríjemné následky, napríklad väčšiu náchylnosť na prechladnutie, pomalé hojenie rán, sklony k depresiám, málokrvnosť... Na príjem vitamínu C by ešte viac a počas celého roka mali dbať športovci a fajčiari.

Na jeseň a v zime je menej prirodzených zdrojov vitamínov; treba myslieť na ich dopĺňanie.

Vitamín D prijímajú dospelí a staršie deti zo slnka, malým deťom je vhodné dávať ho v kvapkách. V lete, keď sa vystavujeme slnku, si dokážeme urobiť zásoby vitamínu D na dva a viac

mesiacov. Nie vždy to však stačí na prekonanie chladnejších týždňov, takže je dôležité dopĺňať ho. Tento vitamín je rozpustný v tuku. Jeho nedostatok má za následok zvýšenú lámavosť kostí; je nevyhnutný aj pre správnu činnosť mozgu.

Dôležité vitamíny A, B, E...

Mužov, ale najmä ženy isto bude zaujímať informácia, že vitamín A, ktorý je rozpustný v tukoch, urýchľuje proces regenerácie pokožky a chráni ju pred vplyvmi škodlivín, čím pomáha predchádzať jej starnutiu. V zime je to dôležité, pretože pokožka je veľmi namáhaná neustálymi teplotnými zmenami – napríklad rozdielmi teploty vonku a vnútri.

Vitamín C posilňuje odolnosť voči chorobám, vitamín D zasa pomáha kostiam a mozgu.

Tým sa výpočet potrebných vitamínov ešte zďaleka nekončí. Pre organizmus sú potrebné aj vitamíny skupiny B pre krvotvorbu, nevyhnutnú na obranyschopnosť organizmu, ako aj vitamín E spomaľujúci starnutie a zlepšujúci hojenie rán. Z chemických prvkov nadobúdajú v chladnejšom období význam draslík zvyšujúci výkonnosť, horčík znižujúci únavu či depresívne stavy, zinok účinkujúci ako prevencia chrípky a nachladnutia či selén posilňujúci imunitu.



Vitamínmi by ste mali zásobovať aj najmenšie deti. Pri výbere uprednostnite produkty s obsahom kolostra, teda prvotného mlieka, ktoré sa tvorí v prvých dňoch materstva. Je bohaté na vitamíny, minerály, stopové prvky, bielkoviny, rastové faktory a protilátky, a tak stimuluje imunitu. Nepodceňte teda potrebu vitamínov počas chladnejších mesiacov. Je dôležité uvedomiť si, že najlepšou liečbou je prevencia, teda predchádzanie tomu, aby sa vôbec liečiť muselo.

Peter Miškovič
Vitar Slovakia, s. r. o.
Foto: SXC, TASR



Životný štýl, zdravie a zodpovednosť výrobcov

O tom, čo jeme a pijeme, rozhodujeme predovšetkým my sami, ale...

Jedným z najdôležitejších preventívnych opatrení pre zdravie je správna výživa a životospráva. Máme ich vo vlastných rukách, ale náš výber potravín závisí aj od dostupnej ponuky.

Je ešte stále mnoho ľudí, ktorí si zdravie začínajú ceniť až potom, keď vážne ochorejú. Táto hodnota sa nedá kúpiť, môžeme ju však sami udržiavať i zveľaďovať. Kvalitné zdravie je čiastočne darom od našich predkov. To však nestačí, lebo tento dar sa dá ľahko premrhať. Ak si chceme zdravý „korienok“ uchovať čo najdlhšie, musíme pre to aj sami niečo urobiť.

„Zdravie je jednou z najvýznamnejších hodnôt,“ hovorí Peter Minárik, odborník na výživu a zdravý životný štýl. „Máme ho vo vlastných rukách. Na jeho uchovanie a posilnenie môžeme najviac prispieť správnou životosprávou. Jej významnou súčasťou je zdravá výživa,“ pokračuje. Zároveň však uznáva, že je vecou slobodného výberu každého, či bude viesť zdravý životný štýl alebo sa vydá na cestu nevhodnosti k vlastnému zdraviu.

Potravinári cítia svoj diel zodpovednosti

Priamy vplyv na možnosti a praktické uplatňovanie zdravej výživy má obchod a predovšetkým jeho dodávatelia. Tí si dlhodobo uvedomujú spoločenskú zodpovednosť voči spotrebiteľom a taktiež dôležitosť spoločných snáh v oblasti ich výchovy.

Zodpovední výrobcovia sa snažia znižovať obsah tukov, cukru či soli v potravinách.

„Spolupráca štátnej správy s priemyslom už dosiahla povzbudivé výsledky súvisiace s výživou a fyzickou aktivitou,“ hovorí Jarmila Halgašová, riaditeľka Potravinárskej komory Slovenska. Podľa nej by mala vláda robiť politiku na podporu súkromného sektora, ktorá podporí výrobu a uľahčí prístup k zdravým potravinám



a k fyzickým aktivitám v čo najväčšom rozsahu. Dosiahnutie žiaducich zdravotných benefitov môžu urýchliť tiež iniciatívy potravinárskeho priemyslu zamerané na znižovanie množstva tukov, cukrov a soli v potravinách, ďalej na znižovanie veľkosti porcií potravín, ale aj na zvyšovanie produkcie inovatívnych potravín.

Myslime, kým sa napijeme...

Často sa hovorí i píše, že za obezitu a nadváhu, najmä detí, je zodpovedný nealko priemysel. Marian Pavelka, predseda Asociácie výrobcov nealkoholických nápojov a minerálnych vôd na Slovensku, nesúhlasí: „Za posledných päť rokov sme znížili priemerný obsah kalórií na 100 ml výrobkov o 11,5 %. Podiel nealkoholických nápojov na dennom prijme obyvateľstva je pod úrovňou troch percent, čo nie je veľa.“ Pridáva, že zároveň sa zvyšuje podiel nízkokalorických a nekalorických nápojov na trhu: kým v roku 2001 sa sladené nápoje podieľali na celkovom obrate až 91 percentami, dnes je to už len asi 63 %.

Potravinársky priemysel SR sa podľa neho za posledné roky zlepšil i vo formách balení nápojov. „Firmy, vyrábajúce nealkoholické nápoje, ešte pred pár rokmi ponúkali buď veľké fľaše, alebo žiadne,“ ilustruje. Dnes si už spotrebiteľ môže vybrať z balení rôzneho objemu, s rôznym obsahom kalórií, ako aj rôzne druhy nápojov, pri ktorých si môže svoj denný energetický príjem ľahko zrátať, keďže údaje na obaloch sú jasné a čitateľné.

Úloha marketingu a reklamy

K zdravému životnému štýlu konzumentov sa zodpovedne postavili aj viacerí producenti

známych značiek. „Chcú mať so svojimi zákazníkmi dlhodobý vzťah, ktorý bude viesť k opakovanému nákupu ich produktov,“ vysvetľuje Ľubomír Tuchscher, výkonný riaditeľ Slovenského združenia pre značkové výrobky. „A to je dôvod, prečo im záleží na zdraví spotrebiteľa. Nečakajú na rozhodnutia regulátorov; sami nastavujú pravidlá, ako sa správať k zákazníkovi,“ dodáva. Prikladom takéhoto prístupu je iniciatíva EU Pledge, pod ktorou sú podpísaní najväčší zadávateľia reklamy zo sektoru potravín a nápojov. Signatári iniciatívy sa zaviazali nerobiť žiadny marketing orientovaný na deti mladšie ako 12 rokov (s výnimkou tovarov s presne definovaným zložením) a zároveň nevyvíjať akúkoľvek aktívnu komunikáciu na základných školách.

DT/TA

Foto: TASR, PPN



Našla som recept na prirodzenú krásu

Známa slovenská herečka a speváčka Zuzana Mauréry sa stala tvárou rakúskej kozmetickej značky, ktorá sa práve začína etablovať aj na Slovensku.

• **Byť tvárou kozmetickej značky znamená byť aj akýmsi prvým poslom či priekopníkom, o to viac, že v súvislosti s kozmetickými značkami sme skôr zvyknutí vnímať tváre modeliek ako herečiek...**

Myslím si, že ak si kozmetická značka vyberie konkrétnu herečku, produkt nedostáva len tvár, ale aj určitý charakter a charizmu. Nosím síce svoju „kožu na trh“ dennodenne, no prijatím tejto ponuky to tentoraz robím doslovne, neskrývajúc sa za žiadnu postavu.

Ak si značka vyberie za svoju tvár herečku, nie modelku, produkt dostáva aj charakter a charizmu.

Skutočnosť, že si vybrali práve mňa, aj napriek tomu, že nie som ani zďaleka dokonalá, o niečom svedčí. Kult takzvaných dokonalých žien sa mi zdal vždy podozrivý. Mám všetky chyby, ktoré má väčšina žien. Od vrások cez fľaky až po

celulitídu – a prišla som do veku, keď sa to šarmom už celkom eliminovať nedá. No z profesionálneho hľadiska sa jednoducho potrebujem na svoju tvár spoľahnúť.



Zuzana Mauréry

• **Znamená to, že budete aj reálne používať značku, ktorú reprezentujete? Klaudia Schifferová určite nepoužíva všetko, čo reprezentuje svojou tvárou...**

Značka má svoju filozofiu, s ktorou sa stotožňujem. Pomocou jej produktov je totiž možné prirodzeným spôsobom a v domácom prostredí dosiahnuť porovnateľné ošetrovanie a ozdravenie pleti ako v kozmetických salónoch.

Pre mňa nie sú riešením botulotoxínové injekcie ani plastické zákroky. Preto som sa rozhodla pre kozmetiku, ktorá nahrádza invazívne metódy. Mimiku potrebujem v práci aj v živote a zatiaľ

• **Aj to je umenie – pekne zostarnúť, zmieriť sa s časom a ísť mu v ústrety. Prijať sa, no zároveň usilovať sa čo najdlhšie si zachovať sviežosť bez zbytočných vrások a bez radikálnych zásahov.**

Pre mňa určite. Rozhodla som sa ísť cestou bez invazívnych zásahov, s receptom na prirodzenú krásu. Viete, podľa mňa byť ženou je drina. Ženou sa nerodíme, ženou sa stávame. Na každej z nás záleží, akou cestou sa rozhodne ísť. Niektorí rieši veci radikálne, niektorí nerieši vôbec nič. Každopádne, som presvedčená, že úspech je vždy v súhre.

ZH

Krásu už nie je otázkou veku

Kozmetika NOVAROYAL je určená pre ženy, ktoré svoju dlhodobu udržateľnú krásu nevidia v použití injekcií na vyplnenie vrások, ale pre ktoré je riešením kvalitná liftingová kozmetika. Značka NOVAROYAL ponúka na každodennú



starostlivosť pre jednotlivé vekové kategórie vysoko účinné krémy v produktových radoch PROPHYLAXE, INTENSIV, PHYTO a SUPREME. Každý produktový rad obsahuje denný a nočný krém, sérum a očný krém.

V Rakúsku obľúbenú a úspešnú kozmetickú značku NOVAROYAL založila Helga Laubender, inšpirujúca ženy všetkých vekových kategórií. Táto Viedenchanka našla s využitím najmodernejších objavov a technológií recept na zmiernenie prejavov času na pokožke zdravým

a prirodzeným spôsobom. Jej produkty získali medzinárodné ocenenia a certifikáty kvality „Original sehr gut dermatest“ na základe testov s najprísnejšími dermatologickými a ekologickými kritériami. www.novaroyal.sk

PR

NOVAROYAL
PREMIUM-FLAGEE

Zadaj svoj mail na www.krasnacelyrok.sk
a získaš zľavu 10 % na nákup
produktov Novaroyal.

Automaticky budeš zaradená do súťaže
o celoročnú zásobu krémov Novaroyal.

Posuň hranice svojho výkonu!



Aj pre teba je šport zmyslom života? My, športovci, máme jedno spoločné. Stále túžime po nových výhrach a úspechoch. No aj tých najsilnejších a najaktívnejších športovcov občas opúšťajú sily. Ďalšie víťazstvá si pýtajú veľkú porciu energie.

Posuň hranice svojho športového výkonu a množstvo gólov na maximum – s energiou čierneho koňa. Sýtený energetický nápoj Black Horse v plechovke s objemom 0,25 l je výborným budíkom pre všetkých športovcov so zvýšenou fyzickou a psychickou záťažou. Nápoj sviežej chuti obsahuje kofeín, taurín a vitamíny B2, B3, B6 a B12.

VN

Zimné kávové špeciality Tchibo



Voňavé, ozdobené a hlavne teplé kávové špeciality dokážu spríjemniť chvíle počas chladnejších dní. Každý rok prináša Tchibo novú inšpiráciu v podobe originálnych sezónnych nápojov. Tento recept na vybranú kávičku si môžete objednať v kávovom bare Tchibo alebo ho pripraviť aj doma.

Vyskúšajte napríklad Café Krtko. Potrebujete: 1 dl espressa Tchibo, sirup s príchuťou Tonka, šľahačku a rozmrvené tmavé sušienky. Príprava: do cca 300 ml pohára nadávajte 10 ml sirupu Tonka. Pridajte vopred pripravenú kávu Tchibo a potom šľahačku – cca 0,5 cm od okraja pohára. Šľahačku bohato posypte rozmrvenými tmavými sušienkami.

ŽM

Retro Pepsi



Pepsi je na trhu už viac ako sto rokov a za tú dobu sa stala legendou medzi nealko nápojmi. Nezmenenú receptúru, ktorú máte radi, ponúkla počas vianočného obdobia v „starom kabáte“ – vďaka limitovanej retro edícii. Na pultoch sa znova objavuje predajné logo, ktoré sa používalo od roku 1973 do začiatku 90. rokov. Staré časy si môžete pripomenúť s nezameniteľnou chuťou Pepsi, ktorú pozná mnoho generácií. Tradičná receptúra je teda v obale, ktorý si mnohí pamätajú z detstva a dokáže prebudiť príjemné spomienky.

VN

Vína z Bordeaux priťahujú

Po dobrej odozve vlaňajšej degustácie vín zo známej francúzskej vinohradníckej oblasti sa koncom októbra v Bratislave konala druhá ochutnávka – tentoraz aj vrátane prvých vín ročníka 2012. Zúčastnili sa na nej majitelia a pivniční majstri slávnych châteaux – zámkov, ktoré sú legendami regiónu. „My, Slováci, nevieme rozlíšiť prvé a druhé vína, preto ich tu možno porovnať. Zo starších vinohradov sa robia vzretejšie prvé vína, z mladších zasa druhé vína, ktoré sú ľahšie na konzumáciu,“ vysvetlil spoluorganizátor podujatia Miroslav Jajcay zo spoločnosti Château Vin.

Aj podľa obchodnej riaditeľky českej spoločnosti Merlot d'Or Diany Sixtovej je to príležitosť na spoznanie kvalitných vín. „Z Bordeaux poznáme najmä Cabernet Sauvignon a Merlot, ale každé chateau má širokú škálu vín, červených aj bielych. Vlajkovou loďou tejto oblasti sú prvé vína, uložené v archíve desaťročia aj sto rokov, a preto svetoznáme,“ dodala.



Vinohradnícka oblasť Bordeaux s rozlohou viníc 113-tisíc ha sa tiahne na juhozápade Francúzska popri ústí rieky Gironde do Atlantického oceánu. Z jej územia pochádza väčšina najuznávanejších a najslávnejších červených vín.

JF/TA

Zbavte sa toxínov

Vplyvom nevhodnej stravy, zlého životného štýlu, znečisteného ovzdušia, ale aj užívaním liekov sa do organizmu dostávajú toxíny, ktoré negatívne pôsobia na jeho fungovanie. Môže sa to prejavovať zlým trávením, zhoršenou imunitou, nepeknou a nezdravo vyzerajúcou pokožkou, únavou aj celkovým vyčerpaním.

Zbaviť sa toxínov môžete pomocou prírodnej detoxikačnej kúry s Neera nápojom. Ten si pripravíte z Neera sirupu, čerstvo vytlačenej citrónovej šťavy, vody a kajenského korenia. Podstata



tejto detoxikačnej kúry spočíva v tom, že tuhé jedlo nahradíte práve týmto nápojom. Ten stimuluje prečisťujúce procesy organizmu, zbavuje ho toxínov a pomáha vám aj chudnúť. Kľúčovou zložkou nápoja je Neera sirup – zmes javorového a palmového sirupu. Tá dodáva telu energiu vo forme ľahko stráviteľných cukrov a dopĺňa

minerálne látky, takže sa počas kúry nebudete cítiť hladní.

VN

Varenie s kokosovou chuťou

Vychutnať si lahodnú, exotickú chuť kokosu nebolo nikdy také jednoduché. Novinka v podobe kokosovej alternatívy smotany Alpro je ideálna na prípravu exotických ázijských pokrmov, omáčok alebo na dochutenie múčnikov. Skvelo chutí v najrozličnejších podobách.

Alpro kokosová alternatíva smotany na varenie obsahuje o 30 % menej tuku v porovnaní



s inými podobnými produktmi. Má hustú, krémovú konzistenciu, bohatú chuť a keďže neobsahuje laktózu, je ľahko stráviteľná. Neobsahuje žiadne živočíšne tuky. A napokon to najlepšie – je prirodzene sladká len s 9 %-ným obsahom tuku. Praktický a ľahko uzatvárateľný obal uchová Alpro produkty čerstvé aj pár dní po otvorení.

VN

Exkluzivita má meno PERNOD RICARD PREMIUM

Hľadáte pre svoj biznis partnera, ktorý rozumie kvalite a dokáže oceniť výnimočné momenty?

Dovoľte, aby som sa predstavil. Moje meno je Miroslav Ondris a ako odborník na segment prémiových a ultra-prémiových alkoholických nápojov vám prinášam ten najvyšší stupeň exkluzivity z portfólia koncernu Pernod Ricard. Tak ako vy, aj my vo svojom odbore patríme



k lidrom a našou misiou je sprostredkovať túto výnimočnosť aj svojim partnerom. Spolupráca, ktorú vám ponúkam, stojí na širokom výbere renomovaných svetových značiek alkoholu, limitovaných edíciách a špecialitách bežne iba ťažko dostupných na slovenskom trhu.

Doprajte si ich aj vy. Či už chcete poslať exkluzívny dar, hľadáte barmanský servis pre podujatie alebo unikátnu fľašu do svojej zbierky – nazrite do nášho produktového katalógu a neváhajte ma kontaktovať. **Teším sa na spoluprácu s vami!**

Pernod Ricard Slovakia

Spoločnosť Pernod Ricard Slovakia je súčasťou nadnárodného koncernu Pernod Ricard so sídlom v Paríži. Distribuuje viac ako 30 svetových značiek prémiového alkoholu, medzi ktoré patria napríklad whisky Chivas Regal, Ballantine 's,

The Glenlivet, Jameson, koňak Martell, brandy Ararat, Absolut vodka, rum Havana Club, Beefeater gin či Champagne Perrier Jouët, Mumm a mnoho ďalších. Ako výhradný importér sa venuje ich predaju do veľkoobchodov, retailu, ale aj individuálnym klientom formou B2B (čo sa týka najmä prémiových značiek).

Nie je len firmou orientovanou na predaj, ale venuje sa tiež aktivitám podporujúcim zodpovedné pitie alkoholu; je spoluzakladateľom fóra Pi s rozumom.

Spoločnosť sa prezentuje aj na rôznych spoločenských podujatiach a eventoch, kde ponúka na ochutnávku rôzne druhy prémiového alkoholu. Vždy pritom zabezpečí ambasádora, ktorý hosťom nielen servíruje drinky, ale aj porozpráva zaujímavosti o nich.

Do začiatku roka 2015 firma pôsobila pod názvom Jan Becher – Slovensko. CEO spoločnosti je Erik Čížek, obchodný tím vedie Tomáš Huba. Pernod Ricard Slovakia tiež organizuje slovenské kolá súťaží ako Havana Grand Prix, Absolut Invite, Becherovka Class, Beefeater MIXLDN a ďalšie.

PR

Pre viac informácií:

Pernod Ricard Slovakia
Mlynské nivy 49
821 09 Bratislava
www.pernod-ricard.sk
www.becherovka.cz
02/2067 4111

Miroslav Ondris
Sales Manager for VIP clients
miroslav.ondris@pernod-ricard.com
0903 409 328

Limitované edície pre najnáročnejších



Martell Premier Voyage

Pri príležitosti tristoého výročia vzniku domu Cognac Martell ho vyrobili len 300 fliaš. V zmesi 18 eaux-de-vie je najmladšia z roku 1977, najstaršia z roku 1868.



G. H. Mumm No. 1 Limited edition

G. H. Mumm je šampanské víťazov Formuly 1. Túto sezónu si ho môžete vychutnať v zlatej limitovanej edícii.



Beefeater Burrough's Reserve

Vyrába od roku 1860 v malej pálenici stále v rovnakom medenom tanku s objemom 268 l. Potom odpočíva v dubových sudoch, predtým naplnených aromatickým lilletom.



Chivas Regal Extra

Zmes najlepších a najzácnejších sladových whiskies; zlatá medaila zo San Francisco World Spirit Competition 2015 v kategórii Blended Scotch Up to 15ys.



Ararat Dvin

Toto legendárne brandy si obľúbil Winston Churchill, ktorému ho nechal poslať Stalin. A v 21. storočí dostal jeho fľašu do daru premiér Cameron od prezidenta Putina.



Jameson Trilogy

Drevená kazeta obsahuje troje whiskeys Jameson, kde každá má svoj príbeh: jemný Original, výrazná Select Reserve aj harmonická Gold Reserve.

Spoločensky prospešné a sociálne podnikanie

Pod týmito pojmami rozumieme podnikanie, ktorého hlavným cieľom je dosiahnuť pozitívny spoločenský dopad, a to vlastnými aktivitami – predajom tovarov a služieb – alebo spôsobom prerozdelenia zisku.

„Cieľom spoločensky prospešného podnikania je zlepšovať životy tých, ktorí mali v živote menej šťastia, lásky či zdravia, a skvalitňovať prostredie, v ktorom žijeme,“ hovorí Peter Mészáros z nadácie Provida. „Tieto ciele však nemožno realizovať, pokiaľ spoločensky prospešný podnik nie je životaschopný. Tak ako bežný komerčný podnik, tak i spoločensky prospešný podnik musí stáť na komerčnom modeli. Na rozdiel od bežného podniku však tento nie je prostriedkom maximalizácie zisku, ale slúži na dosiahnutie merateľného spoločenského dopadu. Existencia a udržateľnosť spoločensky prospešného podniku rovnako závisí od trhového úspechu,“ vysvetľuje.

Prečo a pre koho je to dôležité

Spoločensky prospešní podnikatelia k podnikaniu spravidla pristupujú ako k nástroju rozvoja komunity a zlepšenia života jej členov, ktorí sa môžu cítiť z bežného života vylúčení. A to či už pre stratu zamestnania, zdravotné postihnutie, kriminálnu minulosť, históriu drogovej závislosti alebo z iných dôvodov.

Spoločensky prospešný podnik primárne sleduje spoločenský cieľ a pritom dbá na udržateľný zisk.

Toto podnikanie predstavuje možnosť riešenia sociálnych problémov: problému chudoby, nezamestnanosti, vylúčenia vychádzajúceho z postihnutia či straty pracovných návykov a kompetencií, diskriminácie. Robí to napríklad integráciou vyššie zmienených skupín občanov



do pracovného procesu či starostlivosťou o ich zdravie a ďalší rozvoj. Okrem otázok týkajúcich sa ľudí priamo spoločensky prospešné podniky riešia aj ekologické otázky, venujú sa oblastiam, ako sú starostlivosť o životné prostredie či ochrana krajiny.

Za hlavné oblasti pôsobenia uvedenej kategórie podnikov v našich podmienkach možno preto pokladať: boj s nezamestnanosťou, udržateľný rozvoj, regeneráciu miest a lokalít, naprávanie (sociálnych) nerovností, riešenie dôsledkov starnutia populácie a osobné vzdelávacie, zdravotné a sociálne služby (podrobnejšie v rámci).

Sociálny alebo spoločenský?

Je vhodné správne vysvetliť aj niektoré súvislosti genézy pojmu spoločensky prospešné podnikanie. Termín vznikol z anglického

slovného spojenia „social entrepreneurship“. V slovenčine nastal posun vo význame k nesprávne chápaniu slova „social“ ako sociálny – namiesto spoločenský. Tento posun vyvoláva

Podnikanie je tu vnímané ako nástroj rozvoja definovanej komunity a zlepšenia života jej členov.

asociáciu sociálne vylúčených skupín a je jedným z viacerých dôvodov, prečo sa väčšina spoločností na Slovensku so sociálnym podnikaním neidentifikuje – pretože toto sa jej priamo netýka.

Sféry a formy pôsobenia SP podnikov

Boj s nezamestnanosťou	spoločensky prospešné podniky pracovnej integrácie; chránené dielne; pracovné družstvá; obecné podniky
Udržateľný rozvoj	spoločensky prospešné podniky odpadového hospodárstva a recyklácie; ochrana prírody; zachovanie prírodného dedičstva; poľnohospodárske družstvá bioprodukcie
Regenerácia miest a lokalít	spoločensky prospešné podniky zamerané na rozvoj sociálneho kapitálu, cestovného ruchu, na zachovanie rázu krajiny, kultiváciu bezprostredného životného priestoru, rozvoj zamestnanosti
Naprávanie (sociálnych) nerovností	podniky zamerané na vzdelávanie, osobnostný rozvoj, pracovnú mobilitu, podporu diverzity a inakosti, ženské práva
Starnutie populácie	sociálne služby pre seniorov; domáca starostlivosť; opatrovateľské a ošetrovateľské služby
Osobné vzdelávacie, zdravotné a sociálne služby	služby pomoci a podpory zdravotne hendikepovaným, rodinám so sociálnymi problémami a závislými členmi, chudobným, sociálne ohrozeným a pod.

Slovo „social“ má však aj význam „spoločensky prospešný“, „spoločensky zodpovedný“, „konajúci v záujme spoločnosti“ – teda ľudí, obce, komunity, „society“ – v protiklade so záujmom osobným (až sebeckým). Toto rozlíšenie je dôležité aj pre pochopenie významu spojenia „sociálny podnikateľ“, ktoré je vhodné nahradiť pojmom „spoločensky prospešný podnikateľ“.

Podpora SP podnikania si žiada „trpezlivý“ kapitál a nižšou mierou zisku a dlhšou návratnosťou.

Spoločensky prospešný podnikateľ je navonok nerozoznateľný od bežného podnikateľa; svoje aktivity vykonáva v konkurencii bežných komerčných firiem. Jeho podnikanie je však ťažšie o to, že primárne sleduje spoločensky prospešný cieľ, ktorý musí správne vyvažovať tvorbou zisku, aby boli nakoniec obe udržateľné – tak podnik, ako aj riešenie vybraného problému.

Podmienky na Slovensku

V našej krajine je východisková situácia pre etablovanie spoločensky prospešných podnikateľov dlhodobo nepriaznivá; ovplyvňujú ju



Chránené dielne často predávajú svoje výrobky na sezónnych trhoch.

najmä tieto faktory:

- nízka úroveň povedomia o spoločensky prospešnom podnikaní – v odborných a politických kruhoch;
- nízka úroveň porozumenia konceptu spoločensky prospešného podnikania, jeho možností a príležitostí;
- nedostatočná až neexistujúca podporná infraštruktúra spoločensky prospešného podnikania (legislatíva, finančné nástroje, poradenské služby atď.);
- zúžené chápanie témy spoločensky prospešného podniku ako nástroja politiky zamestnanosti;
- negatívny obraz vo verejnej mienke, ktorý

má za následok skepticizmus pri téme spoločensky prospešného podnikania.

Pre prostredie, ktoré tvorí most medzi podnikaním a službou spoločnosti, je potrebné vytvoriť špecifické podmienky. Tie zahŕňajú vyhovujúce právne normy, umožnenie uplatňovania modelov viaczdrojového financovania (ktorého súčasťou sú vhodné grantové schémy), vytvorenie finančných nástrojov zameraných na možnosti získania tzv. „trpezlivého“ kapitálu so zníženou úrokovou mierou či s predĺženým obdobím splatnosti, aj vytvorenie poradenských centier pre spoločensky prospešných podnikateľov.

KS/Provida

Obrázky: SXC, TASR

GW1511208

hrsalon

Age Management Balancing

5. november 2015, Bratislava

DISKUSNÉ FÓRUM

Čaká Vás deň plný dobrej praxe, stretnutí s osobnosťami, panelové diskusie, workshopy...
Budte v správny čas na správnom mieste!

Age Management Balancing vám priblíži aktuálne otázky, problémy a trendy v HR:

- Veková diverzita pracovných tímov
- Problematika zamestnancov 50+
- Nástupníctvo
- Life balancing
- Aktívne starnutie

Generálny partner	Partner		Mediálny partner			Organizátor
						Spoluorganizátor

www.intenziva.sk, infolinka 0907 133 500



Na krídlach anjelov

Spoločnosť K-system, výrobca tieniacej techniky, bola sponzorom benefičného a náučného podujatia s názvom „Na krídlach anjelov“, ktoré sa uskutočnilo koncom októbra v Žiari nad Hronom. Na akcii sa zúčastnilo 628 detí s mentálnym alebo so zdravotným hendikepom z ústavov a zariadení zo západného a stredného Slovenska.

Na pripravených workshopoch sa deti napríklad naučili latinskoamerické tance, čakali ich maľovanie na tvár, enkaustika (maľovanie horúcim voskom na papier), práctikárstvo, lukostreľba, odlievanie sviečok a ozdobovanie figúrok z dreva. Na podujatí vystúpila Celeste Buckingham a skupiny Gladiátor, Smola a hrušky, Sendreiovcí a Kokavakere lavutára.

ŠK

Transparentné spoločnosti

Päť najotvorenejších slovenských spoločností získalo Ocenenie CECGA. Každoročne ho udeľuje Slovenská asociácia správy a riadenia spoločností (CECGA) za otvorenosť a transparentnosť informácií, ktoré zvereňujú spoločnosti vo výročných správach za predchádzajúci rok. Ide o spoločnosti, ktorých cenné papiere sú registrované a obchodované na Burze cenných papierov v Bratislave, a. s. Celkový počet sledovaných spoločností za obdobie 2014 bol 66.

Ocenenia odovzdali v kategóriách Banky, Poistovne a Podniky. Za rok 2014 Ocenenie CECGA získala OTP Banka Slovensko, a. s., Union poisťovňa, a. s., Slovnaft, a. s., Tatry Mountain Resorts, a. s., a Kúpele Dudince, a. s. Ocenením chce asociácia vyzdvihnúť spoločnosti, ktoré príkladne pristupujú k plneniu svojich informačných povinností.

BL



UniCredit a Lietajúce ryby

Nadácia Provida spolu s UniCredit Bank a s finančnou podporou UniCredit Foundation prostredníctvom grantu „Môžu ryby lietať?“ už druhý rok podporujú spoločensky prospešné podnikanie. Štyri najlepšie projekty získajú grant v hodnote 16 000 € a expertné poradenstvo v hodnote 4 000 €.

„Lietajúce ryby“ sú osobnosti a organizácie, ktoré dokážu spojiť podnikanie so službou

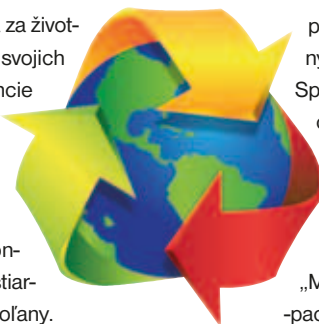
spoločnosti. „Finančná pomoc, špecializované školenia a poradenstvo umožňujú vytvoriť životaschopné a vplyvné firmy. Čím viac efektívnych zručností a nástrojov majú tieto podniky, tým viac môžu prispievať k rozvoju miestnych komunit,“ povedal o cieľoch grantovej podpory prezident UniCredit Foundation Maurizio Carrara.

ZD

Cena za životné prostredie

Národná podnikateľská cena za životné prostredie SR 2015 má svojich držiteľov. V rámci konferencie Priemyselné emisie 2015 ju udelili v štyroch kategóriách. V kategórii „Podnikanie a biodiverzita“ ocenili U. S. Steel Košice za rekonštrukciu a modernizáciu čistiarne odpadových vôd Sokoľany.

V kategórii „Produkt“ získalo cenu konzorcium v zložení Strojnícka fakulta STU, Chemosvit Environmentchem a Konštrukta - Industry za mobilné



protipodvodňové zábrany z druhotných surovín.

Spoločnosť Elektro Recycling získala cenu v kategórii „Proces“ za plastový granulát vyrobený extrúziou.

Za schému EMAS ako nástroja podpory environmentálneho manažmentu firmy ocenili v kategórii „Manažérstvo“ spoločnosť Natur-pack. Súťaž na Slovensku vyhlasuje od roku 2007 Asociácia priemyselnej ekológie na Slovensku (ASPEK).

TA

Sociálna solidarita k deťom – pri nákupoch

V septembri a októbri prebiehala celoštátna kampaň „Z lásky k deťom“, ktorú organizovali Slovenský Červený kríž a spoločnosti Procter & Gamble a Kaufland. Vďaka nej dostali stovky detí zo znevýhodneného prostredia plienky a ďalšie výrobky, dôležité pre ich zdravý vývoj. „Silní partneri Procter & Gamble a Kaufland majú veľkú zásluhu na tom, že balíčky a projekty, ktoré Slovenský Červený kríž pripraví, pomôžu zmierniť nepriaznivú sociálnu situáciu

a priniesť trocha radosti do mnohých slovenských rodín. Ďakujeme všetkým, ktorí kampaň podporili,“ povedala generálna sekretárka SČK Zuzana Rosiarová Kesegová.

Do iniciatívy sa zapojil každý, kto si počas kampane kúpil v Kauflande plienky Pampers alebo hygienické potreby a kozmetiku vybraných značiek P&G. Z každého nákupu išli 4 centy na pomoc deťom v núdzi a vyzbieranú sumu navyšili obaja partneri na 30 000 eur.

MG

Cena Aurela Stodolu 2015

Slovenské elektrárne, spoločnosť skupiny Enel, v novembri v rámci Týždňa vedy a techniky udelili ceny Aurela Stodolu za najlepšie SVOČ, bakalárske, diplomové a dizertačné práce. S cenami je spojená finančná odmena v celkovej sume 8 000 eur. V rámci programu Energia pre vzdelanie získalo zároveň 25 študentov technických vysokých škôl od SE štipendiá v hodnote 33 250 eur.

Víťazné práce riešia témy ako napríklad pokročilé reaktory na rýchlych neutrónoch, porovnanie fotovoltických a tepelných solárnych systémov pre ohrev vody v rodinnom dome či návrh malej vodnej elektrárne. Zastúpenie medzi podporenými

študentmi mali Slovenská technická univerzita (60 %), Žilinská univerzita (32 %), Technická univerzita v Košiciach (4 %) a Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre (4 %).

JF



Kaufland je Zodpovedný predajca roka



Šéfka SOI Nadežda Machútová s M. Olajcom a M. Gärtnerom z Kauflandu.

Zväz obchodu a cestovného ruchu (ZOČR) SR udeľuje titul Zodpovedný predajca v rámci projektu „Na vekú záležitosť“ za prínos v zamedzení dostupnosti tabakových výrobkov nepľnoletým. Za rok 2015 ho získala spoločnosť Kaufland. Všetky svoje pokladne vybavila elektronickým počítačom veku (zadáva sa dátum narodenia)

a z kontrolovaných obchodných reťazcov podľa ZOČR najdôslednejšie dodržiava zákon pri predaji tabakových výrobkov. „Je to pre nás veľká pocta, ktorá je výsledkom tímovej práce. Pri tejto príležitosti by som sa chcel však poďakovať predovšetkým našim zamestnancom na predajnej ploche, ktorí si svoju prácu robia dobre a zodpovedne,“ povedal riaditeľ prevádzky Kauflandu Marián Olajec.

Ocenenie Zodpovedný predajca získal tento obchodný reťazec už po druhýkrát. „Prvý raz sme ho získali za aktívny prístup pri rozvoji tohto vzdelávacieho projektu. Sme radi, že sa náš zodpovedný prístup potvrdil aj s odstupom troch rokov, je to dôkaz, že to myslíme skutočne vážne,“ dodal hovorca Kauflandu Martin Gärtner.

BX

Strom roka 2015: hruška, dub a platan

Víťazom 13. ročníka ankety Strom roka 2015 sa stala dvestoročná hruška ružová, ktorá rastie v bošáckej osade Zabudišová. Získala 3 092 hlasov a bude reprezentovať Slovensko v súťaži Európsky strom roka. Druhé miesto patrí dubu letnému z Tomášikova a na treťom mieste skončil platan západný zo Stupavy. Anketu Strom roka realizuje Nadácia Ekopolis, hlavným partnerom je Nadácia Slovenskej sporiteľne. Jej poslaním je upozorniť na staré, vzácne či ohrozené stromy.

„Nám v banke záleží na tom, aby sa ekologický prístup k životu stal prirodzenou súčasťou každého z nás. Anketu Strom roka preto podporujeme už šiesty rok,“ uviedla Barbara Henterová zo Slovenskej sporiteľne. Anketu podporili aj vydavateľstvo Dajama, knihkupectvo Artforum a záhradníctvo ABIES. Patrónom akcie je už



Dub v Tomášikove zasadila pred 252 rokmi Mária Terézia.

štvrtý rok Peter Lipa.

Ocenili aj školy, ktoré do súťaže vyzbierali najviac hlasovacích lístkov. Prvé miesto získala ZŠ s materskou školou s vyučovacím jazykom maďarským v Tomášikove za 850 lístkov. Predstihla Gymnázium M. R. Štefánika z Nového Mesta n. V. a ZŠ kpt. Nálepku v Stupave.

MH

METRO podporuje výsadbu zelene

V rámci grantového programu Stromy namiesto letákov podporila spoločnosť METRO spolu s Nadáciou Ekopolis v roku 2015 štyri ekologické projekty spojené s výsadbou a oživením zelene. Spoločnosť prispela na projekty jedným eurom za každého registrovaného zákazníka, ktorý uprednostnil elektronickú verziu letáku

namiesto papierovej.

„Prostredníctvom iniciatívy naši zákazníci prispievajú k výsadbě stromov a napomáhajú skrášľovaniu okolia v regiónoch po celom Slovensku,“ uviedol Martin Jaroš, komunikačný manažér METRO Cash & Carry SR. Prostredníctvom podporených projektov sa v Bratislave vytvorí komunitná vinohradnícka záhradka, revitalizuje námestie SNP, v Piešťanoch bezbariérovou úpravou sprístupnia školskú záhradku žiakom na vozíčkoch a v Gbeloch vysadia novú zeleň v areáli domova dôchodcov.

MH



Slovnaft ponúka lokálne potraviny

Spoločnosť Slovnaft ponúka domácim výrobcam potravín možnosť predaja ich výrobkov na svojich čerpacích stanicích. Chce tak podporiť lokálnych producentov a zároveň priniesť zákazníkom tradičné špeciality z regiónov Slovenska. Do projektu „Poctivá domáca ponuka“ sa zapojili najmä výrobcovia nápojov a mäsových, pekárenských a mliečnych výrobkov.

„Našej spoločnosti záleží na tom, aby tradícia výroby poctivých domácich produktov zostala na Slovensku zachovaná,“ uviedol generálny riaditeľ spoločnosti Slovnaft, a. s., Oszkár Világi. Prínos pre zákazníka vidí aj vo vysokej kvalite domácich produktov. Projekt súvisí s novým konceptom, ktorý mení ČS na servisnú stanicu s ponukou občerstvenia, nákupu potravín a služieb.

VN

SPP pre komunity

V rámci štvrtého ročníka verejnoprospešného programu SPPoločne získala 39 projektov vybraných na základe verejného hlasovania podporu od 3 000 do 6 000 eur. Cieľom tohto programu spoločností SPP a Nadácie SPP je pomoc konkrétnym komunitám vo všetkých regiónoch Slovenska.

Vďaka získanej finančnej podpore pomôže napríklad Športový klub Kajak telesne hendikepovaným deťom pri integrácii medzi malých športovcov z Piešťan a okolia. Pomocou špeciálneho bezbariérového móla na priehrade Sĺňava si budú môcť vyskúšať jazdu na upravenom kajaku či kanoe.

„Tešíme sa, že práve program SPPoločne poskytne príležitosť zrealizovať tieto projekty. Ceníme si všetky prihlásené podnety a ďakujeme za každý jeden odovzdaný hlas na ich podporu. Spoločne zlepšime Slovensko,“ povedala Ľubica Oreská z SPP. Dodala, že štvrtý ročník programu sa môže pochváliť viac ako 155 000 hlasmi. Predtým počas prvých troch ročníkov vyhlasovatelia podporili dovedna 128 projektov celkovou sumou 840 000 eur.

LK



Drahomír Prihel a život zakliaty v skle

Tvorbu sochára-sklára dopĺňajú pastelové kresby a drevené plastiky

V sklenom ihlane drieme život. Pod jeho povrchom vidno jemné pavučinky farieb, ktoré vytiahne na povrch iba ruka skúseného sochára, majstra sklárskeho remesla.

On vie, ako vylúdiť z mrtvej hmoty život, ako vybrúsiť tvar tak, aby farby v ňom zakliate začali pulzovať a esteticky zušľachťovať priestor.

Sklár, maliar a sochár Drahomír Prihel „študoval sklo“ v Kamenickom Šenove v Českej republike – kde sa naučil remeslu, technologickým spracovaniam daného materiálu, tak, aby sa mohol začleniť medzi tých najlepších. Brúsené sklo ho oslovilo do hĺbky jeho umeleckej duše; prinieslo to plody v podobe abstraktných umeleckých artefaktov, sklenených sôch, ale aj úžitkových predmetov – váz, pohárov, mís, podnosov. Alebo aj dekoratívnych sklenených kvetov, ku ktorým si stačí „privoňať“ a človek ich zatúži vlastniť a dotýkať sa tejto sklenej krásy.

Sklo ako zhmotnená fantázia bez limitov

Centrom umeleckého záujmu D. Prihela sú brúsené sklené objekty, ktoré najskôr uvidel vo svojich predstavách ako plaviace sa plachetnice, zhmotňujúce jeho sen, nekonečné túžby po

Centrom umeleckej tvorby D. Prihela sú brúsené sklené objekty – zhmotňujúce zväčša sen o diaľavách.

diaľavách a širokých neprebádaných priestoroch. Každému umeleckému sklenenému artefaktu však predchádza tvrdá fyzická a dôsledná remeselná práca v sklárskej dielni... liatie, tavenie, matovanie, poprašovanie a konečné brúsenie sklenej hmoty. Miesto sochárskeho dláta tu zaujalí rôzne brúsne piesky a brusky.

Drahoš Prihel o svojej práci hovorí: „V sklárskom



výtvarníctve mi je najbližšia brúsená technika plastík. Je to úžasný pocit, keď z kusa sklenej hmoty vzniká výtvarné dielo, v ktorom začínajú pôsobiť fyzikálne zákony lomu svetla spôsobené optickým brusom.“

Kapitola 2: karnevalové feérie krásnych bytostí

Drahoš Prihel nasával umelecké impulzy od útleho detstva v ateliéri svojho otca, známeho slovenského sochára, maliara, grafika a vynikajúceho kresliara Bohumíra Prihela. „Vyšiel som z otcovho ateliéru; prvotné u mňa bolo modelovanie, kresba a drevená socha. A teraz sa vo svojej tvorbe čiastočne vraciam k týmto koreňom,“ hovorí sochár. „Inklinujem k farebnej kresbe až maľbe pastelmi, kde je základom

vždy perfektná figurálna kresba. Až potom robím vrstvenie farieb.“

Systematické školenie v kresbe od jeho umeleckých začiatkov prinieslo časom zrelé plody v podobe sérií pastelov, ktoré znázorňujú klaunov a kolombíny z benátskych karnevalov. „Milovanou knižkou mňa i môjho otca bol Don Quijote. A téma karnevalov mi dovoľuje robiť si s figúrou presne to, čo sa mi žiada. Napríklad to, ako „oblečiť“ figúru, je len otázkou momentálneho nápadu pri rozkresľovaní kompozície. Rád však kreslím aj zložité kompozície aktov,“ vysvetľuje umelec. Dodajme, že pravidelným opakovaním dekoru na šatách kolombín a harlekýnov dosahuje veľmi zaujímavé op-artové optické účinky.

Čo zmôže klaun na šachovnici sveta?

Ďalším obľúbeným motívom D. Prihela je postava klauna, ktorá akoby v sebe spájala pretváрку i úprimnosť. Jej zobrazenie sa ťahne dejinami výtvarného umenia od antiky. Klaun je záhadná bytosť zosobňujúca výnimočnú individualitu – a zároveň všeobecne zaužívanú ideu, predstavu, symbol. Prináša humor a zábavu. Putuje ako Don Quijote, tancuje ako kolombína, je karnevalovým pierotom, intelektuálnym mímom, cirkusovým šašom, sarkastickým elfom aj kúzelníckym žonglérom. Je všadeprítomný; zosobňuje racionálne aj emocionálne ľudské bytie.

„V mojej najnovšej sérii obrazov z cirkusu a divadla tiež preferujem postavy klaunov a kolombín. Sú smutní, ale prinášajú radosť; ale keď prinášajú radosť, prečo by mali byť smutní?“ zauvažuje tvorca.

V pastelových kresbách dominujú motívy klaunov, kolombín a harlekýnov z benátskych karnevalov.

Čiernobiela šachovnica ako reflexia dilemy dobra a zla, pravdy ľudskej existencie, ktorá čiernobiela nie je, nadobúda v diele D. Prihela farebné odtiene otázok a odpovedí. Farba vyjadruje emócie, život a voľbu – stáť na farebnej alebo nefarebnej ploche? A na tejto komplikovanej ceste človek stretáva človeka, prepletá s ním svoj osud, zblízuje sa s ním a hrá s ním hru, v ktorej nakoniec nie je víťaz ani porazený. Ostáva iba sen, túžba, krehká ľudská subtilnosť, afekt tanečného a divadelného gesta. A za ním prichádza hľadanie podstaty, meditácia o vesmírnych dialavách a koráboch plávajúcich na pohyblivej hladine života. Krehký imaginárny dotyk s univerzom.

Život skla má farebný kľúč

Umeleckú kariéru začal autor s dekoratívnym úžitkovým sklom. „Postupne moja tvorba prešla z dekoratívneho úžitkového skla do voľných a figuratívnych objektov. Popritom som si budoval brusičskú dielňu a začal som brúsiť najmä optickým spôsobom. V prvopočiatku som odlieval v sklárňach, neskôr som dal postaviť pec a začal si taviť sklenené objekty sám,“ približuje D. Prihel.

Vytvoril sériu veľkých sklenených sôch, neskôr sa gabarity jeho diel zmenšili. „V menších rozmeroch sa črtala variabilnejšia práca s farbou a s modeláciou tvarov,“ objasňuje. Farba sa stala mementom, posolstvom radosti a gejzírom nadšenia, ktoré tryská z Prihelových sklárskych úžitkových, dekoratívnych predmetov, ale najmä z brúsených, abstraktne riešených sklenených ihlanov.



Parížanky (1992)





„Očarilo ma historické sklo – od gotiky, renesancie až po baroko; parafrázovanie tvarov v rámci týchto štýlov a tiež farebné modelovanie hutných objektov. Nesmierne inklinujem k farbe, preferujem farebné sklo, pretože som vyučený maliar skla. Pri hutných realizáciách ma ovplyvnila najmä secesná farebnosť,“ hovorí D. Prihel.

Farba zakomponovaná v dekoratívnom skle D. Prihela pôsobí ako posolstvo radosti a gejzír nadšenia.

Pred pár rokmi sa začal venovať popri trojrozmernom skle aj tavenému sklenenému obrazu, respektíve akémusi maľovaniu na sklo. Opäť ho oslovili motívy divadelných baletiek, harlekýnov a kolombín – v ich pestrofarebnom svete a zvláštnej neverbálnej tajomnosti, v kráse ladiných pohybov a v štihlosti ich figurálneho tvaroslovía... našiel vlastný spôsob, ako uchopiť

tento záračný magický stav pohybu a rozfázovať ho do ďalšieho elegantného pohybu – úklonu, tanečného gesta, krehkého dotyku.

Formovanie za horúca, brúsenie za studena

„Najviac ma fascinuje modelácia z voľnej ruky – práca za horúca,“ vyznáva sa D. Prihel. „Tvarovanie žeravej sklenej hmoty je umelecký zážitok. Je fascinujúce, ako sa hmota rozpína, točí, vlní, rozfahuje alebo vrství... ako sa vyvíja. A v studených technikách ma zasa očaruje brúsenie skleneného objektu.“

Brúsenie je podľa neho takmer archeologický proces objavovania vždy novej farebnej dimenzie, ojedinelej kompozície – a to aj napriek tomu, že daný výsledok autor predpokladá. Z názvov sklárskych objektov ako Sféroidy, Vesmírne regaty, Plachetnice vidno, že Drahoša Prihela zaujímajú diaľavy vesmíru, ale aj more s jeho hĺbkami a so širokým priestorom či vysoké hory. Farebné nitky akoby sa chveli a zároveň láskali a prelínali ako pavučinka; súzvučia so štruktúrou skla a snažia sa z neho oslobodiť alebo možno hlbšie prenikať do jeho podstaty. V čistom krištáli sklenej hmoty prúdi život, hudba, príboj aj odliv, emócie tvorcu.

Kapitola 3: harmónia v dreve

K svojim umeleckým prameňom sa D. Prihel vracia aj v drevených sochách. V celom jeho diele znejú zvuky umením presiaknutého detstva, dotyku a dialógy s otcom, ktoré vyústili



Vodopád (2010); tavená maľba na skle

do jeho originálneho a bohato štruktúrovaného umeleckého prednesu.

Portréty kolombín v benátskych maskách vyžarujú nielen vnútornú harmóniu, ale aj nadhľad a vznešenosť, v ktorej sa zrkadlí exteriér ľudského bytia, života (commedia dell'arte) a jeho nekonečných inotajov. Introspektívna sonda do autorovej exosféry vypovedá o zmierení a súčasne o tajuplnosti jeho tvorivých zámerov.

Farebný svet baletiek, harlekýnov a kolombín majster svojsky stvárňuje aj v tavenom skle.

V ženských drevených torzách uplatňuje štýlistickú skratku; rád abstrahuje, pričom dokonale využíva hutný blok dreveného materiálu. Niekedy musí aj konštrukčne zasiahnuť, spevňovať či umelo dopĺňovať sochu, pretože drevo je organický materiál a dokáže aj nemilo prekvapiť. V kombinácii dreva, kovov a perleťových intarzií potom dosahuje žiadaný umelecký efekt.

Dielo, ktoré rezonuje aj vo svete

Mnohé realizácie a diela D. Prihela sú v súkromných aj štátnych/verejných kultúrnych zbierkach, a to nielen doma na Slovensku, ale aj v zahraničí. Napríklad v Českej republike, Rakúsku, Maďarsku, Holandsku, Nemecku, Nórsku, Dánsku, vo Francúzsku, v USA, Egypte, vo Švajčiarsku, v Južnej Afrike i Japonsku.

V zahraničí aj viackrát vystavoval. V Káhire na spoločnej výstave s Karolom Ondreičkom uchvátili návštevníkov najmä brúsené objekty; naopak, v nórskom meste Moss fascinovali hutne modelované farebné tvary („Stále sme obklopení ľadom, takže nás očaruje farba a jej pôsobenie cez sklenené sochy,“ vysvetľovali to umelcovi). V Taliansku získal niekoľko ocenení.



Sám je k pridelovaniu ocenení skeptický, no veľmi si váži napríklad Cenu starostu bratislavského Nového Mesta z roku 2006.

Z tvorby D. Prihela pre inštitúcie možno vyzdvihnúť napríklad realizáciu štátneho znaku ČSR na štítovej stene štátnej nemocnice v Bratislave, plastiku Plachetnice v areáli knižnice v dánskom Nyborgu, sklenené plastiky pre riaditeľstvo

Ženské drevené torzá smerujú k štýlistickej skratke, ktorú zvýrazňuje robustnosť materiálu.

Priemyselnej banky v Košiciach či pre prvú Stavebnú sporiteľňu v Bratislave, plastiku Harfa, ktorá je cenou pre laureáta Bratislavských hudobných slávností, Cenu Aspen Cultural Diplomacy Forum (USA), maľby na skle pre Krajský úrad v Banskej Bystrici...

Mária Kovalčíková

Pozn.: Dielo Parížanky zobrazené na s. 73 bolo vytvorené v spolupráci s majstrom umeleckých remesiel Václavom Štěpánkom.



Z výstavy D. Prihela v Galérii M. A. Bazovského v Trenčíne, 2005

Dobry batoh oceníte v zime aj v lete



Neodmysliteľnou súčasťou prechádzky v prírode či horskej túry sú batohy. Na vychádzku mestom či krátky pobyt v prírode sa dobre hodí Kánken – praktický batoh z materiálu odolného voči vode. Je dostatočne veľký na to,

aby ste si okrem vody či malej desiatej mohli pribalit napríklad fotoaparát.

Rucksack No. 21 je z pevnej impregnovanej látky s prvkami kože v prírodných farbách. Nájdete tu priehradku na termosku, podložku na sedenie či na počítač. Vaky Totepack sú zo špeciálneho materiálu G-1000, čo je husto tkaná zmes polyestru a bavlny. To ich robí pevnými a odolným voči vetru. Všetci títo užitoční pomocníci sú produktmi švédskej firmy Fjällräven. **LM**

Čím zabaviť deti v zime

Nudí už trochu vaše deti lyžovačka? Pobyt v horách im môžete okoreniť aj niečím viac adrenalinovým. Viacero lyžiarskych stredísk ponúka snowtubing – jazdu po zasneženej dráhe na nafukovacích kruhoch. Pre väčších odvážlivcov je určený zorbing na snehu. Väčšie deti alebo aj dospelých pustia dole po zasneženom svahu v priehľadnej guli.

V škaredom počasí možno potomkov zabaviť aj aktivitami v interiéri. S tými staršími môžete skúsiť aktuálny hit – speedminton, ktorý kombinuje to najlepšie z tenisu, bedmintonu a squashu. Hrať môžete na klasičkom tenisovom kurte i v akejkoľvek väčšej sále. Budete potrebovať len špeciálny košík, podobný badmintonovému. Je však ťažší a menší a lieta rýchlejšie. Malé dievčatá zaručene zabaví stará známa obruč. Zaživa návrat pod názvom „hula hooping“. Na lekciách sa môžu naučiť rôzne triky, napríklad ako udržať obruč čo najdlhšie v úrovni pásu. **LR**

Rexona nezradí ani pánov



Bliži sa plesová sezóna, nuž páni musia rozmýšľať, ako predísť vzniku nepekných „máp“ od potu na svojich košeliach. Dobrým pomocníkom im môžu byť antiperspiranty Rexona, ktoré poskytujú až 48-hodinovú ochranu proti poteniu. Obsahujú aj patentovanú technológiu Motionsense™, fungujúcu na princípe uvoľňovania vonnej látky z mikrokapsúl. Tieto trením pri pohybe postupne praskajú. Čím viac sa človek pohybuje, tým intenzívnejšie vonia.

Antiperspirant zaistí pocit sviežosti po celú pretancovanú noc a každý muž vďaka nemu zostane džentlmenom. **KR**

Balea má 20 rokov

Pred 20 rokmi sa v Nemecku zrodila značka, spájaná so sieťou predajní dm drogerie markt. V roku 1995 sa v regáloch nachádzalo približne 30 jej produktov, dnes ich nájdeme až 700. Balea si získala popularitu vďaka kvalite a nízkym cenám. V prieskume z roku 2014 sa dokonca stala druhou najobľúbenejšou značkou Nemcov. Na Slovensku

je od roku 2000 a postupne si tu tiež upevňuje pozíciu.



Spočiatku sortiment Baley predstavovali sprchovacie gély, peny do kúpeľa a dezodoranty. Dnes na pultoch nájdeme aj stylingové produkty, šampóny, kondicionéry a masky na vlasy, telové mlieka, produkty starostlivosti o chodidlá a pokožku či prípravky na holenie. Najpredávanejšími sú lak na vlasy Balea Power Volume, gél na holenie Balea men s aloe vera a krémové tekuté mydlo na ruky. Obľúbené sú aj sezónne novinky. **VN**

Darčekom od značky Dermacol



Kvalitná pleťová kozmetika je základom starostlivosti o ženský zovňajšok. Značka Dermacol tradične pripravila aj darčkové balíčky šité na

mieru každej vekovej kategórie a uľahčila tak voľbu aj kozmetickým „začiatčikom“.

Obľúbený rad Aroma Ritual – sprchový gél, telové mlieko a peeling – nechýba ani vo vianočných baleniach. Oči sú pre mnohých mužov najpríťažlivejšou časťou ženskej tváre. Darčkové balíčky dekoratívnej kozmetiky sa preto nezaobídu bez najobľúbenejších riasení značky Dermacol. **VN**

Pre čistú a voňavú domácnosť

Ako dosiahnuť, aby bol váš byt čo najviac čistý, voňavý a k tomu ešte bez alergénov? Prinášame tip na pomocníka, ktorý za vás urobí všetku prácu. Nový viacúčelový bezchlórový sprej značky Savo, na jednej strane, čistí a dezinfikuje a, na druhej, pomáha odstraňovať nebezpečné alergény ako prach, peľ a pachy domácich



miláčikov. Svojou príjemnou vôňou zbaví domácnosť nepríjemných zápachov, nemusíte ho oplachovať a môže sa použiť aj na kovy.

Savo sprej v praktickom a atraktívnom balení oceníte doma i na cestách, pri upratovaní kúpeľne, kuchyne i peľcha domácich zvierat. **VN**

Domáce lekárnice v štýle retro

Prvé lekárnice sa v domácnostiach objavili pred cca 90 rokmi. Gazdinky ich využívali pri drobných nehodách v kuchyni. Plechové kazety s ošetrovacou výbavou boli aj estetickým doplnkom. Môže to platiť i dnes – vďaka retro



lekárničky od výrobcu Hartmann-Rico. Plechovú kazetu v pastelových farbách zdobia obrázky „pin-up“ dievčat, typické pre reklamu 20. rokov minulého storočia.

Vnútri sú moderné prostriedky na ošetrenie malých poranení: fixačná náplasť z fólie Omnifilm (bez potreby nožníc), elastické hydrofilné ovinadlo, gázový štvorec Sterilux. Nechýba teplomer Thermoval štandard pre rýchle a jednoduché meranie teploty. Je tu dosť miesta i na ďalšie lieky či materiál podľa individuálnej potreby. **ZH**

Spoznávajme a zblížujme sa s Talianskom

Už viac ako desať rokov podporuje občianske združenie Allegra rozvoj slovensko-talianskych vzťahov v rôznych oblastiach a na rôznych úrovniach.

Sústreduje sa na zblížovanie kultúrnych realít oboch krajín, ktoré sú odnepamäti súčasťou veľkej európskej rodiny. Slovenskú republiku prezentovalo rôznymi aktivitami v Bologni, Miláne, vo Ferrare, v Benátkach, Modene, vo Florencii a v ďalších talianskych mestách.

Ocenenie Re Enzo

Allegra programovo predstavuje významné osobnosti kultúrneho, politického, ekonomického a spoločenského života oboch krajín. Tým, ktoré osobitne prispeli k rozvoju slovensko-talianskych vzťahov v oblasti vzdelávania, kultúry, ekonómie, výskumu, šoubiznisu a športu, udeľuje ocenenie Re Enzo. Rozhoduje o ňom komisia, ktorej členmi sú významné osobnosti slovenských a talianskych inštitúcií. Odovzdávanie je spojené s reprezentačným plesom. Stalo sa tak už päťkrát – vždy v prekrásnom Pallazo Re Enzo, v historickom srdci Bologne. Prečo práve tam?

Zuzana Solieri Polcerová, prezidentka občianskeho združenia Allegra, vysvetľuje: „Bologna je jedným z najkrajších talianskych miest,



Z. Solieri Polcerová (Allegra) a Stanislav Vallo, bývalý veľvyslanec SR v Taliansku

pretože si zachovala charakter a architektúru z 11. storočia. Cítiť v nej ducha stredoveku, hoci žije životom moderného európskeho mesta. Tunajšia univerzita, založená v roku 1088, je svetoznáma a osobitne blízka nám, Slovákom. Veď v roku 1988, pri príležitosti svojho deväťstého výročia, udelila čestný doktorát Alexandrovi Dubčekovi.“

Na rade je Bratislava

Šiesty slávnostný galavečer združenia Allegra sa neuskutoční v Bologni, ale po prvýkrát v Bratislave – vo februári 2016, v Moyzesovej sieni. Témou tohto ročníka bude vzdelávanie; je spojený s 25. výročím vzniku bilingválnej taliansko-slovenskej sekcie.

Premiérové bratislavské podujatie je pre organizátorov veľkou výzvou. Keďže projekt sa môže pochváliť záštitami najvyšších slovenských i talianskych inštitúcií, budú sa snažiť nesklamať.

Úspešne zvládnuť toto náročné podujatie totiž vyžaduje nielen znalosť nášho špičkového umenia, ale aj veľkú mieru vkusu, citu pre krásu, znalosti kultúrnej diplomacie, ale tiež spoločenských a kultúrnych pomerov v našom hlavnom meste.

Verme, že všetko sa vydarí a že odovzdané ceny budú zadostučinením pre tých, ktorí prispievajú k vytváraniu, zlepšovaniu a rozvíjaniu bilaterálnych vzťahov medzi Slovenskom a Talianskom, a zároveň stimulom, podporujúcim ešte väčší rozvoj vzájomnej spolupráce, spoznávania sa a priateľstva.

PR

Obrázky: Allegra, SXC



Bologna – tradičné dejisko podujatia OZ Allegra

POZVÁNKA NA IX. ROČNÍK KONFERENCIE

INFÓRUM

MANAŽÉRSKA ODYSEA

11.11.2015 HOTEL ZOCHOVA CHATA, Modra - Piesok

Myšlienkovým základom konferencie IN FÓRUM "Manažérska Odysea" je celosvetovo úspešný bestseller Piata dohoda, ktorý je pokračovaním známej knihy Štyri dohody od Dona Miguela Ruiza. Príďte sa, spolu s nami, inšpirovať hlbokými myšlienkami a príbehmi tých, ktorí počas svojej Manažérskej Odysey doteraz vždy našli cieľ a nestratili zmysel.

REGISTRÁCIA: WWW.SOFISOL.SK

Exkluzívny partner:



Allianz Slovensko a.s.

Hlavný partner:



Allianz Slovenská poisťovňa

Partneri:



viac ako / standard



ASBIS



finportal



NN



DÔVERA+ ZDRAVOTNÁ POISŤOVŇA



Union



Union



AFISP



ERGO



Slovak Telekom



Konferenciu podporili:



ZOCHOVA CHATA



ELESKO



WELNESS HOTEL DAVINCE



Hlavný mediálny partner:



Mediálni partneri:



GoodWill



THE FUTURE



profesia



konferencie.sk



education.sk



HR LIVE



HRclub

Organizátori:



sofisol



Quick'n'Smart Solutions Business & Career Advisory

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

- Leadership v projektoch**, 3. – 4. 12., BA, next level academy
- PRINCE2 Practitioner**, 3. – 4. 12., Malinovo, Potifob
- Asertivita a krízová komunikácia**, 3. – 4. 12., BA, Atna
- Time manažment IV. generácie**, 4. 12., BA, Balanced
- Stress management**, 5. 12., BA, Power Coaching
- Kurz manažérske zručnosti I. – základný**, 7. 12., BA, Edu-Land
- Príprava a riadenie projektov – modul B**, 9. – 11. 12., Svätý Jur, Academia Istropolitana Nova
- Efektívne vedenie tímu pomocou koučovacích zručností**, 10. 12., BA, Akadémia-Mia
- Presentation Skills in English I**, 10. – 11. 12., BA, FBE Bratislava
- TOGAF 9 Foundation L1**, 14. – 15. 12., BA, Hewlett-Packard
- Manažér ako mentor a kouč**, 16. – 17. 12., BA/blízke okolie, ADDA Consultants
- Sebaistá žena – inšpiratívny člen tímu**, 13. – 15. 1. 2016, BA, Espiral

Ľudské zdroje a personalistika

- Tréning trénerov – osvedčené techniky**, 7. 12., BA, MegaEducation
- Kurz Lektor**, 7. – 8. 12., BA, Inštitút bezpečnosti práce
- Perfect match: ako si vybrať zamestnancov**, 8. – 9. 12., BA/blízke okolie, ADDA Consultants
- Odborný program Recruitment Manager**, 14. – 15. 1. 2016, BA, Recruitment Academy
- Úvod do koučingu**, 15. – 16. 1., BA, Power Coaching
- Profesionálna asistentka**, 20. 1., BA, Agentúra Apollo
- Ľudské zdroje – väčší vplyv na okolie**, 21. 1., BA, Mirror Partners Slovakia

Účtovníctvo a dane

- Intrastat – aktuálne pre rok 2015**, 1. 12., BA, Verlag Dashöfer
- Účtovná závierka za rok 2015**, 1. 12., BA, Agentúra PRO
- Manažment pohľadávok – vymáhanie**, 4. 12., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva
- Transferové oceňovanie**, 4. 12., BA, Wolters Kluwer
- Mzdové účtovníctvo**, 4. – 6. 12., BA, via sapienza
- ACCA – Foundations in Accountancy**, 9. – 11. 12., BA, PricewaterhouseCoopers Slovensko
- Daň z príjmov právnických osôb**, 11. 12., BA, Agentúra Apollo
- Ročné zúčtovanie preddavkov na daň za rok 2015**, 17. 12., BA, Maxim
- Novela zákona o DPH k 1. 1. 2016**, 22. 12., BA, Edu-Land

- Zákon o dani z príjmov**, 15. 1. 2016, BA, Agentúra Jaspis
- Zdaňovanie príjmov zo závislej činnosti**, 18. 1., BA, Agentúra Tempo

Právo a legislatíva

- Správny súdny poriadok**, 1. 12., BA, Wolters Kluwer
- Základy podnikateľského práva pre zahraničných manažérov v AJ**, 1. 12., BA, BPM Slovakia
- Zákon o odpadoch – nová etapa od 1. 1. 2016**, 8. 12., BA, Be-Soft
- Zákoník práce – v znení novely**, 8. 12., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva
- Zákon o ochrane osobných údajov – príprava na skúšku**, 11. 12., BA, Agentúra Apollo
- Vianočné diskusné stretnutie k novému zákonu o VO**, 16. 12., BA, Otidea
- Colná problematika v kocke**, 18. – 19. 1. 2016, BA, Verlag Dashöfer

Marketing, PR a obchod

- Ako vďaka značke predávať viac**, 1. 12., BA, Pricemania
- Spoločenská etiketa, komunikácia, reč tela**, 1. 12., BA, Agentúra Apollo
- Ako riešiť reklamácie zákazníkov a dodávateľov?**, 2. 12., BA, Verlag Dashöfer
- Kreativita II – majstrovstvo tvorivých nápadov**, 14. – 15. 12., BA, FBE Bratislava
- Business lady I. – dokonalá profesionálka**, 21. – 22. 12., BA, Espiral

Západné a stredné Slovensko

- Manažment a odborné kurzy**
- Interný auditor QMS a EMS**, 1. – 3. 12., Trnava, SGS Slovakia
- Skúšky odbornej spôsobilosti – revízny technik**, 2. 12., BB, Technická inšpekcia
- Základy SPC a 8D report**, 3. 12., Trenčín, Vincotte International SK&CZ
- SPC – základy štatistiky**, 3. – 4. 12., Považská Bystrica, DNV GL Business Assurance Slovakia
- Elektrotechnik – školenie a preškolenie**, 3. – 5. 12., Zvolen, Akadémia vzdelávania
- 3 metodiky – APQP, PPAP a FMEA**, 9. – 10. 12., Žiar nad Hronom, DNV GL Business Assurance Slovakia
- Ako sa zbaviť operatívnej a maľ čas na dôležité veci?**, 11. 1. 2016, Žilina, IPA Slovakia

Ľudské zdroje a personalistika

- Kreatívne techniky riešenia problémov**, 14. 12., Žilina, IPA Slovakia
- Medzinárodné zamestnávanie a prenájom zamestnancov**, 14. 1. 2016, BB, Žilina, Verlag Dashöfer

Účtovníctvo a dane

- Zmeny v daňových zákonoch od 1. 1. 2016**, 1. 12., Nitra, 2. 12., Trenčín, Poradca podnikateľa

- IFRS komplexný kurz II.**, 2. – 3. 12., Žilina, Verlag Dashöfer
- Intrastat 2015 – hlásenia, riešenia, zatriedenie, príklady**, 3. 12., Trnava, C&D Services
- Konferencia – zmeny v oblasti daní a účtovníctva**, 3. 12., Žilina, Best Western
- Kurz mzdového účtovníctva**, 5. – 6. 12., BB, Maxim
- Jednoduché účtovníctvo**, 5. – 19. 12., Nové Zámky, Agentúra Jaspis
- Novela zákona č. 222/2004 Z. z. o DPH**, 11. 12., Martin, Akadémia vzdelávania
- Ročné zúčtovanie preddavkov na daň za rok 2015**, 17. 12., BB, Trenčín, Trnava, Maxim
- Novela zákona o DPH od 1. 1. 2016**, 19. 1. 2016., Žilina, Educo-Consult

Právo a legislatíva

- Colný kódex únie a zmeny colných predpisov**, 1. 12., Trnava, C&D Services
- Zákoník práce – aplikačný seminár**, 4. 12., Žilina, Verlag Dashöfer

Východné Slovensko

Manažment a odborné kurzy

- Ako riešiť reklamácie zákazníkov a dodávateľov?**, 2. 12., KE, Verlag Dashöfer
- Požiadavky novej revízie ISO 9001:2015**, 4. 12., KE, Vincotte International SK&CZ
- Aktualizačná odborná príprava pre elektrotechnikov**, 7. 12., KE, Be-Soft
- Aktualizačná príprava bezpečnostných technikov**, 9. – 10. 12., KE, Vzdelávanie Košice
- Odborná/aktualizačná príprava na prácu s toxickými látkami**, 15. 12., KE, Medison

Ľudské zdroje a personalistika

- Medzinárodné zamestnávanie a prenájom zamestnancov**, 14. 1. 2016, KE, Verlag Dashöfer

Účtovníctvo a dane

- Ukončenie roka 2015 a legislatívne zmeny pre rok 2016**, 3. 12., KE, Poradca podnikateľa
- Novelizované odpisy a majetok spoločnosti v roku 2015**, 7. 12., KE, Prešov, Verlag Dashöfer
- Česko-slovenské účtovníctvo**, 9. – 11. 12., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer
- Účtovná závierka za rok 2015**, 15. 12., KE, Educo-Consult
- Vysporiadanie dane z príjmov zo závislej činnosti**, 15. 12., Michalovce, Akadémia vzdelávania
- Interpretácia finančných a ekonomických ukazovateľov**, 14. 1. 2016, Prešov, Verlag Dashöfer
- Daň z pridanej hodnoty – novela zákona**, 21. 1. 2016, KE, Agentúra Tempo

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk

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

Istota

pre úspešné podnikanie

Poistenie firemných klientov

Či už podnikáte v malom, alebo vaše podnikateľské plány naberajú vyššie dimenzie, spoliehajte sa pritom na partnera, ktorý vďaka svojej sile a stabilite dodáva istotu podnikaniu úspešných firiem na Slovensku.

- flexibilitná likvidácia poistných udalostí
- široká ponuka poistných produktov pre firmy
- najdlhšia tradícia v tomto segmente

www.allianzsp.sk
Infolinka 0800 122 222

Allianz 
Slovenská poisťovňa