

GOODWILL

NOVEMBER/
DECEMBER
2010
Ročník II.

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

Cena: 1,50 €



NÁJDE SVET NOVÚ ROVNOVÁHU?

Globálna hra o vplyv a prosperitu

**Sociálne inžinierstvo
ako obchodná zbraň**

**Lacný dodávateľ
môže vyjsť firmu draho**



1

Jedna rada:
šťastne vystúpiť
z auta je to
najdôležitejšie

Viac vedieť. Viac zažiť.

Väčšinu z toho, čo vieme o poistení, vieme od vás. Všetci máme viac zo života, keď si svoje skúsenosti navzájom vymieňame. Aká je vaša rada? Povedzte nám ju a využite tú našu. Navštívte naše predajné miesta alebo www.allianzsp.sk.

Váš svet istoty

Allianz 
Slovenská poisťovňa

GOODWILL

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

november-december 2010

Registrované ako periodická tlač Ministerstvom kultúry Slovenskej republiky pod registračným číslom EV 3451/09, ISSN 1337-9798

Vydáva:

Goodwill Publishing, s. r. o.

IČO: 44 635 770

Adresa redakcie:

GOODWILL, Nevädzová 5, 821 01 Bratislava
tel./fax: 02/48 28 74 25
goodwill@goodwill.eu.sk

PhDr. Miloš Nemeček

konateľ a riaditeľ vydavateľstva

nemecek@goodwill.eu.sk

tel.: 02/39 00 44 88

fax: 02/48 28 73 22

Mgr. Valéria Nagyová

konateľka zodpovedná za obchod, marketing a inzerciu

nagyova@goodwill.eu.sk

tel./fax: 02/48 28 74 25

tel.: 0911 80 70 10

Ing. Juraj Filin

šéfredaktor

filin@goodwill.eu.sk

tel.: 0907 78 91 64

Ing. Vladimír Ješko

redaktor

redakcia@goodwill.eu.sk

tel.: 0903 24 18 47

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.

Predplatné:

12 €/361,51 Sk ročne (10 čísel vrátane poštovného a balného)

Objednávky na predplatné: goodwill@goodwill.eu.sk

Grafické vyhotovenie:

Artwell Creative, s. r. o., Bratislava

www.artwell.sk

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Koláž na titulnej strane:

Peter Buček (k článkom na s. 10-13)

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 inzertné neprešli jazykovou úpravou. Za obsah inzercie zodpovedajú inzertní.

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.

Má cenu zlata

Na záver roka to ani nemôže byť inak. Opäť prichádza čas na bilancovanie. Prehodnocujeme svoj život, firmu – čo sme urobili pre seba, pre druhých, akú stratégiu a plán sme zvolili, aby podnik viac prosperoval. Ale rozmyšľame iba o tom?

V istom e-maile ma zaujala myšlienka: z človeka, ktorý stojí v kostole, sa nestane kresťan, tak ako z muža stojaceho v garáži sa nestane auto. Vidím v nej paralelu – ten, kto má firmu, nemusí byť dobrý podnikateľ, a nie každý z nás môže povedať – som čestný človek...

Ak ste naši čitatelia, iste ste si všimli, že slovo goodwill sa snažíme rozmieňať na drobné. V pravidelnej ankete sa pýtame, ako vám záleží na dobrom mene firmy a čo robíte pre upevnenie jej pozície na trhu. Dobré meno firmy, jej goodwill je v súčasnosti zvlášť dôležitý; je jedným z kľúčových prvkov úspechu. Istá podnikateľka zdôraznila, že jej firma realizuje projekty, ktoré podporujú podnikanie ich zákazníkov. A ďalší riaditeľ sa pridal: dôležitá je rýchla, otvorená, úplná a spoľahlivá komunikácia s obchodnými partnermi. Goodwill – to je aj dôveryhodná sociálna angažovanosť firmy. Potvrdzujú to slová riaditeľky jednej neziskovej organizácie – budovať a udržiavať goodwill pre nás znamená ponúkať prínosné projekty a poskytovať služby, ktorých cena je ťažko vyčísliteľná.

Vaše názory sú pre nás signálom, aké témy máme prezentovať, aby sme získali dôveru a priniesli na slovenský mediálny trh kvalitný obsah časopisu. Aj preto sme vytvorili samostatnú rubriku Spoločenská zodpovednosť firiem, v ktorej píšeme o filantropických aktivitách, finančnej i morálnej ústretovosti, o podpore vzdelávacích projektov... Sme radi, keď nám o aktivitách firemného darčovstva budete písať i naďalej. Vaše činy sú pre nás inšpiráciou. Aj my vo vydavateľstve pomáhame študentom formou redakčných stáží, sprostredkujeme im pozvania na konferencie, dávame im k dispozícii náš časopis...

Nedávno som počula o americkom hnutí Christophers, v ktorom sa dobrovoľníci rozhodli každý deň urobiť pre niekoho dobrý skutok. Inšpiráciou pre nich bola prezidentská kampaň, pri ktorej sa kandidát stretol s občanmi v divadelnej sále. Počas stretnutia nečakane zhasli všetky svetlá. Nastal chaos, ľudia hromžili... a vtedy člen kampane zvolal: „Ostaňte sedieť. Postavte sa iba tí, ktorí máte pri sebe baterky a zasviette ich!“ Vďaka tomu sa prítomným podarilo vyjsť von bez ujmy na zdraví. Z tejto situácie si účastníci hnutia vzali motto – lepšie zapáliť jednu sviecu, ako preklínať tmu. Často strácame energiu aj my negatívnou kritikou namiesto pozitívneho myslenia. A viete, koľko má toto hnutie prívržencov? Vraj vyše milióna. Lháká matematika – milión dobrých skutkov denne sa podpisuje aj pod slovo goodwill.

Pred nami sú krásne sviatky Vianoc. Je to príležitosť, keď môžeme na pracovisku i v rodinách preukázať ľudskosť, ústretovosť... a povedať tak slovami istého podnikateľa – goodwill je nehmotný, ale má cenu zlata...



Valéria Nagyová

Mgr. Valéria Nagyová

obchodná riaditeľka



Finančná kríza a jej dôsledky idú z veľkej časti na vrub globálnym nerovnováham v obchode a kapitálových tokoch. Obranou je často škodlivý protekcionizmus. A ani lídri G20 na summite v Soule nerozšli tieto gordické uzly. **10 12 13**

Nerovnovážny svet

Nerovnovážna Európa

Ekonomika

- 6 Slovensko čaká podľa MMF rýchly rast**
- 8 Cena za kvalitu pre U.S. Steel**
- 9 Euro ako ekonomický katalyzátor**
- 10 Nový protekcionizmus v EÚ – dokedy a načo?**
- 11 Ochrannárske opatrenia treba zrušiť**
- 12 Nerovnovážny svet**
- 12 Nemecko nie je európska Čína**
- 13 Lídri G20 v Soule nerozšli gordické uzly**
- 13 Nerovnovážna Európa**
- 14 Kritérium nízkych nákladov nie je všeliek**
Nové stratégie pre dodávateľské reťazce

Financie

- 15 Podnikajte bez obáv**
Allianz – SP pre podnikateľov
- 16 Prečo si treba brať na mušku veľké banky**
Na programe je globálna regulácia
- 18 K úverom pridávajú banky aj služby**
- 19 Ponuka bánk pre drobných podnikateľov – úvery**
- 20 Kríza záujem o stavebné sporenie neutlmila**

Podnikanie

- 22 Obchodný podiel v spoločnosti a BSM**
- 24 Ako si účinne zabezpečiť pohľadávky**
Banková záruka ako riešenie
- 27 Konferencia Management pohľadávok 2010**
- 28 Najslabším článkom bezpečnosti firiem sú zamestnanci**

- 30 Riziká internetových transakcií**

- 31 Žolík spája biznis s pomocou**

- 32 Práva duševného vlastníctva a Čína**
Rýchly sprievodca pravidlami, stratégiami a úskaliami

Doprava a logistika

- 34 Príbeh úspechu GEFCO SLOVAKIA pokračuje pod novou taktovkou**
Na poste generálneho riaditeľa je Denis Renard
- 37 Výstavba diaľnic si vyžaduje zodpovednosť**
Ján Figel' o prioritách v infraštruktúre

Obce – mestá – regióny

- 43 Financovanie komunálnych projektov s pomocou fondov EÚ**
- 44 Bratislavský kraj a eurofondy**
- 45 Vinohrady, vec verejná**
- 45 Internetová platforma zbliži regióny**



Zodpovedné riadenie je pre firmu prospešné

Keď bude svet biznisu strážiť sociálnu korektnosť dodávateľských reťazcov, revolucionári nemajú šancu. **68**

Najslabším článkom bezpečnosti firiem sú zamestnanci

Nehrozí aj vám únik informácií a útok metódami sociálneho inžinierstva? **28**



Slovensko - Ukrajina

- 46** | **Ukrajina si cení podporu Slovenska jej európskym ambíciám**
Rozhovor s veľvyslancom
Olehom Havašim
- 48** | **Červený kameň leží na Kryme**
- 49** | **Spoločné podniky na Ukrajine**

Informačné a komunikačné technológie

- 51** | **Odhaliť skryté náklady tlače**
- 52** | **Dozrel už čas na 3D televízory?**
- 53** | **Telefón pre profesionálov**
- 54** | **Prehrávače pre každého**
- 55** | **IT projekt roka 2010**
Riešenie z dielne IPESOFT
pre ZSSK Cargo

Zdravie

- 56** | **Chráňme si zdravie**
Pozor na nevyváženosť živín
- 58** | **Sledujme svoje zdravie,
aj keď nás práve nič nebolí**
- 60** | **Poradte si s vírusmi!**
Antibiotiká alebo prírodné liečivá?
- 61** | **Pomáhajú znevýhodneným
skupinám**

Obchod

- 66** | **Ocenili významné osobnosti**
- 66** | **Väčšina ľudí kúpi aj napodobeniny**

Spoločenská zodpovednosť firiem

- 68** | **Zodpovedné riadenie
je pre firmu prospešné**
- 70** | **Dobré jedlo, lepší život**
- 71** | **SLOVNAFT: Sme zodpovední za to,
čo robíme**

Štýl

- 72** | **Mladé víno z Čiech a Moravy**
- 73** | **Platí u vás dress code?**
Pravidlá obliekania úzko súvisia
s kultúrou firmy
- 74** | **Dali ste za pravdu
Markovi Zuckerbergovi?**
Facebook a film Sociálna sieť
- 75** | **Svet ekonomickej korupcie
zásobuje filmárov skvelými témami**

Marketing

- 76** | **Ako podnikáť na internete**
- 77** | **Vplyv ľudského faktora na predaj**

Vzdelávanie

- 78** | **Vzdelávanie, kurzy, semináre**
- 79** | **Hlava XXI – o intelektu našej doby**
- 80** | **Andrej Bagar ako inšpirácia**

Tržby v priemysle rástli

Tržby v priemysle na Slovensku vzrástli v septembri 2010 medziročne o 16,6 %. Štatistický úrad SR to zverejnil v novembri. Medziročne vyššie tržby sa realizovali aj vo vybraných trhových službách, ďalej v doprave a skladovaní. Naopak, v informačných a komunikačných činnostiach a v stavebníctve tržby nedosiahli minuloročnú úroveň. Nárast tržieb v priemysle, kde dosiahli 6,03 miliardy eur, ovplyvnil najmä 17,2-percentný rast v priemyselnej výrobe, ako aj 15,5-percentný rast v dodávkach elektriny a plynu. Stavebné podniky realizovali v septembri tržby v hodnote 801,5 milióna eur pri medziročnom poklese o 12,2 %. Tržby v informačných a komunikačných činnostiach klesli oproti vlaňajšku o 5,3 % na 373,4 milióna eur. Naopak, tržby vo vybraných trhových službách vzrástli o 9,1 % na 731,2 milióna eur. Oproti augustu 2010 sa zvýšili v septembri tržby v priemysle medzimesačne o 2,2 %, v doprave a skladovaní o 3,8 %.



Ekonomiku SR ťahá zahraničie

Slovenskú ekonomiku v 3. štvrťroku podľa analytikov aj naďalej ťahal prevažne zahraničný dopyt a investície, zatiaľ čo domáca spotreba stagnovala. Štatistický úrad (ŠÚ) SR v novembri zverejnil rýchly odhad, podľa ktorého vzrástla ekonomika v sledovanom období o 3,7 % a v porovnaní s 2. kvartálom spomalila tempo medziročného rastu o 0,5 percentuálneho bodu (p. b.).

„Doposiaľ známe údaje ukazujú, že slovenskú ekonomiku ťahal aj v 3. kvartáli hlavne priemysel benefitujúci z neočakávané razantného ekonomického oživenia Nemecka,“ uviedol analytik ING Bank Eduard Hagara. „Oživenie očakávame aj v prípade investičných zásob. Vychádzajúc z vývoja maloobchodných tržieb, ktoré boli v treťom štvrťroku slabšie ako vlni, si nemyslíme, že by spotreba obyvateľstva mohla v 3. štvrťroku výraznejšie rásť,“ dodala pre TASR analytička Poštovej banky Eva Sadvská. Oproti 2. štvrťroku vzrástla ekonomika medzikvartálne o 0,9 %. „To je pomerne slušný rast, porovnateľný s prírastkami našich hlavných obchodných partnerov – Nemecka, Česka či Rakúska. To naznačuje, že rast našej ekonomiky bol aj naďalej ťahaný zahraničným dopytom, prípadne doplnením skladových zásob,“ zhodnotil analytik VÚB banky Andrej Arady.



Slovensko čaká podľa MMF rýchly rast

Slovenská ekonomika bude na budúci rok rásť najrýchlejšie v EÚ. V tomto roku ju asi predstihne len Švédsko s tempom rastu na úrovni 4,4 %, uviedol Medzinárodný menový fond (MMF) v prognóze vývoja európskej ekonomiky. Podľa nej sa slovenský HDP teraz reálne zvýši o 4,1 % a na budúci rok o 4,3 %. Vlni

naša ekonomika klesla o 4,7 %. Pre porovnanie, česká ekonomika tento rok vzrastie o 2 %, poľská o 3,4 % a maďarská len o 0,6 %. Na budúci rok sa tempo zvýši, v ČR na 2,2 %, v Poľsku na 3,7 % a v Maďarsku na 2 %. Odhadovaný rast ekonomiky EÚ dosiahne v tomto aj nasledujúcom roku zhodne po 1,7 %.

Euro bolo aj bremenom, Slovensko však krízu zvládlo

Slovenská ekonomika zvládla dôsledky finančnej a ekonomickej krízy veľmi dobre. Kým Poľsku a Maďarsku pomohla devalvácia národnej meny k euru, Slovensko muselo po vstupe do eurozóny nájsť inú cestu, ako si zachovať konkurencieschopnosť. Uviedol to hlavný ekonóm Viedenského inštitútu pre medzinárodné ekonomické porovnávanie Peter Havlik. Slovenský priemysel si podľa neho udržal konkurencieschopnosť „jednak výrazným znížením pracovných miest v ekonomike, ale aj neča-

kane vysokým zvýšením produktivity práce“. V prvých mesiacoch krízy bolo silné euro pre Slovensko záťažou, ktorá spôsobila straty v exportných odvetviach, ako sú textilný priemysel a cestovný ruch. Na druhej strane, práve vyššia produktivita práce posilnila slovenský priemysel a jeho pozíciu na zahraničných trhoch. „Preto je zo strednodobého a dlhodobého hľadiska euro pre slovenskú ekonomiku prospešné a udržiava jej stabilitu,“ konštatoval rakúsky ekonóm.

Predsedačka vlády rokovala v NY s biznismenmi

Slovensko ako krajina atraktívna pre zahraničné investície bola hlavná téma pracovného stretnutia predsedníčky vlády SR Ivety Radičovej s americkými podnikateľmi v New Yorku. Takmer 20 zástupcov amerických podnikateľských a finančných kruhov – napríklad spoločností Morgan Stanley, Honeywell, Elderson Technology Partners, Credit Suisse Securities alebo Nomura Holding America – sa zaujímalo o opatrenia vlády, ktoré majú podporiť ekonomický rast a prílev zahraničných investícií.

I. Radičová zdôraznila, že Slovensko je krajina so stabilnou ekonomikou a finančným systémom, ktorá pokračuje v dôležitých ekonomických reformách. Medzi kľúčové priority vlády patrí práve zlepšovanie podmienok na podnikanie, pružnejší trh práce, reforma vzdelávacieho systému a zdravé verejné financie. Slovensko navyše plánuje prijať dôležité opatrenia, aby súčasne



Iveta Radičová na Wall Street – v popredí výkonný riaditeľ NYSE Euronext Duncan L. Niederauer

stabilizačné a ozdravné kroky boli dlhodobou udržateľné. „Slovensko je a bude dobrým miestom na podnikanie, ktoré je otvorené všetkým investorom s vyššou pridanou hodnotou,“ povedala premiérka. Podľa nej má vláda záujem predovšetkým o investície do moderných technológií, výskumu a vývoja.

V súčasnosti na Slovensku pôsobí približne 120 amerických investorov, čo je štvrtina počtu všetkých zahraničných investorov v krajine. Preinvestovali tu približne štyri miliardy dolárov.



Čína brzdí svoj rast

Rast čínskej ekonomiky sa mierne spomalil na úroveň, na ktorej ju vláda dokáže lepšie kontrolovať a robiť viac pre reštrukturalizáciu hospodárstva. Podpora domáceho dopytu by mala znížiť závislosť krajiny od vývozu, uvádza sa v správe Svetovej banky (SB). Inflácia, ktorá sa od začiatku roka stále zrýchľuje, by mala opäť klesnúť a podľa SB zrejme nebude predstavovať problém.

SB zvýšila prognózu tohtoročného rastu na 10 % z 9,5 %, na budúci rok sa podľa nej rast

spomalí na 8,7 %. V 3. kvartáli sa tempo rastu zvolnilo na 9,6 % z 10,3 % v 2. štvrtroku a 10,6 % v celom 1. polroku. Vláda totiž prijala opatrenia, ktoré obmedzili rast úverov a investícií. Ďalšími faktormi, ktoré sú za miernym ochladením konjunktúry, sú postupné doznievanie stimulov a normalizácia menovej politiky. Podľa SB sú vyhliadky čínskej ekonomiky aj napriek spomaleniu priaznivé vďaka sile rozvíjajúcich sa trhov. Rizikom je však zhoršenie perspektív vývoja ekonomik vysokoprijímajúcich krajín.

Británia ide drasticky šetriť

Veľká Británia pripravila jeden z najdrastickejších úsporných balíkov v Európe. Vláda zruší vo verejnej správe až 490 000 pracovných miest – ministerstvá dostanú o desiatky percent menej, miestne samosprávy dostanú o 30 % menej atď. Svoje výdavky bude musieť výrazne obmedziť aj kráľovná, ktorej rozpočet sa zníži o 14 %.

Minister financií George Osborne chce v najbližších štyroch rokoch znížiť výdavky o 83 miliárd libier (94 mld. EUR). „Bude to ťažká cesta, ale povedie k lepšej budúcnosti,“ vyhlásil.



George Osborne

Zaviazal sa, že bude ďalej podporovať výdavky smerujúce do zdravotníctva, školstva, bezpečnosti a infraštruktúry, chce však znížiť plytvanie v sociálnom systéme. Kabinet premiéra Davida Camerona tak

chce znížiť obrovský rozpočtový schodok – vtom to roku 11 % HDP – postupne až na 2 % HDP.

Neoznačené správy na dvojstrane sú zo servisu TASR

Dôvera investorov v KSVE

Podnikateľom, ktorí pôsobia v krajinách strednej a východnej Európy (KSVE), sa v októbri zlepšila nálada a dôvera zahraničných investorov v priaznivý vývoj ekonomiky regiónu vzrástla. Vyplýva to z prieskumu agentúry Thomson Reuters a rakúskej banky OeKB. Hodnota indexu podnikateľskej klímy CEE Business Climate sa zvýšila na 29 bodov z júlových 23 bodov. Na prieskume sa zúčastnilo 400 medzinárodných spoločností, ktoré riadia asi 1 400 firiem v 19 KSVE.

Trichet chce prísny dohľad

Prezident Európskej centrálnej banky (ECB) Jean-Claude Trichet vyzval na prísnejší dohľad nad všetkými rozpočtami v eurozóne po tom, ako finančné trhy začali reagovať na perspektívu záchranných opatrení pre Írsko. „Všetky štáty, nielen Írsko a Grécko, musia prijať opatrenia, ktoré im v strednodobom horizonte zabezpečia rozpočtovú stabilitu,“ povedal Trichet v rozhovore pre tlač. „Je to dôležité pre všetky ekonomiky Európskej únie a najmä pre ekonomiky eurozóny,“ dodal.

J&T posilňuje kapitál

J&T Banka sa pripravuje na ďalšie akvizície v strednej a východnej Európe. Jej akcionári chcú preto v najbližších mesiacoch navýšiť vlastný kapitál banky o 0,5 až 1,5 miliardy českých korún. „Skupina J&T i samotná banka sú dnes dosť silné na to, aby sme uvažovali o expanzii do ďalších oblastí. Preto chceme byť na investičné príležitosti, ktoré prídu, pripravení a navýšením vlastného kapitálu banke vytvorí podmienky pre ďalšie akvizície,“ vysvetlil prezident skupiny J&T Jozef Tkáč.

Vlastný kapitál J&T Banky k 30. septembru predstavoval 3,55 miliardy CZK. Vlastný kapitál celej skupiny k 30. júnu 2010 bol 704,2 milióna eur.



TRADING EXPO SLOVAKIA 2011

Hotel Gate One | 28. január 2011.

„To, ako sa správajú vaše investície je menej dôležité než to, ako sa správate vy sám, lebo tajomstvo vášho finančného úspechu je vo vás.“

Benjamin Graham

Viac informácií na:
www.informslovakia.sk

Generálny partner:

TRIM || BROKER

Odborný garant:

Ing. Anton Bittner, MBA
CEB spoločnosť ABAS FX



Organizačné zabezpečenie:

in form

Mediálni partneri:

instore

ataxo

GoodWill

EURREPORT

INFOWARE

FXstreet.cz azet

Keynote speaker: **Dr. Alexander Elder**

Máme najmenej zadlžené podniky

Slovenské, české a poľské firmy majú najnižšie dlhy v Európe a ich kapitálová návratnosť patrí k najvyšším v regióne, čo znamená, že sú atraktívnejšie pre investorov než ich západná konkurencia. Uviedla to vo svojej makroekonomickej analýze rakúska Erste Group Bank.

Spomínané tri krajiny sú jedinými z členských štátov Európskej únie, kde hrubý dlh firiem nefinančného sektora bol za rok 2009 nižší než nimi vytvorená hrubá pridaná hodnota.

Najvyššiu hrubú návratnosť kapitálu dosiahli podľa analýzy v nefinančnom sektore slovenské firmy, až 26 %. Dobrú pozíciu majú aj firmy v Litve, Rumunsku, Českej republike a Poľsku, kde dosiahla 15 %. Na porovnanie, priemer v eurozóne dosiahol minulý rok 8,1 % a v prípade švédskych, portugalských či belgických podnikov to bolo menej než 5 %. **TA**

Miškov chce znížiť „papierovanie“

Ministerstvo hospodárstva SR pokladá podľa slov jeho šéfa Juraja Miškova za jednu z priorít zlepšovanie podnikateľského prostredia na Slovensku.

MH SR si podľa Miškova za jeden zo základných cieľov stanovilo znížiť administratívne zaťaženie podnikateľov o viac ako 25 %. „Momentálne prebieha fáza merania zaťaženia podnikateľského



Juraj Miškov

prostredia. Dodnes je preskúmaných 48 tzv. hlavných zákonov ovplyvňujúcich podnikateľské prostredie. Väčšina obmedzení a regulácií sa však skrýva v tzv. podzákonných normách - vo vyhláškach a nariadeniach,“ uviedol Miškov na diskusnom podujatí Slovensko-rakúskej obchodnej komory.

Podnikateľské prostredie sa podľa Miškova rezort hospodárstva snaží v spolupráci s rezortom práce a sociálnych vecí zlepšiť napríklad „spružením Zákonníka práce“. K zlepšeniu by od januára 2011 malo prispieť aj zavedenie 3. fázy tzv. jednotných kontaktných miest pre podnikateľov, teda výraznejšia elektronizácia štátnej a verejnej správy. **TA**

Cena za kvalitu pre U.S. Steel



Prezident SR Ivan Gašparovič odovzdáva cenu prezidentovi U. S. Steel Košice Georgeovi F. Babcokeovi.

Spoločnosť U. S. Steel Košice sa stala víťazom XI. ročníka súťaže Národná cena SR za kvalitu. Ocenenie si začiatkom novembra

prevzali z rúk prezidenta Ivana Gašparoviča a predsedu Úradu pre normalizáciu, metrológiu a skúšobníctvo SR Jozefa Mihoka predstavitelia spoločnosti spoločne s ďalšími ocenenými v súťaži.

Ako povedal J. Mihok, Národná cena SR za kvalitu je najvyšším možným stupňom uznania, ktorý je možné dosiahnuť a odlíšiť sa tak od svojich konkurentov. Súťaž je zároveň hlavnou aktivitou štátnej politiky kvality, ktorú predstavuje Národný program kvality SR.

Do jedenásteho ročníka súťaže sa prihlásilo spolu 32 organizácií (v roku 2009 to bolo 12 a v roku 2008 štyri organizácie), pričom národné kritériá pre postup zo základnej časti do finále súťaže splnila polovica z nich.

TA

Slovak Gold pre minerálky aj vína

Prezídium Nadácie Slovak Gold na základe odporúčaní komisie posudzujúcej progresívne a nadštandardné výrobky slovenskej proveniencie rozšírilo zoznam výrobkov ocenených certifikátom Slovak Gold o ďalších osem produktov.

Novými výrobkami so značkou Slovak Gold sú Mitická minerálna voda – perlivá, jemne perlivá, tichá od výrobcu Trenčianske minerálne vody, Lucka, pramenitá voda od producenta Agro-ma Skalica, či Old Herold Angelika bitter 36 % z Old Heroldu, s. r. o., Trenčín.

Ďalším oceneným výrobkom je kontaktný zatepľovací systém Weber.therm plus ultra od výrobcu Saint-Gobain Construction Products, divízia Weber Terranova, Bratislava, a ekonomický systém Money S3 od Cigler Software, a. s., Bratislava.

Certifikát si odnášajú aj Račianska frankovka, červené víno suché, neskorý zber, ročník 2009 od výrobcu Villa Vino Rača, ďalej Rulandské modré, červené víno suché, výber z hrozna,



ročník 2009, ako aj Radošínsky Klevner, biele víno polosuché, výber z hrozna, ročník 2009, obe vína z Pivnice Radošina. **TA**

Asociácia inkasných spoločností

V októbri vznikla Asociácia slovenských inkasných spoločností (ASINS), ktorej hlavnou úlohou je zastupovať záujmy spoločností zaoberajúcich sa inkasom pohľadávok a zabezpečiť ich korektnú činnosť na trhu. Prezidentom asociácie je Michal Šoltes zo spoločnosti EOS KSI Slovakia, viceprezidentkou Viktória Grossová z Intrum Justitia Slovakia.

Ďalšími zakladajúcimi členmi sú Co-face Slovakia Credit Management Services, Creditreform a Transcom Worldwide Slovakia. Uvedené spoločnosti reprezentujú približne 80 percent slovenského trhu s pohľadávkami.



Michal Šoltes

V minulom roku spravovali viac než pol milióna pohľadávok v celkovom objeme takmer 400 miliónov eur. Prezident asociácie M. Šoltes o. i. uviedol: „Nejasná úprava fungovania inkasných agentúr na trhu vedie niektoré inkasné spoločnosti k využívaniu nekalých praktík pri vymáhaní pohľadávok. ASINS chce sprehľadniť situáciu na trhu

s pohľadávkami a najmä zamedziť fungovaniu nekvalifikovaných spoločností, využívajúcich takéto nekalé praktiky.“ Asociácia má zámer reprezentovať slovenský inkasný trh aj na medzinárodnej úrovni. **MN**

Euro ako ekonomický katalyzátor

V roku 2000, krátko po spustení eura, som navrhoval, aby krajiny pristupujúce k spoločnej mene boli určitým spôsobom prinútené zavádzať štrukturálne reformy. Ako sme teda na tom po desiatich rokoch?

Napodiv, prvou krajinou, ktorá sa reformovala, bolo Nemecko. Vďaka prostrediu priaznivému pre firmy orientovanému na export a predovšetkým vďaka mzdovej disciplíne začalo vykazovať výrazné prebytky platobnej bilancie. Tento stav posilňuje nemecký hospodársky rast a znižuje nezamestnanosť.

Klamlivé zisky a tvrdé pristátie PIIGS

Príbeh iných členov eurozóny je výrazne odlišný. Krajiny „PIIGS“ (Portugalsko, Taliansko, Írsko, Grécko a Španielsko) z eura veľmi profitovali, a to nielen vďaka odstráneniu kurzových obchodných bariér, ale aj preto, že tamojšie úrokové sadzby zrazu spadli na úroveň, ktoré boli v dobách pred zavedením eura nemysliteľné. Navyše, vzhľadom na to, že tieto krajiny už nenarážali na mantinely bežného účtu, mohli míňať nad pomery bez toho, aby bola zrejmá akákoľvek bezprostredná ujma pre ich ekonomiky. S týmto umelým povzbudením hospodárskeho rastu sotva cítili nejaký stimul na presadzovanie nepopulárnych reforiem podľa lisabonskej agendy Európskej únie.

Potom prišla globálna kríza. Počas týchto zlých časov (2007 – 2009) celý svet s vďakou prijímal životaschopnosť eura a odolnosť eurozóny. Až počas ústupu krízy začali na povrch vystupovať problémy.

Mobilizácia za euro

Rozsah verejných dlhov, ktorý počas krízy v mnohých krajinách rýchlo expandoval, začal spolu s narastajúcimi medzerami v konkurenčnej schopnosti medzi členskými štátmi znepokojovať trhy. Niektorí investori, pochybujúci o udržateľnosti verejného dlhu niektorých krajín, sa začali obávať o životaschopnosť samotného eura.

Reakcie na tento hrozivý vývoj sa dostavili bez meškania. Na európskej úrovni došlo k svižnej a pôsobivej mobilizácii zdrojov. A prezident EÚ Herman van Rompuy pripravuje rámec zdokonaleného fiskálneho dohľadu, prevencie a riešenia problémov. Ako vo svojich pamätiach pred 35

rokmi výstižne podotkol Jean Monnet, jeden z „otcov zakladateľov“ európskej integrácie, „európska konštrukcia napreduje počas kríz a bude súčtom riešení zavedených pri ich prekonávaní“.

Už aj Grécko sa snaží

Nikto nemôže poprieť, že vo všetkých krajinách eurozóny, ktoré zasiahla kríza, prebiehajú štrukturálne reformy. Reforma sa náhle stala „une impérieuse obligation“, ak nie – vzhľadom na tlak finančných trhov – priamo otázkou prežitia.

Zoberme si Grécko, tú členskú krajinu eurozóny, ktorá je v najakútnejšej šlamastike. Reformy trhu práce, dôchodkového systému a ďalšie reformy prebiehajúce alebo plánované v mnohých sektoroch a profesiách – ktoré v úhrne vytvárajú obrovské rezervy pre posilnený rast, a teda nádej – odrážajú hlbokú premenu toho, ako verejnosť vníma dlhodobé potreby krajiny. Veď napriek endemickým sociálnym nepokojom veľká väčšina Grékov uznáva potrebu zmeny a nestavia sa proti nej.

Euroskeptici povedia, že katalyzátorom reformy nebolo euro, ale samotná kríza. Isteže, samo euro dostatočne silným spúšťačim mechanizmom nebolo. S prihliadnutím na európske skúsenosti však možno vážne pochybovať o tom, že by pri neexistencii eura potrebný popud zabezpečila len kríza.

Predtým a teraz

V ére pred eurom by bola krajina zasiahnutá krízou verejných financií nútená prejsť predvídateľnou, beznádejnou postupnosťou: devalváciou meny nasledovanou in-

fláciou, ktorá by odľahčila bremeno verejného dlhu. Netrvalo by dlho a zašla by späť do vyjadrených kolají bez toho, aby došlo k štrukturálnej reforme. Napokon, koľko gréckych kríz dláždilo cestu k tej súčasnej?

Konkurenčnej devalvácii, ku ktorej skeptici vyvíjajú, sa tentoraz treba vystríhať. Členské krajiny eurozóny sužované stratou konkurenčnej schopnosti si už nemôžu dovoliť obísť náročné, ale potrebné reformy menovou „skratkou“, ktorá bremeno preniesie na ich obchodných partnerov: politiky ožobračovania susedov, tak ako obvykle, odmeňujú nedbalosť a trestajú cnosť.

Pokiaľ ide o štrukturálne reformy, ktoré už prebiehajú alebo sú v štádiu plánovania, najdô-

**„Európska konštrukcia napreduje počas kríz.“
(Jean Monnet)**

ležitejšou otázkou nie je, či ich vyvolalo euro, kríza alebo kombinácia oboch, ale či uspejú. Je jasné, že politická cena neúspechu by bola obrovská a lídri budú nútení podniknúť všetky potrebné kroky, aby mu predišli. Doteraz prejavili pozoruhodné odhodlanie, čo nám dáva dôvody na optimizmus, že tentoraz sa veci skutočne budú vyvíjať inak.

Edmond Alphandéry
predseda skupiny Euro50, bývalý
francúzsky minister hospodárstva
© Project Syndicate
Medzitulky redakcia
Ilustračné foto SXC



Nový protekcionizmus v EÚ – dokedy a načo?

Ako zastaviť západoeurópskych hospodárskych nacionalistov

V priebehu uplynulého roka predstavitelia Nemecka, Francúzska a ďalších štátov EÚ pracovali pri zavádzaní protikrizových politík skôr proti sebe, než aby spolupracovali.

Nemecká a francúzska vláda sa úporne snažia zachrániť svoju výrobu osobných a nákladných automobilov pomocou veľkých fiskálnych injekcií, a tým dávajú najavo, že do veľkej časti Európskej únie sa s plnou silou vrátila priemyselná politika. V dôsledku uvedeného získali niektoré sektory Európy nezodpovedajúcu ochranu, zatiaľ čo iné boli vytlačené z trhu.

Enem pro nás

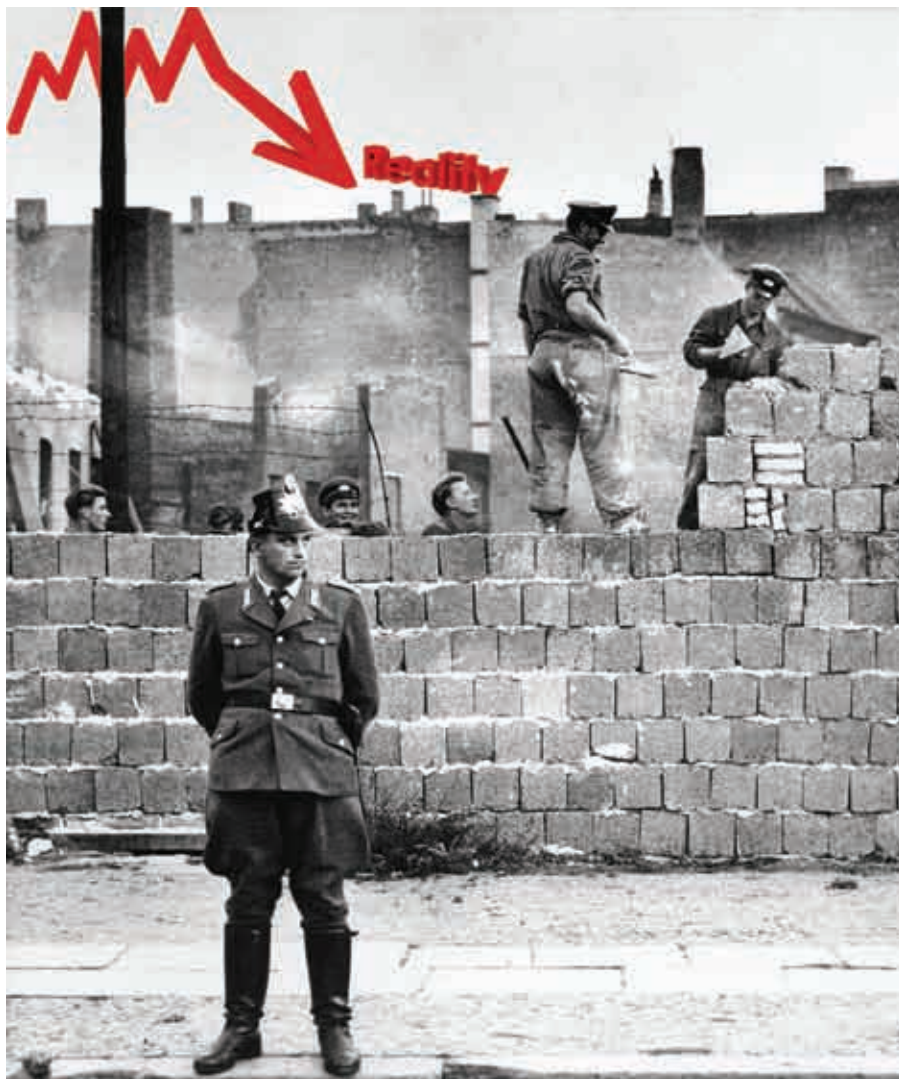
Poučenie je zrejme: európske vlády musia pri zavádzaní priemyselnej politiky spolupracovať. Zároveň však musia robiť oveľa viac pre podporu inovácií a konkurencieschopnosti.

Vlády Francúzska a Nemecka vlani intervenovali kapitálovými injekciami, aby nahradili utekajúcich akcionárov. Podporili ochabujúci dopyt dotovanými predajmi, stimulovali výskum čistejších technológií a chránili pracovné miesta. Tieto schémy prijímané v záujme zotavenia kladli na prvé miesto národné záujmy. Používal sa pritom argument, že peniaze daňových poplatníkov musia byť využité na obranu domácich firiem a zamestnancov.

Francúzske úrady dovedli tento prístup ešte o krok ďalej, keď založili „Fonds stratégique d'Investissement“ (FSI), ktorý si kladie za cieľ chrániť domáci kapitál pred dravými úmyslami zahraničných investorov. Tento masový návrat k priemyselnej politike včerajšia a neochota vlád nechať padnúť aspoň nekonkurencieschopné firmy by mali byť dôvodom k všeobecným obavám.

Nevyužitie európske šance

S ohľadom na reakcie vlád na krízu vari možno tolerovať názor, že keď je ekonomika stabilná, mali by hrať hlavnú rolu trhoví regulátori a úrady pre hospodársku súťaž, zatiaľ čo priemyselná politika by sa mala zavádzať v čase krízy. Európske vlády, bohužiaľ, nereagovali na krízu spo-



ločnou politikou ani nevyužili príležitosť posilniť právomoci inštitúcií eurozóny. Namiesto toho sa všetky členské krajiny EÚ rozhodli starať sa samy o seba.

Zdalo sa, že spoločný arzenál zasahovania nástrojov členských krajín – záruky za vklady, rekapitalizácia bánk, záruky za medzibankové pôžičky a nákupy toxických aktív – prepožičiava dôveryhodnosť predstave európskej jednoty. Realita sa však ukázala ako veľmi odlišná: intervenčné opatrenia členských štátov v skutočnosti vytvorili po celom kontinente pokrivenia a neregularity.

Chaotické zachraňovanie bánk

V oblasti rekapitalizácie bánk zvolili niektoré krajiny represívnejšiu cestu kváziznárodnosti, zatiaľ

čo iné požičiavali verejné prostriedky na záchranu za veľmi výhodných podmienok a spojili rekapitalizáciu s rozvojom úverov alebo s obmedzením dividend. Čistým výsledkom bola všehochuť rozdrobených a znovuznárodných finančných sústav.

V krajinách, ako je Veľká Británia, boli štátne protimonopolné úrady umlčané. Francúzsko a krajiny Beneluxu museli pre absenciu akéhokoľvek európskeho mechanizmu záchrany integrovaných finančných spoločností sanovať banky Fortis a Dexia.

V snahe zmierniť škody, ktoré všetka táto pomoc páchala na konkurencieschopnosti EÚ, varovalo Generálne riaditeľstvo pre hospodársku súťaž, že nemá prakticky inú možnosť, ako štátnu pomoc blokovat – rýchlo však kapitulovalo pred

hlasnými národnými protestmi. Európa mala uplatniť svoju regulačnú právomoc a riadiť konflikt medzi systémovým a konkurenčným rizikom, ktorý všetky takéto núdzové verejné financovania vytvárali. Ale opačná požiadavka protimonopolného úradu, podľa ktorého mali spoločnosti prijímajúce finančnú pomoc znížiť objem úverov poskytovaných svojim klientom, to takmer dokonale znemožnila.

Reštrukturalizácie s otvoreným koncom

Našťastie, táto relatívna slabosť EÚ nemala dlhé trvanie. Hneď ako sa búrka prehnila, chopila sa komisia opäť kormidla. Banky ako Royal Bank of Scotland (RBS), Dexia a ING, ktoré boli sanované z verejných financií, museli komisii predložiť svoje dezinvestičné návrhy. Cieľom bolo znížiť škody, ktoré mohlo toto núdzové financovanie napáchať na voľnej a spravodlivej konkurencii.

Preto sa ING rozhodla zbaviť sa svojho poisťovacieho sektora a preto RBS znížila záber svojho investičného bankovníctva a predala 17 % svojich maloobchodných aktivít. Predtým, ako mala komisia čas ohodnotiť Dexiu, predala táto banka svoje aktíva v Crédit du Nord a v správe penzijných aktiv. V dlhodobejšom výhľade však fúzie, ku ktorým došlo v dôsledku krízy, umožnia dominantným hráčom zneužívať svoje postavenie na niektorých trhoch, najmä na trhu nehnuteľností.

Kauza Opel

Ukážkovým príkladom priemyselnej intervencie bol prístup Európskej komisie k spoločnosti GM Europe. Spočiatku EK dávala nemeckej vláde voľnú ruku, ale namiesto toho, aby Berlín



pomohol Opelu, rozhodol sa ochrániť nemecké pracovné miesta podporou spoločnosti Magna, potenciálneho kanadsko-ruského kupca – hoci to ohrozilo pracovné miesta v belgických a britských továrňach Opelu.

Právnicki komisie špecializovaní na hospodársku súťaž oznámili, že preveria všetky národné doložky, ale zotavenie GM a pomalá implementácia nemeckého plánu nakoniec riešenie za účasti Magny podkopali. A po októbrových nemeckých voľbách nastupujúca vláda svoju podporu Magne stiahla. Komisia tak mohla – ešte predtým, ako bola oficiálne požiadaná o intervenciu – predísť opatreniam, ktoré by boli v rozpore s logikou jednotného trhu.

Volanie po nových prístupoch

Ťažkosti, ktorým vlády EÚ čelia pri riadení finančnej krízy, vyvolávajú vážnu otázku, či môžu štátna priemyselná politika a antitrustové pravidlá Európskej únie existovať vedľa seba. Pravdepodobne môžu, avšak len za predpokladu,

že sa Európania vzdajú politických direktív včerajška a namiesto nich začnú presadzovať inovácie a konkurenčnejšiu ekologickú politiku. Globálna hospodárska kríza v kombinácii s rastom rozvíjajúcich sa trhov zreteľne obnažuje dlhodobé európske problémy s nadmernou kapacitou. Aby národní politici zabránili krachu jednotného trhu EÚ, musia zavádzať politiku priemyselnej reštrukturalizácie v tandeme.

Platí to najmä o automobilovom sektore. Davignonove kartely pre „zjavnú krízu“, ktoré kedysi pomohli zvládnuť úpadok európskeho oceliarskeho priemyslu, je naliehavo potrebné oživiť. Ak európske inštitúcie nezačnú riešiť nadmernú kapacitu v automobilovom sektore, bezpochyby sa dočkáme obnovenia protekcionizmu.

Elie Cohen

výskumný riaditeľ Národného centra pre vedecký výskum (CNRS), Paríž

© Project Syndicate

Titulok a medzititulky redakcia, ilustračné foto TASR, SXC

Ochranárske opatrenia treba zrušiť



Štátny tajomník spoločného ministerstva hospodárstva Bernd Pfaffenbach kritizoval rastúcu tendenciu ochrany vlastného hospodárstva, ktorá sa prejavuje v priemyselných i rastúcich ekonomikách. Prijíma-

jú sa nové opatrenia, ktoré sa stávajú prekážkami v rozvíjaní slobodného obchodu. „To sú celkom falošné signály,“ povedal B. Pfaffenbach v rozhovore pre tlač. Mnoho obranných opatrení, ktoré vlády zaviedli na začiatku hospodárskej krízy, zostáva v platnosti, hoci recesia už pominula. „To zaťaží svetový obchod,“ dodal. Protekcionizmus a znehodnocovanie národných mien je podľa neho to posledné, čo teraz

potrebuje svet. Konštatoval, že to pripomína vývoj v 30. rokoch minulého storočia, keď svet drvila celosvetová ekonomická depresia. TA

Čína je proti protekcionizmu

Čína varovala, že oživenie ekonomiky po hospodárskej kríze ešte zďaleka nie je samozrejmosťou. „Výsledkom sústredenej činnosti medzinárodného spoločenstva sa svetová ekonomika pomaly uzdravuje. Toto uzdravovanie však ešte nie je ani pevne dané, ani vyvážené a existujú tu výrazné neistoty,“ povedal čínsky prezident Chu Ťin-tchao hlavám 21 členských štátov Ázijsko-tichomorskej hospodárskej spolupráce (APEC) na summite v Jokohame.

Podľa prezidenta sa zreteľne zvýšila miera protekcionizmu. „Mali by sme zdôrazňovať udržateľný rast, ktorý nie je založený iba na prírodných zdrojoch a udržateľnosti životného prostredia, ale aj na udržateľnosti fiskálnych, menových, obchodných a priemyselných po-

litík a na znížení makroekonomickej volatility a rizík,“ vyhlásil.

V záverečnom dokumente summitu lídri APEC prisľúbili, že sa zdržia konkurenčnej devalvácie mien a zabezpečia udržateľnejší rast – rovnako, ako to predtým odsúhlasili aj lídri krajín G20 v juhokórejskom Soule. TA

USA, Japonsko a Čína v zóne voľného obchodu?

Lídri štátov Ázie a Tichomorja sa na novembrovom summite 21 krajín Ázijsko-pacifickej hospodárskej spolupráce (APEC) v Jokohame zhodli na myšlienke postupného zavedenia zóny voľného obchodu v tomto najrýchlejšie rastúcom regióne sveta. Táto zóna by o. i. spájala aj tri najväčšie svetové ekonomiky – Spojené štáty, Čínu a Japonsko, ktoré dovedna reprezentujú asi 40 % objemu globálneho obchodu. Viacerí experti však tento plán pokladajú za predčasný a nerealistický. TA

Nerovnovážny svet

Niet sporu, že finančná kríza a nadväzujúca recesia, ktoré svetovou ekonomikou zmietajú od roku 2008, idú aspoň sčasti na vrub globálnym nerovnovážiam v obchode a kapitálových tokoch. Nie všetky nevyváženosti sú si však navzájom rovné, takže je dôležité zvažovať vplyv platobných bilancií jednotlivých krajín na globálnu ekonomickú stabilitu a prosperitu. Konvenčné poňatie vývinu krízy je dobre známe: rastúce ceny nehnuteľností v Spojených štátoch začiatkom nového tisícročia roztáčali súkromnú spotrebu aj napriek vlažnému rastu miezd. Spoločne s rozširujúcim sa rozpočtovým deficitom USA americký deficit bežného účtu – už predtým obrovský – expandoval, čo sa zrkadlivo odráža v rastúcich externých prebytkoch Číny (a aj ropných krajín, ako sú Spojené arabské emiráty – vzhľadom na rastúce ceny ropy).

Vzťah medzi USA a Čínou sa podobá vzťahu medzi zásielkovým predajcom a nie príliš solventným zákazníkom. Najľudnatejšia krajina sveta je najväčším zahraničným veriteľom americkej vlády a spoločnosti, ktoré americká vláda finančne podporuje,



napríklad Fannie Mae a Freddie Mac. Oficiálne devízové rezervy Číny presahujúce 2,5 bilióna dolárov – čo pramení v dvojčíferných prebytkoch bežného účtu a v príleve kapitálu – sa väčšinou investujú do dolárových dlhopisov.

Európa sa naproti tomu zdala zázračne vybalancovaná, prinajmenšom pri povrchnom pohľade, a to, či človek bral do úvahy 27 členov EÚ alebo 16 členov eurozóny. Zatiaľ čo USA hospodárili so schodkom bežného účtu vo výške až 6 % HDP, deficit EÚ a eurozóny zriedka presahoval 1 % HDP, či dokonca mali prebytok.

V uplynulom roku sa však úplne jasne ukázalo, že to všetko bola len ilúzia. Pod povrchom sa hromadili obrovské nevyváženosti, ktoré v krajinách na okraji eurozóny vyústili v boom nehnuteľností poháňaný dlhmi. Nemecko a Holandsko hospodárili s prebytkom v rozsahu 7 % až 9 % HDP, čím bežný účet eurozóny ako celku vyvažovali. Najneskôr v roku 2006 však už deficit bežného účtu Portugalska, Španielska a Grécka dosahoval 9 % HDP a viac, čo o pár rokov vyústilo do dnešných problémov.

Heleen Meesová



Nemecko nie je európska Čína

Podľa niektorých hrá Nemecko v eurozóne rovnakú úlohu ako Čína v tzv. „Čimerike“ – tandeme dvoch najsilnejších ekonomík.

Môže to tak vyzeráť, ak si všimnete výhradne oblasť bežného účtu platobnej bilancie. V roku 2007, keď externý prebytok Nemecka dosiahol rekordných 7,5 % HDP, mala táto krajina najväčší bilaterálny prebytok s USA (29,5 miliardy eur) a ďalej so Španielskom, Francúzskom, Veľkou Britániou a Talianskom. Najväčší bilaterálny deficit (21,2 miliardy eur) zaznamenala s Čínou a ďalej s Nórskom, Írskom a Japonskom.

PZI podporujúce rast

Nemecko však nehromadilo zahraničné rezervy tak ako Čína. Práve naopak, nemecké zahraničné rezervy sa v rokoch 2000 až 2008 stencili. Čína je obrovský príjemca priamych zahraničných investícií, zatiaľ čo Nemecko je veľký vývozca PZI. V roku 2008 čistý prílev PZI do Číny predstavoval 94 miliárd dolárov, naproti tomu čistý tok PZI z Nemecka dosiahol 110 miliárd dolárov. Čisté PZI skutočne tvoria asi tretinu kapitálového účtu Nemecka. Viac ako polovica týchto investícií smeruje do krajín EÚ a ďalších 30 % putuje do USA. Podľa Bundesbanky vytvorili nemecké PZI takmer šesť miliónov pracovných miest v zahraničí. A toto číslo nezahŕňa ďalšie pracovné miesta vyplývajúce zo zvýšenej ekonomickej aktivity v danom regióne.

Ako využiť peniaze navyše

Nemecký prebytok je teda menej škodlivý ako čínsky, pretože sa využíva na investície, ktoré vyvolávajú prírastky produktivity, hospodársky rast a tvorbu pracovných miest – a často zahŕňajú technologické transfery prispievajúce k rozvoju ľudského kapitálu.

Na druhej strane, čínsky prebytok, silno vychýlený smerom k americkým vládny dlhopisom, podporuje v prvom rade súkromnú spotrebu – proces, ktorý vrcholil začiatkom nového milénia. V tom čase znižovanie daní uskutočnené Bushom

vou vládou spolu s hotovostnými výplatami pri refinancovaní hypoték a nákupmi oproti hodnote domu premenilo suverénny dlh USA na spotrebiteľský úver. Isteže, dopyt vyvolávaný čínskymi úvermi tiež podporuje hospodársky rast – ale najmä v Číne, ktorej export do USA prekvitá.

Zodpovednosť verzus bubliny

Keďže veľká časť silných povojnových ročníkov pôjde v Nemecku počas nadchádzajúcej dekády do penzie, krajina má opodstatnený dôvod šetriť. Pri vedomí klesajúcich pracovných síl a už dnes vysokého pomeru kapitálu k pracovným silám je pochopiteľné, že nemeckí investori nenachádzajú mnoho domácich investičných príležitostí a radšej investujú v zahraničí.

Samozrejme, je nešťastné, že nemecké banky a penzijné fondy požičiavajú peniaze silno zadlženým krajinám, ako sú Španielsko, Grécko a Portugalsko, za prehnane priaznivých podmienok, čím nafukujú bubliny, ktoré nakoniec musia prasknúť. Tak ako v prípade každého iného veriteľa, ktorý neuvážene investuje, je namieste, aby banky a penzijné fondy za svoje rozhodnutia zaplatili.

Rozdiely medzi Čínou a Nemeckom sú podstatnejšie ako podobnosti – predovšetkým v spôsoboch, ktorými zužitkovávajú svoje prebytky. Hádzaf do jedného vreca všetky krajiny hospodáriace s prebytkami – alebo aj všetky krajiny s deficitom – nám nepomôže pri hľadaní cesty k opätovnému nájdeniu rovnováhy vo svetovej ekonomike.

Heleen Meesová
Erasmus School of Economics,
Rotterdam

© Project Syndicate
Medzitiťulky redakcia,
ilustračné foto TASR

Čo je Čimerika

Tento termín vyjadruje symbiotický hospodársky a obchodný vzťah medzi Čínou a USA. Zaviedli ho spoločne americký historik Niall Ferguson a nemecký ekonóm Moritz Schularick. Ako priznávajú, v anglickej verzii evokuje aj legendárnu bytosť chiméru – monštruóznou kombináciu leva, kozy a hada.

Lídri G20 v Soule nerozřáli gordické uzly

Veľké nádeje spájané s novembrovým summitom hláv štátov a vlád skupiny G20 sa nestali realitou. Stretnutie však nevojde do dejín ako neúspech.

Piaty summit G20 dosiahol pokrok v koordinácii hospodárskej politiky a otvoril cestu k dôležitým globálnym reformám. Čo sa teda dosiahol v ťažiskových oblastiach?

Globálne nerovnováhy

Krok ku globálnej regulácii. Spor o exportné prebytky sa zmiernil, hoci zo stola nezmizol. Namiesto toho, aby sa pre exportné krajiny stanovil limit ich ročného prebytku v pomere k HDP, v budúcnosti sa problémové sféry svetového obchodu budú analyzovať podľa špecifických kritérií. Ale to, aké indikátory sa majú použiť, teraz ešte nikto nevie.

Ukazuje sa však, že pri posudzovaní váhy prebytkov a deficitov by mala pripadnúť významná úloha aj menám a výmenným kurzom. Vypracovanie súboru indikátorov dostali za úlohu ministri financií a nové francúzske predsedníctvo G20.



G20 by sa tak vlastne mohlo zmeniť na svetovú ekonomickú vládu. Nemecká spolková kancelárka Angela Merkelová hovorí o „globálnom ekonomickom vedení“.

Menové kurzy

Nový menový systém nebude. V tomto spore sa v Soule fakticky nedosiahol nijaký pokrok; do komunikácie sa dostala len formulácia, ktorú predtým prijali ministri financií G20. Šéfovia štátov a vlád potvrdili, že sú za menové kurzy tak, ako ich určujú trhy. Zhodli sa, že devalváciám mien, ktoré by mali viesť k výhodám v konkurenčnom zápase, treba zabrániť. „Menové kurzy musia odzrkadľovať ekonomické reality,“ povedal americký prezident Barack Obama – a zrejme tým mieril na Čínu. V záverečnom dokumente sa však neobjavila kritika čínskej menovej politiky. Podľa nemeckého ministra financií Wolfganga Schäubleho menová vojna zažehnaná nie je. Kancelárka Merkelová varovala, že rozhodnu-

tie amerického Fedu pustiť do obehu 600 miliárd USD môže viesť k novej bubline. Rastúce ekonomiky, napríklad Brazília, sa bránia proti zhodnocovaniu svojich mien voči doláru a títo členovia G20 si vyhradili právo regulovať prílev kapitálu.

Svetový obchod

Nádej na ďalšie uvoľnenie. Svetový obchod už zažil lepšie obdobia; v súvislosti s krízou došlo k narušeniu globálnych tokov tovarov. Teraz jeho krehký rast zatiaľčuje menový spor a protekcionistické tendencie, ktoré sa prejavujú v mnohých krajinách.

Na situácii veľa nezmení ani oznámenie účastníkov summitu, že dajú nový podnet rokovaniu o ďalšom odstraňovaní bariér vo svetovom obchode, známom ako Dauhské kolo. Dohoda sa mala dosiahnuť do roku 2005. Vyhlásenie zo Soulu znie zdržanlivo. „Veríme, že teraz sú vhodné podmienky, aby sa dosiahli konkrétne výsledky,“ povedala A. Merkelová. Aj to je pokrok, pretože na letnom summite v Toronte sa nič o Dauhe do komunikácie nedostalo.

MMF

Viac vplyvu rozvojových krajín. Reorganizáciu Medzinárodného menového fondu (MMF) privítali členovia G20 jednohlasne. V najdôležitejšej svetovej finančnej organizácii sa tak presúva viac vplyvu smerom k rastúcim ekonomikám – čínskej, indickej a brazílskej. Tie dostávajú 6,4-percentný podiel, ktorý sa uberie priemyselným krajinám. S tým je spojené aj pridelenie hlasovacích práv; ďalšie zmeny budú nasledovať. MMF bude mať k dispozícii aj viac peňazí na pomoc štátom s akútnymi devízovými problémami.

Bazilej III

Na banky sa budú kľásť vyššie nároky. Po najťažšej finančnej kríze po dlhých desaťročiach chcú svetoví politici prinútiť domáce banky, aby sa primkli k národným ekonomikám. K tomu má prispieť dohoda známa v bankovom svete ako Bazilej III. Soulský summit ju potvrdil. Dohoda sprišľuje podmienky pre výšku vlastného kapitálu bánk. Nim banky ručia za straty, ktoré im vzniknú pri neúspešnom podnikaní. Do roku 2015 sa má podiel ich vlastného kapitálu na celkovom kapitáli zvýšiť z terajších 2 % na 4,5 % a do začiatku roku 2019 na 7 %.

TASR/FTD
Foto: TASR

Nerovnovážna Európa

Európska komisia aj ECB tvrdia, že makroekonomické nerovnováhy v Európe sú vo veľkej miere dôsledkom narastajúcich rozdielov v konkurenčnej schopnosti. Krajiny s deficitom by teda mali regulovať ceny a rast miezd, aby zlepšili konkurenčnú schopnosť, pričom krajiny s prebytkom budú možno musieť prijať istú infláciu.

Situácia však nie je taká jednoduchá. Po prvé, medzi pozíciou voči zahraničiu a trendmi v konkurencieschopnosti neexistuje žiadna úzka väzba – čo platí tak pre časť cenovej a nákladovej konkurenčnej schopnosti, ktoré si EK a ECB všimajú, ako aj pre konkurenčnú schopnosť založenú na outpute. Tak napríklad španielsky export sa posilnil bez toho, aby to prinieslo hmatateľné pozitívne účinky na obchodnú bilanciu krajiny. Väzba zosilnie vtedy, ak zohľadníme vývoj reálneho efektívneho výmenného kurzu každej krajiny na základe deflátoru HDP. Samozrejme, politická citlivosť európskych nerovnováh spočíva v tom, že krajinám s deficitom treba povedať, že sa musia zmieriť s prežívaním zlých časov, zatiaľ čo od prebytkových krajín sa žiada len to, aby trochu menej šetrili. Je tu tiež technický aspekt, s ktorým sa musí počítať: je oveľa jednoduchšie spotrebu znížením miezd či slabšou expanziou úverov obmedziť, ako ju stimulovať – najmä keď silný sklon k úsporám v niektorých prebytkových krajinách odráža kultúrne a inštitucionálne faktory.

Navyše by sa nemalo považovať za samozrejmé, že vyššie ceny a mzdy v Nemecku znížia obchodný prebytok krajiny. V rozsahu, v ktorom nemecké výrobky nekonkurujú cenou, ale kvalitou, môže prebytok pretrvať, aj keď sa domáce ceny v Nemecku zvýšia.

A napokon, vývoj v oblasti vnútorných cien a nákladov by nemal žiadny vplyv na obchod s krajinami mimo eurozóny. Nemecko je zďaleka najväčší vývozca EÚ do Číny, ktorej obchodný význam je zatiaľ síce podstatne menší ako význam nemeckých partnerov v eurozóne, ale rýchlo rastie. Nemecké exporty do Číny tvorili v roku 2005 0,3 % HDP, ale v roku 2008 už 1,4 % HDP.

Aj keď pozíciu bežného účtu členov EÚ najviac ovplyvňujú faktory domáceho dopytu, na medzinárodnej konkurenčnej schopnosti predsa len záleží. Nejde síce nutne o príčinu európskych interných schodkov, ale môže sa v nej skrývať liek na tieto neduhy.

Benedicta Marzintottová
© Project Syndicate

Kritérium nízkych nákladov nie je všeliek

Lídri priemyslu prijímajú nové stratégie pre dodávateľské reťazce

Považovať náklady za hlavnú prioritu pri riadení dodávateľských reťazcov môže byť pre priemyselné podniky krátkozraké.

Celosvetový prieskum KPMG s názvom „Globálne vyhliadky výroby – vzťahy, riziká a dosah“ zistil, že pre 66 % respondentov zostávajú náklady hlavným faktorom pri posudzovaní modelov dodávateľských reťazcov. Napriek tomu 63 % respondentov súhlasilo, že viac pozornosti treba venovať nefinančným prvkom dodávateľského reťazca, a 38 % uviedlo, že silné zameranie na náklady poškodzuje vzťahy s dodávateľmi.

Koho vybrať za kľúčových dodávateľov

Prieskum taktiež ukázal, že mnohé z vedúcich svetových spoločností uplatňujú nové metódy riadenia dodávateľských reťazcov s cieľom prečkať ekonomickú klímu, v ktorej sa rôzne formy rizík stali normou. Tieto nové prístupy – viac strategické ako taktické – by sa mohli stať aj najlepšimi praktikami.

Silné zameranie na náklady poškodzuje vzťahy s dodávateľmi.

„Skutočnosť, že takmer 40 percent respondentov priznáva, že zameranie na náklady poškodilo vzťahy s dodávateľmi, je alarmujúca,“ povedal Peter Laco, manažér KPMG Slovensko pre poradenstvo. „Podniky, ktoré pokračujú v uplatňovaní tradičných modelov typu „nízke náklady alebo bankrot“ pri riadení dodávateľských reťazcov, sa vystavujú riziku, že na trhu stratia pôdu pod nohami.“

Hlbšie vzťahy s dodávateľmi

Z rozhovorov s vedúcimi spoločnosťami, ako sú Philips, Leggeta Platt, Rolls-Royce, U.S. Steel and Tata Chemicals, vyplýva, že sa objavujú nové stratégie pre dodávateľské reťazce. Prieskum ukázal, že niektoré spoločnosti stra-

tegicky investujú do kľúčových dodávateľov alebo sa snažia zabezpečovať niektoré časti dodávateľského reťazca z vlastných zdrojov; a taktiež používajú kombináciu regionálnych a globálnych dodávateľských zdrojov s cieľom dosiahnuť najlepšie spojenie rýchlosti, kvality a nákladov.

„V minulosti rozhodnutia o zdrojoch obyčajne vychádzali z rutinných úvah,“ povedal Peter Laco. „Napríklad, kto by mohol vyrobiť najlepšiu súčiastku za najlepšiu cenu. Tento prístup fungoval vtedy, keď existovala malá variabilita vstupných nákladov. Dnes však najlepšie stratégie pre dodávateľské reťazce musia obsahovať modelovanie podrobných scenárov s cieľom určiť vhodnú reakciu na celý rad premenlivých prvkov.“

Silnejšie a hlbšie vzťahy považujú vedúce spoločnosti za kritickejšie dôležité, pričom 53 % respondentov predpokladá, že budú uzatvárať dlhodobejšie zmluvy, ale s menším počtom dodávateľov. Viac ako polovica respondentov plánuje užšie spolupracovať s dodávateľmi na inovácii a vývoji produktov, ako aj pri výskume a vývoji a znižovaní nákladov.



„Ak je vzťah s dodávateľom považovaný za strategické partnerstvo, spoločnostiam s najvyššou výkonnosťou to pomáha zabezpečiť istotu dodávok, zlepšiť plánovanie dopytu a doladiť mechanizmus dodania produktu zákazníkovi,“ poznamenal Peter Borák, partner KPMG Slovensko pre poradenstvo.

Ochrana duševného vlastníctva

Asi štvrtina – 26 % účastníkov prieskumu sa domnieva, že ochrana duševného vlastníctva bude predstavovať počas nasledujúcich dvoch rokov jedno z najväčších rizík týkajúcich sa dodávateľských reťazcov. Inovácia duševného vlastníctva na báze spolupráce môže byť veľmi lukratívna za predpokladu, že bude existovať primerané riadenie rizík.

Úspešné spoločnosti strategicky investujú do kľúčových partnerov.

V oblasti duševného vlastníctva predstavuje problém najmä Čína. Respondenti naďalej uvažujú o tejto krajine najmä kvôli lacnej pracovnej sile, napríklad vo výrobe tovarov, pri ktorých sa vyžaduje len nízky stupeň ochrany duševného vlastníctva.

Spoločnosti pociťujú tlak, aby hľadali potenciálne duševné vlastníctvo aj mimo svojho podnikania a poskytovali licencie na duševné vlastníctvo, ktoré nie je hlavnou súčasťou ich biznisu.

Perspektívna Čína

Čína zostáva najrozšírenejšou lokalitou na získavanie zdrojov pre 35 % respondentov. Aj v odpovedi na otázku, kde respondenti očakávajú zvýšenie obstarávania zdrojov počas nasledujúcich dvoch rokov, na prvom mieste skončila Čína (39 %) nasledovaná Indiou (26 %).

Niektoré spoločnosti s najvyššou výkonnosťou však pri výbere lokalít pre získavanie zdrojov nezvažujú len nízke náklady, ale aj spôsoby, ako zosúladiť dodávateľské reťazce a ich základnú geografickú polohu s inými kľúčovými faktormi, ako sú podnikateľský model, dynamika trhu, dostupnosť lokálnych talentov, profil zákazníkov a dopyt.

KPMG v prieskume oslovia takmer 200 topmanažérov zo Severnej Ameriky, západnej Európy, Ázie a Tichomorja.

MW

Podnikajte bez obáv

Allianz – SP má pre každého podnikateľa poistenie šité na mieru

Výhodou Komplexného poistenia podnikateľov od Allianz – SP je jeho variabilita a flexibilita, ktorá zabezpečuje optimálnu ochranu podnikania v rámci jednej poistnej zmluvy.

Väčšina podnikateľských subjektov na Slovensku pôsobí bez primeraného poistenia. Poistených je len 30 percent z nich. Lidrom na trhu je Allianz – Slovenská poisťovňa, ktorá má v tomto segmente 45-percentný tržový podiel.

Univerzálny produkt



Mojmír Vedej

Pre segment podnikateľov ponúka Allianz – SP univerzálny produkt, ktorý v sebe spája všetky druhy poistenia potrebné pre optimálnu ochranu podnikateľskej činnosti. „Produkt ponúka klientom možnosť vybrať si najfrekvencovanejšie druhy poistenia, ako sú poistenie budov, huteľných vecí, majetkové a strojné prerušenie prevádzky, poistenie strojov a elektroniky, poistenie nákladu, prevádzkovej zodpovednosti za škodu a stavebné poistenie jednotlivého stavebného projektu,“ vymenúva možnosti poistenia Mojmír Vedej, riaditeľ odboru firemných klientov Allianz – SP. Ďalšie produkty ponúkajú okrem štandardných druhov poistení aj krytie špecifických rizík, ktorým sú títo klienti vystavení. Poistenie na mieru si tak môžu uzatvoriť poľnohospodári, cestní dopravcovia, bytové domy, autosalóny, stavebné spoločnosti, lekári, IT spoločnosti a ďalší.

„Hlavnou výhodou nášho produktu je maximálna flexibilita umožňujúca nastaviť klientovi individuálne parametre poistenia,“ zdôrazňuje výhody poistenia Mojmír Vedej. Klienti si priamo vyberajú konkrétne riziká, proti ktorým sa chcú poistením chrániť. Výhodou je variabilita či viac možností výberu spoluúčasti, ako aj pri pripoisteniach, najmä vo výbere poistných súm a konkrétnych rizík. Jednoduchá skladba pro-

duktov napomôže klientovi voľiť tie poistenia, ktoré mu poskytnú potrebnú ochranu. Ďalšou výhodou je jednoduchšia správa poistenia, keďže klient vo väčšine prípadov dostane namiesto viacerých vyúčtovaní poistného len jedno a poistné zaplatí jedinou platbou.

Keď poistenie pomohlo

Prax je najlepším príkladom užitočnosti poistenia podnikateľov.

Príkladom poistnej udalosti z praxe je požiar, ktorý vznikol pri dokončovacích prácach na výstavbe komplexu dvoch budov. Ten sa v dôsledku silného vetra rozšíril nielen na ďalšiu nedokončenú stavbu, ale aj na vedľajšiu budovu, ktorá patrila inému vlastníkovi. Keďže klient v rámci stavebného poistenia mal poistenú zodpovednosť za škodu, poisťovňa mu poskytla poistné plnenie nielen na odstránenie sutín po požari a opravu dvoch poškodených stavieb, ale aj plnenie na opravu vedľajšej budovy.

Prípad ďalšej poistnej udalosti sa týkal chyby pri úprave štandardného softvérového programu. V dôsledku tohto zásahu do softvéru množstvo užívateľov malo problémy so svojou elektronickou poštou a archiváciou dát. Škoda na jedného klienta nebola vysoká, avšak keďže išlo o štandardný program pre množstvo užívateľov, došlo k akumulácii nárokov s celkovou výškou škody okolo 2,5 milióna eur.

PR

Nárast poisťovacích podvodov

Štatistika podozrivých poistných udalostí za poistné zmluvy podnikateľov má v poslednom období rastúci trend. Kým do konca roku 2009 sme za sedem rokov zaznamenali 399 podozrivých prípadov, od začiatku roka 2010 do polovice novembra sme zaznamenali už 126 podozrivých prípadov.

V 60 percentách prípadov sa nám podarilo podozrenie aj úspešne preukázať. Vo zvyšných prípadoch sme, naopak, vyšetrovaním rozptýlili prvotné podozrenie a uhradili sme oprávnené nároky poškodeným podnikateľom.

Najčastejšie príčiny prešetrovaných škôd u podnikateľov:

- požiar
- krádež
- vichrica
- zodpovednosť za škodu
- lom stroja
- povodeň/záplava

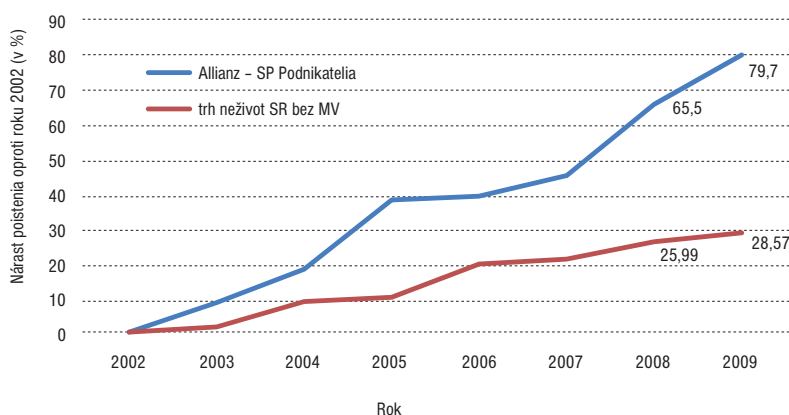
Ako proti tomu bojujeme:

- a) máme zriadené špecializované pracovisko, zamestnaných odborníkov, bývalých kriminalistov – detektívov,
- b) títo špecialisti prešetrojú podozrivé okolnosti pri škodách,
- c) špeciálny softvér nám pomáha indikovať podozrenie pri konkrétnych prípadoch.

Záujem o poistenie podnikateľov rastie

Graf znázorňuje nárast predpísaného poistného Allianz – SP v segmente podnikateľa v priebehu rokov 2003 až 2009 oproti roku 2002, v porovnaní s nárastom predpísaného poistenia na trhu neživotného poistenia v SR, ktoré nezahŕňa poistenie motorových vozidiel.

Predpis poistného Allianz – SP Podnikateľa verzus predpis neživotného poistenia v SR bez poistenia motorových vozidiel



Prečo si treba brať na mušku veľké banky

Niektorí zle odhadli riziko, iní zle odhadli tých, čo odhadovali riziko

Zdalo sa, že v bielej žiare finančnej krízy bol ukutý nový model globálnej regulácie. Ale teraz, keď popol chladne, sa na oboch stranách Atlantiku objavujú rozdielne pohľady na reguláciu bánk.

V Európe sa dôraz kládol na reguláciu finančných trhov s cieľom zmierniť budúce krízy. Úverové chyby sa objavujú počas konjunktúry, nie počas pádu – tak znel argument. Lepšia regulačná a menová politika počas rokov boomu by preto mala obmedziť rozsah akéhokoľvek poklesu.

Naopak, v Spojených štátoch bol dôraz na nájdenie trhovo konformných spôsobov, ako potlačiť negatívne dopady a rozširovanie vplyvu (spillover) bankového krachu. Diskusie v USA sa prevažne krútia okolo ubezpečovania, že banky nie sú nikdy „príliš veľké na pád“, že sú to viac súkromní investori ako daňoví poplatníci, kto drží „podmienený kapitál“, ktorý v prípade nehody môže byť transformovaný na vlastné imanie. Takisto tam prevláda názor, že fungovanie trhov sa zlepši pomocou väčšieho dôrazu na centralizované obchodovanie, zúčtovanie a vyrovnanie.

Chráni veľkosť pred pádom?

Najdôležitejším bodom v priesečníku medzi európskymi a americkými prístupmi sú veľké banky. Táto konvergencia nesúvisí ani tak s regulačným prístupom vo vzťahu k veľkosti alebo funkcii týchto bánk, ako skôr s potrebou politickej prezentácie a získania viac príjmov z daní.

Bankové súvahy sú systémovo nebezpečné, keď sa nafukujú pomocou pákového efektu (leverage), a práve na to by sa mala zamerať regulačná alebo fiskálna politika prostredníctvom rezerv likvidity. Koniec koncov, je to nákazivosť finančných kríz a nie veľkosť bánk, na čom záleží. Akýkoľvek zoznam inštitúcií „príliš veľkých na pád“, aký by sme vykúzlili v roku 2006, by nezahrňal Northern Rock, Bradford & Bingley, IKB, Bear Sterns a dokonca ani Lehman Brothers.

Banky požičiavajú bankám, takže aj keď sú niektoré nelikvidné viac ako ostatné, všetko sú to zo svojej podstaty nelikvidné inštitúcie. Malé

Najviac riskujúce inštitúcie neboli tie najväčšie, ale tie relatívne malé ako IKB či Bear Sterns.

zlyhanie môže splodiť veľkú paniku, čo znamená, že v kríze je takmer každý „príliš veľký na pád“. Realitou je, že môžeme mať taký veľký boom a následne finančný krach, aký sme práve zažili, s takou istou výslednou ekonomickou mizériou, aj keby na svete boli iba malé banky.

Mylný odhad rizík, nie darebáctvo

Mnohí argumentujú tým, že viera bankárov v to, že ich inštitúcie sú príliš veľké na to, aby padli, a že sa teda nemusia báť o prácu, ich vedie k podceňovaniu rizika, ktoré majú posudzovať. Ale ak táto viera dominovala mysleniu bankárov, mali by sa predsa aspoň báť o svoje úspory. Inými slovami, nevkladali by svoje peniaze do aktív svojej inštitúcie a do derivátov, ktoré sami predávali.

Oni to však robili. Ako sa ukázalo, banky a bankári sa tak správali nie preto, že si mysleli, že



v pravý čas vycúvajú, ale pretože si mysleli, že to je bezpečné. Boli viac hlupáci ako darebáci. Hlavným motorom nadmerného požičiavania a šírenia derivátov je mylný pohľad na riziká, ktorý všetci zdieľajú. Najviac riskujúce inštitúcie neboli tie najväčšie: firmy ako JP Morgan a HSBC sa ukázali bezpečnejšie ako iné a ne snažili sa ani získať podporné prostriedky od štátu. Tie, ktoré zlyhali, boli relatívne malé ako IKB, Bear Sterns a tak ďalej.

Ako to celé regulovať

Veľkým bankám sa páči predstava, že regulácia by sa mala menej starať o veľkosť banky a viac o jej rizikovosť, a tak favorizujú prístup citlivý na riziko. V neposlednom rade preto, lebo ich operácie na riadenie rizík a databázy sú väčšie a regulácia citlivá na riziko je potom náročnejšia voči ich menším konkurentom. Argumentom v prospech obmedzenia veľkosti bánk je však vplyv veľkých bánk na politiku. Politici by preto mali hľadať systém regulácie, ktorý urobí finančný systém menej citlivým na chybu pri odhade trhových rizík – nie viac. Existujú dva spôsoby, ako to dosiahnuť.



Prvý je založený na pozorovaní, že táto chyba je vo vzťahu s cyklom konjunktúry a recesie. Konjunktúry majú určité znaky – silný rast bankovej bilancie a objemu úverov a s tým spojený rast leverage (pomer požičaných peňazí k vlastnému kapitálu a pod.). Tieto trendy implikujú vyššiu pravdepodobnosť, že trh podceňuje riziko, a preto by mali regulátori zvýšiť hranicu kapitálovej primeranosti hneď, ako to zistia.

Ide o proticyklické opatrenie v kapitálovej oblasti, pričom na nastavenie kapitálovej primeranosti by sa mala použiť celá škála ukazovateľov, vari aj v kombinácii s určitou diskretnosťou. Existuje veľa dôvodov, prečo trh zlyháva pri korekcii systémových chýb – vrátane toho, že konjunktúry sú vždy založené na presvedčení regulátorov a bankárov, že „tentoraz je to niečo iné“. (Nezabúdajme na eseje v minulých správach centrálnych bánk o tom, aké blahodarné sú úverové deriváty pre finančný sektor.)

Diverzifikácia rizika

Druhý spôsob, ako znížiť citlivosť finančného systému na chyby v odhade rizika, je obmedziť „tok“ rizika na inštitúcie, ktoré majú štrukturálne (viac ako štatistické) kapacity toto riziko zvládnuť. Ak potom odhadnú riziko zle, spôsobí to menej starostí.

Úverové riziko je najlepšie zabezpečené diverzifikáciou naprieč navzájom nekorelovanými kreditmi. Riziko likvidity je najlepšie zabezpečené diverzifikáciou v čase. Trhové riziko je



najlepšie zabezpečené kombináciou diverzifikácie naprieč aktívami a dostatkom času na rozhodnutie, kedy predávať. V minulosti sa riziká s volatilitou podobných štatistických rozmerov považovali za zameniteľné a mohli prúdiť ku komukoľvek, kto bol pripravený ich znášať. Avšak zatiaľ čo úverové banky s krátkodobými finančnými prostriedkami a sieťou pobočiek majú veľkú kapacitu na znášanie úverových rizík, ich kapacita na manažovanie trhových rizík je obmedzená a takisto majú malú kapacitu pre riziká likvidity. Naproti tomu poisťovacie spoločnosti a penzijné fondy majú obmedzenú ka-

pacitu pre kreditné riziko, ale väčšiu pre trhové riziko a riziko likvidity.

Ponaučenie pre regulátorov je jednoduché: kapacita na znášanie rizika súvisí s dobou splatnosti financovania, nie s tým, čím sa inštitúcia zaoberá.

Avinash Persaud
predseda Intelligence Capital Limited,
bývalý predseda regulačnej subkomisie
Komisie OSN o finančnej reforme
© Project Syndicate
Titulok a medzititulky redakcia,
ilustračné foto TASR



Prezident Bundesbanky o nových pravidlách

Celosvetové úsilie o vytvorenie stabilného finančného systému sa podľa prezidenta Nemeckej spolkovej banky (DBB) Axela Webera po najnovších úspechoch nemôže oslabiť. „Dôležitou úlohou teraz je, aby sa vytvorila základňa pre silný a trvalý hospodársky rast,“ uviedol počas novembrového Eurového finančného týždňa (Euro Finance Week) vo Frankfurte nad Mohanom. Dodal, že regulačný korzet nesmie byť stiahnutý prisilno, aby sa bankám a reálnej ekonomike neznemožnilo manévrovať.

Podľa šéfa Bundesbanky sa v Nemecku stáva naliehavou úlohou reforma krajinských bánk. Realizácia dohody o zvýšení základného kapitálu bánk (Bazilej III) postupuje podľa neho na

celom svete pomaly. Na druhej strane, samotným zvýšením základného kapitálu bánk, ktoré sú pilierom bankového systému jednotlivých štátov, sa nedá vždy zabrániť, že sa nedostanú do existenčných problémov. A. Weber sa prihovára za vytvorenie mechanizmu, ktorý by v prípade potreby umožnil ich rozčlenenie či zánik.

Pripomenul, že tieňový bankový systém bude treba lepšie kontrolovať. Finančná kríza nadohľadla podľa neho veľké rozmery aj preto, lebo miliardy prúdili rôznymi smermi bez toho, aby o nich vedeli regulačné orgány, a v mnohých prípadoch plynuli do účelových spoločností bánk. Bankový dohľad sa teda bude musieť rozšíriť aj za hranice regulárneho bankového systému.

TA

Manažéri sú kritickí k bankárom a politikom

Nemeckí manažéri kritizujú bankárov a politikov, lebo sa vraj vôbec nepoučili z globálnej krízy. Dva roky po krachu americkej investičnej banky Lehman Brothers sa ešte stále nevie, aké boli skutočné príčiny svetovej finančnej a ekonomickej krízy. Podľa odpovedí oslovených mana-

žérov v prieskume spoločnosti LAB&Co. sa tým kladú základy pre novú krízu.

Až 80 % manažérov a nazdáva, že finančný sektor doteraz neurobil účinné opatrenia, aby sa katastrofa už nemohla opakovať. Sú presvedčení, že bankári nemajú vôľu poučiť sa z minulých chýb. Banky podľa nich zmenili len oblasť svojho podnikania – po krachu bubliny na trhu s nehnuteľnosťami sa teraz angažujú na trhu so surovinami. „Ak trh odmeňuje úsilie o čo najväčší zisk a pomáha bezohľadným peňažným ústavom k jeho dosiahnutiu, nič sa nezmení. Nie sú to domáce úlohy pre finančnú sféru, ale úlohy spoločnosti, ktorú zastupuje politika,“ uviedol jeden respondent.

Z odpovedí respondentov vyplýva, že politici zrejme nepochopili hru, a preto nie sú schopní zmeniť pravidlá rozumným spôsobom. Chýba im totiž primerané vzdelanie na to, aby dokázali obsiahnuť problém v jeho celistvosti. Cieľom politikov musí byť, aby sa finančný sektor stal poskytovateľom služieb pre reálnu ekonomiku. Aby sa tak stalo, treba prehodnotiť mechanizmy finančného sektora, no chybou politiky je, že sa tak nedeje.

Na anketové otázky odpovedalo 418 nemeckých topmanažérov.

TA

K úverom pridávajú banky aj služby

Ponuka bánk pre živnostníkov a malých podnikateľov sa rozširuje

Bankové produkty pre bežných občanov a pre živnostníkov sú podobné. V banke ich často vybavíte na tom istom mieste. Najväčšie rozdiely sú v ponuke úverov a služieb.

Prístup bánk k živnostníkom a drobným podnikateľom sa v poslednom období zmenil. Väčšina bánk už živnostníkov oddeľuje od retailových klientov. Pred niekoľkými rokmi to tak ešte nebolo. Dnes vidieť rozdiely medzi bežnými klientmi banky a drobnými podnikateľmi v produktoch, ktoré im banky núkajú. Najväčšie rozdiely sú v úveroch, ktoré okrem účelu použitia a doby splácania bývajú obvykle vo vyššej sume. Iné sú aj podmienky, za ktorých banky takéto úvery poskytujú.

Dobrá zámer a zabezpečenie

Podnikateľ získa úver od banky výhodnejšie ako bežný klient, ak má dobrý podnikateľský zámer a požadované zabezpečenie. Väčšina bánk požaduje od žiadateľa o pôžičku daňové priznanie. Dôležitým kritériom na získanie úveru je aj obrat na bežnom účte podnikateľa.



Typy produktov pre malých podnikateľov sa líšia v závislosti od potreby konkrétneho klienta. To je rozdiel oproti bežným klientom, pre ktorých sú produkty určené na spravovanie ich osobných financií a uspokojenie osobných finančných potrieb.

Špecifické pôžičky a poradenstvo

Produkty, akými sú napr. úver pre zdravotníkov, malý investičný úver, preklenovací poľnohospodársky úver, banky fyzickým osobám určite neponúknu, keďže tie ich ani nepotrebnú. Obľúbeným produktom medzi živnostníkmi a drobnými podnikateľmi je aj americká hypotéka, ktorá často slúži na financovanie investície drobného podnikateľa. Na zabezpečenie prevádzkového financovania sa v najväčšej miere využíva kontokorentný úver.

Na oddeleniach bánk určených pre živnostníkov a drobných podnikateľov možno nájsť viac poradcov, ktorí sa často starajú o konkrétneho živnostníka alebo drobného podnikateľa. Poradcovia sú kvalifikovaní poradiť vo všetkých, aj tých najzložitejších oblastiach, ako sú financovanie rozvoja a prevádzky fir-

my alebo zhodnotenie voľných firemných prostriedkov. Samozrejmosťou je aj pomoc pri výbere vhodného balíka služieb či nastavení internetbankingu.

Štandardné depozitné produkty

Živnostníkom a malým podnikateľom ponúkajú banky aj širokú škálu depozitných produktov. Rovnako ako pre retailových klientov sú to sporiace účty, termínované vklady s rôznou

Dôležitým kritériom na získanie úveru je aj obrat na bežnom účte podnikateľa.

lehotou viazanosti či zmenky. Pre podnikateľov sú zaujímavé aj rôzne produkty finančných trhov: produkty na zabezpečenie kurzového rizika (termínové a swapové devízové transakcie, opcie), ako aj produkty na zabezpečenie rizika pohybu úrokových sadzieb (Forward rate agreement, úrokové swapy a opcie). **VJ**

Ilustračné foto: archív SLSP



Ponuka bánk pre drobných podnikateľov – úvery

Živnostníci a drobní podnikatelia využívajú úvery najčastejšie na financovanie bežných prevádzkových potrieb. Dopytu klientov sa prispôsobuje aj ponuka v bankách.

Dexia banka

V produktovom portfóliu má viaceré produkty určené pre tento segment. Patria sem úverové produkty: Povolené prečerpanie pre malých podnikateľov, Autoúver a Úver pre malých podnikateľov. Podmienkou schválenia úveru je jeho dostatočné zabezpečenie. V individuálnych prípadoch je možné získať úver aj bez vlastných zdrojov.

ČSOB

Živnostníci a drobní podnikatelia v banke s obľubou využívajú pro-

dukt Povolené prečerpanie na účte. Finančnú rezervu pre podnikanie, ktorú majú klienti banky k dispozícii nezávisle od aktuálneho stavu svojho podnikateľského účtu, predstavuje Firemná kreditná karta. V tomto prípade ide o krátkodobý neúčelový úver revolvingového typu.

Na realizáciu podnikateľských potrieb je najčastejšie poskytovaný Malý investičný úver.

ČSOB ponúka aj Úver pre zdravotníkov, ktorý je prispôbený špecifickým potrebám zdravotníckeho

sektora a tiež špecializovaný produkt pre poľnohospodárov.

OTP Banka

Banka neponúka špecializované úvery pre živnostníkov, ale vo svojom portfóliu má rovnako vhodné úvery pre živnostníkov a aj pre malých a stredných podnikateľov. Najobľúbenejším úverom, ktorý využívajú živnostníci v OTP Banke, je povolený debet na bežnom účte klienta, kontokorentný úver alebo krátkodobý preklenovací úver. Dôležitou skupinou pre OTP Banku sú podnikatelia z oblasti agrosektora. Banka ponúka komplexné riešenie ich financovania.

Slovenská sporiteľňa

Živnostníkom ponúka banka aj rezervované finančné prostriedky s aktívnym využívaním podnikateľ-

ského účtu. Ak klienti požadujú len finančnú rezervu na uhrádzanie bežných výdavkov vo forme povoleného debetu na účte, ponúkne im banka Kontokorentný úver pre podnikateľov alebo Povolené prečerpanie pre podnikateľov. Oba tieto produkty poskytuje v nezábezpečenej forme.

V prípade, ak klient preferuje splátkovú formu, má na výber Bezúčelový úver pre podnikateľov alebo Účelový úver pre podnikateľov.

UniCredit Bank

Na preklopenie krátkodobých prevádzkových potrieb klienti banky najčastejšie využívajú kontokorentný úver so splatnosťou max. 12 mesiacov alebo malý splátkový úver na dva roky. UniCredit Bank je poradcom pri podnikaní aj pre zahraničných investorov, pričom čerpá z medzinárodných skúseností. Ak podnikateľ prichádza z krajiny, kde má dobré skúsenosti s bankovými službami, poskytuje mu banka servis, na ktorý je zvyknutý v domovskej krajine.

VN



Vážení klienti, naši stavební sporitelia,

*je nám ctou informovať vás, že Prvá stavebná sporiteľňa, a. s.,
obsadila v rebríčku ekonomického týždenníka TREND*

BANKA ROKA 2010

2. miesto.

Odborníci ocenili naše mimoriadne podnikateľské výsledky.

Tie by sme však bez vás nedosiahli.

Vážení klienti, ďakujeme vám za dôveru, o ktorú sa už 18 rokov opierame.

Uistujeme vás, že pre vašu spokojnosť urobíme maximum aj v nasledujúcom období.

Náš úspech je aj vaša zásluha.

Ing. Imrich Béreš
predseda predstavenstva PSS, a. s.

Mag. Herbert G. Pfeiffer
člen predstavenstva PSS, a. s.

Ing. Erich Feix
člen predstavenstva PSS, a. s.

Úver s vianočným úrokom a darčekom

Vývoj spotrebných úverov na Slovensku od roku 2008 naznačuje mierne rastúci trend. Predvianočné obdobie je charakteristické nárastom záujmu o spotrebné úvery. Aj napriek tejto tendencii sú Slováci v rámci krajín V4 najmenej zadlžení. UniCredit Bank reaguje na túto skutočnosť a prichádza s akčiou ponukou na bezúčelový spotrebný úver. Každý, kto požiada v UniCredit Bank o spotrebný úver do 23. decembra, ho získa za zvýhodnených podmienok. Každý klient dostane vianočný úrok 9,99 % p. a. bez ohľadu na výšku úveru a dĺžku jeho splácania. Darčekom k spotrebnému úveru je kreditná karta VISA Electron s limitom 300 eur na celý rok so 100 %-nou zľavou z poplatkov. **VJ**

Platobný trh na Slovensku ovládajú debetné karty

Na trhu platobných kariet na Slovensku vedú debetné karty. Podľa údajov Slovenskej bankovej asociácie pripadá na každého obyvateľa Slovenska jedna debetná karta v priemere. Trendom v západnej Európe je vlastniť viac debetných kariet. Slováci stále častejšie platia kartou vyššie čiastky. Na menšie čiast-



ky môžu využiť bezkontaktnú technológiu MasterCard PayPass. O jej využívanie prejavilo do budúcnosti záujem 68 % Slovákov. Na európskom trhu sa už objavili debetné karty novej generácie. Podľa prieskumu spoločnosti MasterCard je pre Slovákov najdôležitejšou službou pri debetnej karte poistenie proti zneužitiu (strate alebo krádeži) karty. Ďalej si Slováci cenia na karte využitie služby Cash Back. **VN**

Šéf Deutsche Bank chce kritériá pre zlé banky

Šéf Deutsche Bank Josef Ackermann navrhuje vypracovať systém, ktorý by umožnil bezbolestný zánik neživotaschopných komerčných bánk. Tvrdí, že situácia v bankovníctve sa ešte neupokojila; stále v ňom hrozí prepuknutie krízy dôvery. Ackermann povedal, že vypracovanie systému zániku nezdravých bánk je najväčšou výzvou pre politiku a hospodárstvo. **TA**



Kríza záujem o stavebné sporenie neutlmila

Za deväť mesiacov tohto roka uzatvorili tri stavebné sporiteľne na Slovensku 175 395 nových zmlúv v cieľovej sume 1,47 miliardy eur. Kým počet nových zmlúv v Prvej stavebnej sporiteľni (PSS) medziročne klesol, vo Wüstenrot stavebnej sporiteľni (WSS) a ČSOB Stavebnej sporiteľni (ČSOB SS) vzrástol. Všetky subjekty pôsobiace na trhu stavebného sporenia sa zhodli, že pokračujúca kríza s prvkami mierneho oživenia ekonomiky záujem o stavebné sporenie v tomto roku neutlmila.

V sledovanom období počet uzatvorených nových zmlúv o stavebnom sporení v PSS medziročne klesol o 10,8 % na 137 740 v cieľovej sume 1,16 miliardy eur. Kým v roku 2009 klienti PSS viac sporiť, v roku 2010 už viac čerpajú stavebné produkty a modernizujú si bývanie.

WSS uzatvorila približne 25 000 nových zmlúv v objeme cieľových súm takmer 113 miliónov

eur, pričom počet nových obchodov sa medziročne zvýšil o takmer 9 %. Klienti WSS však naďalej využívajú vo väčšej miere sporivé produkty pred úverovými.

Najmladší subjekt na trhu stavebného sporenia ČSOB SS oznámila, že uzatvorila 12 655 nových zmlúv, čo bol medziročne nárast o 42 %. Hodnota cieľových súm nových zmlúv sa medziročne zvýšila o 108 % na 192,34 milióna eur.

Za deväť mesiacov poskytla PSS 19 729 stavebných úverov a medziúverov v hodnote 347,94 milióna eur. WSS v rovnakom období schválila 2 400 úverov a medziúverov v sume 27,55 milióna eur, čo je medziročne približne rovnaký počet produktov, avšak ich suma klesla o päť miliónov eur. Najviac zdrojov na bývanie vyplatila za deväť mesiacov PSS (takmer 394 mil. eur), v prípade menšej WSS to bolo v porovnaní s PSS zhruba osemkrát menej (48,56 mil. eur). **TA**

Poistovňou roka 2010 je Allianz – SP

Výročné ceny za mimoriadne podnikateľské výsledky udelil v utorok 9. novembra 2010 v Bratislave ekonomický týždenník Trend. Cenu pre najúspešnejšiu poisťovňu na trhu prevzal z rúk podpredsedu vlády a ministra financií SR Ivana Mikloša Marek Jankovič, prezident a predseda predstavenstva Allianz – Slovenskej poisťovne.

„Ocenenie patrí našim viac ako dvom miliónom klientov a rovnako všetkým zamestnancom a obchodníkom. Verím, že aj v ‚povodňovom‘

roku 2010 sme ukázali, že sme skutočne spoľahlivým partnerom a stojíme pri našich klientoch aj v tých najťažších chvíľach,“ uviedol pri preberaní ceny Marek Jankovič.

Pri ocenení Poistovňa roka 2010 sa hodnotiaci model nemenil. Ako každý rok sa do hodnotenia nekvalifikovali poisťovne, ktoré hospodárili v roku 2009 so stratou, respektíve tie subjekty, ktoré postúpili zaistovateľom viac ako 60 percent svojho biznisu. **VN**

Vienna Insurance Group s nárastom poistného

Poistné rakúskej poisťovacej skupiny Vienna Insurance Group, do ktorej na Slovensku patrí Kooperativa a Komunálna poisťovňa, vzrástlo za deväť mesiacov tohto roka o 7,1 % na 6,5 miliardy eur. Zisk pred zdanením sa zvýšil o 10,9 % na 377,7 milióna eur. Koncern pôsobiaci v Rakúsku a v krajinách strednej a východnej

Európy vykazoval v tomto období rast najmä v životnom poistení. Predpísaným poistným v celkovej výške 478,5 mil. eur dosiahli koncernové spoločnosti Vienna Insurance Group na Slovensku prírastok 1,9 percenta. Ich zisk pred zdanením sa zvýšil o 16,1 milióna eur na celkových 29,0 milióna eur. **VJ**



ZÍSKAJTE AŽ O 600€ VIAC S RODINNÝM STAVEBNÝM SPORENÍM

DO 31. 12. 2010

Iba s Wüstenrot rodinným stavebným sporením získate:

- **garantované zhodnotenie vkladov až 14,5 %**
 - 2 % p. a. základná úroková sadzba
 - viacnásobná štátna prémie vo výške 12,5 %
- extra bonus navyše až 4 % v závislosti od výšky vkladu v roku 2010
- štátnu prémie až pre 6 osôb na 1 zmluve pre rodičov a až 4 nepplnoleté deti
- výraznú úsporu na poplatkoch

Viac informácií na www.wustenrot.sk
alebo na infolinke 0800 111 123

wüstenrot 
STAVEBNÁ SPORITEĽŇA
... člen vašej rodiny

Obchodný podiel v spoločnosti a BSM

Právny názor z Občianskeho zákonníka verzus rozhodovacia prax súdov

Obchodný podiel patrí do BSM, ak bol nadobudnutý manželmi alebo jedným z nich za trvania manželstva a z prostriedkov patriacich do bezpodielového spoluvlastníctva manželov.

Z prisneho výkladu ustanovenia § 143 Občianskeho zákonníka, ktorý pojednáva o predmete bezpodielového spoluvlastníctva manželov (BSM), vyplýva, že režimu BSM nemôžu podliehať hodnoty, ktoré nie sú hmotné, a teda nie sú vecami podľa toho, ako chápe pojem vec občiansko-právna teória. Obchodný podiel je nehmotnou majetkovou hodnotou, nejde preto o vec v právnom zmysle slova.

Vlastníctvo pred alebo po uzavretí manželstva

Z rozhodovacej praxe súdov však vyplýva, že vyššie uvedený právny názor je prekonaný a súčasná právna úprava predmetu BSM zastaraná. Aj obchodný podiel v spoločnosti s ručením obmedzeným ako iná majetková hodnota môže byť predmetom BSM za predpokladu, že bol nadobudnutý manželmi alebo jedným z nich za trvania manželstva a z prostriedkov patriacich do bezpodielového spoluvlastníctva manželov. Pri opačnom výklade vyššie uvedeného možno konštatovať, že ak obchodný podiel nadobudol jeden z manželov pred uzavretím manželstva, tento

nemôže byť predmetom BSM, ale patrí do výlučného vlastníctva manžela – spoločníka.

Výnosy patria do BSM v každom prípade

Pokiaľ však ide o výnosy, úžitky a prírastky vecí, ktorá je vo výlučnom vlastníctve jedného z manželov, súdna prax zaujala jednoznačné stanovisko, že výnosy, úžitky a prírastky patria do bezpodielového spoluvlastníctva manželov, a to bez ohľadu na to, či vec sama je vo výlučnom vlastníctve jedného z manželov alebo v bezpodielovom spoluvlastníctve oboch manželov. Do bezpodielového spoluvlastníctva manželov teda patria výnosy z obchodného podielu, predovšetkým podiel na zisku, za predpokladu, že boli vyplatené.

Ak zanikne účasť manžela – spoločníka – v spoločnosti za jej trvania, do bezpodielového spoluvlastníctva vstupuje vyplatený vyrovnací podiel alebo pri prevoze obchodného podielu vyplatená odplata za obchodný

podiel manžela – bývalého spoločníka. Pri zániku spoločnosti vstupuje do bezpodielového spoluvlastníctva manželov vyplatený podiel na likvidačnom zostatku.

Na záver možno konštatovať, že príjmy plynúce z obchodného podielu, tak ako už bolo uvedené, budú v každom prípade za trvania bezpodielového spoluvlastníctva manželov jedným zo zdrojov BSM. Ak aj bude obchodný podiel patriť len jednému z manželov, výnosy z neho – napr. podiel na zisku alebo aj odmena za jeho prevod, budú patriť do BSM, a to aj v takom prípade, že obchodný podiel bol nadobudnutý výlučne z prostriedkov oddeleného vlastníctva jedného z manželov.

JUDr. Katarína Bystrická
Právne centrum, s. r. o.

V bezpodielovom spoluvlastníctve manželov je všetko, čo môže byť predmetom vlastníctva a čo nadobudol niektorý z manželov za trvania manželstva, s výnimkou vecí získaných dedičstvom alebo darom, ako aj vecí, ktoré podľa svojej povahy slúžia osobnej potrebe alebo výkonu povolania len jednému z manželov, a vecí vydaných v rámci predpisov o reštitúcii majetku jednému z manželov, ktorý mal vydanú vec vo vlastníctve pred uzavretím manželstva alebo ktorému bola vec vydaná ako právnomu nástupcovi pôvodného vlastníka.

Slovenská pošta má novú generálnu riaditeľku

Prvý podpredseda vlády a minister dopravy, pôšt a telekomunikácií SR Ján Figel poveril vedením Slovenskej pošty, a. s., generálnu riaditeľku Paulínu Štefaničovou, ktorá sa stala aj predsedníčkou predstavenstva. V poštovom sektore pôsobí od roku 1976. Minister vymenoval aj nové predstavenstvo, ktorého členmi sú Andrej Kramár, Kamil Špendla a Gabriela Ondrušová. Podpredsedníčkou sa stala Rita Tornaiová. Z predstavenstva boli odvolaní Ján Ptačina, Karol Achimský, Miroslav Podhora a Róbert Sedlák.

TA

■ naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



MIROSLAVA MICHALÍKOVÁ,
výkonná riaditeľka,
Comm, s. r. o.

1 Dobré meno je súčasťou bohatstva, ktoré budujete a opatrujete každý deň. Svoju hodnotu má v každých časoch, aj keď očakávania sa menia.

2 Verím v základné hodnoty slušného správania, trhový mechanizmus a mám úctu k profesionalite, skúsenostiam a dobrej vôli. S týmto princípom kompatibility vstupujem do všetkých vzťahov v agentúre, voči klientom aj dodávateľom.

Nový riaditeľ divízie HP

Spoločnosť Hewlett-Packard Slovakia oznámila, že novým riaditeľom divízie ESSN (Enterprise, Storage, Servers and Networking) pre Slovensko je od 1. novembra 2010 Ľuboš Hlinka. Ľuboš Hlinka pracuje pre spoločnosť HP od roku 2001. Sedem rokov pracoval vo funkcii Enterprise Account Manager/District Manager pre Telecom sektor, v roku 2008 bol povýšený do funkcie District Manager pre Public sektor. Od novembra minulého roku zastával funkciu ESSN Sales Lead. VN



vo VUB banke a riaditeľ Inštitútu finančnej politiky na Ministerstve financií SR. Počas svojej kariéry pracoval aj v konzultačnej spoločnosti Ernst & Young Financial Advisory a v investičnej banke ING Barings. VJ



Nová finančná riaditeľka v Microsoft Slovakia



Do spoločnosti Microsoft Slovakia nastúpila od 1. 11. 2010 do funkcie finančnej riaditeľky Agáta Waterloos. Je zodpovedná za tvorbu finančnej stratégie a finančných plánov, ako aj finančné riadenie spoločnosti zamerané predovšetkým na obchodný a finančný kontrolovanie, reporting a analýzu. Pred nástupom do Microsoft Slovakia pracovala v spoločnosti Jan Becher – Slovensko, člen Pernod Ricard Group. Vyštudovala Ekonomickú fakultu Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici. Je držiteľkou certifikátu kvalifikácie FCCA. VN

Belán riaditeľom divízie veľkých firemných klientov v SLSP



Novým riaditeľom oddelenia veľkých firemných klientov v Slovenskej sporiteľni sa stal Róbert Belán. Do Slovenskej sporiteľne prichádza z Komerčnej banky Bratislava, kde pôsobil vo funkcii podpredsedu predstavenstva a súčasne ako riaditeľ firemného bankovníctva. Špeciálnym bankovým klientom a veľkým zahraničným firmám sa venoval aj v rokoch 1996 až 1998 v Bank Austria na Slovensku a v rokoch 1998 až 2001 v spoločnosti HypoVereinsbank Slovakia. Róbert Belán je absolventom STU v Bratislave, v roku 2000 získal titul MBA na University of Pittsburgh. VN

UniCredit Bank s novým hlavným ekonómom

Hlavným ekonómom a vedúcim oddelenia trhových analýz a stratégie UniCredit Bank na Slovensku sa stal v polovici októbra Vladimír Zláký. V minulosti pôsobil ako hlavný ekonóm a riaditeľ odboru korporátnej stratégie a analýz

G. Mittendorfer členom predstavenstva Erste Group

Dozorná rada Erste Group Bank AG vymenovala generálneho riaditeľa Českej sporiteľne Gernota Mittendorfera (46) za člena predstavenstva Erste Group, namiesto Johanness Leobachera, ktorý náhle umrel 14. októbra 2010. V predstavenstve Erste Group bude Mittendorfer zodpovedný za divíziu podnikové financovanie a investičné bankovníctvo. Jeho menovanie musí schváliť Národná banka Rakúska. VJ



Kysilka bude od roku 2011 viesť Českú sporiteľňu

Pavel Kysilka (52), doterajší člen predstavenstva Českej sporiteľne, nahradí Gernota Mittendorfera na poste generálneho riaditeľa Českej sporiteľne. Kysilka sa angažoval pri integrácii Českej sporiteľne do skupiny Erste. Pred nástupom do skupiny Erste Group v roku 1997 zastával Kysilka významné funkcie vo finančnom sektore vrátane výkonného guvernéra Českej národnej banky. VJ



Zmena vo vedení Škoda Auto Slovensko



Od 1. novembra 2010 je vedúcim oblasti pre predaj a veľkoodbery v spoločnosti Škoda Auto Slovensko Ing. Jan Mach (36). V tejto funkcii nahradil Ing. Petra Lehkého. Ing. Jan Mach vyštudoval Fakultu ekonomicko-správnú na Univerzite Pardubice a má dlhoročné skúsenosti v oblasti stratégie cien a predaja automobilov. Svoju kariéru v Škoda Auto Mladá Boleslav začal Trainee programom v roku 2000. JF

Zmena v Štátnej ochrane prírody

Novým riaditeľom Štátnej ochrany prírody (ŠOP) bude Marián Jasík. Chce nájsť kompromis medzi ochranou prírody a hospodárskym rozvojom. „Masívne návrhy na rozvoj turizmu sú dôvodom, prečo sa treba vrátiť k odbornému návrhu zonácie,“ konštatoval Jasík, ktorý na poste šéfa ŠOP vystriedal Jána Mizeráka. TA

TA

KREMSA | helps businesses succeed online

Máme recept na to, ako urobiť každý projekt úspešným.

Nie je to kúzlo či šťastie. Naopak, je to výsledok dlhodobého a neustáleho vzdelávania sa a praxe. Každý projekt staviame na jednotnom procese a pracujeme s expertami v danom obore.

Ponúkame širokú škálu služieb, ktoré prinášajú jasné výsledky pre firmy, ktoré chcú vyniknúť nad konkurenciou:

Stratégia

- ✓ Vývoj a smerovanie značky
- ✓ Social Media stratégia
- ✓ Prieskum trhu

Dizajn a vývoj

- ✓ HTML & Flash stránky
- ✓ Facebook Viral aplikácie & promotion
- ✓ Single & Multi-player hry
- ✓ iPhone aplikácie

On-line marketing

- ✓ Facebook kampane
- ✓ SEO a SEM
- ✓ Newsletter kampane
- ✓ Analýzy a štúdiá

www.KREMSA.sk | office_sk@bykd.com | 0918 96 32 36



Jediný na Slovensku
Preferred Developer
Consultant

Ako si účinne zabezpečiť pohľadávky

Významné zabezpečovacie zmluvné inštitúty: banková záruka

Dohodnutie jednej alebo viacerých foriem zabezpečenia slúži na posilnenie postavenia veriteľa v záväzkovom vzťahu a chráni ho pred vznikom prípadnej ujmy, ktorá by mohla vzniknúť z porušenia zmluvných povinností zo strany dlžníka, resp. znižuje riziko vzniku tejto ujmy.

Pri dojednávani a uzatváraní zmlúv majú zmluvné strany záujem na riadnom a včasnom plnení dohodnutých zmluvných povinností tak, aby bol naplnený účel zmluvy a ekonomické očakávania zmluvných strán. V priebehu realizácie zmlúv však môže dôjsť k neplneniu niektorých povinností druhou zmluvnou stranou, a to z rôznych dôvodov. Tieto dôvody môžu spočívať v prekážke mimo kontroly povinnej zmluvnej strany, ktorá bráni v splnení určitej povinnosti (napr. druhotná platobná neschopnosť, poškodenie tovaru určeného na dodanie v priebehu prepravy v dôsledku dopravnej nehody spôsobenej trefou osobou a pod.), ako aj v okolnostiach, ktoré sú v rámci kontroly povinnej zmluvnej strany (napr. omeškanie s dodaním tovaru z dôvodu, že povinná

strana nezabezpečila riadne logistiku, bezdôvodné neuskutočnenie platby a pod.).

Voči hrozbe porušenia zmluvy nie je nikto imúnny

Z vyššie uvedeného vyplýva, že k porušeniu zmluvných povinností môže dôjsť i zo strany serióznych partnerov. V rámci obchodného styku však nie vždy máme vedomosť o dôveryhodnosti druhého zmluvného partnera, jeho solventnosti či spoľahlivosti. V týchto prípadoch je riziko prípadného nesplnenia zmluvnej povinnosti vyššie.

Zabezpečenie záväzkov je zamerané na posilnenie postavenia veriteľa v záväzkovom vzťahu.

V dôsledku nesplnenia určitej povinnosti oprávnenej zmluvnej strane môžu vzniknúť rôzne ujmy (napr. druhotná platobná neschopnosť, vecná škoda, ušlý zisk a pod.). V zásade pri kontraktach vyššej hodnoty hrozí i vyššia ujma, ktorá takto môže vzniknúť. Práve z týchto dôvodov majú zmluvné strany záujem dohodnúť si zabezpečenie zmluvných povinností, a tak znížiť až eliminovať možnosť vzniku ujmy z dôvodu neplnenia zmluvných povinností jednou zmluvnou stranou, resp. zabezpečiť kvalitatívne i kvantitatívne adekvátnu náhradu tejto ujmy. Hrozba použitia takéhoto zabezpečenia tiež motivuje zmluvné strany, aby si plnili svoje povinnosti. Zabezpečenie záväzkov je zamerané na posilnenie postavenia veriteľa v záväzkovom vzťahu. V niektorých prípadoch môže vzniknúť zabezpečenie zmluvnej povinnosti i priamo zo zákona, resp. na základe rozhodnutia. V ďalšom texte sa však budeme zaoberať len zabezpečovacími prostriedkami, ktoré môžu vzniknúť na základe dohody zmluvných strán, resp. jednostranného právneho úkonu jednej zmluvnej strany (a len v tomto rozsahu).

Zmluvné zabezpečovacie inštitúty podľa zákona

Základné zmluvné zabezpečovacie inštitúty sú uvedené v zákone č. 40/1964 Zb., Občiansky zákonník, v znení neskorších predpisov (ďalej len „Občiansky zákonník“), a to





v časti „Zabezpečenie záväzkov“ (§ 544 a nasl.). Ide o:

- a) zmluvnú pokutu,
- b) ručenie,
- c) dohodu o zrážkach zo mzdy,
- d) záložnú zmluvu,
- e) zabezpečenie záväzkov prevodom práva,
- f) zabezpečenie postúpením pohľadávky,
- g) uznanie dlhu.

Z iných ustanovení Občianskeho zákonníka však vyplývajú aj iné zabezpečovacie inštitúty, napr. výhrada vlastníckeho práva a zádržné právo. Ďalšie zabezpečovacie inštitúty sú obsiahnuté aj v iných právnych predpisoch, ako napr. v zákone č. 513/1991 Zb., Obchodný zákonník, v znení neskorších predpisov (ďalej len „**Obchodný zákonník**“). Medzi tieto inštitúty patria napríklad:

- a) banková záruka (osobitný typ ručenia),
- b) zabezpečenie zmenkou,
- c) otvorenie akreditívu.

Obchodný zákonník však obsahuje aj niektoré zabezpečovacie prostriedky, ktoré obsahuje aj Občiansky zákonník, ako aj odchýlne ustanovenia o niektorých zabezpečovacích prostriedkoch. V nasledujúcom texte **sa teda budeme zaoberať úpravou podľa Obchodného zákonníka**, ktorý sa vzťahuje na obchodno-záväzkové vzťahy s tým, že ak úprava určitého zabezpečovacieho prostriedku

zumiteľné a nesmú byť v rozpore s právnymi predpismi, obchádzať ich alebo byť v rozpore s dobrými mravmi.

Prevenca problémov a vymožitelnosť úhrad

Zabezpečovacie prostriedky plnia dve hlavné funkcie – preventívnu a uhradovaciu. Preventívna funkcia sleduje riadne a včasné splnenie zmluvnej povinnosti, t. j. motivuje povinnú stranu, aby riadne a včas plnila svoje povinnosti. Uhradovacia funkcia predstavuje subsidiárny zdroj splnenia zabezpečenej povinnosti. Každý zabezpečovací prostriedok má však rozdielne zastúpenie týchto funkcií, pričom v niektorom zabezpečovacom prostriedku môže niektorá funkcia absentovať.

Pri voľbe konkrétneho zabezpečenia je potrebné si určiť, splnenie ktorých povinností je podstatné, aká ujma môže vzniknúť v prípade nesplnenia určitej povinnosti. Zároveň sa musí zohľadniť i vyjednávaciu pozíciu a ochotu a možnosti druhej zmluvnej strany poskytnúť zabezpečenie, ako aj prípadnú cenu zabezpečenia.

Kritérium voľby zabezpečenia

Hlavným kritériom voľby vhodného zabezpečenia je zaistenie, aby v prípade neplnenia povinnosti povinnou zmluvnou stranou bola oprávnená zmluvná strana v čo najlepšej miere ochránená pred negatívnymi dôsledkami porušenia, ako aj zabezpečenie, aby povinná zmluvná strana bola motivovaná splniť svoje povinnosti riadne a včas. Je potrebné mať tiež na zreteli, že nie všetky zabezpečovacie prostriedky sú vhodné na zabezpečenie akejkoľvek povinnosti. Napr. otvorenie akreditívu je vhodným prostriedkom na zabezpečenie zaplatenia kúpnej ceny za dodaný tovar najmä v medzinárodnej preprave, nie však na zabezpečenie splnenia nepeňažnej pohľadávky. Pri jednotlivých zabezpečovacích prostriedkoch uvedieme, kedy je vhodné tieto prostriedky použiť.

Zabezpečovacie prostriedky možno dohodnúť buď priamo so zmluvou (buď sú priamo zakot-

vené v zmluve, alebo tvoria samostatnú zmluvu, ktorá je podpísaná súčasne s hlavnou zmluvou), alebo ich možno dohodnúť až v priebehu realizácie zmluvy (napr. dohodnutie ručenia pri výskyte problémov s platobnou disciplínou). V tomto článku si bližšie rozoberieme bankovú záruku.

Banková záruka

Banková záruka je zabezpečenie, ktoré môže poskytnúť len banka. Vzniká písomným vyhlásením banky v záručnej listine, že uspokojí veriteľa do určitej výšky peňažnej sumy za podmienok uvedených v záručnej listine, ak dlžník nesplní svoj záväzok alebo sa splnia iné podmienky určené v záručnej listine.

Nie všetky zabezpečovacie prostriedky sú vhodné na zabezpečenie akejkoľvek povinnosti.

Banková záruka predstavuje kvalitný a likvidný zabezpečovací prostriedok pre veriteľa. Tento zabezpečovací prostriedok môže ohroziť v zásade jedine prípadný krach banky. Na druhej strane, tento zabezpečovací prostriedok nie je lacný; dlžník musí zaplatiť banke poplatok a vo väčšine prípadov musí v banke zložiť ako depozit peňažnú sumu, zodpovedajúcu sume, ktorú sa banka zaväzuje zabezpečiť. (Pozn.: Je to tak v drvivej väčšine prípadov bankových záruk poskytovaných slovenskými bankami; v zahraničí sú banky ochotné poskytnúť bankovú záruku len za poplatok, bez nutnosti zloženia peňažnej sumy, avšak v týchto prípadoch poznajú bonitu a spoľahlivosť dlžníka – ich klienta.) Banka vystaví bankovú záruku na základe zmluvy medzi ňou a dlžníkom.

Peňažné plnenie aj za nepeňažnú povinnosť

Bankovou zárukou sa v zásade zabezpečuje povinnosť na peňažné plnenie. Bankovou zárukou však možno zabezpečiť aj nepeňažnú povinnosť, avšak v prípade nesplnenia nepeňažnej povinnosti sa banka nezaväzuje splniť túto povinnosť namiesto dlžníka, ale poskytne určité peňažné plnenie, pričom sa predpokladá, že toto plnenie slúži na zabezpečenie peňažného nároku, ktorý mal veriteľ voči dlžníkovi v prípade porušenia nepeňažného záväzku.

Spôsob, akým naloží veriteľ s vyplateným peňažným plnením, už vyplýva z právneho vzťahu medzi veriteľom a dlžníkom. Takto môže veriteľ použiť vyplatené plnenie napr. na náhradu škody alebo na uhradenie zmluvnej pokuty, hoci v týchto prípadoch je možné bankovou zárukou zabezpečiť priamo tieto peňažné záväzky. Jednou z tých nepeňažných povinností, ktoré môžu byť zabezpečené bankovou

K porušeniu zmluvných povinností môže dôjsť i zo strany seriózných partnerov.

ku podľa Občianskeho zákonníka je odlišná, poukážeme na tieto rozdiely.

Účastníci záväzkových vzťahov pritom nie sú obmedzovaní rozsahom zabezpečovacích prostriedkov, ale môžu si dohodnúť aj také zabezpečovacie prostriedky, ktoré nie sú upravené právnymi predpismi (napr. zádržné z platieb, depozit); musia byť však určité a zro-

zárukou, môže byť aj povinnosť predĺžiť platnosť bankovej záruky (napr. veriteľ požaduje zabezpečenie bankovou zárukou na 10 rokov alebo trvanie bankovej záruky má byť viazané na termín, ktorý nie je možné v čase vystavenia bankovej záruky určiť, avšak banka je ochotná vystaviť bankovú záruku len na 2 roky; v takom prípade je potrebné, aby dlžník predlžoval platnosť bankovej záruky, resp. aby ju nahradil novou bankovou zárukou).

Ak dlžník v dohodnutej lehote nepredĺži platnosť bankovej záruky (podstatné je, aby táto lehota uplynula skôr než platnosť bankovej záruky), veriteľ požiada banku o vyplatenie záručnej sumy a takto vyplatená záručná suma sa môže zmeniť na peňažnú zábezpeku (depozit). Pri zabezpečovaní nepeňažných povinností je však dôležité v zmluve medzi dlžníkom a veriteľom dohodnúť spôsob, akým môže veriteľ ďalej nakladať s vyplatenou záručnou sumou.

Doba platnosti bankovej záruky môže byť neobmedzená alebo obmedzená. V praxi je však obmedzená, pričom takáto banková záruka zanikne, ak veriteľ písomne neoznámí banke svoje nároky z bankovej záruky počas jej platnosti.

Ako uplatňovať nárok z bankovej záruky

Sila bankovej záruky spočíva v tom, že v prípade, ak si veriteľ uplatní plnenie z bankovej záruky, banka môže uplatniť voči veriteľovi len tie námietky, ktoré pripúšťa záručná listina. Námietky, ktorých uplatnenie pripúšťa záručná listina, sa obmedzujú v zásade tým, či spôsob uplatnenia bankovej záruky je v súlade so záručnou listinou a či veriteľ predložil banke dokumenty, ktoré požaduje záručná listina. Banka v zásade ani nemá záujem uplatňovať iné námietky, nakoľko by bola povinná v danom prípade skúmať, či nie sú splnené podmienky na uplatnenie takej námietky (čo by mohlo byť neraz náročné), pričom v prípade neuplatnenia tejto námietky by mohla zodpovedať dlžníkovi za škodu. Záručné listiny preto v zásade ustanovujú, že pre uplatnenie bankovej záruky je potrebné (postačí) písomné uplatnenie veriteľom, ktoré musí byť podpísané určenou osobou, ktorej podpis musí byť úradne overený (v zásade štatutárnym orgánom), prípadne dokumenty, z ktorých je zrejme určená osoba oprávnená konať za veriteľa (napr. výpis z obchodného registra), tvrdenie veriteľa, že došlo k porušeniu povinnosti zo strany dlžníka, resp. k splneniu inej podmienky na výplatu záručnej sumy a určenie sumy, ktorá sa požaduje vyplatiť. Jednou z podmienok môže byť aj predloženie kópie výzvy, ktorú zaslal veriteľ dlžníkovi a v ktorej poskytol dlžníkovi dodatočnú lehotu na splnenie jeho povinnosti.

V prípade, ak by v mene veriteľa mala uplatniť bankovú záruku iná osoba na základe plno-

mocenstva, je vhodné/potrebné, aby takáto možnosť bola zakotvená priamo v záručnej listine, nakoľko banky pri rigidnom výklade nebudú považovať uskutočnenie výzvy za také, ktoré je v súlade so záručnou listinou.

Silné postavenie veriteľa a možnosť jeho zneužitia

Z vyššie uvedeného však vyplýva i možnosť zneužitia bankovej záruky zo strany veriteľa, nakoľko veriteľ má jednoduchú možnosť dostať sa k peniazom dlžníka z bankovej záruky aj vtedy, ak nie sú splnené podmienky uplatnenia bankovej záruky podľa zmluvy; pre výplatu v zásade postačí len tvrdenie veriteľa, že tieto podmienky sú splnené, pričom banka v takom prípade nebude môcť odoprieť plne-

Banková záruka je kvalitný a likvidný zabezpečovací prostriedok pre veriteľa, nie je však lacná.

nie z bankovej záruky, ani keď ju o nepravdivosti takého tvrdenia bude informovať dlžník. Azda jedine predbežným opatrením vydaným súdom by bolo možné prikázať banke odoprieť plnenie z takto uplatnenej bankovej záruky (čo sa v zahraničných právnych systémoch uplatňuje).

V prípade neoprávneného čerpania bankovej záruky si dlžník musí uplatniť svoje práva súdnou cestou, nakoľko veriteľ, ktorý dosiahol na základe bankovej záruky plnenie, na ktoré nemal voči dlžníkovi nárok, je povinný vrátiť dlžníkovi toto plnenie a nahradiť mu škodu tým spôsobenú. Väčšinou však pôjde o prípad, kedy nie je zrejmé, či došlo alebo nedošlo

k splneniu podmienok uvedených v záručnej listine (napr. pri zmluve o dielo bude existovať spor medzi dlžníkom o tom, či dielo bolo uskutočnené bez chýb alebo či má chyby); tento spor bude zaťažovať najmä dlžníka, pričom ak by neexistovala banková záruka, tento spor by zaťažoval najmä veriteľa. Neoprávnené čerpanie bankovej záruky však môže mať i trestnoprávny rozmer.

Dlžník zaplatí banke

Hneď ako banka poskytne veriteľovi plnenie z bankovej záruky, dlžník je povinný zaplatiť banke to, čo banka plnila podľa svojej povinnosti zo záručnej listiny vystavenej v súlade so zmluvou uzavretou s dlžníkom. Dlžník nemôže voči banke uplatniť námietky, ktoré by mohol uplatniť voči veriteľovi, ak zmluva medzi bankou a dlžníkom neobsahovala povinnosť banky zahrnúť do záručnej listiny uplatnenie týchto námietok voči veriteľovi.

Na bankovú záruku nemá účinok čiastočné plnenie záväzku dlžníkom, ak nesplnený zvyšok záväzku je rovnaký alebo vyšší, než je suma, na ktorú znie záručná listina.

Ak podľa záručnej listiny je veriteľ oprávnený uplatniť svoje práva z bankovej záruky, len keď dlžník nesplní svoj záväzok, môže veriteľ postúpiť svoje práva z bankovej záruky iba s postúpením pohľadávky zabezpečenej bankovou zárukou. V záručnej listine však často býva táto možnosť vylúčená.

Vystavenú bankovú záruku môže potvrdiť aj ďalšia banka. V takom prípade môže veriteľ uplatniť nároky z bankovej záruky voči ktorejkoľvek z týchto bánk.

Mgr. Michal Zeman
advokát Advokátskej kancelárie
Zárecký Zeman Ďurišová
Medzititulky redakcia
Ilustračné obrázky: SXC



Konferencia Management pohľadávok 2010

Predvídaví podnikatelia sa nenechajú dobehnúť neuhradenými faktúrami

Ôsmy ročník konferencie o manažmente pohľadávok sa niesol v duchu hesla: „Konajte v oblasti manažmentu pohľadávok, váš podnikateľský život bude jednoduchší.“

V období oživenia po globálnej ekonomickej kríze sa vo firmách viac pozornosti venuje prehodnocovaniu stratégií v oblasti bezpečného podnikania a eliminácie platobných rizík spojených s platobnou neschopnosťou, ako aj s neochotou obchodných partnerov uhrádzať svoje záväzky. Dôvody pre meškanie platieb pritom môžu byť rôzne. Jedným z nich je aj nezvládnutie manažmentu pohľadávok v systéme riadenia spoločnosti.

Už ôsmy rok po sebe sa druhý októbrový týždeň stretli v Bratislave kvôli tejto téme experti zo Slovenska aj zo zahraničia na medzinárodnej konferencii Management pohľadávok 2010. Podujatie pripravila spoločnosť EU Generation. Na konferencii sa zúčastnili najmä manažéri firiem zodpovední za firemné financie, riadenie rizík, advokáti, bankári a zástupcovia spoločností špecializujúcich sa na mimosúdne inkaso pohľadávok, úverové poistenie, obchod a spotrebiteľské úvery.

Skúsenosti z praxe

Svoje skúsenosti z praxe počas dvoch dní konferencie prezentovalo 22 prednášajúcich, čo svojim rozsahom a úrovňou umožnilo početnému publiku získať know-how od expertov na nezaplatené pohľadávky. Prečo sa učiť len z vlastných chýb? O svojich skúsenostiach z praxe sa na konferencii podelili zástupcovia podnikov Holcim (Slovensko), Telefónica O2 Slovensko, Schenker Slovensko a RWE Zákaznícke služby Ostrava.

Účastníci konferencie Management pohľadávok 2010 sa zhodli v názore, že budúce správanie zákazníka pri očakávaní úhrad jeho záväzkov z obchodného styku alebo splácania pôžičiek možno odhadnúť najmä zo získaných informácií o jeho doterajšej podnikateľskej histórii vrátane úspechov či neúspechov štatutárov a majiteľov, ktorí stoja za spoločnosťou.



Tomáš Sedláček, makroekonomický stratég ČSOB Praha, s autorkou článku

Stratégia komunikácie s neplatičmi

Na konferencii nechýbali ani referáty zamerané na stratégiu komunikácie s neplatičmi. Veľmi podnetný bol výklad krízového manažéra Ing. Viktora Leščinského, ako aj advokáta Mgr. Ondřeja Majera, ktorí sa venovali aj problematike úpadku a reštrukturalizácie firiem. Dlžníci, ktorí prestali platiť, používajú rôzne triky na oklamanie svojich veriteľov a snažia sa získať čas návrhom dohôd na predĺženie termínu úhrad svojich záväzkov. Niekedy je prijatie ponúkaných riešení pre veriteľa iba stratou času. Dlžníci sa v takýchto prípadoch často pokúšajú svoje podnikanie opätovne naštartovať v novej firme, ktorá nesie podobný názov ako krachujúca spoločnosť s prívlastkom plus, international a inými podobnými, pričom na túto prepisujú aj majetok zo starej firmy. Dokazovanie úmyselného poškodzovania veriteľa môže byť v takýchto prípadoch veľkým problémom. Konferencia svojim zameraním obsiahla aj oblasť prípravy vzájomne vyvážených obchodných kontraktov a v nich obsiahnutých právnych doložiek, ktoré môžu výraznou mierou ovplyvniť postavenie veriteľa pri uplatnení peňažných nárokov z nich. Týmto doložkami možno zabrániť stratám vtedy, keď zákazník úmyselne alebo z dôvodu insolventnosti neplatí.

Kľúčový referát konferencie

Vystúpenie hlavného makroekonomického stratéga ČSOB Praha Tomáša Sedláčka bolo

aj tohto roku kľúčovým referátom konferencie. Svojím odborným a charizmatickým vystúpením zaujal pozornosť účastníkov. Vysvetlil ekonomické súvislosti spojené s hospodárskym rastom, výkyvmi na akciových trhoch a predložil predikciu budúceho vývoja svetovej ekonomiky s očakávaniami podnikateľského sektora týkajúcimi sa spotrebiteľského dopytu. Vo svojom vystúpení sa pokúsil hľadať aj odpovede na otázky, prečo vlastne krízy vznikajú, kto ich zapríčiňuje, ktoré krízy sú najhoršie, ako je im možné predchádzať a ktoré opatrenia môžu viesť k zmierneniu ich negatívnych účinkov.

Pozornosť manažmentu pohľadávok

Konajte v oblasti manažmentu pohľadávok. Čím viac podnikov sa začne touto oblasťou seriózne zaoberať, tým menej problémov bude vznikať a podnikateľský život bude opäť o niečo jednoduchší – tieto slová odzneli na konferencii vo viacerých príspevkoch.

Konferencia Management pohľadávok 2010 priťahla pozornosť odbornej verejnosti. Úspechom organizátorov podujatia sú dobré referencie a spokojnosť účastníkov s nadobudnutými vedomosťami, ktoré im umožňujú dosahovať dobré hospodárske výsledky bez strachu z toho, aby ich zruinovali toxické aktíva v podobe pohľadávok voči neplatičom.

Dagmar Zborayová
EU Generation
Foto: archív

Najslabším článkom bezpečnosti firiem sú zamestnanci

Nehrozí aj vám únik informácií a útok metódami sociálneho inžinierstva?



Úniky informácií prostredníctvom sociálnych kontaktov a komunikácie môžu byť pre firmy vážnou hrozbou. Zvlášť v čase ekonomickej krízy.

Ako sú ľudia v obchodných spoločnostiach, organizáciách a rôznych inštitúciách najväčšími aktivitami, tak je zároveň zamestnanec väčšinou najslabším článkom akejkolvek, aj tej najbezpečnejšej infraštruktúry. Prostriedkom pre konkurenciu na dosiahnutie cieľa – väčši-

nou prieniku do informačných systémov – sú ľudské chyby a skutočnosť, že ľudia sa máloke- dy riadia presne podľa predpisov.

Prepracované techniky

Sociálne inžinierstvo je technikou zameranou na získavanie informácií, a to formou presvedčania a podvádzania ľudského personálu, ako aj zneužívaním dôverčivosti ľudí. V časoch ekonomickej krízy, keď v štáte padajú stovky firiem a keď jeden ničí druhého, sa sociálnemu inžinierstvu darí veľmi dobre. Je to živná pôda pre túto formu prieniku do „spálne“ spoločnos- ti a metastázuje takmer vo všetkých oblastiach, ktoré sú jej súčasťou.

Ak nie je personál dostatočne kvalifikovaný, ľahko uverí osobe, ktorá je na druhej strane te- lefónu a je profesionálne vyzbrojená metodikou

presvedčania, má výborné znalosti psychiky a správania sa človeka, ihneď vie, s kým má vo firme dočinenia, a podľa toho flexibilne zvolí taktiku vyťahovania informácií. Doslova vyberá vnútornosti v podobe kľúčových informácií ako hyena a keď má pocit, že sa dostal k tým naj- dôležitejším častiam organizmu, ktoré sú pod- statné pre život a fungovanie spoločnosti, stratí sa ako duch.

Urečnení manažéri ako obeť nastrčených krások

Možnosť, ako získavať dôverné informácie podvodným spôsobom, je veľmi veľa. Manažé- ri sú neuveriteľne nepozorní. To, čo vybudovali za niekoľko rokov tvrdej práce, dokážu stratiť v priebehu niekoľkých dní alebo doslova ho- dín. Veľa rozprávajú, chvália sa a zasväcujú do sveta informácií svoje priateľky a spoločničky, ktoré vidia cez optiku iných kritérií ako zdravé- ho rozumu.

Manažéri sú často neopatrní; to, čo budovali roky, dokážu pre indiskrétnosť stratiť v priebehu hodín.

Atraktívna a dobre vyzerajúca žena veľmi úspešne zobchoduje s týmito aktivitami, preto- že ponuka a dopyt v tomto prípade idú paralel- ne a sú stále aktuálne. Preto jedinou obranou proti týmto útokom je dostatočné školenie personálu a vybudovanie prirodzených a bez- pečných pravidiel, ktoré im doslova natlačíte do hlavy tak, že sa im bude o tom snívať ako o slovíčkach, keď sa začíná učiť cudzí jazyk. Musíte to mať všetko pod prísnu kontrolou.

S kým randí vaša asistentka?

V dnešnej dobe rýchleho prieniku dobrého i zlého, ktoré sa vo svete šíri ako chríp- ka, už niet nejakých podstatných rozdielov, či je to u nás alebo v zahraničí. V tomto sme- re došlo k etablovaniu veľmi rýchlo. Metó- dy sú rôzne – od jednoduchých po zložité. Sú využívané ľuďmi s podpriemerným IQ, ako aj kozmokratmi či úspešnými biznismen- mi s nadpriemernou úrovňou uvažovania. Nie- kedy sa zdajú z pohľadu ich realizovania ako primitívne, no ich prepracovanosť je vysoko-



Sociálne siete ako Facebook, Twitter alebo LinkedIn, využívané predovšetkým na nadväzovanie pracovných, resp. obchodných kontaktov, sú obrovskou výhodou, obopínajú celý svet. Majú však i svoje veľké nevýhody. Množstvo informácií, ktoré sa v tejto obrovskej štruktúre

Možností, ako získavať podvodným spôsobom dôverné informácie, je veľmi veľa.

zhromažďuje, sa stáva mimoriadne dobrým zdrojom na získavanie informácií o jednotlivých ľuďoch. Veď si zoberme napríklad prípad týkajúci sa úniku súkromných informácií a odkrytej identity nastupujúceho šéfa britskej MI6. Alebo prípad vysokopostaveného pracovníka SIS, ktorému tiež nepozornosť a výdobytky informačných technológií nepomohli v kariernom raste.

Prevenencia – základ úspechu

Na zamedzenie únikov cestou sociálnej komunikácie a priemyselnej špionáže tohto typu musí firma zainvestovať do know-how. Niet inej cesty, ako sa tomu vyhnúť. Mnoho zamestnávateľov v akejkoľvek sfére biznisu obmedzuje svojim zamestnancom prístup k sociálnym sieťam, a to nielen z dôvodu, že by došlo k určitej strate produktivity práce, ale hlavne z obavy pred internetovými útokmi. A aj preto, lebo niektorí zamestnanci si naozaj nedajú povedať a bez problémov zverejňujú citlivé osobné, ale aj firemné údaje. Veď si zoberme, že len na Slovensku je „zavesených“ na Facebooku viac než 1,2 milióna užívateľov, pričom polovica z nich tam „funguje“ prinajmenšom od svojich 15 rokov. Mnohí, takpovediac, už od naro-

denia. Vytvárajú sa tak ich digitálne stopy, čo znamená, že existujú akoby dvakrát – nielen v normálnom, ale i v digitálnom svete.

Toto prostredie sa vo veľkom formáte využíva i na komerčné účely. Profily ľudí sa využívajú ako doplnky k životopisom. Je veľmi dôležité, ako zamestnávateľ aktivuje nastavenia a aké informácie a komu budú dostupné. Toto je už otvorená aréna a nie nejaké divadielko v uzavretom priestore.

Podnikatelia sa často obracajú o pomoc, keď je už veľmi zle, čo je chyba. Jedine v prevencii je základ úspechu. Preventívnymi opatreniami predídete tomu najhoršiemu. Zachránite život, zachránite aktíva, majetok, informácie a vôbec všetko to, čo je nervovým systémom pre vašu spoločnosť. No a tým, čoho sú ľudia vôbec schopní, sa zaoberá napríklad sociálna dramaturgia, ktorá v sociologickej teórii skúma každodenné medziľudské interakcie, a taktiež to, ako ľudia samých seba prezentujú v rôznych rolách, klamú a predstierajú, čo im prináša veľmi zaujímavé výsledky.

Ako reaguje legislatíva

Všeobecne platí, že čo nie je zakázané, je dovolené. Diery v jednotlivých zákonoch sú ako slalomová dráha a uvedené aktivity, ako účinné a ničivé nástroje, sa na nej bravúrne pohybujú.

Významným prvkom obrany proti útokom je dostatočné školenie personálu.

Taktiež platí, že to, čo vedia dvaja ľudia, už nie je tajomstvo. Tento priestor je zavalený takým obrovským marazmom porušovania zákonov, rôznych nariadení, smerníc a etických a morálnych pravidiel, že je ho veľmi zložitá vyčistiť.

Phishing, pharming, sociálne siete

Ďalšími metódami sú rôzne prvky sociálneho inžinierstva, ktoré sa už vykonávajú na inom princípe a v inom priestore. Jednou z nich je tzv. phishing. Cieľom je zneužitie citlivých informácií v neprospech poškodeného. Môže ísť o vyžiadanie verifikácie identifikačných a autentifikačných údajov s odvolaním sa na zavedenie nových bezpečnostných opatrení.

Ďalej môže ísť o tzv. pharming založený na zme- ne položiek, ako je Domain Name System, a to cestou vírusu. Používateľ navštívi nie pôvodnú, ale falošnú internetovú stránku, ktorú vytvoria podvodníci s cieľom získať dôverné údaje. Je preto nesmierne dôležité dôsledne dodržiavať pravidlá bezpečného používania jednotlivých procesov v informačných technológiách.



Juraj Zábojník

Bezpečnostný analytik a autor odborných článkov Juraj Zábojník pracoval na Ministerstve vnútra SR, kde sa špecializoval na osobnú ochranu a ochranu ústavných činiteľov. Dosiahol hodnosť plukovníka. V súčasnosti pracuje ako člen výkonného manažmentu – manažér integrovaného manažérskeho systému vo firme Geoconsult. Popritom pôsobil a pôsobí ako externý lektor a školiťel pre Ministerstvo vnútra SR, Národnú banku Slovenska, Akadémiu Policajného zboru SR, Európsky vzdelávací inštitút manažérskeho systému, Ministerstvo zahraničných vecí SR, Akadémiu Istropolitana, Olomouckú univerzitu atď. Je stálym členom Organizácie osobných ochranných služieb (The Organization for Personnel Protected Services), zúčastnil sa na viacerých medzinárodných konferenciách a seminároch zameraných na boj proti terorizmu.

Odkedy Feničania vymysleli peniaze, hranice zásad a pravidiel sú posunuté. To všeobecne platí i v tejto dobe, v ktorej žijeme. Položme si otázku: Ako môže reagovať na tieto praktiky legislatíva, keď vo väčšine prípadov sa v tom v nemalej miere „vezú“ i orgány činné v trest-

Prostredie sociálnych sietí sa vo veľkom využíva i na komerčné účely; skrýva však mnoho rizík.

nom konaní, ľudia, ktorí pracujú na kľúčových miestach? Toto sa veľmi ťažko odhaľuje. Doslova prejdú na druhú stranu rieky. Bolo to odjakživa, odkedy nás, obrazne povedané, dejiny naučili zabíjať a mať pocit moci. Veď moc, ako povedal bývalý minister zahraničných vecí USA Henry Kissinger, je najväčšie afrodisiakum.

Biznis – peniaze – politika

Biznismeni získavajú na svoju stranu ľudí, ktorí pracovali vo vysokých riadiacich funkciách policajných zložiek. Ti ovládajú metodiku, postupy a kroky pri odhaľovaní závažnej trestnej činnosti. Je to investícia, ktorá sa podnikateľovi vráti niekoľkonásobne.



Posilňujú sa pri každej politickej zmene, po každých parlamentných voľbách, keď je veľký odlev odborníkov. Ti sa nahrádzajú ľuďmi, ktorí sú lojálni a vďační, že im politici umožnia vylepšiť si svoje postavenie, a tým aj vlastné finančné portfólio zo štátnych prostriedkov. Mnohí majú ešte aj tú drzosť, že im nestačí len to, čo im poskytne štát, ale chcú viac, pretože počítajú s tým, že po najbližšej politickej zmene tam pravdepodobne nebudú – alebo chcú byť a už vopred hrajú nečistú hru na dve

strany. Vtedy sú ochotní urobiť čokoľvek, čo vidia nadriadenému na očiach. Politici na to prídu obyčajne až vtedy, keď sú už na politickom smetisku a nemajú žiadnu moc. Je to tak, s mnohými som o tom hovoril. Či sú to koalíční alebo opoziční. Rozsvieti sa im, keď je už po všetkom. A na to, že podporovali a „chovali hadov na hrudi“, prídu, až keď sa zafahuje opona a diváci opúšťajú predstavenie. Nikto si to však neprizná, pretože nechcú stratiť na svojej dôležitosti a, takpovediac, aj sa hanbia.

Obchod s informáciami

Kupčí sa s informáciami a dochádza k vydieraniu, kde jeden druhého drží v šachu. Najhoršie však je, ak práve ide o významného politika. Robí sa to nielen v biznise, ale i v politických stranách. Niektorí ich predstavitelia majú okolo seba na sekretariátoch takých neschopných a nepoučených ľudí, že ak prídu jeden alebo dvaja páni v pekne ustrojených montérkach s brašnami a náradím a pod vymyslenou legendou začnú odstraňovať „poruchy“, či už telekomunikačné alebo hocijaké iné, už so všetkým tým, s čím prišli, neodídu. Nechajú tam niečo, čo stranu alebo jej predstaviteľov postupne zničí. Sú to školské chyby. Chyby, za ktoré sa draho platí.

PhDr. Ing. Juraj Zábajník, PhD.

Medzititulky redakcia

Foto: SXC, archív

Riziká internetových transakcií

Pohodlie víťazí nad obavami zákazníkov o súkromie a bezpečnosť

Napriek obavám o bezpečnosť údajov ľudia rýchlo prijímajú mobilný internet ako ľahký a pohodlný spôsob vykonávania transakcií.

Ako zistil prieskum KPMG, v porovnaní s obdobím len šesť mesiacov, celosvetový podiel respondentov, ktorí používali svoj mobilný prístroj na bankové transakcie, stúpol z 19 na 46 %, zatiaľ čo podiel respondentov, ktorí ho využívali na nákup tovarov a služieb, sa zvýšil z 10 na 28 %.

Obavy o súkromie

Viac ako 90 % respondentov (aj na Slovensku) uviedlo, že sa obávajú o súkromie a bezpečnosť na internete, pričom v mnohých prípadoch sú ich obavy väčšie ako pred 18 me-

siacmi. Najpokojnejší sú v tejto otázke Česi a Holanďania, ale aj tu viac ako 7 z 10 respondentov uviedlo, že je dôvod na obavy.

„V porovnaní s našim posledným prieskumom, ktorý vychádzal z údajov z konca roku 2008, prieskum z roku 2010 preukázateľne zistil, že mobilný internet rýchlo otvára celkom nový globálny trh,“ povedal Gary Matuszak, globálny vedúci kancelárie pre informácie, komunikácie a zábavu. „Zákazníci však najviac vnímajú nedostatočné súkromie a slabú bezpečnosť a môžu tak brzdiť ďalší rozvoj internetu ako komerčného nástroja. Zastávajú názor, že riešenie týchto otázok je spoločnou zodpovednosťou poskytovateľov týchto služieb.“

Cloud computing

Predvídajúc ďalší významný krok v online obchodovaní, prieskum zisťoval, ako zákazníci využívajú služby cloud computing (poskytovanie

služieb a programov uložených na serveroch na internete). Dve tretiny respondentov (66 %) uviedli, že v súčasnosti využívajú služby cloud computing vrátane ukladania dát do pamäte a zdieľaných aplikácií. Jedna pätina uviedla, že už majú uložené osobné, zdravotné a finančné informácie vo virtuálnom mračne.

„Zdá sa, že neexistujú žiadne významné predsudky voči používaniu vzdialených aplikácií namiesto aplikácií, ktoré sa nachádzajú vo vašom počítači.

Ak bude možné prekonať problémy spojené so súkromím a bezpečnosťou k spokojnosti zákazníkov, je veľmi pravdepodobné, že tento nový, pohodlný a vysoko efektívny kanál pre dodávanie informácií a služieb bude hrať hlavnú úlohu v ďalšom rozvoji globálneho trhu,“ povedal Gary Matuszak. MW



Žolík spája biznis s pomocou

Recept na úspech: Aj z obchodovania treba mať dobrý pocit



Spolumajitelia firmy Jolly Joker: zľava Ondrej Štefík, Július Szabó a Mikuláš Jung.

Firma Jolly Joker patrí medzi najznámejších dodávateľov bezpečnostných mreží a garážových brán na Slovensku a je jedným z dlhodobých podporovateľov projektu Hniezdo záchrany.

Ich rolety s logom príznačnej čiernej mačky ukrývajú každý jeden z dnes už 16 verejných inkubátorov, v ktorom môže matka uložiť svoje nechcené bábätko. „Sme šťastní, že naše malé ručné brány pomáhajú zachraňovať životy detí a otvárajú im bránu do života,“ vyznáva sa prezident firmy Ondrej Štefík. Projekt občianskeho združenia Šanca pre nechcených podporujú už šesť rokov. Oni sami oslavujú tento rok 20 rokov od založenia firmy. Za ten čas priniesla firma Jolly Joker do mnohých domácností a do obchodných a priemyselných centier komfort a zabezpečila objekty pred nezvanými hosťami.

Dôraz na dobrý tím

„Zakladáme si na kvalite a na profesionálnych a poctivých službách,“ tvrdí prezident spoločnosti Ing. Ondrej Štefík. „Nikdy som neveril na superkšefty, preto v našej firme nie sme prefikani, ale pracovití. Z obchodu treba mať skratka dobrý pocit,“ dodáva s úsmevom.

Dobrý pocit vládne aj vo vnútri samotnej firmy. Okrem pracovného nadšenia je to až nevšedný a obdivuhodný duch kamarátstva a pocit spolupatričnosti. Prezident spoločnosti prezrádza recept: „Naším pilierom sú naši skvelí zamestnanci. Sme na nich nároční, ale spravodliví a féroví. Áno, kladieme dôraz na dobrú partiu. Ak niekto rozvracia kolektív, radšej ho pošleme preč.“ Udržať dobrý tím sa darí trom majiteľom: Ing. Mikulášovi Jungovi, Júliusovi Szabóovi a Ing. Ondrejovi Štefíkovi – aj vďaka tomu, že sami sú zohratým triumvirátom. Nespája ich len biznis, ale aj dlhoročné priateľstvo založené na vzájomnej dôvere.

Firma si za 20 rokov vybudovala širokú obchodnú sieť s obchodnými zastúpeniami v Ži-

line, Košiciach a v Českej republike. V roku 2002 získala certifikát na systém manažérstva kvality ISO 9001:2000.

Aj pre zdravotníctvo

Pole činnosti spoločnosti JOLLY JOKER sa však neobmedzilo len na garážové a vstupné brány spolu s pohonmi a elektronickými riadiacimi systémami, všetkými certifikovanými, bezpečnostnými mrežami dokonca aj s certifikáciou NBÚ, ale rozšírilo svoju pôsobnosť aj do oblasti zdravotníctva. Od roku 1991 dovážajú špecializované stomické pomôcky pre pacien-

Projekt Šanca pre nechcených podporujú už šesť rokov.

tov s onkologickými ochoreniami, pomôcky pre inkontinentných pacientov a pacientov s kožnými problémami. Ide o pomôcky, ktoré im umožňujú plnohodnotne a kvalitne prežívať svoj život.

„Keď som pracoval na onkológii, denne som bol svedkom utrpenia ľudí. Už vtedy som si uvedomoval, ako veľmi potrebujú pomôcky, ktoré im skvalitnia chorobou poznačený život,“ vysvetľuje Ondrej Štefík. Aj preto okrem Hniezd záchrany už dlhé roky sponzorujú onkologické oddelenia v nemocniciach, sociálne ústavy a kluby stomických pacientov. Pomoc odkázaným a bezbranným vnímajú ako svoju spoločenskú a ľudskú samozrejmosť. Všetci traja majitelia sú totiž za jedno v presvedčení, že byť úspešným podnikateľom neznamená len mať výnosnú firmu, ale byť človekom, ktorý si zaslúži úctu a prejavuje ju rovnako aj k ostatným.



Na 16 verejných inkubátoroch – hniezdach záchrany – nájdete rolety s logom čiernej mačky.

Práva duševného vlastníctva a Čína

Rýchly sprievodca pravidlami, stratégiami a úskaliami

Efektívna stratégia v oblasti práv duševného vlastníctva má pre rozvoj a úspech firiem veľký význam. Platí to všade na svete vrátane Číny.

Zásadné otázky okolo práv duševného vlastníctva (intellectual property rights – IPR), ich rozvoj, ochrana a presadzovanie, sú nevyhnutné pre všetky aspekty vášho podnikania. Stratégiu v IPR by ste mali považovať za jeden z jeho hlavných pilierov, podobne ako obchodnú stratégiu alebo stratégiu HR. Silná IPR stratégia a proaktívna príprava nielen pomáhajú zabrániť vzniku problémov v tejto oblasti, ale môžu viesť aj k zvýšeniu obrátu a v prípade porušenia sa efektívnejšie a rýchlejšie presadí náprava.

IPR a princípy ochrany

Práva duševného vlastníctva predstavujú právne vymáhateľné práva súvisiace s využívaním vynálezov a ďalších výsledkov tvorivej práce. Udeľujú ich držiteľovi právo vylúčiť ostatných z používania týchto výsledkov. Včasné zabezpečenie vašich IPR vám pomôže zabrániť, aby



Ak si v Číne dobre ochránite značku, možno vás tam navštívi aj premiér (David Cameron pred Tescom v Pekingu).

porušovatelia neoprávnene ťažili z inovácie alebo z výhod značky tým, že by ju vydávali za vlastnú. Duševné vlastníctvo sa delí na dve skupiny – na také, ktoré treba zaregistrovať, a také, ktoré zaregistrovať netreba. Registrovateľné práva duševného vlastníctva sú teritoriálne, čo znamená, že majú byť uplat-

nené a potvrdené v každej krajine osobitne. Registrované duševné vlastníctvo v inej krajine sa v Číne neuzná, a preto sa firmám dôrazne odporúča zaregistrovať si aktíva svojho duševného vlastníctva v Číne pred vstupom na tento trh.

Najlepší spôsob, ako zabrániť kauzám súvisia-

Čo robiť a čo nerobiť v IPR

Robiť

- Identifikujte kľúčové oblasti vášho IPR a dajte im prioritu. Bud'te si vedomí toho, ktoré z nich sú dôležité pre váš biznis a ako ich možno efektívne ochrániť.
- Zaregistrujte si svoje duševné vlastníctvo pred vstupom na čínsky trh. S porušením IPR sa môžete vyrovnávať účinnejšie, ak už máte ochranu na danom území.
- Zvážte zavedenie opatrení na ochranu vášho know-how a iných registrovateľných a neregistrovateľných práv, ako napríklad:
 - Podpísanie dohôd s obchodnými partnermi, ktoré budú zahŕňať ochranu IPR a jas-

ne definovať vlastníctvo a prevoditeľnosť duševného vlastníctva.

– Podpísanie dohôd o utajení s obchodnými partnermi a zamestnancami v záujme ochrany vášho duševného vlastníctva a obchodného tajomstva.

Nerobiť

- Nepredpokladajte, že vaše práva duševného vlastníctva sú v Číne automaticky chránené, ak máte registrácie v iných krajinách.
- Nepredpokladajte, že práva duševného vlastníctva sú obmedzené na produkty. Brožúry, webové stránky a iné propagačné mate-

riály môžu byť tiež predmetom narušenia IPR.

- Nepredpokladajte, že ak je čas na pridelenie registrácie v Číne veľmi dlhý (24 až 36 mesiacov), znamená to, že nie je účelné žiadať tam o registráciu ochranné známky. Čína má systém, kde platí prvá registrácia (na rozdiel od systémov, kde platí prvé použitie), čo znamená, že ten, kto podá žiadosť ako prvý, má najväčšiu šancu stať sa majiteľom ochranné známky. Povedomie o týchto otázkach má nesmierny význam osobitne vtedy, ak reálne zvažujete stratégiu svojho vstupu na čínsky trh.

- Nespoliehajte sa na iných, že za vás zaregistrujú vaše práva duševného vlastníctva. Nenechávajte to na vášho dileru alebo výrobcu; urobte to sami s pomocou právnik, ktorý má skúsenosti s problematikou IPR a s čínskym prostredím.

RK

cim s IPR, je využívať stratégiu viacúrovňovej, holistickej ochrany svojich práv duševného vlastníctva. Tá by mala zahŕňať jednak ochranu registráciou, pokiaľ ide o registrovateľné práva, jednak ďalšie metódy, ako sú zmluvná ochrana (dohody o utajení, IPR doložky v pracovných zmluvách zamestnancov) a vnútorné bezpečnostné opatrenia (limitovaný fyzický prístup do určitých pracovných sektorov atď.). Hlavné typy práv duševného vlastníctva predstavujú autorské práva, ochranné známky a patenty.

Autorské práva

Ochrana autorských práv (copyright) sa priznáva od chvíle, ako je dielo vytvorené, bez povinnosti registrácie. Hneď ako je dielo vytvorené, vo väčšine prípadov budete automaticky požívať ochranu autorských práv vo všetkých 164 členských krajinách Bernského dohovoru o ochrane literárnych a umeleckých diel, ktoré zahŕňajú všetky priemyselne vyspelé štáty a aj Čínu. Avšak dobrovoľná registrácia, ktorá je k dispozícii v Číne, uľahčuje preukázanie vlastníctva práv v prípade potreby. V určitých prípadoch sa registrácia odporúča, napríklad ak zamýšľate ďalej šíriť licenciu na dielo.

Duševné vlastníctvo zaregistrované v inej krajine sa v Číne väčšinou neuznáva.

Registráciu autorských práv spravuje Čínske centrum na ochranu autorských práv (Copyright Protection Centre of China – CPCC). Proces registrácie trvá približne 30 pracovných dní odo dňa prijatia žiadosti.

Mnoho malých a stredných podnikov, ktoré nie sú poskytovateľmi obsahu (tými sú najmä hudobní producenti, vydavatelia, fotografi atď.), má často dojem, že ochrana autorských práv je pre ne irelevantná. To však nie je pravda. Vaše webové stránky, brožúry, produktové fotografie, prezentačné videá atď., to sú všetko autorské diela, ktoré môžu byť potenciálne neoprávnene odkopirované a zneužívané.

Ochranné známky

Ochranná známka (trademark) je symbol, ktorý špecificky a primárne slúži na identifikáciu tovaru alebo služby výrobcu/poskytovateľa, čo umožňuje spotrebiteľom navzájom odlíšiť tovary alebo služby rôznych výrobcov. Môžu ju tvoriť slová, zariadenia, písmená, číslce, trojrozmerné tvary, kombinácia farieb alebo akákoľvek kombinácia uvedených prvkov. Čínski spotrebiteľia obvykle používajú pre zahraničné obchodné známky čínske meno, ktoré vzniklo buď prekladom, alebo transkripciou. Je preto vhodné zaregistrovať si aj čínsku verziu zahraničnej ochrannej známky. Zápis ochrannej

známky v latinke totiž neznamená automaticky aj jej ochranu voči používaniu alebo cudzej registrácii rovnakej alebo podobnej ochrannej známky napísanej v čínštine.

Treba si uvedomiť, že ochranná známka registrovaná v inej krajine nepožíva automaticky ochranu v Číne. Musíte preto požiadať o jej osobitnú registráciu v Číne alebo rozšíriť jej medzinárodnú registráciu na túto krajinu. Ochrannú známku možno zaregistrovať buď prostredníctvom národného systému – priamou žiadosťou na Čínsky úrad pre ochranné známky (China's Trade Mark Office – CTMO), alebo prostredníctvom medzinárodného systému, teda žiadosťou na Svetovú organizáciu duševného vlastníctva (World Intellectual Property Organisation – WIPO). V prípade „národného“ postupu sa firmám dôrazne odporúča angažovať na tento účel miestneho trademarkového agenta; v prípade cudzincov bez trvalého bydliska alebo miesta podnikania v Číne je to povinné.

Ak sa počas troch mesiacov od podania žiadosti neobjavia žiadne námietky, vaša ochranná známka bude zaregistrovaná na dobu 10 rokov.

Patenty

Patent je súbor výhradných práv udelených vynálezcomi technického riešenia produktu na obmedzenú dobu. V Číne existujú tri rôzne typy patentov: 1. patenty na vynálezy, ktoré sa poskytujú pre inovácie v oblasti technológií, ktoré sú nové a invenčné v porovnaní s predchádzajúcimi vzormi; 2. na úžitkové vzory, ktoré sa udeľujú na základe nového tvaru a/alebo štruktúry objektu a 3. na dizajnové patenty, ktoré sa poskytujú na základe originálneho tvaru, obrazca a farby objektu alebo ich kombinácie.

K získaniu patentovej ochrany v Číne vedú tri cesty: 1. priame podanie prihlášky patentu v Číne; 2. podanie prihlášky patentu v Číne, ktoré je založené na predchádzajúcej registrácii patentu v zahraničí (v členskom štáte Parížskeho dohovoru alebo Svetovej obchodnej organizácie, čo zahŕňa všetky členské štáty EÚ), 3. podanie medzinárodnej patentovej prihlášky v režime Zmluvy o patentovej spolupráci (ktorej členmi sú krajiny EÚ aj Čína, nie však Taiwan).

Efektívna stratégia práv duševného vlastníctva má pre rozvoj a úspech firmy zásadný význam. Preto je rozumné predísť problémom v tejto oblasti starostlivým sledovaním a registrovaním svojich IPR pred vstupom na akýkoľvek nový trh vrátane Číny.

Rosalyn Kimová

China IPR SME Helpdesk, Peking
(China IPR SME Helpdesk je projekt financovaný Európskou komisiou, na ktorom sa podieľa aj Obchodná komora EÚ v Číne/European Union Chamber of Commerce in China – EUCCC.)

Pokus o konkurenčnú registráciu

Prípadová štúdia: talianska firma dodávajúca keramické výrobky zistila, že v Číne požiadala o registráciu jej ochrannej známky čínska spoločnosť a čínska fyzická osoba. Obrátila sa preto o radu na Helpdesk.

Prijaté opatrenia

Helpdesk odporúčal, aby si firma zistila viac informácií pomocou online vyhľadávacieho Čínskeho úradu pre ochranné známky (CTMO). Týmto spôsobom firma zistila, že obe podania obsahujú rovnaké meno a takmer identický grafický návrh, ako má jej obchodná známka. Helpdesk potom navrhol, aby podala námietku proti takejto ochrannej známke, pretože dátum podania bol čerstvý a ešte neuplynula trojmesačná lehota na zasielanie námietok. Uvedený postup umožnil firme úspešne uplatniť námietku a zabrániť konkurenčnej registrácii.

Poučenia z prípadu

– Čína je jurisdikciou, kde platí prvá registrácia. Ak si tam nezaregistrujete položku vášho duševného vlastníctva (ochranné známky, patenty, dizajn, doménové mená), môžu to urobiť čínski konkurenti a často to aj urobia, čo môže viesť k tomu, že budete nútení odkúpiť si svoju vlastnú značku alebo budete čeliť žalobe či dokonca konfiškácii. **Preventívna registrácia je základom akejkoľvek IPR stratégie a dôrazne sa pred vstupom na čínsky trh odporúča.**

– V uvedenom konkrétnom prípade sa talianska firma dozvedela o napadnutí svojich práv duševného vlastníctva vďaka starostlivému monitorovaniu aktivít vo vzťahu k novej registrácii konkurenciou a okamžite podnikla kroky na ochranu svojich práv. Keby zistila toto narušenie po uplynutí námietkovej lehoty, musela by iniciovať procedúru zneplatnenia uvedenej registrácie alebo odkúpiť naspäť ochrannú známku od narušiteľa – a to sú dlhšie a drahšie procesy. **Monitoring a obranná akcia sú často oveľa rýchlejšie a efektívnejšie ako dodatočné konanie.**

RK

Príbeh úspechu GEFCO SLOVAKIA pokračuje pod novou taktovkou

Rastúca škála logistických služieb k dispozícii priemyslu aj obchodu

Denis Renard v septembri nastúpil na post generálneho riaditeľa GEFCO SLOVAKIA. Spýtali sme sa ho na priority, ktoré bude mať spoločnosť pod jeho vedením.

■ Aké ciele a ambície ste si stanovili v novom pôsobisku?

Chcem zdôrazniť, že tu nejde o moje osobné ciele. Organizujeme naše priority tak, aby zodpovedali globálnej stratégii spoločnosti GEFCO – a to znamená ponúknuť našim klientom komplexný balík služieb. Na tom nechcem nič meniť.

Na Slovensku sme rozvinuli aktivity, ktoré sa najskôr opierali o závod PSA, a rozšírili sme našu ponuku na všetky priemyselné odvetvia. Takže toto je hlavný trend, ktorým sa chceme uberať – poskytovať široké portfólio našich služieb čo najrýchlejšie, a to aj pre zákazníkov z iných priemyselných sektorov.

■ Ktoré sektory máte na mysli?

Takmer všetky. Do úvahy prichádza napríklad elektronika a biela technika – a pritom nemám na mysli iba logistiku pre výrobcov, ale aj pre retailových obchodníkov. Aj keď faktom je, že väčšinu nášho biznisu stále tvoria služby pre priemyselných výrobcov. Keď hovoríme o globálnych službách, rozumíme pod tým kompletné riešenia počnúc zbernou



Denis Renard

službou, celokamiónovou prepravou, skladovaním až cez colné odbavenie či tzv. „overseas“, teda leteckú a námornú prepravu atď. Ťažiskom našich aktivít je zásobovacia logistika tzv. inbound logistics, teda riešenia dodávateľského reťazca pre výrobcov.

■ Pre GEFCO sú typické aj multimodálne riešenia.

Áno, máme naozaj záujem rozvíjať naše multimodálne riešenia, čo znamená skúmať a ďalej rozširovať využitie železničnej dopravy v kombinácii s inými druhmi dopravy. Máme globálny pohľad na trh – teda nielen z perspektívy našej slovenskej pobočky, ale celého regiónu strednej a východnej Európy. Rovnako, keď rozšírime naše aktivity do nových krajín, ako je napríklad Kazachstan, budeme viac využívať riešenia so zapojením železničnej dopravy.

■ Jednou z oblastí vašich aktivít je aj logistika pre urgentné prípady, tzv. GEFCO Spécial. Môžete to priblížiť? Aké dopravné prostriedky sa pri nej využívajú?

Ide o prípady, ktoré vyžadujú veľmi rýchle riešenie dodávok na určené miesto. Obvykle ide o menšie objemy, ktoré sa môžu prepravovať kuriermi, špeciálnymi taxíkmi alebo letecky.

■ Napríklad aj helikoptérou?

Áno, sme pripravení aj na také prípady. Volia sa čo najrýchlejšie prostriedky, ktoré vyriešia príslušnú urgentnú situáciu. Robíme to pre mnoho sektorov. Klient sa v takom prípade chce vyhnúť riziku zastavenia dodávateľského reťazca alebo výroby – a potom už nejde primárne o cenu, ale o rýchlosť.

■ Máte tieto služby v ponuke aj pre náš región?

Áno, sme pripravení odpovedať na takéto požiadavky aj na Slovensku, a to 24 hodín denne 7 dní v týždni.

■ V ktorom smere sa najviac snažíte zlepšovať vaše služby?

Naším cieľom je, aby sme sa stále zlepšovali my sami. Od toho sa odvíja doslova každodenné zlepšovanie našich služieb pre klientov. Je pre nás samozrejme, že plánujeme rásť rýchlejšie ako trh, ale rovnako tak aj to, že klienti od nás dostanú naozaj tie najlepšie služby, aké sme schopní dodať. V našej spoločnosti máme v tomto smere rozbehnutý veľký projekt „manažment prostredníctvom kvality“.

■ Čo to však znamená pre zákazníka?

Viete, v praxi sa nikdy nič nezrealizuje presne tak, ako to bolo naplánované. Ak navrhnete nejaké riešenie, je to len návrh riešenia – ale samotná realizácia môže byť odlišná. A to z dôvodu vplyvu externých podmienok, ktoré nemôžete predvídať a ovplyvniť, ale musíte reagovať. Vždy sa tomu treba prispôbiť a niekedy aj korigovať pôvodné plány. Pretože nič nie je dokonalé. A toto je aj problém priemyslu – nikdy nemôžu s istotou povedať: toto bude tak a tak. Teda to, čo očakávajú od svojho dodávateľa, je schopnosť reagovať rýchlo, informovať ich a byť tiež schopný korigovať svoj postup.

■ Z hľadiska uvedeného, dá sa kvalita poskytnutých služieb nejakým spôsobom merať?

Dosť to závisí od druhu klienta, ale, samozrejme, máme vlastný systém merania výkonnosti. Sledujeme tranzitné časy, oneskorenia, presnosť a, povedzme, mieru poškodenia. Navyše klient od nás vyžaduje vždy určitú flexibilitu.

■ V akom zmysle?

Vysvetlím. Chcete zabezpečiť vaše dodávky tovaru čo najlepšie, a teda chcete mať spoľahlivé riešenie. Na to potrebujete príslušné dopravné prostriedky. Napríklad na prepravu hotových áut z automobilky sa využíva železničná doprava, no vo výrobe vznikajú niekedy objemové odchýlky. Vlaky sú dosť málo flexibilné, pretože musia odísť v presnú hodinu, ale výrobca má istotu, že každý deň odíde. Ak sa však vyrobí viac áut, naložia sa na kamióny, ktoré predstavujú flexibilný prvok. Tu treba hľadať kompromis. To je naša úloha.



Služba GEFCO Spécial umožňuje rýchlo prepraviť urgentné zásielky.

■ **Môžete zhodnotiť výkony vašich logistických centier na Slovensku?**

Pokiaľ ide o skladovacie kapacity, v Trnave sú veľmi dobre využité a takmer celkom obsadené je už aj náš nový logistický sklad v Kechenci pri Košiciach. Od jeho otvorenia si sľubujeme aj vyšší rast našich aktivít v tejto časti Slovenska.

■ **Ako firma z oblasti logistiky a dopravy zrejme citlivo vnímate makroekonomické výkyvy. Pociťujete už známky celkového oživenia?**

Odpoveď nie je jednoznačná. Áno, slovenský priemysel už veľa vyrába a exportuje. Ale na importe zatiaľ oživenie nie je príliš vidno; tam ide najmä o spotrebný tovar. Je tu teda istá nerovnováha.

■ **Môžete ešte prezradiť niečo o sebe a priblížiť čitateľom váš profesionálny vývoj? Aké hodnoty uplatňujete v manažérskej praxi?**

Pochádzam z vidieka, z oblasti pri Loire. Pracovať som začal v obchodnej brandži, lákali ma však medzinárodné aktivity, a tak som si doplnil vzdelanie – na vysokej obchodnej škole. Neskôr som dostal ponuku ísť pracovať do Rumunska, najskôr pre inú firmu, ale potom, pred šiestimi rokmi, ma oslovila spoločnosť GEFCO, ktorá potrebovala v Rumunsku vybudovať novú poštočku.

Pokiaľ ide o hodnoty, som veľmi rád, že silné etické zásady, ktoré uplatňuje GEFCO, sa vo veľkej miere prekrývajú s mojimi vlastnými profesionálnymi hodnotami. Za najdôležitejšie z nich

považujem pravdu a rešpekt. To znamená, nerobiť biznis za každú cenu.

■ **Vaše záľuby?**

Rád sa teším z umenia a prírody a za dôležité považujem aj športové aktivity. Občas si kúpim niečo z výtvarného umenia; mám pritom zásadu, že by to malo byť od žijúceho umelca. Podľa mňa je dobré a je to aj určitá zodpovednosť, aby sme existenčne pomáhali umelcom kupovaním ich diel. Pre mňa to teda nie je otázka investície. A pokiaľ ide o slovenskú prírodu, veľa som tu cestoval a vidím, že máte krásne hory a krajinu. Teším sa na tie víkendy, ktoré sa chystám stráviť na vašom vidieku.

Pripravil Juraj Filin
Foto: GEFCO

abcreklama.sk

Hľadáte dodávateľa?

internetový magazín
o REKLAME

www.abcreklama.sk
obchod@abcreklama.sk

agentúry
dodávateľa
médiá
štúdiá
tlačiarne
vonkajšia reklama
výroba reklamy



PRVÍ NA TRHU S INFORMÁCIAMI

www.tasr.sk

Potrebuje spoľahlivý, transparentný a profesionálny zdroj informácií?

Obráťte sa na TASR.
Ponúka moderné produkty užitočné nielen pre odbornú, ale aj laickú verejnosť.



• **tasr** •
každý deň lepší servis

Nová logistická prevádzka v Kechneci

GEFCO Slovakia, špecialista na logistiku pre výrobné podniky, otvorilo 1. septembra 2010 v Priemyselnom parku Kechnec na východe Slovenska novú logistickú prevádzku.

Ku skladovacej ploche viac ako 32 000 m² v Trnave, kde GEFCO Slovakia zabezpečuje logistiku skladovania pre klientov z automobilového priemyslu, sektora FMCG či High-Tech, tak pridalo ďalších 5 800 m² v Kechneci a počet zamestnancov GEFCO Slovakia celkovo vzrástol na vyše 260.

V Kechneci GEFCO ponúka pod jednou strechou logistiku skladovania (LogisticSolution), cestnú nákladnú prepravu (Overland Network Solution) a colné služby. V rámci LogisticSolution poskytuje spoločnosť v novej prevádzke svojim klientom služby s pridanou hodnotou, napr. sorting obalov, preložiek, paliet, vrchnákov, a svoje služby sa snaží neustále rozširovať.



„Očakávame, že nová logistická prevádzka v Kechneci sa v najbližšej budúcnosti stane významným uzlom zbernej služby pre strednú a východnú Európu,“ uviedol Anton Keleši, projektový manažér GEFCO Slovakia, ktorý je poverený vedením nového logistického centra. **ZL**

Za balík už môžete platiť aj kartou

DPD (Direct Parcel Distribution SK) ako prvá kuriérska spoločnosť na Slovensku priniesla možnosť úhrady balíkov, doručovaných na dobierku, platobnou kartou. Od 13. októbra sa táto možnosť rozšírila aj na odosielané zásielky. Pri preberaní zásielok na dobierku alebo odosielaní balíkov cez DPD už nie sú zákazníci nútení vopred si pripraviť potrebnú hotovosť. Ďalším, nie menej dôležitým argumentom pre zavedenie tejto služby bolo aj zvýšenie bezpečnosti kuriérov, ktorí už nie sú nútení nosiť pri sebe väčšiu hotovosť. **TA**



TNT sa posilnilo vo vzduchu

Letka TNT Airways a Guggenheim Aviation Partners, LLC podpísali dohodu o dodávke a trojročnom lízingu nového nákladného lietadla s dlhým doletom typu Boeing 777-200 Long Ranger Freightliner. Prvé lietadlo bude uvedené do prevádzky v júli 2011, dve ďalšie vstúpia do služieb TNT do konca budúceho roka. Nákladné lietadlá B777 budú operovať na dlhých trasách medzi Európou a Áziou. Na týchto trasách TNT v súčasnosti prevádzkuje lietadlá B747-400ERF. Nové B777 znížia závislosť TNT od komerčných liniek a externých krátkodobých kapacitných kontraktov a po-

skytnú firme potrebnú kapacitu na uspokojenie rastúceho dopytu v Ázii.

Model B777 je veľmi vyspelým a úspešným produktom a v súčasnosti patrí medzi palivoovo najefektívnejšie nákladné lietadlá na trhu, pričom kapacitou je takmer porovnateľný s B747. Jeho výkon a všestrannosť sú ideálne pre operácie na dlhých trasách. B777 ponúka maximálnu úžitkovú nosnosť 107 ton, čo je takmer porovnateľné so 117 tonami pri lietadle B747. Dolet naloženého B777 je však výnimočnejší. Na vzdialenosť 13 000 km dokáže prepraviť viac nákladu ako B747. **TN**

Via Carpatia spojí Pobaltie so Solúnom

Slovensko sa oficiálne pripojilo k Lancutskej deklarácii, ktorej cieľom je vybudovanie najkratšej cesty zo severu Európy na juh, na ktorej sa budú podieľať Litva, Poľsko, Slovensko, Maďarsko, Rumunsko, Bulharsko a Grécko. Cesta označovaná ako Via Carpatia má viesť od litovského prístavného mesta Klaipėda cez Kaunas, poľské mestá Białystok, Lublin a Rzeszów, cez Košice a maďarské mestá Miškovec a Debrecin, naprieč Rumunskom cez Oradeu (Veľký Varadín), Lugoj, Calafat a Konstancu,

cez bulharskú metropolu Sofia a mesto Svilengrad a končiť by sa mala v gréckom Solúne. Na území SR je súčasťou tejto cesty úsek diaľnice D1 medzi Prešovom a Košicami, ktorý je v plnom profile v prevádzke. Dokončenie celého koridoru na území Slovenska odhadujú po roku 2014. V súčasnosti je rýchlostná cesta z Košíc na Milhosť vo výstavbe a medzi Prešovom a Duklou je pokročilá príprava rýchlostnej cesty R4. **TA**

Car2go – požičiavanie áut v meste

Po úspechu projektu Car2go v nemeckom Ulme a v texaskom Austine zavedú v roku 2011 tento nový spôsob riešenia mestskej individuálnej dopravy v Hamburgu.

Každý účastník systému car2go si môže okamžite alebo po rezervácii zobrať na verejných parkoviskách odstavené vozidlo a po použití ho opäť na jednom z parkovísk (kde budú pre ne aj vyhradené miesta) zanechať. V Hamburgu bude k dispozícii predbežne 300 dvojmiestnych vozidiel smart edície car2go s benzínovým motorom optimalizovaným na nízku spotrebu.

Po registrácii (prvýkrát jednorazovo 29 eur) bude požičovné (zahŕňa pohonné látky, poistenie, najazdené kilometre, dane a všetky parkovacie poplatky) za vozidlo car2go v Hamburgu



29 centov na minútu, avšak najviac 14,90 eura na hodinu.

V rámci projektu car2go v Ulme a v Austine už systém oslovil vyše 30-tisíc registrovaných užívateľov, ktorí si tieto vozidlá doposiaľ požičali viac ako 430-tisíc razy. **MŽ**

Výstavba diaľnic si vyžaduje zodpovednosť

Najdôležitejšími prioritami sú bezpečnosť a kvalita

Keďže otázka výstavby diaľnic sa spolitizovala, je dôležité pripomenúť si základné priority, ktoré s rozvojom dopravnej infraštruktúry súvisia.

V ravní sa, že futbalu, pivu a diaľnicami rozumie na Slovensku každý. Okrem objektívne chýbajúceho prepojenia hlavného mesta s metropolou východu diaľnicou alebo rýchlostnou cestou, väčšina považuje za najakútnejší problém celkovej cestnej siete ten svoj, ktorý vidí denne z okna svojho auta alebo domu. Úlohou ministra dopravy je určiť priority. Tou mojou prioritou je zodpovednosť.

Zodpovednosť voči budúcim generáciám

Jedným z dedičstiev našich predchodcov boli tri PPP balíky. Ich cieľom bolo zabezpečiť 150 kilometrov diaľnic a rýchlostných ciest zo súkromných zdrojov rýchlejšie, pričom štát zveril

zrejme začal realizovať, ak by konzorcium splnilo svoj šesťkrát predĺžený termín na finančné uzavretie a predložilo štátu na konci augusta finančné krytie. Druhý balík PPP sa realizuje a už budúci rok by mal slúžiť vodičom. O treťom ďalej rokujeme, keďže zo strany koncesionára vidím záujem zlepšiť podmienky pre Slovensko. S veľkou vážnosťou pristupujem k budovaniu diaľnic. Chcem, aby Slovensko bolo bohatšie, ale zároveň neprepáčalo aj tak drahú infraštruktúru. Cesta, ktorú volím, je otvoriť transparentnú súťaž na výstavbu kratších jednotlivých úsekov širokej stavebnej komunity. Som presvedčený, že týmto spôsobom získame úsporu pre štát, ktorú môžeme využiť na ďalšie cesty alebo iné potrebné projekty. Už v najbližších dňoch vyhlásime súťaž na dva úseky diaľnice D1 pri Levoči.

Zodpovednosť voči zdrojom

Nehovorím nie verejno-súkromnému partnerstvu. Avšak áno hovorím vtedy, ak budú podmienky výhodné aj pre štát. Naša pozornosť by sa mala primárne zamerať na nenávratné zdroje z Európskej únie. Žiaľ, v rámci Operačného programu Doprava malo doteraz Slovensko veľmi slabé čerpanie eurofondov. Toto chcem zmeniť a zlepšiť. Vitam, že táto myšlienka sa sta-

smerom odmietam ísť. Zároveň nechcem rezort orientovať úzkoprso len na diaľnice. Väčšina preprav je totiž na cestách prvej triedy. Pritom práve do „jednotiek“ sa 15 až 20 rokov neinvestovalo. Už pre tento rok som rozhodol uvoľniť nové financie na výstavbu a obnovu ciest prvej triedy v rôznych regiónoch.

Zodpovedne voči ľudským životom

Bezpečnosť považujem za najvyššiu prioritu tak pri výstavbe, ako aj pri prevádzke diaľnic. Veď načo by nám boli stovky kilometrov moderných diaľnic, ak by sa na nich denne stávali vážne dopravné nehody? Často si spomínam na tragickú haváriu na šesťpruhu medzi Bratislavou a Trnavou. Treba čakať na ďalšiu, aby sa prijali opatrenia? V západnej Európe zúženie jazdných pruhov alebo stavebné práce na diaľnici automaticky znamenajú zníženie maximálnej povolenej rýchlosti. Na stavenisku, na zúžených pruhoch sa nejazdí plnou rýchlosťou. V prípade poruchy či núdze môžu byť dodatočne budované krátke odstavňové zálavy doslova záchranou. Preto vitam obmedzenia, ktoré Národná diaľničná spoločnosť uviedla do platnosti od začiatku novembra. Azda aj tí, ktorým sa stodesiatka dnes nepáči, to časom pochopia. Ak toto rozhodnutie zachráni čo i len jeden ľudský život, má zmysel.

Myslieť globálne, konať lokálne

Áno, prepojenie Bratislavy a Košíc je aj mojou prioritou. Slovensko však nie je opusteným ostrovom, patrí do Európskej únie, do centra strednej Európy. A to by sa malo premietnuť do stratégie výstavby diaľnic a rýchlostných ciest. Vybudovanie diaľničných a rýchlostných prepojení na susedné krajiny zvýši možnosti pre slovenské spoločnosti dodávať tovary a služby na okolité trhy a zlepšiť prístup na Slovensko pre zahraničných turistov. Prepojenie našej siete s okolím si v nasledujúcich rokoch zaslúži osobitnú pozornosť a podporu. A o tom to je – diaľnice nemajú byť betónovými pomníkmi pre politikov, ale nástrojom rozvoja slovenských regiónov.

Ján Figel'

**prvý podpredseda vlády
a minister dopravy, výstavby
a regionálneho rozvoja SR**
(Príspevok odznel na pracovnom
stretnutí Medzinárodného klubu SR,
ktoré sa uskutočnilo
28. októbra 2010 v Bratislave.)



koncesionárom okrem výstavby aj ich prevádzku a údržbu. Cena, ktorú dohodla minulé vlád, sa nielen mne zdala príliš vysoká. Počas tridsiatich rokov by sme my a naše deti splácali za dokončenie D1 a 50 kilometrov R1 ročne okolo 700 miliónov eur. Toto je suma, ktorú doteraz žiadna vláda nedala za rok do výstavby ciest a ich údržby dokopy. Je mi preto ľúto, že v súvislosti s PPP projektmi sa málo hovorí o tom, že po odovzdaní týchto 150 kilometrov z troch PPP balíkov by sme zrejme nemali na ďalšie nové cesty a nadišlo by sa zastavilo budovanie ďalších nových diaľničných úsekov. A je verejným tajomstvom, že prvý PPP balík by sa

la prioritou celej vlády, ktorá má záujem zvýšiť výdavky z eurofondov práve na budovanie verejnej infraštruktúry.

Zodpovedne na všetkých cestách

Diaľnice na Slovensku sa, žiaľ, stali politickou agendou a ich odovzdávanie do užívania bolo znásilňované na predvolebné kampane. Ako som sa mohol presvedčiť aj osobne, napríklad na úseku D1 medzi Jablonovom a Studencom alebo na R4 na obchvate Svidníka, keď politika dáva termíny na prvé miesto, trpí kvalita. Vznikli veľké chyby, za ktoré musíme teraz platiť. Týmto

Pneumatiky Goodyear uspeli v testoch

Nedávno boli zverejnené výsledky testov zimných pneumatík a či už ide o test nemeckého autoklubu ADAC, časopisov Auto Bild Sportscars či Auto Motor und Sport, vo všetkých sa na popredných miestach umiestnili pneumatiky Dunlop SP Winter Sport 3D a Goodyear UltraGrip 7+.

V teste nemeckého autoklubu ADAC, týkajúcom sa pneumatík v rozmere 185/65 R 15 T, sa umiestnila na prvom mieste pneumatika Dunlop SP Winter Sport 3D, pneumatika Goodyear UltraGrip 7+ obsadila 2. miesto. Obe zároveň získali hodnotenie „veľmi odporúčaná“.

V teste Auto Bild Sportscars bolo posudzovaných 5 zimných pneumatík menej časťo rozmeru 245/40 R18, používaného najmä pre športové automobily. Víťazom sa stala pneumatika Dunlop SP Winter Sport 3D. Pneumatika Goodyear UltraGrip 7+ sa v tomto rozmere nevyrába. Tradičný test nemeckého časopisu Auto Motor und Sport hodnotil 10 zimných pneumatík rozmeru 205/55 R16 H.

Jasným víťazom tohto testu sa stala pneumatika Goodyear UltraGrip 7+, pričom pozitívne boli hodnotené najmä jej vlastnosti na snehu, kde získala 95 bodov zo 100 možných. Pneumatika Dunlop SP Winter Sport 3D sa umiestnila na 5. mieste. **ZK**

Nový Hyundai ix20 z Nošovic

Hyundai prichádza na trh automobilov MPV s novým modelom ix20, ktorý sa začne v celej Európe predávať už koncom roku 2010. Jeho výroba je sústredená do najnovšieho európskeho závodu značky Hyundai v českých Nošoviciach. Automobil s dĺžkou 4 100 mm a výškou 1 600 mm má na svoju triedu nezvyčajne dlhý rázvor (2 615 mm). Tieto základné rozmery, ako aj koncepcia interiéru zabezpečujú, že kabína ix20 poskytuje vnútorný priestor porovnateľný s väčšími vozidlami nižšej strednej triedy (tzv. segment C). Modelový rad ix20 sa bude dodávať v dvoch verziách vybavenia Classic a Comfort, pričom zákazníci si budú môcť vybrať z 9 farieb karosérie a 7 farieb interiéru. Pre nový Hyundai ix20 budú na výber štyri motory, spĺňajúce emisnú normu Euro 5: dva benzínové a dva naftové. Montovať sa bude manuálna i automatická prevodovka. **LZ**



Druhá generácia úspešného modelu

V prepracovanej podobe prichádza do predaja druhá generácia jedného z najobľúbenejších modelov značky Škoda za posledné roky – Octavia Tour II za cenu už od 9 990 € pri značkovom financovaní cez Volkswagen finančné služby.

Octavia Tour II bude rovnako ako jej predchodca ponúkaná vo verzii limuzína a kombi a spĺňa prísnu emisnú normu EU5. Okrem iného ponúka klimatizáciu s mechanickou reguláciou,

centrálne zamykanie s diaľkovým ovládaním, až 4 airbagy, palubný počítač MFA, elektrické ovládanie okien vpred, ako aj elektricky nastaviteľné a vyhrievané vonkajšie spätné zrkadlá. Kombi verzia obsahuje navyše aj strešný nosič a delené a sklopné zadné sedadlo. Slovenskí zákazníci si môžu vybrať z dvoch benzínových agregátov 1,4 MPI 59 kW (80 k) a 1,6 MPI 75 kW (102 k). Obe motorizácie sú v ponuke s manuálnou prevodovkou. **LB**

Športové kupé s nulovými emisiami



S konceptom Seat IBE predstavila španielska značka vlastnú víziu malého športového kupé pre mestskú dopravu. Seat IBE kombinuje charakter športového vozidla s inovatívnou technikou. Jazdí na elektrický pohon s elek-

tromotorom s výkonom 75 kW/102 k. Je konštruovaný pre mestské aglomerácie v Európe, kde uplatní svoje nulové emisie, ovládateľnosť a ponuku vnútorného priestoru. Malé kupé s usporiadaním interiéru 2+2 je pri dĺžke 3,83 metra o 20 cm kratšie ako Seat Ibiza. IBE má však proporcie klasického športového automobilu vďaka šírke 1,77 metra a výške len 1,23 metra. Zrýchlenie z 0 na 50 km/h trvá 3,6 s, počas 6,6 s dosiahne IBE rýchlosť 80 km/h a za 9,7 s už ide rýchlosťou 100 km/h.

V koncepte SEAT IBE môže vodič používať bezdrôtovú aplikáciu pre pripojenie svojho smartphonu k IBE a robiť online kontroly systému vozidla vrátane akumulátorov a displeja palubného počítača. **LZ**

Štartuje rýchlejšie než autá

Prvý jednostopový elektrický skúter smart, ktorého štúdia mala premiéru na parížskom autosalóne, poháňa kompaktný jednosmerný, bezúdržbový elektromotor (4 kW). Umiestnený je v náboji zadného kolesa, na ktoré priamo prenáša svoju hnaciu silu. Plný krútiaci moment, a tým veľmi živý štart (na zelenú sa rozbehne rýchlejšie než nejaké auto) poskytuje už pri rozjazde. Escoter smart dosahuje rýchlosť 45 km/h. Energiu pre jeho motor dodávajú moderné lítiovo-iónové akumulátory (napätie 48 voltov, kapacita 80 Ah), čo skútru umož-

ňuje na ich jedno nabitie (za 3 až 5 hodín zo štandardnej elektrickej zásuvky) dôjsť do vzdialenosti až 100 km. Bezpečnostná výbava obsahuje airbag, antiblokovací systém ABS a asistenta mŕtveho uhla. Na osvetlenie a svietenie využíva modernú svetelnú technológiu LED tak v čelnom, ako aj v zadnom a brzdovom svetle. Na spoľahlivé brzdenie oboch kolies mu súčasne stačí iba jedna páčka. Smartphone aplikácie pomôžu zistiť polohu skútra, keď majiteľ zabudne, kde ho zaparkoval. **MŽ**

Renault radí: dajte si skontrolovať klimatizáciu

Klimatizácia nevytvára v aute len komfortné prostredie, ale má aj dôležitú rolu v pasívnej bezpečnosti. Preto pri prvých príznakoch opotrebovania systému klimatizácie odporúčajú odborníci z firmy Renault ihneď navštíviť autorizovaný servis. Medzi príznaky zle fungujúcej klimatizácie patrí napríklad zápach vo vozidle. Znamená to, že v klimatizačnom okruhu sú prítomné baktérie, prach, huby atď. Klimatizáciu treba dať čo najskôr vyčistiť. Ak klimatizácia nedokáže osušiť zarosené čelné sklo alebo okná, znamená to, že neabsorbujeme vlhkosť, chladenie je nedostatočné, čo môže byť spôsobené nedostatkom chladiacej kvapaliny alebo problémom vo filtri.



Renault odporúča raz ročne kontrolu celého okruhu klimatizácie, raz za 4 roky (medzi 60 000 a 80 000 km) výmenu vysúšača a pri každých 100 000 km – doplnenie hladiny oleja v kompresore.

VN

Šesťsto kilometrov bez dobíjania

Auto, ktoré prekonal viac ako 600 km z Mníchova do Berlína bez dobíjania batérií, postavila mladá berlínska technologická spoločnosť DBM Energy a poskytovateľ energetických služieb lekker Energia. Prebudované Audi A2 išlo z Mníchova do Berlína priemernou rýchlosťou 90 km/h. Pri vjazde do areálu spolkového ministerstva priemyslu, kde bol cieľ, mali batérie ešte

k dispozícii kapacitu 18,2 %. Auto je schopné riadnej prevádzky. Má štyri sedadlá, priestorový kufr, airbagy, ale aj klimatizáciu, vyhrievanie sedadiel a rádio. Batérie sú vyrobené na lítiovo-metalicko-polymérovej báze. Dojazdom vyše 600 km sa dosiahla nová dimenzia v tejto kategórii vozidiel. Bol to výkon, aký dosahujú autá s plnou nádržou klasického paliva.

TA

Nissan prichádza s vynovenou Microu

Nová Micra, ktorá nahrádza model Micra K12, je už štvrtým modelom nesúcim toto meno. Je to však prvý model Nissanu, ktorý používa novú platformu V (jej označenie V symbolizuje Všestrannosť). Základnou verziou je atmosférický motor s výkonom 59 kW (80 k) produkujúci emisie CO₂ s hodnotou 115 g/km. Druhá verzia má zážihový motor s priamym vstrekom a prepínaním s výkonom 72 kW (98 k), pričom emisie CO₂ sú iba 95 g/km. Všetky modely štandardne ponúkajú posilňovač riadenia, klimatizáciu, elektricky ovládané okná vpredu a elektronický stabilizačný program (Electronic Stability Programme – ESP). Elektrický posilňovač riadenia je štandardom vo všetkých modeloch a vo vozidle Micra so špičkovým priemerom otáčania iba 4,5 m prispieva k dokonalkej obratnosti v tesných uličkách miest.

JF



GW1011-1224

Operatívny leasing,
ideálne riešenie
pre váš vozový park



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

www.arval.sk | www.arvalauto.sk



Zabezpečenie
mobility
vodičov

Výhodné
financovanie
vozidiel



Optimalizácia
vašich
nákladov



Elektromobily Mitsubishi pre Európu

Spoločnosť Mitsubishi Motors Corporation (MMC) oznámila začiatok výroby európskej verzie vozidla na elektrický pohon i-MiEV, spolu s modelmi skupiny PSA Peugeot Citroën (PSA), Peugeot iOn a Citroën C-ZERO, vo výrobnom závode MMC v japonskej Mizušime.

S cieľom vyhovieť európskym normám obsahuje táto verzia oproti japonskej novú dizajn predných a zadných nárazníkov, vylepšené prvky aktívnej a pasívnej bezpečnosti s pridaným systémom aktívnej regulácie stability (ASC), nový volič radenia, úplne novú palubnú dosku s ľavostranným riadením atď. Európska špecifikácia modelu i-MiEV má v zmysle nového európskeho cyklu riadenia NEDC dojazd 150 km na jedno nabitie. **ZK**



„Zelené“ ocenenie pre Peugeot iOn

Súčasťou prestížnej súťaže Zlatý volant je aj cena Zelený volant, ktorá sa venuje ekologickým iniciatívam a udeľuje sa od roku 2007.

Tento rok ju spomedzi 20 navrhnutých projektov porota udelila 100 %-nému elektrickému Peugeotu iOn. Prvý elektromobil novej generácie na európskom trhu je pre štyroch cestujúcich a predávať sa má od decembra. Má elektromotor s výkonom 47 kW (64 koní). Vďaka efektívne riadenej výrobe elektrickej energie z lítium-iónovej batérie má dojazd 150 km v európskom štandardnom cykle. **IO**

Dva zlaté volanty pre Audi



Cena Zlatý volant sa udeľuje od roku 1975 najlepším automobilovým novinkám roka. V nedávnej minulosti túto prestížnu cenu získali Audi A6 (2004), Audi Q7 (2005), limuzína

Audi A4 (2007), SUV Audi Q5 (2008), ako aj päťdverové kupé Audi A5 Sportback (2009). V tomto roku porota vyberala zo 42 modelov v šiestich kategóriách a značka Audi získala hneď dve prestíže ocenenia. Model Audi A1 v kategórii „malé automobily“ a vlajková loď Audi A8 v kategórii „luxusné automobily“ obsadili prvé miesta.

Model Audi A7 Sportback doplnil vynikajúci výsledok značky druhým miestom v kategórii „stredná/vyššia stredná trieda“. Tým je Audi s celkovým počtom 20 zlatých volantov najúspešnejšou značkou v 35-ročnej histórii súťaže, usporadúvanej týždenníkmi Bild am Sonntag a Auto Bild. **AU**

Bez šoférov prešli z Talianska do Číny

Štyri elektrické nákladné autá bez posádky prekonal 13 000 km dlhú trasu z Talianska do Šanghaja. Prešli cez východnú Európu, Rusko, Kazachstan a čínsku púšť Gobi a pohybovali sa približne po tej istej trase ako kedysi slávny Marco Polo. Ich výbavu tvorili štyri batérie, solárne laserové skenery a sedem videokamier. Ako cestujúcich mali len výskumníkov, ktorí sa starali aj o ich ochranu.

Senzory boli schopné viesť vozidlá počas zložitých dopravných situácií na cestách a v rôz-

nych poveternostných podmienkach. Počítačový umelý vizuálny systém GOLD (Generic Obstacle and Lane Detector) analyzoval informácie zo senzorov a automaticky upravoval rýchlosť a smerovanie vozidiel. Počítač kontroloval volant a hýbal ním potrebným smerom. Vozidlá išli po ceste a vyhýbali sa prekážkam.

Autá dosahovali maximálnu rýchlosť 60 km za hodinu. Ich batérie sa museli dobíjať po dvoch – troch hodinách jazdy až osem hodín. **TA**

Otestujte si mincou bezpečnosť pneumatík

„Všetci tí, ktorí podceňujú kvalitu svojich zimných pneumatík alebo v zimnom období naďalej jazdia na letných pneumatikách, by si mali uvedomiť, že svojou nebanalnosťou neohrozujú len seba, ale aj bezpečnosť a životy ostatných účastníkov cestnej premávky,“ upozorňuje vedúci zákazníckeho centra Allianz Group Xavier Wolf. Navyše, po nehode, ktorej príčinou boli nesprávne pneumatiky, môže mať majiteľ auta problém pri lik-

vidácii škody z povinného zmluvného poistenia. Poistovňa totiž môže odmietnuť vyplatenie škody z dôvodu „hrubej nebanalnosti“.

Prítom na jednoduchý test bezpečnosti zimných pneumatík vám stačí jediné euro. Vložte mincu do zárezu na pneumatike. Ak vidíte zlatý okraj mince, znamená to, že hĺbka dezénu nedosahuje predpísané minimum 4 mm a vaša pneumatika teda nie je dostatočne bezpečná. **PA**

Ocenenie pre opierky

Testy organizácie Euro NCAP vyzdvihli vysoký potenciál ochrany aktívnych opierok hlavy riACT od spoločnosti Johnson Controls, popredného výrobcu interiérových komponentov a systémov. Za ochranu proti prudkým pohybom hlavy, ktoré pri náraze zozadu môžu spôsobiť poranenie krčnej chrbtice, získal Hyundai ix35 od tejto nezávislej spotrebiteľskej organizácie najlepšie ocenenie, t. j. „dobrý“. Pri náraze zozadu ide o to, aby sa zabránilo tzv. bičovému efektu, prudkým zadno-predným pohybom hlavy (v angličtine „whiplash“), pri ktorých môže byť poranená krčná chrbtica a vzniknúť i cervikokraniálny syndróm. Opierka hlavy chráni najlepšie vtedy, keď pri náraze tesne prilieha na záhlavie. Kvôli



pohodliu alebo z nebanlivosti si však veľa vodičov nastavuje opierku hlavy tak, aby bol medzi ňou a hlavou niekoľkokentimetrový odstup. Technológia riACT to, samozrejme umožňuje tiež, ale kombinuje pohodlie s bezpečnosťou – vankúš opierky sa maximálne do 50 milisekúnd vďaka teleskopickému mechanizmu vysunie z pohodlnej do ochrannej polohy. **VN**



Zľava: generálny riaditeľ SAPA, a. s., Tím Stubbs, nórsky kráľ Harald V. s kráľovnou Sonjou, výrobný riaditeľ Teodor Kvapil a prezident SR Ivan Gašparovič s manželkou Silviou.

Základný kameň poklopil kráľ

Spoločnosť SAPA Profily v Žiari nad Hronom, výrobca hliníkových profilov, sa bude rozširovať. Už na budúci rok na jar začne v blízkosti starej haly stavať novú halu, ktorá zvýši výrobné kapacity o dve tretiny. Investícia v hodnote približne 12 miliónov eur vytvorí 82 nových pracovných miest.

Spoločnosť je nástupníckou firmou ZSNP a neskôr Alufinalu. Od roku 2006 je súčasťou medzinárodnej priemyselnej skupiny SAPA, ktorá sa zaoberá vývojom, výrobou a predajom profilov

z hliníka. Jej 100 %-ným vlastníkom je Norwegian Orkla ASA, ktorá vlani dosiahla obrát 5,4 miliardy eur a zamestnávala 30 000 ľudí vo viac ako 40 krajinách sveta. Závod v Žiari nad Hronom dáva v súčasnosti prácu 373 ľuďom. Ich priemerná mzda dosahuje takmer 866 eur.

Na slávnostnom položení základného kameňa novej výrobnéj haly sa počas nedávnej návštevy na Slovensku zúčastnil aj nórsky kráľovský pár, kráľ Harald V. s kráľovnou Sonjou, v sprievode prezidenta Ivana Gašparoviča.

TA

Philips zarobil na úsporných žiarovkách

Holandský koncern Philips, európska jednotka vo výrobe spotrebnej elektroniky a najväčší producent svetidiel na svete, dosiahol v 3. štvrťroku trojnásobne vyšší zisk ako v rovnakom období vlani. Tržby v sledovanom období vzrástli medziročne o 9,6 % na 6,16 miliardy eur, z toho predaj na rozvíjajúcich sa trhoch stúpol medziročne o 19 %.

K týmto výsledkom koncernu pomohlo aj relatívne slabé euro. Okrem toho na výrazný nárast zisku malo vplyv aj zníženie nákladov na reštruk-

turalizáciu na 40 miliónov eur zo 125 miliónov eur v období júl – september 2009. Spoločnosť za rok od 3. štvrťroku 2009 zrušila 2 300 pracovných miest.

Najväčší nárast predaja zaznamenala divízia osvetlenia, ktorá profitovala z prechodu na úsporné žiarovky v krajinách Európskej únie. Tržby tejto divízie v 3. kvartáli stúpili medziročne o 16 % a jej prevádzkový zisk sa zvýšil viac ako štvornásobne – zo 40 miliónov eur na 169 miliónov eur.

TA

Pri Košiciach stavajú Immopark

Spoločnosť Immorent Delta, s. r. o., ktorá je dcérou Erste Bank, začala začiatkom októbra s výstavbou siete pre projekt Immopark. Celková plocha pozemkov pre výstavbu priemyselného parku, nachádzajúceho sa v bezprostrednej blízkosti košického letiska, je takmer 62 ha. Vlastníkom všetkých pozemkov je Immorent.

„Do výstavby inžinierskych sietí sme sa rozhodli investovať vzhľadom na rastúci záujem investorov o Košice a východoslovenský región. Vďaka

tomuto kroku sú naše pozemky pripravené na príchod investorov. V projekte počítame s vybudovaním nových moderných priestorov pre ľahký priemysel a logistiku, ktoré budú síté na mieru každému klientovi,“ uvádza Peter Malík, konateľ spoločnosti Immorent. Predpokladané náklady na investíciu sú približne 5 miliónov eur. Generálnym dodávateľom stavby sa stala bardejovská spoločnosť R.A.S., s. r. o., Sveržov. Ukončenie prvej etapy projektu sa plánuje v marci 2011.

AS



Vyrobili dvojmiliónu tonu

Spoločnosť Slovalco v Žiari nad Hronom vyrobila minulý mesiac dvojmiliónu tonu elektrolytického hliníka. Toto množstvo vyprodukovala od roku 1995, kedy začala vyrábať v novom závode a kedy do nej vstúpil aj nórsky koncern Hydro. Tento rok plánuje vyprodukovať asi 160 000 ton hliníka, čo je približne sedem percent európskej produkcie.

Spoločnosť vyrába hliník tzv. čistou metódou z kyslíčnika hlinitého, ktorý do závodu prichádza v podobe prášku. Hliník sa vyrába prostredníctvom 226 elektrolytých pecí. Výsledným produktom sú čapy na lisovanie a hliníkové ingoty.



Spoločnosť asi 80 percent výroby exportuje na trhy Európskej únie a asi pätinu umiestňuje na Slovensku. V súčasnosti zamestnáva 518 ľudí.

TA

Air Liquide investuje v Rakúsku

Francúzska spoločnosť Air Liquide je prítomná vo viac ako 75 krajinách sveta a zamestnáva viac ako 42 000 pracovníkov. Zameriava sa na produkciu kyslíka, dusíka, vodíka a vzácnych plynov.

S cieľom posilniť svoju prítomnosť v strednej Európe sa Air Liquide, ktorý je európskym lídrom na trhu s oxidom uhličitým, rozhodol pre investíciu do nového závodu v rakúskom Pischelsdorfe, zameraného na získavanie a skvapalňovanie oxidu uhličitého. Air Liquide investuje do nového závodu v partnerstve s potravinárskou spoločnosťou Agrana, ktorá tu prevádzkuje závod na výrobu bioetanolu.

Získavanie oxidu uhličitého v novom závode, ktorého výrobná kapacita je 120 000 ton ročne, bude prebiehať prirodzenou fermentáciou.

Uvedenie závodu do prevádzky je plánované v prvom štvrťroku 2012. Použitá technológia bude využívať bioetanol získaný z lokálne pestovaných obilnín, pričom namiesto uvoľnenia do atmosféry sa takto získaný oxid uhličitý bude ďalej čistiť a skvapalňovať.

PJ

Tatranskí podnikatelia spojili sily

Tatranskí podnikatelia v cestovnom ruchu spojili svoje sily a pripravili pre lyžiarov pobytové balíky s výhodnými zľavami. „Podarilo sa nám rozbehnúť model spolupráce, vďaka ktorému klient získava zľavu až do 30 % nielen zo skipasu, ale aj z ceny ubytovania,“ priblížil predseda predstavenstva spoločnosti Tatry Mountain Resorts (TMR) Bohuš Hlavatý.

Zľavy môžu lyžiar čerpať v stredisku Jasná Nízke Tatry cez tzv. Liptov Region Card, ktorá oprávňuje držiteľa k zľavám na skipasy od päť do 30 %. Cez víkend sa môže lyžiar ubytovať a využívať skipas s 20 %-nou zľavou a pri týždennom pobyte až s 30 %-nou zľavou. Ubytovanie v hoteli na svahu aj spolu so skipasom tak môže stať pre jednu dospelú osobu okolo 30 eur. Vďaka karte môže návštevník získať zľavy aj na akvaparky, lyžiarske školy a do gastro zariadení. **TA**

Pilotný protipovodňový projekt

Pilotný projekt na protipovodňové opatrenia pripravujú v obci Malá Lodina v okrese Košice-okolie. Projekt si vyžiada náklady 20 000 eur a má byť financovaný z rezervy premiérky Ivety Radičovej. „Tieto peniaze majú byť použité na opravu erózných rýh v lese tak, aby sa v čo najväčšej miere zabránilo nekontrolovanému odtoku vody po svahoch,“ povedala starostka obce Adriána Fečková.

Malá Lodina je obec, ktorá bola počas júnových záplav ohrozená ako prvá pri vypúšťaní vodnej nádrže Ružin, pretože leží doslova len niekoľko metrov od spodnej



vyrovňavacej nádrže tohto vodného diela. „Obec sa ešte stále spamätáva z mimoriadnych záplav a zosuvov pôdy, ktoré ju v tomto roku postihli. Záchranné práce nám boli vyplatené v plnej výške, škody na majetku nám zatiaľ uhradené neboli,“ poznamenala Fečková. Ľudia v obci podľa starostky žijú teraz v stave permanentnej obavy z ďalších prírodných nešťastí. **TA**



Príjem miest a obcí by mal narásť o štvrtinu

ZMOS považuje rok 2011 za rok možného začiatku stabilizácie príjmov z daní fyzických osôb.

Zásadné výhry má však Združenie miest a obcí Slovenska k necitlivému zásahu do miestnych daní, ktorý je navrhovaný v zmene zákona. „Týmto návrhom by došlo k tomu, že by sa znížila možnosť stanovovať miestne dane podľa miestnych podmienok tým, že by sa prudko znížila možnosť zvyšovania sadzieb pre jednotlivé typy nehnuteľností,“ vysvetľuje jeho výkonný podpredseda Jozef Turčány. Podľa neho by tak mohli mestá a obce prísť v roku 2012 o 150 miliónov eur, a tým by došlo k destabilizácii daňového systému a k zníženiu výnosu z dane.

ZMOS je naklonený diskusii o podpore poľnohospodárov. „Sme ochotní kompromisným spôsobom uznať isté podmienky v zdaňovaní

poľnohospodárskej a lesnej pôdy, ale iné úpravy určite nie. To je náš zásadný odkaz,“ dodal Turčány.

ZMOS tiež nesúhlasí so zrušením oslobodenia od dane z príjmu predaja alebo prenájmu nehnuteľností zo strany miest a obcí. „Tento predaj nemá nič z klasického komerčného predaja, príjmy z tohto predaja a prenájmu sú používané na verejnoprospešné účely, na zabezpečenie verejných služieb,“ vysvetľuje podpredseda ZMOS.

Podľa predpokladov by príjem z dane z príjmov fyzických osôb mal v roku 2011 predstavovať približne 1,228 miliardy eur, čím by sa ZMOS dostal na úroveň rokov 2007 a 2008. Obce a mestá by tak mali v budúcom roku vyššie príjmy o 25 % ako tento rok. Miest a obcí sa podľa Turčányho dotknú pripravované zmeny týkajúce sa zvýšenia DPH, zvýšenia spotrebnej dane, ako aj zákonov o zdravotnom a sociálnom poistení. V minulom roku dostali mestá a obce mimoriadnu dotáciu vo výške 100 miliónov eur. **TA**

Osem miest získalo ZlatyErb.sk

Ocenenie ZlatyErb.sk 2010 získali vďaka projektu Civitas mestá Turčianske Teplice, Dubnica nad Váhom, Dunajská Streda, Krupina, Martin, Nové Mesto nad Váhom, Snina a Stará Turá. Portál civitas.sk umožňuje občanom a podnikateľom komunikovať s mestami elektronickou formou.

Ľudia si môžu vybaviť napríklad ohlásenie drobnej stavby alebo stavebných úprav, prihlásiť psa či podať výkaz dane za ubytovanie samospráve, a to 24 hodín denne, sedem dní v týždni. Po prihlásení na portál si žiadateľ zvolí obecný alebo mestský úrad, s ktorým chce komunikovať.



Následne si vyberie zo zoznamu elektronických služieb, ktorú chce vybaviť, a podľa inštrukcií postupuje ďalej. Po odoslaní podania môže žiadateľ priebežne sledovať celý proces jeho spracovávania úradom. Pre využívanie elektronických služieb používateľ nemusí

inštalovať žiadne dodatočné aplikácie. Autorom projektu je spoločnosť Centire.

Súťaž ZlatyErb.sk spoločne vyhlásili Únia miest Slovenska, Združenie informatikov samospráv Slovenska a občianske združenie eSlovensko. **VŠ**

Financovanie komunálnych projektov s pomocou fondov EÚ

EÚ fondy sú pre mestá a obce výhodnou možnosťou, ako financovať rozvojové programy s nenávratnou finančnou pomocou. Samosprávy by však mali počítať s tým, že z európskych peňazí nebudú preplatené všetky náklady, spojené s ich realizáciou. Sami musia pokryť nielen časť oprávnených nákladov, ale čoraz častejšie aj tzv. neoprávnené projektové náklady, ktoré únia odmieta z rôznych dôvodov preplatiť a tiež DPH, ktorú je potrebné odviesť štátu. Pri financovaní komunálnych projektov s pomocou EÚ fondoch preto hrá nezastupiteľnú úlohu banka, ktorá dopĺňa vlastné zdroje samospráv.

Formy finančnej pomoci

Správne nastavené financovanie je spolu s kvalitnou projektovou prípravou a s vhodne vybraným investičným zámerom základom každého projektu, ktorý sa uchádza o podporu z fondov EÚ. Finančné prostriedky sa totiž vyplácajú spätne, po preukázaní vlastných alebo požičených zdrojov mesta alebo obce. V tomto pomerne náročnom procese vie žiadateľom v každej fáze projektu efektívne pomôcť Slovenská sporiteľňa. Pre takéto prípady má v ponuke investičné alebo preklenovacie úvery, ktoré slúžia ako dočasná náhrada za vlastné investičné zdroje až do okamihu ich refundácie z fondov EÚ. Tie potom pokrývajú spomenuté percento, ktorými obce či mestá povinne spolufinancujú rozvojové projekty a v prípade potreby prefinancujú aj neoprávnené projektové náklady.

Skúsený konzultačný partner

Pridaná hodnota Slovenskej sporiteľne v prípade financovania projektov s pomocou fondov EÚ spočíva aj v kvalitnom poradenstve. Ak obec alebo mesto osloví banku ešte vo fáze prípravy projektu, dokáže im pomôcť vďaka spolupráci s partnerskými konzultačnými firmami tak, aby bol projekt dobre pripravený a mal predpoklady uspieť a po jeho podpísaní tiež s jeho implementáciou a monitorovaním. Eliminujú sa tým riziká, že pri vyhodnocovaní projektu sa časť nákladov žiadateľovi nerefunduje. Objem nákladov, ktoré EÚ pri nekvalitných projektoch zvykne považovať za neoprávnené, sa totiž v praxi pohybuje až vo výške približne 15 %. Túto časť investície potom musí mesto alebo obec znášať zo svojho rozpočtu, čo môže byť pre

samosprávu veľmi náročné. Ak taká situácia náhodou nastane, Slovenská sporiteľňa dokáže úverom zastrešiť aj tieto náklady.

Program rozvoja vidieka

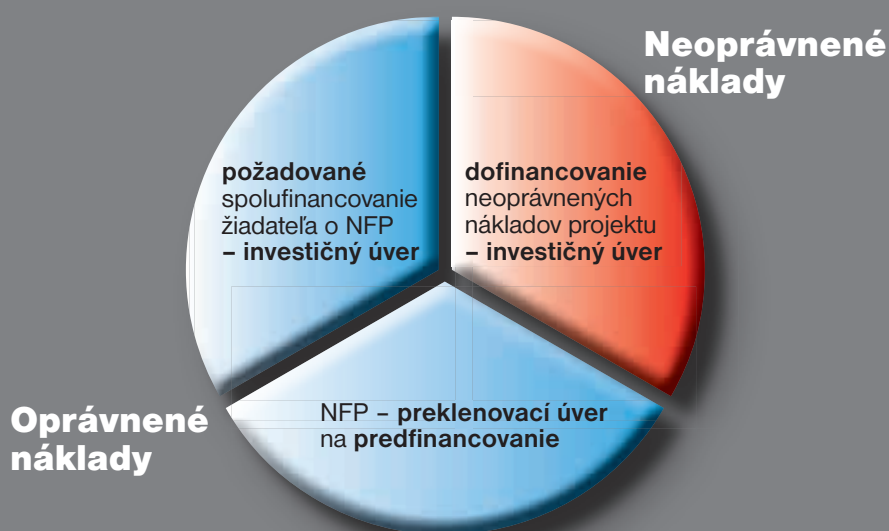
Žiadatelia v zastúpení menších miest a obcí, čerpajúci prostriedky z Programu rozvoja vidieka, si niekedy neuvedomia, že pri financovaní projektov regionálneho rozvoja z fondov EÚ sú povinní z prefinancovanej čiastky odviesť štátu DPH. Ak by si napríklad menšie mesto či obec chcelo opraviť miestnu školu pomocou fondov EÚ v celkovej sume milión eur, musí počítať s tým, že na daniach bude musieť zaplatiť takmer dvestotisíc eur,

čo pre väčšinu malých miest predstavuje podstatnú časť ročného rozpočtu. Nemusia sa však vzdať svojich zámerov, Slovenská sporiteľňa im na to dokáže požičať.

Komunikácia s bankou je dôležitá v každej fáze projektu

Keďže financovanie projektov s pomocou EÚ je náročný proces, mesto či obec musí najmä v prípravnej fáze intenzívne komunikovať s bankou. Keďže s najširšou pobočkovou a bankomatovou sieťou je Slovenská sporiteľňa najdostupnejšou bankou na trhu, klientom to zabezpečuje komfortnú a flexibilnú obsluhu kdekoľvek na Slovensku.

Schéma finančných nákladov potrebných pri realizácii projektov s pomocou EÚ



* NFP – nenávratná finančná pomoc

Bratislavský kraj a eurofondy

Menšie cezhraničné projekty otvárajú priestor pre veľké investície



Pavol Frešo (vpravo) a Imre Szakács.

Bratislavský samosprávny kraj (BSK) bude spolupracovať so župou Győr-Moson-Sopron na projekte Dunajská stratégia. Takto bude môcť čerpať eurofondy aj po roku 2013.

Projekt Dunajskej stratégie vyžaduje spoluprácu všetkých regiónov ležiacich popri rieke Dunaj a ide aj o možnosť čerpať prostriedky zo zdrojov Európskej únie na spoločné projekty. Na spolupráci v rámci projektu sa dohodli najvyšší predstavitelia oboch žúp – Pavol Frešo a Imre Szakács na stretnutí koncom októbra v Győri.

Boj za čerpanie fondov aj po roku 2013

„Je dôležité, aby susediace regióny dokázali orgánom Európskej únie, že sú schopné dohodnúť sa na spoločných projektoch. Ak sa preukáže, že BSK a maďarská župa sa vedú dohodnúť na menších akciách, ako je napríklad v súčasnosti ekologický projekt na ochranu dropa fúzatého, alebo na cezhraničnom prepojení cyklotrás, budú sa môcť neskôr uchádzať aj o veľké investície, akými sú napri-

klad výstavba diaľnic alebo železničných tratí,“ komentuje spoločnú spoluprácu Frešo.

Boj za čerpanie eurofondov pre BSK aj po roku 2013 začal Frešo už začiatkom októbra na rokovaniach v Bruseli. Hospodársky najrozvinutejšie krajiny EÚ podpísali spoločnú deklaráciu, v ktorej žiadajú o predĺženie financovania pre cieľ číslo 2 regionálnej politiky EÚ (regionálna konkurencieschopnosť a zamestnanosť, krajiny majú pre vyššie HDP obmedzené mož-

Projekt Dunajská stratégia nadväzuje na dvetisícročnú tradíciu obchodovania pri Dunaji.

nosti čerpať prostriedky z EÚ) aj po roku 2013 a poukazujú na potrebu politiky súdržnosti pre všetky regióny aj po roku 2013. Akciu podporilo 143 relevantných regiónov, čo predstavuje 56 percent populácie EÚ.

Viac peňazí pre Bratislavu, viac peňazí pre Slovensko

Viac peňazí z eurofondov pre Bratislavský samosprávny kraj (BSK) znamená podľa predsedu župy Pavla Freša viac peňazí pre Slovensko. Povedal to počas podujatia v Bruseli určenom hospodársky najrozvinutejším regiónom Eu-

rópskej únie. „Začal sa spravodlivý zápas za to, aby Bratislavský kraj získal viac peňazí z eurofondov. Aby sme si boli rovní s ostatnými regiónmi a neboli postihovaní, či už v oblasti dopravy alebo školstva. Viac peňazí z eurofondov pre Bratislavu a Bratislavský kraj znamená viac peňazí pre Slovensko,“ povedal Frešo.

Politika súdržnosti je dôležitá pre regióny EÚ aj po roku 2013.

Vyvrcholením akcie bol summit regionálnych predsedov participujúcich regiónov, kedy spoločnú deklaráciu odovzdali najvyšším predstaviteľom EÚ – predsedovi EK José Manuelovi Barrosovi, komisárovi pre regionálnu politiku Johannesovi Hahnovi, predsedníčke Výboru pre regionálnu politiku Európskeho parlamentu Danute Hübner a predsedníčke Výboru regiónov Mercedes Bresso.

Projekt, ktorý zmení život okolo Dunaja

Druhou líniou zápasu za eurofondy pre BSK je podľa Freša práve Dunajská stratégia. „Je dôležitou líniou, ako sa presadiť v budúcom programovom období v Bruseli a zvyšku Európy,“ povedal. Tento projekt nadväzuje na približne dvetisícročnú tradíciu obchodovania pri Dunaji. „Má zmysel spájať s touto riekou také veľké infraštruktúrne projekty ako železnice alebo diaľnice. Táto stratégia je určená na dopravu a rozvoj znalostnej ekonomiky. V tomto zmysle to presahuje Bratislavský kraj, dokonca aj úroveň Slovenska. Je to vec, ktorá úzko súvisí s Dunajom a v tomto projekte musíme postupovať spoločne,“ konštatoval Frešo. Podľa Szakácsa vidno, že Európska únia podporuje cezhraničnú spoluprácu. Zároveň uviedol, že vzájomná spolupráca je prioritou aj Maďarska, aj Slovenska a základom vzájomnej spolupráce bude spoločná práca na projekte Dunajskej stratégie. „Je to nový projekt Európskej únie, ale vo veľkej miere môže ovplyvniť život ľudí žijúcich pri toku Dunaja. Treba sa toho chytiť a čo najviac z toho vyťažiť,“ doplnil Szakács. Obaja regionálni predstavitelia prejavili veľký záujem aj o rozvoj ďalších spoločných projektov financovaných zo zdrojov Európskej únie, napríklad budovanie cyklotrás, rozvoj dopravy či ochrana životného prostredia.

Miloš Nemeček
Foto: BSK

Vinohrady, vec verejná

Budúcnosť pestovania hrozna je pre Bratislavský samosprávny kraj dôležitá

Vinohradníctvo pod Malými Karpatmi sa podieľa aj na tvorbe krajiny a pre svoj ďalší rozvoj si vyžaduje komplexný a spoločný prístup zo strany štátu, samosprávy aj vinárov.

Od Bratislavy až po Smolenice vedie Malokarpatská vinna cesta. Rača a Vajnory, Jur, Pezinok a Limbach, Viničné, Šenkvice a Vinosady, Modra, Dolany, Orešany – to sú pojmy v malokarpatskom aj slovenskom vinohradníctve a vinárstve. Pozná ich každý milovník vína. Vinohrady v tomto kraji však nie sú dôležité len pre produkciu vín. Formovali a aj naďalej spoluvytvárajú tvár krajiny, tohto regiónu.

Významný prínos pre región

Nie je náhoda, že vinárske oblasti tvoria vo väčšine krajín ekonomicky vysoko rozvinuté regióny práve vďaka produkcii vína a s tým spojenými službami a cestovným ruchom. A tak bolo správne a logické, že Bratislavský samosprávny kraj (BSK) pripravil seminár s príznačným názvom Vinohrady, vec verejná. Úvodné slovo župana Pavla Freša jasne dokumentovalo, že pre regionálnu samosprávu ide o významnú otázku.

Potvrdili to aj vystúpenia prítomných – kompetentných zástupcov ochrany pamiatok a krajiny, územného plánovania, primátorov a starostov z tejto oblasti, vinárov a vinohradníkov. Zároveň však ukázali, že ide o problematiku, ktorá nie je jednoduchá. Zmeny v legislative



oslabili ochranu vinohradov, ani ekonomické podmienky často neprajú pestovateľom hrozna. Na druhej strane napríklad Oliver Solga, primátor Pezinka, to povedal rukolapne: víno do tohto mesta každoročne pritiahne okolo 150-tisíc návštevníkov. Podporu a propagáciu vinohradníctva, vinárov a vína považuje za samozrejmosť. A rovnako takú tvorbu územného plánovania zo strany samospráv, ktoré bude priaznivé pre vinohradníctvo a krajinotvorbu.

Komplexný a spoločný prístup k vinohradom

Viacere z vystúpení by si zaslúžili pozornosť, prístupí sa chcem pri pohľadoch známeho vinára Jána Hacaja, ktorý zastupoval Združenie pezinských vinohradníkov a vinárov. Ten pod-

čiarkuje predovšetkým komplexný a spoločný prístup zo strany štátu, samospráv a vinárskej komunity. Vidí potrebu legislatívnych zmien tak, aby zabezpečili ochranu vinohradov – a tiež dôležitosť územných plánov vyšších územných celkov, miest a obcí tak, aby nedovolili zástavbu vinohradníckej pôdy, ktorá by opäť mala nadobudnúť svoju cenu. Vinohrady treba tiež ochrániť pred krádežami i zverou a postarať sa o bezpečnosť turistov. Pre túto sféru podnikania by sa mali vytvoriť lepšie podmienky v zmysle daňových pravidiel i odstránenia prekážok pre poskytovanie kvalitných služieb a oživenia tradícií, napríklad viech. Ako zdôrazňuje Ján Haciaj, vinohradníci a vinári nie sú iba producenti vína, ale majú svoje miesto pri tvorbe krajiny, vytvárajú pracovné miesta a sú významnou súčasťou turistického ruchu.

Víno a turistický ruch

Práve tento viacvrstvový a komplexný prístup dal do popredia v záverečnom slove podpredseda BSK Ivo Nesrovnal. Je zrejmé, že pre regionálnu samosprávu ide o závažnú tému – a bola očividná jeho pozitívna osobná angažovanosť. Konkrétnym výstupom seminára bolo vyhlásenie jeho účastníkov, ktoré vyzýva štátne orgány, regionálnu i miestnu samosprávu, aby urobili potrebné kroky na prospech vinohradníctva a vinárstva. Pre všetkých, čo žijú alebo prichádzajú do Bratislavského kraja, je dôležité, ako sa bude v tomto smere formovať tradičná i nová tvár krajiny a životného prostredia. A môže to byť tiež príkladom, ako víno a s ním spojené služby a turistický ruch, ktoré v mnohých krajinách a oblastiach sú veľkým prínosom, majú takéto smerovanie aj v tomto regióne.

Miloš Nemeček

Foto: BSK

Internetová platforma zblíži regióny

Nový internetový portál www.mycentrope.com určený pre obyvateľov regiónu Centrope má sprostredkovať ľuďom zážitok bez hraníc. Stránku, ktorá virtuálne spojí všetkých obyvateľov zainteresovaných krajín strednej Európy, teda Česka, Rakúska, Maďarska a Slovenska, odprezentovali začiatkom novembra v rámci kick-off podujatia v mestskom lodnom termináli Wien City. Na portáli sa nachádzajú rôzne ponuky a informácie z oblasti voľného času, zábavy, kultúry a shoppingu zo všetkých cezhraničných regiónov

štyroch krajín. Súčasťou webovej stránky budú aj turistické ponuky a možnosti, ako stráviť voľný čas v regióne. Všetky ponuky sú v štyroch jazykoch: slovensky, česky, maďarsky a nemecky.

Šanca na rýchlejšiu integráciu

Predseda Bratislavského samosprávneho kraja (BSK) Pavol Frešo vidí v novom projekte šancu na rýchlejšiu integráciu: „Pred dvadsiatimi rokmi sa pretrhla železná opona, pred niekoľkými rokmi boli odstránené hraničné kontroly a teraz

sa snažíme vybudovať výstavbou nových ciest a koľajových tratí, ale aj nových mostov cez rieku Moravu nové prepojenia,“ povedal. Ako zároveň uviedol, rýchly a široký tok informácií, ktorý ponúka internet, chcú spoločne využiť na rýchlejšiu integráciu do regiónu Centrope a posilniť tak našu konkurencieschopnosť.

Podľa viedenského mestského radcu Rudiho Schickera je Centrope ekonomicky aj kultúrne najsilnejší európsky región, v ktorom žije 15 miliónov obyvateľov. Región pozostáva vo svojom jadre z územia Moravy, regiónu okolo Bratislavy, časti západného Maďarska a východného Rakúska.

MN

Ukrajina si cení podporu Slovenska jej európskym ambíciám

Novým veľvyslancom v SR je bývalý guvernér Zakarpatskej oblasti

V októbri 2010 nastúpil do funkcie veľvyslanca Ukrajiny na Slovensku Oleh Havaši. Porozprávali sme sa s ním o prioritách jeho misie a ďalších perspektívach slovensko-ukrajinských vzťahov.

■ Čo považujete za svoje hlavné úlohy vo funkcii veľvyslanca na Slovensku?

V prvom rade je otázka spojená s prioritami ukrajinskej zahraničnej politiky, z ktorých kľúčovou je európska integrácia. Tá predpokladá realizáciu systémových reforiem vo všetkých sférach života v súlade s normami a štandardmi Európskej únie.

Osobitne aktuálne je v súčasnosti posilňovanie ekonomického rozmeru zahraničnej politiky Ukrajiny. Na tieto otázky sa kládol osobitný dôraz aj počas oficiálnej návštevy prezidenta Iwana Gašparoviča na Ukrajine a pri jeho stretnutí s prezidentom Ukrajiny Viktorom Janukovyčom v októbri tohto roka.

K dnešnému dňu je realizácia dohovorov, dosiahnutých počas tohto stretnutia, základom činnosti nášho veľvyslanectva pre blízku budúcnosť. Tieto dohody predstavujú hlavné smery rozvoja bilaterálnych vzťahov – politických, obchodno-ekonomických, kultúrno-humanitárnych, otázok medziregionálnych spojení, ako aj vojenskej a vojensko-technickej spolupráce. K prioritám našej činnosti patrí aj plná podpora iniciatív zameraných na rozvoj cezhraničnej spolupráce.

Ak by som mal krátko sformulovať odpoveď na položenú otázku, to hlavné v mojej činnosti na Slovensku je aktívna práca na rozvoji širokej spolupráce medzi Ukrajinou a Slovenskom, a to ako v dvojstrannej rovine, tak aj v multilaterálnom formáte, predovšetkým vo vzťahu k Európskej únii.

■ Aké sú vaše doterajšie osobné skúsenosti so slovensko-ukrajinskými vzťahmi a spoluprácou?

Otázky vzťahov našich dvoch krajín sú mi veľmi blízke. Veď som sa narodil a prežil svoj život



Oleh Olodarovych Havaši

na samom západe Ukrajiny, v Zakarpatskej oblasti, ktorá hraničí so štyrmi krajinami vrátane Slovenskej republiky.

A v akýchkoľvek funkciách som pracoval – či ako pedagóg na školách, na čele jedného z okresov Zakarpatskej oblasti alebo ako úradujúci starosta Mukačeva – vždy som mal na Slovensku dobrých a spoľahlivých partnerov. A osobitne to platilo v posledných piatich rokoch, keď som pracoval vo funkcii predsedu Zakarpatskej oblastnej štátnej správy. Počas tohto obdobia boli uzavreté zmluvy o spolupráci s predsedami Prešovského a Košického samosprávneho kraja Petrom Chudíkom

Veľvyslanectvo realizuje zahraničnopolitické priority Kyjeva vrátane eurointegrácie a ekonomickej diplomacie.

a Zdenkom Trebuľom. Pravidelne sa konali dni priateľstva – dobrosusedstva na spoločnej ukrajinsko-slovenskej hranici, prebiehali aj ďalšie podujatia bilaterálneho charakteru. Ako člen Medzivládnej komisie pre otázky cezhraničnej spolupráce som sa zúčastnil na prijímaní niekoľkých spoločných rozhodnutí o týchto záležitostiach vrátane malého pohraničného styku. Takže poznám úspechy, ktoré boli dosiahnuté v oblasti ukrajinsko-sloven-

ských vzťahov, ale aj tie otázky, na ktorých treba ešte pracovať, aby sa dobré vzťahy medzi našimi krajinami stali ešte lepšími.

■ Spolupráca medzi regiónmi predstavuje významnú agendu aj z hľadiska európskych orgánov a inštitúcií. Ako to ovplyvňuje vašu činnosť?

Vítame záujem a podporu zo strany uvedených subjektov, pričom ide ako o spoluprácu v rámci programov EÚ, tak aj o aktivity v rámci Rady Európy. Ako príklad môžem uviesť nedávne 19. plenárne zasadnutie Kongresu miestnych a regionálnych správ Rady Európy, ktorý prijal Rezolúciu a odporúčanie o trvalo udržateľnom rozvoji horských oblastí Európy. Aktívnu spoluprácu na realizácii tohto dokumentu, ktorá sa v našom prípade týka Karpát, považujeme za dôležitý smer našej činnosti.

■ Slovensko je aj domovom relatívne početnej ukrajinskej menšiny. Ako k nej pristupuje vaša ambasáda?

T tejto problematike chceme aj ďalej venovať osobitnú pozornosť. Komunikujeme so zástupcami ukrajinskej národnostnej menšiny na Slovensku, podporujeme spoločenské organizácie Ukrajincov v Slovenskej republike, pomáhame im pri naplňovaní ich národných, kultúrnych a vzdelávacích potrieb.

■ V ktorých oblastiach vidíte najväčšie perspektívy ďalšieho rozvoja vzájomných vzťahov medzi Ukrajinou a Slovenskom?

Perspektívy rozvoja sa zakladajú v prvom rade na dnes už takmer 18-ročnej histórii vzťahov medzi týmito dvoma mladými európskymi krajinami. Zemepisná, historická, kultúrna, jazyková blízkosť, úzke hospodárske vzťahy medzi našimi štátmi – to sú rozhodujúce faktory, ktoré prispievajú k rozvoju priateľských vzťahov medzi našimi krajinami.

Z praktického hľadiska sa ako perspektívna javí napríklad spolupráca v energetickom sektore, v oblasti investícií, ale aj v oblasti vzájomnej pomoci v prípade živelných pohrôm, prírodných katastrof a humanitárnej oblasti. Mimochodom, tieto otázky boli fažiskové pri nedávnych zasadaniach troch medzivládnych ukrajinsko-slovenských komisií. Išlo o komisiu pre hospodársku, priemyselnú a vedeckú spoluprácu, na čele ktorej je za ukrajinskú

stranu minister hospodárstva Vasyľ Cuško, ďalej o komisiu pre otázky cezhraničnej spolupráce pod vedením námestníka ministra hospodárstva Volodymyra Bandurova a komisiu pre národnostné menšiny, vzdelávanie a kultúru s ukrajinským spolupredsedom Jurijom Bohuckým, predsedom Štátneho výboru Ukrajiny pre národnostné menšiny a náboženské záležitosti.

■ Čím môže Slovensko a jeho skúsenosti prispieť a pomôcť procesu európskej integrácie Ukrajiny?

Ako som už povedal, integrácia do európskych štruktúr je jednou z priorít našej zahraničnej politiky. Pre Ukrajinco je návrat do rodiny európskych národov nielen slogan, ale jasné chápanie ich historických koreňov, ich miesta vo svetovej kultúre a civilizácii, vízia budúcnosti nášho nezávislého štátu.

Ako predseda Zakarpatskej oblastnej štátnej správy podpísal O. Havaši zmluvy o spolupráci s PSK a KSK.

Skúsenosti Slovenska s integráciou do európskeho spoločenstva, jeho podpora nášmu úsiliu stať sa členom Európskej únie majú pre Ukrajinu mimoriadny význam. A myslím si, že z hľadiska európskej iniciatívy „Východné partnerstvo“ a predsedníctva Slovenskej republiky vo Vyšehradskej štvorke by bolo vhodné aktívnejšie zapojenie našej krajiny do činnosti týchto mechanizmov.

■ Aké aktivity možno očakávať v súvislosti s 20. výročím samostatnej Ukrajiny v roku 2011?

Prezident Viktor Janukovyč vydal 1. novembra



Komunálne voľby na Ukrajine boli skúškou politickej zrelosti krajiny.

2010 výnos O oslavách 20. výročia nezávislosti Ukrajiny, v ktorom nariadil Kabinetu ministrov Ukrajiny do troch mesiacov vypracovať plán podujatí osláv tohto jubilea. Ten predpokladá konanie vedecko-osvetových podujatí, slávností, vojenskej prehliadky atď. Bol vytvorený organizačný výbor pre oslavy 20. výročia nezávislosti Ukrajiny.

Najlepším darčekom k „narodeninám“ takéhoto mladého nezávislého štátu bude konsolidácia spoločnosti, rast blahobytu a životnej úrovne ukrajinského ľudu, zlepšenie medzinárodného imidžu Ukrajiny.

Prirodzene, ani Veľvyslanectvo Ukrajiny v SR neostane bokom od osláv tohto pre mladý ukrajinský štát dôležitého jubilea. V budúcom roku uskutočnime celý komplex podujatí informačno-vysvetľujúceho, protokolárneho, kultúrno-humanitárneho zamerania – preto, aby sa slovenský ľud i slovenské riadiace orgány viac dozvedeli o Ukrajine a ešte silnejšie prijali za svoju ideu ukrajinsko-slovenského priateľstva a dobrého susedstva.

■ Politickou udalosťou jesene boli na Ukrajine komunálne voľby. Môžete, prosím, komentovať ich význam a priebeh?

Komunálne voľby na Ukrajine, konkrétne voľby poslancov miestnych rád, starostov obcí a primátorov miest, ktoré sa konali 31. októbra, boli pre náš štát akosi skúškou, pokiaľ ide o oddanosť demokratickým hodnotám a dodržiavanie zákonov Ukrajiny aj medzinárodných štandardov. Týkalo sa to najmä otázky odpolitizovania, profesionality a objektivity práce ústrednej volebnej komisie, súdnych a bezpečnostných orgánov, ako aj otvorenosti štátnych orgánov a ich ochoty spolupracovať s medzinárodnými pozorovateľmi.

Tri spoločné medzivládne komisie nedávno rokovali o spolupráci v energetike, investíciách a riešení kríz.

Chcel by som osobitne podčiarknuť, že ukrajinská vláda – a takisto aj ja ako oficiálny zástupca Ukrajiny – neidealizujeme situáciu ohľadom komunálnych volieb, pretože ešte je veľa čo zlepšovať – počnúc zlepšením organizačno-technických aspektov volieb na Ukrajine cez ďalšie zdokonaľovanie volebnej legislatívy až po celkovú vnútropolitickú stabilizáciu situácie v našej krajine.

Najdôležitejšie je to, že vo všeobecnosti sa miestne voľby na Ukrajine – aj napriek pokusom niektorých politických síl vyostriť situáciu pred voľbami – konali v pokojnej demokratickej atmosfére, v rámci ukrajinskej legislatívy a medzinárodných noriem. To potvrdili aj medzinárodní pozorovatelia a taktiež diplomatické zastupiteľstvá akreditované na Ukrajine.

Pripravili: Miloš Nemeček, Juraj Filin

Foto: TASR, archív



Pri odovzdávaní poverovacích listín

Červený kameň leží na Kryme

Na návšteve svetoznámeho vinárstva Massandra



U nášho východného suseda nenájdeme len možnosti ekonomickej spolupráce, ale aj atraktívne ciele pre turistiku.

Vysoká šľachta cárskeho Ruska si vedela užívať – a mala vyberaný vkus, vypestovaný pobytmi v Paríži, Londýne či Taliansku. Svedčia o tom paláce v Jalte na Kryme, najmodnejšom letovisku ruskej elity. Dnes je Autonómna republika Krym súčasťou Ukrajiny a bolo celkom logické, že jej patrila časť októbrovej návštevy nášho prezidenta Ivana Gašparoviča.

Livadija a Voroncovský palác

V pôvodnom programe bola návšteva Livadijského paláca, ktorý je známy najmä ako miesto konania Jaltskej konferencie, na ktorej tri víťazné mocnosti rozhodli o delení sveta.

Je nevšedné doslova si ohmatať históriu, ktorá spoluformovala aj súčasnú svetovú politiku, od fotografovať sa pri stole a v kresle, kde Roosevelt, Churchill či Stalin podpísali dejinné dokumenty. Livadijský palác však má aj iné súvislosti. Pôvodne patrila šľachtickej rodine Polockých, kým ho začiatkom minulého storočia nekúpil cársky dvor ako letovisko pre vladársku rodinu. Architekt Krasnov ho veľkoryso prebudoval v štýle talianskej renesancie, a tak Livadija okrem expozície o známej konferencii má aj ďalšiu, ktorá približuje život Romanovovcov.

Hostitelia pred návštevu Livadije vsunuli o čosi menej známy, ale nesmierne pôsobivý Voron-

covský palác. Táto rodina vysokej šľachty sa o takmer storočie skôr inšpirovala v Anglicku architektúrou Tudorovcov. Dych vyrazajúci je najmä pohľad z juhu, kde na palác nadväzuje nádherný park, ktorý je považovaný za jeden z najkrajších na planéte. Priviezli sem okolo 250 exotických, dovtedy na Kryme nevidaných rastlín a svah medzi palácom a morom premenili doslova na rozprávku. Neskôr tu vypestovali dve nové odrody ruží a záhradníci a záhradní architekti z celého sveta sa sem chodia inšpirovať. Priznám sa, nenašiel som zmienku, ako táto záhrada a palác pôsobili na britského premiéra Winstona Churchilla. Ten tu totiž počas Jaltskej konferencie mal svoje sídlo...

Čo zanechal Golycyn

Ako milovníka vína ma nadchla návšteva presláveného vinárstva Massandra, ktoré je spojené s menom kniežaťa Golycyna. Ten sa v osemdesiatych rokoch 19. storočia pustil na Kryme do pestovania hrozna, výroby vína a tiež zbierania najlepších vín z rôznych krajín. Na podnet cára

v roku 1894 vybudoval vinárstvo Massandra. Mohutná stavba, pôsobiaca ako kombinácia paláca a pevnosti, ukrýva výrobu vína a rozľahlé pivnice. V nich víno v sudoch dozrieva, je tu archív tunajších vín od počiatku produkcie a tiež chýrna Golycynova kolekcia.

Archív a kolekcia majú spolu okolo milióna fliaš a táto zbierka je zapísaná aj v Guinnessovej knihe rekordov. Patrí tam nie iba kvôli množstvu. V roku 1989 prišli z Londýna do Massandry vinárski experti najvýznamnejšieho aukčného domu Sotheby's, aby pripravili prvú aukciu vín z týchto pivníc. Výsledok bol viac než milión dolárov. V roku 2001 na ďalšej z vtedy už početného radu aukcií ponúkli najstaršie víno z kolekcie, Jerez de la Frontera z roku 1775. Bolo to najstaršie víno, aké kedy v Sotheby's dražili. Cena dosiahla 50-tisíc dolárov.

Massandra sa však vôbec nechváli len cudziným perím. Jej dezertné vína, najmä muškáty z preslávenej vinice Červený kameň, sa zaraďujú k najjužnávanejším sladkým vínam sveta. Ružový muškát ročníka 1948 dostal od Parkera 98 bodov a biely muškát z roku 1929 iba o bod menej. Staršie ročníky Červeného kameňa sa ponúkajú za stovky dolárov, záujem je aj o súčasnú produkciu z Massandry – viac než polovica sa vyváža.

Našu delegáciu na čele s prezidentom si po prehliadke pivníc a archívu uctili skvelou degustáciou. Jej vyvrcholením bol ročník 1937, najstaršie a jedno z najlepších vín, aké som kedy pil. Milovník vína, ktorý má príležitosť, by mal Massandru zaradiť do svojich cestovných destinácií.

Historická Livadija, Voroncovský palác s nádhernou záhradou, vinárstvo Massandra – to sú turistické magnety Jalty a Krymu. Samozrejme, láka tiež more. Aj na poli turistiky sa dá vo vzťahoch medzi oboma krajinami veľa urobiť.

Miloš Nemeček





Simferopol'



Charkov

Spoločné podniky na Ukrajine

Podnikatelia majú veľký záujem o spoluprácu s východným susedom

Prezidenta Ivana Gašparoviča sprevádzala na jeho nedávnej návšteve Ukrajiny silná skupina slovenských podnikateľov.

Silná svojím počtom, spolu dvadsaťosem, ale aj angažovanosťou vo vzájomnej hospodárskej spolupráci. Ide o viacero významných investícií, spoločných podnikov a projektov. Jeden z nich mal slávnostný štart práve počas tejto návštevy.

Spracovanie odpadu

Za účasti nášho ministra hospodárstva Ivana Miškova začal v Simferopole pracovať podnik na zber, skládku, triedenie a spracovanie komunálneho odpadu Simeko. Ide vôbec o prvú súkromnú iniciatívu na tomto poli na Ukrajine. Dalo by sa povedať, že ide o PPP, teda o verejno-súkromný projekt: zúčastňujú sa na ňom Fond komunálneho majetku mesta Simferopol' a slovenská akciovka Bioenergetická spoločnosť. Simferopol' je hlavným mestom Autonómnej republiky Krym a má 340-tisíc obyvateľov. Na Slovensku by teda bol druhým najväčším mestom, pre ktoré odpadové hospodárstvo patrí k významným a náročným úlohám. V Simfero-

pole už riešenie tohto problému dlhšie nezodpovedalo súčasným požiadavkám, spoločná aktivita znamená progresívny krok s dlhodobou perspektívou. Simeko sa stará o zber komunálneho odpadu, jeho triedenie a možnosť spracovania druhotných surovín a skládku s potrebnými parametrami. Jeho päťdesiat pracovníkov s potrebnou technikou zabezpečuje tieto úlohy na modernej úrovni, dosiaľ bolo preinvestovaných približne dva milióny eur a za päť rokov sa investície viac než zdvojnásobia.

Obnoviteľné zdroje

Bioenergetická spoločnosť, a. s., so sídlom v Koliňanoch neďaleko Nitry sa špecializuje na biotechnológie a elektroenergetiku, osobitne na jej obnoviteľné zdroje. Nadobudla tiež veľké skúsenosti pri realizácii projektov v oblasti ochrany životného prostredia a odpadového hospodárstva nielen u nás, ale tiež v Srbsku, Bosne a Hercegovine, v Rusku a na Ukrajine. Jej generálny riaditeľ a predseda predstavenstva Ing. Peter Káčerík podčiarkuje práve vzťah medzi energetikou a ekológiou, zodpovedný prístup k ochrane prírody a životného prostredia. Pre ľudstvo je to zásadná existenčná otázka – a pre Bioenergetickú spoločnosť zásadný princíp v jej činnosti. V praxi to ukazuje tiež projekt v Simferopole.

Stavby a ťažba

V podnikateľskej misii boli tiež predstavi-

lia spoločností Arca Capital a Minerfin, ktoré patria k najvýznamnejším a najskúsenejším slovenským firmám na Ukrajine a investovali tu už desiatky miliónov eur. Arca Capital a jedna z najvýznamnejších ukrajinských stavebných spoločností Južspecstroj sa nedávno dohodli na strategickom partnerstve, ktorého cieľom je rozvíjať aktivity spoločného podniku Charkov-metrostroj. Toto spojenie umožní vytvoriť silnú korporáciu, ktorá má ambíciu stať sa lídrom stavebných spoločností na Ukrajine. Minerfin zasa spolu s hlavným partnerom, metalurgickým koncernom Zaporozstal', rozvíja činnosť Záporožského železoruďného kombinátu. Ide o ťažbu a úpravu vysokokvalitnej železnej rudy, ročne je to 4,5 milióna ton, ktoré odoberajú oceliarne vo viacerých krajinách.

Automobilový priemysel

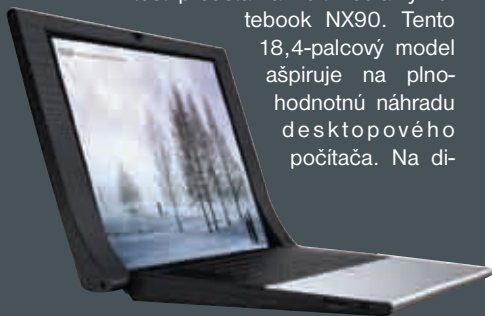
Na veľkom ukrajinskom trhu sa chce presadiť tiež spoločnosť GTB z Liptovského Hrádku. Počas podnikateľskej misie a v nasledovných rokovaniach začala komunikáciu so spoločnosťou UkrAVTO, ktorá je najväčšia v segmente automobilového priemyslu u našich susedov. Záujem je na vytvorení spoločného podniku, zameraného na nadstavby nákladných áut a techniku pre komunálne hospodárstvo, v čom má GTB veľmi dobré meno a skúsenosti.

Najbližší vývoj ukáže, či sa tento zámer zaradi medzi úspešné spoločné projekty na Ukrajine.

MN

Asus predstavil nový notebook v River Parku

Spoločnosť ASUS otvorila v rámci projektu River Park svoju prvú reprezentačnú predajňu na Slovensku a pri tejto príležitosti predstavila multimediálny notebook NX90. Tento 18,4-palcový model ašpiruje na plnohodnotnú náhradu desktopového počítača. Na di-



zajne notebooku NX90 sa podieľal známy dizajnér David Lewis a kvalitnú zvukovú technológiu ASUS SonicMaster autorizovala spoločnosť Bang & Olufsen ICE-power. Kvalita zvuku sa vďaka tomu vyrovná systémom s plne priestorovým zvukom.

JF

E-mailom priamo do tlačiarne

Zažili ste situáciu, keď ste potrebovali niečo veľmi rýchlo vytlačiť, ale nevedeli ste, ako to dostať na konkrétnu tlačiareň? A čo takto tlačíť dokumenty z PDA či mobilov? S novým systémom HP ePrint môžete na tieto problémy spokojne zabudnúť. Načo riešiť, ako prepojiť tlačiareň s nejakým zariadením? Veď všetko má dnes pripojenie na internet, tak prečo neposlať požadované dokumenty do tlačiarne e-mailom! Tlačíť môžete vtedy, keď chcete, a nie vtedy, keď sa dá. Každá tlačiareň HP ePrint má jedinečnú a jednoduchú e-mailovú adresu. Posielať na tlač je možné okrem mailových textov v prílohách



aj dokumenty balíka Microsoft Office, súbory Adobe PDF alebo JPEG obrázky. Pre obmedzenie spamu sa dajú cez webový portál nastaviť adresy, z ktorých sa prijímajú dokumenty. Celé nastavovanie je naozaj veľmi jednoduché. Tlačiarne HP ePrint sú dostupné v každej cenovej hladine. Ešte sa vám zdá tlač z notebooku alebo mobilu na tlačiarňu komplikovaná?

www.hp.sk

Dokonalý zvuk z iPod/iPhone

Prenosný reprobox LogitechRechargeable Speaker S715i s dokovacou stanicou pre iPod a iPhone si vďaka nabijateľnej batérii môžete vziať kamkoľvek so sebou a nemyslieť na náhradné batérie. Hudbu môžete počúvať až osem hodín bez toho, aby ste reproduktor museli dobíjať. Reprobox S715i je vybavený až ôsmimi reproduktormi. Systém má dva trojpalcové laserové neodymité reproduktory pre bohatý prenos v strednom pásme, dva polpalcové neodymité výškové reproduktory sprostredkovávajúce jasné vysoké tóny a štyri

dvojpalcové pasívne žiariče pre hlboké basy. Výsledkom je, že z tohto kompaktného reproduktorového systému sa šíri naozaj plný, bohatý a veľmi vyvážený zvuk. Vďaka svojmu dizajnu je zariadenie kompatibilné s akýmkoľvek zariadením iPhone alebo iPod obsahujúcim univerzálny dokovací konektor. Nie je teda potrebné už žiadne ďalšie príslušenstvo. Dodáva sa spolu s bezdrôtovým diaľkovým ovládačom pre základnú obsluhu až do vzdialenosti 10 metrov.

www.logitech.com


Pre niekoho nevyhnutný doplnok, pre iného veľká záťaž v taške. Našťastie spoločnosť Apple znovuobjavila prenosné počítače s novým modelom MacBookAir, ktorý je prvým z nasledujúcej generácie prenosných počítačov. Mechanické pevné disky a optické jednotky boli nahradené internetovými službami a ukládacím priestorom typu solid state flash. Tieto počítače sú rýchlejšie, spoľahlivejšie, ľahšie a menšie. Vďaka precíznemu hliníkovému krytu typu unibody dosahujú hrúbku neuveriteľne tri milimetre na najtenšom mieste a 1,7 cm na

najhrubšom mieste. K dispozícii sú 11-palcové a 13-palcové modely s hmotnosťou už od 1,06 kg. Súčasťou zariadenia však ostala úplná klávesnica pre komfort a produktivitu pri písaní, ako aj vysoko hodnotený trackpad s technológiou Multi-Touch. Vstavaná kamera FaceTime, mikrofón a stereofónne reproduktory sú ideálne na uskutočňovanie videohovorov. Jeho neuveriteľná reaktivita a mobilita menia spôsob nášho zaužívaného pohľadu na prenosné počítače.

www.apple.sk

Rozhýbte sa pred televízorom

Microsoft uviedol na trh špeciálny senzor Kinect pre hernú konzolu XBOX 360, ktorý sprístupňuje hry pre všetkých používateľov bez rozdielu veku, pohlavia či herných skúseností. Hry ovládáte svojím telom, takže sa môžu dobre zahrať aj takí, čo počítačové hry príliš neobľubujú. Hrať hry na klávesnici, myši, gamepade, volante alebo

akomkoľvek inom ovládači je predsa len náročnejšie a vyžaduje si to istý tréning. Ovládanie pomocou Kinect je prirodzenejšie, pretože vaše pohyby celého tela v reálnom čase digitalizuje počítač, ktorý v zlomku sekundy vytvorí v hre váš virtuálny obraz. Kinect nie je len jednoduchá kamera. Ide o komplexný senzor, ktorý obsahuje farebnú RGB kameru na snímání farebného obrazu, hĺbkový senzor na vytvorenie 3D modelu, infračervený senzor (tepelný model na lepšie rozlíšenie ľudí) a mikrofónne senzory schopné rozpoznávať hlasové povely. Toto všetko sa dá využívať na vytvorenie presného obrazu toho, čo sa deje pred obrazovkou, takže Kinect vás naozaj vidí a počuje.

www.xbox.com/sk-sk




Väčšina účastníkov konferencie boli zástupcovia firiem s rozhodovacími právomocami, ako sú CIO, IT riaditelia, vedúci oddelení a ďalší vedúci pracovníci.

Odhaliť skryté náklady tlače

IDC Conference on Document & Print Management Solutions

Firmy by mali vedieť, koľko ich stoja výdavky na tlač, kopírovanie a správu dokumentov. Tieto náklady sa dajú znížiť, ak sú riešené ako súčasť celkovej IT štruktúry firmy.

Už druhý ročník konferencie Document & Print Management Solutions s podtitulom Office and Enterprise Efficiency zameraný predovšetkým na tlačové riešenia, správu dokumentov a efektívnosť kancelárskych procesov sa konal 5. októbra 2010 v Bratislave. Konferenciu usporiadala spoločnosť International Data Corporation (IDC), popredná medzinárodná analytická a poradenská spoločnosť pôsobiaca na trhu informačných a komunikačných technológií a zároveň organizátor uznávaných odborných konferencií v oblasti informačných technológií, telekomunikácií a spotrebiteľských technológií.

Priestor pre odborníkov

Svoje prezentácie z odboru informačných a komunikačných technológií predstavili analytici IDC, zástupcovia popredných svetových dodávateľov aj nezávislí medzinárodní experti. Bol tu priestor pre výmenu názorov, zdieľanie skúseností s IT manažérmi, diskusiu o najlepších postupoch a najnovších trendoch a o vývoji v oblasti správy dokumentov. Zároveň tu mohli

dodávatelia prezentovať výhody moderných riešení pre správu dokumentov a tlače, ktoré zaisťujú rýchlu návratnosť investícií (ROI).

Hlavná myšlienka a zmysel tejto konferencie vychádzajú z výsledkov výskumu spoločnosti IDC, ktoré ukazujú, že väčšina firiem a organizácií všetkých veľkostí a odborov v strednej Európe nemá dostatočný alebo vôbec žiadny prehľad o svojich výdavkoch na tlač a kopírovanie.

Tlač a správa dokumentov ako súčasť IT riešenia firmy



Mitra Roufka

Úvodnú prezentáciu predniesol Mitra Roufka, riaditeľ výskumu v oblasti Imaging a Hardcopy v spoločnosti IDC CEMA, a vysvetlil poslucháčom, že súčasná situácia a výzvy, ktorým používatelia čelia – nedostatky v ich infraštruktúre tlače a správe dokumentov, sú spôsobené ich neinformovanosťou o možných skrytých nákladoch. Deje sa tak aj vďaka rozšírenému, ale nesprávnemu prístupu, kedy tlač a kopírovanie nie sú považované za súčasť celkovej IT infraštruktúry firmy.

Podľa IDC tento prístup vedie k absencii jednotnej správy tlačových zariadení a dokumentov. Neschopnosť riadiť výstupné prostredie zvyšuje náklady a znižuje produktivitu práce a efektívnosť podnikových procesov. IDC tiež predstavila koncept riešenia, ktorý je dnes k dispozícii na trhu a ktorý môže používateľom

pomôcť prekonať tieto problémy a zvýšiť efektívnosť využívania ich infraštruktúry.

Prezentácia možných riešení

Partneri konferencie, spoločnosti LRS – zastúpená pani Michaelou Schmidt, a Xerox – zastúpená pánom Pavlom Schmitzerom, taktiež predstavili svoje ponuky riešení pre optimalizáciu infraštruktúry a správy dokumentov, ktoré možno integrovať do obchodných procesov v rôznych odvetviach a ktoré pomáhajú znižovať skryté a celkové náklady a zvyšovať efektívnosť obchodných procesov a riadenia tlačových výstupov.

Moderné riešenia pre správu dokumentov a tlače zaisťujú rýchlu návratnosť investícií.

Na záver konferencie všetci traja prednášajúci odpovedali na množstvo otázok z publika, podelili sa o svoje nápady a skúsenosti a ponúkli odporúčania, ako prekonať bežné i špecifické problémy, s ktorými sa užívatelia každodenne stretávajú.

Väčšina účastníkov konferencie boli zástupcovia firiem s rozhodovacími právomocami, ako sú CIO, IT riaditelia, vedúci oddelení a ďalší vedúci pracovníci z rôznych odvetví a sektorov, vrátane finančného sektora, štátnej správy a verejných služieb, školstva, zdravotníctva, dopravy a priemyselnej výroby.

VJ



Dozrel už čas na 3D televízory?

Moderné TV prijímače sú vybavené viacerými inteligentnými funkciami

Ak sa na Vianoce chystáte vašu obývačku vybaviť novým televízorom, iste vás bude zaujímať, či by to už nemal byť prístroj s 3D projekciou.

Ak ste boli pred pár rokmi v kine na 3D filme, určite si spomeniete na čudné okuliare z kartónu a rozpačité rozmazaný „zážitok“. To je však už minulosťou, svet 3D zažil tento rok renesanciu. Televízory s 3D teraz poskytujú nový rozmer realistického obrazu a inovatívne funkcie, o ktorých sa nám doteraz ani nesnívalo.

Klasické LCD od 3D LCD nerozoznáte

Pri 3D televízoroch ide o LCD televízor, ktorý obsahuje technológiu tvorby 3D obrazu cez obrazovku a takzvané aktívne okuliare (Active Shutter). Navonok klasické LCD od 3D LCD nerozoznáte, rozdiel je ukrytý v technológii vo vnútri a špeciálnych okuliarech. Okuliare Active Shutter majú zabudované filtre, ktoré sa veľkou rýchlosťou zapínajú a vypínajú podľa toho, ako sa budú na obrazovke striedať snímky pre ľavé a pravé oko. 3D televízor spracúva video rýchlosťou (frekvenciou) 100 až 120 snímok za sekundu, kým dnes je to len 50 – 60. Pri kúpe 3D televízora zvyčajne dostanete aj dva páry okuliarov.

Okuliare sú pohodlné

Okuliare na sledovanie 3D sú veľmi pohodlné a pri sledovaní 3D obsahu nie sú pre väčšinu divákov prekážkou. Samozrejme, 3D televízor je možné prepnúť aj do klasického, t. j. 2D módu

na sledovanie bežného televízneho vysielania. Nové 3D televízory totiž okrem 3D technológie ponúknu obrazovku s rozlíšením Full HD a úsporným LED podsvietením. Samozrejmosťou je aj internet cez zabudované Wi-Fi a množstvo inteligentných funkcií pre maximálne pohodlné sledovanie a úsporu energie.

Kupujúci majú na výber

Predajcovia ponúkajú zákazníkom dva varianty. Príkladom prvého je modelový rad Sony LX900/905, pri ktorom priamo v balení televízora nájdete dvojce 3D okuliare a vysielateľ synchronizačného signálu pre okuliare, ktorý je integrovaný priamo v ráme televízora. Druhým prístupom je koncept 3D Ready televízorov, pri ktorom sa dáva zákazníkovi možnosť kúpiť si kvalitný 2D televízor, ktorý kedykoľvek ľahko zmení na 3D tak, že si prikúpi 3D okuliare a externý vysielateľ synchronizačného signálu.

Zdrojom je Blu-ray

Aby sme mohli sledovať 3D obraz, potrebuje televízor dostávať trojrozmerný obsah. Malá časť výrobcov plánuje do televízorov integrovať výkonné čipy, ktoré majú ambíciu premeniť ľubovoľný obraz na trojrozmerný. Je to však technologicky extrémne náročná úloha a ako ukázala prax, obraz často pôsobí umelo a nekvalitne. Väčšina výrobcov sa spolieha na 3D obsah v podobe 3D Blu-ray diskov prehrávaných Blu-ray prehrávačmi. Ďalšou možnosťou sú televízne kanály vysielajúce už v 3D projekcii. Prvý kanál vysielajúci v 3D vznikne v blízkej dobe v USA v spolupráci firmami Sony, IMAX a Discovery.

Dizajn nestráca na dôležitosť

Dôležitým faktorom pri výbere nového televízora je dizajn. Japonskí výrobcovia zo Sony stavili pri

svojich modeloch na tradičný funkcionalizmus a minimalizmus. Orientuje sa na minimalistické tvary a každý detail je riešený nadčasovým spôsobom, pri ktorom prevažujú hladké a čisté voľné plochy. Okrem toho televízor je možné nakloniť o šesť stupňov tak, aby sa dal pohodlne sledovať aj na dnes moderných nízkych stolíkoch.

Úsporné a inteligentné

Aj vám sa stáva, že často zaspíte pri sledovaní neskorých nočných filmov? Niektoré 3D televízory majú pre vás praktický režim „Idle TV“, ktorý funguje podobne ako šetrič PC monitora. Ak sa po uplynutí nastaveného času nevykonáva s televízorom žiadna činnosť, jednoducho sa sám vypne.

V dobrom televízore by ste tiež mali nájsť tzv. inteligentný senzor prítomnosti. Ten zisťuje teplotu tela, sníma pohyb každej osoby sediacej v dosahu televízora, dokáže rozpoznávať tváre a podľa toho regulovať úsporný chod televízora. Podľa technológie rozpoznania tváre dokáže zistiť, či niekto sleduje obrazovku. Ak obrazovku nikto nesleduje, obraz sa stmaví a neskôr vypne. Rovnako funguje aj senzor pohybu. Ten vás odhalí, keď si odskočíte počas reklamy do kuchyne po niečo pod zub. Vypne obraz a nechá bežať len zvuk. Keď sa vrátite, obrazovka sa znovu zapne.

Inteligentné senzory vás upozornia aj na to, že vaše deti sedia príliš blízko, a tiež optimalizujú obraz a úroveň hlasitosti, ak nesedíte priamo pred TV prijímačom. Senzor dokonca dokáže rozpoznať, aké programy zvyčajne sledujete a odporučiť vám tie, ktoré by vám mohli vyhovovať.

MR

Foto: archív

Telefón pre profesionálov

Gigaset DX800A – správna voľba pre najlepšie kontakty v biznise

Spoločnosť Gigaset Communications uvádza model Gigaset DX800A, ktorý prináša nový prístup v oblasti profesionálneho telefonovania pre malé firmy a kancelárie až so štyrmi zamestnancami.

Inovatívne funkcie a moderný, čistý dizajn vo vysokokvalitnej farebnej kombinácii striebornej, matnej a vysokolesklej čiernej farby robia z modelu Gigaset DX800A jedinečnú voľbu pre tých, ktorí kladú dôraz na moderné a pútavé kancelárske prostredie.

Model DX800A umožňuje telefonovať prostredníctvom technológie VoIP v pevnej sieti, či už je to ISDN alebo klasická analógová linka. Prístroj zabezpečuje kompletne riešenie aj do budúcnosti, ktoré môže rásť spolu s firmou. Do celkového systému sa dá integrovať až šesť DECT telefónov, súčasne môžu telefonovať až štyria ľudia – dvaja cez ISDN a dvaja cez VoIP. Pre rôzne čísla je

Gigaset

možné nastaviť až tri odkazovače. Do systému je možné prostredníctvom technológie Bluetooth integrovať mobilné telefóny a náhlavné súpravy. Funkcia Link2mobile umožňuje volanie v mobilnej sieti alebo prijímanie volaní z mobilnej siete prostredníctvom telefónu DX800A alebo zaregistrovaných DECT telefónov. Telefón je vybavený dvomi konektormi Ethernet (prepínač), vďaka čomu sa dokáže rýchlo a jed-



noducho pripojiť k PC a internetu. Toto pripojenie umožňuje využívať sťahovanie aktualizácií softvéru, synchronizáciu dát a prístup k online službám. Adresár ponúka miesto až pre tisíciku kontaktov vo forme vCard vizitiek a je možné ho synchronizovať s PC alebo Macom.

VN

www.gigaset.com/sk

Spoločnosť Gigaset Communications GmbH je najväčším európskym výrobcom bezdrôtových telefónov. Zameriava sa na dizajn, vývoj, výrobu a distribúciu kvalitných produktov pre domácu komunikáciu pod značkou Gigaset. Široké portfólio produktov siaha od telefónov pre pevnú sieť a Voice over IP (VoIP) cez routery a gateways (DSL a WiMAX) až ku koncovým zariadeniam Home Media. Nezávislé testy výrobkov a čitateľské ankety pravidelne dokazujú, že produkty Gigaset spĺňajú vysoké požiadavky na kvalitu, výbavu a ovládanie. Vďaka nadčasovému, elegantnému dizajnu dostáva značka Gigaset pravidelne ocenenia za dizajn ako napríklad cenu za dizajn IF či Red dot Award. Hlavný výrobný závod je v nemeckom meste Bocholt.

Nová kategória mobilných produktov

Spoločnosť Samsung Electronics uviedla na slovenský trh Samsung GALAXY Tab (model: GT-P1000). GALAXY Tab s operačným systémom Android 2.2 je tabletom, ktorý predstavuje novú kategóriu mobilných produktov Samsung.

Samsung GALAXY Tab je výsledkom posledných inovácií spoločnosti Samsung. Vďaka nim môže tento produkt ponúknuť viac príležitostí aj užívateľom v neustálom pohybe. Tí ocenia prehliadanie internetu ako v PC, tak i možnosť vychutnať si aj na cestách všetky formy multimediálneho obsahu na displeji s ideálnou veľkosťou sedem palcov. Navyše užívateľia môžu nepretržite komu-



nikovať prostredníctvom e-mailu, hlasových a video hovorov, SMS/MMS alebo sociálnych sietí s optimalizovaným používateľským rozhraním.

VN

ColorLok predlži životnosť tlačiarne

Spoločnosť HP ohlásila rozšírenie štandardu papiera ColorLok. Zároveň odporučila svojim zákazníkom používať tento typ papiera na zvýšenie kvality tlače a predĺženie životnosti ich laserovej tlačiarne. Výsledky nezávislej štúdie, ktorú realizovala spoločnosť Buyers Laboratory Inc. (BLI), konštatujú, že papiere štandardu kvality ColorLok pomáhajú maximalizovať životnosť laserových tlačiarní. Zariadenia fungujú pri používaní týchto papierov až deväťkrát dlhšie v porovnaní s testovanými papiermi, ktoré tento štandard nespĺňajú. Používanie papiera ColorLok znižuje aj poruchovosť tlačiarní. Papiere ColorLok pomáhajú chrániť kritické časti laserových tlačiarní a udržiavajú ich vnútri čisté. Tým umožňujú spoľahlivú výkonnosť aj kvalitu, ktorú zákazníci

očakávajú. Hrubo zrnité minerálne papiere zaradené do analýzy BLI, ktoré nespĺňajú štandard kvality ColorLok, sa vyrábajú v Ázii a distribuujú hlavne v Číne a Indii.

VN

Využitie elektronického podpisu v mobiloch

Slovenská spoločnosť mTrust zameraná na rozvoj nových možností využitia mobilných telefónov a fínska spoločnosť Valimo podpísali dohodu, ktorá pomôže k lepšiemu využitiu potenciálu elektronického podpisu.

Fínska spoločnosť Valimo, globálny líder trhu v oblasti riešení mobilnej identity, a slovenská spoločnosť mTrust týmto aktom sprístupnili platformu mTrust BSP tretím stranám. Vlastné riešenie pre poskytovanie základných elektronických služieb mTrust BSP (Basic Services Platform) integrované s technológiou podpisovania mobilným telefónom spoločnosti Valimo (Valimo Mobile ID) sa tak stalo dostupné pre všetkých záujemcov z Európy. Zmluva podporí rozvoj ďalšej technologickej spolupráce medzi oboma spoločnosťami.

VN

Vaše spomienky v 3D

Svet nie je plochý, a preto je načas sa zamyslieť a začať natáčať aj video trojrozmerné. S novou kamerou HDC-SDT750, prvou 3D Full HD videokamerou určenou pre bežných spotrebiteľov, si môžete bez obáv trúfnuť na trojrozmerné zábery, aké vznikajú vo filmových štúdiách. Stačí nasadiť 3D objektív a vaše spomienky nadobudnú ďalší rozmer. Nová kamera je vybavená špičkovým trojčipovým 3MOS systémom so zdokonalenou technológiou redukcie šumu, režimom progresívneho snímání 1080 p a novým systémom hybridnej stabilizácie obrazu Hybrid O.I.S. Skúsení používatelia ocenia bohaté možnosti manuálneho ovládania, začiatovníci zas obľúbenú funkciu iA (inteligentná automatika), ktorá nastaví všetky parametre automatiky. www.panasonic.sk

3D zostava za odzbrojúcu cenu

Ak ste tento rok podľahli pokušeniu 3D technológii, ale zatiaľ vás od ich kúpy odrádzala vysoká cena, môžete smelo vyraziť na nákup. Spoločnosť Samsung prichádza s cenovo najdostupnejším 3D riešením na našom trhu. Tento výrobca ponúka 3D LCD aj plazmy a s rôznou veľkosťou uhlopriečok, takže si naozaj každý môže nájsť to cenovo prístupné riešenie. Súčasťou vybavenia všetkých 3D TV sú tiež špeciálne 3D okuliare, bez ktorých by trojrozmerné sledovanie nebolo možné. Ak však chcete rodinu počas Vianoc skutočne za prijateľnú cenu prekvapíť, skúste 5.1 kanálové 3D Blu-ray domáce kino HT-C5900. Skladá sa z 3D Blu-ray prehrávača a štyroch satelitných reproduktorov. Spoločne s 3D televíziou si tak môžete vychutnať svet Hollywoodu ako v špeciálnych 3D kinách aj v pohodlí domova. www.samsung.sk



TV s proporciami skutočného kina

Že to aj firma Philips myslí s 3D naozaj vážne, dokázala uvedením prvého 3D LED TV na svete s proporciami skutočného kina – Philips Cinema 21:9 zo série Platinum. Vďaka 58" Full HD obrazovke s originálnym pomerom strán 21 : 9 sa filmy zobrazujú bez orezania alebo bez rušivých čiernych pruhov v hornej a spodnej časti obrazovky. Pozoruhodnou novinkou je nová technológia BrightPro, ktorá dokáže zvýšiť svetelný výkon v svetlých častiach obrazovky a pritom v tej istej scéne zachovať aj veľmi tmavé oblasti. Philips citeľne zdokonalil svoju technológiu spracovania obrazu Perfect Pixel HD Engine a podsvietenie LED Pro. www.philips.sk

Prehrávače pre každého



Ešte nemáte tip na vianočný darček? Apple má vo svojej ponuke tri prehrávače iPod, ktoré potešia každého. Nový iPod touch má mnohé z vymožeností iPhone 4. Obsahuje nový displej Retina s rozlíšením 960 × 640 pixlov a integrovanú kameru vpredu, ktorá s aplikáciou FaceTime teraz cez Wi-fi umožňuje video volania (videotelefón), a s kamerou vzadu, ktorá vie nahrávať video aj v HD kvalite. Najviďiteľnejšou zmenou prešiel model iPod nano, ktorý sa zmenšil o 46 % a prišiel aj o kameru a ovládacie tlačidlá. Apple jeho redizajn po-

ňal ako „nano“ verziu modelu touch s menším dotykovým displejom, ktorý sa používa na obsluhu. Na zadnej strane je kovová spona (štipec) na prichytenie k oblečeniu, aby vám neprekážal pri nosení vo vrecku. Najmenším a najmenej vybaveným ostáva aj naďalej model shuffle, ktorý má oproti poslednej verzii na žiadosť používateľov opäť základné ovládacie tlačidlá. Pre svoju nízku hmotnosť a jednoduchú obsluhu bude shuffle nepochybne vhodným doplnkom najmä pre športové aktivity.

www.apple.sk

Walkman aj pre karaoke

Nový prírastok do legendárnej rodiny Walkman, model S750, určite upúta vďaka špičkovému zvuku a štíhlemu vzhľadu v luxusnom hliníkovom vyhotovení. Pýši sa hrúbkou len 7,2 mm, extra dlhou výdržou až 50 hodín a slúchadlami typu EX s funkciou digitálneho potlačenia hluku okolia (odstráni približne 98 % okolitého hluku). Extra dlhá výdrž batérie vám umožní vychutnať si až 50 hodín hudby (10 hodín videa) na jedno

nabitie. Luxusný kovový vzhľad skvelo dopĺňa špičkový zvuk v štýle Sony. Jeho špeciálnou je však množstvo multimediálnych možností. Lyrics Sync zobrazí na displeji text skladby a Karaoke Mode zníži intenzitu hlasu speváka, takže si môžete do skladby spievať. Nový Walkman môžete pripojiť k televízoru pomocou A/V kábla a pozvať priateľov na karaoke párty.

www.sony.sk

Multimediálny tablet s Androidom

Dlho očakávané zariadenie iPad je v nedohľadne a na náš trh prišlo už niekoľko zaujímavých konkurenčných riešení multimediálnych tabletov. Toshiba FOLIO 100 je vybavený kapacitným multio-tykovým displejom s uhlopriečkou 25,7 cm (10,1") a s rozlíšením 1 024 × 600 pixlov. Za vysokým multimediálnym výkonom stojí CPU Nvidia Tegra 2, ktorý umožní prezeráť webové stránky (podpora Adobe Flash 10.1), fotografie, prehrávať hudbu a video alebo spúšťať náročné



aplikácie (vrátane hier). Pri skromnej hmotnosti 760 g vydrží pracovať asi 7 hodín na batériu. Tablet má vysoko intuitívne grafické rozhranie ako nadstavbu Android 2.2 (Froyo) a disponuje internou pamäťou s kapacitou 16 GB, ktorú môže rozšíriť pomocou pamäťových kariet SD/MMC. Má webovú kameru s rozlíšením 1,3 Mpix a vysokú konektivitu s možnosťou pripojenia k sociálnym sieťam a mobilnému internetu. Širokú škálu aplikácií a služieb na stiahnutie ponúka pre FOLIO 100 novo zriadený portál Toshiba Market Place.

www.toshiba-multimedia.com

IT projekt roka 2010

Efektívne riešenie z dielne IPESoft pre ZSSK Cargo

Možno vás prekvapí, ako sa vôbec projekt zaoberajúci sa energetikou v podmienkach železničného dopravcu môže úspešne presadiť vo svete IT.

Nie je to samozrejmosť, ale unikátny príklad spolupráce firmy IPESoft a ZSSK Cargo Slovakia potvrdzuje výnimku z pravidla. Aplikácia IPESoft REMS (Railway Energy Management System) uspela v prestížnej súťaži IT projekt roka a stala sa víťazom aktuálneho ročníka. Víťazná aplikácia prepojila svety IT, energetiky a železničnej prepravy. Bola vytvorená na základe špecifických požiadaviek železničného dopravcu, návrh jej architektúry si však vyžadoval medziodborový pohľad na problematiku. Komplexný a inovatívny prístup k energetickej efektívnosti dopravcu zaujal odbornú verejnosť natoľko, že spomedzi konkurencie množstva iných, iste zaujímavých, IT projektov realizovaných v minulom roku na Slovensku, si práve toto riešenie odnieslo najvyššie ocenenie.

Stav riadenia spotreby energií pred zavedením systému

Pred zavedením systému nemala spoločnosť ZSSK Cargo možnosť nakupovať elektrickú energiu od viacerých dodávateľov, pričom odhad spotreby bol stanovovaný len na základe empirického vzorca a hrubého odhadu predpokladaného objemu prepravy. Tým vznikali výrazné odchýlky oproti skutočne fakturovanej spotrebe energií.

Vývoj však pokročil a tento stav už nebol viac akceptovateľný. Potrebu sa stala čo najreálnejšia predikcia spotreby elektrickej energie s presnosťou hodinových intervalov na deň dopredu. Tým, že pred zavedením systému spoločnosť nevedela presne definovať svoje energetické potreby, nebolo tiež možné uvažovať o možnosti nákupu energie od alternatívnych dodávateľov a nákup nemohol odrážať aktuálny vývoj cien na trhu s energiami.

Táto situácia nebola z dlhodobého strategického pohľadu ani energeticky, ani finančne vyhovujúca, keďže náklady na elektrickú energiu tvoria jednu z kľúčových položiek ovplyvňujúcich hospodárenie každej dopravnej firmy. Preto sa Železničná spoločnosť Cargo Slovakia, a. s., rozhodla pre komplexný prístup k optimalizácii nákladov na energie. Riešením bol projekt zriadenia energetického dispečingu,

ktorý má za úlohu monitorovať, vyhodnocovať a efektívne riadiť nákup a predaj elektrickej energie. Jeho chod zabezpečuje práve riešenie IPESoft REMS.

Čas a priestor alebo: ako to funguje?

Základom pre celý systém bola potreba presného namerania všetkých údajov v reálnom čase zo všetkých miest spotreby a ich prenos na jedno miesto v pravidelných, čo najkratších intervaloch. Takto zozbierané údaje následne umožňujú paralelné spracovanie dát, ktoré prebieha v reálnom čase, a ich ukladanie v jednotnom špeciálnom formáte časových radov.



Na základe získaných údajov bol vytvorený trojdimenzionálny dátový model trate, detailne popisujúci celú železničnú trať, kombinujúci umiestnenia v priestore a nadmorskej výške. Je tvorený z traťových bodov, traťových elementov a traťových úsekov, spolu s výškovými parametrami a je schopný vypočítať a predikovať budúcu spotrebu plánovanej prepravy.

Získané údaje zároveň umožňujú ďalšie funkcionality systému, ktorými sú:

Detailné sledovanie prevádzky a spotreby v reálnom čase

Detailné sledovanie spotreby je základnou funkcionalitou systému. Poskytuje prepravcovi vždy korektné, presné a aktuálne informácie o polohe, spotrebe a ostatných prevádzkových parametroch jednotlivých vlakových súprav. Znamená to, že vie konkrétne mapovať, koľko energie daný vlak spotrebuje práve teraz, či sú

odchýlky spotreby počas cesty od stanovenej normy a či dokáže detegovať ich príčinu.

Optimalizácia prevádzky

Všetky zozbierané hodnoty systém spracováva a vytvára súbory informácií na ďalšie použitie pre manažment spoločnosti. Na základe spracovania a vyhodnocovania informácií je možné navrhnúť optimálne riešenia pre prevádzku a efektívne využitie energií, je možné analyzovať a kontrolovať energetické náročnosti jednotlivých úsekov, optimalizovať zloženie a radenie vlakových súprav a lepšie plánovať a riadiť chod celého systému. To, že nie ste len pozorovateľom, ale aj reálne pánom situácie v prevádzke, je najdôležitejší krok k úsporám akéhokoľvek druhu.

Plánované riadenie spotreby

Železničná spoločnosť Cargo Slovakia má v súčasnosti vďaka aplikácii IPESoft REMS reálne údaje o spotrebe konkrétnych vlakových súprav, aj podľa ich hmotnosti a veľkosti. Zároveň má detailne monitorované spotreby energií na konkrétnych železničných tratiach. Preto vie efektívnejšie a presnejšie predikovať a riadiť svoje energetické potreby.

Výhodný nákup trakčnej energie

Na základe komplexných údajov o spotrebe energií bude môcť železničná spoločnosť v budúcnosti sama nakupovať energie a vstupovať na liberalizované trhy s energiami. Tým tiež môže efektívne riadiť a plánovať ich nákup, dosahovať lepšie nákupné ceny a využívať výhody plynúce z liberalizácie trhu s energiami.

Získanie Ceny IT projekt roka spoločnosťou IPESoft, s. r. o., je dôkazom toho, že inovatívne IT riešenia môžu vznikať aj v netradičných oblastiach, akými sú energetika a železničná preprava.

„Aplikácia IPESoft REMS znamenala pre spoločnosť IPESoft novú výzvu vytvoriť riešenie pre železničnú spoločnosť, ktorá nedisponovala dostatočne relevantnými informáciami potrebnými pre efektívne riadenie. Vytvorené riešenie umožňuje efektívne riadiť spotrebu elektrickej energie, a tým aj finančné prostriedky. Zároveň výrazne zvyšuje možnosti efektívneho riadenia podniku,“ zhodnocuje projekt Ing. Miloš Lipták, Sales and Marketing Director spoločnosti IPESoft.

Po roku prevádzkovania riešenia je už teraz isté, že riešenie IPESoft REMS je úspešné, čo potvrdzuje aj v súčasnosti prebiehajúce rozširovanie projektu o dieselovú trakciu. **PR**

Chráňme si zdravie

Stravovanie Slovákov trpí predovšetkým nevyváženosťou živín

Pracovné tempo na konci roka nepoľavuje, ale ani vtedy nemožno zabudnúť na ochranu zdravia a dobrú kondíciu. Pomôže im správne stravovanie, pohyb, ale aj príjem vitamínov a minerálov.

Ludia by mali v rámci dodržiavania zdravej životosprávy skonzumovať denne aspoň 400 gramov ovocia a zeleniny. Odhaduje sa však, že Slováci zjedia za deň asi iba okolo 200 gramov. Podľa gastroenterológa Miloša Bubána by sme mali ovocie a zeleninu konzumovať najlepšie päťkrát denne. Za užitočnú alternatívu, ako doplniť dennú konzumáciu ovocia a zeleniny, považuje Bubán ovocné

V našej strave chýbajú vitamíny B2 a C, minerály ako vápnik a stopové prvky, napríklad železo.

šťavy. Jednu dávku ovocia tak môže nahradiť 150 mililitrov džúsu. Pri ich výbere radi dbať aj na prítomnosť antioxidantov, ktoré sú napríklad vhodnou prevenciou rakoviny.

Príveľa tukov a soli

Stravovacie návyky Slovákov charakterizuje nadmerný energetický príjem a vysoký príjem tukov, ktorý presahuje priemerné odporúčané výživové dávky približne o 40 percent. Problematická je aj nevyváženosť podielu základných živín, nadmerná konzumácia cukru, jedálny lístok veľmi bohatý na soľ, ktorej spotrebujeme dvojnásobne viac, než sa odporúča. Podľa návrhu programu ozdravenia výživy obyvateľov, ktorý vypracovalo minis-

terstvo zdravotníctva, v jedle, naopak, chýbajú vitamíny B2 a C, minerály ako vápnik a stopové prvky, napríklad železo. Nedostatočná je tiež spotreba mlieka a mliečnych výrobkov, ovocia a zeleniny.

Napriek neustále propagovanému zdravému životnému štýlu na Slovensku pretrváva trend konzumovania v prvom rade chutných ako zdravých jedál. Pre takmer dve tretiny Slovákov je dôležitá predovšetkým chuť, aj keď je jedlo menej zdravé.

Vitamínové a výživové doplnky

Až 58,4 percenta Slovákov sa o svoje zdravie stará užívaním vitamínových alebo výživových doplnkov. Celoročnú prevenciu v súvislosti s užívaním týchto preparátov však považuje za dôležitú menej ako jedna tretina z opýtaných (29,6 percenta). Približne rovnaký počet opýtaných (28,2 percenta) si myslí, že vitamínové a výživové doplnky by sa mali užívať len v kritických obdobiach, teda v čase zvýšenej záťaže organizmu a pri vyčerpanosti. Celkom 21,3 percenta opýtaných sa domnieva, že by tak mali robiť len v zime počas chrípkovej sezóny. Vyplyva to z prieskumu spoločnosti TNS SK.

Prečo potrebujeme vitamíny

Imunitný systém má pre živý organizmus nenahraditeľnú funkciu – dokáže rozoznávať

vlastné a likvidovať cudzie štruktúry, tzv. antigény. K jeho oslabeniu prispievajú mnohé faktory každodenného života, akými sú napríklad znečistené prostredie, depresie, osamelosť, rôzne typy žiarenia, fajčenie a zlá životospráva. Ale aj stres, nedostatok pohybu či nedostatok zdravého spánku. Dôsledkom je znížená telesná zdatnosť, malá otužilosť a zvýšená náchylnosť k chorobám. Oslabenie imunity sa prejavuje celkovým pocitom únavy, bolesťami

Na posilnenie imunity sa odporúča prijímať doplnky, ktoré kombinujú viacero účinných zložiek.

kĺbov, zhoršeným hojením rán alebo dokonca opakovanými ochoreniami. Preto sa odporúča prijímať vitamíny a preparáty na posilnenie imunity, a to ideálne také, ktoré kombinujú viacero účinných zložiek.

„Vitamíny, najmä typu C, E a A, sú dôležité pri syntéze DNA a bielkovín, ale aj pri dozrievaní imunitných buniek. Vzhľadom na to, že konzumujeme málo strukovín, trpíme nedostatkom zinku, čo často vedie k potlačeniu správnej funkcie imunitného systému,“ hovorí imuno-alergiologička Alena Kotzigová.

Diéta nie je redukcia

Pokiaľ sa v odbornej medicínskej terminológii pod pojmom diéta rozumie liečebné a redukčné diéty alebo využívanie diétného systému pre chorých pacientov v nemocniciach, väčšina laickej verejnosti si pod týmto pojmom predstavuje radikálne prístupy zmeny stravy z dôvodu znižovania telesnej hmotnosti. Uviedla to Jana Jurkovičová z Ústavu hygieny v Bratislave.

Nesprávne používanie pojmu diéta zrejme vychádza aj z nepresného prekladu z anglosaskej literatúry, v ktorej normálnu bežnú stravu označujú výrazom „diéta“. V našich podmienkach by podľa jej prekladu zodpovedali pojmy stravovanie, výživa a jedlo.

„Zdravý človek sa má normálne stravovať a nemusí držať žiadnu diétu,“ konštatovala Jurkovičová. Zimné obdobie je podľa odborníčky charakteristické menšími dávkami pohybu a príjmom energetic-



kejších jedál s prirodzeným dôsledkom prírastku nadbytočných kilogramov, ktorých sa najmä mnohé ženy snažia zbaviť redukciou svojej stravy.

Pestrosť a vyváženosť

„Dôležité je vedieť si vhodne vybrať a v diétach sa treba vedieť orientovať, pretože viaceré môžu zdravie človeka skôr poškodiť, ako mu prospieť,“ upozornila Jurkovičová na margo širokej ponuky a propagácie diét, s ktorými sa stretávajú čitatelia módnych a lifestyleových časopisov a knižných publikácií.

Pri správnej redukčnej diéte je dôležité redukovat celkový príjem energie. Správna redukčná diéta si zachováva základnú zásadu zdravej výživy, teda pestrosť a vyváženosť, a majú v nej byť zastúpené v správnom pomere všetky druhy potravín.

„Všetky diéty, ktoré nejaké potraviny buď úplne vylučujú, alebo sú postavené na konzumácii len jedného druhu jedla, nie sú vôbec zo zdravotného hľadiska vhodné a môžu organizmus poškodiť,“ varovala Jurkovičová a dodala, že pri tomto type diét sa výsledok síce môže ukázať, ale trvá naozaj len krátkodobu.

Priblížila, že sa stretla s diétami, v ktorých sa odporúčalo jesť len kuracie mäso. „Nie je na to žiadny dôvod, pretože väčšina chudých mias má celkom rovnakú energetickú hodnotu,“ uviedla Jurkovičová. Každý druh mäsa má odlišnú skladbu a prostredníctvom ich konzumácie dodávame organizmu rôzne užitočné výživové komponenty. „Nie je dôvod na to, aby sme sa sústreďovali len na jeden druh mäsa. Ak však chceme pri redukcii znížiť príjem energie, v jedálnom lístku by malo prevládať čo najchudšie mäso,“ vysvetlila. Základnými živinami sú bielkoviny, tuky a sacharidy. Ich zastúpenie vo vyvázenej strave by malo byť v pomere 1 : 1,2 : 6 – 7, čiže jeden diel bielkovín, o niečo väčší diel tukov a asi 6 – 7 dielov sacharidov.

Dôležité živiny

Diéty, ktoré odporúčajú vylúčenie chleba, pekárenských výrobkov, cestovín a príloh, úplne odporujú zastúpeniu živín potrebných pre organizmus.

Najväčší podiel z nášho energetického príjmu tvoria sacharidy. Do tejto skupiny patria jednoduché cukry ako glukóza, fruktóza a repný cukor (sacharóza) a skupina komplexných sacharidov ako vláknina a škrobové látky, ktoré sú zdraviu veľmi prospešné. „Ak nám ide o znížovanie energie, môžeme vylúčiť jednoduché cukry vo forme sladidiel, sladkostí, cukrovíniek a sladených nealkoholických nápojov, ale chlieb, cestoviny a ostatné obilninárske výrobky, najmä celozrnné, nesmú v našej strave v žiadnom prípade chýbať,“ dodala odborníčka.

Správna redukčná diéta si zachováva základnú zásadu – pestrosť a vyváženosť.

Jednostranné diéty ako ryžové, zemiakové a podobne považuje Jurkovičová za úplne nevhodné. „Organizmus je zahľtený len jednostrannou potravou, nedostáva celé spektrum hlavných živín, vitamínov, minerálov. Ochudobňujeme ho. Týždeň to možno vydrží, ale niekoľkotýždňové podobné stravovanie môže vážne poškodiť zdravie. „Platí vždy základná rovnica – koľko energie do organizmu dostanem, toľko z neho musím vydať. Ak sú tieto dve položky v rovnováhe, organizmus ani nechudne, ani nepriberá. A ktorá prevažuje, tak podľa toho chudneme alebo priberáme,“ vysvetlila.

Najlepší spôsob redukcie je podľa nej nižší energetický príjem pri pestre a vyvázenej strave, ktorý je vhodné skombinovať s vyšším energetickým výdajom, teda s telesnou aktivitou.

TA/LZ

Ilustračný obrázok: SXC

Darujte na Vianoce zdravie

Účinná výživa pre kĺby



Teplota v končatinách a dobrá pamäť



Aktívna starostlivosť o prostatu



Multivitamin na doplnenie energie



Krásne vlasy, pokožka a nechty



Viac energie pre srdce



Pre zdravé žily



WALMARK®
ZDRAVIE PRE CELÚ RODINU

Výživové doplnky

Žiadajte v lekární,
na infolinke 0800 191 191
alebo na www.walmark.sk

Sledujme svoje zdravie, aj keď nás práve nič nebolí

Národný program prevencie ochorení srdca a ciev a Deň srdca na Slovensku

Slovenská nadácia srdca a Slovenská kardiologická spoločnosť pri príležitosti Svetového dňa srdca zorganizovali spolu so svojimi partnermi štvrtý ročník kampane MOST (Mesiac o srdcových témach), ktorý vyvrcholil „Dňom srdca na Slovensku“ koncom septembra.

Kampaň MOST sa po prvýkrát stala neoddeliteľnou súčasťou Národného programu prevencie ochorení srdca a ciev (NPPOSC) na roky 2010 – 2012, schváleného vládou SR v marci 2010. Nosnou aktivitou NPPOSC je vytvorenie pozitívnej celospoločenskej atmosféry na intenzívnu, efektívnu a dlhodobú edukáciu obyvateľstva na všetkých možných úrovniach, s cieľom zvýšiť ochotu občanov Slovenska starať sa o svoje zdravie.

Nebezpečnejšie než rakovina

Ako je všeobecne známe, chorobnosť na srdcovo-cievne ochorenia na Slovensku je



Meracie miesta boli po celom Slovensku.

dlhodobo vysoká a spôsobuje viac ako 50 % všetkých úmrtí (viac ako všetky typy rakovín spolu), pričom trend je stále nepriaznivý. Aj z tohto dôvodu sa Slovenská nadácia srdca stala hlavným organizátorom kampane MOST, ktorá je zameraná práve na zvýšenie informovanosti vedúcej k lepšiemu zdravotnému stavu obyvateľstva v oblasti kardiovaskulárneho zdravia.

Myšlienka vzniku tejto informačno-edukačnej kampane vychádzala aj zo zistenia, že až 9 z 10 Slovákov má minimálne 1 rizikový faktor a nie sú výnimkou obyvatelia s 3 a viac rizikovými faktormi srdcovo-cievnych ochorení. Medzi hlavné rizikové faktory patria vysoký krvný tlak, fajčenie, vysoký cholesterol, resp. porucha spektra lipidov, nedostatok fyzickej aktivity, obezita, nesprávne stravovanie, cukrovka ➔

Go Fit rozhybe všetkých

Prostredníctvom nadácie prvej dámy SR Silvie Gašparovičovej – Vzdelanie a zdravie pre všetkých – sa na štyroch vybraných základných školách (dvoch v Bratislave a dvoch v Hlohovci) realizuje v školskom roku 2010/2011 pilotný projekt s názvom Go Fit. Jeho cieľom je motivovať k zdravému stravovaniu a pravidelnej pohybovej aktivite nielen deti, ale aj ich rodičov a pedagógov. Projekt umožní porovnanie zdravotných parametrov žiakov a pedagógov a štatistických údajov zozbieraných v rámci skríningovej fázy v typických sídliskových školách hlavného mesta a menšieho mestečka. Súčasťou projektu, ktorý finančne podporila farmaceutická spoločnosť Sanofi-aventis a Zentiva, sú aj vzdelávacie materiály so základnými radami týkajúcimi sa zdravého životného štýlu.

Podpora pohybových aktivít bude zahŕňať aj organizáciu súťaží na jednotlivých školách v spolupráci s Občianskym združením Family Cup. V rámci rodinných tímov sa všetky generácie budú môcť zapojiť do zábavného športového zápolenia v jednoduchých disciplínach. Víťazné tímy si následne zmerajú sily vo finále súťaží medzi školami, ktoré sa bude konať pri príležitosti Svetového dňa „Pohybom ku zdraviu“ v máji roku 2011.

Kalendár na podporu sebavedomia

O rakovine prsníka sa v posledných rokoch hovorí veľa, no čo sa vlastne deje so ženami, keď ich liečba skončí? Tie, ktoré napísali svoje príbehy, sú dôkazom, že koniec liečby znamená šancu na nový život.

S cieľom podporiť ženy, ktoré sa liečia na rakovinu prsníka, a ukázať im, že liečbou život nekončí, vznikol projekt s názvom „Dôverujte liečbe, verte sama sebe“ a podtitulom „Rakovina prsníka veľa zmení, ale každá z nás ostáva ženou“. Tvárou projektu sa stala Edita Slabejová, ktorá sa o svoj príbeh podelila s inými pacientkami a v rámci kampane oslovila aj ďalšie ženy po liečbe rakoviny, aby napísali svoje príbehy. Výsledkom je nádherný kalendár s fotografiami a citátnymi vyhláseniami žien, ktorý sa bude distribuovať na onkologické oddelenia, lekárom, ako aj pacientkam, ktoré sa ešte na rakovinu prsníka liečia.

Kalendár si bude možné prezrieť a požiadať o zaslanie na stránke www.herklub.sk, kde je k dispozícii aj poradňa lekára a chat, kde si pacientky navzájom pomáhajú a podporujú sa.

VN

➔ a nadmerný stres. Najväčšie nebezpečenstvo týchto rizikových faktorov spočíva v tom, že väčšina z nich nemá vôbec žiadne príznaky, nebolia, preto im väčšina ľudí nevenuje dostatočnú pozornosť.

Bezplatné merania

Počas kampane MOST sme v roku 2010 realizovali bezplatné merania niektorých parametrov hlavných rizikových faktorov na „Meracích miestach“ po celom Slovensku (námestia, parky, hypermarkety, lekáreň, organizácie...), ktoré boli označené jednotným symbolom kam-

Až 9 z 10 Slovákov má minimálne 1 rizikový faktor.

pane. Na týchto miestach si občania mohli nechať odmerať svoj krvný tlak a na väčšine miest aj cholesterol, prípadne iné parametre srdcovo-cievnych rizík. Tieto merania boli spojené s edukáciou o najzávažnejších rizikových faktoroch, s odborným poradenstvom v oblasti kardiovaskulárneho zdravia, ako aj s konzultáciou o prípadnej zmene životného štýlu. V tohtoročnej kampani bolo aktívnych 250 meracích miest vo viac ako 37 mestách Slovenska.

Meracie miesta navštevovali viac starší ako mladší občania. Medzi najstaršie účastníčky sa zaradila pani z Bratislavy vo veku 91 rokov, ktorá si prišla nechať zmerať krvný tlak.

Viac ako 20 000 záujemcov

V uliciach o kampani MOST a rizikových faktoroch informovalo približne 500 študentov z 58 partnerských škôl, ktorí spolu oslovili zhruba 25 000 občanov, a celkovo sme rozdali viac ako 50 000 všeobecne informujúcich letákov. Podľa predbežných údajov z regiónov sme počas Dňa srdca na meracích miestach odkonzultovali a vyšetrili viac ako 20 000 záujemcov

a spotrebovali sme minimálne 4 250 cholesterolových prúžkov. Do kampane sa logisticky a organizačne významným spôsobom zapojilo 34 pobočiek Akadémie vzdelávania, ktorá zabezpečovala 59 meracích miest. Po odbornej stránke nám poskytli pomoc mnohí lekári a zdravotné sestry a do kampane sa zapojila aj väčšina Poradni zdravia Regionálnych úradov verejného zdravotníctva.

Jazdili Vlaky zdravia

V rámci „Dňa srdca“ sme aj tento rok vypravili osem „Vlakov zdravia“, ktoré sa tešia čoraz väčšej popularite. Vo vlakoch vo vyhradenom a označenom kupé odborný zdravotnícky personál takisto zmeral záujemcom tieto hodnoty a poskytol príslušné poradenstvo podľa potreby. Na všetkých meracích miestach bol veľký záujem o tieto merania a, samozrejme, aj o odborné konzultácie o nameraných hodnotách, prípadne o zmene zdravotného štýlu a úprave parametrov, ktoré prevyšovali tie „tabuľkové“. Záujem verejnosti na mnohých meracích miestach prevyšoval kapacity a možnosti odborného personálu, z čoho vyplýva fakt, že ľudia sa začali podstatne viac zaujímať o svoje zdravie a o poznanie svojich hodnôt rizikových faktorov. K mimoriadnemu záujmu určite prispela aj rozsiahla mediálna kampaň, počas ktorej bolo odvysielaných viac ako

Meracie miesta navštevovali viac starší ako mladší.

1 400 televíznych a viac ako 200 rozhlasových spotov. Po celom Slovensku bolo umiestnených 100 bilbordov a 96 citylightov. V rámci MHD Bratislava a Košice bolo umiestnených 1 000 plagátov, ďalšie plagáty a oznamy boli umiestňované vo vybraných vlakoch a na železničných staniciach, bolo zverejnených



Tlak si dala zmerať aj pani vo veku 91 rokov.

množstvo inzercii v rôznych printoch. Všetky tieto nosiče informovali verejnosť o kampani a vyzývali ju k aktívnemu prístupu.

Môžeme to ovplyvniť

Spracovanie výsledkov všetkých nameraných a zaznamenaných hodnôt, ako aj výsledky nezávislého prieskumu v rámci kampane budú známe koncom tohto roka. Predstavíme ich na tlačovej konferencii spolu s pripravovanou publikáciou MOST 2010, ktorá bude tiež koncom roka voľne prístupná na webovej stránke www.tvojesrdce.sk.

Je jednoznačne preukázané, že správnou životosprávu môžeme predísť takmer 90 % týchto tzv. civilizačných ochorení, čo je ohromné číslo. Preto poznanie najdôležitejších rizikových faktorov kardiovaskulárnych ochorení a celoživotná snaha o ich udržiavanie v správnych rozmedziach „zdravým životným štýlom“ je dnes základným predpokladom prevencie ochorení srdca a ciev. Svojím individuálnym správaním sme schopní (ale musíme chcieť!) ovplyvniť tieto parametre na úrovni celej krajiny až v 40 %! Tá prvá zmena, prvý krok k prevencii, musí preto začať v našej mysli, v našom správaní sa k svojmu zdraviu – na srdci totiž naozaj záleží.

Doc. MUDr. Gabriel Kamenský, CSc.,
Mgr. Ivona Dvoranová
Slovenská nadácia srdca

OMRON



Tlakomery **OMRON**
odporúča **93,5%**
lekárnikov*



Merač krvného tlaku na pažu M6 Comfort

S technológiou **Intelli sense™**

inteligentne volí nafukovanie manžety podľa aktuálneho krvného tlaku

- s jednou manžetou pre normálnu aj silnú pažu
- vyhodnotenie nepravidelného pulzu
- jednoduchá obsluha
- klinicky overené (BHS A/A)
- odolnosť proti arytmiám (4 pulzy)
- jednoduché čítanie nameraných výsledkov
- pre domáce aj lekárske použitie

V predaji v lekárňach a zdravotníckych potrebách

OMRON - japonská spoločnosť s vedúcim postavením na svetovom trhu meračov krvného tlaku.

Vnímajte svoje zdravie

* zdroj: Edukafarm



Obchodné zastúpenie pre SR:
CELIMED s.r.o., Bratislava, www.krvnytlak.sk



Porad'te si s vírusmi!

Antibiotiká môžete nahradiť aj prírodnými liečivami

Pracujúci človek si v dnešných časoch nemôže dovoliť byť chorý. Práca sa počas PN-ky nespraví sama, ale hromadí sa a počká si na vyzdraveného zamestnanca.

Najmä počas vírusového obdobia je nesmierne ťažké zachovať si perfektnú imunitu. Preto treba investovať do prevencie alebo využiť prípravky, ktoré čo najrýchlejšie dostanú organizmus do stopercentného zdravotného stavu.

Treba reagovať včas

Napriek tomu, že až 90 % ochorení dýchacích ciest je vírusového pôvodu, stále sa na ich liečbu predpisujú antibiotiká. Odborníci upozorňujú, že nadmerné používanie antibiotík znižuje imunitu a môže spôsobiť vznik rezistencie na antibiotiká.

Nadmerné používanie antibiotík znižuje imunitu organizmu.

Rezistencia znamená, že baktérie si vytvoria určitý druh obrany voči antibiotiku. Je preto dôležité zareagovať už pri prvých príznakoch ochorenia, inak môže prejsť do ťažko zvládnuteľného akútneho alebo chronického zápalu. Ak pacient vážne ochorenie na bakteriálnu infekciu, musí byť liečený antibiotikami, tieto však už nebudú účinné.

Aj bylinky liečia

Donedávna patrilo Slovensko ku krajinám s nadmerným predpisovaním antibiotík, avšak v poslednom období sa situácia o niečo zlepšuje. Najdôležitejšími pri liečbe sú predovšetkým dostatok oddychu, tekutín a vitamínov, prípadne liekov proti horúčke.

Siahnuť môžete napríklad po prírodných prípravkoch, ktoré pôsobia protivírusovo a uľahčujú čistenie dýchacích ciest. Jednou z najúčinnjších látok na prírodnej báze je extrakt z koreňa rastliny menom Pelargonium sidoides. Tento jedinečný endemit rastie len na území juhoafrického Lesotha a používa sa pri nachladnutí, kašli či škriabaní v hrdle. Predstavuje hlavnú zložku obsiahnutú v kvapkách Kaloba. Dlhotrvajúce štúdie účinnosti tohto lieku preukázali, že vynikajúco pomáha pri prvotných príznakoch ochorenia dýchacích ciest – uvoľňuje hlien, upokojuje sliznicu a aktivuje imunitný systém.



rení dýchacích ciest – uvoľňuje hlien, upokojuje sliznicu a aktivuje imunitný systém.

Čo pomáha na kašeľ

Kašeľ je častým príznakom prechladnutia a patrí mu tretie miesto v rebríčku zdravotných trápení Slovákov, hneď za bolesťami hlavy a nádchou. Dôkladnou prevenciou pred vírusovými a bakteriálnymi ochoreniami si môžete ochrániť imunitný systém, ktorý tak bude lepšie odolávať vírusovým nástrahám aj kašľu. K dôležitým preventívnym pravidlám najmä počas tzv. chripkového obdobia (jeseň, zima) patrí vyhýbanie sa novej nákaže – čiže čo najmenej času tráviť na verejných priestranstvách, ako sú nákupné centrá, MHD, koncerty a pod. Vyhýbajte sa tiež podávaniu rúk, i keď je to v pracovnom styku takmer nemožné. Po skončení pracovnej schôdzky sa odporúča ich dôkladné umytie (minimálne 20 sekúnd).

Trojité účinko

Ak už kašlete, buďte ohľaduplní k ostatným a pri kašľaní a kýchaní si držte ruku na ústach, aby ste zabránili šíreniu vírusov.

Proti kašľu môžete bojovať užívaním sirupov alebo kvapiek. Je dobré, ak majú trojnásobný účinok, teda ak pomáhajú pri uvoľňovaní hlienu, vykašľávaní a uľavujú pri dráždivom kašli. Ideálnou alternatívou k prípravkom založeným na chemickej báze sú prírodné prípravky, ako je napríklad Hedelix, ktorý obsahuje výťažok z brečtana. Je určený pre pacientov so silným dráždením na kašeľ a s výraznou tvorbou hlienu pri prechladnutí, tiež pri chronických zápalových ochoreniach dýchacích ciest.

Dôležitou prevenciou je aj vyhýbanie sa nákaže.

„Ak vám kašeľ pretrváva viac ako 10 dní alebo sa vám opakovane vracia, odporúčam vám navštíviť alergiológa, ktorý podrobnými vyšetreniami vylúči astmu, pri ktorej kašeľ patrí k jedným z najčastejších prejavov,“ odporúča MUDr. Boris Hruškovič.

KM

Foto: ASI

Pomáhajú znevýhodneným skupinám

Za svoje filantropické aktivity získalo GSK dve ocenenia

Úspech prináša možnosť meniť veci k lepšiemu, pomôcť pri riešení reálnych problémov v spoločnosti a zlepšovať kvalitu života ľudí.

Spoločnosť GlaxoSmithKline považuje za svoje poslanie pomáhať ľuďom prežívať život aktívnejšie, cítiť sa lepšie a žiť dlhšie. Každoročne venuje finančné prostriedky, vecné dary, ako aj čas a energiu svojich zamestnancov na podporu znevýhodnených skupín a pomoc tam, kde je možné uskutočniť viditeľné zmeny k lepšiemu. Dôkazom sú hneď dve ocenenia, ktoré GSK získalo v rebríčku TOP firemný filantrop 2010 – 2. miesto v kategórii malé a stredne veľké podniky, ako aj špeciálne ocenenie za udelenie najväčšieho objemu finančných prostriedkov v pomere k hospodárskemu výsledku.

Spoločnosť GSK sa snaží svojimi filantropickými aktivitami podporovať najmä prevenciu v zdraví,



vzdelávanie a osvetu, obhajobu práv diskriminovaných skupín. Prostredníctvom Fondu GSK každoročne udeľuje granty projektom, ktorých cieľom je rúcať bariéry a pomôcť zdravotne a sociálne znevýhodneným skupinám.

Reálne zlepšenie života

„Sme pyšní, že sme získali dve ocenenia v súťaži TOP firemný filantrop, ktorú organizuje Fórum donorov. Pre nás je dôležité prispievať do spoločnosti, v ktorej žijeme, podporovať mimovládne a zdravotnícke organizácie, hlavne v prospech ľudí v núdzi. Nadchýňa nás obrovská pridaná hodnota profesionálov a obzvlášť dobrovoľníkov. Videl som, že i malá peňažná suma je nimi premenená do reálneho zlepšenia života a šťastia pre nevládných, choré i sociálne ohrozené deti, pre hendikepovaných, pre ľudí bojujúcich so závislosťou, ale tiež pre star-

ších obyvateľov,“ hovorí generálny riaditeľ GSK Slovensko Paul Van Hoof a dodáva: „Rád by som povzbudil spoločnosti a jednotlivcov, aby prispeli, či už finančnou, materiálovou podporou alebo osobným časom. Toto všetko robí ten rozdiel ešte väčší, než by sme si mysleli.“

Rebríček darcov

Rebríček najväčších firemných darcov v Slovenskej republike každoročne zverejňuje Fórum donorov – združenie popredných organizácií udeľujúcich granty mimovládny neziskovým organizáciám. Do rebríčka TOP firemný filantrop 2010 sa prihlásilo 26 firiem, ktoré dobrovoľne poskytli údaje o objeme darovaných prostriedkov v podobe finančných a nefinančných darov, služieb, produktov a času zamestnancov za rok 2009. Cieľom rebríčka je oceniť firmy, ktoré venujú svoje prostriedky na dobrú vec, a zároveň verejnosť upozorniť na spoločnosti, ktoré investujú svoje zdroje s cieľom zlepšiť kvalitu života. Spoločnosť GSK sa do rebríčka zapája každoročne a tento rok získala ocenenie TOP firemný filantrop už po druhýkrát.



Spoločne proti osteoporóze

Do roku 2050 sa očakáva nárast osteoporotických fraktúr u žien o 26 % a u mužov o 36 %. Odborníci, politici a zástupcovia ministerstiev zdravotníctva, ktorí sa zúčastnili na IX. konzultačnom stretnutí o osteoporóze v Bruseli, sa zhodli, že je potrebné stimulovať rozvoj zdravotnej politiky v EÚ pre túto oblasť na národnej aj medzinárodnej úrovni. Na rokovaní sa zúčastnili aj členovia záujmovej skupiny poslancov Európskeho parlamentu pre osteoporózu, ktorá má viac ako 30 členov. Slovensko v nej zastupuje europoslankyňa A. Záborská. Účastníci stretnutia zdôraznili, že treba zaviesť rozhodnutia, ktoré znížia nárast osteoporotických zlomenín a prispievajú k zlepšeniu zdravotného stavu občanov EÚ. Takéto kroky ochrá-

nia ľudí od bolesti a v zdravotníckom systéme pôjde zároveň o úspory v tisícoch eur. **VN**

Priberáme a žijeme kratšie

Konferencia Nové trendy vo výžive 2010, na ktorej sa zúčastnilo stopäťdesiat odborníkov z Regionálnych úradov verejného zdravotníctva, základných a stredných škôl, univerzít a samospráv, si dala za cieľ odpovedať, prečo tučnime a žijeme kratšie ako západná Európa.

„Slovensku vážne hrozí, že sa o niekoľko rokov stane krajinou obéznych chorých ľudí,“ upozornila MUDr. Katarína Babinská, PhD., MSc., predsedníčka Združenia pre zdravie a výživu. Stav výživy detí na Slovensku dlhodobo charakterizuje nadmerný energetický príjem a nevyváženosť zastúpenia základných živín. Neliečená detská obezita prerastie do dospelosti, kedy prispieva k vzniku srdcovocievnych ochorení a ohrozuje zdravie. **VN**

Tretine ochorení možno predísť

Každý deň si z úst lekárov vypočuje diagnózu rakovina až 7 900 Európanov a každý deň na toto ochorenie umrie 4 700 obyvateľov starého kontinentu.

Na Slovensku si v minulom roku rakovina vyžía-

dala takmer 12 000 životov. Prítom Slováci môžu absolvovať pravidelné preventívne prehliadky, ktoré sú hradené z verejného zdravotného poistenia. Ľudia ich však nevyužívajú v takej miere, ako by mohli.



Miroslav Mikolášik a Eva Siracká

Takmer tretina poklesu úmrtnosti na rakovinu, zaznamenaná v Európe v rokoch 1995 až 2003, by sa podľa europoslancu Miroslava Mikolášika dala vysvetliť aj užívaním novších liekov.

Otázkam prevencie i starostlivosti o pacientov sa venovala v októbri odborná diskusia pod názvom „Kontrola rakoviny na Slovensku – návrhy na jej riešenie“, ktorá sa konala v Bratislave. Spolu s diskusiami v Londýne a Paríži bola súčasťou programu EÚ – Európske partnerstvo v boji proti rakovine. **TA**

Ochranné známky pre ovčie syry

Slovenská syrová špecialita Ovčí hrudkový syr – salašnícky dostala začiatkom novembra od Európskej komisie status zaručenej tradičnej špeciality. Na obale tohto syra tak bude možné uviesť ochrannú známku, ktorá zaručí tradičný charakter výroby. Známa nebráni iným výrobcam mimo Slovenska, aby syr vyrábali pod týmto názvom, no ochrannú známku si budú môcť dať len tí, ktorí dodržia tradičnú formu výroby. Tá spočíva v tom, že pre syr musí byť základom čerstvé mlieko z oviec chovaných v horských oblastiach a dodržaná špecifická technológia pri fermentácii a zachovaný osobitný hrudkový tvar syra. Ešte v októbri EK zaregistrovala aj ďalší slovenský produkt do skupiny zaručených tradičných špecialít – Ovčí salašnícky údený syr. Na zverejnenie v tejto databáze čakajú v súčasnosti Liptovská saláma, Lovecká saláma, špekáčky (všetky tri spoločne s Českou republikou), Spišské párky a Bratislavský rožok. V inej skupine „chránené zemepisné označenie“ sa uchádzajú o ochrannú známku aj Tekovský salámový syr, Zázrivský korbáčik a Oravský korbáčik.

TA

Darčkové plzenské aj s kríglom



Pilsner Urquell je jedinečné české pivo s dlhoročnou tradíciou, charakteristickou vôňou a nezameniteľnou horkou chuťou. Je najvýznamnejším predstaviteľom vy-

soko chmelených, spodne kvasených pív a dalo meno celej kategórii piva plzenského typu. Spolu so značkami Topvar, Smádný Mnich, Velkopopovický Kozel, Šariš, Gambrinus a Birell patrí do portfólia spoločnosti Pivovary Topvar, a. s., ktorá je členom jednej z najväčších pivovarníckych skupín na svete SABMiller. Značka Pilsner Urquell pripravila teraz ideálny vianočný darček pre všetkých priaznivcov tohto svetlého ležiaka. Balenie obsahuje 7 pollitrových fliaš piva Pilsner Urquell a 1 originálny krígel Pilsner Urquell zdarma ako darček.

ZL

Európa dováža viac hovädzieho z USA

Chovatelia z USA sa stále viac presadzujú na európskom trhu s hovädzím mäsom. USA počas prvých 8 mesiacov roka 2010 dodali do Európskej únie 14 180 ton hovädzieho mäsa, teda o 82,6 percenta viac než vlni za rovnaké obdobie. Vyplyva to zo správy Agrárnych trhových informácií Slovenska (ATIS). Najviac hovädzieho mäsa sa zo Spojených štátov doviezlo do Holandska.

TA

Pivo sa prispôsobuje zimnej sezóne

Veľa pivovarov s príchodom chladného obdobia pripravuje piva, ktoré zahrejú. Aj špeciálne vianočné edície prichádzajú na sviatočné stoly práve v tomto období. „Oproti pivám vareným počas roka sa tie zimné líšia hlavne v zložení. Pridávajú sa do nich rôzne koreniny, ktoré im dodajú tú pravú chuť a arómu. Okrem toho sú zimné piva „ťažšie“ a niekedy aj s vyšším obsahom alkoholu,“ približuje Peter Blahút z Prešporskej pivovárky, ktorá ponúka takmer 70 druhov belgických pív a pív z produkcie slovenských minipivovarov Sessler a Kalteacker. Pri výrobe belgického červeno-hnedého vianočného piva Corsendonk Christmas

však používajú špeciálne prísady, ktoré pivu dávajú jemne korenistú chuť s dotykom koriandra. Vianočná verzia najsilnejšieho bežne vyrábaného belgického piva Bush de Noël obsahuje rovnaké množstvo alkoholu, avšak má plnšiu orechovo-sladovú chuť, je menej horké a má intenzívnejšiu chmeľovo-živcovú vôňu. Vianočný špeciál Leffe de Noël má jemnú korenistú príchut škorice, ktorú dopĺňa aróma ovocia a dreva.

VN



Zjednotia pravidlá označovania potravín

Témou podujatia, ktoré pripravila v Nitre Informačná kancelária Európskeho parlamentu, bolo označovanie potravín. V návrhu, ktorý schválili poslanci EP na júnovom zasadnutí v prvom čítaní, žiadajú jasnejšie, ucelenejšie a jednotné pravidlá pre označovanie potravín vo všetkých členských štátoch EÚ. Podľa poslankyne EP Renate Sommer by mal mať každý potravinársky výrobok na prednej strane obalu vyznačený údaj o energetickej hodnote uvádzanej na 100 gramov alebo mililitrov výrobku v kalóriách a údaj o množstve soli, tukov a cukrov, ktoré ob-

sahuje. Na obale by mal byť vyznačený nielen dátum spotreby, ale aj dátum výroby produktu. Spotrebiteľ by mal tiež dostať informáciu o pravosti výrobku, pretože vo viacerých prípadoch je pôvodný výrobok nahradený napodobeninami. Podľa prieskumu agentúry Focus informácie na obaloch potravín nesleduje 22 % opýtaných. Viac ako štvrtina respondentov sleduje tieto informácie často, 51% opýtaných ich sleduje občas. Najdôležitejšou informáciou, ktorú si ľudia na obaloch potravín všimajú, je dátum spotreby alebo dátum výroby.

TA

Vianoce so sladkými prekvapeniami

K výnimočnosti tohtoročného sviatku svätého Mikuláša a blížiacich sa Vianoc určite prispieje aj nová kolekcia cukrovíniek od spoločnosti Kraft Foods.

Počítanie dní do Vianoc spriemerní Milka Adventný kalendár, ale aj špeciálny Zimný multipack Fidorka v tvare snehovej vločky. Na ozdobenie stromčeka sú pripravené Milka salón-



ky v štyroch príchutiach – mandľovej, marcipánovej, jogurtovej a oreškovej.

Sviatočnú pohodu si zvýrazníte aj čokoládou plnenou mliečnym krémom, karamelom a drvenými lieskovými oreškami, ktorú počas zimných dní nájdete v zlatom obale a papierovej škatuľke so zimným dizajnom.

VN



BRATISLAVA VYSTÚPILA Z TMY

Neosobné a sivé mestské prostredie sa túto jeseň v Bratislave stalo jedinečnou kulisou pre umelecké inštalácie, v ktorých hlavnú úlohu hralo – svetlo. Práve experiment so svetlom bol totiž ústredným motívom projektu ABSOLUT INSPIRATION, ktorý spojil kreatívnych ľudí naprieč dvoma krajinami i celým umeleckým spektrom.

Nová limitovaná edícia fľaše Absolut Glimmer, ktorej sklenený povrch je pretkaný diamantovým vzorom vytvárajúcim jedinečnú hru svetla a odleskov, inšpirovala zoskupenie mladých umelcov z bratislavskej Cvernovky. „Naším nápadom svetelných inštalácií v tmavých večerných uliciach sme chceli rozžiariť rôzne zaujímavé objekty a miesta v Bratislave a priniesť tak ľuďom aj inú možnosť vnímania odosobneného verejného priestoru,“ povedal za skupinu Boris Belan. Celý október tak mohli obyvatelia hlavného mesta obdivovať umelecké objekty zo žiarivých fliaš, ktoré sa objavovali v uliciach, ale aj v kluboch a na kultúrnych akciách. Magickou atmosférou prchavej modrej žiary oživil napríklad Hviezdoslavovo a Hodžovo námestie, Sad Janka Kráľa alebo Bratislavské jazzové dni. Projektom sa nechala inšpirovať aj česká módna návrhárka Denisa Nová, ktorá pre speváčku skupiny The Ecstasy of Saint Theresa navrhla špeciálne „šaty zo svetla“. Práve v nich odohrala česká skupina svoj bratislavský koncert 5. novembra v bratislavskom klube Loft, ktorý bol vyvrcholením projektu kreatívnej spolupráce značky Absolut s umelcami z Čiech a Slovenska.



www.pisrozumom.sk

Novinky na zdobenie dezertov

Aj pred tohtoročnými Vianocami prichádza firma Dr. Oetker s novinkami na zdobenie koláčov a dezertov, ktoré prispejú k sviatočnej atmosfére. Sú to nové strieborné perličky, žlté hviezdíčky a tubičky so snehobiellou cukrovou polevou určené na použitie do domácich múčnikov – zákuskov, tort alebo medovníkov.



Gazdinkám, ktoré na sviatočný stôl chystajú najrozličnejšie druhy koláčov a iného pečiva, ponúka výrobca vianočnú inšpiráciu v podobe marcipánu s obsahom 40 % mandlí. Prepracovaná výroba a dôkladne vyvinutá receptúra zabezpečujú výbornú vláčnosť, skvelú chuť a krásnu prírodnú farbu marcipánu, ktorý možno použiť na zdobenie aj na pečenie.

VN

Po Birelli môžete za volant

Konzumenti sa k nealkoholickým pivám stavajú často skepticky. Jednak ich odrádza chuť, ktorá nie vždy uspokojí pívárov, druhou nevýhodou môže byť fakt, že aj po konzumácii nealkoholického piva musia s riadením motorového vozidla pár minút počkať.



Nealkoholické pivo Birell nepozná žiadne zo spomenutých negatív. Jeho jedinečná chuť sa rodí vďaka použitiu špeciálnych kvasníc a tradičnému spôsobu varenia ako klasické pivo. Sadnúť za volant si konzumenti môžu po štyroch tretinkových pivách Birell aj hneď. Prírodné suroviny bez konzervačných látok, kvalitná horská voda a prepracovaný výrobný proces sa zaslúhujú, že Birell má vo svojej kategórii výnimočnú chuť. Potvrdzujú to ocenenia získané na podujatiach Pivex 2010 alebo World Beer Cup 2008.

ZL

Tradícia už od 14. storočia

Už od 14. storočia udržiavali mnísi v kláštorech tradíciu varenia piva typu Bock, ktoré bolo pre svoju výnimočnú chuť vyrábané len pri špeciálnych príležitostiach, akými sú napríklad Vianoce alebo Veľká noc. Zlatý Bažant uviedol v týchto dňoch na trh limitovanú edíciu sviatočného piva tohto typu. Exkluzívny tmavý ležiak je charakteristický svojou výraznou chuťou s karamelovým nádychom a medovou arómou. Je vyrábaný z vody, štyroch špeciálnych druhov jačmenného sladu a vybraného chmeľu. Limitovaná edícia tmavého piva typu Bock bude dostupná vo vybraných obchodných sieťach, v elegantných 0,33 ml twist-off fľašiach a v 4 x 330 ml multi balení. Fajnšmekri si ho budú môcť vychutnať aj čapované v približne 400 puboch na celom Slovensku. Pri tejto



príležitosti výrobca zároveň vydal špeciálnu edíciu 1 000 kusov poštových známok Zlatý Bažant Bock 2010.

KF

Sviatočné hodovanie bez námahy



Sviatočné hodovanie sa už blíži. Tu je niekoľko tipov, ako si pochutnať bez väčšej námahy vynaloženej na prípravu:

V mikulášskych baličkoch deti určite potešia Mikulášske perníky značky Penam, ktoré majú ovocnú náplň a veselé obaly (čertík, Mikuláš a anjelič).

Aby uľahčil prácu gazdiniem, pripravil Penam Veniec sviatočný. Je dochutený hrozičkami a posypaný mandľovými lupienkami.

Zdravší variant polievky s údeným mäsom

možno pripraviť s použitím Kuracích reziňov údených značky HYZA. Majú nízky obsah tuku a sú zdrojom ľahko stráviteľných bielkovín.

Sviatočné menu môžu obohatiť napríklad šunkové rolky plnené paštétou alebo chrenovou penou. Dá sa na ne použiť špeciálna Kuracia šunka značky HYZA, ktorá obsahuje až 84 % kuracích prís a neobsahuje lepok, preto sa hodi aj pre ľudí na špeciálnej diéte (celiatikov). Bez lepku je aj Kuracia šunka údená od firmy HYZA.

Chlieb party značky Penam má užší predĺžený tvar, takže z neho možno nakrájať na pohľad pekné malé chlebičky ako stvorené na silvestrovskú oslavu. Je balený, čo znamená, že vydrží dlhšie.

LP



Sviatky s Tatianou

Značka Figaro pripravila pre tohtoročnú vianočnú sezónu zimnú edíciu svojej najobľúbenejšej bonboniéry Tatiana. Ponúka pralinky v mliečnej čokoláde s nugátovým krémom a lieskovcom uprostred, zabalené do škatuľky so špeciálnym vianočným dizajnom. Okrem toho nájdete v obchodoch aj špeciálnu kokosovú edíciu Tatiany s kokosovým krémom, obaleným v horkej či mliečnej čokoláde s lieskovcom uprostred.

VN

GW1011-1211



Váš nápojový špecialista

www.voda.sk

e-mail: voda@voda.sk



Vianoce budú opäť skromnejšie

Aj tento rok budú výdavky Slovákov za vianočné darčeky skromnejšie ako v rokoch pred krízou. Väčšina ľudí v ankete potvrdila, že tento rok minie menej než ten minulý. Plánujú obdarovať svojich blízkych pozornosťami, za ktoré minú do tristo eur. Prekročiť hranicu 500 eur plánujú len 2 % respondentov. Požičať si na vianočnú nádielku plánuje 11 % opýtaných. Vyplýva to z telefonického prieskumu, ktorý medzi svojimi klientmi uskutočnila spoločnosť Home Credit Slovakia. Zatiaľ čo pred rokom minulo do tristo eur za vianočné darčeky 74 % oslovených, tento rok bude na Vianoce rovnaká čiastka stačiť 84 % respondentov. Pri priemernej hrubej mzde 758 eur tak Slováci budú zarábať na vianočné darčeky dva týždne.

„Celý rad štátnych zamestnancov očakáva po Vianociach zníženie platu, súkromné firmy zas



v mnohých prípadoch obmedzili bonusy a prémie, na ktoré boli ľudia zvyknutí. Aj preto budú ľudia míňať peniaze pred Vianocami opatrne, aby nemuseli po Novom roku riešiť finančné problémy,“ vraví analytik Home Creditu Michal Kozub.

SN

Jednoty sa po Silvestri rozdelia

Štatutárni zástupcovia spoločností COOP Jednota Slovensko a COOP Jednota Bratislava oznámili, že na žiadosť spoločnosti COOP Jednota Bratislava končia spoluprácu v spoločných obchodných aktivitách k 31. decembru 2010. Hlavnou komoditou predaja v prevádzkach oboch spoločností sú potraviny. Jednota Bratislava, iniciátor obchodnej rozluky, pôsobí na území Bratislavy a Banskej Bystrice, prevádzkuje približne 23 predajní. COOP Jednota Slovensko má v súčasnosti 2 400 predajných miest, 14 000 zamestnancov, 200 000 členov, 710 000 držiteľov ná-

kupnej karty a 7 logistických centier. Obchodná aliancia COOP Jednota je členom Euro so sídlom v Bruseli, ktorý združuje 16 národných spoločností COOP. Na tomto teritóriu je asi 30-tisíc predajných miest. Tržby za rok 2009 presiahli 70 mld. eur a v družstevných obchodoch pracovalo viac ako 300-tisíc zamestnancov. COOP Jednota Slovensko má najrozšírenejšiu obchodnú spoluprácu hlavne s COOP Česko, Maďarsko a Bulharsko, s ktorými založila nákupnú alianciu a ponúkajú 48 produktov spoločnej privátnej značky COOP Premium.

LZ/TA

Expert prichádza na Slovensko

Celosvetová sieť maloobchodných predajní so spotrebnou elektronikou Expert prichádza na slovenský trh. Prvú predajňu Expert otvorili 15. októbra v Snine, ďalšiu plánujú v decembri v Rimavskej Sobote. V roku 2011 plánuje Expert otvoriť ďalších 5 – 6 predajní vo viacerých okresných mestách.

„V Čechách máme už dnes sieť 54 predajní na celom území republiky. V krátkom čase počítame s dynamickým rastom a rozvojom siete predajní Expert aj na celom území Slovenska,“ po-

vedal Ing. Pavol Petrovič, konateľ spoločnosti Expert a K+B Elektro – Media na Slovensku (na snímke vpravo).

Na Slovensku bude Expert ponúkať značky od výrobcov, ako sú LG, Panasonic, Philips, Samsung, Sharp, Sony, Yamaha, Hama, AEG, Bosch, Elektrolux, Liebherr, Miele, Siemens, Whirlpool, Zanussi, Zelmer, Moulinex, Braun. Na trh prináša aj vlastné výrobky pod značkou ECG. Predajne Expert sú umiestnené hlavne v novovzniknutých nákupných centrách. ZK



Súťaž pre mladé talenty

Už štvrtý rok za sebou organizuje spoločnosť Henkel študentskú súťaž na vytvorenie inovatívneho produktu alebo riešenia pre značku Henkel pre rok 2050. Tento rok sa zúčastní 14 tímov z európskych krajín, vrátane Slovenska, ako aj z regiónu Ázie a Tichomoria. Tím, ktorý bude podľa poroty najlepší, sa môže tešiť na cestu okolo sveta. Všetci študenti sa môžu zaregistrovať do 13. decembra 2010 na www.henkelchallenge.com.

Stačí vytvoriť dvojicu alebo trojicu, zaregistrovať sa online a spoločne pracovať na vymyslení konceptu produktu pod značkou Henkel tak, aby spĺňal potreby ľudí v roku 2050.



Víťazi získajú letenku na spoločnú cestu okolo sveta a cestovné šeky v hodnote 1 000 EUR. Národné výberové kolo, ktoré určí zástupcov zo Slovenska, sa bude konať na prelome februára a marca 2011 a medzinárodné finále sa uskutoční v apríli 2011 v Berlíne.

SM

Už šieste Metro

Veľkoobchodné centrum METRO Cash & Carry Devínska Nová Ves, ktoré otvorili koncom októbra, sa stalo už šiestou prevádzkou reťazca, ktorý tento rok oslavuje 10. výročie pôsobenia na Slovensku.

Nová predajňa sa nachádza na pozemku s celkovou výmerou 4,72 ha, kde vyrástlo 12 000 m² veľkoobchodných priestorov, z ktorých 7 300 m² tvorí predajná plocha. Veľkoobchodné stredisko je základom novej mestskej štvrte Bory, budúcej komerčnej a rezidenčnej zóny vyrastajúcej na severozápade Bratislavy.

Zákazníci tu nájdu nielen široký sortiment tovaru zložený z viac ako 30 000 potravinových i nepotravinových výrobkov, ale aj množstvo nadstavbových služieb poskytujúcich kompletné biznis riešenia pre podnikateľov.

Portfólio nadstavbovej ponuky tvorí do naša tovaru, sieť špecializovaných obchodných zástupcov a balík Mservis pozostávajúci z finančných služieb Mprofinance, Mpoistenie a Mphone – najnovšej ponuky výhodných podnikateľských paušálov na mieru, ktoré poskytuje Slovak Telecom.

VN

Vyhlásili najlepšie e-shopy roku

Klienti internetových obchodov a používatelia internetu si už po druhýkrát zvolili najlepšie slovenské internetové obchody v súťaži ShopRoku 2010, ktorú zorganizoval nezávislý nákupný poradca heureka.sk.

V Cene kvality súťažilo 100 internetových obchodov – držiteľov certifikátu Overené zákazníkmi. Medzi obchodnými domami potvrdil vlnajšie prvenstvo Obchodnym-dom.sk. Opäť triumfoval i Topgal.sk, ktorý v roku 2009 vyhral kategóriu špecializovaných e-shopov. „Medzi ocenenými sa objavili aj noví hráči, napríklad TPD.sk, Marzo.sk, Sport-outdoor.sk, Bosch-naradie.sk a e-Pneumatiky.sk, ktorí položili vysokú latku vo svojich kategóriách,“ doplnil Tomáš Hodboď, projektový manažér portálu www.heureka.sk, ktorý porovnáva tovar a ceny v tisícke slovenských e-shopov.

V Cene popularity, v ktorej opäť vyhral obchod parfums.sk, súťažili všetky existujúce e-shopy, ktorých je v súčasnosti na Slovensku asi 2 500. O ich poradí rozhodlo hlasovaním počas októbra asi 8 000 užívateľov internetu. **TS**

Obchodníci chcú diskusiu

Obchodníci na Slovensku v súčasnosti narážajú na legislatívu, ktorá im bráni podnikáť v zdravom konkurenčnom prostredí. Sú preto pripravení viesť dialóg s vládou s cieľom dosiahnuť v rámci prípravy zákonov zníženie administratívnej záťaže, ktorá obmedzuje podnikateľské prostredie. Na margo konferencie INTRACO Special 2010 a v súvislosti s Európskym dňom obchodu to povedal prezident Zväzu obchodu a cestovného ruchu (ZOCCR) SR Pavol Konštiak.

Slovenský spotrebiteľ je podľa jeho slov už európsky spotrebiteľ, ktorý má európsky výber tovaru európskej kvality. Zároveň je k ponuke tovaru a jeho predaju európsky kritický a zaslúži si, aby negatívne dôsledky globálnej krízy prostredníctvom zvyšovania cien pociťoval čo najmenej. Prezident organizácie Eurocommerce Reinhardt von Leoprechting o. i. pripomenul, že európsky obchod registruje asi 31 miliónov pracovníkov, a teda každý siedmy človek kontinentu pracuje v tomto odvetví. „Príliš ochranné opatrenia na Slovensku smerom k obchodníkom evidujeme, idú proti jednotnému trhu EÚ. Podporujeme dialóg s vládou o zákonoch dotýkajúcich sa obchodníkov,“ povedal.

TA/JF

Ocenili významné osobnosti

Zväz obchodu a cestovného ruchu (ZOCCR) SR pri príležitosti 10. výročia vyhlásenia Európskeho dňa obchodu udelil významným osobnostiam ocenenia Za prínos k rozvoju obchodu a cestovného ruchu.

V rámci bratislavskej konferencie INTRACO Special – Európsky deň obchodu si tohtoročné ocenenia prevzali Peter Mihók zo Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory (SOPK), Júlia Lipianska z Ekonomickej univerzity v Bratislave, Martin Mravec zo spoločnosti GfK Slovakia a hotelierka Jana Gantnerová za Zväz



Jana Gantnerová

hotelov a reštaurácií (ZHR) SR. Slovenskí obchodníci sa vo svojich príspevkoch zamerali na tvorbu zákonov pre podnikateľskú sféru, pohľady manažérov na uplatňovanie zákona o potravinách v praxi a na nekalé praktiky v podnikaní. Prezident ZOCCR Pavol Konštiak informoval, že obchod sa podieľa na hrubom domácom produkte (HDP)

SR 15,8 % a je druhým najväčším zamestnávateľom v národnom hospodárstve. Denne zrealizuje viac ako 10 miliárd obchodných operácií. **TA**

Väčšina ľudí kúpi aj napodobeniny



Iba asi tretina ľudí na Slovensku má výrazne odmietavý postoj k napodobeninám značkových výrobkov. Rovnaké percento ľudí by si takéto

výrobky nikdy nekúpilo. Prevažná väčšina Slovákov je naopak v budúcnosti skôr naklonená k potenciálnej kúpe plagiátu, dokonca by prevažnej väčšine ľudí na Slovensku ani neprekážalo, ak by mali na sebe niečo „nepravé“ a okolie by o tom nevedelo. Najčastejšie ide o športové odevné značky a prémiové značky zručných módnych mien. Vyplýva to z novembrového online prieskumu spoločnosti GfK Slovakia. Aj keď väčšina ľudí považuje kvalitu napodobenín za priemernú až nízku, cena výrobku často zaváži pred pocitom z vlastníctva originálu.

„Je evidentné, že tento fenomén nákupu napodobenín sa na Slovensku udomácnil a ide naprieč všetkými sociálno-demografickými skupinami,“ hovorí Ing. Martin Mravec, Managing Director spoločnosti GfK Slovakia. **TS**

Najčastejším darčekom knihy a oblečenie

Takmer polovica Slovákov sa domnieva, že naša ekonomika je ešte stále v období hospodárskej recesie, avšak 40 % občanov verí v budúcom roku v jej zotavovanie. Vyplýva to z prieskumu firmy Deloitte.

„Mnoho Slovákov sa napriek pociťovanej kríze domnieva, že ich kúpyschopnosť sa v porovnaní s minulým rokom nezmenila, zníženie deklaruje 37 % Slovákov (oproti 42 % v roku 2009), 43 % si myslí, že má na mňa rovnaké množ-

stvo peňazí. V každom prípade možno konštatovať, že slovenskí spotrebiteľia svoje výdavky na vianočné nákupy plánujú znížiť, aj keď len nepatrne,“ uviedla Zuzana Letková, partnerka na oddelení auditu, Deloitte Slovensko. Čo sa týka darčiekov, Slováci vyjadrili rovnaké priority ako vlani, prím zostáva knižkám a oblečeniu. Pre najmenších rodičov plánujú kupovať knihy (37 %) a vzdelávacie hry (32 %), nezabudnú však ani na oblečenie pre svoje ratolesti (30 %). **TS**



Smarter Cities Challenge

IBM venuje samosprávam miest 50 miliónov dolárov

Spoločnosť IBM odštartovala súťažný grantový program Smarter Cities Challenge.

V rámci tohto programu venuje IBM stovke víťazných miest na celom svete technológie a služby v hodnote 50 miliónov USD. Hodnota grantov sa bude pohybovať na úrovni 400 000 dolárov.

Konzultanti IBM sa zapoja do riešenia lokálnych otázok vrátane zdravotníctva, vzdelávania, bezpečnosti, sociálnych služieb, dopravy, komunikácie, udržateľnosti, energetiky či riadenia rozpočtu. Poradia predstaviteľom samospráv, ako zlepšiť kvalitu mestských služieb, zvýšiť zapojenie občanov, celkovo zefektívniť fungovanie mesta a dosiahnuť rast.

Kritériá výberu

Mestá sa budú vyberať podľa stanovených kritérií vrátane schopnosti jasne pomenovať 2 – 4 strategické problémy. Do úvahy sa bude brať aj história inovatívnych riešení v danom meste,

vôľa využívať technológie a sprístupňovať informácie, ochota zabezpečiť prístup k čelným predstaviteľom miest a občanov.

Najúspešnejšie návrhy musia jasne a zreteľne preukázať, ako je dané mesto pripravené čo najlepšie využiť zdroje, ktoré súťaž Smarter Cities Challenge ponúka. Projekt by mal presvedčiť, že grant má potenciál výrazne zlepšiť schopnosť mesta reagovať na kľúčové problémy a mesto musí byť pripravené „dorovnať“ investíciu IBM vo forme času a zručností lokálnych ľudí. Do súťaže sa môžu prihlásiť mestá akejkoľvek veľkosti, no najviac môžu z tejto aktivity vyťažiť mestá s populáciou od 100- do 700-tisíc.

Technológie a znalosti

Grantová súťaž Smarter Cities Challenge podporuje medzinárodná filantropická nadácia spoločnosti IBM. Spoločnosť pritom dáva k dispozícii svoje najcennejšie zdroje – technológie a znalosti svojich zamestnancov. Od roku 2003 odpracovalo 150 000 pracovníkov IBM viac ako 10 miliónov hodín v komunitách vo vyše 70 krajinách. Čas a vedomosti, ktoré tu investovali, sa rovnajú štvrti miliardy USD.

Mestá, ktoré majú záujem zapojiť sa do súťaže

Smarter Cities Challenge, nájdú viac informácií na stránke <http://www.smartercitieschallenge.org>.

„Mestá sú životne dôležité pre spoločnosť a ekonomiku,“ zdôraznil Stanley S. Litow, vice-



prezident IBM pre spoločenskú zodpovednosť a prezident nadácie IBM. „Majú však pred sebou veľké výzvy a potrebujú inovácie, kreativitu a technické know-how, ako sa popasovať s páľivými otázkami a plánmi do budúcnosti. Takto môžeme pomôcť mestám riešiť náročné problémy tejto doby.“

TS



Slnéčné kolektory na Balkán

Najväčší slovenský výrobca slnečných kolektorov – firma Thermo-solar Žiar, s. r. o., Žiar nad Hronom – pripravuje realizáciu troch solárnych pre hendikepované deti v detských domovoch v Srbsku. Pôjde už o tretiu realizáciu projektu v rámci oficiálnej slovenskej pomoci zahraničiu Slovak Aid pre Balkán. „Jeden z detských domovov je umiestnený v Subotici, druhý v Staminici a tretí v meste Kragujevac. Spolu bude po spomínaných úpravách nainštalovaných 168 kusov kolektorov s plochou 336 m²,“ povedal zástupca riaditeľa Thermo-solaru Ján Tomčiak. Okrem ekonomických výhod navyše nainštalované kolektory znížia ročné emisie CO₂ približne o 120 ton.

Thermo-solar, ktorý je najväčším výrobcom slnečných kolektorov v postkomunistickú Európe, pred rokom inštaloval dva solárne systémy na ohrev teplej vody v srbskom meste Zreňanin. Jeden využíva Všeobecná nemocnica a druhý je v stredoškolskom internáte. Koncom roku 2007 odovzdali solárny systém v Klinickom centre v meste Podgorica v Čiernej Hore.

TS

Učebňa pre postihnuté deti

Domov sociálnych služieb Hrabiny v Novej Bani má od začiatku novembra novú počítačovú učebňu, ktorá má pomôcť deťom s mentálnym, telesným i kombinovaným postihnutím prekonať komunikačnú bariéru a zároveň budovať ich počítačové zručnosti. Šesť počítačov darovala domovu sociálnych služieb spoločnosť Slovak Telekom.



Rozšírená a bezbariérová učebňa dá zdravotne postihnutým deťom možnosť stretnúť sa spoločne na jednom mieste, čím si môžu osvojiť návyk spolupracovať s druhými na pracovnej úlohe a zároveň dostanú priestor vytvárať si medzi sebou nové priateľstvá. Učebňu môžu využívať aj rodičia klientov domova, ktorí majú limitovaný prístup k internetu.

ST

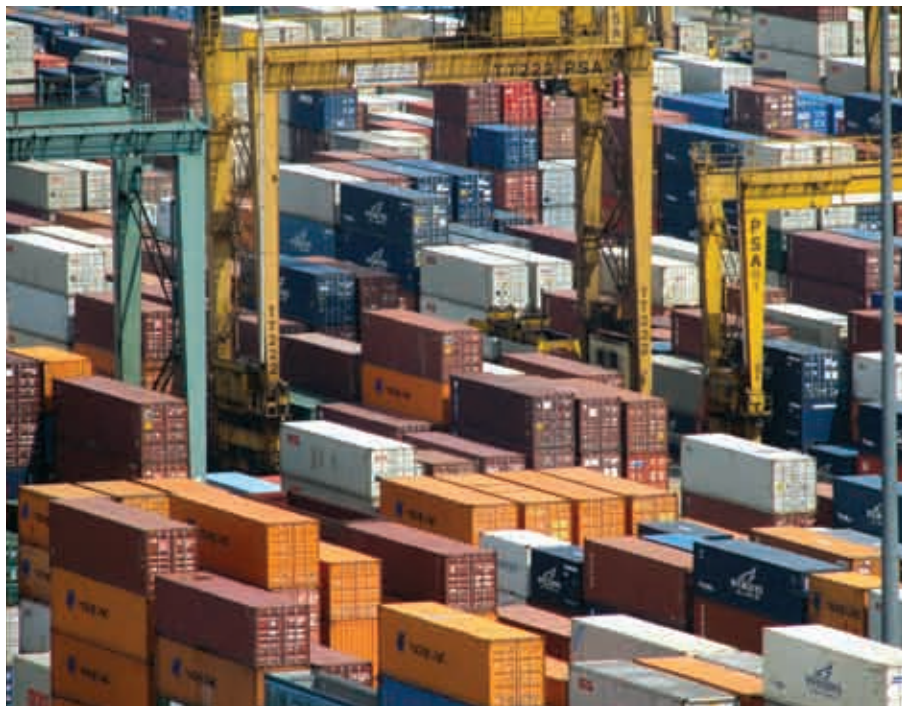
Stromom roka je dub z Dubinného

Víťazom ankety Strom roka 2010, vyhlásenej Nadáciou Ekopolis, sa stal 850-ročný dub letný z Dubinného v okrese Bardejov. Na 2. mieste sa umiestnil tis obyčajný z Pruského a trojicu víťazov ankety uzatvára ďalší dub letný – zo Želiezoviec. Partnermi ankety sú Vydavateľstvo Dajama, kníhkupectvá Artforum a ISA Slovensko (Medzinárodná arboristická spoločnosť). Na ošetrovanie stromov prispela Nadácia Slovenskej sporiteľne. Víťazný dub letný dostane odmenu v podobe dendrologického posudku od ISA Slovensko a finančný príspevok na ošetrovanie 333 eur. Stromy, ktoré sa v ankete umiestnili na 2. a 3. mieste, tiež získajú peňažnú sumu 333 eur, ktorá môže byť použitá na ich ošetrovanie alebo úpravu okolia.

TS

Zodpovedné riadenie je pre firmu prospešné

Strata dôvery môže poškodiť výsledky, dobrá reputácia môže zvýšiť zisk



Pri svojom podnikaní majú firmy vplyv a sú tiež samy ovplyvňované partnermi. Realizácia konceptu zodpovedného podnikania očakáva, že firma bude myšlienky zodpovedného podnikania šíriť aj na partnerov.

Zodpovedné podnikanie v dodávateľskom reťazci znamená riadiť ekonomické, environmentálne a sociálne problémy a otázky – ktoré môžu vzniknúť v tomto reťazci – tak, že firma sa využitím svojej nákupnej sily snaží dosiahnuť pozitívnu zmenu.

Zodpovedné riadenie dodávateľského reťazca nie je iba niečo, čo považujeme za dobrú správnu vec, ale je výhodou aj pre samotné podnikanie a je pre firmu prospešné. Jeho implementovaním je firma schopná jednak minimalizovať riziká, ale takisto aj zvýšiť svoje podnikateľské príležitosti.

Zodpovedné riadenie dodávateľského reťazca takisto prispeje alebo pomôže vytvoriť lepšie a dlhodobो udržateľnejšie vzťahy s dodávateľmi, pričom zabezpečí aj to, čo samotná firma od dodávateľa potrebuje, a to kvalitu a bezpečnosť dodávok.

Hrozba pre reputáciu firmy

Možno ste na jar v médiách zachytili sociálny problém dodávateľa spoločnosti Apple. Nie je ojedinelý. Z minulosti to už boli známe prípady dodávateľov, napríklad spoločnosti Nike, ale nevyhla sa tomu ani spoločnosť s takým robustným programom CSR (Corporate Social Responsibility – pozn. red.), ako je spoločnosť Ikea.

Niektoré firmy majú aj reputačné zisky, keď sú spájané s pozitívnymi praktikami.

Tieto prípady majú spoločné to, že sa v nich málokedy spomína alebo si ani nevšimneme meno dodávateľa, u ktorého tento problém vznikol, ale vždy sa v médiách objaví práve konkrétna firma.

Odhalenia nezodpovedných praktík v dodávateľskom reťazci, ako už spomínané nevhodné pracovné podmienky či zneužívanie detskej práce alebo kontaminované potravinárske produkty, sú často príčinou vážneho poškodenia reputácie danej firmy. Pričom strata dôvery zákazníkov sa premieňa aj do konkrétnych hmotných aktív a výsledovky firmy.

Zase na druhej strane, niektoré firmy majú aj reputačné zisky, keď sú spájané s pozitívnymi praktikami v dodávateľskom reťazci. Určite poznáme systém čestného obchodovania Fair Trade, ktorý je jedným z takýchto príkladov.

Pozrime sa spolu na ďalšie riziká. Chybné alebo nebezpečné výrobky ako dôsledok už spomínaných negatívnych praktík môžu spôsobiť nielen spomínané reputačné riziko, ale tiež aj právne riziká alebo kompenzačné náklady.

Ak pracujeme s dodávateľmi na zvýšení ich štandardov, môžeme tieto náklady znížiť a podporiť aj dôveru zákazníkov. Spolupráca s dodávateľmi na implementácii noriem týkajúcich sa napríklad bezpečnosti či ochrany životného prostredia, ako boli napríklad smernice WEEE (o elektronickom a elektrotechnickom odpade – pozn. red.) alebo REACH (o nebezpečných látkach – pozn. red.) ešte predtým, ako vstúpia do platnosti, môžu byť aj pre samotnú firmu konkurenčnou výhodou. Dobrá spolupráca s dodávateľmi môže pomôcť zaistiť pre firmu aj kontinuitu dodávok a znížiť jej prevádzkové riziko.

Vieme, že za súčasnej ekonomickej situácie sa firmy usilujú o znižovanie nákladov a optimalizáciu svojho cash-flow. Ale ak náš dodávateľ nie je schopný financovať svoju prevádzku a napríklad banka mu neposkytne úver, môže mať príliš dlhá doba splatnosti faktúr, ktorú mu firma ponúka, zlé a nepredvídané dôsledky aj pre samotnú firmu.

Konkurenčná výhoda

Aby sme nehovorili iba o negatívnych veciach, pozrime sa aj na možné podnikateľské príležitosti. Ak máme dobrý partnerský vzťah s našim dodávateľom, jeho výsledkom je aj zvýšenie jeho lojality a dodávateľ, ktorý prídje so svojimi inováciami a dobrými nápadmi najprv za nami, nám poskytne významnú konkurenčnú výhodu. Vo svete narastá etické spotrebiteľstvo. Napríklad bolo v Británii tohto roku voči minulému roku jeho zvýšenie o 15 %, pričom celková hodnota predstavovala 35 miliárd britských

libier. Vieme pritom, že na Slovensku je takáto situácia zatiaľ ešte v plienkach: v prieskume z roku 2008 iba 11 % respondentov deklarovalo, že by uprednostnilo etické výrobky. Samozrejme, vývoj udržateľných a etických produktov môže byť realizovaný iba v spolupráci s dodávateľmi.

Signál pre investorov

Zodpovedný prístup k riadeniu rizík aj v dodávateľskom reťazci demonštruje, že firma má vysokú kvalitu manažmentu a táto firma bude aj zaujímavejšia a príťažlivejšia pre investorov a finančný sektor, pre banky.

Jednou z najľahších ciest k zníženiu nákladov je, samozrejme, znížovanie spotreby energie, surovín. Tých príkladov je niekoľko. Napríklad spoločnosť General Mills redizajnovala so svojimi dodávateľmi balenie svojich výrobkov tak, že jedným vozidlom sa môže prepraviť viac tovaru. Ako povedal manažér tejto spoločnosti, ak prepravíme viac tovaru s rovnakou spotrebou paliva, tak to je udržateľnosť v akcii a je to aj vyššia produktivita.

Ďalšou podnikateľskou príležitosťou je priťahovanie a udržanie zamestnancov a talentov. Aj na Slovensku vidíme, že čoraz väčší počet zamestnancov chce pracovať pre zodpovednú firmu. Na Slovensku to deklarovalo vyše 66 % respondentov. Kým napríklad v Británii 75 % študentov MBA na Stanfordskej univerzite pri hľadaní práce považuje etickú reputáciu firmy za rovnako dôležitú ako zaujímavú prácu s dobrou mzdou.

Príkladom trhového rastu, ktorý som spomínala, je aj spoločnosť Supreme Creation, ktorá práve tým, že zaviedla produkty Fair Trade a environmentálnych výrobkov, ako sú možno známe jutové a bavlnené tašky, zvýšila svoj obrát o 350 percent.

Podporné projekty

Na rozšírenie praktík zodpovedného podnikania, čo je jednou z úloh firiem, ktoré sa zodpovednému podnikaniu venujú, vypracovala Nadácia Pontis projekt ReSmeS, pre ktorý získala podporu z Európskej únie. Jeho cieľom je zvýšiť konkurencieschopnosť a udržateľnosť malých

a stredných podnikov práve spomínanou implementáciou praktík zodpovedného podnikania. Jednou časťou tohto projektu je takzvaný koncept dvojčiek Twins concept, v ktorom veľké spoločnosti zo združenia Business Leaders Forum a ich dodávateľia budú hľadať riešenia pre identifikované prípady CSR tak, aby ich vyriešením dosiahli spoločný prínos. Veríme, že tento projekt tiež prispeje k tomu, aby sa na Slovensku agenda zodpovedného riadenia dodávateľského reťazca presunula od CSR tímov k tímom nákupu.

Beata Hlavčáková
riaditeľka Business Leaders
Forum Slovensko, programová
riaditeľka, Nadácia Pontis

Príspevok odznel na slovensko-nórskej konferencii „Moderné firmy v modernej spoločnosti: Ako zodpovedné podnikanie a dôstojné pracovné podmienky prinášajú prosperitu firmám a spoločnosti“. Konferencia sa konala 27. októbra 2010 v Bratislave za účasti nórskeho kráľa Harald V. a prezidenta SR Ivana Gašparoviča.



Zľava: Muhammad Yunus, laureát Nobelovej ceny za mier, Barbora Kučková a Olga Guttenová.

Cena za nápad pre Nadštrikujte si dôchodok

Slovenky Barbora Kučková a Olga Guttenová sa stali víťazkami medzinárodnej Súťaže nápadov v sociálnom podnikaní 2010 (Social Business Idea Contest 2010). Víťazný nápad spočíva v rozbehnutí sociálne zodpovedného podnikania, ktorého cieľom je zlepšiť finančnú situáciu slovenských dôchodkyň a zmierniť ich sociálnu izoláciu.

Barbora Kučková a Olga Guttenová nazvali svoj projekt Nadštrikujte si dôchodok a je určený hlavne ženám – dôchodkyňami, ale i nezamestnaným a mamičkám na rodičovskej dovolenke, ktoré ovládajú tradičné ručné práce. Tieto ženy by mali možnosť navštevovať

pracovné dielne, kde sa naučia základným princípom farebnosti a moderného dizajnu a budú sa môcť stretnúť i s módnymi návrhármi a spoločne budú tvoriť najrôznejšie veci – od čiapok pre deti, šálov, svetrov až po obľúbené oblečky pre psíkov. Navyše by sa pre tieto pletené výrobky vytvorila a na internete propagovala Značka starej mamy. Zapojením sa do projektu si ženy môžu pomôcť nielen finančne, ale aj stretnúť nových ľudí, mať radosť z práce a cítiť sa znovu užitočnými.

Víťazky získavajú od Erste Group komplexnú a dlhodobú podporu na realizáciu svojho nápadu – od odborného poradenstva až po zabezpečenie potrebného úvodného financovania. Ďalšiu podporu poskytnú aj ďalším víťazom národných kôl sponzori súťaže: ERSTE Stiftung,

Slovenská sporiteľňa, Spolkové ministerstvo práce, sociálnych vecí a spotrebiteľskej ochrany republiky Rakúsko, Wolf Theiss, Hub Prague.

Turné sociálneho podnikania 2010 (Social Business Tour 2010) prebiehalo pod patronátom laureáta Nobelovej ceny za mier profesora Muhammada Yunusa, ktorý víťazkám osobne odovzdal cenu.

ES

Pomoc nasýti 330 000 detí

Na Svetový deň potravín – 16. októbra – TNT letecky doručila 110 ton potravinovej pomoci do Karáči v Pakistane, kde na ňu čakali misie Svetového potravinového programu OSN. Zásilka obsahovala výživné potravinové doplnky obohatené o minerály a vitamíny, ktoré postačia na nasýtenie 330 000 detí na týždeň.

Pakistan zasiahli ničivé povodne v auguste. Ani nie mesiac po prvej vlne povodní prišli monzúnové dažde. Zničujúce záplavy urobili z takmer 21 miliónov ľudí bezdomovcov. Dva milióny domov bolo poškodených alebo úplne zničených, 2,4 milióna hektárov poľnohospodárskej pôdy bolo zdevastovaných. Niektoré oblasti sú stále pod vodou.

TNT sa zároveň zaviazala poskytnúť na pomoc ďalšie svoje priestory, zariadenia a zdroje. Firma pritom už v súčasnosti poskytuje k dispozícii svoje skladové priestory v Pakistane spolu s potrebnými zariadeniami a zdrojmi na ich prevádzku, ako sú zaškolení zamestnanci, ozbrojená stráž, vysokozdvížne vozíky, palety či teplotne kontrolované kontajnery.

TN

Dobré jedlo, lepší život

Program spoločenskej zodpovednosti spoločnosti McCain

Politika spoločenskej zodpovednosti firiem (CSR) je jedným z pilierov stratégie firmy McCain, ktorú ilustruje motto „Good Food. Better Life – Dobré jedlo. Lepší život.“

Spoločnosť McCain, líder na trhu mrazených výrobkov, sformulovala 11 pravidiel, ktorými sa do roku 2012 bude riadiť jej prístup k otázkam spoločenskej zodpovednosti. V rámci nich chce uviesť na trh nové výrobky zohľadňujúce prirodzené nutričné hodnoty, ktoré sú optimálne pre vyváženú stravu, zintenzívniť výskum nových odrôd zemiakov a rozšíriť regionálne a medzinárodné vzdelávacie programy výmeny informácií. Spoločnosť chce tiež znížiť spotrebu energie a vody v procese výroby.

Energia z obnoviteľných zdrojov

Spoločnosť vo výrobe nepoužíva geneticky modifikované suroviny. Propaguje šľachtenie nových odrôd zemiakov, ktorých pestovanie menej zaťažuje životné prostredie. Vďaka špeciálnej zmesi olejov sa od roku 2006 znížil obsah nasýtených mastných kyselín vo výrobkoch o 40 % a v tomto trende chce spoločnosť pokračovať aj ďalej. McCain sa aktívne podieľa na partnerských programoch s obchodnými

mi partnermi a podporuje početné vzdelávacie projekty. Usiluje sa o zvýšenie energetickej nezávislosti prostredníctvom energie z obnoviteľných zdrojov. Vybrané výrobné prevádzky napríklad využívajú tzv. fermentátor, ktorý vyrába bioplyn zo zemiakového odpadu. Ten pokrýva až 15 % spotreby energie v danom úseku výroby. Závody McCain recyklujú takmer 98 % odpadov.

Závazky – ľudia

Závazky spoločenskej zodpovednosti McCain v Európe smerujú do troch oblastí, ktorými sú: I. ľudia (spolupracovníci, spotrebiteľia, dodávatelia), II. životné prostredie a III. trvalo udržateľný rozvoj.

V rámci prvej oblasti ide o tieto zámery:

1. Uvedieme na trh nové nepredsmažené výrobky, ktoré budú obsahovať všetky nutričné hodnoty prirodzene obsiahnuté v zemiakoch.
2. Zlepšime kvalitu oleja na takú úroveň, aby sme dosiahli redukciu obsahu nasýtených tukov o ďalších 33 % a smerujeme k dosiahnutiu max. 20 % nasýtených mastných kyselín v našich výrobkoch.
3. Uvedieme novú skupinu výrobkov, v ktorých bude obsah tukov po usmažení o 50 % nižší.
4. Znížime obsah sodíka na 240 mg/100 g (10 % DDD) v mrazených zemiakových špeciálitách vyrábaných zo zemiakového pyré, a to na základe odporúčania vydaného Konfederáciou potravinárskeho a nápojového priemyslu EÚ (CIAA).
5. Zaisťujeme maximálnu bezpečnosť pracovníkov prostredníctvom manažmentu bezpečnosti a pravidelných školení.



Životné prostredie a TUR

Do oblasti životného prostredia smerujú tieto záväzky:

6. Zintenzívňujeme výskum nových odrôd zemiakov, ktorých pestovanie bude menej zaťažovať životné prostredie.
7. Dosiahneme zníženie spotreby energie a vody v našich výrobných závodoch v priebehu 3 rokov o 6 %.
8. Investujeme do komplexného auditu emisií CO₂ v procese logistiky tak, aby mohol byť vypracovaný konkrétny plán zníženia emisií.
9. Znížime ročný transport o 180 000 km pri všetkých mrazených hotových výrobkoch.
10. Využijeme obalové materiály z obnoviteľných surovín – hneď ako budú dostupné – pre najmenej 50 000 ton hotových výrobkov.

Podpora trvalo udržateľného rozvoja sa odráža v poslednom záväzku:

11. Aktívne prispejeme k rozvoju programov výmeny informácií v rámci medzinárodných a regionálnych projektov.

MK/JF

Znižujeme svoju ekologickú stopu

Na celosvetovej konferencii o prácach prostriedkoch vo švajčiarskom Montreux vyzval výkonný riaditeľ spoločnosti Henkel Kasper Rorsted všetkých partnerov a účastníkov hodnotového reťazca, aby sa angažovali pre koordinovaný postup. Podľa Rorsteda sú kľúčom k udržateľnej spotrebe inovatívne produkty a procesy schopné poskytnúť rovnaký alebo lepší výkon pri čo možno najmenšej spotrebe surovín. Ak všetci zaangažovaní – od dodávateľov surovín až po konečného spotrebiteľa – zohrajú svoju úlohu, bude možné zvýšiť výkonnosť o 50 percent a zároveň znížiť ekologickú stopu o 50 percent – tým by sa zlepšila efektívnosť vynakladania zdrojov asi trojnásobne.

JB



Nepočujúci dostanú šancu podnikat'

Spoločnosť Slovak Telekom, a. s., v spolupráci s Nadáciou Pontis a Nadáciou Integra už po štvrtýkrát vyhlasuje grantový program Hľadáme

ďalší zmysel – PRE PODNIKANIE. Na tento účel sa v marci 2011 plánuje prerozdeliť 35 000 €. Ďalších 15 000 € bude smerovať do podpory vzdelávania, poradenstva i rekvalifikácie. Program je určený pre ľudí so sluchovým postihnutím vo veku od 18 do 55 rokov, ktorí ovládajú posunkový jazyk. O finančnú podporu pre jednotlivca maximálne do výšky 3 320 € sa môžu uchádzať do 30. novembra 2010 len jednotlivci. Uchádzači o podporu musia najprv absolvovať osobné pohovory so zástupcami Nadačného fondu Slovak Telekom. Na kurz budú pozvaní najmotívovanejší z nich. Podporu môžu získať len tí jednotlivci, ktorí absolvujú týždenný kurz AKO ZAČAŤ PODNIKAŤ, organizovaný v spolupráci s Nadáciou Integra v termíne 30. január – 5. február 2011.

OS

SLOVNAFT: Sme zodpovední za to, čo robíme

Zelené oázy – Škola, ktorej to myslí – Aby bolo jasno

Rafinérsky gigant, prevádzkovateľ najširšej siete čerpacích staníc na Slovensku či hlavný partner hokeja, aj to sú prívlastky slovenského výrobcu pohonných látok, jedného z našich najväčších zamestnávateľov.

SLOVNAFT patrí medzi najväčšie nefinančné podniky na Slovensku. Jeho tradícia na slovenskom trhu, ako aj charakter priemyselného odvetvia, v ktorom pôsobí, ho zaväzujú nielen k zodpovednému prístupu k neustálemu zlepšovaniu kvality svojich produktov, ale aj k zodpovednosti k všetkým subjektom, ktoré svojou činnosťou ovplyvňuje.

Zelená stopa

Práve v súvislosti s charakterom výroby je jeho imidž často spájaný so životným prostredím. SLOVNAFT preto považuje túto oblasť za svoju prioritu. Znižovanie emisií, vodné a odpadové hospodárstvo, ochrana prírodných zdrojov a sanácia starých environmentálnych záťaží z minulosti sú príkladom oblastí, v ktorých musí každoročne konať v súlade s najlepšimi medzinárodnými zvyklosťami.

Tieto opatrenia prevencie a minimalizovania negatívnych dopadov podnikateľskej činnosti však dopĺňa aj o vytváranie nových hodnôt – zanechanie zelenej stopy. Prostredníctvom grantového programu Zelené oázy pokračujú SLOVNAFT a nadácia Ekopolis piaty rok v úspešnej spolupráci, vďaka ktorej celkovo na Slovensku pribudlo za štyri roky viac ako 90 zelených miest, parkov, náučných chodníkov, školských dvorov či oddychových zón.

Cieľom programu Zelené oázy je podporiť vytváranie a trvalú starostlivosť o environmentálne hodnotné územia v mestách a obciach, ktoré slúžia širokej verejnosti, školám, spoločnosti. Program podporuje koncept ochrany prírody a trvalej udržateľnosti, a to so zapojením verejnosti, neziskových organizácií, obcí a škôl. „Tento program je nielen o ekológii, ale aj o podpore občianskej angažovanosti. Práve spoluúčasť



miestnych obyvateľov na realizácii projektu je jedným z kľúčových aspektov programu Zelené oázy,“ hovorí Peter Medveď, riaditeľ Nadácie Ekopolis. „V novom ročníku sme nezabudli ani na obce postihnuté tohtoročnými povodňami. Po odstránení následkov, ktoré voda zanechala na majetku obcí a ich občanov, bude treba postupne obnoviť aj zelené plochy a parky, aby sa tam ľudia opäť cítili ako doma a ich deti sa mali kde hrať,“ povedal Anton Molnár, riaditeľ Podnikovej komunikácie SLOVNAFT, a. s.

Recept na rozum

Pre SLOVNAFT, ako jedného z top zamestnávateľov, je ďalšou dôležitou oblasťou, na ktorú upriamuje svoje aktivity, vzdelávanie. S cieľom dosiahnuť systémové zmeny vo vzdelávacom procese odštartoval spolu so Stredoeurópskou nadáciou (CEF) a Združením Orava pre demokraciu vo vzdelávaní v roku 2007 spoločný program s názvom Škola, ktorej to myslí. Náplňou programu, ktorý sa realizuje formou akreditovaného vzdelávacieho programu pre učiteľov, je dostať do škôl inovačné vyučovacie metódy, ktoré privedú žiakov k samostatnému a kritickému mysleniu, zlepšia ich schopnosť analyzovať informácie a naučia ich efektívne si vytvárať a vyjadrovať vlastný názor.

Podľa výsledkov medzinárodného porovnávania PISA, ktoré sa uskutočňuje každé tri roky, slovenskí žiaci majú síce nadpriemerný rozsah teoretických vedomostí, no ich schopnosti pracovať so získanými informáciami sú podpriemerné.

„Rok 2010 je už štvrtým ročníkom programu. Doteraz sa ho zúčastnili pedagogické kolektívy z 52 základných a stredných škôl, pričom nové vyučovacie metódy si osvojilo viac ako 1 600 učiteľov. Vďaka nim sa približne 21 500 žiakov a študentov na Slovensku vzdeláva takou formou, ktorá ich vie lepšie pripraviť na výzvy súčasnosti,“ sumarizuje Silvia Czuczorová, riaditeľka CEF.

Zodpovedne voči mladosti

V rámci koncepcie zodpovedného podnikania sa SLOVNAFT zameriava aj na podporu detí a mládeže. Spolu s CEF organizujú štvrtý ročník grantového programu Talenty Novej Európy, prostredníctvom ktorého doteraz podporili 85 výnimočných mladých talentov, ktorých rozvoj by v dôsledku nedostatku finančných prostriedkov mohol byť potlačený alebo oslabený. Spoločnosť sa už dlhodobo snaží venovať pozornosť deťom a mládeži, ktorým kvalitu života obmedzuje ich zdravotný stav. Tento rok zapojil do verejnej zbierky pre Konto Bariéry aj svojich zákazníkov, keď na čerpacích staniaciach zorganizoval s Detským fondom Slovenskej republiky projekt Aby bolo jasno. Vybierané peniaze boli použité na nákup zdravotných pomôcok pre deti a mladých ľudí so zdravotným postihnutím, ktorým na ne neprispieva štát alebo zdravotná poisťovňa a rodina nemá iné možnosti, ako dieťaťu pomôcť.

Hana Kukučková

Foto: Slovnaft

Darujte žiletku s uterákom



Obdarovať muža a pritom ho aj príjemne prekvapiť nie je vždy jednoduché. Gillette prináša riešenie v podobe limitovanej edície vianočných boxov Gillette Fusion, ktorá obsahuje najnovší holiaci strojček Gillette Fusion

Cool White so štýlovým uterákom. Holiaci strojček v sebe spája vysoko účinnú holiacu silu vo forme piatich čepiek pre ešte lepšie oholenie bez podráždenia pokožky. Súčasťou strojčeka je aj špeciálna „zarovnávací čepieľka“, ktorá uľahčuje holenie aj ťažko dostupných miest, ako sú fúzy pod nosom, bokombrady a hrany brady bez poranenia. Maloobchodná odporúčaná cena je 9,19 EUR. VN

Spojenie módy a technológií

Spoločnosť HP predstavila svoje dizajnové notebooky na októbrových Bratislavských módných dňoch. Podporila tým svoju Paparazzi kampaň, ktorá spája svet technológií a dizajnu so svetom šoubiznisu a celebrit.

„Kampaň mieri predovšetkým na mladých nadšencov žijúcich v meste, ktorých zaujímajú najnovšie módné trendy a technické novinky sú pre

nich dôležité,“ povedal Petr Trešl, marketingový manažér divízie osobných počítačov spoločnosti HP.

Hlavnou myšlienkou Bratislavských módných dní je tiež podpora mladých módných tvorcov a ich možnosť prezentovať svoje kolekcie spolu so zahraničnými módnymi návrhármi. Tohtoročnou víťazkou súťaže o dizajnérskeho nováčika sa stala Zlatica Hujbertová, ktorá dostala i multimediálny notebook HP Pavilion dv6 s výkonným procesorom od spoločnosti Intel. Víťazstvo jej priniesla



kolekcia inšpirovaná témou z prostredia bezdomovcov. VN

Zázraky z účesov v Inchebe

Viac ako 1 300 milovníkov a obdivovateľov kadernickej profesie sa zišlo koncom októbra v bratislavskej Inchebe na 12. ročníku medzinárodnej kadernickej súťaže L'Oréal Color Trophy. V porote súťaže boli najznámejší



českí, slovenskí a maďarskí majstri kadernického umenia, fotografi, módni návrhári, vizážisti a redaktori módných časopisov. O víťazovi Ceny internetu sa rozhodovalo hlasovaním na stránkach www.lorealcolortrophy.cz. Svoj talent predviedlo v 12. ročníku súťaže 240 súťažiacich. Najúspešnejší si okrem trofeje odniesli poukaz na Mondial Coiffure Beauté v Paríži, ale aj svoju vlastnú prezentáciu v módnom časopise ELLE v roku 2011. V dámskej kategórii bol najúspešnejší Jakub Michelčík zo Štúdia krásy Pierot v bratislavskom Auparku, v pánskej kategórii Zoltán Tacács – Roccoco, Bratislava, a Cenu internetu získala Monika Štětková z X-Style Beauty, Praha. VN

Mladé víno z Čiech a Moravy

Podľa svätomartinských vín sa odhaduje kvalita ročníka

Takmer 50 vzoriek vín pod ochrannou známkou Svätomartinské mohli 11. novembra, na sviatok sv. Martina, ochutnať návštevníci Starej tržnice v Bratislave.

Svätomartinské víno je typ vína, ktorý má storočnú tradíciu. Práve 11. novembra, na sv. Martina, sa totiž mladé svätomartinské vína otvárajú a sú to prvé vína z úrody, ktoré môžu vinári ochutnať.

Zatiaľ čo v roku 2005 moravské a české vinárstva vyprodukovali 125-tisíc fliaš svätomartinských vín, tohto roku sa ich produkcia odhaduje už na milión 600-tisíc fliaš. Vlni sa

preto vinári z Českej republiky rozhodli uviesť tieto vína aj na slovenský trh. „Chceli sme tu predstaviť kvalitné vína, ktoré spotrebitelia na prvý pohľad rozoznajú vďaka značke Svätomartinské, a to sa nám podarilo. Aj preto by malo byť na Slovensko v roku 2010 distribuovaných viac svätomartinských vín ako minulý rok,“ hovorí Ing. Jaroslav Machovec, riaditeľ Vinárskeho fondu ČR.

Napäté očakávania

Svätomartinské víno sa v tomto roku s napätím očakávalo. Vďaka totiž napovedá o tom, aký bude ročník s dátumom 2010, pretože sezóna bola pre vinárov veľmi ťažká. Vývoj počasia si vybral svoju daň a výsledkom bola nižšia úroda. Napriek tomu odborníci veria, že kvalita bude dobrá. „Úroda je značne nižšia ako minulý rok. Napriek tomu cukrnatosť

hrozna a jeho zdravotný stav dosahujú dobrú úroveň,“ povedal Martin Půček, tajomník Zväzu vinárov ČR.

Cena mierne vzrastie

Už teraz je však jasné, že cena vína kvôli neúrode vzrastie. Zatiaľ sa jej zvýšenie odhaduje na desať percent. „Že sa ceny vína tohto roku zvýšia, je isté. Určite však nie o toľko, ako by zodpovedalo nárastu ceny hrozna. Konkurencia na trhu s vínom v rámci Európy je veľká. Preto sa víno nemôže zdražiť o viac ako pár korún,“ vysvetľuje Martin Půček.

Značka, pod ktorou sú na slovenský trh svätomartinské vína uvádzané, nie je žiadnou komerčnou značkou. O jej zavedenie sa nezasadilo žiadne konkrétne vinárstvo alebo vinársky závod, ale Vinársky fond Českej republiky.



VN



Svojím oblečením nereprezentujeme len seba, ale aj spoločnosť, pre ktorú pracujeme.

„Ó, šaty, spichnuté z farebného vzduchu, dáme si šaty, nech máme aspoň trochu vzruchu, dúfam, že ešte platí múdrosť odveká, možno aj tieto šaty spravia zo mňa človeka...“

Myslím si, že prvé riadky z piesne Mariky Gombitovej zarezonujú v ušiach každého z nás. Každý si sám určí, ako ho na prvý pohľad bude vnímať okolie. Šaty, a teda to, ako je človek oblečený, vypovedá o jeho osobnosti. Toto sa však netýka len nášho súkromia. Keď sa roz-

Platí u vás dress code?

Pravidlá obliekania úzko súvisia s kultúrou firmy

hodneme žiť pracovným životom, musíme si uvedomiť, že o tom, ako sa budeme obliekať, môže rozhodovať aj naša pracovná pozícia, pretože reprezentujeme nielen seba, ale aj spoločnosť, pre ktorú pracujeme.

Počasie je druhoradé

Dress code je súčasťou každej spoločnosti. V mnohých je však v dnešnej dobe nastavený veľmi mierne, na každom oddelení však zamestnanci vedú, aké oblečenie je v daný deň a pre konkrétnu situáciu vhodné alebo nevhodné.

Na prvý pohľad sa každý oblieka inak v letnom a inak v zimnom období. Keď sú na Slovensku tropické teploty a zamestnanca nečaká žiadna „oficiálna práca“, nikto od neho nežiada oblek či kostým. Iné je to v prípade, ak dotýčný ide na prezentáciu, konferenciu alebo stretnutie s klientom či partnerom. Vtedy teplota ovzdušia 36 stupňov nezohráva žiadnu úlohu a je oficiálny dress code je pre každého samozrejmosťou.

Toto nepísané pravidlo platí aj v prípade, kedy je ráno na chodbách a v kanceláriách možné

vidieť zamestnancov v menej formálnom oblečení, pánov v krátkych nohaviciach a dámy v letných šatách. Skrine na oddeleniach sú však vždy pripravené na nečakané stretnutie.

Ísť s trendom

Nastavenie pravidiel obliekania v podnikoch závisí v nemalej miere od firemnej kultúry, zamerania firmy, ale i trendov, ktoré vládnu v biznis odievaní. Pred pár rokmi bol oblek, košeľa a kravata u mužov v určitých profesiách nevyhnutnosťou – dnes je v súlade s módnymi trendmi prípustná aj košeľa bez kravaty. Je preto dobré pravidlá obliekania raz za čas „oprášiť“ tak, aby neboli zbytočne konzervatívne a pracovníci ich nepociťovali ako obmedzujúce.

V mnohých prípadoch nie je vôbec dôležité to, čo si ráno obliečieme, ale ako upravení na dané stretnutie odchádzame – jednoducho vždy pripravení a pekne oblečení.

Miroslava Bartíková
Asseco Solutions, a. s.
Obrázok: SXC



Koncert v „šatách zo svetla“

V novootvorenom klube Loft v Bratislave sa začiatkom novembra uskutočnil jediný koncert českej hudobnej legendy – skupiny The Ecstasy Of Saint Theresa, ktorým vyvrcholil projekt kreatívnej spolupráce slovenských a českých umelcov nazvaný Absolut Inspiration. Speváčka skupiny Kateřina Winterová predviedla „šaty zo svetla“ od návrhárky Denisy Novej. Ich jedinečnosť spočíva v tom, že dokážu inteligentne reagovať na hudbu EOST. Pre takmer 700 divákov sa Loft na viac ako 90 minút rozžiaril vystúpením spájajúcim hudbu, svetlo a módný dizajn.

Absolut Inspiration je symbiózou umeleckých počinov, ktoré sú inšpirované novou limitovanou edíciou fliaš Absolut Glimmer. Ich povrch je preťkaný diamantovým vzorom a vytvára hru svetla

a lesku. Svetlo a žiara sú tiež ústredným motívom tohtoročnej kreatívnej spolupráce, ktorého produktom sú jedinečné svetelné šaty aj inštalácie voľného zoskupenia Umelecov z Cvernovky v uliciach mesta. VN

Netradičný adventný kalendár

Podľa výsledkov prieskumu Ikea Family 73 % Slovákov uviedlo, že má v obývacej izbe problém s uložením vecí, pričom až 89 % respondentov uviedlo, že je pre nich oveľa dôležitejšie mať usporiadanú obývaciu izbu počas vianočných sviatkov ako počas bežných dní.

Získať nové ukladacie priestory a prekvapiť blízkych netradičným adventným kalendárom môžete napríklad vďaka úložnému dielu Skubb (na snímke). VN



Klub manažérov marketingu

Zámerom organizátorov podujatia Marketing Day, ktorý sa uskutočnil začiatkom októbra, je založiť tradíciu a profilovať neformálne klubové stretnutie priaznivcov marketingu a obchodu. Pričom cieľom podujatia je výmena skúseností,



ukážka riešení konkrétnych úloh z praxe, získanie nových podnetov a inšpirácie, podpora ďalšieho vzdelávania a rozvoj kariérového rastu manažérov a špecialistov z oblasti marketingu a obchodu. Osobitne budú pozývaní absolventi certifikovaných kurzov CIMA, niektorí z nich budú prezentovať svoje najlepšie výsledky a skúsenosti tak, ako ich uplatnili na svojich pracoviskách. Na 1. ročníku sa prezentovali absolventi kurzov CIMA, ktorí dnes zastávajú významné funkcie v komerčných firmách z oblasti finančnictva, IT, výroby, výskumu. Po skončení pracovnej časti si prítomní mohli bezplatne vyskúšať americkú ruletu a Black Jack. ZS

Dali ste za pravdu Markovi Zuckerbergovi?

Film Sociálna sieť príťažlivo zobrazuje genézu fenoménu Facebook

Mark Zuckerberg nepatrí na Harvarde k „zlatej mládeži“ ani ku generačnej elite, hoci by aj bol chcel. Talentovaný a pracovitý študent, rebel a hacker napokon všetkých tromfol jedným nápadom.



Každá doba má svojich gründerov a vizionárov, ktorí menia svet pomocou svojich schopností a geniality. Často však neskôr nastáva boj o interpretáciu toho, čo sa presne udialo a kto sa na tom v akej miere podieľal. Vo filme Sociálna sieť nám režisér David Fincher (Votrec 3, Sedem, Hra, Klub bitkárov) a scenárista Aaron Sorkin umožňujú nazrieť do čias, keď vznikol Facebook – jeden z najrevolučnejších sociálnych fenoménov začiatku tohto storočia. Vo veľkej miere pritom využíva odlišné pohľady protagonistov, kde napríklad tí, čo museli ísť „z kola von“, trpia pocitom, že ich kolega Mark podviedol.

Rýchly štart a lietajúce triesky

Mark však zrejme nechce nikoho podvádzať; chce len napredovať so svojím projektom a neváha nechať padnúť tých, ktorí mu nestačia s krokom. Svoj čas venuje tomu, v čom vidí perspektívu, a sekundárne projekty, ktoré nepovažuje za svoje, odsúva nabok. Toto poznajú mnohí tí, ktorí dakedy zažili rozbiehanie firmy. Film v rýchлом tempe presúva dej z chodieb a posluchární Harvardskej univerzity až do kancelárií novej firmy v Palo Alto (Kalifornia) a zachytáva nielen vzrušenie v raných fázach revolučného fenoménu, ale aj spôsob, akým jeho zakladateľ združil a obmieňal skupinu mladých inovátorov, dnes poväčšine už multimilionárov (samozrejme, až na výnimky, ktoré predstavujú miliardári).

Okrem Marka Zuckerberga (stvárnúje ho

Jesse Eisenberg), ktorý stojí v centre tohto zdanlivého chaosu, tu defiluje Eduardo Saverin (Andrew Garfield), ktorý poskytol financie na založenie spoločnosti, no dlho sa netešil, ďalej Sean Parker (Justin Timberlake), zakladateľ Napsteru, ktorý k Facebooku pritiahol investorov v Silicon Valley, a bratia Winklevossovci (Armie Hammer a Josh Pence), ktorí Zuckerberga žalovali a tvrdili, že im ukradol nápad.

Práca, vzťahy, emócie

Ako sa priznal A. Sorkin, na scenári pracoval aj pod dojmom „americkosti“ celého príbehu – príbehu o vynaliezavosti a podnikavosti, kde veľkú úlohu hrajú prvky priateľstva, rivality či sociálneho zázemia mladých priekopníkov. Sú to typy,

ktoré sa, ako sa zdá, objavujú v každom historickom období, aby vytvorili nejakú úplne novú vec, ktorá zmení všedný život miliónov ľudí. V prípade predchádzajúcich generácií išlo napríklad o rádio, telefón, auto, televíziu, počítač. Dnes tu máme sociálne siete.

„Veci, ktorými sa film zaoberá, sú také staré ako rozprávanie príbehov – lojalita, priateľstvo, moc, peniaze, závisť, sociálny status, žiarlivosť. Ide o príbeh, aký by napísal Aischylos alebo Shakespeare. Bohužiaľ, ani jeden z nich nežije, takže som sa toho musel ujať sám,“ vtipkuje Sorkin.

Film teda vykresľuje príbeh založený na ľudských vlastnostiach a emóciách, akými sú genialita, túžba po presadení sa či pocit nenaplnenia.



Z filmu: zatiaľ sme bez groša a zabávame sa na hacknutých fotkách báb z internetu.

Pretože akokoľvek sú hrdinovia filmu technicky zdatní a orientujú sa v špičkových technológiách, sú v Sorkinovom poňatí zároveň aj unáhlení, často bezohľadní, rozhnevaní a emocionálne nezreli. „Môžete sa pozrieť na viaceré aspekty

„Sociálna sieť definuje celú generáciu. Je to film roka, ktorý musíte vidieť.“ (Cinematical.com)

osobnosti Marka Zuckerberga, vďaka ktorým sa stal úspešným, a vnímať ich v úplne inom kontexte podľa toho, kto z protagonistov filmu vám je sympatický,“ komentuje Sorkin. „Marka ženie vpred buď jeho sila, alebo jeho slabiny, strach alebo odvaha, vízie alebo skúsenosti – a film sa

neustále pohybuje na hranici medzi týmito pohľadmi.

Ako hackeri prichádzajú o ilúzie

Mark je v podstate hacker a hackeri sú anarchistickí. Chcú ukázať „dlhý nos“ korporáciám a inštitúciám. Nakoniec však skončí ako mnohí z jeho kolegov – pevne začlenený do štruktúr veľkej korporácie; v tomto prípade na jej čele. Príbeh Facebooku sa začína vo februári 2004, keď vtedy devätnásťročný Zuckerberg spustil stránku s názvom thefacebook.com, ktorá bola k dispozícii študentom Harvardskej univerzity. Neskôr projekt expandoval na ďalšie americké i zámorské univerzity a do civilného prostredia. Koncom roku 2005 mal Facebook 5,5 milióna používateľov z radov študentov, ale už sa začal vynárať ako celosvetový fenomén digitálnych životov prístupný všetkým – masívna pulzujúca

sieť spojení a priateľstiev s viac ako 500 miliónmi používateľov.

Počas šiestich rokov sa Facebook stal kultúrnym javom – predstavuje nový mechanizmus na nadväzovanie priateľstiev vo svete rastúcej izolácie, ktorý zmenil zažitú predstavu o súkromí. V tomto novom svete si každý môže formovať svoju identitu tak, aby pôsobil na druhých; veľa ľudí Facebook používa ako archív svojho života. Prítom je tu ešte tak krátko, že ani zdatní analytici nie sú schopní odhadnúť, akým spôsobom ešte naše životy zmení.

Spoločnosť, ktorá ho prevádzkuje, sa stále rýchlo rozvíja (M. Zuckerberg je väčšinový vlastník); nedávno ju ocenili na 25 miliárd dolárov, no niektorí experti z Wall Street tvrdia, že jej cena je výrazne vyššia.

Itafilm/JF

Foto: TASR, Itafilm

Svet ekonomickej korupcie zásobuje filmárov skvelými témami

Tematická sekcia s názvom „Zlí chlapi spávajú dobre“ v rámci 12. medzinárodného filmového festivalu Bratislava sa zaoberala kontroverznou témou korupcie.

Názov sekcie odkazuje na film Akira Kurosawu z roku 1960, v ktorom si všima nový druh organizovanej kriminality, ktorý v povojnovom Japonsku prenikol až do najvyšších spoločenských kruhov. Témou skorumpovaných mocných sa zaoberá aj pochmúrny film Síla zla z roku 1948 (réžia Abraham Polonsky) o úspešnom právnikovi z Wall Street, ktorý sa spolieha so zločineckým gangom. Porovnáva sofistikovanú korupciu s bráním úplatkov drobných kriminálnikov. „Aký zločinec? Ja som obchodník!“ veľavravne a nadčasovo hovorí jedna z postáv.

Kanadský režisér Denys Arcand zasa v roku 1973 nakrútil nadčasovú satiru Réjeanne Padovani o skorumpovanom finančnom magnátovi, kde odkaz bol jasný: našich volených predstaviteľov poháňajú výhradne ich vlastné záujmy; moc a korupcia idú ruka v ruke.

Núdz a námety nie je ani dnes

Moderný žánrový pohľad na tému ponúkol triler Michael Clayton (2007) s Georgeom Clooneyom v hlavnej úlohe (režisér Tony Gilroy). V špiónážnom triléri Toma Tykwera s názvom The Inter-



Smutný hrdina Loïk Le Floch-Prigent po procese v r. 2003: päť rokov nepodmienečne.

national (2009) musí Clive Owen ako agent Interpolu ísť na hranu zákona, aby prichytil veľké spoločnosti pri dobre kamuflovaných obchodoch so zbraňami a pri praní špinavých peňazí. Film Karolya Makka Takí, ako ste (2010) predstavuje angažované kritické dielo o korupcii malomestských „papalášov“ a zobrazuje snahu čestného človeka o odstránenie podvodov a nastolenie poriadku.

Predátori z ríše Elf

Návštevníci MFF mali unikátnu možnosť vidieť aj francúzsky televízny film Predátori (2007, réžia Lucas Belvaux), ktorý dramaticky rekonštruje skutočný prípad najväčšieho politicko-korupčného škandálu v moderných francúzskych dejinách, kauzy ropnej spoločnosti Elf Aquitaine a jej tajných fondov.

V časoch pred jej privatizáciou sa v nej striedajú politickí nominanti, spomedzi ktorých získal pochybnú slávu Loïk Le Floch-Prigent, neskôr usvedčený zo sprenevery a zneužívania funkcie. V roku 1988 Le Flocha (stváruje ho Aladin Reibel) dosadil na čelo Elf Aquitaine prezident Francois Mitterrand. Nový šéf aj so svojim spolumužníkom Alfredom Sirvenom čoskoro zistili, že úspech podniku je založený na úplatkoch: výmenou za bezproblémovú ťažbu ropy Elf tajne vypláca mastné „provízie“ africkým politickým lídrom. Všetko sa to deje s tichým súhlasom najvyšších francúzskych predstaviteľov. Ich hlavným partnerom v Afrike je bývalý gabonský prezident Omar Bongo, zahanbíť sa však nedajú ani jeho kolegovia z Konga. Cestíčky k nim firme otvára ďalší topmanažér Elfu, André Tarallo (Claude Brasseur), prezývaný „monsieur Afrique“.

No nejde iba o korupčné praktiky v rozvojových krajinách; šéfovia ropného gigantu si rýchlo uvedomili, že dostali zlatú baňu, a čierne fondy pracujú aj pre nich – stavajú si vily, kupujú diamanty, sanujú spriatelnené firmy, odškodňujú sa z nich manželka po rozvode atď. Lietajú stovky miliónov frankov, čo však napokon neunikne pozornosti súdnych vyšetrovateľov.

Začína sa dlhý a náročný proces, ktorý sprevádza zastrašovanie a tlak z najvyšších miest. Zlí chlapi v tomto prípade vo vyšetrovacej väzbe už tak dobre nespávali; napokon padli tresty a platiacej verejnosti zostalo len dúfať, že aféry takéhoto rozsahu si v budúcnosti budú musieť filmári vymýšľať už sami.

MFF/JF

Foto: TASR

Ako podnikat' na internete

Reagujte promptne, poskytujte dobré rady, budujte si u klientov dôveru



Mnohí podnikatelia budujú webstránky s predstavou: „Napíšem pár článkov, pridám fotografie produktov a zákazníci sa už nájdu.“ Z výsledkov bývajú potom často sklamaní.

Na získanie návštevníkov vašej webstránky musíte urobiť podstatne viac. Najmä ak chcete, aby sa zoznámili s jej obsahom a niečo si od vás aj objednali. Musíte sa postarať o pekný dizajn stránky, kvalitné programovanie, optimalizovaný obsah a budovanie spätných odkazov, to sú samozrejme technické predpoklady. V každom obchode, či už virtuálnom alebo kamennom, je dôležité ešte niečo, čo sa ťažko meria a počíta. Sú to vzťahy, dôvera, dobrý pocit z hodnotnej výmeny.

Ak plánujete rozvinúť svoje podnikanie online, zoznámte sa trochu bližšie s internetovým prostredím. Sociálne siete boli vymyslené predovšetkým na to, aby pomohli ľuďom zostať v kontakte. Váš biznis musí tento účel rešpektovať a podriaďiť sa zaužívaným princípom. Nemá zmysel pokúšať sa o prvoplánový predaj, nátlak a presviedčanie. Radšej zapracujte na získavaní kontaktov formou dobrovoľnej registrácie. Získajte si reputáciu kompetentného

odborníka a potom, ak to bude pre obe strany zaujímavé a výhodné, príde aj na obchodnú spoluprácu.

Najdôležitejšie kroky pri budovaní online podnikania

Vytvárajte si databázu kontaktov

Hľadajte všetky možnosti, ktorými rozšírite databázu potenciálnych záujemcov o spoluprácu s vami. Založte si profil na sieťach Facebook, LinkedIn, Twitter, využívajte Youtube. Môžete vyskúšať aj spotrebiteľskú súťaž alebo PPC kampaň, v ktorej výmenou za kontakt poskytnete

Základom je pekný dizajn, kvalitné programovanie a optimalizovaný obsah.

te záujemcom niečo hodnotné. Pozor však na súhlas adresátov so zasielaním informácií na ich adresu. Zneužívanie kontaktov získaných na iné účely vám neprinesie sympatie ich majiteľov.

Pozornosti sa vám dostane vtedy, ak ju aj vy venujete iným

Navštevujte fóra, kde si ľudia vymieňajú názory, komentujte, poskytujte dobré rady. Staňte sa sledovateľmi iných zaujímavých blogov, ich majitelia sa pravdepodobne budú chcieť pozrieť aj na váš profil a možno práve takto získate nových partnerov. Odpovedajte promptne,

ak sa na vás niekto obráti, je to súčasť dobrých mravov internetovej komunity. Buďte aktívni, ale nie vteraví. Tento typ správania sa na sociálnych sieťach naozaj neodpúšťa.

Poskytujte hodnotnú výmenu

Nikto nebude pravidelne navštevovať stránky a blogy, ak neobsahujú niečo zaujímavé. O nutnosti neustálej aktualizácie ani nehovoriac. Ukážte čitateľom, ako by oni mohli profitovať z toho, čo im vy dokázate poskytnúť. Nezameriavajte sa na výpočet vlastných silných stránok, ale na prínosy a úžitok pre potenciálnych klientov. Ideálnou cestou sú rôzne typy a rady z vašej brandže, biele knihy o riešení špecifických problémov, užitočné návody. Komunikujte so záujemcami a pravidelne posielajte postrehy, články a praktické informácie.

Aj v elektronickom biznise treba vedieť niečo predat'

Ak chcete prežiť na sieti ako podnikateľ, v určitom momente musí prísť situácia, kedy sa z čitateľa vašej stránky stane zákazník. Inak by ste boli na najlepšej ceste ku krachu. Je to zákon obchodu a na webe platí rovnako ako v osobnom predaji. Majitelia tisícok stránok na tento fakt akosi zabúdajú a v tejto fáze strácajú dych. Zmyslom obchodu nie je nanútenie niečoho nepotrebného naivnému zákazníkovi. Naopak, obchod znamená skutočnú pomoc pri riešení problému tomu, kto o ňu stojí. Popri pravidelnej komunikácii, ktorej účelom je vybudovať vzťah a dôveru, urobte občas svojim čitateľom reálnu obchodnú ponuku. Pokúste sa prezentovať ju natoľko príťažlivo, aby ju čitatelia nedokázali odmietnuť.

Partnerstvo na celý život

Predložili ste lákavú ponuku, zákazníci ju využili a nakúpili u vás prvýkrát. Čo ďalej? Teraz sa všetko ešte len začína. Nezabudnite poďakovať za dôveru a dodajte ešte viac, ako zákazník očakával. Pridajte povestnú „čerešničku na torte“ vo forme ďalších hodnotných informácií, e-knihy, kupónov na ďalšie nákupy, jednoduchého čokoľko, čo zákazníka poteší. Budujte dlhodobý vzťah, zostaňte v pravidelnom kontakte a nikdy nespúšťajte zo zreteľa dôležitosť hodnotnej výmeny. Vaši zákazníci sa vrátia a odporučia vás aj svojim známym. Tak funguje dobrá spolupráca, platí to aj pre podnikanie a marketing na internete.

Ing. Jana Škutková
www.marketingovo.sk
 Ilustračné foto: SXC

Vplyv ľudského faktora na predaj

Produkty, ktoré sa predávajú samy, a harmonická spolupráca marketingu a obchodu. Žiadna science-fiction. Zmeny na trhu si vyžadujú súhrnu oboch oddelení a inováciu produktov.



Celou konferenciou Marketing that Sells 2010, ktorá sa konala 5. októbra v hoteli Gate One v Bratislave, sa nieslo posolstvo, ktoré výstižne vyjadril kľúčový prezentujúci Igor Brossmann: „Každá predstava má tendenciu sa realizovať.“ Úspešné produkty a predajné stratégie vyžadujú riadnu dávku predstavivosti, poznanie situácie na trhu a inštinkt. Aj zavedený produkt možno permanentne inovovať a zároveň rešpektovať. Iný, inovatívny pohľad na značku, produkt a smerovanie firmy patria k životu. Zákazník očakáva, že jeho značka ide stále vpred. „No len zapojení, zapálení ľudia na kľúčových pozíciách, ktorí veria produktu a sú jeho hovorcami, ho presadia,“ tvrdí Viliam Matušek z Ba-

liarní obchodu, a. s., Poprad a upozorňuje: „Na potreby trhu však treba okamžite reagovať a komunikovať s obchodníkmi.“

Jasne stanovené kompetencie a zodpovednosť, komunikácia a spätná väzba. To sú kľúčové body vzťahu marketérov a obchodníkov aj podľa Tomáša Duffeka zo spoločnosti Henkel Slovensko: „V našej spoločnosti sa veľmi osvedčila rotácia pracovných pozícií medzi oboma oddeleniami.“

Vnútny súboj totiž oslabuje sily, ktoré sú – najmä v súčasnosti – potrebné pre predaj a prácu s klientom. Rozhodujúce je zladíť rozdielne pohľady na spoločný záujem – prosperitu firmy. Vytvoriť konštruktívny dialóg, vzťahy a pravidlá v tíme. Práve firemné pravidlá, či skôr postupy,

je vhodné mať vytvorené pre prípad možného ohrozenia reputácie značky. Značka je totiž jedinou konkurenčnou výhodou, ktorú podnik skutočne vlastní, a v dnešnej dobe sociálnych médií sa negatívne správy o nej šíria ľahko a rýchlo. Naopak, správne využitie sietí ako Facebook, Twitter či Libimseti.cz v kombinácii napríklad s event marketingom dokáže významne zvýšiť predaj.

Výzvou zostáva zosúladienie krátkodobých a dlhodobých predajných cieľov. Veď práve ad hoc aktivity spôsobujú najväčšie konflikty medzi marketingom a predajom. Peter Skala z QUERDENKE odporúča mať spoločný cieľ a približovať sa k nemu v malých krokoch. Mať jasnú predstavu a tú potom vytrvalo realizovať až do úspešného konca.

IN FORM Slovakia

Podakovanie

Za spoluprácu ďakujeme generálnemu partnerovi – **Synovate, spol. s r. o.**, hlavnému partnerovi – **LOOXEE, a. s.**, a partnerom **EMPIRE – jazyková škola, BigMedia, spol. s r. o., STORE MEDIA, s. r. o., GFK Slovakia, s. r. o., Čulen a partner, s. r. o.**

■ naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



KATARÍNA DROPPOVÁ
Account Director
Media & Communication Consulting

1 Goodwill je základom úspechu každej firmy na trhu. Veď ak je spoločnosť negatívne vnímaná, stráca svojich zákazníkov, ale tiež interných pracovníkov. Preto sa z hľadiska našej práce – PR komunikácie – snažíme aj našim klientom

zdôrazniť, že dobré meno spoločnosti je dôležité a v žiadnom prípade naň nemožno zabúdať. Je ho potrebné neustále budovať, a to jednak smerom von, k zákazníkom, ale aj smerom dovnútra spoločnosti, k zamestnancom.

2 Snažíme sa transparentne komunikovať a udržiavať dobré vzťahy s našimi klientmi. Goodwill nie je len o tom priniesť originálny koncept PR komunikácie pre daného klienta, ale ponúknuť mu aj niečo navyše. A tak vzniká práve goodwill – pocit, že sa na našu agentúru môže spoľahnúť, že sa môže na nás obrátiť a my mu vyjdeme v ústrety. No nezabúdame ani na našich kolegov. Aby prinášali kreatívne myšlienky, snažíme sa im neustále dokazovať, že sú pre nás naozaj dôležití a že sme radi, že práve s nimi môžeme tvoriť zmysluplné a jedinečné projekty.



PETER FECKO
Country Manager
Grayling Slovakia

1 Keďže Grayling je globálnou komunikačno-konzultačnou spoločnosťou, je pre nás goodwill nesmierne dôležitý, pretože

do značnej miery určuje našu trhovú hodnotu. Keďže goodwill stojí a padá na reputácii spoločnosti, ktorú reprezentujú jej zamestnanci, našou hlavnou devízou sú globálna expertíza, ako aj dlhoročné skúsenosti a know-how na lokálnom slovenskom trhu.

Goodwill spoločnosti je pre nás dôležitý aj preto, lebo za posledný rok sme prešli procesom fúzie a následným rebrandingom, z ktorého sme vyšli ešte silnejší. Značka Mmd, pod ktorou sme pôsobili, mala výbornú povesť a pri budovaní novej sme sa z tejto skutočnosti snažili vyťažiť maximum. Teší nás, že aj v čase krízy získavame nových klientov.

2 Goodwill každej spoločnosti vytvárajú predovšetkým ľudia. V oblasti poradenských služieb to platí dvojnásobne. V našej spoločnosti preto venujeme pozornosť neustálemu zvyšovaniu kvalifikácie a vzdelávaniu našich konzultantov. Získavame tak vysoko kvalifikovaných odborníkov, ktorí poskytujú našim klientom komunikačné služby s vysokou pridanou hodnotou, či už na medzinárodnej alebo lokálnej úrovni. S našimi klientmi sme v pravidelnom kontakte, počúvame ich a flexibilne sa prispôbujeme ich komunikačným potrebám.

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

Time manažment 4. generácie 1 + 1 zdarma, 1. – 2. 12. 2010, Senec, Dynargie Slovakia

Reštrukturalizácia a konkurz, 1. 12. 2010, Modra, Finance Institute CEE

Stres, „BURN OUT“ syndróm a profesionálna úspešnosť, 13. – 14. 12. 2010, BA, Eduka

Time manažment – spokojnosť vo vlastnom vnútri, 13. – 14. 12. 2010, BA, GtoG

Personálny manažment vs. Firemná kultúra alebo Ako prepojiť firemnú a personálnu stratégiu?, 6. 12. 2010, BA, a_set

Prezentačné zručnosti v anglickom jazyku, 6. – 7. 12. 2010, BA, Excellent Training

Six Sigma Black Belt Training, 9. 12. 2010, FBE BA, FBE Bratislava

Manažérstvo kvality ISO 9001, 7. 12. 2010, BA, MJB Communication

Aktuálne otázky v oblasti akreditácie laboratórií, 15. 12. 2010, BA, Slovenský metrologický ústav

Ľudské zdroje a personalistika

Effective communication – Efektívna komunikácia v angličtine, 9. – 10. 12. 2010, BA, a_set

Seminár – Zákoník práce v praxi mzdového účtovníka, 20. 12. 2010, BA, Nova Intereal

Tajomstvo reči tela – staňte sa majstrami v interpretovaní reči tela, 6. – 7. 12. 2010, BA, GtoG

Výberové rozhovory – Ako odhaliť toho skutočne pravého?, 8. – 9. 12. 2010, BA, GtoG

Assessment/Development centre v praxi – praktické postupy a využitie, 1. 12. 2010, BA, a_set

Spoločenská etiketa a diplomatický protokol, 8. 12. 2010, BA, MJB Communication

Motivačný seminár pre vedúcich pracovníkov, 2. – 4. 12. 2010, BA, Business Success

Kreativita I. – „Ako získať skutočne dobré nápady“, 1. – 2. 12. 2010, FBE BA, FBE Bratislava

Odborné

Tvorba a manažment projektov a štrukturálne fondy EÚ, 6. – 10. 12. 2010, Svätý Jur, Academia Istropolitana Nova

Hotelový manažment, 3. 12. 2010, BA, MJB Communication

Marketing a obchod

Neuveriteľný seminár o predaji, 6. – 8. 12. 2010, BA, Business Success

Psychológia ekonomického správania, 16. – 17. 12. 2010, BA, Eduka

Právo a legislatíva

Mzdy a personalistika – denný kurz, 6. – 14. 12. 2010, BA, Agentúra Jaspis

Zákon o ochrane osobných údajov, 8. 12. 2010, BA, Mentis

Odborná správa registratúrnych záznamov, 8. 12. 2010, BA, Verlag Dashöfer

Zmluvy v stavebnom a realitnom podnikaní, 16. 12. 2010, BA, Verlag Dashöfer

Účtovníctvo a dane

Daňový a účtovný update, 7. 12. 2010, BA, TPA Horwath

Daň z pridanej hodnoty – novela zákona, 3. 12. 2010, BA, Agentúra TEMPO

Odpisovanie majetku, Lízing, Rezervy, 7. 12. 2010, BA, Agentúra TEMPO

Financie

Financovanie medzinárodného obchodu, 2. – 3. 12. 2010, Modra, Finance Institute CEE

Finančná gramotnosť, 6. 12. 2010, BA, MJB Communication

Jazyky

Cambridge skúšky FCE, CAE. . . skúška aj príprava, 8. 12. 2010, BA, International House Bratislava

IT a počítače

MS Access 2007/2003 – základy, 13. – 15. 12. 2010, BA, Ipex IT

XML – dátové štruktúry a technológie, 13. – 15. 12. 2010, BA, Ipex IT

ITIL/IT Service Managmenet v praxi (simulácia), 1. – 2. 12. 2010, FBE BA, FBE Bratislava

Audit ochrany osobných údajov, 7. 12. 2010, BA, Det Norske Veritas SK

Rôzne

Logistika v praxi, 7. – 8. 12. 2010, BA, Vzdelávacie a konferenčné centrum Intenzíva

BOZP a PO

Kurzy pre odborníkov vykonávajúcich poučenie na § 20 v zmysle vyhl. 508/2009 Z. z., 8. 12. 2010, BA, Inštitút bezpečnosti práce

Technika

Vizuálne skúšanie – VT 2, 13. – 17. 12. 2010, BA, Výskumný ústav zvaračský – Priemyselný inštitút SR

Bezkontaktné meranie teploty a metrologické zabezpečenie, 7. – 8. 12. 2010, BA, Slovenský metrologický ústav

Meranie hmotnosti v praxi, kalibrácia váh a závaží, 8. – 9. 12. 2010, BA, Slovenský metrologický ústav

Meranie teploty, 7. – 9. 12. 2010, BA, Slovenský metrologický ústav

Košický kraj

Manažment

Motivačný seminár pre stredný manažment, 3. – 4. 12. 2010, Košice, Business Success

IT a počítače

MOC 2349 Programovanie v Microsoft .NET Framework (Microsoft Visual C# .NET), 6. – 10. 12. 2010, Košice, Telegrafia

Účtovníctvo a dane

Daň z pridanej hodnoty – zmeny od 1. 1. 2011, 7. 12. 2010, Košice, Agentúra Tempo

BOZP a PO

Odborná spôsobilosť v elektrotechnike, 14. – 16. 12. 2010, Košice, BE-SOFT

Nitriansky, Prešovský a Trnavský kraj

IT a počítače

Excel – tvorba makier, 3. 12. 2010, Nitra, Lapis

Adobe Photoshop – pokročilí, 8. – 10. 12. 2010, Lapis

Excel – kontingenčné tabuľky a analýzy dát, 2. 12. 2010, Nitra, Lapis

Manažment

Interpretácia požiadaviek na EMAS pre implementačné tímy – blok B, 7. – 8. 12. 2010, Nitra, Astraia Certification

Financie

Cost cutting – znižovanie nákladov, 2. – 3. 12. 2010, Nový Smokovec, Timan

Trenčiansky, Banskobystrický a Žilinský kraj

IT a počítače

Tvorba www. stránok, 1. – 15. 12. 2010, Prievidza, Akadémia vzdelávania Prievidza

Jazyky

Angličtina 2 – stredne pokročilí – týždenný pobytový intenzívny kurz, 28. 11. – 3. 12. 2010 Nízke Tatry, Hotel Repiská, Demänovská dolina, Jazyková agentúra Resyl – Brain-friendly School

Manažment

Techniky kvality – FMEA a Global 8D, 15. 12. 2010, Žilina, IPA Slovakia

Metrológ v organizácii, 2. – 3. 12. 2010, Kúpele Čiž, Eurocontrol

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk.



Hlava XXI – o intelektu našej doby

STV a jej projekt pre mladých a cieľavedomých ľudí

Hlava je schránka pre intelekt. Aj pre intelekt mladých a sebavedomých ľudí, ktorí by chceli študovať na svetových univerzitách, a televízia im pri plnení snov teraz môže pomôcť.

V apríli začala vysielať Slovenská televízia na svojom druhom programe ojedinelú reláciu – Hlava XXI. Už samotný názov zväzda k premýšľaniu a prináša rôzne predstavy o programe s tajuplným názvom. Jeho podstatou je vzdelávací aspekt – v relácii môžu každý mesiac vysokoškoláci vyhrať ročné štipendium na niektorej z prestížnych svetových univerzít. Hlava XXI predstavuje unikátnu vedomostnú súťaž, ktorá svojím charakterom prináša nový herný systém a svojím zameraním nemá obdobu vo svete. Názov programu – Hlava XXI – spája vedomosti v čase. Hlava je schránka, v ktorej sa ukrýva ľudský intelekt, a číslo XXI hovorí o storočí, v ktorom žijeme.

Autori a podporovatelia projektu

Pod projektom sú podpísaní traja spoluautori – Jozef Vašina, ktorého produkčná spoločnosť MOW, a. s., reláciu produkuje, spoluautor námetu Branislav Opaterný a dramaturgička STV

a režisérka Monika Kozelová. Zohnať peniaze na vzdelávací projekt nie je vôbec jednoduché, a tak slúži ku cti ministerstvu kultúry, že projekt podporilo finančne.

Pri sledovaní tejto ojedinelej súťaže môžeme len konštatovať – vďaka za ňu! Tvorcovia sa môžu spoliehať aj na pomoc diplomatického zboru a veľvyslanectiev jednotlivých krajín na Slovensku. Primárne je Hlava XXI zameraná na mladých cieľavedomých ľudí, ktorí majú záujem využiť možnosť štúdia na niektorej z popredných svetových univerzít. V konečnom dôsledku je však naprojektovaná tak, aby priťahla pozornosť a vzbudila chuť zapojiť do vedomostnej hry aj širšiu verejnosť.

Ako relácia vznikla

Nestačilo len vymyslieť, o čom a pre koho by súťaž mala byť. Bolo ju treba pripraviť do najmenších detailov. V každej z hier je najdôležitejší herný plán, ktorý je jadrom celého projektu. K projektu sa neskôr pripojili ľudia z kreatívnymi schopnosťami, a tak vznikol projekt, ktorý môžete sledovať každý pondelok v najsledovanejšom čase na STV2.

Garantom je vedec roka

O kvalitu relácie sa stará jej garant a zároveň predseda akademickej poroty, ktorým je prof. RNDr. Jozef Masarik, DrSc. Profesor Masarik pracuje v oblasti kozmického výskumu a je uznávaný v celom svete ako odborník na vznik vesmíru a na červenú planétu – Mars. Vyštudoval jadrovú fyziku, ktorá ho k planéte Mars priviedla. Bol aj členom vedeckého tímu, kto-

rému sa na Marse podarilo objaviť vodu a aj s prihladením na tento objav získal titul Vedec roka 2009.

Profesorovi Masarikovi v akademickej porote sekundujú nielen kolegovia z akademickej obce a zástupcovia diplomatického zboru krajín, do ktorých vífazi na študijný pobyt odchádzajú, ale čoraz častejšie dávajú súťažnú punc jedinečnosti aj zástupcovia vedenia Slovenskej akadémie vied.

Prvá fáza – nakrútenie dokumentov

Reláciu pripravuje profesionálny tím tvorcov. Každé kolo sa realizuje v štvortýždňovom cykle, ktorý je rozdelený na dve fázy. Prvou fázou je nakrútenie troch dokumentov – o univerzite, o krajine a portrét vybranej osobnosti. O náročnosti kladenej na výrobný štáb svedčí fakt, že v tejto etape spravidla vycestuje malý realizačný tím do zahraničia a na výrobu troch dokumentov má maximálne týždeň.

Po návrate z terénu materiál putuje do strižne a do zvukovýroby, kde sa dostane do podoby, v akej ho môžete vidieť vo forme dokumentárnych filmov na obrazovkách. Napriek tomu, že sa každá cesta plánuje a pripravuje v produkcii dopredu, veľakrát sa stane, že je na výjazde potrebná improvizácia. Najčastejšie vtedy, keď zlyhá technika.

Finálový večer

Druhú fázu súťaže tvorí finálový večer, ktorý sa nakrúca v štúdiu Slovenskej televízie. Ráno nastupujú prihlásení súťažiaci, ktorí správne vyplnili formulár na webovej stránke Hlava XXI a predovšetkým správne odpovedali na 15 otázok. Odpovede na tieto otázky sa mohli dozvedieť, ak sledovali tri dokumenty k tej ktorej krajine. Keď už sú v kreslách v štúdiu, bývajú pokojnejší, ale ráno niektorými lomcuje veľká tréma. Nejde totiž o maličkosť, ale naozaj o prestížnu cenu. Na svoje si prídu aj tí, ktorí neziskajú prvú cenu, pretože do relácie si televízia pozýva partnerov, ktorí študentom ponúknu stáž alebo príjemný pobyt v známom hoteli či iný druh zaujímavej aktivity. Prijemným sprievodom relácie sú určite aj jej dve moderátorské dvojice, herec Filip Túma so speváčkou Martinou Ostatníkovou a Katarína „Katika“ Žitniaková s Jurajom Turisom, ktorí sú už ostrieľanými moderátormi práve v reláciách pre mladých.

PR



Andrej Bagar ako inšpirácia

Dve školy pod jednou strechou v Trenčianskych Tepliciach

Základná škola v Trenčianskych Tepliciach má dlhodobé tradície a teraz dostala nové meno.

Hádam najznámejším rodákom Trenčianskych Teplic bol Andrej Bagar, spoluzakladateľ Slovenského národného divadla, rektor VŠMU, významný verejný a kultúrny dejateľ. Pri príležitosti nedávneho 110. výročia jeho narodenia tunajšia základná škola dostala meno Andreja Bagara.

Nebol to iba formálny akt, ale pre mnohých mladých ľudí aj príklad a inšpirácia. Zo skromných podmienok remeselníckej rodiny v malom kúpeľnom mestečku Andrej Bagar dokázal uskutočniť svoj sen, bol aktívnym účastníkom protifašistického zápasu a stal sa významnou postavou slovenského divadelníctva.

Moderná škola

Pri malej oslave zaznela aj historická pripomienka, že prvá škola v Trenčianskych Tepliciach bola židovská škola, otvorená v roku 1875. Takže to bolo tiež pripomenutie 135. výročia prvej školy v tomto meste.

Počas dlhých rokov prešlo školstvo mnohými významnými zmenami. Menili sa budovy, žiaci, učitelia, vzdelávacie systémy, ale nezmenil sa hlavný cieľ základnej školy: Dať pevné základy ďalšiemu vzdelávaniu svojich žiakov a vplývať na kultúrny, spoločenský a športový život v meste. Základná škola v Trenčianskych Tepliciach poskytuje kvalitné vzdelávanie, jej bránami prešlo veľké množstvo žiakov. Vyrástlo z nich veľa osobností politického, kultúrneho a spoločenského života. 21 pedagogických zamestnancov a 11 nepedagogických zamestnancov sa stará o 209 žiakov. Víziou školy je: Stať sa modernou, otvorenou vzdelávacou inštitúciou, s tvorivým a bezpečným prostredím pre žiakov i pedagógov a s ňou spokojnými rodičmi. Anglický jazyk je od prvého ročníka, nemecký od šiesteho ročníka. Gramotnosť žiakov v oblasti IKT sa zvyšuje nielen vyučovaním informatickej výchovy a informatiky, ale najmä využívaním týchto technológií vo všetkých vyučovacích predmetoch.

Kvalita vyučovacieho procesu sa dlhodobo premieta do úspechov žiakov v testovaní Komparo a Testovaní 9. Talentovaní žiaci sa aktívne zapájajú do súťaží a olympiád napríklad z biológie, chémie, fyziky či nemeckého jazyka. Vďaka úspešným projektom zmodernizovali počítačový učebňu, čiastočne zrekonštruovali športový are-



Šport patrí ku komplexnému formovaniu žiakov školy.

ál, zriadili jazykové laboratórium, keramickú dielňu. Mesto ako zriaďovateľ školy s príspevom európskych fondov zrekonštruovalo školský bazén.

Študenti a športovci

Prvé poschodie jedného z kridiel školy patrí osemročnému súkromnému športovému gymnáziu Trenčianske Teplice. Okrem iného tam návštevníka víta nástenka s najúspešnejšími poslucháčmi či absolventmi školy. Tenisové reprezentantky Dominika Cibulková a Magdaléna Rybáriková, veľké nádeje nášho hokeja Richard Pánik a Martin Štajnoch, úspešní stolnotenistí juniori Soňa Hudecová a Filip Ježo, medailistka vo fitness Barbora Belancová...

O tejto mladej škole (vznikla v roku 2002) sme písali približne pred rokom. Čo sa za ten čas udialo? Aj keď to znie čudne, jedna z najpozitívnejších vecí je to, čo sa nestalo. Neprešiel návrh zákona, ktorý by výrazne obmedzoval perspektívy osemročných gymnázií. A tak škola môže predbežne bez vážnych legislatívnych obmedzení realizovať svoje zámery. Samozrejme, musí sa popasovať s nejedným problémom. Jedným z najväčších je, že nemá svoj internát a študenti, ktorí sú z väčšej vzdialenosti, si musia zabezpečiť bývanie súkromne. Viacerí to majú domov naozaj ďaleko: najnovšie sa medzi žiakov zaradili dievča z Ukrajiny a chla-

pec zo Švajčiarska, ktorí si tu popri škole chcú zdokonaľiť svoje tenisové schopnosti. Sľubne sa ukazuje možnosť spolupráce s Domovom mládeže v Trenčíne a snaha spoločne zriadť podobné zariadenie v Trenčianskych Tepliciach.

Komplexné formovanie

Vedenie školy dobre vie, že je tesná súvislosť medzi výchovou špičkových športovcov a čo najširším zázemím pre telovýchovu a šport najmä medzi mládežou. Preto sa obrátili na 27 základných škôl v trenčianskom regióne so žiadosťou urobiť medzi ich žiakmi prieskum o vzťahu k športu. Súhlasilo iba desať... A výsledky boli alarmujúce: zo 490 detí až 400 vôbec nešportuje! Ďalší jasný signál, že nielen na našich školách, ale v spoločnosti vôbec si šport, telesná výchova a pohybová príprava zaslúžia podstatne väčšiu podporu.

Športové gymnázium v Trenčianskych Tepliciach však nezostáva iba pri zaznamenaní súčasného stavu. Usiluje sa dostať telovýchovu a šport výraznejšie aj do 1. až 5. ročníka, v rámci projektu Učme deti športovať chcú už v budúcom školskom roku otvoriť športovú triedu na spolupracujúcej základnej škole Na dolinách v Trenčíne. Ide o komplexné formovanie mladého človeka, rozvíjanie jeho schopností a talentu vo vzdelávaní, športe, umení, jednoducho vo všetko, v čom môže rozvinúť svoju osobnosť a prínos pre spoločnosť. Príkladom môžu byť ľudia ako Andrej Bagar.

MN

Dominika Cibulková patrí k najúspešnejším absolventom športového gymnázia.



Príprava na prácu v automobilovom priemysle

Bratislavský samosprávny kraj (BSK) zriadi Centrum odborného vzdelávania a prípravy. Ide o pilotný projekt, ktorý pripravuje spoločne so Slovenskou obchodnou a priemyselnou komorou a so spoločnosťou Volkswagen Slovakia, s pomocou Združenia automobilového priemyslu SR. Centrum vznikne na SOŠ automobilovej v bratislavskej Devínskej Novej Vsi; bude zamerané na vybrané povolania pre výrobu automobilov a komponentov, ako aj predaj a servis vozidiel. Určené je ako pre žiakov školy, tak aj na rekvalifikáciu uchádzačov o zamestnanie, vzdelávanie pedagógov a pod. „Hlavným cieľom projektu je prepojenie teórie s praxou. Najväčším bohatstvom Bratislavského kraja je ľudský potenciál a je našou povinnosťou rozvíjať ho,“ povedal k zámeru predseda BSK Pavol Frešo. **TA**

PSA Peugeot Citroën podporuje odborné školy

Dar v podobe aktívnych sieťových prvkov v hodnote niekoľkých desiatok tisíc eur odovzdal Strednej priemyselnej škole dopravnej v Trnave (SPŠD) generálny riaditeľ trnavskej automobilky Luciano Biondo. Spoločnosť PSA Peugeot Citroën Slovakia tak pokračuje v dlhodobej podpore



odborného vzdelávania na slovenských školách. Darované zariadenia – tzv. switche – budú súčasťou učebne, v ktorej vyrastajú budúci odborníci pre oblasť návrhov, tvorby a správy sietí. Učebňa neslúži len žiakom školy, ale organizujú sa v nej aj školenia pre externé spoločnosti.

SPŠD je súčasťou širokej skupiny stredných a vysokých odborných škôl v SR, s ktorými PSA dlhodobo spolupracuje. Doteraz im okrem inej odbornej a technickej podpory poskytla dovedna 37 vozidiel z predseriovej produkcie závodu na pedagogické účely. **TA**

TASR ocenila študentských prispievateľov

Najaktívnejších žiakov, ktorí prispievali do školského servisu Tlačovej agentúry Slovenskej re-

publiky, ocenil generálny riaditeľ TASR Jaroslav Rezník. Lukáš Valentovič a Tomáš Gerši posielali do školského servisu kvalitné fotografie a stali sa aj víťazmi súťaže Fotka leta.

V školskom servise, do ktorého prispievajú žiaci, stredoškolskí a vysokoškolskí študenti a pedagógovia, vydali od jeho spustenia vo februári 2009 vyše 15 000 správ. Projekt mimoriadne vysoko hodnotili aj účastníci marcového valného zhromaždenia Európskej aliancie tlačových agentúr (EANA) a niektoré európske agentúry ho od TASR prevzali a zaviedli. Podľa J. Rezníka projekt vďačí za existenciu aj sponzorom a vďaka nemu sa niektorí mladí prispievatelia rozhodli vydať na novinársku dráhu. **AG**

UK chce získavať viac súkromných peňazí

Novozvolený rektor Univerzity Komenského (UK) v Bratislave Karol Mičieta chce zvyšovať zanieťenosť ľudí pre prácu a riešiť finančné problémy univerzity. „Chcem získať ďalšie prostriedky aj mimo štátnych dotácií, z iných zdrojov,“ priblížil svoje plány krátko po svojom zvolení do funkcie. Súkromný sektor plánuje K. Mičieta zapojiť do financovania výskumu a pripraviť takú materiálnu základňu, ktorá by vyhovovala legislatívnym podmienkam. „Aby sme mohli vykonávať takú vedu, akú chceme.“ **TA**

Prichádza rešpektovaný Business expert na Slovensko!!!

Srdečne Vás pozývame na výnimočný seminár s globálne rešpektovanou autoritou v biznise. Na Slovensku po prvýkrát v histórii vystúpi v súčasnosti

#1 business expert BRIAN TRACY!

Špeciálny seminár s témou „Umenie výnimočného vodcu“, ktorú Vám Brian prináša, odhalí taktiky a stratégie TOP manažérov svetových spoločností.

Tento seminár Vám ukáže, ako získať schopnosti najlepšieho lídra a:

- určiť si najvhodnejší štýl vedenia pre každú situáciu
- vytvoriť, manažovať a motivovať víťazné tímy
- dosahovať skvelé výsledky aj v nepriaznivých časoch
- + ďalšie osvedčené znalosti účinne vyvíjané viac ako 30 rokov

**25. 11. 2010, 09:00 – 17:00 hod.,
Aula Ekonomickej univerzity BRATISLAVA**

Bližšie informácie na www.tajomstvo-uspechu.sk

Mediálni partneri:



Pozvite slnko ďalej

Metaxa v darčekom balení čaká aj na našich nových predplatiteľov

Jeseň je v plnom prúde, na dvere klope zima. Ak sa vám čnie za príjemnou a hrejivou atmosférou leta, skúste si ju navodiť chutným drinkom. Zaujímavým tipom je Metaxa pochádzajúca z horúceho Stredomoria.

Pri tej príležitosti si nezapadnite k sebe pozvať aj pár priateľov, ktorí u vás radi oživia letné chvíľky. Metaxa sa pripravuje zo slnkom nasiaknutého hrozna gréckych viníc. V jednej etape výroby je miešaná s muškátovým vínom vypestovaným na Egejských ostrovoch a zraje vo francúzskych dubových sudoch. Podľa počtu rokov, ktoré tam zotrúva, sú Metaxe prisúdené hviezdičky. Päťhviezdičkovú a trojhviezdičkovú Metaxu si najlepšie vychutnáte čistú s ľadom. Vďaka svojej príjemnej chuti a krásnej zlatistej farbe slnka je vhodná aj do miešaných nápojov.

Skúste priateľom pripraviť Metaxu Suntonic. Postup je jednoduchý: do tumblera – vyššieho pohára bez stopky – nasypeme ľad, vložíme



plátky pomaranča a zalejeme 4 cl päťhviezdičkovej Metaxy a 2 dcl toniku. Ak nepijete nič s menej ako piatimi hviezdami, vyskúšajte sedemhviezdičkovú alebo dvanásťhviezdičkovú Metaxu. Sú komplexnejšie a chuťovo bohatšie. Dvanásťhviezdná je popritom suchšia ako jej sestra „sedmička“, čo je spôsobené tým, že sa počas prípravy nemieša s muškátovým vínom.

Metaxa Private Reserve je najdrahším druhom Metaxy a je aj najzaujímavejšia. Existujú aj rôzne zberateľské verzie Metaxy uvedené pri rôznych špeciálnych

príležitostiach, ako je Metaxa Grand Olympian Reserve či limitovaná séria AEN METAXA uvedená k 120. výročiu založenia spoločnosti. Metaxa je spoločenský nápoj a hodí sa známe na rôzne súkromné podujatia v kruhu priateľov. Ak by mal ktokoľvek záujem zorganizovať

vať nejakú akciu a potreboval by na to finančnú injekciu, môže sa zúčastniť zaujímavej súťaže, v ktorej sa hrá o 12 páty podujatí v hodnote 782 eur. Stačí si zakúpiť fľašu Metaxy, zaslať údaje na príslušné telefónne číslo a už len čakať na šťastnú chvíľku. Medzi súťažnými výhrami je aj 1 000 kalendárov pre každého desiateho súťažiaceho. Viac informácií nájdete na webovej stránke www.pozvislnkodalej.sk.

Predplatiteľská súťaž

Objednajte si ročné predplatné časopisu Goodwill (10 čísel) iba za 12 eur a získate okrem zľavy na predplatné aj šancu získať hodnotný darček. Trom vyžrebovaným predplatiteľom, ktorí si do 20. januára 2011 objedajú a uhradia predplatné časopisu Goodwill, zašleme darčkové balenie Metaxy.

RED



Kto získal výhru zo septembrového vydania Goodwillu

Praktický práškový hasiaci prístroj s náplňou 1 kg získali títo vyžrebovaní predplatelia Goodwillu:

- Miroslav Szabo, Rumanová
- Ing. Peter Zima, Bratislava
- Firma VOG, s. r. o., Bratislava

Vyžrebovaným predplatiteľom blahoželáme!
Redakcia



☐ **ÁNO**, objednávam si ročné predplatné v cene 12 €/361,51 Sk

ADRESA PREDPLATITEĽA:

Meno a priezvisko:

Spoločnosť:

Ulica: Mesto a PSČ:

IČO: DIČ:

ADRESA NA DORUČENIE:

Meno a priezvisko:

Spoločnosť:

Ulica: Mesto a PSČ:

IČO: DIČ:

E-mail: Telefón:

Dátum: Podpis:

Platí aj podpísaná fotokópia objednávky.



Možnosť objednania predplatného:
zaslaním vyplneného objednávkového kupónu na adresu:

Goodwill Publishing, s. r. o.
Nevädzová 5, 821 01 Bratislava
faxom na číslo: 02/48 28 74 25
e-mailom: goodwill@goodwill.eu.sk



ZELENÉ
O Á Z Y

**Nie sme zodpovední len za to,
čo robíme, ale aj za to,
čo nerobíme.**

**Za 4 roky sme spoločne vytvorili už viac ako 90
zelených oáz.**

Aj vy s nami môžete:

- revitalizovať
- separovať
- vysádzať
- chrániť.....prírodu za vašim oknom.

Viac na www.slovnaft.sk a www.ekopolis.sk

**Chránime hodnoty.
Ide nám o spoločnú budúcnosť.**

ČLEN SKUPINY MOL

PLÁN *Ballantine's*®

TO NIE JE
PRE KAŽDÉHO.
ALE TY PREDSA
NIE SI HOCIKTO,
VŠAK?

www.pisrozumom.sk
Pite zodpovedne

LEAVE AN IMPRESSION
Planballantines.com

ZANECHAJTE DOJEM

