

ORIFLAME CHCE BYŤ JEDNOTKOU NA TRHU

Jonas Häggqvist,
výkonný riaditeľ
Oriflame Slovensko



Úskalia a radosti HR
s mileniálnou generáciou

Trestná zodpovednosť firiem





S pocitom istoty sa podniká lepšie

Poistenie FIREMNÝCH KLIENTOV

Odvážte sa posunúť svoje malé či veľké podnikanie na vyššiu úroveň. Spolahnite sa pri tom na silného partnera, ktorý vďaka svojej veľkosti a stabilite dodáva istotu podnikaniu úspešných firiem na Slovensku.

- flexibilná likvidácia poistných udalostí
- široká ponuka poistných produktov pre firmy
- najdlhšia tradícia v tomto segmente

www.allianzsp.sk
Infolinka 0800 122 222

Allianz 
Slovenská poisťovňa

GOODWILL

Magazín o ekonomike, biznise a spoločnosti

Registrované ako periodická tlač Ministerstvom kultúry Slovenskej republiky pod registračným číslom EV 3451/09, ISSN 1337-9798
Vydanie november – december 2016/január 2017

Vydáva:

Goodwill Publishing, s. r. o.

IČO: 44 635 770

Adresa redakcie:

GOODWILL, Nevädzová 5, 821 01 Bratislava

tel./fax: 02/48 28 74 25 • goodwill@goodwill.eu.sk

Ing. Juraj Filin

šéfredaktor a konateľ

filin@goodwill.eu.sk • redakcia@goodwill.eu.sk

tel.: 0907 78 91 64

Mgr. Valéria Nagyová

obchodná riaditeľka

nagyova@goodwill.eu.sk • valeria.nagyova@gmail.com

tel.: 0911 80 70 10

www.goodwill.eu.sk

Rozširujú:

LK Permanent, Mediaprint-kapa Pressegrasso, a. s., Slovenská pošta, a. s., a súkromní distribútori. Časopis sa distribuuje na konferencie, do hotelov, VIP akcie. Distribúcia directmailingom – súkromný sektor, verejná správa a neziskové organizácie a inštitúcie. Časopis na stiahnutie aj na Apple iPad™



Predplatné:

Predplatné: 10 € ročne (min. 6 čísel vrátane poštovného)

Objednávky na predplatné: goodwill@goodwill.eu.sk

Grafické vyhotovenie:

Patrik Slazanský • www.slazanski.com

Obrázok na titulnej strane je k článku na s. 6 – 7.

Autorské práva vyhradené. Rozmnožovanie, spracovanie a šírenie diela – textu, fotografií, grafov, a to v jednotlivých prípadoch alebo v celkoch – je možné len so súhlasom vydavateľa a s uvedením zdroja.

Niektoré inzeráty neprešli jazykovou úpravou. Za obsah inzercie zodpovedajú inzerenti.

Redakcia si vyhradzuje právo na úpravu príspevkov. Nevyžiadané rukopisy nevraciam. Za správnosť textov sú zodpovední autori.

Monitoring tlače poskytuje so súhlasom vydavateľa spoločnosť Newton Media a Slovakia Online. Niektoré články sú prístupné na www.abcreklama.sk.

Toto číslo vychádza 21. 11. 2016 s poradovým číslom 5.

Výroba a export potravín sú pýchou Európskej únie

Rok 2016 bol plný prekvapení a politickej volatility. No chvalabohu, z hľadiska biznisu je tu rad stabilizačných faktorov, ktoré pevne zostávajú na svojom mieste. Malé a stredné podniky zostávajú naďalej životnou miazgou našej ekonomiky – predstavujú 99 % všetkých podnikov v EÚ. V posledných piatich rokoch práve ony vytvorili 85 % nových pracovných miest a zaistili dve tretiny celkovej zamestnanosti v súkromnom sektore. Naš spoločný európsky trh zostáva našou najväčšou silou, ktorá poskytuje podnikateľom veľké príležitosti doma aj v zahraničí.

Možno s istotou povedať, že v Európe máme silný a konkurencieschopný potravinársky priemysel, ktorý je základom pre mnoho kvalitných pracovných miest a pre rast – často vo vidieckych oblastiach, kde je to veľmi potrebné. Potravinársky reťazec zamestnáva v celej Európe odhadom viac ako 44 miliónov ľudí. To je impozantné číslo.

Spoločný trh garantuje 500 miliónom spotrebiteľov prístup k vysokokvalitným, bezpečným, vysledovateľným a cenovo dostupným produktom. A základným kameňom tohto úspechu je naša Spoločná poľnohospodárska politika. Vďaka nej naši poľnohospodári a výrobcovia potravín podliehajú jedným z najprísnejších pravidiel ochrany zdravia a bezpečnosti vo svete. Toto síce určite kladie vysoké nároky na európske agropotravinárske malé a stredné podniky, ale súčasne zabezpečí, že majú extrémne predajné produkty. A dopyt po nich rastie ako doma, tak aj v zahraničí.

Dnešní spotrebiteľia sú lepšie informovaní a náročnejší ako predchádzajúce generácie. Požadujú kvalitu, sledovateľnosť, stále viac i udržateľnosť – a sú ochotní si za to priplatiť. Kľúčom k tomu, aby to tak aj bolo, je zachovanie dobre fungujúceho a pružného spoločného trhu. Podľa odhadu do roku 2030 vstúpi do globálnej strednej triedy každý rok 150 miliónov ľudí. Tento masívny rast dostupných príjmov bude mať za následok významné zmeny stravovacích modelov – rodiny budú vyžadovať lepšiu kvalitu a viac výživných potravín na svojich stoloch.

Jedno zo siedmich pracovných miest v EÚ závisí od exportu. Vývozy vytvárajú príležitosti pre každého, kvalifikovaných aj menej kvalifikovaných. A všetko sú to dobré pracovné miesta! Platy sú tu v priemere lepšie ako vo zvyšku ekonomiky. Vývoz stojí za významnou časťou pracovných príležitostí v takmer všetkých krajinách Únie. Pritom viac ako 16 % Európanov na pracovných miestach súvisiacich s vývozom žije v inej európskej krajine, než do ktorej sa konečný produkt alebo služba vyvážajú. Toto je jednoznačný prínos nášho spoločného trhu. A európsky vývoz stimuluje aj 19 miliónov pracovných miest mimo EÚ. Takže to, čo je dobré pre Európu, je tiež dobré pre našich obchodných partnerov.



Phil Hogan

eurokomisár pre poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka

(z vystúpenia na podujatí Food Drink Europe, Brusel, november 2016)



Nepodceňujte zákon o trestnej zodpovednosti právnických osôb

Majú sa ho obávať iba „kriminálnici“? Správna odpoveď je: „nie – môže dopadnúť na každú spoločnosť“. Napríklad, ak participujete na trestnom konaní, môže si súd či iný orgán vyžiadať do spisu aj utajované skutočnosti vašej firmy.

20

Podnikanie

- 6 **Šéf Oriflame Slovensko: chceme byť jednotkou na trhu**
Rozhovor s Jonasom Håggqvistom
- 8 **P. Žiga: podnikateľov viac zapájame do tvorby zákonov**
- 10 **Slováci sú voči súkromnému podnikaniu skeptickí**
- 11 **Kód výnimočnosti**
Konferencia IN Forum 2016
- 18 **CCCTB: iniciatíva Európskej komisie na daňovú reformu**
- 20 **Nepodceňujte zákon o trestnej zodpovednosti právnických osôb**
- 22 **Spoločnosť v kríze**
Nový právny inštitút podľa Obchodného zákonníka
- 23 **Nesúďte sa! Riešte veci s rozumom!**
- 24 **Kto sú „veční uchádzači“ a ako k nim pristupovať**

- 28 **Firmy finančne oceňujú schopnosť analyzovať dáta**

Ekonomika a spoločnosť

- 12 **Po stopách kupónovej privatizácie s jej tvorcom Dušanom Trískom**
- 14 **Južná Kórea: zázrak na rieke Han**

Financie

- 16 **Kooperatíva a VIG sú pilierom stability poisťovacieho sektora**
Rozhovor s Vladimírom Bakešom
- 51 **Požičajte si výhodne na lepšie bývanie**
Nová ponuka PSS
- 53 **Tvorivá atmosféra je základ**
Lepšie bývanie s Wüstenrot stavebnou sporiteľňou

Vzdelávanie

- 26 **Profesionalitu si nevygúglite**
Tvrdí filmová dramaturgička Zuzana Gindl-Tatárová

- 27 **Celoživotné vzdelávanie je nevyhnutnosťou**
Štátna tajomníčka MŠVŠ SR Oľga Nachtmannová

Priemysel

- 29 **Bratislava znova hostila Smart City 360° Summit**
- 42 **Priemysel 4.0 sa v podniku dá zaviesť aj postupne**

Obchod a marketing

- 30 **Chcete stanoviť optimálnu cenu?**
- 32 **Systém duálneho vzdelávania chceme vylepšiť**
Hovorí Marcel Blaščák z dm drogerie markt

Potraviny

- 35 **Za ktoré potraviny platíme viac a za ktoré menej**
- 70 **Pestovať mak nie je len tak**

Priemysel 4.0 sa v podniku dá zaviesť aj postupne

Žiadny fungujúci výrobný závod nie je dosť zastaraný na to, aby aj jeho nemohol pobozkať Priemysel 4.0. **42**



Kto sú „veční uchádzači“ a ako k nim pristupovať

Na pracovnom trhu začína dominovať nová generácia uchádzačov o prácu, ktorá sa neustále obzerá po lepšom mieste. **24**

Štýl

- 36** | S prekrastináciou sa stretáva čoraz viac ľudí
- 52** | Firmy vnášajú zdravý životný štýl aj do kancelárií
- 57** | Šport a pohyb ako životný štýl – v objektive fotoaparátu
Z fotosúťaže Red Bull Illume
- 74** | Čo si džentlmeni obliekajú v zime
- 76** | Amway prináša novú kolekciu značky ARTISTRY

Informačné a komunikačné technológie

- 37** | Nepodliehate príliš sociálnym sieťam?
- 38** | Spotrebitelia chcú ešte viac digitálnych služieb
- 39** | Stredoeurópski IT vývojári patria vo svete medzi špičku

- 40** | Nástup digitálnych platforiem, ekosystémov a gigantov

- 40** | Štát a informatizácia

Energetika

- 44** | Energetický manažment domu a domácnosti po novom a lepšie
- 45** | Minister Žiga: vyvážený mix energií, diverzifikované zdroje

Automobily

- 46** | Renault: nadštandard v technike a službách, ktorý vás prekvapí
- 48** | Ako predísť krádeži vozidla

Doprava a logistika

- 49** | Regionalizácia – trend v diaľkovej preprave tovarov

Cestovný ruch

- 54** | Relax v Ráckeve
Maďarský kúpeľný turizmus

- 55** | Štajersko vás očakáva aj v zime 2016/2017

Zdravie

- 62** | Pozor pri zimných športoch
- 63** | Chráňte kĺby pred chladom
- 63** | Cukrovke 2. typu možno čeliť včasnou liečbou
- 64** | Pomoc pre našu imunitu nájdeme doma
- 65** | Obranyschopnosť tela treba posilňovať
- 66** | Choroby srdca a ciev sú hrozbou
- 67** | Supernemocnica novej generácie

Životné prostredie

- 68** | Bioekonomika – globálny rozvoj na lokálnej báze
Stredoeurópska cesta k „bio“

Šéf Oriflame Slovensko: chceme byť jednotkou na trhu

O mentalite úspechu, vedení ľudí a značke, prinášajúcej dobrý pocit

Tridsiatnik Jonas Häggqvist, syn Švéda a Tunisanky, svetobežník a potomok podnikateľskej dynastie, žije dnes na Slovensku, kde chce v najbližších rokoch ešte viac zatraktívniť značku Oriflame a urobiť ju trhovým lídrom.



Jonas Häggqvist, výkonný riaditeľ Oriflame Slovensko

• Na čelo Oriflame Slovensko ste nastúpili v septembri 2016 s ambicióznymi plánmi. Môžete ich priblížiť?

Misia znie: dostať Oriflame na prvú priečku na slovenskom trhu s kozmetikou. Teraz sme na štvrtom mieste. Oriflame je tu už dlho a je čas posunúť sa vyššie.

• Čo chcete pre to urobiť? Kde vidíte rezervy v doterajšom prístupe?

Slovenský Oriflame aj doteraz odvádzal dobrú prácu. Potrebujeme však ambicióznejšie ciele. Cesta za cieľom stať sa trhovou jednotkou si vyžiada nové strategické iniciatívy.

Leadership znamená naúčvať ľuďom a nadchnúť ich pre vec, na ktorej pracujú.

Mám v pláne osloviť všetkých spolupracovníkov Oriflame, aby predložili svoje námety – každý bude vypočutý. Ja osobne si chcem v krátkom čase urobiť presný obraz o trhu a identifikovať rastové možnosti. Samozrejme, mám už rámcové predstavy o niektorých krokoch, kde chcem lepšie využiť potenciál našich veľmi kvalitných produktov.

• V akom časovom horizonte chcete byť číslom jeden na trhu?

Myslím, že by sa nám to mohlo podariť do štyroch – piatich rokov.

• Vaše ambície na Slovensku nie sú malé, čitateľov teda asi bude zaujímať, akými vašimi skúsenosťami a odbornými kompetenciami sú podporené.

Pochádzam zo Švédska, zo známej podnikateľskej rodiny z Göteborgu. Môj starý otec Sven Häggqvist vo svojich lodeniach Eriksberg staval najväčšie lode na svete. Môj otec bol zasa šéfom banky. Je logické, že v takejto rodine bolo vždy prítomné podnikateľské myslenie. Rodina žila istý čas vo Švajčiarsku, kde sa stalo to, že môj otec sa v lietadle zo Ženevy do Zürichu zoznámil s mojou mamou. Ona pochádza z Tuniska, takže polovicu príbuzenstva mám tam.

Tam som nakoniec dosiahol aj svoj veľký podnikateľský úspech, keď som vybudoval úplne od nuly celý biznis Oriflame v Tunisku. Teraz je to najsilnejšia kozmetická značka na tuniskom trhu.

• Ktoré skúsenosti a postupy, ktoré sa vám osvedčili v Tunisku, chcete aplikovať na Slovensku? Do akej miery sú prenosné – a sú podmienky týchto dvoch krajín vôbec porovnateľné?

Sú to celkom porovnateľné trhy. Tunisko má 11 miliónov obyvateľov, ale z toho len asi polovica je v takej finančnej situácii, že si môžu dovoliť nakupovať naše produkty. Na Slovensku je vyššia kúpna sila, je to predsa len európska krajina, sú tu vyššie platy atď. Takže veľkosť oboch trhov je prakticky dosť podobná.

Je tu však jedna podstatnejšia vec, ktorú chcem spomenúť – leadership, schopnosť viesť. Leadership nemá hranice. Nezávisí od toho, či ste na Slovensku, v Amerike, vo Švédsku alebo v Tunisku. Závisí od toho, ako rozumiete ľuďom a ako ich dovediete k tomu, aby verili vo vec, v ktorú veríte aj vy a v ktorú chcete, aby verili a cítili sa byť jej súčasťou. Potom im bude jasné, čo majú robiť pre dosiahnutie cieľa a nebudú iba figúrkami na vašej šachovnici. Budú konať samostatne a vy im pri tom poskytnete svoju podporu.

• Oriflame je švédská značka a túto skutočnosť rada marketingovo zdôrazňuje vo svojich materiáloch, v logu atď. Zrejme teda chcete, aby si zákazníci spojili značku s atribútmi vžitými pre túto severskú krajinu. Môžete to trochu viac vysvetliť?

Je to presne tak, sme švédská značka, ktorá je na trhu už 50 rokov. Najmä počas niekoľkých posledných rokov sme zistili, ako práve tento aspekt rezonuje u zákazníkov, takže ho

Oriflame napĺňa atribúty švédskeho, akými sú čistá príroda, priami a predvídateľní ľudia.

cieleno zvyrazňujeme. Všetky produkty, ktoré sú nejakým spôsobom spojené so Švédskom, boli úspešné. Chceme sa preto v čo najväčšej miere vrátiť k „švédskeosti“ našich produktov, a to aj za cenu, že trochu zoštíhlime naše produktové portfólio.

Čo znamená táto švédskosť? Znamená viac čistých prírodných ingrediencií v produktoch – napríklad výťažkov z ovocia, zo zeleniny, z rastlín. Zároveň ide o tie produkty, ktoré vieme robiť najlepšie. Čo sa ľuďom páči na Švédsku a Švédov? Páči sa im, že sú čestní, správajú sa predvídateľne, sú priami, zbytočne nereční. A to by malo charakterizovať aj Oriflame.

• Povedzte nám teda niečo o produktoch vašej značky. Prečo by ich mal zákazník uprednostniť a kupovať si ich?

Oriflame ponúka zákazníkom vyše 1 000 rôznych kozmetických produktov. Všetky sú dobré, ale niektoré sú skvelé. Ak by som mal hovoriť o nejakom core biznise, tak to sú určite produkty starostlivosti o pleť – v tejto triede sme najlepší. Máme tam najviac patentov, silný výskum a vývoj s dôkladným testovaním a procesom schvaľovania – takže tie produkty sú potom skutočne fantastické. A za akú

Značka Oriflame je veľmi silná v pleťových produktoch, kde za dobré ceny ponúka špičkovú kvalitu.

cenu! Prirovnal by som to k situácii, keď si kúpite Ferrari za cenu automobilu Volvo. Za porovnateľný veľmi kvalitný pleťový krém (cleanse) môžete inde zaplatiť okolo 300 eur, kým u nás možno 40 – 50 eur. Samozrejme, v hypermarkete môžete kúpiť krém aj za 7 – 8 eur, ale to už určite nie je ani to Volvo.

Môžeme sa na to pozrieť aj z iného pohľadu – stojí dnešnej žene za to, aby investovala do zdravia svojej pokožky, do svojej krásy rádo-vo jedno euro denne? Ja si myslím, že áno. Takže je to určitá nevelká investícia, ktorá sa vyplatí a vráti.

• To je naozaj zrozumiteľné. A ešte ktoré ďalšie produkty by ste vyzdvihli?

Máme ich veľa, ale osobitne by som rád spomenul multivitamíny Wellness by Oriflame, ktoré zapadajú do našej filozofie „total beauty“ – celkovej krásy. Ide o to, že sa kombinuje pocit z dobrého vnútorného stavu – keď sa cítite zdraví a silní – s pocitom, že aj vyzeráte dobre. Život je lepší s takýmto pocitom a človek ho niekedy naozaj potrebuje.

• Rozprávate veľmi presvedčivo, ale v spoločnosti, ako je vaša, ide o to, aby aj predajcovia boli presvedčení. Aké vlastnosti by mali mať?

Títo ľudia musia disponovať takými kvalitami ako schopnosť počúvať, pochopiť potreby zákazníkov, ale aj prezentovať a vzdelávať svojich klientov. A najmä – upútať ľudí. To všetko sa dá aj naučiť a my sa chceme sústrediť aj na vzdelávanie našich spolupracovníkov, ktoré sú už teraz fantastické, ale chceme im pomôcť k ešte lepším výsledkom. Aj v tomto biznise totiž platí, že rozhodujú dobré služby pre zákazníka.

To znamená poskytnúť mu v niektorých prípadoch aj niečo navyše, vyjsť v ústrety jeho osobitným požiadavkám.



J. Hägqvist: v časoch pretlaku všadeprítomnej reklamy je pre značku najlepšou reklamou osobné odporúčanie od dobrého známeho.

• Poskytnúť dobré služby, služby navyše a robiť to systematicky, takpovediac, posilňuje goodwill a značku ako takú. Súhlasíte?

Samozrejme, o to presne ide. V dnešných časoch sme zavalení reklamou, ľudia jej už často nedôverujú, prípadne ju až odmietajú. Podľa mňa tou najlepšou reklamou je osobné odporúčanie od vášho dobrého známeho.

V biznise by ste mali postupovať tak, aby ste si v prvom rade vytvorili a udržali stáleho zákazníka, ktorý sa k vám vracia a je lojálny. V Oriflame sa snažíme zistiť, aký pocit majú naši zákazníci z kontaktu s nami a z nákupu našich produktov. Chceme, aby boli ich pocity dobré, aby cítili, že sa im venuje dostatočná pozornosť a podobne. Potom sa pravdepodobne budú medzi ľuďmi pozitívne vyjadrovať o našej značke. A v tom to je, takto

J. Hägqvist vybudoval celý biznis Oriflame v Tunisku a značku tam dostal na pozíciu trhového lídra.

sa vníma značka. Podľa mňa sa takáto úroveň vnímania značky nedá dosiahnuť pomocou modeliek na billboardoch a v televíznych reklamách.

• Oriflame využíva multilevel marketing – sieť predajcov s rôznym stupňom zapojenia. Je možné urobiť s vašou značkou dobrú kariéru?

Určite áno. Chceme zdôrazniť, že možnosti sú v tomto smere veľmi flexibilné. Počnúc vzťahom, v ktorom ste jednoducho zákazníkom

Oriflame, cez možnosť privyrobiť si pár stoviek eur napríklad na lepšiu dovolenku až po možnosť zarábať 10 000 eur mesačne – a závisí to len od vás a vašich ambícií.

System Oriflame umožňuje schopným predajcom realizovať aj veľké ambície a mať vysoký príjem.

My nie sme firma, ktorá niekoho tlačí, aby robil to, do čoho sa mu nechce. S predajcami komunikujeme, identifikujeme obchodné príležitosti a plánujeme postupy. Robíme to spoločne, 50 : 50.

• Aká je vaša filozofia v oblasti spoločenskej zodpovednosti?

CSR je asi tak desať rokov horúcou témou pre firmy na celom svete. Ale švédske firmy toto robili dlho, dlho predtým, pretože to je súčasť našej spoločenskej kultúry. Pre nás to nie je vec nejakých kampaní alebo toho, aby ostatní videli, že to robíte. Pre nás je to úplne prirodzené, pretože u nás vo Švédsku už v škole vstúpujú deťom, že druhým treba pomáhať. Preto napríklad prijímame aj toľko imigrantov.

Na Slovensku je známy náš projekt „Farebné nemocnice“, v rámci ktorého financujeme skrášľovanie prostredia v detských nemocniciach. Považujeme za dôležité akýmkoľvek spôsobom zvyšovať úroveň detských nemocníc. Doteraz sme na Slovensku podporili 11 nemocníc a určite v tom budeme ďalej pokračovať.

Pripravil Juraj Filin

P. Žiga: podnikateľov viac zapájame do tvorby zákonov

Zníženie byrokracie a záťaží pre firmy je podľa ministra prioritou vlády

Podnikateľské prostredie, investori na Slovensku a transatlantické obchodné dohody – kľúčové prvky pre budúci vývoj našej ekonomiky. Hovorí o nich minister hospodárstva SR Peter Žiga.

- **Stav podnikateľského prostredia na Slovensku je stále predmetom verejnej kritiky, najmä pre administratívne a daňové zaťaženie firiem. Ako to vnímate a čo robí rezort pre zlepšenie?**

Kontinuálne zlepšovanie podmienok pre podnikanie a znižovanie byrokracie je jednou z priorit vlády. Na tento účel sme zriadili „Medzirezortnú skupinu na najvyššej úrovni pre Doing Business“, ktorá bude iniciovať identifikovanie kritických miest hodnotenia Doing Business a odstránenie týchto nedostatkov. Prvé výstupy by mali byť do konca roka 2016. V rámci našich kapacít sme už pripravili súbor návrhov na zníženie byrokracie a zjednodušenie podnikania na Slovensku.

- **Čo obsahujú tieto návrhy?**

Navrhované opatrenia majú za cieľ najmä znížiť počet krokov, ktoré musí podnikateľ spraviť pre založenie podnikania, rozšíriť služby e-Governmentu a stabilizovať právne prostredie. Chceme tiež viac propagovať služby pre podnikateľov poskytovaných štátnou správou a zvýšiť informovanosť o ich možnostiach a povinnostiach.

- **Aké podporné opatrenia ste v poslednom období presadili a prijali?**

Jednoznačne môžeme hovoriť o zjednodušení legislatívy a sprehľadnení legislatívneho procesu pre podnikateľov a verejnosť. Podarilo sa nám za posledný rok skvalitniť tvorbu legislatívy, zvýšiť transparentnosť a intenzívnejšie zapojiť podnikateľov do tvorby zákonov.



Vláda na základe prísľubu živnostníkom od januára zvýši paušálne výdavky zo 40 % na 60 % a súčasne zvýši ich maximálnu výšku z 5 040 eur na 20 000 eur. To nielenže zníži administratívnu záťaž, ale aj zvýši atraktivitu živnostenského podnikania. Od roku 2018 sa budú dividendy zdaňovať sadzbou 7 % a zruší sa platenie zdravotných odvodov z dividend.

Medzirezortná skupina pre „Doing Business“ pracuje na identifikovaní nedostatkov a návrhu opatrení.

Od januára 2017 bude účinný zákon o podpore malého a stredného podnikania, ktorý upravuje, resp. vytvára rámec na podporu tejto kategórie podnikov. Ako vieme, tento segment v slovenskej ekonomike poskytuje pracovné príležitosti takmer trom štvrtinám aktívnej pracovnej sily a podieľa sa viac ako polovicou na tvorbe pridanej hodnoty. Vláda tiež znižuje finančnú náročnosť podnikania.

- **Mnohí podnikatelia majú problémy s vymáhaním svojich pohľadávok; vinia z toho justíciu a legislatívu. Pomáhate riešiť tento stav?**

Vláda prostredníctvom novelizácie Exekučného poriadku pripravila opatrenia, ktoré prinesú zrýchlenie, zefektívnenie a elektronizáciu do vybavovania exekučnej agendy. Keďže týmto zákonom sa odbremení súdy od exekúcií, dá sa očakávať zrýchlenie súdnych konaní a dosiahnutie rýchlejšej vymožiteľnosti práva.

- **Ktoré kategórie podnikov sú obzvlášť dôležité pre budúci rast a aké podmienky pre ne chcete zabezpečiť?**

Na medzinárodných fórach sa v súčasnosti diskutuje najmä o inováciách – či už v podnikaní, priemysle alebo spoločnosti –, ktoré sú predpokladom zvyšovania konkurencieschopnosti. Tu pokračujeme v realizácii osvedčených podporných programov a schém, financovaných jednak zo štrukturálnych fondov, jednak zo štátneho rozpočtu.

Ako nové doposiaľ nerealizované formy podpory zvažujeme podporu prostredníctvom tzv. anjelských investorov a nefinančnú podporu zavedením tzv. startupových víz a sprostredkovaním stáží v svetových vedecko-technologických centrách.

- **Na Slovensko prichádzajú noví investori, časť z nich smeruje do automobilového priemyslu. Aký efekt z toho očakávate pre ekonomiku?**

Za posledných 20 rokov sa zo Slovenska stala atraktívna destinácia pre priame zahraničné investície a tie sa postupne stali nosným pilierom našej ekonomiky. Hospodárstvo Slovenska dokázalo prilákať jednu z najväčších investícií v rámci celej Európskej únie za posledných sedem rokov – britskú automobilku Jaguar Land Rover (JLR). Vďaka tomu očakávame ďalšie upevnenie postavenia našej krajiny v pozícii svetového lídra vo výrobe automobilov na 1 000 obyvateľov, ktorá momentálne dosahuje 190 áut.

Pri odhadoch vplyvu investície JLR treba zohľadniť aj dosah jej dodávateľov: okrem 3 000 zamestnancov samotného závodu je odhadovaných až 15 000 nepriamo vytvorených pracovných miest.

Investície do automobilového priemyslu

spred niekoľkých rokov prilákali na Slovensko také spoločnosti, ktoré dnes patria k slovenským lídrom nielen v oblasti zamestnanosti, ale aj v oblasti inovácií a výskumno-vývojových aktivít. Najmä spomínaný rozvoj automobilového priemyslu umožnil prílev aktivít s najvyššou pridanou hodnotou.

• **Teraz zrejme hovoríte nielen o veľkých výrobcoch automobilov, ale aj o subdodávateľoch.**

Áno, týka sa to všetkých úrovní ich výrobných refazcov. Kvalita a výkonnosť slovenských zamestnancov presvedčili zahraničných vlastníkov spoločností, aby presunuli na Slovensko svoje technologické centrá alebo centrá zdieľaných služieb. Mnohé z nich dnes patria k najvýkonnejším v rámci danej skupiny, a to upevňuje ich umiestnenie na Slovensku na desaťročia dopredu.

Ako príklad môže slúžiť spoločnosť Johnson Controls, ktorá svoj prvý výrobný závod na Slovensku otvorila v roku 1993 a momentálne má na Slovensku viac ako 4 000 zamestnancov v siedmich pobočkách vrátane technologického centra a centra zdieľaných služieb.

• **Ktoré témy sú pre rezort hospodárstva kľúčové z hľadiska predsedníctva SR v Rade EÚ?**

V tomto kontexte venujeme pozornosť možnostiam, ako môžu regulácie podporiť inovatívne riešenia, najmä pre malé a stredné podniky. Sústredili sme sa na vzťah nadčasovej regulácie a inovácií, ku ktorým vypracoval stanovisko Európsky hospodársky a sociálny výbor práve na podnet slovenského predsedníctva – SK PRES.

Prioritnou témou je aj priemyselná politika. SK PRES presadzuje vytvorenie vhodných rámcových podmienok pre podporu konkurencieschopnosti priemyslu a implementáciu zásad konceptu inteligentného priemyslu. To bolo aj témou júlového neformálneho stretnutia Rady pre konkurencieschopnosť v Bratislave. Poukázali sme tam o. i. na dve hlavné prekážky pre digitálnu transformáciu priemyslu: nedostatočnú mobilizáciu investícií na podporu inovácií a neuspokojivé digitálne pracovné zručnosti.

Slovenské predsedníctvo venuje veľkú pozornosť aj napredovaniu energetickej únie. Chceme dosiahnuť čo najväčší pokrok v rokovaníach k predloženým legislatívnym návrhom v jej rámci. Bezpečnosť dodávok energie a primerané pokrytie vonkajšej dimenzie energetickej politiky EÚ majú mimoriadny význam tak pre EÚ, ako aj pre Slovensko.



P. Žiga: dohoda CETA je aj úspech slovenského predsedníctva (podpis v Bruseli 30. 10. 2016).

• **Ako hodnotíte doterajšie rokovania o dohode TTIP? Čo by boli podľa vás želané ciele?**

Dohoda o Transatlantickom partnerstve v oblasti obchodu a investícií (TTIP) patrí medzi priority spoločnej obchodnej politiky EÚ. Pozície, ktoré Európska komisia presadzuje na rokovaníach s USA na základe mandátu od členských štátov, sa tvoria vo Výbore pre obchodnú politiku Rady EÚ. Ministerstvo hospodárstva SR nie je teda priamym účastníkom rokovaní s USA. Prípravu pozícií k dohode konzultuje s ústrednými orgánmi štátnej správy, výrobnými a podnikateľskými zväzmi, združeniami a asociáciami, ako aj širokou odbornou verejnosťou.

Dohoda TTIP je aj slovenským záujmom; nahradí nevýhodnú investičnú dohodu SR – USA z 90. rokov.

Chcem pripomenúť, že priamy bilaterálny obchod medzi Slovenskom a USA je dosiaľ veľmi malý. Aj tak by však TTIP mala prispieť k diverzifikácii našej obchodnej výmeny – prostredníctvom zvyšovania nepriamych exportov cez veľkých obchodných partnerov, najmä Nemecko.

• **Do Bieleho domu však smeruje Donald Trump, ktorý doteraz kritizoval uvoľňovanie obchodných bariér.**

Budeme si musieť počkať na novú americkú administratívu, akým spôsobom sa vyjadrí k danej téme. Myslím si, že členské štáty EÚ sú pripravené na ďalšiu diskusiu, ale bude to naozaj na novom americkom prezidentovi. Takpovediac, lopta je na americkej strane. Európska únia sa pritom s Trumpom zhoduje

na potrebe lepšej ochrany svojho trhu pred lacnými, až dumpingovými dovozmi, predovšetkým z Číny. My hovoríme, že Európa sa musí brániť a nesmie byť naivná, hlavne voči tomuto dumpingu. Musí zaviesť nástroje, ktoré budú chrániť trh a výrobcov v členských krajinách.

Pokiaľ ide ešte o TTIP, za dôležitú súčasť budúcej dohody považujeme ochranu investícií vrátane riešenia sporov medzi investorom a štátom. Chceme, aby TTIP nahradila existujúcu bilaterálnu investičnú dohodu SR s USA zo začiatku 90. rokov, ktorá je podľa nás nevýhodná a nevyvážená. V tejto chvíli však možno konštatovať, že konečná podoba zmluvy TTIP a jej následná implementácia sú ešte ďaleko.

• **A ako hodnotíte zmluvu CETA medzi EÚ a Kanadou?**

Hodnotíme ju ako najambicióznejšiu dohodu o voľnom obchode, ktorú sa EÚ podarilo vyrokovať s dôležitým partnerom z G7. Dohoda poskytuje nové príležitosti pre rozvoj obchodných vzťahov. Jej uplatňovaním sa odstránia takmer všetky clá, posilní sa obchod so službami, zlepši sa prístup na kanadský trh s verejným obstarávaním na všetkých úrovniach kanadskej verejnej správy, ušetrí sa náklady v dôsledku odstránenia netarifných prekážok obchodu. Pritom chcem zdôrazniť, že vplyvom dohody CETA sa neoslabia ani nezmenia právne predpisy EÚ, ani sa nebudú meniť, obmedzovať či odstraňovať normy EÚ v žiadnej regulovanej oblasti.

Som presvedčený, že ide aj o veľký úspech slovenského predsedníctva a zároveň dôkaz dôveryhodnosti a akcieschopnosti Európskej únie – navonok aj dovnútra. Je to obojstranne výhodná dohoda, ktorá sa môže stať vzorom a referenciou pre podobné dohody s inými štátmi.

Pripravil JF
Foto: TASR

Slováci sú voči súkromnému podnikaniu skeptickí

Súkromné podnikanie na Slovensku stále nie je vnímané úplne pozitívne. Vyplýva to z exkluzívneho prieskumu agentúry GfK pre spoločnosť Amway. Okrem Slovenska sa do prieskumu zapojilo ďalších 44 krajín sveta.

Podiel ľudí, ktorí vnímajú pozitívne možnosť podnikat', sa na Slovensku zvýšil na 58 %, čo je o 3 % viac ako v roku 2015. Slováci sú v tejto otázke napriek tomu veľmi negatívni v porovnaní s ostatnými krajinami. V rámci Európskej únie je priemerný podiel ľudí, ktorí sa pozitívne pozerajú na súkromné podnikanie, na úrovni 74 %. Napríklad v Českej republike to je 72 %. Slovensko sa celkovo radí zo všetkých 45 skúmaných krajín až na 43. miesto; negatívnejšie vnímajú podnikanie už iba v Rumunsku a Turecku.

V EÚ sa pozitívne pozerá na podnikanie 74 % ľudí, v Česku 72 %, ale na Slovensku len 58 %.

V rámci EÚ je podnikanie obľúbené v Škandinávii, ale tiež napríklad v Estónsku, Lotyšsku, vo Švajčiarsku či v Holandsku. Pozitívne vnímanie podnikania v týchto krajinách uvádza okolo 90 % ľudí.

Rovnako ako vo väčšine krajín, aj na Slovensku vnímajú podnikanie pozitívnejšie mladší ľudia. Ľudia pod 35 rokov výrazne vybočujú zo slovenského priemeru, 71 % z nich vníma podnikanie pozitívne. Naopak, medzi staršími, 50-ročnými, má podnikanie dobrú reputáciu iba u 43 % respondentov.

Podnikateľský potenciál

Prieskum sa zameria tiež na podnikateľský potenciál, teda na percento ľudí, ktorí si dokážu predstaviť štart vlastného podnikania. Na Slovensku je tento podiel 31 %, čo je 8 bodov pod priemerom Európskej únie. Nižší potenciál majú v Európe napríklad Rakúšania



(29 %), Nemci (27 %) či Bulhari (24 %). Ešte výraznejšie Slovensko v potenciáli zostáva za krajinami mimo Európy. Napríklad

v USA je potenciál 51 % a vo Vietname 58 %. Podnikateľský potenciál pritom na Slovensku pomerne stagnuje, drží sa dlhodobo okolo 30 % bez výraznejšieho nárastu.

Slováci sú pesimisti, aj keď ide o budúcnosť podnikania. Väčšina z nich si myslí, že podnikateľov bude skôr ubúdať alebo ich bude rovnaký počet ako dnes. Iba 19 % si myslí, že podnikateľov bude za päť rokov viac. Pesimistickejší v tejto otázke boli iba respondenti v Maďarsku a v Turecku.

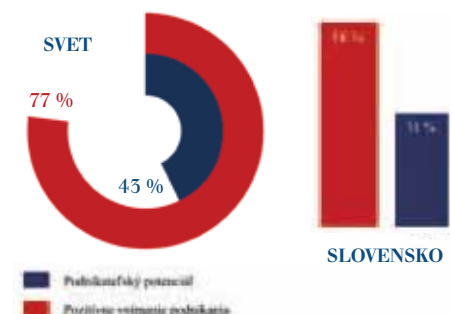
Pokiaľ ide o motívy na začatie vlastného podnikania, Slovákov najviac priťahuje nezávislosť od zamestnávateľa (44 %) a až potom ich motivuje predstava ďalšieho finančného príjmu (36 %). Pre 32 % sú následne dôležité seba-realizácia a naplnenie vlastných nápadov.

Prieskum bol zrealizovaný agentúrou GfK pre spoločnosť Amway v 45 krajinách sveta na vzorke 50 861 respondentov. Viac informácií o prieskume môžete nájsť na:

<http://news.amway.sk/ager/>

FM

Vnímanie podnikania



Vnímanie podnikania

	Pozitívne	Viem si predstaviť, že začnem podnikat'	Negatívne	Neviem si predstaviť, že začnem podnikat'	Neviem
USA	84 %	51 %	14 %	47 %	2 %
Veľká Británia	83 %	44 %	14 %	53 %	3 %
Rusko	73 %	36 %	18 %	55 %	9 %
Česká republika	72 %	36 %	24 %	60 %	4 %
Rakúsko	66 %	29 %	28 %	65 %	6 %
Maďarsko	65 %	38 %	31 %	58 %	4 %
Nemecko	63 %	27 %	33 %	69 %	4 %
Medzin. priemer	77 %	43 %	19 %	52 %	4 %
Slovensko	58 %	31 %	31 %	58 %	11 %

Zdroj: Amway Global Entrepreneurship Report 2016

Kód výnimočnosti

... a jeho hľadanie na konferencii IN Forum 2016

Dňa 9. novembra 2016 sa na Zochovej chate už po desiatykrát konala konferencia IN Forum.

Vďaka organizátorkám zo spoločnosti Sofisol, spol. s r. o., Márii Ovčiarkovej a Hede Chatrnuch, sa podarilo opäť vyčarovať výnimočné stretnutie, kde sa topmanažéri z významných spoločností pokúsili rozlúštiť kód výnimočnosti. Odznelo veľa zaujímavých názorov a pohľadov na to, v čom spočíva výnimočnosť, ako sa prejavuje v spoločnostiach, prečo je dôležité byť výnimočný, ako výnimočnosť firiem budovať a čo



Spíkrami na konferencii boli o. i. aj šéfovia PSS, ProCare, Shark Computers a Poštovej banky.

im to prinesie. Tiež, ako si vyberať spolupracovníkov, aby vytvárali vyvážené a výnimočné tímy. Stretnutiu nechýbal ani pohľad do budúcnosti – ako a kam sa uberať, aby sme v dnešnom svete digitalizácie a narastajúcej konkurencie nestratili výnimočnosť.

Špičkoví prezentujúci

Na konferencii vystúpili Marek DUBAN – predseda predstavenstva a generálny riaditeľ ProCare, a. s., Imrich BÉREŠ – predseda

predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne, a. s., Daniel MINÁRIK – generálny riaditeľ Shark Computers, a. s., Andrej ZAŤKO – predseda predstavenstva a generálny riaditeľ Poštovej banky, a. s., Ivica CHAČATURIANOVÁ – prokuristka a riaditeľka odboru vzdelávania a vzťahov s verejnosťou OVB Allfinanz Slovensko, a. s., Jana HAJDU – vrchná riaditeľka marketingu a komunikácie Generali Poistovne, a. s., Marek KOPČA – riaditeľ marketingu a digitálneho predaja Union poisťovne a Union zdravotnej poisťovne, a. s., a Karel ČERVENÝ, konateľ spoločnosti Talent Innovation, s. r. o.

Odbornými glosátormi podujatia boli Vladimír HALÁS – riaditeľ odboru spolupráce so životnými maklérmi Allianz – Slovenskej poisťovne, a. s., Jan ZÁPOTOČNÝ – člen predstavenstva NN poisťovne, Bohuslav ŠVIHRA – regionálny riaditeľ OVB Allfinanz Slovensko, a. s., Jakub

KŘIVAN – obchodný riaditeľ C-Quadrat KAG, Matej FTÁČNIK – Founding Partner Vacuum-labs, s. r. o., a Branislav JENDROL – riaditeľ úseku služieb poisťovnícom spoločnosti Dôvera zdravotná poisťovňa, a. s.

Inšpiratívne stretnutie v dobe plnej zmien

Podujatie moderovala Daša MALÁ FABŠÍKOVÁ a o réžiu sa postaral Róbert SLOVÁK, prezident Klubu reklamných agentúr, spoluzakladateľ reklamnej agentúry Respect APP.

Podakovanie patrí všetkým partnerom, zúčastneným, ako aj organizátorkám konferencie za vytvorenie výnimočného stretnutia. Veď v dnešnej dobe plnej zmien je dôležité nielen flexibilne reagovať a prijímať neobvyklé riešenia, ale rovnako zachovať si výnimočnosť a naplno využívať kreatívny potenciál ľudí. **VN**

naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



PETER NOVÁK,
generálny riaditeľ
Chateau Appony

1 Goodwill je veľmi dôležitou súčasťou nášho života. Hypoteticky môžeme prirovnať goodwill k pomyselnému orchestru. Tento orchester je zostavený z nášho zariadenia, z nášho tímu a z našich zákazníkov. Spoločným synchronizovaným hrami vytvárajú melódiu, ktorú počujú všetci zúčastnení a niekde v diaľke aj možní budúci členovia orchestra. Dobrá melódia je zrkadlom úspechu firmy.

Vzhľadom na dnešnú veľmi širokú ponuku „hudobných zoskupení“ je melódia cestou, ako vyniknúť a vytvoriť čo najlepší goodwill.

2 Ak by sme mali pokračovať v našej hypotéze, mohli by sme to charakterizovať

prirovnaním, ako nášmu produktu nakupujeme tie najlepšie a najnovšie nástroje (investície do hmotného majetku) a nášmu tímu sa staráme o čo najkvalitnejšiu prípravu na hranie (neustále školenie a vytváranie čo najlepšieho pracovného prostredia). A na záver – pre našich zákazníkov, ktorí sú pre nás v našom orchestri tí najdôležitejší, neustále prinášame nové noty (nové trendy z oblasti hotelierstva) a staráme sa o ich čo najlepšiu pohodu v prítomnosti nášho orchestra (pomerná cena/kvalita a komfort bez kompromisov). A snažíme sa, aby náš orchester neustále koncertoval a hral tú najkrajšiu melódiu.

Po stopách kupónovej privatizácie s jej tvorcom Dušanom Trískom

Vyšťudoval fyziku a právo, v 80. rokoch pracoval ako ekonóm a po Novembri bol námestníkom ministra financií ČSFR Václava Klause. Dušan Tríska patril do kruhu ľudí, ktorí pred 25 rokmi vymysleli a spustili kupónovú privatizáciu.

• **Kto bol autorom nápadu privatizovať touto metódou? Často sa uvádza, že vtedajší český minister privatizácie Tomáš Ježek a vy...**

Chcem v prvom rade povedať, že ja sa ku koncepcii kupónovej privatizácie hlásim od začiatku až do konca – aj so všetkými jej chybami a zmenami, s ktorými by som nikdy nesúhlasil, keby to bolo len na mne. To je rozdiel v porovnaní s Tomášom Ježkom, ktorý hovorí, že projekt bol dobrý, ale oni mu ho vzali. Bolo to však kolektívne dielo.

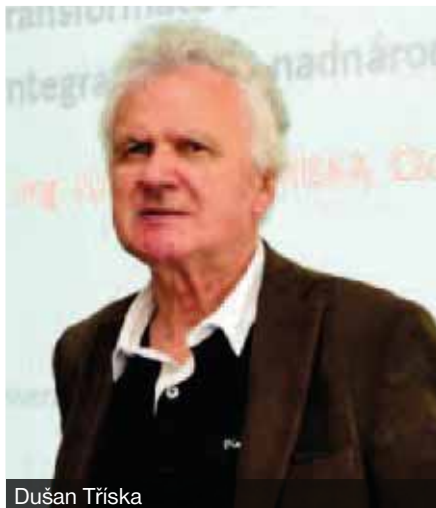
• **Kedy a kde po prvý raz zaznel pojem kupónová privatizácia?**

Na porade na zámku v Kolodějoch bolo vo februári 1990 viacero pracovných skupín, ktoré sa zaoberali transformáciou hospodárstva. V skupine, ktorá sa zaoberala privatizáciou, boli bankár Ondřej Jonáš, neskorší minister zahraničných vecí Josef Zeleniec, investičný bankár Gabriel Eichler a ja. V rámci nej po prvý raz vyslovil pojem kupónová privatizácia Gabo Eichler.

Potom sme riešili, ako by tie kupóny vyzerali, koľko by stáli, aká cena by bola prijateľná. A vtedy sa Gabo spýtal – no a prečo im ich nedáte zadarmo? Jednoduché a zároveň geniálne. Takže tie samotné pojmy ako kupóny, kupónová privatizácia som po prvý raz počul od neho.

• **Hovorilo sa, že inšpiráciou boli aj povoynové potravinové lístky...**

To neviem potvrdiť, lebo keď sa objaví takáto informácia, nikdy neviete, či ju niekto vyslovil



Dušan Tríska

naozaj vtedy, alebo sa to objavilo až v neskorších rozprávaniach a spomienkach. Ťažko povedať, čo bolo inšpiráciou. Britská premiérka Margaret Thatcherová v 80. rokoch minulého storočia rozhodla o privatizácii bytov ich nájomníkmi. A tam bola nájomná zmluva tým kupónom, na základe ktorej mohli privatizovať byt.

• **Čiže celá koncepcia kupónovej privatizácie sa schválila už vo februári 1990?**

Keď sme sa v Kolodějoch dohodli, utekali sme s tým za Václavom Klausom. Krátko nato sme všetci v prezidentskej delegácii leteli do USA na oficiálnu návštevu a tam sme už všade rozprávali, že budeme privatizovať prostredníctvom kupónov. Tam sme si po prvý raz uvedomili, aká sexy je tá myšlienka.

• **A čo jej riziká? Zvažovali ste ich vtedy?**

Počas návštevy USA bol o nás obrovský záujem. Významní ľudia museli vystáť rad, aby sa s nami mohli porozprávať. So mnou sa dal takto do reči Henry Kissinger. Porozprával som, čo sa chystáme spraviť a ako budeme privatizovať. On sa len pousmial a povedal, že „to sa pri tom postrieľate“. Navyše k tomu dodal, že Európa sa bude deliť a štiepiť a presne mi popísal rozpad Sovietskeho zväzu a Juhoafrického. O rozpade Česko-Slovenska síce nehovoril, no mal som pocit, akoby to už viselo vo vzduchu. Nakoniec sa ukázalo, že Kissinger mal vo všetkom pravdu.

Vrátim sa k spomínaným rizikám. Samozrejme, bolo ich mnoho, politických aj technických.

Moja kompetencia bola v tom, aby celý systém fungoval po technickej stránke a nezlyhal. Myslím si, že to sa podarilo.

• **Neobávali ste sa, že ľudia myšlienku takejto zmeny vlastníctva nemusia správne pochopiť?**

Cieľom bolo urobiť kupónovú privatizáciu čo najjednoduchšie. Bolo tam množstvo poistných mechanizmov. Ak by aj človek niečo poplietol, systém fungoval tak, aby na to nedoplátil. Rovnako bol dôležitý aj počet ľudí, ktorí sa mali zúčastniť kupónovej privatizácie. Z našich prieskumov vychádzalo, že by sa do nej malo zapojiť približne dva a pol milióna obyvateľov Česko-Slovenska. Nakoniec to bolo osem miliónov, najmä vďaka masívnej kampani vznikajúcich investičných fondov.

• **Takže tie zohrali na začiatku pozitívnu úlohu...**

No, ja sa na to pozerám z čisto technického hľadiska a viac by sa mi páčilo, keby ich bolo čo najmenej.

• **Prečo?**

Lebo by priamo pre ľudí zostalo viac majetku na prevod priamo do ich vlastníctva. Ponuka podnikov, ktorá sa objavila v rámci kupónovej privatizácie, bola limitovaná. Je rozdiel, či sa rozdeľuje pre dva alebo pre osem miliónov záujemcov. Sám som bol jednoznačným odporcom investičných fondov. Každého to prekvapuje, ale bolo to tak.

• **Pretože zvýšili počet záujemcov?**

Obával som sa aj možných podvodov. Celkovo sa o kupóny uchádzalo 429 investičných fondov, z toho 264 českých a 165 slovenských. Nikto však netušil, kto je za nimi, čo sú to za ľudia. Mnohí z nich by v civilizovanej krajine nemohli dostať licenciu na podnikanie v takej citlivej oblasti, ako je kolektívne investovanie. Naši západní poradcovia sa nás pýtali, či sme sa náhodou nezbláznili, keď dávame licencie ľuďom „z ulice“ pre oblasť, na ktorú v USA potrebujete pomaly vyštudovaný Harvard. Napokon to bol zrejme aj dôvod, prečo ten najznámejší fond pomenoval Viktor Kožený týmto menom.

• Čím si vysvetľujete taký záujem fondov?

Táto časť transformácie ekonomiky bola veľmi zrozumiteľná a hmatateľná pre každého. Bola to hra, niečo ako Monopoly. Ukázalo sa, že v Česku a na Slovensku to mnohých motivovalo natoľko, že tie tri mesiace na založenie fondov využilo niekoľko stoviek subjektov.

• Prečo sa však potom toľkí ľudia vzdali svojej vlastnej hry tým, že kupóny odovzdali investičným fondom?

Prvá kategória, nazývam ich skorumpovaní účastníci, boli tí, ktorí sa nechali nalákať na jednorazový úžitok – ako boli mikrovlnné rúry alebo garancia desaťnásobnej hotovosti. O takých som ani nestál. Druhou kategóriou boli tí, ktorí už vlastnili akcie, ktoré sa obchodovali na sekundárnom trhu, no oslovovali ich investičné fondy s tým, aby ich predali čo najskôr. Presviedčali ich, že cena môže klesnúť a oni potom prerobia.

Metódu navrhla v roku 1990 malá pracovná skupina; pri úvahách o cene kupónu došla k sume nula.

My sme legislatívne neustále riešili, ako reagovať na tento vývoj, či nebude lepšie zakázať kumuláciu najskôr kupónov a potom aj akcií v rukách fondov. Nakoniec k tomu nedošlo, lebo sme si uvedomovali, že by sme zasiahli do „rozbehnutého vlaku“, a to by mohlo vyvolať napätie a množstvo sťažností. Ostalo to v polohe osobnej zodpovednosti občana, ktorý sa mal sám rozhodnúť, či si kupóny a akcie nechá, alebo ich niekomu predá.

• Prečo toľko fondov skrachovalo alebo ich vytunelovali?

Musím spomenúť americkú ekonómku Ann Kruegerovú, ktorá v tom čase často navštevovala Česko-Slovensko. Tvrdila, že 80 % československej ekonomiky sa nedá transformovať – musí zbankrotovať a potom sa na zelenej lúke môžu postaviť nové ekonomické základy. Predstavte si, že idete privatizovať a toto vám povie renomovaná západná ekonómka. Preto som bol vždy skeptický k vyhláseniam typu, že kupóny ľudia dostávajú ako náhradu za utrpenie počas desaťročí komunizmu. Hovoril som, pozor na to, môže sa ukázať, že získajú len bezcenné papiere.

Musím však otvorene povedať, že ani po 25



rokoch a po všetkých pokusoch odhadnúť celkový objem ekonomických strát transformácie a to, koľko z toho bolo následkom spevnevy či tunelovania, nikto neprišiel s číslom, ktoré by som mohol brať vážne. Ani sám si netrúfam urobiť žiadny odhad.

• Po rozdelení Česko-Slovenska sa kupónová privatizácia dokončila podľa pôvodného plánu len v Česku. Na Slovensku sa jej druhá vlna zmenila a obyvatelia dostali dlhopisy Fondu národného majetku. Dal sa tento vývoj po rozdelení očakávať?

Každá krajina mala právo rozhodnúť sa, ktorý model jej najviac vyhovuje. Slovákov by som ani vtedy neprehováral, aby nerušili kupónku. Napriek tomu, že napríklad Ivan Mikloš, ktorý bol v opozícii, tvrdo útočil na vládu Vladimíra Mečiara za to, že predávala majetok priamo a vybraným ľuďom. Aj takýto model však pri naša zmena vlastníctva. Okrem toho, Mečiara sa musím zastať, pretože nás veľmi podržal.

• V čom vám pomohol?

To je ešte staršia historka. Bolo to v septembri 1990 a išli sme do finále s celkovou koncepciou privatizácie. Vtedajší prezident Václav Havel, ktorý mal v tom čase mimoriadne veľkú autoritu, zvolal do Kroměříža stretnutie troch vlád, federálnej, českej a slovenskej. Jedinou témou bola malá privatizácia a z nej jediná časť, predkupné práva zamestnancov. Pre nás to bol pri takých malých prevádzkach principiálny nezmysel, no Havel na to tlačil. Vtedy sa prihlásil o slovo slovenský premiér Mečiar. Povedal, že „včera zasadala naša vláda a rozhodla, že na Slovensku to urobíme tak, ako to navrhol pán Klaus“. A bolo to vybavené.

Čo sa týka Slovenska, musím ešte povedať, že samotná kupónová privatizácia dramaticky uvoľnila a uľahčila proces rozdelenia

Česko-Slovenska. Do hry vstúpila podstatná časť majetku štátu a bolo pokúšením nenechať si hovoriť do jeho rozdelenia.

• O tom ste sa vtedy na rovinu takto rozprávali?

Už v roku 1990 mi podpredseda slovenskej vlády Augustín Marián Húška povedal, že rozdelenie krajiny je hotová vec. Na politickej úrovni bol veľký tlak týmto smerom. Preto, ak sme sa v niečom fatálne zmýlili, tak v tom, že sme nejaký čas bojovali o zotrvanie federácie. A mysleli sme si, že je to škoda pre Slovensko. Napokon je však zrejmé, že rozdelenie mu pomohlo.

• Prednášali ste o kupónovej privatizácii aj v iných transformujúcich sa krajinách. Prečo sa táto metóda nikde inde nepoužila?

Myslím si, že sa mýlite. Kupónová privatizácia, tým, že bola taká hmatateľná a konkrétna, vytvorila referenčný rámec, ktorý ovplyvnil spôsob myslenia v celej strednej Európe i v bývalom Sovietskom zväze. Ekonómovia ako Anatolij Čubajs poukazujú na kupónovú privatizáciu ako na príklad, akým sa malo v Rusku pristúpiť k transformácii štátneho vlastníctva.

• Ak sa obzriete naspäť, urobili by ste pri kupónovej privatizácii niečo inak?

Mohol by som vám ukázať plnú zásuvku svojich návrhov a koncepcií, ktoré sa týkali nielen privatizácie, ale aj cenovej liberalizácie, ktoré by som najradšej robil inak. Výsledkom v politike je však vždy kompromis, preto som nemohol očakávať, že mi všetko prejde. No napríklad, ak by bolo po mojom, neschválil by som investičné fondy.

Pripravila TA
Foto: UPCE, TASR

Južná Kórea: zázrak na rieke Han

Ekonomický úspech ázijského tigra z pohľadu nemeckej firmy

Je jednou z desiatich najvýznamnejších priemyselných a obchodných krajín sveta aj jedným z hlavných dopravných-logistických centier Ázie.

„Balli, Balli – to je tu jedným z najdôležitejších obchodných princípov,“ hovorí Roman Müller, generálny riaditeľ divízie Air & Sea Logistics Korea spoločnosti Dachser. „Hrubý preklad znie ‚Rýchlejšie, rýchlejšie!‘, čo stručne vysvetľuje niektoré juhokórejské ekonomické úspechy,“ dodáva s tým, že toto rýchle tempo je spojené s efektivitou, inováciami a kvalitou.

Základy kórejského úspechu: inovácie, technológie, rýchle tempo.

Švajčiarsky rodák vie, o čom hovorí – v Ázii žije 15 rokov a posledné dva vedie obchody Dachseru v Južnej Kórei. Na Kórejskom polostrove sa cíti ako doma: „Ťažko tomu veriť, ale Južná Kórea a Švajčiarsko nie sú až také odlišné. Krajina je podobná; v lete môžete robiť pešiu turistiku, v zime lyžovať. Okrem toho je tu množstvo kultúrnych pamiatok a, mimochodom, aj fenomenálne jedlo.“

Od rozbitej krajiny k ekonomickej veľmoci

Rýchle tempo krajiny, veľká sila inovácií a technologická progresivita sú faktory, ktoré vývoj ovplyvnili najviac. Pomohli Kórejskej republike vymaniť sa z pozície opomínaného národa poľnohospodárov a stať sa štvrtou najsilnejšou ekonomikou v Ázii – a to len za 40 rokov. V roku 1960 tu bolo HDP nižšie ako v Mozambiku, Kongu alebo Senegale a podiel na celkovom svetovom obchode dosahoval sotva 0,2 %. Od tej doby sa ekonomický výkon zvýšil 150-násobne.

Vývoz lacného tovaru dal Južnej Kórei prostriedky na vývoj high-tech priemyslu až do



podobu, ako ho poznáme teraz. V roku 1996 mala krajina dvanásť najvyšší HDP na svete, stala sa členom OECD a jej podiel na celosvetovom obchode prekročil 2 %. V roku 2015 činil HDP takmer 1,4 bil. USD. Ročný rast sa pohybuje okolo troch percent.

Tento úspech, nazývaný „Zázrak na rieke Han“, má meno po rieke, ktorá preteká hlavným mestom Soulom. Pre Juhokórejcov je Han symbolom vôle k životu. V roku 1953, na konci kórejskej vojny, kedy národ ležal v troskách, sa vláda pri budúcom smerovaní inšpirovala Nemeckom a Japonskom. Od svojho ázijského suseda si vzala príklad z úzkej spolupráce medzi štátom a biznisom.

Stručne povedané, prostredníctvom vládou kontrolovaných ekonomických programov a dôslednej orientácie na export prispeli tamojší ľudia k obratu krajiny na ekonomickú veľmoc.

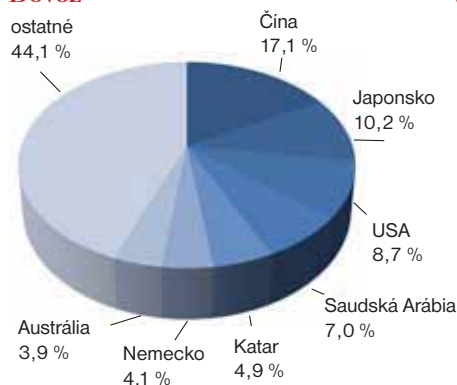
Sila voľného obchodu

V tejto chvíli sú na exportnom zozname Južnej Kórey spolu so spotrebnou elektronikou a polovodičmi tiež chemické a oceľové výrobky, automobily alebo ropné produkty. Firmy Samsung a Hyundai zaujímajú vysoké pozície na zozname najväčších svetových spoločností.

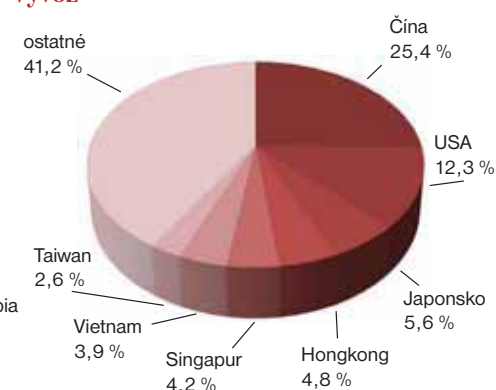
Z hľadiska importu sú najdôležitejšie

Kórejský dovoz a vývoz – štruktúra

Dovoz



Vývoz



Zdroj: GTI; údaje sú za rok 2014

produkty pre automobilový priemysel, ale aj spotrebný tovar, stroje a strojné vybavenie, elektronické zariadenia, dopravné prostriedky, ropa, minerály a potraviny. Svojou agresívnou politikou voľného obchodu vyšliapať prezident Ro Mu-hjon (Roh Moo-Hyun; 2003 – 2008) svojej krajine cestu k tomu, aby sa stala kľúčovým obchodným uzlom. Od tej doby bola uzavretá dohoda s Európskym združením voľného obchodu (EFTA), so združením krajín ASEAN, s Európskou úniou, USA, Indiou, Tureckom, Peru a Čile. Od roku 2014 tiež platí dohoda o voľnom obchode s Čínou – najväčším obchodným partnerom.

Ázijský politický recept na prosperitu spočíva v tesnej súčinnosti štátu a biznisu.

Táto politika bola – a stále je – postavená na fakte, že Južná Kórea funguje aj ako ekonomický prostredník medzi ázijskými veľmocami Japonskom a Čínou. Vláda sa snaží vybudovať zo Soulu tiež preferované centrum východnej Ázie pre výskum, technológie a dokonca aj finančné centrum.

Infraštruktúra pre plynulú logistiku

Najdôležitejší zákazníci Dachser Korea pochádzajú z automobilového a elektrotechnického priemyslu, zo sféry priemyselného a spotrebného tovaru a z odvetvia zdravotníckych potrieb. „Zmapovali sme a zoptimalizovali námorné cesty našich najdôležitejších obchodných partnerov z Číny, zo Spojených štátov a z Európy,“ hovorí R. Müller. Spoločnosť prevádzkuje logistický sklad na medzinárodnom letisku v Inčchone (Incheone) blízko Soulu, určený na prekládku nákladného leteckého karga, a tiež prekládkové zariadenia v prístave v Pusane (Busane).

Kórea ťaží zo zemepisnej polohy v pacifickom uzle medzi dvomi ekonomickými obrami.

Južná Kórea sa nachádza v top desiatke svetových vývozcov a dovozcov v neposlednom rade aj pre hladký priebeh logistických procesov na jej území. Infraštruktúra pre leteckú, námornú, cestnú aj železničnú dopravu – osobnú aj nákladnú – je excelentná a výborne poprepájaná. Hustá cestná sieť krajiny znesie porovnanie s najvyspelejšími



Rýchlovlak KTX spája Soul s Pusanom.

európskymi krajinami. Vďaka vynikajúcej infraštruktúre a organizácii procesov sa Južná Kórea v hodnotení Logistics Performance Index 2014 Svetovej banky umiestnila na 21. mieste zo 163 krajín.

Od roku 2004 premávajú v hodinovom takte rýchlovlaky dosahujúce rýchlosť až 350 km/h medzi Soulom a Pusanom, ležiacim asi 400 kilometrov na juhovýchod. Tento prístav na južnom konci krajiny má strategicky výhodnú polohu, takže sa stal významným hotspotom pre lodné trasy tak medzi Európou a východnou Áziou, ako aj pre transpacifické spojenia.

Rozvojová dynamika

Vďaka silnému ekonomickému rozvoju východnej Ázie a zemepisnej polohy medzi Čínou a Japonskom sa Kórejskej republike darí etablovať sa ako jedno z najdôležitejších logistických centier v severovýchodnej Ázii. S týmto cieľom rozširuje v súčasnosti vláda letisko v Inčchone, ako aj prístavy v Pusane, Inčchone a ďalších mestách. Plánuje sa aj výstavba ďalších veľkých logistických centier, najmä v okolí hlavného mesta.

„Sú to vynikajúce podmienky pre Dachser na zvýšenie jeho rastu v Južnej Kórei a celej Ázii,“ uvádza R. Müller sebaisto. Jeho optimistickú prognózu podporuje trend ďalšieho

V Logistics Performance Index 2014 Svetovej banky je J. Kórea na 21. mieste.

posilňovania miestnych firiem: outsourcing logistiky pre samostatných poskytovateľov služieb. Podľa prieskumu Kórejskej asociácie medzinárodného obchodu využilo v roku 2013 služby iných dodávateľov až 65 percent kórejských firiem. „Pracujeme v prostredí, v ktorom sú firmy a spotrebitelia vždy naklonení inovatívnym riešeniam,“ dodáva šéf Air & Sea logistických operácií Dachsera v krajine východoázijského ekonomického zázraku.

Karl Fink
(spracované podľa Dachser Magazin 2/2016)

Foto: PPN, BHB, Korail



Prístav v Pusane – pohľad z mosta Hangang

Kooperativa a VIG sú pilierom stability poisťovacieho sektora

Pôsobenie skupiny Vienna Insurance Group na Slovensku je úspešný príbeh. Vladimír Bakeš stojí na čele hneď dvoch poisťovní z jej portfólia – poisťovne Kooperativa a Komunálnej poisťovne.

- Aká je v súčasnosti pozícia skupiny Vienna Insurance Group na slovenskom trhu? Môžete nám priblížiť jej štruktúru?

Skupina VIG je lídrom slovenského poisťného trhu už niekoľko rokov, hoci sa menila jej vnútorná štruktúra. Koncom roka 2008 sa do skupiny začlenila Poisťovňa Slovenskej sporiteľne a v roku 2009 akcionári rozhodli

Skupina VIG na čele s Kooperativou je dlhodobo lídrom slovenského poisťného trhu.

o spojení Kontinuity a Komunálnej poisťovne. Fúzia tak podporila snahu o zefektívnenie a optimalizáciu všetkých procesov v skupine a existujúce backofficeové predpoklady, ktoré boli vytvorené počas predchádzajúcich rokov.

- Aká je v súčasnosti dynamika rozvoja VIG a jej dcérskych spoločností? Inými slovami, aké výsledky dosahujete a očakávate za tento rok?

K základným princípom skupiny VIG patrí, prirodzene, orientácia na výkon a efektívnosť. Pôsobíme v neustále sa meniacom prostredí. Aj vďaka interným zmenám a schopnosti prispôbiť sa či predvídať dosahuje VIG Slovensko pod vedením poisťovne Kooperativa kontinuálne kvalitné hospodárske aj obchodné výsledky. Rok 2016 finišuje a naše očakávania sa zatiaľ naplňujú.



Ing. Vladimír Bakeš, predseda predstavenstva a generálny riaditeľ poisťovne Kooperativa a Komunálnej poisťovne.

- Môžete ešte objasniť rozdiely medzi jednotlivými poisťovňami patriacimi do skupiny VIG na Slovensku?

Kooperativa je univerzálnou poisťovňou nielen z pohľadu produktového portfólia, ale aj cieľových skupín. Rozsahom krytia rizík a cenou vychádzame v ústrety občanom, malým a stredným podnikateľom, ale aj veľkým firmám.

VIG na Slovensku tvoria Kooperativa, Komunálna poisťovňa a Poisťovňa Slovenskej sporiteľne.

Komunálna poisťovňa je orientovaná, ako už z názvu vyplýva, na komunálnu sféru. Úzko spolupracuje so Združením miest a obcí Slovenska. Súčasne však zabezpečuje aj poisťnú ochranu občanom a podnikateľským subjektom. Vo svojom portfóliu ponúka širokú škálu poisťných produktov šitých na mieru klientom podľa ich individuálnych potrieb a požiadaviek. V životnom, ako aj neživotnom poistení zaznamenáva Komunálna poisťovňa za posledné roky výrazné rastové tendencie,

a to hlavne v poistení motorových vozidiel. Poisťovňa Slovenskej sporiteľne je zameraná najmä na životné poistenie a má odlišnú organizáciu predaja ako Kooperativa a KPAS. Pre všetky spoločnosti poisťovacej skupiny je dôležitá podpora a opora v skúsenostiach materskej spoločnosti a možnosť využívať best practice systém. Najlepšou spätnou väzbou pre naše snaženie je trh a záujem klientov.

- Ako ste už uviedli, vaša skupina VIG je na Slovensku trhovým lídrom. Kde vidíte potenciál ďalšieho rastu a čo považujete za svoje hlavné úlohy?

Kooperativa spolu s ostatnými poisťovňami skupiny VIG prešla počas 25 rokov dynamickým vývojom a rozvojom. V kontexte so zmenami v slovenskej spoločnosti, v legislatíve, v oblasti investícií a rozvoja technológií vnímam dnes našu poisťovňu ako zrelú spoločnosť s veľkým potenciálom pre ďalší rast.

Slovenský poisťný trh poskytuje stále veľa príležitostí a veľký priestor na rast.

Slovenský poisťný trh, v porovnaní so západnou Európou, poskytuje ešte stále veľa príležitostí a našou úlohou je ich využiť – či už je to v systéme komunikácie s klientmi prostredníctvom technológií alebo v oblasti produktov respektíve služieb. Naším cieľom je dopracovať vyššiu formu elektronizácie a digitalizácie služieb, stabilizovať odbytové cesty a štruktúry, prehĺbenie spolupráce s bankami a v reálnom čase reagovať na potreby klientov – občanov, podnikateľov, firiem.

- Akú pozíciu majú slovenské dcéry VIG vo vnímaní vašich partnerov a centrál v rámci nadnárodnej skupiny? Ako sú hodnotené ich výsledky?

VIG Slovensko patrí tradične k spoľahlivým členom skupiny VIG s podielom na lokálnom trhu viac ako 33%. Pozitívne hodnotenie zo strany akcionárov a dozornej rady však považujem za zaväzujúce; každým rokom plnenie cieľov ziskava na váhe.

• Otrasy finančného sektora pred pár rokmi priniesli aj nové, prísnejšie pravidlá, ktoré mali posilniť jeho stabilitu pre budúcnosť. Ako to vnímate a ako ste na tom v tomto smere?

Čo sa týka regulácie resp. zákonných podmienok, spĺňa poisťovňa Kooperativa všetky požiadavky a vykazuje Solvency ratio nad úrovňou 250% – čím dosahuje úroveň solvability na viac ako dvojnásobnej výške, ako je predpísané zákonom. Rovnako je to aj v Komunálnej poisťovni. Hodnota tohto dôležitého ukazovateľa je zárukou finančnej stability firmy nielen pre našich kolegov, ale predovšetkým pre klientov, obchodných partnerov, slovenskú verejnosť a všetkých, ktorí majú záujem o investovanie a spoluprácu s našou firmou.

• Ako hodnotíte stav a vývoj poisťného trhu na Slovensku? Čím je podľa vás ešte špecifický?

Rozdiel v podnikaní v poisťovníctve v zahraničí a na Slovensku už takmer nie je. Od začiatku roka fungujeme podľa smernice Solvency II. Jej transponovanie bolo zmysluplné; systematicky kontrolujeme naše finančné zdravie. Pre niektoré poisťovne to bol náročný proces, ale tie, čo obozretne hospodária s finančnými prostriedkami svojimi i zverenými od klientov, boli na Solvency II dobre pripravené. Slovenský trh bol so zavedením Solvency II hodnotený veľmi pozitívne – medzi slovenskými poisťovňami sa nenašla žiadna, ktorá by mala s adaptáciou nejaké problémy.



Z hľadiska rozvoja sektora a kvality produktov a služieb je v zásade všetko v poriadku. Problémom sú však v niektorých produktoch nízke ceny poistenia.

• Slováci sa zatiaľ nepoistujú v takej miere, ako to vidíme v západnej Európe. Čo by ste chceli naučiť slovenského klienta?

Rezervy identifikujem najmä v systéme finančného vzdelávania. V súčasnosti na základných školách síce prebieha výučba finančnej gramotnosti, ale veľká väčšina obyvateľov v produktívnom veku nemá potrebné vedomosti o poistení a jeho význame. Hoci nerád, ale musím konštatovať, že poisťovníctvo

je verejnosťou vnímané nedostatočne pozitívne. Som však optimista a verím v zmenu. Treba jednoducho stále vysvetľovať základ poistenia, jeho solidárny princíp. Je potrebné priblížiť sa klientom otvorenou komunikáciou a osvetou. Slovenské poisťovníctvo má pred sebou ešte minimálne 15 – 20 rokov nadštandardného dynamického rastu, potrebuje transparentné podmienky a vzdelaných klientov i profesionálnych zamestnancov.

• Aký je váš vzťah, ako osoby, k poisťovaciemu sektoru? Čo vám dáva práca v ňom?

V poisťovníctve pôsobím 16 rokov a tento biznis je pre mňa stále rovnakou výzvou ako na začiatku. Z tých zhruba 15 oblastí, ktorým sa poisťovníctvo v rámci vnútornej štruktúry venuje, som počas mojej kariéry kompetenčne

Systém finančného vzdelávania treba zlepšiť; väčšina ľudí stále nemá dosť vedomostí o poistení.

riadil už asi všetky. Blízke sú mi témy vzniku a vývoja životných a neživotných produktov, oblasť obchodu, personalistika alebo likvidácia poistných udalostí, IT, ako aj prevádzky poistenia.

Manažoval som viacero závažných zmien prostredníctvom projektového riadenia. Som skôr extrovert, takže prirodzene inklinujem k oblastiam, ktoré sú postavené na vzťahoch a kontaktoch s ľuďmi. Teší ma práca s klientmi, mojimi kolegami, baví ma prijímať nové informácie, výzvy, analyzovať ich a hľadať riešenia.

Pripravil JF

Foto: Kooperativa



CCCTB: iniciatíva Európskej komisie na daňovú reformu

Cieľom je spoločný konsolidovaný základ korporátnej dane

Európska komisia predstavila plány na revíziu toho, ako sú podniky v rámci jednotného trhu zdaňované. Cieľom je dosiahnuť taký systém dane z príjmov právnických osôb, ktorý bude spravodlivý a naklonený rastu.

Spoločný konsolidovaný základ dane z príjmov právnických osôb (CCCTB – Common Consolidated Corporate Tax Base), nanovo nastavený ako súčasť širšieho balíka reforiem dane z príjmov právnických osôb, uľahčí a zlacní podnikanie na jednotnom trhu a bude slúžiť ako účinný nástroj proti vyhýbaniu sa daňovým povinnostiam.

Obnovená iniciatíva v réžii Komisie

CCCTB bol po prvýkrát navrhnutý v roku 2011 s cieľom posilniť jednotný trh pre podniky. Hoci členské štáty pri mnohých kľúčových prvkoch predošlého návrhu CCCTB značne pokročili, neboli schopné dosiahnuť konečnú dohodu. Po tom, ako Európska komisia (EK) získala názory členských štátov, podnikov, občianskej spoločnosti a Európskeho parlamentu, dnes posilňuje tie prvky predošlého návrhu, ktoré sú priaznivé pre podniky. Ide o to, aby sa cezhraničným spoločnostiam pomohli znížiť náklady a byrokracia a podporiť inovácie. Obnovená iniciatíva CCCTB zároveň vytvorí rovnaké podmienky pre nadnárodné spoločnosti v Európe, keďže uzavrie „cestičky“ používané na vyhýbanie sa daňovým povinnostiam.

Ďalšie dva návrhy majú za cieľ zlepšiť súčasný systém na riešenie sporov týkajúcich sa dvojitého zdanenia v EÚ a posilniť existujúce pravidlá proti zneužívaniu. Tieto opatrenia ako celok pomôžu vytvoriť jednoduché a podnikaniu naklonené daňové prostredie.

Posilnenie kapitálového financovania

Podpredseda EK a komisár pre euro a sociálny dialóg Valdis Dombrovskis uviedol:



„Daňová politika by mala podporovať cieľ EÚ, ktorými sú hospodársky rast a sociálna spravodlivosť. Dnešné návrhy majú posilniť rast a investície, podporiť podnikanie a zaistiť spravodlivosť.“

CCCTB povedie k efektívnejšiemu a spravodlivejšiemu systému na výpočet základu dane.

Upozornil, že v súčasnom systéme dane z príjmov právnických osôb sa zvyhodňuje dlhové financovanie spoločností v porovnaní s kapitálovým financovaním. „Obmedzenie tohto zvyhodňovania dlhu oproti kapitálovému financovaniu v daňovom systéme je dôležitým prvkom akčného plánu únie kapitálových trhov a podčiarkuje náš záväzok dotiahnuť tento projekt do úspešného konca,“ zdôraznil V. Dombrovskis.

Komisár pre hospodárske a finančné záležitosti, dane a clá Pierre Moscovici v tejto súvislosti dodal: „S týmto obnoveným návrhom CCCTB reagujeme súčasne na obavy podnikov aj na obavy občanov. Z mnohých rozhovorov, ktoré som viedol s komisárom zodpovedným za dane, mi je nad slnko jasné, že spoločnosti potrebujú v rámci EÚ

jednoduchšie daňové pravidlá. Zároveň potrebujeme posilniť náš boj proti vyhýbaniu sa daňovým povinnostiam, ktorý znamená skutočnú zmenu. Ministri financií by sa mali na tento ambiciózny a moderný balík pozrieť novými očami, pretože vytvorí spoľahlivý daňový systém uspokojený pre 21. storočie.“

Ako bude fungovať CCCTB

Aby bolo možné dosiahnuť rýchly pokrok, proces zavádzania CCCTB je rozdelený v záujme lepšej zvládnuteľnosti do dvoch krokov. Na spoločnom základe sa možno dohodnúť rýchlo a sprístupniť tak hlavné výhody pre podniky a členské štáty. Krátko nato by sa mala zaviesť konsolidácia, ktorá by umožnila využívať všetky výhody dokončeného systému.

Keď sa zavedie CCCTB, spoločnosti budú mať po prvýkrát jednotný súbor pravidiel na výpočet zdaniteľného zisku v celej EÚ. Nový systém zdaňovania právnických osôb, v porovnaní s predchádzajúcim návrhom z roku 2011, bude:

- povinný pre veľké nadnárodné skupiny, ktoré majú najväčšiu schopnosť využívať agresívne daňové plánovanie – čím sa zabezpečí, že spoločnosti s celkovými príjmami prevyšujúcimi 750 miliónov EUR ročne budú platiť dane tam, kde skutočne vytvárajú zisky,
- odstraňovať medzery, ktoré sú v súčasnosti spájané s presunom ziskov na daňové účely,

- podnecovať spoločnosti, aby financovali svoje činnosti kapitálovým financovaním a využívaním trhov namiesto zadlžovania sa,
- podporovať inovácie daňovými stimulmi pre činnosti výskumu a vývoja, ktoré sú spojené s reálnou hospodárskou činnosťou.

Sadzby dane z príjmov právnických osôb nie sú súčasťou návrhu CCCTB, keďže tie sú aj naďalej oblasťou patriacou pod zvrchovanosť členských štátov. CCCTB však povedie k transparentnejšiemu, efektívnejšiemu a spravodlivejšiemu systému na výpočet základu dane pre cezhraničné spoločnosti, čo zásadne zreformuje zdaňovanie právnických osôb v EÚ.

CCCTB zlepší jednotný trh pre podniky

Spoločnosti budú môcť používať jednotný súbor pravidiel a v spolupráci so svojou vnútroštátnou daňovou správou podávať len jedno daňové priznanie za všetky svoje činnosti v rámci EÚ. So zavedením CCCTB by sa čas vynakladaný každoročne na činnosti spojené s dodržiavaním predpisov mal znížiť o 8 %, zatiaľ čo čas potrebný na zriadenie dcérskej spoločnosti by sa znížil až o 67 %. Vďaka tomu by pre spoločnosti, najmä pre malé a stredné podniky, bolo ľahšie začať pôsobiť v zahraničí.

Činnosti podporujúce rast, ako napríklad investície do výskumu a vývoja a kapitálové financovanie, sa budú podnecovať stimulmi v snahe podporovať širšie ciele oživenia rastu, vytvárania pracovných miest a investícií. Po plnohodnotnom uvedení do praxe by CCCTB mohol viesť k zvýšeniu celkových investícií v EÚ až o 3,4 %.

Spoločnosti budú môcť kompenzovať zisky v jednom členskom štáte stratami v inom členskom štáte. Daňové prekážky ako dvojité zdanenie sa odstránia a CCCTB zvýši právnu istotu pre daňovníkov tým, že zaistí stabilný a transparentný celounióv systém zdaňovania príjmov právnických osôb.

Boj proti vyhýbaniu sa daňovým povinnostiam

CCCTB odstráni nesúlad medzi vnútroštátnymi systémami, ktorý dnes zneužívajú subjekty praktizujúce agresívne daňové plánovanie. Takisto odstráni transferové oceňovanie a preferenčné režimy, čo sú dnes hlavné nástroje na vyhýbanie sa daňovým povinnostiam.

CCCTB okrem toho obsahuje aj razantné opatrenia proti zneužívaniu jestvujúcich možností presúvať zisky spoločností do tretích krajín. Keďže CCCTB bude pre najväčšie nadnárodné skupiny pôsobiace v EÚ



Komisári Valdis Dombrovskis a Pierre Moscovici

povinný, tieto podniky – v ktorých existuje najväčšie riziko agresívneho daňového plánovania – sa nebudú môcť pokúšať o rozsiahle vyhýbanie sa daňovým povinnostiam.

CCCTB podporí rast, zamestnanosť a investície

CCCTB prinesie spoločnostiam spoľahlivé a predvídateľné pravidlá za rovnakých a spravodlivých podmienok a menšie náklady na administratívu. EÚ sa tak stane atraktívnejším trhom pre investovanie a podnikanie. Obnovený CCCTB bude takisto prospešný pre výskum a vývoj, čiže pre hlavnú hnacu silu rastu. Spoločnosti si budú môcť uplatniť super-odpočet svojich nákladov na výskum a vývoj, čo bude prínosom najmä pre mladé a inovačné podniky, ktoré si zvolia možnosť zapojiť sa do tohto nového systému.

Návrh CCCTB nerieši sadzby dane z príjmov PO; tie sú naďalej v kompetencii členských krajín.

V neposlednom rade bude CCCTB zahŕňať kroky, ktoré budú riešiť zvýhodňovanie dlhu v daňovom systéme pred kapitálovým financovaním, a to zavedením úľav na emisii kapitálových cenných papierov. Každý rok si bude možné z daní odpočítavať vopred stanovenú sadzbu nového vlastného imania zloženú z bezrizikovej sadzby a z rizikovej prirážky. Za súčasných trhových podmienok by táto sadzba mohla byť na úrovni 2,7 %. Spoločnosti to podnieti, aby hľadali stabilnejšie zdroje financovania a využívali kapitálové trhy, v súlade s cieľmi únie kapitálových trhov. Prinieslo by to aj výhody z hľadiska finančnej stability, keďže spoločnosti so silnejšou kapitálovou základňou by boli v prípade šokov menej zraniteľné.

Riešenia sporov týkajúcich sa dvojitého zdanenia

Európska komisia takisto navrhla lepší systém na riešenie sporov týkajúcich sa dvojitého zdanenia v EÚ. Dvojité zdanenie je značnou prekážkou pre podniky, keďže vedie k neistote, zbytočným nákladom a problémom s peňažnými tokmi.

V EÚ je v súčasnosti evidovaných približne 900 sporov týkajúcich sa dvojitého zdanenia, ktorých hodnota sa odhaduje na 10,5 miliardy EUR. Komisia navrhla upraviť súčasné mechanizmy riešenia sporov tak, aby lepšie spĺňali potreby podnikov. Konkrétne sa budú vzťahovať na širšiu škálu prípadov a členské štáty budú mať jasne stanovené lehoty, v rámci ktorých sa budú musieť dohodnúť na záväznom riešení dvojitého zdanenia.

Riešenie nesúladu s krajinami mimo EÚ

Tretí návrh predloženého balíka obsahuje nové opatrenia, ktoré majú spoločnostiam zabrániť zneužívaniu právne medzery známe ako hybridné nesúľady medzi daňovými systémami členských štátov a tretích krajín s cieľom vyhnúť sa plateniu daní.

K hybridným nesúladom dochádza vtedy, keď krajiny majú odlišné pravidlá zdaňovania určitých príjmov alebo určitých subjektov. Spoločnosti môžu túto situáciu zneužívať a vyhýbať sa plateniu daní v tej-ktorej krajine. Nesúlad v rámci EÚ je už predmetom smernice o vyhýbaní sa daňovým povinnostiam, ktorá bola dohodnutá v júli 2016. Nový návrh dopĺňa túto mozaiku riešením nesúladov s tretími krajinami a je predkladaný na žiadosť samotných členských štátov.

Súčasťou balíka je aj zastrešujúce oznámenie s politickými a hospodárskymi odôvodneniami jednotlivých návrhov a takisto posúdenia vplyvu v súvislosti s CCCTB a mechanizmus riešenia sporov. Uvedené legislatívne návrhy predložila Európska komisia Európskemu parlamentu na konzultáciu a Rade na prijatie.

EK

Obrázky: EK, PB

Nepodceňujte zákon o trestnej zodpovednosti právnických osôb

Je zákon o trestnej zodpovednosti právnických osôb iba pre „kriminálnikov“ z radov právnických osôb? Správna odpoveď je: „nie – môže dopadnúť na každú spoločnosť“.

Dosah zákona č. 91/2016 Z. z. o trestnej zodpovednosti právnických osôb na podnikateľské prostredie je podceňovaný. Ak táto téma vôbec niekoho zaujíma, tak sa stotožňuje s väčšinovým názorom, že ide o ďalší byrokratický zákon, ktorý nebude mať žiaden efekt ani vplyv a v zásade sa týka iba tých spoločností, ktoré trestnú činnosť páchajú. S tým však nemožno súhlasiť. Zákon totiž rozširuje doteraz zaužívané postupy a interpretácie pojmov ako zodpovednosť štatutárnych orgánov a iných osôb, povinnosť mlčanlivosti, obchodné tajomstvo, náhrada škody atď. Spojenie trestného konania s následkami v obchodnoprávných alebo občianskoprávných vzťahoch je v zmysle uvedenej právnej normy v súčasnosti dokonané po teoretickej stránke (aj keď nedôsledne). Praktická stránka aplikácie nás však iba čaká a rozmery aplikácie sú rozsiahle.

Česká štatistika

Česká republika zaviedla principiálne podobný zákon už v roku 2011. Slovensko sa vtedy

rozhodlo ísť cestou tzv. nepriamej trestnej zodpovednosti, kde bolo potrebné preukázať kauzalitu s konaním konkrétnej fyzickej osoby. Možno práve vtedy a v dôsledku neuplatňovania nástrojov tohto zákona sa ustálil v slovenskej podnikateľskej sfére dojem, že táto téma nie je pre bežných podnikateľov podstatná. Od 1. 7. 2016 však Slovensko aplikuje priamu trestnú zodpovednosť a je opodstatnené sa domnievať, že počet trestných stíhaní právnických osôb bude postupne, no neodvratne narastať.

V Českej republike bolo v prvom roku účinnosti zákona stíhaných 19 právnických osôb. Po 4 rokoch od účinnosti zákona to bolo už vyše 580 trestných stíhaní za rok.

Tresty padajú nielen za jasnú kriminalitu

Predpoklad, že sa zákon bude aplikovať iba na „biznis kriminálnikov“, sa v ČR tiež nepotvrdil. Väčšina trestných stíhaní sa týkala hospodárskej trestnej činnosti (v našom trestnom zákone napr. dane), majetkovej trestnej činnosti (v našom trestnom zákone napr. úžera, podielníctvo) a činnosti proti životnému prostrediu.

Podľa správy o činnosti Najvyššieho štátneho zastupiteľstva ČR význam zákona o trestnej zodpovednosti právnických osôb rastie. Rastie aj celkový počet trestne stíhaných celých firiem a inštitúcií. Pri drvivej väčšine podaní bolo začaté trestné stíhanie. Pri niektorých bola podaná obžaloba a pri niektorých dokonca padol aj rozsudok. Napríklad

v roku 2014 sa iba minimum prípadov skončilo zrušením trestného stíhania alebo odložením veci. Nemáme dôvod domnievať sa, že situácia na Slovensku bude zásadne odlišná.

Iba ak je právnická osoba trestne stíhaná?

Samotná participácia firmy na trestnom stíhaní neznamená iba účasť ako trestne stíhanej, obvinenej alebo obžalovanej právnickej osoby (PO). Trestný poriadok pozná aj postavenie poškodeného alebo tzv. zúčastnenej osoby.

Asi nie je potrebné detailne opisovať, čo znamená byť obvineným alebo poškodeným, aj keď vo vzťahu k právnickej osobe tento terminus technicus nadobúda isté špecifiká. Pojem zúčastnená osoba sa však zatiaľ v laických kruhoch s právnickou osobou nespája tak často. Neprávom, keďže toto postavenie nie je v trestnom práve novinkou. So zákonom o trestnej zodpovednosti právnických osôb však pojem zúčastnenej osoby nadobúda podstatne odlišný rozmer i obsah.

Zúčastnenou osobou je taká osoba, ktorej môže byť, podľa návrhu má byť alebo bola zhabaná vec. Na to plynule nadväzuje všeobecná povinnosť poskytnúť súčinnosť (§ 3 Trestného poriadku) a povinnosť na vydanie veci (§ 89 Trestného poriadku). Tá sa nevzťahuje iba na listiny alebo iné veci, ktorých obsah sa týka okolností, o ktorých platí zákaz výsluchu, okrem prípadu, keď došlo k oslobodeniu od povinnosti zachovať vec v tajnosti alebo k oslobodeniu od povinnosti mlčanlivosti. Je potrebné si uvedomiť, že povinnosť mlčanlivosti v tomto ponímaní je iba povinnosťou mlčanlivosti zákonom stanovenou. Teda neplatí to pre povinnosť mlčanlivosti zmluvne dohodnutú.

Povinnosť mlčanlivosti a obchodné tajomstvo

Ak hovoríme o zmluvne dohodnutej povinnosti mlčanlivosti, má táto, samozrejme, podstatne širší rozmer. Dosah sprístupnenia dát, ktoré môžu byť povinnosťou mlčanlivosti dotknuté, je rozsiahly. Nejde ani tak o primárne sprístupnenie utajovaných informácií orgánom činným v trestnom konaní (zmluvné ustanovenia väčšinou výhradu sprístupnenia voči orgánom/súdom obsahujú). Ide skôr o sprístupnenie informácií všetkým osobám, ktoré prípadne budú mať prístup do spisu.



Rovnako nejde ani o náhradu škody, ktorá môže byť nárokováná v prípade, ak zo spisu uniknú informácie, ktoré uniknúť nemali (aj keď tu je možné právne polemizovať). Ide skôr o dosah sprístupnenia týchto informácií, ak sa raz dostanú zo spisu von.

Riziko, ktoré je spojené s únikom takto získaných informácií, je značné. Čím citlivejšia je informácia, tým obozretnejšie by sa s ňou malo narábať aj v preventívnej rovine, teda predtým, ako by prípadne mohlo dôjsť k trestnému stíhaniu, ktoré ani nemusí s danou spoločnosťou súvisieť.

Ruská ruleta s citlivými firemnými dátami?

Povinnosť súčinnosti ustanovená § 3 Trestného poriadku ukladá všetkým osobám vrátane PO povinnosť poskytnúť súčinnosť orgánom činným v trestnom konaní a súdu pri plnení ich úloh, ktoré súvisia s trestným konaním (opäť akýmkoľvek). Dožiadania tohto typu ste navyše povinní vybavovať včas (t. j. podľa určenia orgánu/súdu).

Týmito ustanoveniami nie je dotknutá povinnosť (tzn. na vašej strane nespôsobí sprístupnenie porušenie) zachovávať utajovanú skutočnosť, obchodné tajomstvo, bankové tajomstvo, daňové tajomstvo, poštové alebo telekomunikačné tajomstvo. Teda aj tieto údaje môže súd alebo orgán činný v trestnom konaní od vás vyžadovať do spisu. Ochrana je zabezpečená jedným zákonným ustanovením, ktoré určuje, kto a v akom štádiu trestného konania môže údaje spĺňajúce charakteristiku uvedenú vyššie žiadať, a tiež, samozrejme, všeobecnou povinnosťou takéto dáta chrániť (avšak bez ďalšieho konkrétneho obsahu).

Na zváženie je aj zákonná možnosť orgánov činných v trestnom konaní doručovať si medzi sebou písomnosti a informácie aj elektronickou formou, pričom nie je stanovená povinnosť takto zasielané dáta aspoň kódovať alebo inak chrániť, aby tieto nemohli byť zneužívané.

Ak zoberieme do úvahy, že každá spoločnosť podniká jedinečným spôsobom, má svoje postupy, metodiky, chránené dáta, know-how, kalkulácie, možno aj licencie, chránené patenty, receptúry, nadobúda potenciálne riziko spojené s poskytnutím takýchto dát obľudné a teoreticky až likvidačné rozmery. Bez prijatia preventívnych opatrení na strane samotnej firmy je ďalšie fungovanie v „štandardnom“ režime nakladania s jej dátami alebo dokumentmi ruskou ruletou.

Zodpovednosť nielen trestnoprávna...

Zákon o trestnej zodpovednosti právnických osôb zaviedol priamu trestnú zodpovednosť

právnickej osoby, ktorá NIE JE viazaná na preukázanie konania konkrétnej fyzickej osoby. To má, samozrejme, obrovský dosah na kontrolné a preventívne mechanizmy vnútri samotných spoločností. Ak orgán činný v trestnom konaní nemusí skúmať koreláciu konania určitej fyzickej osoby s konaním právnickej osoby v zmysle naplnenia znakov konkrétnej skutkovej podstaty (a je ich 78), potom bude skúmať najmä ohrozenie alebo porušenie záujmu chráneného konkrétnou skutkovou podstatou trestného činu – a až následne konanie samotné.

Súd či orgán činný v trestnom konaní môže vyžadovať do spisu aj utajované skutočnosti firmy.

Ak nastane konanie opísané skutkovou podstatou trestného činu a toto konanie je možné všeobecne pričítať právnickej osobe (konanie tzv. kvalifikovanej osoby, ktorou môže byť zamestnanec, štatutár, ale dokonca aj osoba zmluvne s danou PO dohodnutá napr. na základe mandátnej zmluvy), považuje sa takéto konanie za konanie samotnej právnickej osoby. Pritom nehrá úlohu, či táto osoba bola alebo nebola oprávnená konať alebo či konala nad rámec svojich oprávnení. Následky porušenia trestného zákona vo forme naplnenia znakov skutkovej podstaty trestného činu sú taxatívne vymenované. Pravdepodobný scenár je... aplikácia najmä peňažného trestu do výšky 1 600 000 EUR.

Regresný nárok – hrozba pre štatutárov

Povedzme, že spoločnosť je odsúdená a trest zaplatí. Vznikla jej škoda vo výške 1 600 000 EUR. Je tu potenciálny regresný nárok vo výške 1 600 000 EUR. S ohľadom na objektívnu zodpovednosť najmä štatutárnych orgánov kapitálových spoločností je regresný nárok uplatniteľný práve voči nim za porušenie povinností spravovať spoločnosť s odbornou starostlivosťou. Musia preukázať, že, naopak, s odbornou starostlivosťou postupovali a konali v dobrej viere; dôkazné bremeno je teda na nich.

Regresný nárok je však možné si uplatniť aj náhradou škody pri porušení zmluvných vzťahov (priame porušenia v súvislosti s daným konaním alebo porušenia záväzkov mlčanlivosti, ako bolo spomenuté vyššie), prípadne v značne obmedzenej miere aj voči zamestnancom. Občianskoprávna náhrada škody tiež prichádza do úvahy. Rozmanitosť

možných scenárov pri regresnom uplatňovaní náhrady škody je širokospektrálna a dotýka sa takmer každého z nás, najmä však kvalifikovaných osôb.

Kvalifikovanou osobou, teda osobou, ktorá reálne môže spôsobiť trestné konanie právnickej osobe, môže byť de facto aj de iure ktokoľvek. Konanie, ktoré naplní danú skutkovú podstatu trestného činu (vymenované trestné činy), sa pričíta právnickej osobe, ak ide o konanie, nekonanie alebo opomenutie konania zo strany:

- a) štatutárnych orgánov alebo ich členov,
- b) toho, kto vykonáva kontrolnú činnosť alebo dohľad v rámci právnickej osoby,
- c) inej osoby, ktorá je oprávnená zastupovať (aj zmluvne) právnickú osobu alebo za ňu rozhodovať.

Okrem uvedených základných kvalifikovaných osôb zákon určuje ešte ďalší okruh osôb, ktorých konanie možno pričítať konaniu samotnej právnickej osoby.

Funkčná prevencia

Z dikcie § 4 ods. 3 vyplýva, že spáchanie trestného činu právnickou osobou sa právnickej osobe nepričíta, ak vzhľadom na predmet činnosti, spôsob spáchania trestného činu, jeho následky a okolnosti, za ktorých bol trestný čin spáchaný, je význam nesplnenia povinnosti v rámci dohľadu a kontroly zo strany orgánu právnickej osoby alebo kvalifikovanej osoby nepatrný. Znamená to, že prevenčný systém aplikovaný konkrétnou právnickou osobou musí byť aj primerane efektívny, nie formálny.

Iba efektívny systém prevencie môže pokryť alebo limitovať aj ďalšie riziká spojené s trestnou zodpovednosťou právnickej osoby. Bude postačovať iba prijatie smernice, interného nariadenia alebo interného pokynu? Možno. Podľa nášho názoru však iba vo veľmi limitovaných prípadoch a jednoduchých organizačných a kompetenčných schémach. Čím komplikovanejšia a sofistikovanejšia organizácia v rámci konkrétnej právnickej osoby existuje, tým detailnejšia a komplexnejšia prevencia v oblasti trestnej zodpovednosti bude musieť byť na úrovni spoločnosti aplikovaná.

Bez ohľadu na to, ako bude aplikovaný zákon v praxi, či sa osvedčí teória vývoja z okolitých krajín – prevencia minimálne na úrovni ochrany obchodného tajomstva a postupov pre prípad policajných zákrokov je absolútne minimum, ktoré by mal zvážiť každý podnikateľ, každá právnická osoba.

JUDr. Lucie Schweizer, partnerka,
Ružička Csekcs, s. r. o.
(krátené; medzititulky redakcia a autorka)
Obrázok: Pixabay

Spoločnosť v kríze

Nový právny inštitút podľa Obchodného zákonníka

Základným cieľom právneho inštitútu „Spoločnosť v kríze“, ktorý zaviedla novela Obchodného zákonníka s účinnosťou od 1. 1. 2016, je najmä posilniť ochranu veriteľov.

Spoločnosťou v kríze môže byť len:

- a) akciová spoločnosť,
- b) spoločnosť s ručením obmedzeným,
- c) komanditná spoločnosť, avšak komplementárom nemôže byť fyzická osoba.

K bodu c) pripomeňme, že komanditná spoločnosť je tvorená dvomi typmi spoločníkov. Sú to komanditisti, ktorí zodpovedajú za záväzky spoločnosti do výšky svojho nesplateného vkladu zapísaného v obchodnom registri, a komplementári, ktorí zodpovedajú celým svojim majetkom.

Kedy je spoločnosť v kríze

Pre posúdenie, či sa na spoločnosť budú vzťahovať ustanovenia o Spoločnosti v kríze, je podstatné, či sa spoločnosť fakticky v kríze nachádza. Smerodajné na posúdenie bude účtovníctvo spoločnosti v súlade so zákonom o účtovníctve. Zákon hovorí: „Spoločnosť je v kríze, ak je v úpadku alebo jej úpadok hrozí.“ Zatiaľ čo úpadok bol už v minulosti upravený v zákone o konkurze a reštrukturalizácii, hroziaci úpadok je definovaný v našej legislatíve po prvýkrát.

Spoločnosť je v kríze, ak je v úpadku alebo jej úpadok hrozí.

Úpadok predstavuje situáciu, keď je dlžník platobne neschopný alebo predĺžený. **Platobne neschopný** je ten, kto nie je schopný plniť 30 dní po lehote splatnosti, zároveň má aspoň dva peňažné záväzky a viac ako jedného veriteľa. Napríklad: ak akákoľvek osoba nie je schopná zaplatiť splatnú faktúru aspoň 30 dní po jej splatnosti voči minimálne dvom veriteľom.

Predĺžený je ten, kto je povinný viesť



účtovníctvo, má viac ako jedného veriteľa a hodnota jeho záväzkov presahuje hodnotu jeho majetku. Napríklad: ak podnikateľ ako osoba povinná viesť účtovníctvo má aspoň dvoch veriteľov a podľa jeho účtovnej závierky jeho záväzky prevyšujú hodnotu jeho majetku.

Hroziaci úpadok spoločnosti predstavuje nízky pomer jednak vlastných a jednak cudzích zdrojov. Spoločnosti hrozí úpadok, ak pomer vlastného imania a záväzkov je menej ako 8 ku 100. Na tomto mieste je potrebné poukázať i na prechodné ustanovenia, nakoľko uvedený pomer sa použije po prvýkrát až v roku 2018. V roku 2016 úpadok hrozí, ak je pomer vlastného imania a záväzkov 4 ku 100 a v roku 2017, ak je pomer 6 ku 100. Vlastným imaním je napríklad základné imanie, kapitálové fondy a ďalšie, oproti tomu záväzkami sú napríklad rezervy, krátkodobé záväzky, dlhodobé záväzky a ďalšie.

Povinnosti a obmedzenia pre štatutárov

Pre štatutárne orgány spoločností (napr. pre konateľov alebo členov predstavenstva) vyplývajú osobitné povinnosti v prípade vzniku krízy spoločnosti. Vo všeobecnosti pôjde o povinnosti, ktoré majú za cieľ prekonanie krízy a jej sledovanie. Zákon nešpecifikuje konkrétne kroky, ale ponechal ich na potreby jednotlivých spoločností.

Osobitne novela upravila pojem „plnenie nahradzujúce vlastné zdroje“ a zákaz vrátenia

„plnenia nahradzujúceho vlastné zdroje“, ktorý platí počas krízy alebo v situácii, ak by sa v dôsledku vrátenia dostala spoločnosť do krízy. Za „plnenie nahradzujúce vlastné zdroje“ treba považovať úver, pôžičku alebo iné

Plnenie nahradzujúce vlastné zdroje možno poskytovateľovi vrátiť až po prekonaní krízy.

obdobné plnenie, ktoré je poskytnuté spoločnosti v kríze alebo poskytnuté spoločnosti pred krízou. Cieľom novely Obchodného zákonníka nie je financovaniu brániť, ale ochrániť firmu pred úpadkom, v dôsledku vrátenia takého plnenia.



Poskytnutie prostriedkov do spoločnosti je považované za „plnenie nahrádzajúce vlastné zdroje“, len vtedy, ak je do spoločnosti poskytnuté od vymedzeného okruhu osôb, napríklad od člena štatutárneho orgánu, zamestnanca v priamej riadiacej pôsobnosti štatutárneho orgánu, prokuristu, vedúceho organizačnej zložky podniku a ďalších subjektov, ktoré zákon presne vymenúva.

Schránkové spoločnosti a odklad lehôt

Plnenie, ktoré je poskytnuté osobou, u ktorej nie je možné zistiť konečného užívateľa výhod – **tzv. schránkovou spoločnosťou** –, sa priamo zo zákona považuje za plnenie nahrádzajúce vlastné zdroje. Uvedené pravidlo má chrániť obchodný trh pred prelievaním kapitálu do schránkových spoločností. Ak spoločnosť, ktorá je považovaná za schránkovú, tvrdí, že jej plnenie nie je plnenie nahrádzajúce vlastné zdroje, musí uvedenú skutočnosť preukázať.

Rozhodné obdobie, kedy spoločnosť nemôže vrátiť plnenie nahrádzajúce vlastné zdroje spolu s príslušenstvom a so zmluvnou



pokutou, je počas krízy spoločnosti alebo vtedy, ak by sa v dôsledku vrátenia spoločnosť do krízy dostala. V období, keď je spoločnosť v kríze, lehoty na vrátenie plnenia nahrádzajúceho vlastné zdroje neplynú. Z toho dôvodu sa spoločnosť v kríze nedostane ani do omeškania a veritelia, ktorí poskytli „plnenie nahrádzajúce vlastné zdroje“, budú uspokojení až po prekonaní krízy.

Cieľom je prekonať krízu a udržať firmu

Spoločnosť v kríze ako úplne nový inštitút prináša osobitné pravidlá pre konanie

spoločností v kríze, ktorých účelom je krízu predísť alebo krízu prekonať inak ako konkurzom a reštrukturalizáciou. Novela Obchodného zákonníka v pozitívnom zmysle reaguje na aktuálne problémy, ktoré sú spojené s hroziacim úpadkom, a to v čase, kedy je možné predísť samotnému úpadku. Novela navyše zvyšuje tlak na zodpovedné konanie a rozhodovanie v čase hroziacej krízy spoločnosti.

JUDr. Katarína Bystrická

Právne centrum, s. r. o.

Obrázky: Pixabay

Nesúďte sa! Riešte veci s rozumom!

Aj vám sa už v živote stalo, že ste nemohli spávať, bolel vás žalúdok – a to všetko preto, lebo ste mali obavy z blížaceho sa súdu? Viete, že sa tomu dá predísť? Súd nie je jediná cesta, ako riešiť konflikty.

Do konfliktu sa dostávajú muži aj ženy, dospeli aj deti, politici a politické strany, národy aj etnické skupiny či ľudia s odlišným náboženským presvedčením. Existuje mnoho spôsobov riešenia konfliktov a je len na nás, ktorý spôsob si zvolíme.

Mediácia – jednoduchšie riešenie

Jednou z možností riešenia konfliktov je mediácia. Jej podstatou je riešenie sporu za pomoci tretej neutrálnej osoby – mediátora a za aktívnej a konštruktívnej účasti sporiacich sa strán.

V súdnom konaní stoja strany sporu proti sebe ako protivníci, rivali a „výhra jednej strany znamená porážku druhej“. Autoritatívne súdne rozhodovanie neumožňuje

zúčastneným stranám podieľať sa priamo na procese riešenia ani na jeho výslednej podobe – na rozhodnutí.

Pozdávalo by sa vám koncipovať dohodu, kde by nebol víťaz ani porazený? Rozvádzate sa a máte obavy, komu budú zverené deti? Zamestnávateľ nedodržiava zmluvu? Sused vám znepríjemňuje život? Nesúďte sa, využite mediáciu!

Čo sa dá riešiť mediáciou

Mediáciou možno riešiť nasledujúce typy konfliktov: domáce, rodinné, komerčné, komunitné, školské, zamestnanecké, spotrebiteľské, zdravotnícke a mnohé ďalšie.

Mediácia v komerčnej sfére je vhodná najmä: – v sporoch medzi obchodnými spoločnosťami a orgánmi štátnej správy alebo samosprávy, – v oblasti spolupráce dvoch alebo viacerých podnikateľských subjektov (napr. nedodržanie zmluvných podmienok, fúzie a delenia subjektov, tvorba dlhodobých zmluvných vzťahov atď.),

– pri hľadaní dohody pri sporoch v oblasti, v ktorej zatiaľ neexistuje legislatíva (napr. oblasť e-komercie – internetových obchodov). Mediácia sa dá úspešne využiť aj v pracovných kolektívoch. Menšie konflikty môžu prerásť do konfliktov väčších a vyústiť do obojstranne nechcených riešení, ako sú odchod

zo zamestnania alebo pracovnoprávne spory na súdoch. Navyše, psychické napätie spôsobené konfliktmi môže mať za následok aj nepozornosť zamestnancov a pracovné úrazy s vážnymi následkami.

Rodinná a rozvodová mediácia

Zaoberá sa riešením konfliktov vzniknutých vo vzájomnom súžití v bežnom živote rodiny. Naproti tomu, rozvodová mediácia je metódou riešenia konfliktov v rámci už prebiehajúceho rozvodového konania manželov.

Mediácia v rodinnej oblasti je vhodná predovšetkým:

- na obnovenie komunikácie medzi vzájomne odcudzenými manželmi,
- na dosiahnutie dohody o výchove neplnoletých detí a styku rodičov s deťmi,
- na dosiahnutie dohody o výške výživného na neplnoleté deti,
- na dosiahnutie dohody o rozdelení spoločného majetku manželov,
- na riešenie sporov v rodine (pri rozvoze a po ňom, pri dedičskom konaní).

Najväčšími výhodami mediácie sú nízke finančné náklady, rýchlosť a časová úspora, dobrovoľnosť, neverejnosť, kontrola procesu a výsledku konfliktu. Eliminujte negatívne emócie, riešte veci mediáciou!

Jana Porubcová

Spoločnosť mediátorov Slovenska

Kto sú „veční uchádzači“ a ako k nim pristupovať

Na pracovnom trhu začína dominovať nová generácia uchádzačov o prácu, ktorá sa neustále obzerá po lepšom mieste.

Jedným z najoceňovanejších atribútov súčasného i potenciálneho zamestnanca je lojalita. S príchodom novej kategórie tzv. „večných uchádzačov“ – teda ľudí, ktorí neustále hľadajú nové pracovné príležitosti – však môže byť ťažšie si zamestnanca udržať. Zamestnávateľia neustále hľadajú spôsoby, ako priláhať a udržať tých najschopnejších ľudí. Nedávny celosvetový prieskum medzi takmer 4 500 žiadateľmi o zamestnanie umožnil lepšie pochopiť ich preferencie a nájsť spôsob, ako by ich mohli zamestnávateľia zúročiť.

Viac ako tretina „stále hľadá“

V globálnom priemere je viac ako tretina všetkých zamestnancov večnými uchádzačmi. Tento jav vo veľkej miere ovplyvňuje rastúca obľuba alternatívnych spôsobov zamestnávania. Tie sa rozvíjajú najrýchlejšie v USA, kde je večných uchádzačov 41 %.

Podľa Jaroslavy Rezlerovej zo spoločnosti ManpowerGroup „fenomén tzv. gig economy, založenej na krátkodobých pracovných vzťahoch, získava väčšiu popularitu a viditeľnosť aj vďaka spoločnostiam, ako sú Uber, Lyft či Task-Rabbit“. Podľa nej to premieňa spôsob, akým ľudia pracujú. Pracovníci majú väčšiu flexibilitu a zamestnávateľia ušetria peniaze za kapitálové výdavky a náklady na zamestnanecké výhody.

Priekopníkom krátkodobých zamestnanec-kých pomerov sú aj technologické firmy. Pre tieto spoločnosti chce pracovať veľký počet ľudí, preto v tomto odvetví prijímajú nový model viac ako inde. Navyše, v dôsledku prepúšťania v čase hospodárskej recesie si mladí i starší ľudia viac zvykli na pocit neistoty v zamestnaní.

Profil večného uchádzača

Kto sú veční uchádzači? Asi 60 % večných uchádzačov sú tzv. mileniáli či generácia Y (vek 18 až 34 rokov). V rámci tejto skupiny patria veční uchádzači skôr k starším – 70 % z nich má 25 až 34 rokov. Toto spresnenie je



dôležité, pretože naznačuje, že pre postoje večných uchádzačov je generácia, do ktorej patria, menej dôležitá, než vyplývalo z predchádzajúcich výskumov. Mileniáli s väčšou pracovnou skúsenosťou sú viac zvyknutí pravidelne hľadať inú prácu.

Zdá sa, že vo výchove večných kandidátov zohrávajú svoju rolu aj zamestnávateľia. Možno nechtiac prispievajú k tomuto fenoménu tým, že neplnia očakávania kariérneho rastu a rozvoja. Nedávna správa nazvaná „Mileniáli a kariéra: vízia 2020“ ukázala, že „pre mileniálov je istota zamestnania zásadná, ale

Značka zamestnávateľa a dôvera sú dnes kľúčové zložky udržania mladých zamestnancov.

definujú ju odlišne“. Ak dostanú príležitosť, posunú sa inam alebo vyššie, ale väčšinou očakávajú rast u toho istého zamestnávateľa. Správa ďalej uvádza, že „mileniáli zmenili vnímanie istoty zamestnania smerom k istote kariéry“. Svoj vývoj vnímajú holisticky, nie na základe jedného zamestnania.

Aktívni a informovaní

Veční uchádzači sa od svojich ostatných kolegov líšia. Ich spokojnosť v zamestnaní je nižšia; je u nich až dvakrát väčšia pravdepodobnosť, že nebudú so svojou prácou spokojní. Mnohí z nich (43 %) si myslia, že je ich zamestnanie len dočasné. Existuje u nich

takmer štyrikrát väčšia pravdepodobnosť (38 % oproti 10 %), že budú súhlasiť s tvrdením „najlepšie pre môj kariérny rast je často meniť zamestnanie“. Existuje u nich viac ako dvakrát vyššia pravdepodobnosť (57 % oproti 24 %), že budú súhlasiť s tvrdením „najlepší spôsob, ako získať vyšší plat, je často meniť zamestnanie“.

Veční uchádzači sú aktívnejší na pracovných portáloch a profesijných sociálnych sieťach (ako LinkedIn). Častejšie sa uchádzajú o nové zamestnanie a tvrdia, že sú lepšie informovaní o rôznych aspektoch určitej práce než ich kolegovia. Vedia toho aj väčšinou viac a skôr ako ostatní o pracovnej pozícii a podniku.

Vysoká fluktuácia má následky

„Jedna z najväčších hrozieb, ktoré s večnými uchádzačmi súvisia, je nižšia stabilita firmy s príliš vysokou fluktuáciou zamestnancov. V odvetviach, ako sú strojárstvo alebo financie, to môže mať negatívne dopady na plán výroby či úroveň kvality. V odvetví služieb môže fluktuácia zamestnancov ohroziť vzťahy so zákazníkmi,“ upozorňuje J. Rezlerová.

Títo zamestnanci navyše nezostávajú pasívni. Asi 29 % večných uchádzačov sa v posledných 6 mesiacoch uchádzalo o tri až deväť pracovných pozícií a 12 % o viac ako 15 zamestnaní – to je trikrát viac ako ich kolegovia.

Povýšiť alebo odísť

Počet večných uchádzačov sa v rôznych krajinách líši, ale všetkých spája hľadanie „možnosti postupu“. 15 % uvádza, že „možnosť

kariérneho postupu“ je dôvod, prečo hľadajú inú prácu, a 42 % tvrdí, že je to jedno z troch najdôležitejších kritérií, keď sa rozhodujú o svojej kariére. Ešte významnejším motivačným faktorom je „možnosť postupu“ pri rozhodnutí o okamžitej zmene. U večných uchádzačov figuruje hneď na druhom mieste za platom.

„Firmy sa musia usilovať o to, aby sa stali preferovanými zamestnávateľmi na trhu práce. Mali by vytvoriť takú podnikovú kultúru, ktorú ľudia nebudú chcieť opúšťať. Značka zamestnávateľa a dôvera sú dnes kľúčové zložky,“ zdôraznila J. Rezlerová. Za citovným prieskumom stojí spoločnosť, ktorá ju zamestnáva.

Prijmite výzvu

Veční uchádzači znamenajú pre zamestnávateľov veľkú výzvu z hľadiska retencie pracovníkov. Myslieť si, že „na druhej strane je tráva zelenšia“, je však ľudsky úplne prirodzené. Firmy môžu obrátiť skóre vo svoj prospech, ak sa stanú „preferovaným“

zamestnávateľom a vytvoria hodnotovú ponuku založenú na možnostiach kariérneho postupu.

Veční uchádzači okrem iného predstavujú aj príležitosť vytvoriť komunitu potenciálnych talentov. Veční uchádzači sa stávajú novou normou. Ak zamestnávateľ existenciu tohto fenoménu neprijímá, riskujú, že budú

v oblasti náboru a udržania si najschopnejších pracovníkov v globálnej konkurencii ťahať za kratší koniec.

DS

Obrázok: Pixabay

Pozn. prieskum citovaný v článku realizovala nadnárodná spoločnosť ManpowerGroup Solutions pôsobiaca v oblasti HR.

Mýtus o fluktuantoch

Staršia generácia manažérov má tendenciu stigmatizovať mladších uchádzačov, ktorých CV ukazuje, že často striedajú zamestnania. Veční uchádzači a mileniáli môžu rozmanitosť pracovných skúseností považovať za výhodu, zatiaľ čo staršie generácie ju považujú za dôkaz nestability a nedostatku lojality.

K zmene postoja k častému striedaniu zamestnaní prispeli aj technologické odvetvia, v ktorých zamestnanci často menia spoločnosti, pre ktoré pracujú – pričom dôvodom je, že chcú udržať krok so špičkovými technológiami a produktmi. Príliš nízka fluktuácia zamestnancov v technologických firmách je potom skôr znamením stagnácie a možno aj neschopnosti zvládnuť nové výzvy.

„Staršia generácia manažérov môže vnímať večných kandidátov a ich striedanie zamestnania ako niečo zlé. To je však mýtus, proti ktorému musíme bojovať. Mnoho uchádzačov len hľadá tú najlepšiu príležitosť. Ak firma naplní ich očakávania, budú lojálni,“ vysvetľuje personalistka Jaroslava Rezlerová.

Ako si vyberať a stabilizovať zamestnancov

Tzv. veční uchádzači znamenajú pre firmy výzvu z hľadiska retencie pracovníkov. Ako ju čo najlepšie zvládnuť?

K efektívnemu výberu a následnému udržaniu si zamestnancov vám môže pomôcť nasledujúcich deväť tipov.

1. Jasne hovoriť o kariérnom postupe

Náboroví špecialisti musia vedieť uchádzačom „predať“ možnosti ich postupu, a to aj v prípade, že sa na to explicitne nepýtajú. Ak chce firma získať najlepších ľudí, musí túto informáciu jasne a zreteľne oznamovať pri najrôznejších príležitostiach.

2. Premeniť slová na skutky

Vytvoriť také prostredie, ktoré z hľadiska vnímania zamestnanca zodpovedá tomu, čo mu predtým povedali. Spätná väzba, otvorená a okamžitá komunikácia so zamestnancami sú na udržanie si večných uchádzačov rozhodujúce. Pohovory o postupe a hodnotenia nesmú byť iba formálne.

3. Vyzdvihnúť príklady kariérneho postupu

Najvierohodnejšia komunikácia je tá, ktorá

prebieha medzi kolegami. Zamestnanci by mali byť podporovaní (prípadne aj odmenou) v tom, aby svoje skúsenosti dávali ďalej, napríklad na sociálnych médiách, na webe zamestnávateľa, pri networkingových akciách, na veľtrhoch a podobne.

4. Rozšíriť definíciu kariérneho postupu

Mileniáli chápú postup v zamestnaní často inak ako staršie generácie. Zamestnávateľ by mali rozšíriť definíciu kariérneho postupu tak, aby zahŕňala aj nové úlohy, rozmanitosť práce, významnejšie projekty, projekty CSR, možnosti celoživotného vzdelávania. Jedna z výhod, ktorú si mileniáli cenia, je možnosť pracovať pre firmu v zahraničí.

5. Podporovať „učenívosť“

Veční uchádzači sa chcú neustále vzdelávať. „Učenívosť“ znamená chuť a schopnosť rýchlo sa vyvíjať a prispôbovať svoje schopnosti a zručnosti tak, aby človek zostal zamestnateľný po celý aktívny život. Tí, čo vyrastali v rýchlo sa meniacom technologickom svete, vedia, že užitočné zručnosti a vedomosti sa premieňajú. Zamestnávateľia môžu ponúkať (podporovať) programy profesijného rozvoja, školení a vzdelávania.

6. Mentori

Veční uchádzači oceňujú pracovné prostredie s kultúrou mentoringu. Získavanie zručností,

pravidelná spätná väzba, tímová práca a stretávanie sa s úspešnými vzormi utužujú väzbu medzi zamestnancom a firmou. Bystrí mileniáli si vyhľadajú pozície, ktoré by chceli v rámci organizácie získať, a pestujú vzťahy s ľuďmi, ktorí ich práve zastávajú. Tí by to nemali vnímať ako hrozbu, ale, naopak, podporiť to.

7. Budovať komunitu talentov

Uľahčíte večným uchádzačom zapojenie sa do komunity potenciálnych talentov. Vytvorte napríklad možnosti online registrácie a získavania upozornení na nové pracovné miesta, či už na sociálnych sieťach, kariérnych stránkach či na svojom webe.

8. Uchádzačov zhodnotiť a ponúknuť iné miesto

Otvorenosť voči uchádzačom znamená, že sa do firmy budú hlásiť aj ľudia s nevhodnou kvalifikáciou na danú pozíciu. Tým by personalista mohol skúsiť nájsť iné miesto. Ak s nimi firma komunikuje, predídete negatívnemu dojmu, ktorý by potom mohli šíriť.

9. Bojovať proti mýtu o „fluktuantoch“

Staršia generácia manažérov môže vnímať večných kandidátov a ich striedanie zamestnania ako niečo zlé. Mýlia sa, je to mýtus, proti ktorému treba bojovať. (Viac na túto tému v osobitnom rámečku.)

DS

Profesionalitu si nevygúgľite

Keď hovorí filmová dramaturgička a scenáristka Zuzana Gindl-Tatárová o výchove tvorivých pracovníkov v jej brandži a ich generačnom prístupe, majú jej postrehy nepochybne aj širšiu, „nadrezortnú“ platnosť.

• Vo svete filmu sa pohybuje vyše 35 rokov a zrejme dokážete zhodnotiť cestu, ktorú absolvovala slovenská kinematografia. Dá sa to pár vetami?

Slovenská kinematografia kedysi začínala zo zelenej lúky, bez predchádzajúcich skúseností a poriadneho filmového štúdia. Film bol však politický imperatív, našlo sa tu dosť zápalistých ľudí, grúnderov bez filmového vzdelania, ktorí vybudovali Kolibu, a aj za ideologického dohľadu štátu a autocenzúry rozbehli nakrúcanie celovečerných filmov.

Chodiť do školy a naozaj študovať môže byť veľký rozdiel.

V 60. rokoch dosiahol slovenský film plnú profesionalitu a kvalitu vďaka silnej generácii režisérov, scenáristov, kameramanov, ale aj strihačov – napospol absolventov pražskej FAMU. Aj neskorší absolventi VŠMU priniesli nové impulzy – vzrástla dôležitosť televíznej dramatickej tvorby, bežali slávne bratislavské pondelky...

• Ale po roku 1989 prišiel dosť strmý pád.

V 90. rokoch sme si dali Kolibu „v mene národa“ postupne rozkradnúť, ako koniec koncov celú našu krajinu. Takto sme stratili nielen pôdu pod nohami a profesionálne zázemie, ale aj neodmysliteľné tvorivé podhubie. Opäť sme raz začínali zo zelenej lúky. Generácia starších tvorcov sa postupne vytratila.

• A v akej kondícii je slovenský film dnes?



Zuzana Gindl-Tatárová

Už v oveľa lepšej než v tom prvom desaťročí po politických zmenách z roku 1989. Ministerstvo kultúry rozbehlo grantový systém Pro Slovakia, film podporovali aj granty Soroovej nadácie, no chýbali nám laboratória, zvukové štúdiá a všetci tí filmoví odborníci a remeselníci, ktorých vyhádzali z Koliby. Nemohli zostať „zavesení na klinici“ a čakať, kým sa niečo zmení. Museli sa začať živiť ináč. Zopár z nich sa zachránilo vďaka zahraničným produkciám.

Neskôr prišla digitalizácia filmu a nové kamerové vybavenie. Umožnilo to založiť prvé digitálne strižne a štúdiá, vznikli silnejšie produkčné spoločnosti a výroba filmu sa postupne znormalizovala.

• Aj v tom čase sa však stále nakrúcalo málo celovečerných hraných filmov.

Založili sme samostatnú filmovú fakultu a vychovali novú generáciu animátorov a dokumentaristov, ale stále tu chýbala bezprostredná reflexia skutočnosti, ktorá by sa odrazila v hranom príbehu. Akoby o ňu zrazu nikto na Slovensku nestál, akoby sme sa báli pozrieť sa zblízka na aktuálny vývoj našej spoločnosti a čo všetko to s nami robí.

Pre mladých ľudí zároveň nebolo jednoduché pustiť sa do celovečerného filmu, lebo tu neexistoval kontinuálny filmový priemysel. Oni nikdy neasistovali starším kolegom, neodkrútili si „učňovské roky“ vo výrobe a ne naučili sa finesy majstrov priamo na pľaci. Mnohí podcenili profesionálnu stránku veci, púšťali sa do nakrúcania bez hlbších znalostí remesla a dramaturgie, bez základného mentálneho vybavenia. Bez otázky, čo tým všetkým chcú vlastne povedať.

• V roku 2014 ste získali v Los Angeles vyznamenanie Teaching Award, udeľované svetovou organizáciou vysokých filmových škôl CILECT. Má ešte niekto iný na Slovensku toto ocenenie?

Nie, pretože túto cenu zatiaľ získalo len šesť ľudí na celom svete. Napríklad taliansky editor Roberto Perpignani, ktorý strihal slávne Bertolucciho Posledné tango v Paríži (1972).

• CILECT vás ocenil za „pedagogickú všestrannosť, schopnosť viesť študentov ku kontextuálnemu mysleniu a umeleckému výkonu“. Vyučovanie na umeleckej škole sa zrejme odlišuje od pedagogickej činnosti napríklad na technických či prírodovedných smeroch...

Áno, určite. A bolo by oveľa lepšie, keby sa na umelecké školy mohli hlásiť už trochu skúsenejší študenti. Naš školský systém a jeho podpora sú však nastavené ináč. Berieme

Na odbornú prácu potrebuje človek vzdelanie a štúdium; nestačí vedieť vyhľadávať cez Google.

deti priamo zo stredných škôl a ony len málokedy majú nejaký vlastný svetonázor alebo zrelšie postoje. O širšom vzdelaní nevraviac. Ťažko potom začínať s výmenou energie a skúseností. Všetko však záleží na dobrom učiteľovi, pokladám to za priam heroické povolanie.

• Pripúšťate, že ste prísny pedagóg, ktorý potrebuje odozvu. Dostávate ju od svojich študentov na VŠMU? Akí sú?

Ak pokladáte za prísnosť, že niekto заново trvá na tom, aby škola slúžila svojmu pôvodnému účelu, a to komplexnej výchove budúcich filmárov, potom som prísna, áno. Lebo chodiť do školy a naozaj študovať je veľký rozdiel.

Viete, v dobe, v ktorej nám vládnu médiá a učia nás predovšetkým konzumu, v čase, v ktorom vzdelanosť a historicky podmienený pohľad prestali byť hodnotou a osobnosťami sa stávajú profánne tváre z obrazovky, ktoré sa navyše hrajú na smotánku – v takej dobe ťažko viniť mladých ľudí, že nepoznajú nič iné. Že nečítajú, že im stačí len vygúgľiť

si potrebnú informáciu a zasa na ňu bezpečne zabudnúť. Takto sa predsa dnes žije vo všetkých oblastiach verejného života. Až keď sami prídu na to, že na odbornú prácu potrebujú odborné vzdelanie a širšie štúdium, pohnú sa ďalej.

• **Je vôbec záujem zmeniť takýto prístup?**

Každá generácia s niečím prichádza a žije. Nám vyčítali dlhé vlasy a krátke sukne a muziku – pre tých starších nepočúvateľnú. Naše deti už chodia vystrihané nakrátko alebo dohola. A my sa od nich učíme internetovým návykom a počítačovej gramotnosti, v ktorej sa ony už od narodenia celkom prirodzene hýbu.

Bolo oveľa lepšie, keby sa na umelecké školy mohli hlásiť uchádzači so životnými skúsenosťami.

Technický pokrok a komunikačné systémy v súčasnosti už pokročili tam, kam pokročili, a nikto to nezvráti. Ale myslím si, že dnešní mladí ľudia budú veľmi prekvapení, ako sa voči nim zachovajú ich vlastné deti, lebo tie možno opäť budú čítať a pôjdu zasa po iných hodnotách. Tvorivosť nefunguje bez základného hodnotového systému. Ak ho od detstva nenachádzate ani v spoločnosti a často ani v rodine,



Z. Gindl-Tatárová sa podieľa aj na pripravovanom filme o A. Dubčekovi. Na foto: po tlačovej besede s tvorcami a Dubčekovým spolupracovníkom Ivanom Laluhom.

je to potom ťažké. Facebook a sociálna exhibícia vám základné väzby nenahradia... Myslím si však, že práve umelecká škola môže v študentovi odhaliť a podporiť to dobré, tvorivo zvedavé, s pomocou čoho môže neskôr niesť vlastnú kožu na trh.

• **Pôsobili ste na viacerých školách v zahraničí; jednou z nich bola Tisch School of the Arts v New Yorku. Po návrate ste v roku 2001 vydali knihu „Holly-woodoo: filmové ilúzie podľa zaručených receptov“. Ako hodnotíte svoju skúsenosť z amerického prostredia?**

Tam sa s vami nikto „nepára“, nedá vám zadarmo žiadne výhody ani úľavy. Všetko si

musíte vybojovať. Začínala som takmer ako bezdomovec, končila večerami s oscarovými tvorcami. Aj keď to všetko nakoniec dobre dopadne, je to drsná skúsenosť. Len málokto sa neskôr prizná, že sa zložito musel prebijať v spoločnosti, ktorá je usmievavá, ale nie je láskavá.

Na druhej strane, Američania si nezávidia; aspoň to tak na prvý pohľad vyzerá. Keď je tam niekto dobrý, hovoria si: ja budem ešte lepší. Podnecuje ich to k vlastnej výkonnosti. Keď má na Slovensku niekto úspech, treba ho spochybniť a stiahnuť dole za nohu, aby zapadol naspäť do priemeru.

Pripravila TA

Foto TASR, LECA Production

Celoživotné vzdelávanie je nevyhnutnosťou

A musí mať systém, tvrdí štátna tajomníčka Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu SR Oľga Nachtmanová.

• **Na Slovensku máme 34 vysokých škôl, ale mnohí absolventi sa nedokážu uplatniť v praxi. Ako sa to dá zlepšiť?**

Tento problém tu máme už dlhú dobu. Vo väčšine skupín študijných odborov je identifikovaná nízka úroveň hodnotenia praktickej pripravenosti absolventov pre trh práce. Výnimkou sú absolventi lekárskeho a zdravotníckych odborov, nasledovaní absolventmi technických odborov.

Veľa absolventov vysokoškolského štúdia nemá uplatnenie v praxi, nakoľko trh je pre-sýtený danou špecializáciou. Riešenie nie je jednoduché. Mladý človek si sám, často podľa želania rodiča, vyberá svoje profesionálne

zameranie. Takže to nie je o danostiach a schopnostiach študenta, ale o predpokladanej spoločenskej prestíži daného povolania. Život však ukazuje, že hlavným vodidlom pri výbere profesijného zamerania majú byť nadanie a schopnosti jednotlivca. Vtedy sa absolventi aj skôr uplatnia na trhu práce.

• **Dnešným trendom je vzdelávanie dospelych. Aký je na to váš názor?**

Celoživotné vzdelávanie je nevyhnutnosťou. To, čo fungovalo včera, dnes je už iné. Žijeme turbulentnú dobu, jedinou istotou je stála neistota, a preto sa stále musíme vzdelávať a získavať nové poznatky.

Problém je však v tom, že u nás sa celoživotné vzdelávanie sústredilo hlavne na vertikálny postup. Prišli sme až k takej absurdite, že všetci, ak máme splniť princíp celoživotného vzdelávania, musíme mať minimálne 2. stupeň vysokoškolského vzdelania. To je však absolútne nepochopenie podstaty celoživotného vzdelávania. Tá je v tom, že

sa rozvíjame vo svojom odbore, učíme sa pracovať na nových strojoch, prístrojoch, využívame nové technológie. Teda aj „horizontálna rovina“ má svoje miesto – a dovoľm si podotknúť, že podstatné – v systéme celoživotného vzdelávania.

• **Ako vysokoškolská pedagogička viete porovnať celoživotné vzdelávanie na Slovensku a v zahraničí?**

Veľmi dôležité je kvalitné kariérne poradenstvo. Napríklad analýza politiky vzdelávania OECD ukázala, že inštitúcie, venujúce sa poradenstvu o kariére, dnes čelia dvom hlavným výzvam. V kontexte celoživotného vzdelávania a aktívnej politiky trhu práce musia poskytovať služby, pomocou ktorých dochádza k rozvoju schopností riadenia kariéry. Teda menej sa sústreďovať na pomoc pri prijímaní okamžitých rozhodnutí. Zároveň musia rozšíriť prístup ľudí k celoživotnému rozvoju kariéry.

TASR/ TOP EDU SK

Firmy finančne oceňujú schopnosť analyzovať dáta

Analýza vyše 50-miliónovej internetovej vzorky ukázala, aké zručnosti ľudí si najviac cenia zamestnávateľia.

Schopnosť pracovať pod tlakom a s vysokým nasadením, dodržiavanie termínov, zvládanie stresu, komunikatívnosť alebo rýchle prispôsobenie sa zmenám – to všetko sú vlastnosti, ktoré prispievajú k úspechu na trhu práce

Cení sa najmä ovládanie dátovo-analytického SW a schopnosť manažovať, dolovať a modelovať dáta.

a vplývajú na výšku príjmu zamestnanca. Ktoré konkrétne zručnosti si však v súčasnosti zamestnávateľia cenia najviac a sú ochotní ich dobre zaplatiť? Na túto otázku priniesli odpoveď portál Money.com spolu so spoločnosťou Payscale.

Analýza 54 miliónov profilov zamestnancov v 350 odvetviach ukázala, ktoré zručnosti majú najväčší vplyv na výšku platu, na príležitosti uplatnenia na trhu práce a na kariérny rast. Autori štúdie porovnávali ľudí s rovnakými titulmi, vekom a skúsenosťami z tých istých lokalít, pričom skúmali až 2 300 zručností.

Firmy potrebujú analyzovať dáta

Z analýzy vyplynulo, že bez ohľadu na odvetvie, senioritu človeka a jeho postavenie v organizačnej štruktúre má najväčší prínos pre výšku platu schopnosť ľudí dať zmysel dátam. Firmy dnes majú k dispozícii bezprecedentne veľké množstvá dát o zákazníkoch, dodávateľoch a predaji. Vďaka dátam dokážu firmy presnejšie cieľiť na zákazníkov s kampaniami alebo inou komunikáciou, zlepšovať služby alebo ponúkať personalizovanejšie produkty. Podmienkou je, aby mali ľudia, ktorí vedia dáta manažovať, analyzovať a vydolovať z nich informácie užitočné pre rozhodovanie.

„Analýzy dát sa stávajú nevyhnutnosťou pre firmy, ktoré chcú svoje fungovanie zefektívniť alebo získať konkurenčnú výhodu. Dnes tieto schopnosti začínajú byť užitočné nielen v marketingu, ale napríklad aj v logistike, vo výrobe či na oddeleniach rizík,“ tvrdí Hana Kvartová zo spoločnosti SAS.

Technologické schopnosti sa vždy cenia

Analýza si všimla rozdiely vo výške plátov zamestnancov s určitými zručnosťami oproti tým, ktorí ich nemali. Vôbec najcennejšia schopnosť, ktorá im zvyšuje príjem v priemere o 6,1 %, je ovládanie softvéru na analýzu dát. Na druhom mieste je schopnosť manažovať a dolovať dáta; tá zvyšuje plat o 5,1 %. Pracovníci, ktorí dokážu dáta modelovať, sa v priemere tešia o 5 % vyšším zárobkom.

K ďalším oceňovaným zručnostiam patria vyjednávacíe schopnosti (+ 5 %) a schopnosť analyzovať a rozumieť finančným výkazom (+ 4 %). Nie je prekvapením, že vo všeobecnosti kladný vplyv na výšku príjmov majú schopnosti ľudí pracovať s technológiami. Napríklad ľudia v HR aj v zdravotníctve,

Vďaka dobrej analýze dát dokážu firmy presnejšie cieľiť na zákazníkov.

ktorí ovládajú špecifický softvér používaný v týchto oblastiach, zarábajú viac ako kolegovia, ktorí dané programy neovládajú. Viac zarábajú aj marketéri, ktorí vedia, ako dostať weby vo vyhľadávani čo najvyššie.

Štúdia analyzovala dáta z pracovného trhu v USA, ale k obdobným záverom dospela tiež celosvetová analýza LinkedIn. Ten preskúmal všetky náborové aktivity, ktoré firmy a agentúry podnikli v roku 2015 cez jeho sieť, a identifikoval 25 aktuálne najžiadanejších zručností. Na prvom mieste sa umiestnili znalosti cloudu a distribuovaného modelu IT, ktoré vystriedali najžiadanejšie zručnosti z predošlého roku – štatistickú analýzu a dolovanie dát. Tie sa v tohtoročnom rebríčku umiestnili na druhom mieste.

MV

Obrázok: SXC



Bratislava znova hostila Smart City 360° Summit

Druhý ročník podujatia prepojiť automobilový priemysel a IT sektor.

Európska aliancia pre inovácie (EAI) zorganizovala v novembri 2016 **druhý medzinárodný Smart City 360° Summit**. Účastníkom poskytol priestor pre odbornú spoluprácu, prezentáciu vedeckých výsledkov a spojil výskum s praxou. Ambíciou druhého ročníka bolo prepojiť automobilový priemysel a IT sektor s výhľadom do budúcnosti pre všetkých zúčastnených.

Automobily a IT

Slovensko je od roku 2007 najväčším výrobcom áut na jedného obyvateľa na svete. Nová, už štvrtá automobilka ďalej posilní strategickú úlohu automobilového priemyslu v krajine. Na druhej strane, budúcnosť mobility nespočíva iba vo výrobe hardvéru. Do centra pozornosti sa začínajú presúvať oblasti softvéru a služieb. Výrobcom budú musieť posunúť svoj hodnotový reťazec a vstúpiť do éry samoriadiacich sa áut, keďže v nich spočíva budúcnosť ekonomiky.



Smart City 360° Summit 2016 sa venoval témam ako:

- súčasná situácia a budúcnosť automobilového priemyslu,
- čo je nutné pre vzdelanie a nábor potrebného talentu,
- alternatívne zdroje energie,
- efektívne riešenia pre vlády a samosprávy.

Uznávané osobnosti

Ako rečníci na Smart City 360° Summite 2016 vystúpili napríklad: Rastislav Chovanec, štátny

tajomník Ministerstva hospodárstva SR, Jaroslav Holeček, prezident Združenia automobilového priemyslu SR, Bert Witkamp, generálny tajomník AVERE – Európskej asociácie pre elektrické a hybridné vozidlá, Thomas Willson, odvetvový expert v ECOS – Európskej environmentálnej občianskej organizácii pre štandardizáciu, a mnohí ďalší zástupcovia štátnej správy, podnikateľskej sféry a tretieho sektora.

Viac informácií nájdete na www.smartcity360.org.

Reindustrializácia EÚ

„Európa si musí zachovať konkurencieschopnosť v priemysle. Musí mať silnú priemyselnú bázu, a to si vyžaduje spoluprácu všetkých členských štátov,“ povedal na nedávnej konferencii v Bratislave generálny riaditeľ Direktoriátu pre výskum a inovácie Európskej komisie Robert-Jan Smits. „Potrebujeme stratégiu silnú ako päť – to znamená rámcové podmienky, ako sú deregulácia a reformy, ďalej investície, nové zručnosti v práci s dátami a inovatívne technológie,“ zdôraznil.

Na medzinárodnej konferencii Reindustrializácia EÚ 2016, ktorá sa uskutočnila koncom októbra, vystúpil aj štátny tajomník Ministerstva hospodárstva SR Rastislav Chovanec. Pripomenul, že priemysel prechádza výraznou zmenou. „Zasahujú doň nové technológie, digitalizácia, nové postupy v rámci riadenia firmy – či už je to využívanie veľkých dát alebo dátovej analytiky, prípadne cloudy, respektíve úplne nové technológie spojené s komunikáciou,“ povedal a dodal: „Je veľmi

dôležité, aby aj slovenské firmy dokázali zachytiť tento trend, aby sa rozvíjal priemysel na Slovensku ešte rýchlejšie ako doteraz, aj keď sme jednou z najpriemyselnejších krajín.“

JF

Podpora malých firiem má aj sociálny aspekt

Malé a stredné podniky (MSP/SME) na Slovensku tvoria 99,9 % všetkých podnikateľských subjektov, ale veľké firmy sa podieľajú na pridanej hodnote až 30 percentami. „To znamená, že máme veľa mikropodnikov, ktoré zamestnávajú jedného až deviatich ľudí,“ upozornil štátny tajomník Ministerstva hospodárstva SR Rastislav Chovanec na konferencii SME Assembly 2016. „Mikropodniky sú veľmi dôležité zo sociálneho pohľadu, vytvárajú zamestnanosť. Naším cieľom je, aby sa viac zapájali do subdodávateľských vzťahov a mohli rýchlejšie rásť, pretože aj malý nárast v rámci celkových činností bude mať veľký význam pre ekonomiku Slovenska,“ priblížil R. Chovanec.

Preto bol podľa neho prijatý zákon o podpore malého a stredného podnikania, ktorým sa o. i. zavádzajú nové nástroje podpory týchto podnikov – napríklad mentoring alebo koučing. „Nové začínajúce firmy môžu čerpať inšpiráciu od iných, skúsenejších podnikateľov alebo od iného typu mentorov a môžu prekonať prvú fázu podnikania, v ktorej je najviac firiem neúspešných,“ vysvetlil štátny tajomník.

„Takisto sme zaviedli tzv. test malého a stredného podnikania, kedy sa posudzuje, aký bude mať dosah každá nová legislatívna norma na podnikateľské prostredie – a najmä na malé a stredné firmy,“ upozornil R. Chovanec. „Aby sa nám nestalo, že budeme zvyšovať administratívnu záťaž bez toho, že by sme to dopredu vedeli, respektíve aby sme dokázali eliminovať tzv. nepotrebnú byrokráciu,“ dodal.

Na konferencii, ktorá sa uskutočnila v novembri v Bratislave, sa zúčastnila, okrem iných, aj eurokomisárka pre vnútorný trh, priemysel, podnikanie a MSP Elżbieta Bienkowska.

TA

Chcete stanoviť optimálnu cenu?

Trochu znalostí z psychológie nikdy nie je na škodu

Koľko by mali stáť naše produkty a služby?

Nestratíme zákazníkov, keď zvýšime cenu? A na druhej strane, nevzbudí príliš nízka cena nedôveru ku kvalite našich výrobkov?

Otázok, ktoré si podnikateľ kladie v súvislosti s cenovou politikou, je množstvo; všetci sa chceme presadiť na trhu a pritom dosiahnuť primeraný zisk. Ale aj pri nakupovaní platí stará známa pravda o špičke ľadovca. Či už sme ochotní priznať si to alebo nie, naše rozhodnutie je oveľa viac založené na emóciách, než na racionálnom vyhodnotení možnosti.

Na umiestnení záleží

Obchod s elektronikou vystaví „na výslní“ špičkovú Hi-Fi súpravu s maximálnymi parametrami a tomu zodpovedajúcou cenou. Keď okolo nej prejdete, obdivujete skvelý zvuk a v duchu ľutujete, že to nie je ponuka pre vaše vrecko. Nevadí, v druhom kole vám predajca naservíruje o niečo menší, avšak dobrý prístroj za cenu, ktorú si môžete dovoliť. Skutočnosť, že ani tento vôbec nie je lacný, zaniká v porovnaní s vlajkovou lodou a vy máte pocit, že ste urobili výborné rozhodnutie.

Dan Ariely vo svojej knihe Predictably Irrational¹ vysvetľuje, ako sa prvá cena stane

v našom podvedomí „kotvou“, s ktorou potom porovnávame všetky nasledujúce. V trochu inej podobe využije túto skutočnosť šikovný (a bezpochyby tiež trochu prefikáný)

Cena výrobku – vlajkovej lode sa stane v našom podvedomí „kotvou“ a tie ostatné sa nezdajú vysoké.

predač, keď nám najprv ukáže predražený tovar nie najlepšej kvality, až potom prejde na „to pravé orechové“.

Najvýhodnejšia cena – ponuka platí do zajtra!

Ak sa zákazník nerozhodne hneď a opustí predajňu s tým, že si to ešte rozmyslí, v drivej väčšine prípadov sa už nikdy neohlási. Takisto ak odíde z webstránky s úmyslom, že sa neskôr vráti, svoje predsavzatie sotva zrealizuje. Na trhu sú predsa tisíce obchodov, výhodných ponúk či lákavých webstránok a každá sa uchádza o zákaznikovú peňaženku.

Vytvoriť psychologický tlak na rýchlosť rozhodnutia je umením, ktoré by si mal osvojiť každý predajca. Využiť môže časové obmedzenie platnosti ponuky, upozornenie na to, že na sklade je už len niekoľko posledných kusov, že ide o tovar, ktorý sa vyraduje



z výroby a viac nebude dostupný. Človek sa nerád zmieruje s tým, že by mu mimoriadna výhoda nenávratne ušla a tak neraz nakúpi čosi, čo mu v danej chvíli prišlo „strašne lákavé“, i keď to v skutočnosti ani veľmi nepotreboval.

Len pre vybraných

Vnímanie vlastnej dôležitosti sa odvíja aj od toho, do akých sociálnych skupín patríme. Dobré premyslený zákaznícky VIP klub, vernostné zľavy či členstvo v komunite, ktoré nám dáva pocit výnimočnosti, môžu byť v obchode veľkou výhodou.

Zákazník, ktorý opustí predajňu (webstránku) s tým, že si to rozmyslí, zväčša už nákup neuskutoční.

Nestačí však vydať zákaznicke karty, akých je už na trhu skutočne inflačné množstvo. S vernými zákazníkmi treba systematicky komunikovať a prispôbovať program ich preferenciám. Nemusíme pritom hovoriť len o mimoriadne úspešných svetových a sexi značkách, ako sú Apple alebo Harley Davidson, úspešne to robí aj Tesco či kozmetický reťazec Oriflame, ktoré vernosť svojich zákazníkov dlhodobo podporujú a odmeňujú.

Preferovaná ponuka a potlačenie vnímania ceny

Keď vám v e-shope dávajú na výber z troch možností, stredná úroveň ceny a služieb je často zvýraznená a graficky upravená vo väčšom formáte. Inštinktívne cítime, že





najlacnejšia voľba nebýva najlepšia, ale nechceme ani príliš preplatiť. A tak volíme zlatú strednú cestu, ktorú obvykle preferuje aj samotný predajca.

Vytvorte tlak na rýchlosť rozhodnutia – napríklad časovým obmedzením ponuky.

Ďalším trikom je uvedenie symbolu eura na cenovke malým fontom, prípadne jeho úplné vynechanie, čím sa v mysli zákazníka potlačí spojitosť s vynakladaním peňazí. Nikoho neprekvapí, že niečo podobné sa deje aj pri platbe kartou, keď nakupujúci často minú viac, ako keď musia za tovar zaplatiť v hotovosti.

Kedy sa oplatí vložiť nohu do dverí

Výhodná „ochutnávková“ akcia pomôže, ak potrebujete získať dôveru zákazníka a prilákať ho do obchodu. Získate príležitosť presvedčiť ho o kvalite svojej ponuky a neskôr s ním urobiť väčší obchod. Človek nerád zostáva niekomu dlžný, za poskytnutú výhodu sa revanšuje nákupom.

Netreba však zabúdať, že takýto typ ponuky musí byť výnimočný a špecifický; už pri jej príprave by mal obchodník vedieť, na aký dodatočný predaj sa môže zamerať. V opačnom prípade by mohol skončiť na psom tridsiatku so zákazníkmi, ktorí len využívajú výhody a vo chvíli, keď príde na platené služby, viac o nich nepočuť.

Jana Škutková

www.marketingovo.sk

Obrázky: Pixabay

¹Vyšlo v češtine: Jak drahé je zdarma (vydavateľstvo Práh 2009)

Ako hospodária obchodné reťazce

Bez zahraničných obchodných reťazcov si vieme predstaviť náš život už len ťažko. Ponúkajú široké portfólio produktov na jednom mieste, väčšinou za nízke ceny. Analytici z portálu www.indexpodnikatela.sk pripravili prehľad toho, ako sa darí reťazcom pôsobiacim na Slovensku z hľadiska tržieb a zisku.

Údaje získali z dostupných aktuálnych účtovných závierok, pričom obdobie sa niekedy líšilo (účtovné obdobie sa môže začínať v rôznych mesiacoch). Všimli si spoločnosti Tesco, Kaufland, Lidl a Billa.

„Z hľadiska tržieb je na tom najlepšie Tesco Stores SK s ich výškou 1,338 miliardy eur,“ konštatoval šéf portálu Branislav Vaculčíak.

„Na druhom mieste sa nachádza Lidl Slovenská republika s tržbami viac ako 977 miliónov eur. V tesnom závесе je Kaufland s takmer 925 miliónmi eur. S odstupom na štvrtom mieste sa umiestnil obchodný reťazec Billa, ktorý vykázal tržby vo výške necelých 473 miliónov eur.“ Z hľadiska zisku po zdanení si však Tesco vodcovstvo neudržalo, práve naopak – malo stratu viac ako 44 miliónov eur. Ostatné tri reťazce zaznamenali zisk, pričom najvyšší dosiahol Lidl – viac ako 88 miliónov eur, nasledoval Kaufland so 40 miliónmi eur a tretia bola Billa so ziskom približne 4 milióny eur.

V rentabilite aktív (ROA) je na tom najlepšie Lidl, kde na 1 euro majetku pripadá až 17 centov čistého zisku. Nasledujú Kaufland s rentabilitou 7,6 % a Billa s 2,4 %. Tesco, vzhľadom na stratu, má negatívny ROA na úrovni – 5 %.

JŠ

GW161202



BISNODE

ALBERTINA

MNOŽSTVO KONTAKTOV PRE OBCHOD A MARKETING

NESTRÁCAJTE ČAS DOHLADÁVANÍM RELEVANTNÝCH ZDROJOV, ICH PRACNÝM SPRACOVANÍM A VYHODNOCOVANÍM. BISNODE ALBERTINA DOHLADÁ VŠETKY PLATIACE FIRMY V SLOVENSKEJ A ČESKEJ REPUBLIKE PODĽA VAŠICH POŽIADAVIEK A PREDSTÁV, POMOCOU VIAC AKO 200 VÝBEROVÝCH KRITÉRIÍ





DÁTA PRE VÁS BIZNIS!

SPRÁVNE ROZHODNUTIA

na základe našich riešení | Kontaktujte Nás: bisnode@bisnode.sk | www.bisnode.sk

 ALBERTINA MNOŽSTVO KONTAKTOV PRE OBCHOD A MARKETING	 ARTEMIS LAHKÉ ONLINE PREVERENIE FRIEM	 ARACHNÉ ODKRYTIE SKRYTÝCH VÁZIEB MEDZI FIRMAMI
 MACHINWEB KOMPLEXNÉ INFORMÁCIE O FIRMÁCH V SR A ČR	 AAA Hodnotenie najvyššej dôveryhodnosti ZVÝŠENIE PRESTÍŽE V CELEJ EURÓPE	 KERBEROS SLEDOVANIE ZMIEN EKONOMICKEJ KONDICIE

System duálneho vzdelávania chceme vylepšiť

O možnostiach, ako riešiť deficit v ľudských zdrojoch v maloobchode, a príspevku spoločnosti dm drogerie markt, hovorí Ing. Marcel Blaščák, manažér rozvoja organizácie.

• Aká je z vášho pohľadu a z hľadiska potrieb vašej spoločnosti dm drogerie markt súčasná situácia na trhu pracovných síl na Slovensku? Ako je v súčasnom systéme zabezpečené vzdelávanie v učebných odboroch, ktoré najviac potrebujete?

Na slovenskom pracovnom trhu chýbajú kvalifikovaní uchádzači o prácu v obchode. Je to spôsobené nízkym záujmom mladých ľudí o štúdium na stredných odborných školách v odboroch obchodný pracovník alebo predavač.

Prečo je to tak? Jedným z dôvodov je vnímanie povolania predavača verejnosťou. Predstava budúceho stredoškolača alebo rodiča o tomto povolaní sa spája výlučne s vykladaním tovaru, utieraním regálov či blokovaním za pokladňou. Pritom realita je úplne iná. Dnešný moderný obchod si vyžaduje odborné kvalifikovaných ľudí v oblasti marketingu, financií alebo manažmentu.

• Ktoré schopnosti najviac potrebuje dobrý obchodník?

Úspech sa spája s vysokou mierou obchodníckeho myslenia. Je nevyhnutné správne plánovať, vedieť pracovať so štatistikami, prognózovať a určovať trendy, pružne reagovať na externé aj interné zmeny, ktoré taká dynamická oblasť, akou je obchod, dennodenne prináša. V neposlednom rade o úspechu rozhoduje veľká miera empatie voči zákazníkovi. Práve on rozhoduje o osude obchodníka. Zákazník veľmi citlivo vníma odbornú úroveň predajcu a jeho orientáciu v ponúkanom sortimente a zároveň od neho očakáva vysokú mieru komunikačných zručností, ústretovosť, porozumenie aj príjemné vystupovanie.



Marcel Blaščák

• Akými krokmi pomáha vaša spoločnosť tomu, aby sa situácia na pracovnom trhu z hľadiska štruktúry zlepšovala?

Naša spoločnosť sa už dlhodobo zaoberá témou chýbajúcej kvalifikovanej pracovnej sily na trhu práce. Preto sme už pred piatimi rokmi pripravili svoj vlastný vzdelávací program pre oblasť obchodu. Výsledkom sú naše prvé tri žiačky, ktoré v školskom roku 2015/2016 zmaturovali a ktoré sa v dm aj zamestnali.

Úspech v obchode sa spája s vysokou mierou obchodníckeho myslenia a ďalšími schopnosťami.

Vo vytváraní príležitostí a možností pre rozvoj mladých ľudí pokračujeme ďalej. Od spomínaných začiatkov v roku 2012 podporujeme žiakov vybraných stredných odborných škôl v odboroch obchodný pracovník a pracovník marketingu v rámci vlastného projektu „Vzdelávanie pre prácu v dm“. Cieľom tohto projektu je zabezpečiť absolventom vysokú odbornosť v oblasti predaja drogeriového

tovaru, získanie dobrých komunikačných a obchodných zručností, ako aj vytvorenie priestoru na využívanie skúseností z reálneho pracovného života v prevádzke.

V rámci vlastného projektu „Vzdelávanie pre prácu v dm“ podporujeme žiakov vybraných SOŠ.

Cieľ sa nám darí postupne naplňať. Žiaci už od prvého dňa vykonávajú praktický výcvik priamo vo filiálkach pod vedením certifikovaných inštruktoriek z radov našich kolegyň z prevádzky. Ich odbornosť a niekoľkoročná prax zaručujú vysokú kvalitu odborného vzdelávania. V aktuálnom školskom roku 2016/2017 máme v rámci projektu „Vzdelávanie pre prácu v dm“ celkovo 45 žiakov od prvého až po štvrtý ročník.

• Akú pomoc, podporu a poradenstvo vám poskytuje vaša materská nadnárodná spoločnosť?

Bola to práve naša materská spoločnosť v Rakúsku, ktorá nás pred piatimi rokmi inšpirovala pri riešení nedostatku kvalifikovaných pracovných síl. Rozhodli sme sa nečakať na ponuku absolventov stredných odborných škôl. Práve naopak. My sme začali vyhľadávať talenty pre obchod, a to už na základných školách. V diskusiách so žiakmi sme vhodnou formou predstavili obchod, jeho dynamiku, pestrosť, rôznorodosť a ďalej našu spoločnosť ako firmu atraktívnu pre mladých, ktorá im ponúka kvalitné odborné vzdelávanie, žiacke benefity a po úspešnom ukončení štúdia na strednej odbornej škole pracovné miesto a zaujímavú kariéru. Aj dnes, keď už máme svojich žiakov, naďalej spolupracujeme s kolegami z Rakúska. Inšpirujeme sa vzdelávacími projektmi pre mladých, ktoré u nich fungujú už dlhodobo a prinášajú kvalitu do dm prevádzok.

• Môžete ich priblížiť?

Spomeniem len jeden za všetky. Každoročne pre našich druhákov organizujeme Kreativný workshop ZaŽiTok s využitím prvkov divadla. Žiaci majú možnosť pod vedením skúsených

režisérov vytvoríť svoje vlastné predstavenie. Tému a obsah prinášajú žiaci, s predvedením im pomáha režisér.

Prezentácia predstavenia sa uskutočňuje v záverečný deň workshopu, na ktorú žiaci pozývajú svojich najbližších zo súkromného života, ale aj spolužiakov, spolupracovníkov z filiálky, kamarátov, ktorým chcú ukázať svoje predstavenie. Výnimočnosť tohto podujatia sa spája aj s jeho jedinečnosťou, lebo každá prezentácia sa uskutoční len raz.

- **To sa zdá byť naozaj niečo výnimočné. A prečo volíte práve takúto formu?**

Prečo to robíme? V posledných rokoch zaznamenávame diskusie odborníkov o poklese schopnosti mladých ľudí ústne komunikovať. Je to spôsobené vysokou popularitou sociálnych sietí, ktoré sa hlavne medzi mládežou stávajú komunikačným kanálom číslo

Kreatívny workshop ZaŽiTok pre druhákov využíva prvky divadla na podporu komunikačných schopností.

jeden. Pridáva sa k tomu slabá odolnosť mladých ľudí voči stresu, voči psychickej či fyzickej záťaži. V tomto smere vnímame divadlo ako najvhodnejšiu a najbezprostrednejšiu formu rozvoja a prekročenia zóny komfortu.

- **Dnes sa zapájate do systému duálneho vzdelávania, ktorý sa predtým osvedčil aj v nemecky hovoriacich krajinách.**

Aj náš vstup do systému duálneho vzdelávania bol podporovaný materskou spoločnosťou v Rakúsku, kde s duálom majú veľmi bohaté a pozitívne skúsenosti. Boli sme jednou z prvých firiem, ktorá vstúpila do systému duálneho vzdelávania v apríli 2015 a hneď v septembri mala svojich prvých 15 žiakov, ktorí študovali v prvej duálnej triede v rámci retailu. V aktuálnom školskom roku 2016/2017 sme otvorili druhú duálnu triedu. V systéme duálneho vzdelávania pre dm dnes študuje spolu 22 žiakov.

- **Duálne vzdelávanie je v súčasnosti témou pre zamestnávateľov v rôznych sektoroch. Na akých platformách s nimi spolupracujete a koordinujete svoje aktivity?**

Tohto roku sme vstúpili do dvoch organizácií, a to Republikovej únie zamestnávateľov, RÚZ, a Slovenskej aliancie moderného obchodu, SAMO.



Naším pôsobením v jednotlivých výboroch RÚZ chceme aktívne prispievať k pozitívnej zmene legislatívy. Od apríla 2015 je v platnosti nový zákon o odbornom vzdelávaní a príprave. Po niečo viac ako roku praxe v systéme duálneho vzdelávania vidíme priestor na jeho zmeny. Sme veľmi radi, že v rámci odbornej diskusie môžeme vyjadriť svoj názor a prinášať konkrétne návrhy zmien.

- **Ktoré konkrétne návrhy a námety ste doteraz predložili?**

Spomením napríklad návrh, ktorý súvisí s jednou z prvých úloh, pred ktorou stojí zamestnávateľ pri vstupe do duálu, a to je overenie spôsobilosti zamestnávateľa. Na to, aby prevádzka získala certifikát, musí spĺňať normatív materiálno-technického a priestorového zabezpečenia pre konkrétny študijný odbor.

Pre zamestnávateľa to znamená zabezpečiť

potrebné vybavenie a pomôcky na praktické vyučovanie a zároveň zabezpečiť pre žiaka základné sociálne vybavenie. To všetko stojí nemalé finančné prostriedky. Preto navrhujeme zaviesť priame financovanie praktického vyučovania u zamestnávateľa normatívom na žiaka. Myslím si, že takýto krok by pomohol zvýšiť záujem zamestnávateľov o vstup do systému duálneho vzdelávania (SDV).

- **Systém duálneho vzdelávania je u nás relatívne nový, zrejme sa v ňom nájde aj viac nedomyslených momentov.**

Ďalšou legislatívnou podmienkou pre vstup do SDV v súvislosti s certifikáciou pracoviska je podanie samotnej žiadosti o overenie spôsobilosti. Žiadosť je potrebné zaslať do príslušnej stavovskej organizácie do 30. septembra v kalendárnom roku. Navrhujeme úplne zrušiť toto termínové obmedzenie. Navrhujeme, aby zamestnávateľ mohol žiadosť o certifikáciu podávať priebežne počas roka.

• A dôvod?

Vychádzame z aktuálnych potrieb. Naša spoločnosť otvára svoje filiálky počas celého roka. Predstavme si, že otvoríme filiálku v januári. A vybavíme ju tak, že bez problémov bude spĺňať normatív materiálno-technického a priestorového zabezpečenia a bude naším najlepšie vybaveným pracoviskom praktického vyučovania. Reálne však budeme musieť čakať celý rok, kým nám stavovská organizácia vystaví kladné osvedčenie o overení spôsobilosti. Pretože možnosť podávať žiadosti o overenie je do 30. septembra, v nasledujúcich dvoch – troch mesiacoch vás navštívi komisia, ktorá posúdi prevádzku, a až potom dostanete certifikát.

Zrušenie tohto termínu by zároveň znížilo zaťaženie samotných stavovských organizácií, ktoré by tak neboli viazané na vybavenie množstva žiadostí od zamestnávateľov v posledných mesiacoch kalendárneho roka.

• Ako to vyzerá s personálnym zabezpečením systému a prípravou pedagógov?

Od apríla 2015 zákon o odbornom vzdelávaní a príprave ukladá povinnosť certifikovať spôsobilosť inštruktoriek, v našom prípade prostredníctvom Republikovej únie zamestnávateľov. Odbornú spôsobilosť viesť žiakov zapojených v duálnom systéme vzdelávania získalo v školskom roku 2015/2016 touto cestou 15 inštruktoriek a v tomto školskom roku sa k nim pridávajú ďalšie.

V tejto oblasti by sme mohli hovoriť o nedostatočnej podpore zo strany štátu pri vzdelávaní inštruktoriek odborného výcviku. Odbornú spôsobilosť na vedenie žiakov – a teraz nemyslí na odbornú stránku, ale na výchovno-pedagogickú – majú možnosť budúce inštruktorky získať na dvojdnovom workshope zameranom na prácu s mladými ľuďmi, ktorý organizuje stavovská organizácia. Dva dni je skutočne málo. Po piatich rokoch práce so žiakmi v našich prevádzkach vieme, že práve kvalita pripravenosti inštruktora zohráva kľúčovú rolu pri výchove a vzdelávaní mladého človeka.

• Ako by teda mala podľa vás vyzeráť príprava inštruktoriek?

Predtým, ako vstúpil do platnosti zákon o duálnom vzdelávaní, sme v téme vzdelávania a prípravy svojich inštruktoriek spolupracovali s Rakúskou hospodárskou komorou. Spolu s Inštitútom na podporu hospodárstva (WIFI) sme pripravili štvordňový workshop, na ktorom sme sa problematike vedenia a vzdelávania mladých ľudí venovali obširnejšie a do hĺbky. V závere workshopu získalo 37 našich

kolegýň certifikáty od rakúskej WIFI.

Certifikáciou inštruktoriek sa to však v dm nekončí. Inštruktorky sa aktívne zúčastňujú aj interného workshopu zameraného na prácu s mládežou. Okrem neho sme vytvorili platformu na výmenu informácií a skúseností s cieľom navzájom sa motivovať, inšpirovať a vzájomne sa od seba učiť. Túto platformu sme nazvali Impulzfórum.

Takto by som mohol pokračovať ďalej v konkrétnych návrhoch zmien zákona o duálnom vzdelávaní, ktoré vyplývajú z našich skúseností so zavádzaním zákona do praxe.

• Čo by sa malo v systéme vylepšiť z pohľadu žiaka, ktorý sa rozhoduje o tom, na ktorú školu sa prihlásiť?

Heslovite spomeniem napríklad možnosť vstupu žiaka do systému duálneho vzdelávania aj v druhom ročníku. Problém je v nízkej informovanosti žiaka a rodiča o výhodách duálneho vzdelávania pred štúdiom na strednej odbornej škole, čo môže byť jedným z hlavných dôvodov, prečo sa žiak nezapojil do duálu. V priebehu prvého ročníka by mal možnosť získať komplexné informácie tak od školy, ako aj od svojich spolužiakov, ktorí už v systéme duálneho vzdelávania študujú.

Duálne vzdelávanie v obchode by malo v dôsledku viesť k lepším službám pre zákazníkov.

Ďalej spomeniem črtajúci sa problém maturít. Navýšením hodín praktického vyučovania v duáli o 10 % oproti klasickému vzdelávaciemu systému na úkor teoretickej výchovy v škole sa znižuje priestor na výučbu teoretických predmetov. Ale náročnosť maturitnej skúšky zostáva pre všetkých študentov rovnaká, a to bez ohľadu na to, či študujú v duálnom alebo klasickom systéme vzdelávania.

Všetkým týmto a ďalším otázkam sa chceme v blízkej dobe venovať tak na pôde RÚZ, ako aj s partnermi zo Slovenskej aliancie moderného obchodu.

• Aké sú vaše ciele a zábery na pôde Slovenskej aliancie moderného obchodu?

Vstupom do SAMO sa nám otvoril priestor na spoluprácu s ďalšími piatimi významnými zahraničnými retailovými spoločnosťami, ktoré rovnakým spôsobom vnímajú potrebu riešiť aktuálnu situáciu na trhu práce s nedostatkom kvalifikovaných síl. V odbornom dialógu

sa chceme podeliť o poznatky z doterajšej praxe v téme duálneho vzdelávania a zamerať sa na tri hlavné oblasti.

Prvou je identifikácia miest a škôl v regiónoch Slovenska, kde budeme v spoločných triedach vzdelávať našich žiakov, budúcich obchodníkov. Tým zabezpečíme dostatočný počet žiakov na otvorenie duálnych tried aj v menších mestách Slovenska.

Druhou oblasťou je kvantitatívne plánovanie dodatočnej potreby trhu práce v odvetví obchodu. Cieľom je definovať reálnu potrebu trhu práce, a tak napomôcť vyšším územným celkom správne určiť plán výkonov stredných odborných škôl s odborními obchodný pracovník a pracovník marketingu.

Tretou oblasťou je práca na vzorových učebných plánoch a vzorových učebných osnovách v odboroch súvisiacich s retailom za účelom vypracovania návrhov na zmenu obsahu a rozsahu odborného vzdelávania, ktoré budú zodpovedať potrebám trhu.

• Ako by ste na záver zhrnuli vaše očakávania od systému duálneho vzdelávania pre vašu spoločnosť?

Od systému duálneho vzdelávania očakávame hlavne vyššiu odbornosť pracovníkov v našich predajniach, čo povedie ku skvalitneniu zákazníckeho servisu a väčšej spokojnosti našich zákazníkov. Vďaka duálu tu vzniká priestor na konštruktívny dialóg so školou o potrebách zamestnávateľa, čo v konečnom dôsledku zefektívni prepojenie teórie s praxou.

Ďalej očakávame zníženie fluktuácie a zabilizovanie personálu v prevádzke. Keďže žiaci počas štúdia vykonávajú prax v našich predajniach, majú celé 4 roky na to, aby detailne spoznali očakávania budúceho zamestnávateľa. Spoznali spolupracovníkov, filiálku, našich zákazníkov, zoznámili sa s procesmi, ale aj s filozofiou dm. Následne po ukončení štúdia sa budú môcť plynule a bez stresu u nás zamestnať. Zároveň aj my máme čas na prípravu a získanie si budúcich spolupracovníkov pre dm.

dm drogerie markt sa stala ekonomicky úspešnou a stabilnou firmou na Slovensku. Práve preto chceme neustále vytvárať príležitosti pre uplatnenie mladých ľudí, a tak sa aktívne podieľať na znižovaní nezamestnanosti absolventov stredných odborných škôl. Zároveň chceme našou angažovanosťou v systéme duálneho vzdelávania pomôcť so zabezpečením kvalitnejšieho praktického aj teoretického vzdelávania v odboroch obchodný pracovník a pracovník marketingu, a tým zvýšiť atraktivitu odborného školstva pre mladých ľudí.

Pripravila VN

Za ktoré potraviny platíme viac a za ktoré menej

Slovensko prechádza obdobím deflácie – ceny služieb a tovarov, vrátane potravín, teda zväčša dlhodobo klesajú.

Ceny potravín od začiatku tohto roka klesali. Podpisali sa pod to najmä lacnejšie poľnohospodárske komodity na svetovom trhu, nižšie ceny energií, ale tiež znížená DPH na vybrané potraviny. V sledovanom období v auguste 2016 sa ceny potravín vrátane nealkoholických nápojov medziročne znížili o 3 %.

Jesenné komodity

Výdavky na potraviny ukrajújú nemalú časť z rodinného rozpočtu. Slováci považujú cenu za jedno z najdôležitejších kritérií pri rozhodovaní o kúpe tovaru, preto cenovky v obchodoch pozorne sledujú.

Defláciu cítiť aj v obchodoch: veľká väčšina potravín je lacnejšia ako pred rokom.

S príchodom chladných dní sa už stánky na trhoch neprehýbajú pod váhou čerstvého ovocia a zeleniny. Na rad prišli „sýtejšie“ jedlá. Štatistiky prezradili, že spomedzi jesenných dobrôt si v porovnaní s vlaňajškom najviac priplácame za takú typickú potravinu, ako je kvasená kapusta – takmer tretinu. Je však možné, že jej cena pôjde ešte dole. O 14 % je medziročne drahší zeler a o takmer desatinu viac platíme za zemiaky. Drvivá väčšina sledovaných potravín je však lacnejšia ako pred rokom. Najciteľnejší pokles zaznamenali petržlen, mrkva a jablká. V tomto roku platíme o niečo menej aj za mäsové produkty, napríklad za klobásy, údené mäso či slaninu. Aj kúpa vína nás vychádza lacnejšie ako pred rokom.

Základný spotrebný kôš

Zovšeobecnene možno povedať, že ceny najsledovanejších potravín kopírovali všeobecný cenový vývoj na Slovensku. Z koša 38 potravín a nápojov sa totiž medziročne zdražovanie dotklo len piatich položiek. Za

obyčajné rožky, ktoré chýbajú v málokterom nákupnom košíku, sme platili rovnako ako pred rokom a pri nákupe zvyšných 32 tovarov sa dá ušetriť.

Spotrebitelia si v auguste najviac priplatili za kryštálový cukor, zemiaky, cestoviny, čokoládu a kávu. Najvýraznejšie zlacneli jablká a mlieko, a to až takmer o pätinu. Dvojciferný pokles cien vykázali ešte aj vajcia, maslo či hovädzie mäso.

PB

Ilustračné foto: TASR



Ako klesli či narástli ceny

Vybrané „jesenné“ potraviny	MJ	Cena (€)*	Rast 2016/2015
Kapusta kvasená	1 kg	1,14	+32,2 %
Zemiaky	1 kg	0,58	+9,4 %
Hrozno	1 kg	2,12	+1,1 %
Víno červené	1 l	2,79	+0,3 %
Klobásy údené aj neúdené	1 kg	6,12	-0,9 %
Masť škvarená bravčová	1 kg	2,66	-2,2 %
Víno hroznové biele fľaškové	1 l	2,51	-2,7 %
Údená slanina	1 kg	4,70	-3,8 %
Kapusta biela	1 kg	0,48	-8,9 %
Mrkva	1 kg	0,72	-16,8 %
Jablká	1 kg	1,03	-18,9 %
Petržlen	1 kg	1,94	-23,2 %
Iné potraviny			
Cukor kryštálový	1 kg	0,83	+18,6 %
Cestoviny vaječné	500 g	1,15	+4,5 %
Čokoláda mliečna	100 g	1,06	+3,9 %
Pražná káva mletá	250 g	2,80	+2,0 %
Pivo 12 % – fľaškové	0,5 l	0,66	-1,5 %
Kurča pitvané	1 kg	2,31	-5,7 %
Jogurt ovocný	150 g/ml	0,35	-7,9 %
Pšeničná múka polohrubá výber	1 kg	0,41	-8,9 %
Hovädzie mäso predné s kosťou	1 kg	4,46	-10,3 %
Čerstvé maslo	125 g	0,87	-13,9 %
Vajcia slepačie čerstvé	10 ks	1,24	-14,5 %
Pasterizované plnotučné mlieko	1 l	0,75	-18,5 %

* Priemerné ceny tovarov v auguste 2016

Zdroj: Databáza Slovstat ŠÚ SR, prepočet analytického tímu Poštovej banky

S prekrastináciou sa stretáva čoraz viac ľudí

Takmer tretina populácie prekrastinuje, vyplýva to z posledných zistení vedcov z Univerzity v Calgary.

Trend prekrastinácie podľa dlhodobých údajov rastie. Kým pred 40 rokmi sa s chorobným odkladaním vecí stretávalo necelých 5 % ľudí, dnes sa s prekrastináciou stretáva

Rozmach prekrastinácie je spojený s rozvojom internetu a sociálnych sietí.

takmer 30 % populácie. Prekrastinácia pri tom môže mať podľa odborníkov vážne následky, viesť môže až k depresii. Pomoc tak ľudia stále častejšie hľadajú u psychológov a osobných koučov, ktorí v oblasti osobného rozvoja pomáhajú.

Odkladáme nielen neoblúbené činnosti

„Výskum jasne ukazuje, že ľudia viac odkladajú tie činnosti, ktoré nemajú radi. Mnoho ľudí sa však chorobne vyhýba aj činnostiam, ktoré ich bavia. Typickým príkladom sú študenti, ktorí sa nemôžu prinútiť napísať prácu aj napriek tomu, že téma aj celé štúdium ich mimoriadne zaujímajú,“ uviedla Tatiana Malatincová, autorka projektu Nie sme leniví, ktorý sa zaoberá skúmaním prekrastinácie študentov.

Zásadným dôvodom, prečo prekrastinácia

postihuje najmä veľmi inteligentných a kreatívnych ľudí, je podľa odborníkov nejasne definovaná pracovná doba a sloboda, ktorú študenti aj niektorí pracujúci pri organizácii svojho pracovného času majú. Rozmach prekrastinácie vedci pripisujú tiež odlišnej štruktúre času a väčším možnostiam v oblasti voľnočasových aktivít. Najväčším problémom je podľa nich rozvoj internetu a sociálnych sietí, ktoré sú dnes bežne dostupné všetkým generáciám.

Pokiaľ ide ešte o študentov, americký psychológ Piers Steel zistil, že s istou formou prekrastinácie má skúsenosť až 95 % z nich. Najčastejšie odkladajú písanie záverečných prác. „Majú úlohy a povinnosti často spojené s negatívnymi emóciami a nevedia, ako si veci zorganizovať. Svoju rolu môžu hrať aj strach zo zlyhania a nedostatok sebadôvery,“ vysvetlil osobný kouč Aleš Kalina.

Môže byť príznakom „vyhorenia“

Medzinárodná klasifikácia chorôb prekrastináciu ako chorobu ani oficiálnu diagnózu neuznáva. Odborníci však poukazujú na to, že aj napriek tomu môže chorobné odkladanie činností spôsobiť vážne psychické problémy. „Prekrastinácia môže vyústiť do stresu, pocitu viny, psychickej krízy a straty produktivity. V krajnom prípade môže dôjsť aj k depresii, kedy jedinec prestane svoje povinnosti plniť úplne,“ vysvetlil Kalina a dodal, že prekrastinácia môže byť aj príznakom pracovného vyhorenia.

Špecialisti preto apelujú na dostatok odpočinku, ktorý by mal byť do plánovania aktivít zahrnutý. „Odpútanie pozornosti od povinností pôsobí na náš organizmus tiež veľmi pozitívne. Pri plánovaní činností je preto



nutné myslieť na pravidelné prestávky,“ povedal psychológ Tomáš Repka.

Ako s chorobným odkladaním bojovať?

Zásadnú podmienku pre úspešný boj s prekrastináciou vidia psychológovia predovšetkým v prevzatí zodpovednosti za svoje správanie. Problém chorobného odkladania totiž podľa nich tkvie hlavne v nesprávnych návykoch a nevhodnom nastavení myslenia.

Chorobné odkladanie činností môže spôsobiť vážne psychické problémy.

Na prekonanie prekrastinácie odborníci odporúčajú detailné plánovanie a stanovenie záväzných termínov s dostatočnou rezervou. Dôležité je aj rozloženie úloh na menšie jednotky a najmä stanovenie dosiahnuteľných cieľov. Riziko prekrastinácie tak podľa osobného kouča nie je také veľké, ak sa človek venuje činnosti, na ktorú má talent a ktorá ho napína.

LR

Obrázok: Pixabay

Cestujú Slováci za prácou neradi?

Napriek vysokému číslu nezamestnanosti, mobilita pracovnej sily na Slovensku je veľmi nízka a tento stav sa zhoršuje. „Ochota cestovať za prácou je na Slovensku minimálna. Ochota sfahovať sa za prácou je takisto neveliká. Ak by mali ísť ľudia za prácou, tak na tento účel chcú minúť veľmi málo peňazí. Mobilita klesá s vekom a so vzdelaním,“ skonštatoval prezident HR Aliancie Ľuboš Sirota.

Ako ukázal prieskum agentúry AKO, nezamestnaným sa v priemere za prácou chce cestovať ešte menej než v roku 2015. Ochota cestovať za prácou sa totiž znížila o 3,8 percentuálneho bodu. Najvýraznejšie je to pozorovateľné vo vekovej skupine ľudí vo veku 55 až 64 rokov. Za prácou je ochotných cestovať 61,7 % ľudí (2015: 65,5 %). Pritom do práce by chceli súčasní nezamestnaní dochádzať najviac hodinu a sú na to ochotní minúť maximálne 50 eur mesačne. „V prepočte to znamená, že sú pripravení na jednu cestu minúť maximálne

1,25 eura a ešte sa tam nezamestnaný chce dostať za čo najkratší čas,“ rekapituloval Ľ. Sirota.

Hlavnou príčinou, prečo nezamestnaní na Slovensku nechcú opustiť svoje domáce prostredie pre prácu, je najmä rodina a bývanie. „Na Slovensku je dnes situácia, že 90 % obyvateľov vlastní svoju nehnuteľnosť,“ priblížil Ľ. Sirota. HR Aliancia je preto presvedčená, že treba prijať zmeny na podporu mobility pracovnej sily, napríklad v prospech rozvoja nájomného bývania.

JF

Nepodliehate príliš sociálnym sieťam?

Facebook denne priláka viac ako miliardu užívateľov. Sociálne siete však prinášajú riziká.

Obľuba sociálnych sietí stále rastie. Podľa výskumu spoločnosti PewResearch Center využíva sociálne médiá 90 % ľudí vo veku od 18 do 29 rokov, výrazný nárast pozorujeme aj u starších užívateľov. Na sociálnych sieťach sú až tri štvrtiny ľudí vo veku 30 až 49 rokov. Osoby staršie ako 65 rokov sa tiež našli v sociálnych sieťach, 35 % z nich ich aktívne využíva. Odborníci však varujú, že nadmerné používanie sociálnych sietí môže byť nežiaduce. Môže viesť k odtrhnutiu od reality a niekedy až k závislosti.

Facebook dominuje a rastie

Najpopulárnejšou sociálnou sieťou je dlhodobo Facebook. Podľa štatistík zverejnených spoločnosťou Zephoria navštíví túto sociálnu sieť denne 1,13 miliardy aktívnych užívateľov, čo je o 15 % viac ako v minulom roku. Používatelia pritom každú minútu vložia na Facebook 510 komentárov, napíšu takmer 300-tisíc statusov a nahrajú viac ako 130-tisíc fotografií.

Nadmerné používanie sociálnych sietí môže viesť k odtrhnutiu od reality či až k závislosti.

Obľube sa tešia aj ďalšie aplikácie, napríklad Instagram s pol miliardou aktívnych užívateľov mesačne alebo Tumblr. Počet aktívnych užívateľov sociálnych sietí sa podľa odborníkov bude s rozvojom mobilných aplikácií stále zvyšovať.

Ako si udržať odstup a nespadnúť do závislosti

Čas, ktorý denne strávime na Facebooku, sa podľa štatistík zverejnených spoločnosťou Zephoria pohybuje priemerne okolo 20 minút. Rýchle pribúdanie obsahu a potreba okamžitej reakcie však podľa odborníkov často vedú k závislosti. „Ľudia sú zvedaví, majú strach, aby im niečo neutieklo. Väčšina z nás tak už zabudla na to, že mobil je pomocník a nie vládca a určovateľ toho, čo mám robiť,“ vysvetľuje osobný kouč



Aleš Kalina. „Stále sme preto online a kontrolujeme, čo sa na sociálnych sieťach deje. Riziko je, že človek potom zabúda žiť sám pre seba, so sebou a žije v podstate zahalený do určitej virtuálnej reality,“ upozorňuje.

Na to, aby ste nekontrolovateľnému používaniu sociálnych sietí unikli, potrebujete predovšetkým pevnú vôľu. V prípade, ak ju nemáte, si musíte určiť striktné pravidlá. V prípade detí je možné určiť, kedy a za akých podmienok je prístup na Facebook povolený, v prípade používania mobilu pri stole môžete zaviesť drobné pokuty, ktoré dieťa pre budúcnosť poučia. Dospelí si zasa môžu pravidelne písať, koľko času denne na sociálnych sieťach stratia. Možno si pri konečnom súčte uvedomíte, koľko zaujímavých vecí by ste namiesto surfovania na internete mohli stihnúť.

Sociálne siete nenahradia život

Komunikácia prostredníctvom sociálnych sietí je jednoduchšia ako v realite, upozorňujú odborníci. „Komunikáciu na internete si riadite sami, Facebook dokonca ponúka toľko možností, že každý, pokiaľ nebude vyvolávať konflikty, môže byť v nadväzovaní komunikácie úspešný. To je rozdiel v porovnaní s reálnym svetom,“ konštatuje A. Kalina. Ale práve následný stret s realitou pre užívateľa často znamená problém. „Ak človek nemá svoj život pekný a pevný a vytvára si ho prostredníctvom Facebooku, bude stret

s realitou vždy problémový. Sociálne siete môžu byť príjemným doplnením komunikácie s ľuďmi, ale nikdy by nemali nahradiť osobnú komunikáciu,“ varuje český kouč.

Pozor na to, čo zverejňujete a kto to môže čítať

Celosvetová komunikačná sieť prináša aj niektoré ďalšie riziká. Podľa štatistík je až 83 miliónov facebookových profilov falošných. V žiadnom prípade preto neposkytujte osobné údaje,

S kým tam naozaj komunikujete? Podľa štatistík je až 83 miliónov FB profilov falošných.

adresu alebo fotografie ľuďom, ktorých nepoznate. Ak sa chcete stretnúť s niekým, koho poznate len zo sociálnej siete, zvoľte si miesto s veľkou koncentráciou ľudí.

Pri vkladaní príspevkov sa oplatí obozretnosť. Status o tom, že odchádzate na dovolenku alebo fotografie majetku môžu byť signálom pre zlodějov, príliš vyzývavé fotky zasa môžu zaujať rôznych internetových stalkeroch.

LA

Obrázok: Pixabay

Spotrebiteľia chcú ešte viac digitálnych služieb

Smartfón sa stal naším najobľúbenejším zariadením. Nová štúdia ukázala postoje k digitálnym technológiám vo všetkých oblastiach života.

Prieskum „The MasterCard Impact of Innovation“ odhalil, že viac ako 90 % spotrebiteľov používa svoj smartfón častejšie než ktorékoľvek iné zariadenie. Spotrebiteľia by tiež radšej využívali biometrické technológie než kódy PIN – pokiaľ ide o platenie, tak najradšej s roznávaním odtlačkov prstov.

Osobné preferencie pri platení sa líšia

V Afrike a na Blízkom východe viac ako 70 % respondentov uviedlo, že sú pripravení platiť pomocou smartfónov, v západnej Európe len necelé dve pätiny (38 %). Na otázku ohľadom nových spôsobov platenia však spotrebiteľia vo všetkých regiónoch zvolili smartfón ako alternatívu platobnej karty.

Používatelia smartfónov by namiesto PIN-u najradšej už začali používať odtlačky prstov.

„Štúdia potvrdzuje nielen obrovskú chuť na nové spôsoby platenia, ale aj to, že spotrebiteľia chcú skutočne často využívať svoje smartfóny. Mnohí z nich sú pripravení začať s tým vlastne už teraz,“ hovorí Ann Cairns, prezidentka pre medzinárodné trhy spoločnosti MasterCard. „Celé desaťročia boli platobné karty jedinou rozumnou alternatívou hotovosti, ale spotrebiteľia jasne uvádzajú, že chcú digitálne inovácie vo všetkých oblastiach života,“ dodáva.

Kde je dosť a kde málo inovácií

Štyria z piatich (80 %) spotrebiteľov sa nazdávajú, že existuje dostatočné množstvo inovácií v oblasti sociálnych sietí, cestovania, nakupovania a finančných služieb. Na všetkých trhoch však chcú spotrebiteľia viac

digitálnych inovácií v zdravotníctve, vo verejnom vzdelávaní a verejnej doprave.

Asi 92 % zákazníkov vo všetkých regiónoch sa domnieva, že digitálne inovácie sú dobrou vecou a budúcnosť technológií vidia pozitívne. Iba 8 % respondentov sa domnieva, že digitálne inovácie majú nepriaznivý vplyv.

Hľad po technológiách je niekde väčší

Slovensko je jednou z najopatrnejších krajín v regióne, ale aj napriek tomu sa o niečo viac ako polovica ľudí domnieva, že inovácie majú pozitívny vplyv na spoločnosť. Až 4 z 5 spotrebiteľov sa domnievajú, že digitálne služby bude používať stále viac ľudí vo viacerých oblastiach života.

V súčasnej dobe iba menšina používa biometrické metódy overovania, ale 60 % sa domnieva, že je to bezpečný spôsob platby.

Výsledky prieskumu tiež naznačujú, že spotrebiteľia, ktorí žijú v technologicky menej rozvinutých krajinách, sú viac hladní po digitálnych inováciách než na trhoch, kde už sú k dispozícii. „Rozvíjajúce sa regióny majú tendenciu k väčšiemu optimizmu, pokiaľ ide o to, ako im digitálne technológie môžu pomôcť zlepšiť život. Je to prirodzené, pretože ľudia vo vysoko rozvinutých krajinách už k nim majú prístup,

a preto si nemusia technológie spájať so zlepšením života. Alebo sa tiež stretli s niektorými negatívnymi vplyvmi,“ hovorí Carsten Sørensen z London School of Economics.

Bezpečnosť na prvom mieste

Aj napriek nadšeniu z inovácií požadujú spotrebiteľia zo všetkých regiónov bezpečnosť, najmä ak ide o platenie. Zhodli sa na tom, že pri elektronických platbách je zabezpečenie ich bankového účtu prioritou číslo jeden. Nasleduje zabezpečenie osobných údajov. Oceňujú tiež rýchlosť a jednoduchosť platenia.

Vo vzťahu k technológiám spojeným so smartfónmi patria Slováci k tým opatrnejším.

Prieskum pre citovanú štúdiu zadala spoločnosť MasterCard a vykonala spoločnosť IPSOS Research v lete 2016. Údaje získali od 23 000 respondentov vo veku 20 – 50 rokov v 23 krajinách Európy, Afriky a Blízkeho východu.

MŠ

Obrázok: Pixabay



Stredoeurópski IT vývojári patria vo svete medzi špičku

Dostať zákazku na webdizajn pre zahraničnú firmu? Pre niekoho sen, pre iného už rutina. Ako sa môže IT firma z nášho regiónu uplatniť v zahraničných projektoch?

Pokiaľ ide napríklad o USA či Kanadu, bojujete so vzdialenosťou, s jazykom, časovým posunom a tiež s tým, že stredná Európa nie je najlacnejšia. Michal Haták vie o tom svoje; pracuje v jednej z popredných digitálnych agentúr

Do vývoja veľkých projektov sa v zahraničí takmer nikto nepúšťa bez odporúčania.

v Česku. Už päť rokov vedie oddelenie zákazkového vývoja webových a mobilných aplikácií, z toho posledné dva roky pracuje pre kanadských klientov. Konkrétne, pre investora vo Vancouveri vyvíja na mieru softvér, ktorý uľahčuje život na tamjšom realitnom trhu. Počas týchto rokov sa presvedčil o tom, že na presadenie stredoeurópskej firmy v zahraničí je potrebné počítať s mnohými prekážkami

a naučiť sa súperiť s tými najlepšimi. Ponúka niekoľko tipov, ktoré môžu pomôcť aj vám.

1. Bez odporúčania nemáte šancu

Do vývoja veľkých projektov sa takmer nikto nepúšťa bez odporúčania na konkrétnu firmu alebo tím. „Ideálne je, ak už máte skúsenosti s menšími projektmi a získate si dôveru. Spokojný klient vám potom buď poskytne dobré referencie v prípade, že sa sami uchádzate o nejaký projekt, alebo vás rovno konkrétnej firme odporučí,“ hovorí M. Haták. Agentúra Inizio.cz, pre ktorú pracuje, sa dostala do Kanady po niekoľkých rokoch práce pre klienta v Nemecku; ten ju následne odporúčal.

2. Už nerozhoduje cena, ale kvalita

Napríklad vo Vancouveri pôsobia stovky technologických spoločností, ale napriek tomu je tam aj pre zahraničnú firmu reálne získať prácu na zaujímavom projekte. Vďaka technologickým gigantom je miestny pracovný trh už absolútne „prebraný“.

Musíte však mať čo ponúknuť – a cena to rozhodne nie je. Keď chcú firmy zo západu ušetriť na vývoji webu, jednoducho sa obrátia na programátorov z Indie, ktorí pracujú za jednotky dolárov na hodinu. Priestor pre firmy zo strednej a z východnej Európy je tam, kde firmy požadujú naozaj kvalitu, niečím špecifickú prácu a niečo navyše.



3. Naučte sa mnohokrát prehrať, kým vyhráte

Hoci majú napríklad v Nemecku či Británii oproti stredoeurópskym IT pracovníkom trojnásobné platy, zodpovedá tomu aj veľká efektivita práce, do ktorej ich dotlačila svetová konkurencia. Preniknúť tam znamená naučiť sa robiť veci v ich kvalite – a ani vtedy nemáte vyhrané.

„Najskôr sme to asi desaťkrát alebo dvadsaťkrát skazili, kým to konečne vyšlo,“ hovorí zo skúsenosti M. Haták.

4. Flexibilita vám všetko uľahčí

Ak chcete uspieť, musíte byť veľmi flexibilní, pretože nie všetko sa dá vyriešiť cez skype. Je potrebné sa zmieriť s tým, že práca na zahraničnom projekte je časovo náročnejšia. Musíte občas do danej krajiny letieť a tiež sa prispôbiť časovému posunu. Tak napríklad keď máme v Európe 17 hodín, v Kanade sa ešte len začína pracovný deň.

5. Berte to ako výzvu a buďte odvážni

Človek musí vystúpiť zo svojej komfortnej zóny, všetko napríklad riešiť v angličtine, často bez ohľadu na sviatky. S čímkoľvek bojujete, beriete to ako výzvu, že sa môžete niečo nové naučiť, v niečom sa zdokonaľiť alebo prekonať seba samých. Túto skúsenosť vám nikto nevezme a môžete ju zúročiť v ďalšej práci.

PK

Obrázky: Pixabay



Softvér pre Priemysel 4.0

SCS – Smart Connected Solutions – je nový produkt z dielne spoločnosti Asseco Solutions. Nejde však o podnikový informačný systém, ale o softvérové riešenie v zmysle Priemyslu 4.0. S jeho pomocou môžu firmy v prehľadnej podobe prediktívne sledovať celý svoj proces servisu a údržby – počínajúc zberom dát zo zariadení cez plánovanie údržby až po jej realizáciu a dokumentáciu. Sledované môžu byť tak zariadenia inteligentné, ako aj konvenčné, osadené vhodnými snímačmi. Riešenie je určené nielen pre výrobcov a servisy, ale aj koncového zákazníka. Funguje tiež prostredníctvom aplikácie v mobilných zariadeniach.

„Väčšina slovenských spoločností už pojem Priemysel 4.0 pozná,“ hovorí Edita Angyalová, výkonná riaditeľka Asseco Solutions SR. „Avšak pre nedostatok konkrétnych riešení a aplikácií sú manažéri veľmi opatrní v implementácii tohto trendu do svojej prevádzky,“ dodáva. Asseco Solutions prichádza s riešením, ktoré v praxi umožňuje posunúť jeho zákazníkov do novej éry priemyslu.

JF



Ide to aj bez papiera!

Prostredníctvom kancelárskych multifunkčných zariadení môžete jednoducho naskenovať a následne automaticky uložiť dokumenty v ich digitálnej podobe, pričom sú okamžite dostupné v podobe vernej originálu.

„Na to, aby ste sa stali bezpapierovou firmou, samotná digitalizácia nestačí. Nasledovať by mala optimalizácia správy dokumentov,“ konštatuje Michal Drobný z Konica Minolta Slovakia.

Na optimalizáciu správy dokumentov slúžia najrôznejšie softvérové riešenia, známe pod názvom Business process management. Vďaka nim je práca s dokumentmi prehľadná, jednoduchá a plynulá pre akúkoľvek firmu.

VN

Nástup digitálnych platforiem, ekosystémov a gigantov

Na novembrovom podujatí Gartner Symposium/ITXpo 2016 v Barcelone sa zišlo 6-tisíc CIO a lídrov z oblasti IT. Netradične ho otvoril Peter Sondergaard, šéf výskumu firmy Gartner, čo je najväčšia svetová analytická spoločnosť, zameraná na IT: „Nemáte nikdy pocit, ako by sa civilizácia vymkla kontrole? Tempo digitalizácie sa stále zrýchľuje, spoločnosť sa mení pod vplyvom technológií, novinky sa často uvádzajú na trh skôr, než sú hotové. Digitálny svet okolo nás sa zdá byť v neustálom stave upgradu a zmeny. Čo bývalo víziou, náhle je projektom pre budúci rok. To všetko vyzerá ako chaos bez akejkoľvek stability, pretože len aby ste udržali krok, musíte neustále upgradovať. Môžete však robiť viac, než sa iba snažiť stíhať – môžete sa zapojiť a vytvárať bezpečnejšiu budúcnosť, viesť a budovať lepšiu civilizáciu.“

Sympóziu rozvinulo tému platforiem do poňatia, ktoré ide za hranicu tradičnej IT infraštruktúry a môže zahŕňať až päť domén:

- IT systémy,
- zákazníkov,
- vecí (IoT),
- inteligenciu,
- ekosystémy.

Zrod digitálnych biznis ekosystémov ilustroval viceprezident Gartneru Mark Raskino na



prípade poľnohospodárstva, kde sa prepájajú čiastkové ekosystémy výrobcov a predajcov strojov s organizáciami zabezpečujúcimi (a pomocou IoT optimalizujúcimi) servis a dodávky náhradných dielov, hnojív, predpovedí počasia a súvisiacej analytiky, poisťovacích služieb či predpovedí vývoja na komoditných trhoch. Podľa neho nejde len o vec digitálnych megakorporácií, skôr či neskôr bude každá firma súperiť v rámci takého biznis ekosystému.

Raskino tiež varoval: „Digitálni giganti ako Apple, Microsoft, Google alebo čínsky Tencent využijú obchodné modely svojich ekosystémov v oblastiach napr. e-commerce, distribúcie hudby, mobilných aplikácií alebo vyhľadávania a rozšíria chápadlá do rodiaceho sa pripojeného sveta. Chcú z fyzického sveta urobiť extenziu toho digitálneho a chcú ho mať pod kontrolou.“

VV

Štát a informatizácia

„V privátnom sektore máte iba dve možnosti. Buď budete konkurencieschopní, alebo zahyniete. Vo verejnom sektore to takto nefunguje.“ Týmto slovami odštartoval svoju prednášku na medzinárodnom kongrese ITAPA bývalý podpredseda vlády a minister financií SR Ivan Mikloš, dnes šéf poradcov ukrajinského premiéra. Keďže verejný sektor nie je existenčne nútený byť efektívny, o to ťažšie sa tu presadzujú reformy. Na to treba podľa I. Mikloša silných lídrov, ktorí dokážu prekonať stúpajúcu averziu ľudí k reformám či rastúci konflikt medzi politickými nákladmi a vecnou potrebou reformných zmien.

I. Mikloš prednášal o zavedení udržateľných zmien vo fungovaní verejnej správy. Ako to docieľiť, ilustroval na príklade privatizácie. Na strane predávajúceho (štátu) zväčša stoja poradenské firmy svetového renomé, v ktorých pracujú najlepší profesionáli. Ich ohodnotenie sa skladá z dvoch častí: fixnej sumy a tzv. success fee. Sú teda motivovaní ochraňovať záujmy klienta – štátu, ktorý predáva. Pretože čím vyššia suma sa dosiahne, tým

viac inkasujú aj oni. Podobný princíp by mal podľa I. Mikloša platiť aj v informatizácii: „Štát by si mal najatť poradcov, ktorí zabezpečia symetriu informácií a poznatkov medzi objednávatelom (štátom) a dodávateľom (IT firmami) a ktorí budú zároveň konať v prospech štátu pri ochrane verejných záujmov – teda ak štát nakupuje, tak ideálne čo najkvalitnejší produkt za čo najnižšiu cenu.“

IT



• tasr •

Zdroj, ktorému môžete
dôverovať

www.tasr.sk

Priemysel 4.0 sa v podniku dá zaviesť aj postupne

Žiadny výrobný závod nie je dosť zastaraný na to, aby aj jeho nemohol pobozkať Priemysel 4.0. Cestou k tomu môže byť koncept „digitálne dvojča“.

Podstatná väčšina firiem na Slovensku nemá nastavené procesy v režime digitálneho podniku. V podnikoch vládne digitálny Babylon – prepleť sa tam množstvo rôznych dát a dátových systémov v rôznorodej štruktúre. Je potrebné spracovať a využiť ich tak, aby podporovali rozvoj firmy.

Ako vykročiť na cestu Industry 4.0

Inteligentná výroba si však postupne nachádza cestu do našich podnikov. Pomôcť tomu môže aj nedávno predstavený technologický koncept „digitálne dvojča“. Ide o funkčný systém priebežnej optimalizácie procesov vo fyzickej výrobe, ktoré sa však simulujú v prepojenom digitálnom modeli (kópii) – dvojčati. Vytvára umelé, ale realistické prostredie digitálneho podniku, v ktorom môžu dizajnéri výroby optimalizovať prevádzku priamo počas behu výrobného reťazca. Môžu meniť parametre a procesy a prispôbovať produkt finálnym požiadavkám trhu.

**Digitálne dvojča
virtuálne simuluje
fyzické výrobné procesy;
možno ich modifikovať
a optimalizovať.**

Dáta, ktoré vznikajú počas takejto simulácie, sa skladajú do komplexného obrazu o danom výrobku a výrobe. Koncept umožňuje skrátiť a zefektívniť vývojový cyklus, optimalizovať výrobu a skrátiť dobu nábehu nových výrobkov. Odhalí sa neefektívne nastavenie procesov či personálnych výkonov. Pritom je vhodný a dostupný pre veľkú časť výrobných podnikov na Slovensku a väčšinou si nevyžaduje zásadnejšie zmeny existujúcich výrobných zariadení. To šetrí kapacity, čas a peniaze.



Demonštrovanie simulácie výroby na zmenšenom modeli

„Ak sa zlepšenia vopred otestujú digitálne, môžu byť výsledkom úspory až v desiatkach percent, bez dramatických investícií či nutnosti výroby prototypov. To všetko bez chýb a kolízií,“ upresnil Martin Morháč, riaditeľ spoločnosti SOVA Digital.

Digitalizovať a analyzovať môže každá firma

Tlak trhov na kratšie inovačné cykly, nižšie ceny, komplexnejšie výrobky, flexibilitu, kustomizáciu a produktivitu sa neustále zvyšuje. „Ak si chcú slovenské firmy udržať konkurencieschopnosť a miesto na trhu, musia sa prispôbiť novým nárokom a operatívne optimalizovať výrobné procesy. A najmä, musia si uvedomiť, že dnes už nejde o to, či to urobiť alebo nie, ale ako rýchlo prispôbiť svoju výrobu trendom,“ zdôraznil M. Morháč. Priemysel 4.0/Industry 4.0 alebo štvrtá priemyselná revolúcia je vžitý pomenovanie rozsiahlych zmien prudko vstupujúcich do súčasného priemyslu. Ich nositeľmi sú digitalizácia výrobkov a digitalizácia a optimalizácia všetkých podnikových procesov vrátane služieb. Svet Industry 4.0 je postavený na tom, že ľudia, stroje, zariadenia, logistické systémy a produkty dokážu navzájom priamo komunikovať a spolupracovať. Výsledkom je využitie obrovského množstva

doteraz nezachytených a nespracovaných informácií na podstatne rýchlejšie a lepšie rozhodovanie.

**Ak sa zlepšenia vopred
otestujú digitálne, úspory
môžu dosiahnuť desiatky
percent.**

Samotné rozhodnutie, či a kedy bude firma investovať do Industry 4.0, je len na danej firme. Nemusí urobiť všetky kroky hneď, ale tieto kroky musia smerovať k Industry 4.0, inak nebude vedieť udržať krok na trhu. Industry 4.0 teda možno považovať ani tak nie za cieľ, ako za cestu k digitálnemu podniku. Podľa M. Morháča sa väčšina podnikov v posledných rokoch problematikou Industry 4.0 začala zaoberať. Mali by v tom vytrvať a použiť nástroje a princípy, ktoré ich posunú významnejšie vpred. „Na aplikovanie Industry 4.0 neexistuje žiadna šablóna. Každá firma potrebuje unikátne riešenie, ktoré zodpovedá jej stratégii rozvoja, charakteru výrobkov a výroby, trhu a predstavám manažmentu,“ zhodnotil.

DM

Foto: SOVA Digital

Digitálne dvojča – prínosy:

- využitie existujúcich výrobných zariadení a prevádzok doplnením drobných komponentov (senzorov, optimalizačných SW riešení) na zber a vyhodnocovanie dát;
- nárast produktivity výrobných zariadení, schopnosť pružne sa prispôbiť zmenám v sortimente a takmer okamžite vyrábať v optimalizovanom režime;
- znížená chybovosť, zvýšená kvalita, znížená poruchovosť vďaka prediktívnej údržbe;
- rýchla návratnosť (neveľkej) investície – rádovo mesiace;
- krátky čas implementácie – rádovo týždne;
- možnosť využiť koncept digitálneho dvojčata vo výrobe, výrobnej, skladovej i dopravnej logistike, pri prevádzke zariadení.

Priemyselné nehnuteľnosti v SR stále rastú

Menšia nájomná aktivita, intenzívny development a nízky počet voľných priestorov. To sú charakteristiky priemyselného trhu nehnuteľností na Slovensku v treťom štvrtroku 2016, ako vyplynuli z analýzy spoločnosti CBRE. Celková nájomná aktivita v tomto segmente, pomerne silná v prvých dvoch kvartáloch, v ďalšom období klesla o 25 %. Plochy uzatvorených nájomných zmlúv priemyselných objektov dosiahli takmer 62 000 m². Hlavným motorom rozširovania boli predovšetkým nové nájomné zmluvy. Najväčšou bola rene-gociácia spoločnosti Goodman s nájomcom v PP v Senci o 14 000 m².

Pomerne intenzívny bol samotný development priemyselných nehnuteľností. V 3. kvartáli bolo vo výstavbe 207 000 m² priestorov, pričom sa začalo stavať 90 000 m² nových plôch. Celkovo trh expandoval dostavbou troch nových objektov s rozlohou 61 000 m² a zvýšil sa na 1,82 milióna m². Spoločnosť P3 dokončila dve plne obsadené skladové haly v Lozorne (49 000 m²), Goodman dostaval novú halu s 12 500 m² v Senci.

TA

LC pri Žiline sa rozširuje

Logistické centrum P3 Žilina sa po dostavbe dvoch budov v areáli na území obce Strečno rozrastie o plochy s rozlohou vyše 12 500 m² a viac ako zdvojnásobí svoju veľkosť. Spoločnosť P3 Logistic Parks v novembri vztýčila posledný stĺp na stavbe druhej z dvoch nových budov. Dokončenie ich výstavby je naplánované na leto 2017.

„Stavíme dva objekty. Jeden je dostavba existujúcej haly s rozlohou 8 400 m², ktorá je určená na expanziu našich existujúcich klientov. A spôsobom hrubej stavby stavíme halu, ktorá má rozlohu 4 125 m². To znamená, že máme opláštenú stavbu, ktorá nebude dokončená, ale dáva nám možnosť byť flexibilnejší pri požiadavkách budúcich klientov. A zároveň nám umožňuje odovzdať stavbu o tri a pol mesiaca skôr, ako keby sme ju stavali od začiatku na kľúč,“ vysvetlil Peter Bahník z P3.

JF

Vedecko-technický park v Bratislave musí čakať

Zväz automobilového priemyslu (ZAP) SR presadzuje využitie územia na severozápade Bratislavy na výstavbu dodávateľského a vedecko-technického parku. Plány investora, spoločnosti Centrop, čakajú na vyjadrenie magistrátu hlavného mesta, ktorý musí zmeny zapracovať do územného plánu.

Spoločnosť vlastní asi 300 ha pozemkov v Záhorskej Bystrici a Devínskej Novej Vsi. Na ploche 70 hektárov chce postaviť dodávateľský park susediaci s automobilkou Volkswagen. Od roku 2012 má pripravený aj projekt vedecko-technického parku, ktorý už magistrát odsúhlasil.

Konateľ Centropu Martin Drážský kritizoval byrokráciu v hlavnom meste, hoci projekt má podľa neho podporu primátora Iva Nesrovnala. „Zatiaľ čo v okolitých obciach sa územný plán mení flexibilne podľa potreby raz za šesť mesiacov, v Bratislave tento proces trvá často päť, šesť rokov. Bratislava nie je schopná reagovať flexibilne na zmeny, ktoré žiada automobilový priemysel,“ vyhlásil.

TA/JF

Aj na Slovensku treba dbať na izoláciu striech

Podľa štúdie Svetovej rady pre trvalo udržateľný rozvoj sa budovy podieľajú až zo 40 %

na spotrebe celkovej svetovej energie a vytvárajú podstatne viac emisií oxidu uhličitého ako napríklad dopravné odvetvie. Podľa Štatistického úradu SR je na Slovensku vyše 800-tisíc rodinných domov a viac ako 64-tisíc bytových domov, ktoré tvoria dohromady niekoľko tisíc m² vykurovanej plochy. K redukcii energetickej náročnosti domu môže významne prispieť kvalitná a dôkladne zaizolovaná strecha. Podľa odborníkov dokáže znížiť nielen tepelné straty, teda úniky cez strechu, ktoré majú o. i. negatívny vplyv na životné prostredie, ale aj samotné náklady na vykurovanie, a to až o 11 %. „Pri výstavbe či rekonštrukcii strechy je nevyhnutné používať izolačné materiály, napríklad minerálnu vatú. Životné prostredie šetrí aj tým, že je recyklovateľná a používa sa pri výrobe novej čadičovej izolácie,“ uviedol Jaro-slav Nikodým zo spoločnosti Borga.

AS





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

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

e-mail: zeva@zeva.sk

www.zeva.sk

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



Energetický manažment domu a domácnosti po novom a lepšie

Cena energií je jednou z položiek domáceho rozpočtu, ktorú dokážeme našim správaním ovplyvniť.

Do slovenskej legislatívy sa postupne implementuje smernica Európskeho parlamentu a Rady č. 2012/27/EU o energetickej efektívnosti, ktorá ovplyvní aj poskytovanie informácií v oblasti merania spotreby tepla a roz

Spotrebitelia majú byť o svojej spotrebe energií informovaní už viackrát ročne.

počítania nákladov na vykurovanie. Ukladá totiž povinnosť informovať spotrebiteľa o jeho spotrebe energií v kratších časových intervaloch, nielen raz ročne.

Majitelia bytov v každom bytovom dome s celkovou podlahovou plochou väčšou ako 500 m² a centrálnym zdrojom tepla musia mať od decembra nainštalované určené meračnice, prípadne pomerové rozdeľovače tepla, ktoré zobrazujú skutočnú spotrebu energie. Rovnako musia poskytovať informácie o histórii spotreby.

Meranie a sledovanie aj online

Predpokladom uvedomelého šetrenia energií je meranie a priebežné sledovanie spotreby. V slovenských domácnostiach sa najviac energie spotrebuje na kúrenie a ohrev vody. „V časoch rastúcich nákladov na energie



je dôležité, aby bolo možné spotrebu presne merať a kontrolovať,“ skonštatovala Jana Machková, riaditeľka spoločnosti Ista Slovakia.

Priebežné meranie a sledovanie spotreby motivuje ľudí šetriť energie.

Upozornila však, že častejšie poskytovanie informácií o spotrebe je možné iba vtedy, ak budú bytové domy vybavené vhodnou technológiou – digitálnou alebo rádiovou. Pritom priebežné sledovanie spotreby energií konečným spotrebiteľom či správcom cez online služby je podľa nej v Európe štandardom.

Rádiové merače

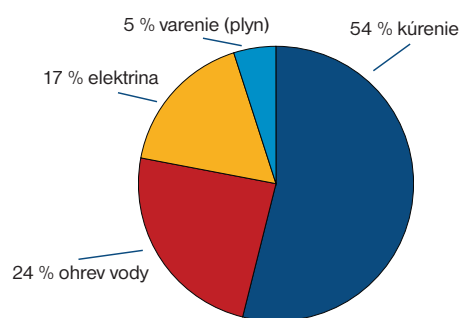
Riešením (nielen) pre bytové domy môžu byť rádiové merače, umožňujúce diaľkový odpočet dát, bez vstupu do bytov. Údaje z takýchto meračov energií a vody sa odčítajú centrálné cez zbernicu dát a s využitím rádiových

Bytové domy musia byť vybavené vhodnými meračmi – digitálnymi či rádiovými.

siete prenesú do systému rozpočítania a na internetový portál. Všetci zainteresovaní tak môžu jednoducho monitorovať dennú spotrebu energií a stavy prístrojov cez svoje počítače či tablety.

V praxi sa potvrdilo, že používatelia, ktorí sú častejšie informovaní o spotrebe, prístupujú k využívaniu energie zodpovednejšie a sú viac motivovaní šetriť. **ZL**

Spotreba energie v domácnosti



Zdroj: MŽP SR/ SAŽP

Slovenská energetika je príliš regulovaná

Na konferencii Združenia dodávateľov energií (ZDE) v Bratislave kritizoval jeho predseda Juraj Krajčár príliš zväzujúce regulačné prostredie. „Energetika ako odvetvie je predmetom regulácie – v európskom priestore aj v rámci Slovenska. Slovensko podľa môjho názoru patrí k veľmi regulovaným trhom, či je to už v elektrine alebo plyne, či sa to týka dodávky alebo výroby. Týka sa to výroby

z obnoviteľných zdrojov energie (OZE) aj z konvenčných zdrojov,“ povedal. Regulované prostredie podľa dodávateľov brzdi dlhodobý rozvoj energetiky, a to v kontexte znižovania koncových cien energetickej komodity. „Prejavuje sa to jednoduchým spôsobom: odvetvie je investične krátke. To znamená, že spoločnosti, ktoré podnikajú v tomto priestore, hľadajú optimalizáciu svojich investícií – teda skôr neinvestujú, ako investujú smerom k rozvoju,“ upozornil J. Krajčár.

Ďalším faktorom podľa neho je, že pri tzv. novej energetike – teda prechode od konvenčnej energetiky k novým formám, je miera investovania do regulovaného trhu veľmi obmedzená. „Vidím to ako dlhodobý veľký problém,“ podčiarkol predseda ZDE. Aplikovanie novej európskej energetickej legislatívy na Slovensku je potom podľa neho „veľmi otáznne“ – z hľadiska obsahu aj termínov. V súčasnej situácii sa to podľa neho nemôže reálne podať v uvažovanom horizonte jedného či dvoch rokov. **TA**

Minister Žiga: vyvážený mix energií, diverzifikované zdroje

Rezort však nie je spokojný s priebehom dostavby Mochoviec

Peter Žiga nastúpil do funkcie ministra hospodárstva SR v tomto roku 2016. V rozhovore približuje aktuálne stanoviská rezortu k témam z oblasti energetiky.

• **Ktoré priority presadzuje rezort hospodárstva v energetickom odvetví? Aký energetický mix je podľa vás pre Slovensko dlhodobovo vhodný?**

Za hlavný cieľ považujeme vyvážený prístup medzi piliermi energetickej politiky, ktorými sú bezpečnosť, konkurencieschopnosť, energetická efektívnosť a udržateľnosť. V riešeníach energetickej bezpečnosti kladieme dôraz na

Prioritou je optimálne využívanie domácich nízkouhlíkových zdrojov, ako sú OZE a jadrová energia.

udržanie vyváženého energetického mixu. Prioritou je optimálne využívanie domácich zdrojov energie a nízkouhlíkových technológií, ako sú obnoviteľné zdroje energie (OZE) a jadrová energia.

Vzhľadom na závislosť od dovozu energetických surovín je prioritou aj vytvorenie podmienok na zvyšovanie bezpečnosti dodávok plynu a ropy.

• **Ak hovoríme o optimálnom využívaní energie – akými nástrojmi chcete stimulovať energetické úspory a rozvoj obnoviteľných zdrojov?**

Energetická efektívnosť a využívanie OZE sú podporované prostredníctvom operačných programov. Okrem podpory podnikateľských subjektov sú dotácie prístupné aj domácnostiam.

Pritom podpora elektriny z OZE sa bude postupne obmedzovať. Je to v súlade s prioritou



Reaktor 3. bloku EMO je od leta na svojom mieste a prebiehajú v ňom skúšky bez paliva (na obr. kontrolná montáž z 24. júna). MH SR však kritizuje sklzy.

zabezpečiť nákladovú efektívnosť tejto podpory s minimalizáciou vplyvov na koncové ceny energie. Pri podpore sa viac bude uprednostňovať výroba tepla z OZE.

• **Aký bude, podľa projekcií rezortu, význam zemného plynu? Ktoré jeho zdroje a trasy bude Slovensko preferovať?**

Úloha zemného plynu zostane aj v budúcnosti významná. V referenčnom scenári do roku 2035 predpokladáme nízky rast jeho spotreby. Preferencia zdrojov plynu a trás odráža pilier energetickej bezpečnosti. Prioritou je efektívne využívanie existujúcich prepravných trás a podpora infraštruktúrnych projektov s cieľom diverzifikácie zdrojov. Sústreďujeme sa na podporu konceptu severojužného energetického

za kľúčový z pohľadu energetickej bezpečnosti v regióne.

• **Aká je aktuálna pozícia vlády a vášho ministerstva ku komplexu otázok súvisiacich s dostavbou blokov v Mochovciach?**

V Programovom vyhlásení vlády sa vláda zaviazala vytvárať podmienky pre dostavbu 3. a 4.

Slovensko podporuje projekty nových plynovodov s cieľom posilniť diverzifikáciu a bezpečnosť.

bloku jadrovej elektrárne Mochovce. Túto úlohu si vláda plní priamo alebo cez nominovaných zástupcov v príslušných inštitúciách.

Musím konštatovať, že rezort hospodárstva ako zástupca minoritného akcionára v Slovenských elektrárnach nie je spokojný s priebehom dostavby a s opakovaným navyšovaním rozpočtu a omeškaním termínov. Presadzuje zefektívnenie procesov projektového riadenia dostavby týchto blokov.

Vláda presadzuje zefektívnenie riadenia dostavby 3. a 4. bloku v Mochovciach.

prepojenia. Ide o projekty, ktoré sú zaradené do druhého zoznamu projektov spoločného záujmu – PCI, ako sú napr. projekt slovensko-poľského plynárenského prepojenia a projekt plynovodu Eastring. Ten obzvlášť považujeme

Pripravil: JF
Ilustračné foto: TASR

Renault: nadštandard v technike a službách, ktorý vás prekvapí

O ponuke a výhodách pre individuálnych aj korporátnych zákazníkov hovorí Country marketing manager značky pre Slovenskú republiku Peter Slánský.

• Aké najzaujímavejšie novinky vo vašej ponuke priniesol rok 2016?

Renault ako značka prešiel v nedávnom období prerodom. Je to viditeľné na našom úplne novom portfóliu modelov. Tento rok bol nadmieru plodný na uvádzané novinky. Teší nás, že si ich kvality všima nielen odborná verejnosť, čo vidno na množstve ocenení. Ale pútajú pozornosť aj koncových zákazníkov, čo je markantné z výsledkov predaja, kde je momentálne Renault druhou najpredávanejšou značkou v Európe.

Na trh sme uviedli štatutárnu limuzínu Renault Talisman vo verziách sedan i kombi (Grandtour). Tento model získal ocenenie Najkrajšie auto roka 2015 na automobilovom festivale FAI v Paríži.

Nový Renault Mégane štvrtej generácie je špecifický dynamickým imidžom a vo svojej triede jedinečným balíkom technológií. Nový Renault Mégane sa stal víťazom prestížneho medzinárodného ocenenia Zlatý volant v kategórii malých a kompaktných vozidiel. Treba spomenúť aj nový Renault Mégane vo verzii GT, ktorý získal prestížnu Design Trophy 2016.



Peter Slánský

S pozitívnym ohlasom sa stretávame aj v segmente crossoverov, kde sú nadmieru populárne modely Renault Captur a Renault Kadjar. Práve tento vizuálne výrazný a výborne vybavený model bol vyhlásený za Najlepší crossover v ankete Scottish Car of the Year 2016.

S doterajším vývojom sme teda viac ako spokojní. Naše úspechy pekne vystihol výkonný riaditeľ značky Stefan Mueller: „Posledné generácie našich vozidiel sú nesmierne populárne nielen vďaka elegantnému a emotívnemu dizajnu, ale aj vďaka inováciám, ktoré poskytujú. Ocenenia a popularita značky Renault potvrdzujú, že našu prácu robíme správne.“

• Čo ponúkate firemným zákazníkom z hľadiska služieb a starostlivosti o klienta?

Vždy sa snažíme riešiť komplexné potreby zákazníka. Nech už to je ponúkanou skladbou vozidiel – od malých mestských áut ako model Renault Clio cez segment referentských áut, ktoré reprezentuje nový Renault Mégane, až po vozidlá, ktoré oslovujú aj manažment firiem, najmä spomínaný Renault Talisman a Renault Espace. A následne službami.

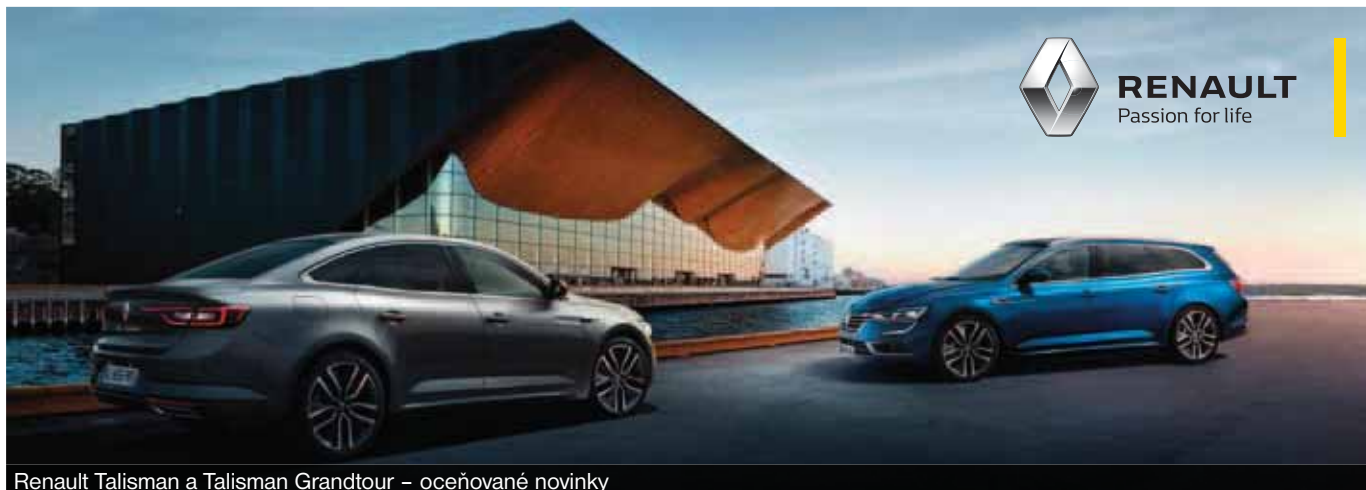
Nové generácie vozidiel značky Renault vynikajú inováciami, elegantným a emotívnym dizajnom.

Navyše je tu naša ponuka v segmente úžitkových vozidiel – LCV, kde je značka Renault európskym lídrom už 18. rok po sebe.

Zákazník má tiež napríklad možnosť využiť predplatené servisné služby, ktoré mu zaručujú kontrolu nad servisnými nákladmi. K tomu treba pridať ponuku produktov značkového financovania Renault Finance s preplatením od 3 % v kombinácii so servisnými službami.

• Keď to porovnáte s inými výrobcami, v čom je podľa vás najväčšia sila značky Renault vo fleetovom biznise?

Renault má momentálne najmladší modelový rad spomedzi všetkých konkurentov, pričom kladieme veľký dôraz na bezpečnosť, komfort, znižovanie spotrieb a prevádzkových nákladov. Netreba zabúdať na znižovanie emisií CO₂ a TCO. Zároveň naša ponuka obsahuje



Renault Talisman a Talisman Grandtour – oceňované novinky



RENAULT
Passion for life



Úžitkové hviezdy Renaultu do nepohody každodenného biznisu: Kangoo, Trafic a Master

cenovo najdostupnejšie technologické prvky, ktoré klienti poznajú len z vyšších tried automobilov.

Renault je dnes druhou najpredávanejšou značkou v Európe.

Špecializovaná sieť predajcov PRO+ ponúka nadštandardné predajné a popredajné služby, ako sú napríklad garancia mobility, predĺžené otváracie hodiny a špeciálne vyškolení pracovníci na predaj firemnej klientele. Táto sieť je rovnomerne rozložená po celom území Slovenska a momentálne je zákazníkom k dispozícii 7 takýchto centier.

• **Môžete viac priblížiť ponuku a možnosti značky Renault v segmente úžitkových vozidiel?**

Ako som spomínal, Renault je najsilnejšou európskou značkou v oblasti úžitkových vozidiel. Zákazník má u nás k dispozícii široký výber modelov pre každé podnikanie – od malej dodávky Kangoo cez strednú – Renault Trafic – až po riešenia do 4,5 tony celkovej hmotnosti, ktoré ponúka Renault Master.

V tomto segmente sme veľmi silní nielen v šírke portfólia týchto modelov, ale aj vďaka dostupným možnostiam prestavieb. Či už z pohľadu ponuky priamo z výroby alebo cez ponuku certifikovaných prestavieb od našich partnerov priamo na Slovensku. Certifikovaný prestavbár znamená pre zákazníka dodržiavanie štandardov kvality v rámci celého výrobného procesu, rešpektovanie požiadaviek na kvalitu, vhodnosť technologických riešení, záručný a pozáručný servis tak, aby bol na konci vždy spokojný zákazník.

Renault Master je vyhľadávaným pre obrovské možnosti úprav na mieru každému zákazníkovi. Novinkou v tohtoročnej ponuke

je 10-paletová nadstavba na tomto modeli. Veľmi obľúbená je kombinácia 10-paletová nadstavba s plachtou a spacou kabinou pre vodiča. A naše PRO+ centrá sú tu práve preto, aby dokázali poradiť zákazníkovi pri jeho výbere a poskytnúť mu riešenie na mieru, to najlepšie financovanie v prípade potreby a samozrejme, aj profesionálny servis. Pretože predajom vozidla sa dlhoročné partnerstvo iba začína.

V segmente úžitkových vozidiel (LCV) je značka Renault európskym lídrom už 18. rok po sebe.

Renault navyše ponúka firemným zákazníkom aj pick-up servis, zapožičanie náhradného vozidla je vysoko hodnoteným benefitom, ďalej poskytuje možnosť výberu servisných balíčkov na mieru, štandardné aj nadštandardné asistenčné služby...

• **Čím je špecifický slovenský zákazník oproti iným, z vášho pohľadu?**

Ak by som ho mal porovnať s typickým klientom v západnej Európe, v prípade slovenského klienta stále prevláda emocionálna stránka nad racionálnou. Inak povedané, rozhoduje sa na základe subjektívnych preferencií, resp. sympatií, s menším dôrazom na celkový finančný a praktický dopad na existujúci fleet. Pozitívne však je, že tento trend sa postupne mení aj u nás.

JF



Výkonný operačný riaditeľ Stefan Mueller so Zlatým volantom pre nový Renault Mégane

Ako predísť krádeži vozidla

... a čo robiť, ak sa tak už stalo

Prišli ste ráno na parkovisko a vaše auto nikde? Je to stresová situácia, ktorú treba hneď riešiť aj s poisťovňou.

Podľa policajných štatistík zmizlo vlani 1 932 vozidiel, čo je o 365 menej ako rok predtým. Aj keď krádeže automobilov majú u nás klesajúcu tendenciu, minulý rok sa ich podarilo objasniť polícii len asi tretinu.

Nestratili ste kľúč?

Ak ste sa stali obeťou autičkárov, krádež ihneď nahláste polícii. Ak máte auto havarijne poistené, potvrdenie od polície budete potrebovať pre svoju poisťovňu. Tej nahláste

Nenechávajte kľúče v zapalovaní, ani keď opúšťate vozidlo len na pár sekúnd.

krádež takisto bezodkladne. Nezabúdajte, že okrem správy od polície, všetkých dokladov od auta či lízingovej zmluvy (ak máte auto na lízing) musíte poisťovni odovzdať aj všetky kľúče od vozidla, všetky ovládače a doklady od zabezpečovacích zariadení. Práve kľúče bývajú často dôvodom problémov pri preplácaní škody.

„Odovzdanie všetkých kľúčov od vozidla je jednou zo základných podmienok plnenia, ak príde ku krádeži vozidla. Pre poisťovne je to dôkaz, že páchateľ si nemohol otvoriť auto



kľúčom,“ pripomína Martin Križan, likvidátor škôd z poisťovne Uniqa. „Často vodiči zabudnú poisťovni nahlásiť, že jeden z kľúčov v minulosti stratili. V prípade krádeže vozidla má potom poisťovňa právo odmietnuť plnenie,“ upozorňuje.

Pozor pri kúpe ojazdených áut

Obozretní buďte najmä pri kúpe ojazdeného auta. Skontrolujte, či počet kľúčov, ktorý ste pri kúpe dostali, zodpovedá počtu uvedenému v preberacom protokole, v kúpno-predajnej i poisťovnej zmluve.

Kľúče od auta odkladajte len na bezpečné (uzamknuté) miesto.

M. Križan k tomu uvádza príklad, keď klient pri poisťovnej udalosti odovzdal iba jeden kľúč s odôvodnením, že pri kúpe auta iný nedostal. Hoci v kúpno-predajnej aj poisťovnej

zmluve mal uvedené, že od vozidla dostal dva kľúče, preberací protokol naozaj obsahoval informáciu o odovzdaní iba jedného kľúča.

Kľúče odkladajte na bezpečné miesto

Ak chcete predísť krádeži kľúčov, nenechávajte ich nikdy na voľne dostupnom mieste. Ideálne je mať ich uložené doma v trezore alebo aspoň dobre zabezpečené, napríklad v uzamknutom šuplíku.

Stratený kľúč od auta, ak ste to nenahlásili, môže byť dôvodom odmietnuť náhradu škody.

Veľký pozor si tiež dávajte pri nákupoch. „Klientka mala kabelku s kľúčmi od auta položenú na vyvýšenom mieste v nákupnom vozíku. Kým si prezerala tovar, kabelku aj s kľúčmi jej ukradli,“ hovorí M. Križan.

Upozorňuje tiež na prípady, keď vodiči nechávajú kľúče v zapalovaní a vybehnú si v blízkosti niečo vybaviť. Uniqa eviduje prípad, keď vodička po príchode z práce pravidelne zastavovala s autom pred garážou, nechala kľúče v naštartovanom vozidle a išla si otvoriť garážovú bránu. Zlodci si tento jej zvyk odsledovali a pani jedného dňa o auto prišla.

„Nikdy nenechávajte kľúče v zapalovaní, ani ak sa plánujete vzdialiť len na pár sekúnd, napr. k blízkeму bankomatu vybrať peniaze,“ jednoznačne odporúča M. Križan. „Práve toto sú časté prípady, kedy dochádza ku krádežiam,“ dodáva.

BL

Ilustračné foto: Pixabay

Hyundai SK s novým šéfom a dobrými výsledkami

Novým prezidentom spoločnosti Hyundai Motor Slovakia je od októbra Yongjin Kim. V spoločnosti pracuje už viac ako dvadsať rokov. Naposledy pôsobil ako šéf globálneho tímu predaja elektrických vozidiel s palivovými článkami v Južnej Kórei. Pracoval aj v Európe – ako regionálny reprezentant v európskej centrále v nemeckom Offenbachu a prezident spoločnosti v Nórsku. Medzi jeho priority patrí ďalšie posilnenie pozície značky medzi ľuďmi na slovenskom trhu. Predchádzajúci prezident Jooyong Jung zaujal po

úspešnom pôsobení v SR rovnakú funkciu v Holandsku.

„Vnímam Slovensko ako krásnu a úspešnú krajinu, ktorej ekonomika stále rastie. Som



Yongjin Kim

presvedčený, že rovnako úspešne sa bude dať aj značke Hyundai, ktorá sa stále viac a viac stáva každodennou súčasťou života jeho občanov,“ povedal Y. Kim.

O tom, že značka sa na Slovensku darí, svedčia aj výsledky predaja za október. S počtom 625 predaných vozidiel si pripísala tretie miesto na trhu a ďalšie úspechy. Medziročný rast predaja bol 13 %, pričom rekordy ďalej láme model Hyundai Tucson. S počtom 216 predaných vozidiel sa v októbri stal najžiadanejším SUV vo všetkých kategóriách. Model ix20 sa s 32 predanými vozidlami zasa stal slovenským lídrom v kategórii MPV-B. MD

Regionalizácia – trend v diaľkovej preprave tovarov

Po nedávnom nepokojnom období sa zdá, že globálny trh nákladnej „air & sea“ dopravy je na vzostupe.

Britská logistická poradenská firma Transport Intelligence (TI) dokladá optimistickú prognózu do budúcnosti vo svojej štúdii „Globálne tovarové zasielateľstvo 2016“: priemerný ročný rast tohto odvetvia by mal do roku 2019 dosiahnuť 4,6 percenta, a to v celkovej výške 159,8 miliardy eur. Britskí výskumníci trhu teda predpokladajú, že po turbulentných niekoľkých posledných rokoch sa globálny trh leteckej a námornej nákladnej dopravy vráti k solídnejmu rastu.

Globálny rast air & sea prepravy tovaru bude v najbližších 4 rokoch na úrovni 4,6 % ročne.

Ako uvádza obchodný časopis DVZ, ostrý rast na rozvíjajúcich sa trhoch sa konečne zmiernil. A aj keď sa do roku 2019 očakáva pokles podielu Európy na trhu globálnych tržieb leteckej a námornej dopravy z 32,7 na 31,7 percenta, ázijsko-tichomorský región by mohol svoj podiel zvýšiť z 31,0 na 31,6 percenta.

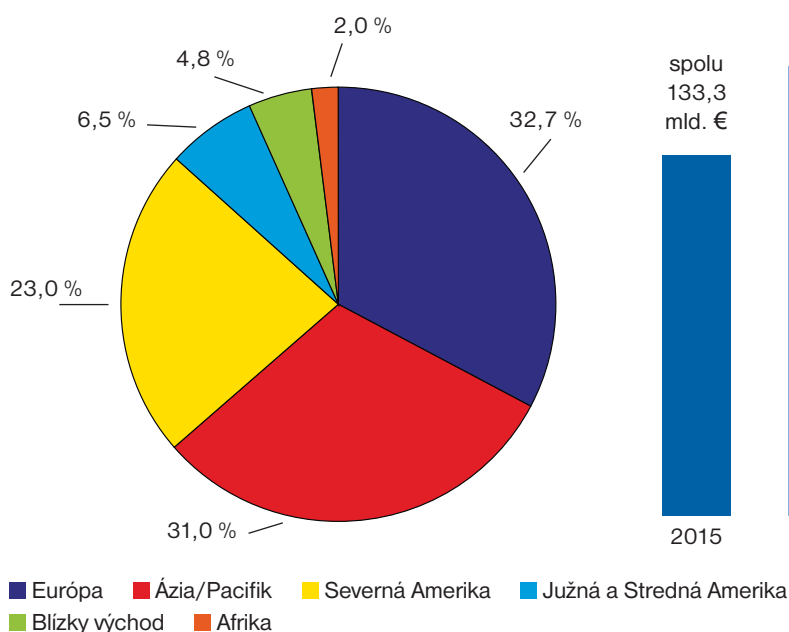
Trhový podiel Severnej Ameriky podľa TI zostane v priebehu niekoľkých najbližších rokov relatívne stabilný na úrovni 22,9 percenta, zatiaľ čo dôležitosť Blízkeho východu a Afriky sa bude ďalej mierne zvyšovať.

Zmeny v smeroch toku tovarov

Tento trend smeruje k väčšej regionalizácii a kratším vnútroregionálnym trasám. Podľa autorov štúdie sa tradičné východno-západné a západno-východné toky tovarov jednoznačne transformujú na zložitejšiu sieť medzi rozvinutými a rozvíjajúcimi sa trhmi.

Obchodné zásielky z blízkych lokalít tovarový cross-trade by mohli v strednodobom horizonte podporiť kontinentálne dopravné operácie, a to na účet leteckej a námornej dopravy. Štúdia TI dospela k záveru, že najlepšiu pozíciu pre tento vývoj majú veľké plavebné spoločnosti; prvých dvadsať ich už dnes obsluhuje takmer 58 percent svetového trhu.

Zasielateľstvo tovarov vo svete



Zdroj: Transport Intelligence/DVZ



TI/DVZ
(prevzaté z Dachser Magazine 3/2016)
Ilustračné foto: PPN

Nové logistické centrum pri Dunajskej Strede

Slovenský logistický trh stále rastie: v októbri otvorila spoločnosť GO Asset nový logistický hotspot, high-tech logistické a distribučné centrum s rozlohou viac ako 25 000 m² v Kostolných Kračanoch pri Dunajskej Strede. Z tohto miesta bude nemecká spoločnosť KiK Textil und Non-Food GmbH (dcérska spoločnosť Tengelmann Gruppe) zásobovať trhy siedmich krajín strednej Európy vrátane Rakúska. Budovu, predcertifikovanú zlatým DGNB certifikátom,

postavil rakúsky developer GO Asset v spolupráci s architektonickým štúdiom Atrios.

LC je situované priamo na trase budúcej rýchlostnej cesty R7. Vďaka strategickému polohe a blízkosti Maďarska sa tento región stáva logistickým hubom. Veľmi blízko je Metrans-Hub – nákladný vlakový terminál prepojený s prístavom Hamburg.



Novú budovu postavili v súlade so zásadami trvalej udržateľnosti. Je prvým logistickým zariadením na Slovensku, ktoré získalo zlatý predcertifikát DGNB udelený Rakúskou spoločnosťou pre trvalo udržateľné nehnuteľnosti (ÖGNI). Stavba trvala len 7 mesiacov, pričom developer kládol prísny dôraz na kvalitu. „Iba s najvyššími štandardmi môžeme uspokojiť potreby medzinárodných a moderných myslí obchodných skupín, akou je i Tengelmann Gruppe,“ vysvetlil generálny riaditeľ spoločnosti GO Asset Andreas Liebsch.

JF

Odvod 8 %: problém pre poisťovne

Slovenská asociácia poisťovní (SLASPO) sa kampaňou bráni proti novému 8-percentnému odvodu z neživotného poistenia. Novelu zákona o poisťovníctve, ktorá ho zavádza, v novembri schválil parlament, pričom pozmeňovacím návrhom z nej bola odstránená retroaktivita pôvodného vládneho návrhu.

Poisťovne považujú takýto odvod za skrytú daň, ktorá dopadne na zodpovedných ľudí využívajúcich neživotné poistenie. „Štát ľudom zoberie 8 % z ich poisťného a za tieto peniaze im prinesie drahšie poisťky. Považujeme za dôležité vysvetľovať ľuďom, čo tento zámer vlády pre nich bude znamenať,“ povedala generálna riaditeľka SLASPO Jozefína Žáková. „Odvod je dvojnásobne vyšší ako marža poisťovní z neživotného poistenia. Keďže poisťovne sú viazané prísnyimi pravidlami solventnosti podľa smernice EÚ Solventnosť II, nemajú inú možnosť, ako skôr či neskôr zvýšiť ceny,“ vysvetlila.

JF

Ziskovosť a HR v bankovom sektore

Bankový sektor Slovenska dosiahol za prvých 9 mesiacov roka 2016 sumárny zisk 561 miliónov eur, čo predstavuje medziročné zvýšenie o 6,4 %. Pri bližšom pohľade sa však ukazuje, že kladný výsledok vznikol vďaka predaju podielov spoločnosti VISA Europe spoločnosti Visa inc. Bez tejto jednorazovej transakcie by ziskovosť sektora, naopak,

klesla o približne 10 %. V novembri to skonštatovala Slovenská banková asociácia (SBA) na základe zverejnených štatistík Národnej banky Slovenska. Čisté úrokové príjmy, ktoré sú hlavným zdrojom príjmov bánk, v dôsledku nízkych sadzieb pokračovali v poklese. „Počas prvých 9 mesiacov sa znížili o 4,3 %.

Medziročne si pohoršili aj čisté výnosy z poplatkov, ktoré klesli o 1,1 %,“ vyčíslila SBA. S tým príliš nekorešponduje fakt, že počet zamestnancov v bankovom sektore na Slovensku rástol. Na konci septembra ich bolo 20 791, o 860 viac ako pred rokom. V komerčných bankách pracovalo 17 470 ľudí, v pobočkách zahraničných bánk 2 249 a v NBS 1 072 ľudí. Pracovníci pribudli vo všetkých týchto segmentoch.

Podľa NBS je odolnosť slovenského finančného sektora voči externým šokom naďalej vysoká. Všetky banky v SR disponujú dostatočnou výškou vlastných zdrojov a s rezervou plnia kapitálové požiadavky.

JF/TA

Trend: multifunkčné bankové pobočky

Najväčšie nemecké banky sa zamerali na modernizáciu svojich filiállok. Deutsche Bank predstavila v Berlíne vzorovú pobočku nazvanú Quartier Zukunft, do úpravy a vybavenia ktorej investovala 5 miliónov eur. Klienti v nej majú k dispozícii všetky analógové a digitálne služby a v jej priestoroch sa budú môcť



tiež usadiť začínajúci podnikatelia. Sú v nej jedáleň a detský kútik. Do prestavby filiállok sa pustila aj Commerzbank. V Stuttgarte a v Berlíne otvorila pobočky, ktoré sú priestrannejšie a v pracovných dňoch budú otvorené dlhšie. Deutsche Bank po poklese výnosov zatvorila v Nemecku 188 pobočiek, teda asi štvrtinu. Commerzbank neuvažuje o zatváraní filiállok, ale v tých menších znižuje počet pracovníkov.

TA

Banky v EÚ budú viac spolupracovať s daňami

Európsky parlament v reakcii na viacero daňových škandálov v krajinách EÚ, vrátane takzvaných panamských dokumentov, odsúhlasil povinnú automatickú výmenu informácií o vlastníkoch bankových účtov medzi daňovými úradmi členských štátov. Tie si majú navzájom odovzdávať informácie týkajúce sa napríklad zostatkov na bankových účtoch či príjmov klientov z úrokov či dividend.

Poslanec a spravodajca návrhu Emmanuel Maurel (francúzsky socialista) k daňovým únikom uviedol, že „jedinou cestou, ako bojovať s touto plagou, je vynaložiť obrovské úsilie v oblasti transparentnosti“. Prepojenie, ktoré podľa europoslancov existuje medzi práním špinavých peňazí, financovaním terorizmu, organizovaným zločinom a daňovými únikami, je výzvou, ktorá si vyžaduje dôraznejšiu spoluprácu členských štátov. Návrh prijali veľkou väčšinou hlasov 590 : 32 : 64.

TA

naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



Igor Barát,
riaditeľ Európskej
regionálnej
kancelárie
Medzinárodnej
investičnej banky

1 Goodwill – v širšom kontexte – je priamo spojený a prakticky neoddeliteľný od iných ukazovateľov a celkového pôsobenia každej spoločnosti. A hoci aj Medzinárodná investičná banka nie je typická komerčná firma, dokonca ani úplne typická komerčná banka – ale nadnárodná finančná rozvojová inštitúcia, goodwill je niečo, na čom nám, pochopiteľne, veľmi záleží. Ani nie tak kvôli pozícii na trhu ako skôr kvôli renomé a dôvere klientov a partnerov, na čom si mimoriadne zakladáme. A tiež je v záujme našich akcionárov – členských krajín vrátane Slovenska. Goodwill bol, myslím si, asi rovnako dôležitý vždy – odkedy svet pozná obchod a podnikanie – ale až v súčasnom modernom svete sa tento pojem dočkal definície a stal sa samostatnou odbornou témou.

2 Ako som uviedol vyššie, goodwill vnímame skôr ako dôsledok či výsledok správneho

manažovania všetkých činností našej organizácie, či už ide o interné nastavenie procesov, riadenie ich kvality, dôsledný výber, motiváciu a rozvoj zamestnancov. A potom predovšetkým o celý komplex našich aktivít smerom navonok – teda vzťahy s akcionármi, štátnymi a verejnými inštitúciami v našich členských štátoch, spolupráca s partnerskými finančnými inštitúciami, nadnárodnými i národnými bankami, vrátane komerčných, ďalej kontakty a komunikácia s podnikateľskými zväzmi, komorami, exportnými agentúrami až po vzdelávacie inštitúcie. A, samozrejme, v neposlednom rade aj práca s médiami, čoho dôkazom je aj tento časopis. Osobitnou a logicky najdôležitejšou kapitolou je dôraz na kvalitné a transparentné vzťahy s našimi existujúcimi, ako aj potenciálnymi klientmi.

Požičajte si výhodne na lepšie bývanie

Teraz je výborný čas prejsť z x-tého podnájmu do svojho prvého vlastného bytu alebo vymeniť menšie bývanie za väčšie. Záujem o riešenie tejto problematiky je naozaj intenzívny. Veď až tri štvrtiny nových bytov sa predajú skôr, ako sú reálne dokončené. Rovnako vhodná je doba aj na rekonštrukciu či obnovu už existujúceho bývania.

To všetko zvládnete s moderným úverom, ktorý získate aj bez založenia nehnuteľnosti v prospech banky.

Vynikajúce podmienky

Úver bez založenia nehnuteľnosti si v Prvej stavebnej sporiteľni vybavíte ľahko a rýchlo. Ak patríte k sporiacim klientom, stačí len preukázať, že zvládnete zodpovedne uhrádzať mesačné splátky, a PSS, a. s., vám poskytne financie na kúpu, výstavbu alebo obnovu bývania až do výšky **50 000 €**. Požičia vám dokonca aj v prípade, že patríte k neznámym klientom a teda, že si nespórite ani ste nikdy nič nesplácali. Vtedy to bez zakladania nehnuteľnosti bude až do výšky **15 000 €**.

Bez zbytočného stresu

Aj tento typ úveru od PSS, a. s., má priaznivú úrokovú sadzbu. V kombinácii so splatnosťou až 30 rokov to znamená nízku mesačnú splátku. Môžu si ho dovoliť aj ľudia s nižšími príjmami. Ďalšou jeho výhodou je, že vďaka nemu sa vyhnete množstvu administratívnych úkonov, pričom nemusíte platiť za znalecký posudok alebo vklad do katastra nehnuteľností, vďaka čomu ušetríte niekoľko stoviek eur.



Voľnosť a úspora

Využite úver od PSS, a. s., bez založenia nehnuteľnosti v prospech banky. Vďaka nemu získate voľnosť, výhodné úverové podmienky, budete bývať lepšie a krajšie ako v minulosti. Presvedčte sa sami, že práve teraz máte tú časť s jednou z najlepších ponúk na bankovom trhu.

RJ

Niečo pre starších

V PSS, a. s., myslíme aj na starších ľudí. Človek poberajúci starobný dôchodok už po novom nemusí čakať, kým splní podmienky na získanie stavebného úveru. Dnes mu poskytneme úver na financovanie bývania aj okamžite až do veku 68 rokov.

VÝHODNÉ ÚVERY NA



Využite naše výhodné úvery a bývajte lepšie vďaka:

- nízkym mesačným splátkam
- nášmu individuálnemu prístupu
- využitiu úveru aj na obnovu bytových domov

Infolinka: 02/58 55 58 55

Viac na www.pss.sk



PRVÁ STAVEBNÁ
SPORITEĽŇA

Firmy vnášajú zdravý životný štýl aj do kancelárií

Zelené steny, cykloparkovanie, sprchy, dostatok čerstvého vzduchu, terasy na oddych, relaxačné zóny či veľa prirodzeného svetla sú už dosť bežné požiadavky firiem pri výbere kancelárií.

Zdravý životný štýl je trendom aj pri zariaďovaní kancelárií; firmy chcú vytvoriť príjemnú atmosféru pre zamestnancov. „Nový trend vytvárania harmonického prostredia v kanceláriách je štandardom v zahraničí a pomaly prichádza aj do officov na Slovensku. Je reakciou a protiváhou k stresujúcej dobe, v ktorej žijeme,“ upozorňuje architektka Naša Ďžavíková zo štúdia forms architects. „Firmy chcú pre pracovníkov vytvoriť príjemné prostredie, ktoré pozitívne vplyva na ich psychickú pohodu. Ľudia sa potom lepšie sústredia na prácu.“

Relax v práci

Hitom v kanceláriách nájomníkov v niektorých budovách sú relax zóny. Firmy sa tak snažia zamestnancov odtrhnúť od celodenného sedenia pri počítači a odreagovať od stresu. V týchto relaxačných zónach si môžu ľudia osobne prediskutovať rôzne témy namiesto napr. písania e-mailov. „Spoločnosti kladú čoraz väčší dôraz na zdravé a pohodové pracovné prostredie. Súčasným trendom je totiž vyššia fluktuácia zamestnancov než v minulosti,“ konštatovala Lucia Šimeková zo spoločnosti Heitman, ktorá vlastní niekoľko administratívnych budov v Bratislave.

„Práca na celý život už nie je štandardom, preto si firmy svoje talenty musia strážiť a vytvárať im atraktívne prostredie. Nemalé prostriedky investujú do tzv. diversified workforce s viacerými funkčnými zónami, čím zvyšujú produktivitu zamestnancov a ostávajú žiadaným zamestnávateľom,“ doplnila L. Šimeková. Podľa nej, čoraz častejšie predstavujú tieto zóny miesto aj na šport – napríklad na stolný futbal, pingpong, ale aj tenis či basketbal.

Nároky na prostredie a služby

Požiadavky firiem na zdravé pracovné prostredie sa prejavujú nielen v zariaďovaní



kancelárií, ale aj v nárokoch na služby a vybavenie administratívnych budov. Vyplynulo to aj z prieskumu spokojnosti nájomníkov v budovách Aupark Tower, BBC5, BBC4, BBC3 a CEOP, kde väčšina respondentov žiadala napríklad širšiu ponuku zdravých jedál a šalátov v kantinách, relaxačné zóny v budove, zeleň, viac miest pre bicykle či sprchy pre cyklistov.

Spoločnosti kladú dôraz na pohodové prostredie aj preto, aby čelili fluktuácii zamestnancov.

Firmy vo svojich priestoroch dbajú na množstvo faktorov, ktoré spríjemňujú pobyt a prácu zamestnancom. Ide najmä o vhodnú, najlepšie prirodzenú klimatizáciu v miestnostiach,

dostatok denného svetla a zelene, ergonomický nábytok, najradšej z prírodných upokojujúcich materiálov a farieb. Populárne sú tzv. zelené steny, ktoré zlepšujú klímu v miestnosti, počas horúčav znižujú teplotu a pôsobia upokojujúco.

Občerstvenie a párty v kancelárii

Pokiaľ ide o vybavenie, hitom sú napríklad fresh bary s ovocím na robenie štiav či smoothies v kuchynkách. Samozrejmosťou je dostatok nápojov a miestnosť na oddych. „Firma sa snaží zariadiť pracovisko tak, aby tam zamestnanci našli všetko potrebné nielen na prácu, ale aj na odreagovanie sa. Nie je výnimkou, že veľké firmy robia v relax miestnostiach aj klientske alebo zamestnanecké párty, ktoré čoraz viac nahrádzujú teambuildingy mimo kancelárie,“ vysvetlil architekt Pavol Šuška z forms architects.

KS

Obrázky: PBY, Heitman



Tvorivá atmosféra je základ

Pre úspešné fungovanie v podnikateľskom prostredí je dôležitých viacero predpokladov. Jedným z nich je nepochybne aj stabilné zázemie, kde človek môže po náročnom a neraz stresujúcom dni relaxovať a tiež pokojne premýšľať nad ďalšími podnikateľskými či strategickými plánmi.

Bývanie adekvátne nárokom, prioritám a životnému štýlu rodiny či jednotlivca je dôležité pre ľudí v rôznych profesiách. Investícia do vlastného bývania by nemala byť sekundárnou záležitosťou ani v prípade podnikateľov. Zvlášť, ak majú ten vzácny zmysel pre vycitenie príležitosti. V súčasnosti sú totiž podmienky pre zabezpečenie kvalitného bývania, či už v podobe rodinného domu alebo bytu zodpovedajúceho

aj tým najnáročnejším požiadavkám, priam ideálne. Úrokové sadzby už pomaly nemajú kam klesať, a pokiaľ sú aj ostatné parametre úveru na bývanie rovnako dostupné, nie je veľmi nad čím uvažovať. A takáto situácia už nastala. Úverové prostriedky len za 1,39 % p. a. s garanciou na 3 roky a najnižšou splátkou na trhu. To je ponuka Wüstenrot stavebnej sporiteľne, ktorá umožní riešiť otázku bývania bez neprimeraného zaťaženia mesačného rozpočtu a bez zbytočného rizika. Nie vždy totiž platí, že risk je zisk a aj riskovať treba vedieť uvažlivo. Vzhľadom na to, že klient vopred pozná aj výšku mesačnej splátky v ďalších rokoch (po 3-ročnej garancii), presne vie, do čoho ide.

Ponuka je platná do 31. 12. 2016, výška úroku je rovnaká pre všetkých a nezávislá od akýchkoľvek ďalších podmienok. Získať je možné od 7 000 do 200 000 eur a splatnosť je maximálne 30 rokov. Podnikatelia vedia, že nie je nič horšie ako premrhaná príležitosť... Navyše, bonusom je 25 %-ná zľava na komplexné poistenie bývania vo Wüstenrot poisťovni, teda poistenie samotnej nehnuteľnosti, domácnosti aj zodpovednosti za škodu.

K podnikaniu akiste patrí aj určitá miera odvahy.



Je však rozdiel medzi odvahou a nerozvážnosťou. Nevenovať pozornosť ochrane svojho majetku by bola nerozvážnosť. Poistenie bývania patrí k tým finančným produktom, ktoré pomôžu eliminovať prípadné straty a zachovať dosiahnutú životnú úroveň aj v prípade nešťastnej škodovej udalosti.

Úspory dosiahnuté správnym investovaním v správnom čase, minimalizovaním rizika či strát a včasným zabezpečením svojho domova (vrátane cenností, zbierok a podobne) môže prezieravý podnikateľ vložiť napríklad do realizácie ďalšieho podnikateľského zámeru. Šťastie praje pripraveným.

*6060 (0850 60 60 60)
www.wuestenrot.sk

Život sa
mení rýchlo.

Bývajte
bez obmedzení

Zľava pri poistení
domu, bytu, domácnosti
a zodpovednosti až 25 %

uver v
1,39%
úver

Extra úver
pre každého bez
podmienok

S nami si vlastné bývanie zabezpečíte výhodne a komplexne
Úver na bývanie a poistenie bývania získate na jednej adrese...

wüstenrot

Relax v Ráckeve

Prekvapivé objavy pre milovníkov wellness, ticha aj architektúry.

O tom, že Maďarsko je zasľúbenou krajinou kúpeľného a wellness turizmu, sa presvedčia čoraz viac návštevníkov aj zo Slovenska. Kto hľadá naozajstný relax, teda miesto, na ktorom si vo vysokom štandarde užije vodný živel a hotelové služby, takpovediac, „ďaleko od hlučného davu“, mal by zvážiť návštevu mestečka Ráckeve. Desaťtisícové sídlo leží pri bočnom ramene Dunaja asi 50 km južne od Budapešti. Je obľúbeným cieľom návštevníkov z metropoly, s ktorou ho spája aj prímestská železnica; autom je sem dosť blízko z diaľničného obchvatu.

Pri dunajskom ramene

V Ráckeve je akvapark, no náročnejší návštevník môže využiť aj služby štvorhviezdičkového wellness hotela Duna Relax a jeho kúpeľných zariadení. Parková lokalita na protihlhom brehu od centra mesta s riekou takmer pod oknami je jedným z jeho bonusov.

Hotelový hosť si môže urobiť prechádzku cez most do centra malého mesta, ktoré dýcha vidieckym pokojom. V histórii nemalo obzvlášť významné postavenie a nemá ani hradby, takže pripomína veľkú dolnozemsú dedinu. Prechádzka po jeho uliciach a nábrežiach má až akýsi „piešťanský“ relaxačný charakter, pravda, ak sa na ňu nevyberiete v sobotu alebo v stredu, keď sa hlavné nábrežie zmení na veľké trhovisko.



Klenoty stavebnej histórie

Aj Ráckeve však malo svoju vlastnú zaujímavú históriu, ktorej pamiatky stoja za návštevu a obdiv. Najväčší vplyv na rozvoj mesta mali Srbi, ktorí sa tu usadili v 15. storočí, utekajúc pred tureckou okupáciou Balkánu. Mestu dali aj meno (Rác = Srb) a rozvinuli v ňom čulé hospodárske aktivity, založené najmä na poľnohospodárstve a rybolove.

Jedným z výsledkov ich ekonomického úspechu je nevšedná, vari až jedinečná stavba, ktorú by mal vo svojom živote navštíviť každý milovník architektonických kuriozít. Ide o pravoslávny kostol, postavený však v štýle čistej gotiky, a to v období renesancie. Kostol je vo vnútri bohato vyzdobený ikonopisnými maľbami. Ďalšou zaujímavou stavbou v meste je barokový palác, ktorý dal postaviť slávny vojvodca Eugen Savojský; dnes slúži tiež ako hotel.

Hotel bez pobehujúcich detí

Cestovný ruch v Ráckeve sa pomerne nedávno dostal do centra verejnej diskusie práve vďaka spomínanému Duna Relax Hotelu, jednému z prvých wellness hotelov v krajine. Manažment a majitelia hotela, ktorý funguje od roku 2003, v ňom v roku 2015 prestali ponúkať ubytovanie rodinám s deťmi mladšími ako 12 rokov.

Ako objasnil majiteľ hotelovej spoločnosti Tamás Farkas, wellness hotel v Ráckeve sa profiluje ako „romantický“, a teda preferuje manželské dvojice bez detí. To ocenia aj ostatní hostia v zariadení. Naproti tomu, v inej lokalite spoločnosť prevádzkuje zasa hotel špeciálne zameraný na pobyty rodín s deťmi. Neobvyklé rozhodnutie vyvolalo diskusiu, ale hotel v ňom vytrval. V internetovom hlasovaní na portáli Origo ho dokonca podporilo 92 % respondentov.

Juraj Filin

Chateau Apponyi – noblesa inšpirovaná históriou

Medzi Nitrou a Topoľčanmi, pod úpäťm Tribečského pohoria sa v obci Oponice nachádza renesančný kaštieľ šľachtického rodu Apponyiovcov. Bol takmer šesť storočí sídlom tohto významného uhorského rodu, ktorý okrem diplomacie preslávila aj bohatá rodinná knižnica. Po nákladnej rekonštrukcii v rokoch 2007 – 2011 dostal kaštieľ pôvodnú podobu a vrátila sa doň aj baroková knižnica s 20 000 zväzkami. Sú medzi nimi vzácné vydania diel Aristotela, Platóna, Newtona, Macchiaveliho, Galileiho, Goetheho a iných významných autorov. V minulosti navštívilo sídlo Apponyiovcov veľa významných hostí,

ako Theodore Roosevelt, Josephine Baková, patialsky maharadža Bhupinder Singh či Thomas Cardeza – americký miliónár, ktorý prežil v roku 1912 potopenie Titanicu. V knižnici sú pripomienky týchto osobností.

Kaštieľ dnes slúži ako štvorhviezdičkový hotel poskytujúci komfortné ubytovanie v 34 izbách a siedmich apartmánach. Jeho súčasťou sú aj reštaurácia, lobby bar, bowling a wellness. Obklopuje ho park s rozlohou 9 ha so vzácnymi drevinami vrátane platanov a ginka. V Oponiciach má dlhú tradíciu tenis; na mieste pôvodného kurtu sú teraz dva nové tenisové kurty a parkové jazierko. Hotel sa využíva na oslavy, firemné eventy, konferencie, štýlové podujatia a iné spoločenské

akcie v jeho nádherných a priestorovo veľkorysých sálach a salónoch.

Chateau Apponyi je historickým hotelom s jedinečným štýlom, ktorý ponúka svoje služby v ktoromkoľvek ročnom období. Každé z nich má v parku a kaštieli svoje neopakovateľné čaro.

PK



Štajersko vás očakáva aj v zime 2016/2017

Tento horský región sa na zimnú sezónu pripravil výborne. Svedčia o tom ponuky zamerané na rodiny, atraktívne medzinárodné podujatia, gastroponuka na chatách a nové investície do zariadení.

Za prvoradé považujú v štajerskom turizme bezpečnosť, cenovú dostupnosť, radosť a srdečnosť. Ako vôbec v prvej spolkovkej krajine sa tu aj v zimnom cestovnom ruchu presadilo zameranie na rodiny s cieľom „podpory dorastu“. Oficiálnym bodom programu rodinnej zimnej dovolenky sa stal Štajerský rodinný lyžiarsky festival, ktorý sa začína v polovici decembra. Okolo neho sa zostavujú aj dovolenkové balíčky.

Cenovo dostupná lyžovačka so zážitkovými bonusmi

Najmä malé a stredne veľké lyžiarske strediská prinášajú cenovo výhodné ponuky pre dospelých aj rodiny. Celkom v duchu motto „viac lyžovania a menej čakania na vlek“ ponúka napríklad stredisko Riesneralm rôzne ponuky pre páry a rodiny.

Na lyžiarskej chate Hochsitz s jednou z najoriginálnejších vyhladkových plošín v Alpách sa oddych v kombinácii s čarovnou horskou panorámou stáva skutočným pôžitkom. Kto bezpodmienečne nevyžaduje vyhrievané lanovkové sedadlá alebo nespočetné kilometre zjazdoviek, ten môže aj v mnohých menších štajerských lyžiarskych strediskách ušetriť množstvo času (pri čakaní na vlek) aj peňazí.

Ešte viac zariadení pre lyžiarov

Pre nastávajúcu zimnú sezónu investovali v Štajersku iba do nových vlekov, zjazdoviek



© Dachstein

a predovšetkým zasnežovacích zariadení dovedna 33 miliónov eur. Spomeňme aspoň niektoré veľké investície. Spoločnosť Planai-Hochwurzzen-Bahnen GmbH investovala okolo 11 miliónov eur do rozšírenia nových lanových dráh

Menšie strediská razia motto: „Viac lyžovania a menej čakania na vlek.“

vrátane 8-sedačkovej lanovky na Burgstallalm a vleku Schladminger-Lift v stredisku Dachstein-Gletscher, ako aj do zasnežovacích zariadení a garáží.

Stredisko Kreischberg má teraz ešte rozmanitejšiu ponuku zjazdoviek, vďaka dvom novým svahom. Teraz stredisko disponuje zjazdovkami

s celkovou dĺžkou viac ako 42 km.

Nová zábavná zjazdovka Funslope v stredisku Hauser Kaibling zasa osloví tých, ktorí hľadajú alternatívu ku klasickým zjazdovkám – začiatčovníkov aj profíkov. Na celkovej dĺžke 700 metrov tam nájdú lyžiari aj snoubordisti rôzne prvky zjazdoviek, snežných parkov a krosového lyžovania. Funslope je vyšperkovaná ostrými zákrutami, bubnami a skokanskými nájazdmi. Nechýbajú ani snežný tunel a obria špirála so zmenou smeru jazdy.

Príďte na svetové zimné hry

Srdce bijúce pre tento svet – tak sa dá voľne preložiť motto 11. špeciálnych svetových zimných olympijských hier „Heartbeat for the World“. Pod týmto mottom sa v dňoch od 14. do 25. marca 2017 uskutočnia v mestách Graz, Schladming a Ramsau am Dachstein. V Rakúsku to bude už po druhýkrát. Na tomto najväčšom športovom a spoločenskom podujatí roku 2017 sa očakáva účasť približne 2 700 športovcov zo 107 krajín sveta.

Súťaž sa bude v deviatich rozličných disciplínach. Patria medzi ne alpské lyžovanie, snoubordovanie, rýchlokorčuľovanie, krasokorčuľovanie, beh na lyžiach, snežnicový beh, pozemný hokej, ako aj halové športy floorball a „stocksport“, čo je rakúska obdoba curlingu.

JP



© Herbert Raffalt



Vernon Deck



Lorenz Holder



William Struntz

Šport a pohyb ako životný štýl – v objektíve fotoaparátu

Fotografická súťaž Red Bull Illume zhromažďuje reprezentatívnu vzorku najlepších akčných a motívových fotografií z prostredia adrenalínových športov.

Aktuálny 4. ročník súťaže, ktorá sa uskutočňuje v trojročnom cykle, vyhodnotili koncom septembra v Chicagu a od októbra sa výstavný výber najlepších snímok vydal na dvojročné turné po svete. Výstavuvidia najskôr záujemcovia v Severnej Amerike, neskôr sa tradične dostane aj do vybraných miest Európy.

Súťaž pre celý svet

V aktuálnom ročníku prestížnej súťaže sa stal celkovým víťazom Nemec Lorenz Holder – treba povedať, že vcelku pohodovým záberom tichej jesennej prírody s mostom nad vodou, na ktorom pózuje jazdec na BMX. Konkurencia bola pritom obrovská – organizátori súťaže zverejnili číslo 34 624 prihlásených fotografií od 5 645 autorov zo 120 krajín. Z nich vzišlo 55 finalistov a následne 11 víťazov jednotlivých kategórií vrátane hlavnej kategórie nazvanej „Masterpiece by Yodobashi“ (určuje celkového víťaza).

Čo oslovilo porotcov

Hoci súťaž fotografií adrenalínových športov ponúkla, logicky, veľký výber dynamických záberov z takých aktivít, kde úlohu hrajú rýchlosť a risk, porota zložená z 53 fotoeditorov častejšie uprednostnila estetické, až filozofické akcenty. Kto teda uspel?

Dynamický prvok sa najviac presadil v kategóriách Sequence, Energy a New Creativity. V prvej z nich dominoval Čech Daniel Vojtěch s multizáberom skupiny akrobatických lietadiel v kruhovej formácii. Energiu na

Celkový víťaz Lorenz Holder uspel snímkami jazdenia na BMX v efektných prostrediach.

víťaznej snímke z ďalšej menovanej kategórie predstavuje príbojová vlna prenasledujúca surfera na pobreží Brazílie. Talian Ale Di Lullo zasa kreatívne dokázal, že víťazný záber sa nemusí podariť len v drsnej prírode alebo vysoko v oblakoch; stačí šikovne odfoťiť bikera, ktorý skáče po autách v centre New Yorku. ➔



Graeme Murray



Coray Wilson

Človek vo veľkom priestore

Aj ďalšie víťazné snímky obsahujú prvok pohybu, ale v ich prípade už prevažuje iný druh estetiky. Zobrazujú akoby ľudské mravce, ktoré sa potýkajú s mohutnou prírodnou masou či priestorom. K tomuto druhu patria víťazi v kategóriách Wings, Mobile, Enhance a Playground.

Výstava top snímok zo súťaže na veľkom formáte bude dva roky putovať po svete.

V prvom prípade zachytáva víťazná snímka horolezca, ktorý práve vypadol zo steny na previse Stolovej hory na pozadí morského pobrežia. Čiernobiely záber Nóra Vegarda Aasena z diaľky zaznamenáva trojicu trekerov v snehovej fujavici na horskom hrebeni. Víťazná fotografia v kategórii Enhance pripomínajúca abstraktné dielo zobrazuje skok basejumpera z obrovskej platformy. Podobne abstraktne pôsobí fotografia masívnej modernistickej rozhľadne so schodiskom a BMX bikerom – autorom je opäť Lorenz Holder. ➔

**Fotky horolezcov
a trekerov snímané
z diaľky ich ukazujú ako
ľudské mravce bojujúce
s nástrahami prírody.**

Micky Wiswedel



Pally Learmond



Samo Vidic



Ben Thouard

Snaženie, ktoré má hĺbku

Víťazné obrázky v zvyšných troch sériách vedú k zamysleniu, čo zväčša naznačujú aj názvy kategórií: Lifestyle, Close Up a Spirit. Prvý z nich ukazuje kanadského dobrodruha na jeho ceste cez Saharu – v otvorenom vagóne vlaku so železnou rudou. Objektom záberu pre Close Up sú tvrdé ruky ruského skalolezca. Napokon, ducha tímovej solidarity ukazuje záber Novozélandčana Deana Trembla, na ktorom vidíme skupinu účastníkov kajakárskej výpravy pri ich ležiacom kampaťovi, ktorý celkom dobre nezvládol zjazd z vodopádu.

V kategórii Sequence zvíťazil Daniel Vojtěch s multizáberom skupiny akrobatických lietadiel.

Víťazné zábery súťaže, vybrané porotou profesionálov, sa vo viacerých prípadoch odklňajú od predstavy o povrchovejšom „cool“ štýle, ktorý si pestuje značka Red Bull svojou podporou a aktivitami v adrenalínových športoch. Tento odklon je zrejme daňou za snahu aplikovať na populárnu fotografickú súťaž súčasne aj určité fotožurnalistické kritériá. Na týchto stranách preto ponúkame konfrontáciu niektorých snímok víťazov súťaže a niektorých ďalších finalistov a semifinalistov.

JF/DG

Autori fotografií:

© Vernon Deck, Lorenz Holder, William Struntz, Graeme Murray, Coray Wilson, Micky Wiswedel, Pally Learmond, Samo Vidic, Ben Thouard, Ken Etzel, Daniel Vojtěch, Christian Pondella, Matt Knighton, Leroy Bellet (Red Bull Illume)

Ken Etzel



Daniel Vojtěch



Christian Pondella



Matt Knighton



Leroy Bellet

Pozor pri zimných športoch

Lyžujte a korčuľujte s rozumom, rešpektujte limity tela

Väčšina ľudí sa v zime venuje športovaniu len rekreačne a nepravidelne. To logicky prináša zvýšené riziko úrazov.

Zjazdové lyžovanie, bežky, snoubording či korčuľovanie predstavujú pre organizmus silnú záťaž. Preto sa na tieto aktivity treba pripraviť, aby sme predišli zbytočným problémom. „Treba častejšie bicyklovať, posilňovať

Pre tých, čo sa zimným športom venujú len 1 – 2 týždne v roku, sú tieto športy rizikovejšie.

svalový aparát, najmä stehná,“ radí MUDr. Tomáš Jakubík z nemocnice Clinica Orthopedica. „Ak máme z minulosti úraz alebo iné poškodenie, treba si pripraviť ortézy, podľa toho, čo nám lekár odporučil,“ dodáva.

Kondícia či technika?

Okrem svalovej kondície treba mať aj dobrú techniku. Zbytočne ju niekto výborne ovláda, keď má ochabnuté svalstvo a kondične nie



je pripravený. A naopak – darmo má niekto dobrú kondíciu, keď nevie lyžovať.

„Dôležitá je kombinácia svalovej kondície a dobrej techniky,“ zdôrazňuje doktor Jakubík. V prípade uvedených zimných športov ide podľa neho o tzv. nárazové športy; rekreačný športovec sa im venuje jeden až dva týždne do roka. Hrozí pri nich riziko úrazu ako nejakého dlhodobiejšieho poškodzovania organizmu. A úrazy sú v zime veľmi časté. „Pri tom neexistuje nejaká ortopedická prevencia

úrazu, skôr treba vychádzať z techniky, z povrchu atď.,“ vysvetľuje ortopéd.

Dbajme aj na výstroj

Aby svalový aparát správne pracoval, potrebuje byť v teple. Z tohto pohľadu je ideálny taký športový výstroj, ktorý udržiava teplo; dýcha, ale človek sa v ňom nepotí. „Pot spôsobuje odvádzanie tepla, vznik tzv. lokálneho chladu, čo môže stiahnuť sval a dostaneme krč. Je tam veľká pravdepodobnosť, že sval

Ortopedická prevencia úrazu neexistuje, treba zohľadňovať techniku, povrch atď.

bude pracovať nie v pohodlnej, ale v krajnej pozícii, lebo je skrátenej. Potom môže dôjsť k jeho úrazu,“ varuje T. Jakubík.

Obutie treba prispôbiť charakteru vykonávaného športu. Iná obuv sa používa pri zjazdovom lyžovaní, iná na bežkách a iná pri snoubordingu. I keď je lacnejšie si výstroj požičať, treba dbať na to, aby obuv alebo korčule netlačili. Najčastejšími problémami sú tu práve odery a bolesti.

MK
Foto: TMR



Chráňte kĺby pred chladom

Ludia náchylní na bolesti kĺbov majú ťažkosti najmä v studenom období.

Reumatických ochorení je podľa Svetovej zdravotníckej organizácie (WHO) viac ako 150. Medzi ne zaradujeme napr. reumatoidnú artritídu alebo osteoporózu. Najohrozenejšiu skupinu predstavujú ľudia starší ako 80 rokov, ale tieto ťažkosti často postihujú aj mladších.

Artritída, teda zápalové ochorenie kĺbov a svalov, najčastejšie postihuje jedincov medzi 20. a 40. rokom života. Aspoň polovica pacientov s týmto ochorením musí kvôli zdravotnému stavu do 10 rokov od prvej diagnózy opustiť zamestnanie.

Vplyv chladu – nie celkom objasnený

Výskum odhalil, že dvom tretinám opýtaných osôb sa bolesť kĺbov v zime zhoršuje. Prečo je to tak, nevedia vedci ani lekári; doteraz nezistili konkrétnu príčinu. Podľa jednej z teórií je dôvodom úbytok slnečného svetla. „Svetlo pôsobí priaznivo na obehový systém. V zime

preto môže dochádzať k zlej cirkulácii krvi, kĺby môžu tuhnúť a bolieť,“ vysvetľuje lekár Pavel Hanzelka.

Ďalším možným vysvetlením je znížená chuť hýbať sa, ktorá v zimnom období u mnohých prevláda. Každý kilogram hmotnosti predstavuje pre kĺby, obzvlášť pre kolená, zvýšenú záťaž.

Tepló, pohyb, pitný režim

Napriek nejasným príčinám lekári odporúčajú niekoľko zásad, ktoré pomáhajú bolesti kĺbov v zime tmiť. Jednou z nich je pravidelný pohyb, avšak v teple. Ak ste náchylní na takéto zdravotné problémy, namiesto prechádzky zvolte bazén a lyžovanie vymeňte napr. za trenažér vo fitnesscentre. Pri pobyte vonku je dôležité sa udržiavať v teple. Preto sa viac oblečte a používajte termobielizeň. Zásadný je aj dostatočný pitný režim. Voda pomáha udržiavať kĺbové chrupavky dobre premazané a znižuje ich trenie. Bolesť kĺbov môže znižovať aj masáž.

Doplňte si vitamíny

Pri boľavých kĺboch sa odporúčajú jedlá bohaté na vápnik a vitamíny C, D a K. Do

jedálneho lístka preto zaradte špenát, kapustu alebo lososa. „Vhodná je aj konzumácia aloe vera a potravinových doplnkov, najmä s obsahom vitamínu D. Dostatok tohto vitamínu totiž znižuje riziko vzniku osteoporózy,“ radí P. Hanzelka, ktorý je odborným konzultantom spoločnosti LR Health & Beauty. Odborníci odporúčajú aj pomaranče, ktoré sú bohaté na vitamín C. Pri ich príprave však neodstraňujte bielu šupku, tá totiž obsahuje veľa dôležitých látok. Zmierňovať bolesti kĺbov pomáha aj konzumácia extra panenského olivového oleja či kefiru.

AS

Foto: PBY



Vaše kĺby uvítajú cvičenie v teple a vitamíny.

Cukrovke 2. typu možno čeliť včasnou liečbou

Takmer v každej našej rodine žije aspoň jeden diabetik; v SR má túto diagnózu približne 400 000 ľudí.

Za posledných 20 rokov sa počet diabetikov u nás výrazne zvýšil. Prítom až ôsmim z desiatich prípadov diabetu 2. typu by bolo možné zabrániť zmenou životného štýlu.

Lekár, rodina, pacient

Pacienti majú po určení diagnózy obavy z budúcnosti. So správne liečenou cukrovkou sa však dá viesť plnohodnotný život. Skorá diagnostika a včasná liečba spolu s dodržiavaním zásad životného štýlu, pravidelnou kontrolou hladiny cukru v krvi a správnu výživou

dokážu zabrániť vážnym komplikáciám alebo ich významne oddialiť.

Cukrovka sa dá udržať pod kontrolou vďaka pomoci diabetológov, podpore rodiny, ale najmä aktívnemu prístupu pacienta. Všetky tri strany musia spolupracovať; ak jedna zlyhá, liečba nie je úspešná ani s najmodernejšími liekmi.

Kedy nasadiť inzulín?

Existuje mnoho liekov na diabetes 2. typu,



ktoré možno rôzne kombinovať. Nenahradiiteľný medzi nimi je inzulín. Pravidelne si ho aplikuje 30 – 40 % pacientov. Takáto liečba by však prospela oveľa väčšiemu počtu chorých. Výskumy totiž ukazujú, že čím skôr sa nasadí inzulín, tým úspešnejšie možno zastaviť rozvoj choroby a zabrániť vzniku diabetickej komplikácií, ako sú poškodenie ciev, zlyhanie obličiek, amputácia dolných končatín, slepota.

A kedy je čas začať s inzulínom? Keď hladina glykovaného hemoglobínu prekročí 7 %. No mnoho ľudí má zábrany: boja sa nárastu hmotnosti, hypoglykémii, ihlel a tiež, že takáto liečba obmedzí ich slobodu, aktivity a voľný pohyb. Obavy sú však zbytočné. V spolupráci s lekárom je prechod na liečbu inzulínom zvyčajne bezproblémový a samotná liečba diabetikovi prospieva.

EZ

Foto: SXC

Pomoc pre našu imunitu nájdeme doma

Zima je pre ľudský organizmus a jeho imunitný systém zaťažkavou skúškou. Nízke teploty, vysoká vlhkosť vzduchu, málo pohybu, slnka, vitamínov... Ale pomoc je bližšie, než by sme čakali.

S nástupom zimy často bežíme do lekárne, lebo imunita volá SOS – potrebujem pomoc a podporu! Komu na sebe trochu záleží, volanie počúvne a aj keby to po zvyšok roka zanedbával, v zime si dá záležať na dostatočnom prísune vitamínov, minerálov a stopových prvkov.

Základom dobrej imunity je jedálny lístok založený na sezónnych potravinách.

Kým farmaceuti a chemici hovoria, že organizmu je jedno, v akej forme ich dostane, odborníci na výživu tvrdia, že zeleninu, ovocie, obilniny ani mäso výživové doplnky nenahradia. Ťažko to rozseknúť, no skúsme obyčajný sedliacky rozum, ktorý hovorí, že pravda zvyčajne býva uprostred. Keď jeme všetko, čo treba, a chýbajúce zložky doplníme doplnkami výživy, robíme to najlepšie, čo sa dá.

Sezónne a domáce

„Výživa významne prispieva k zachovaniu zdravej imunity,“ potvrdzuje imunológ MUDr. Dušan Hríb, čo všetci vieme, a podčiarkuje: „Ak v potrave dlhodobo chýbajú isté minerálne látky alebo vitamíny, silno sa znižuje schopnosť imunitného systému a náchylnosť na infekcie rastie.“

Zároveň upozorňuje, že základom dobrej imunity je sezónny jedálny lístok: „Vytvára väzbu medzi ľudským organizmom a jeho okolím. Dodržiavanie sezónnosti nám bez problémov zabezpečí dostatok vitamínov, minerálov a živín, pretože z prírody máme v každom čase k dispozícii práve to, čo najviac potrebujeme.“



Podľa jeho slov exotické ovocie, ktoré zvyčajne v zime kupujeme, aby sme mali dostatok vitamínu C, napríklad citrusy alebo kivi, nepotrebujeme tak veľmi, ako si myslíme. Je lepšie, ak sú malým spostením, ale nie hlavným zdrojom vitamínov. Tie by sme mali čerpať najmä z prirodzene domácich, sezónnych potravín.

Cesnak, cibuľa a kvasená kapusta

Ako antibiotiká nám preventívne dobre poslúžia cibuľa a cesnak. Žiadna iná zelenina sa im nevyrovná v schopnosti bojovať s vírusmi a baktériami. Ako však dodáva imunológ, nie je potrebné tlačiť do seba veľké dávky: „Zvyčajne vystačí, ak cibuľu a cesnak používame pri príprave jedla, ale opäť – takého, ktoré je typické pre našu zemepisnú oblasť. Prípadne si z cibule môžeme variť čaj; dobré látky z nej sa tým neznehodnotia.“

V zimnom období treba dopĺňať

najmä vitamín C. Najviac ho však nemajú už spomínané citrusy, ale kapusta – naša, obyčajná, zelená alebo červená. Skvelá je čerstvá, varená, a keď je nakladaná, má ešte extra bonus.

Vhodnou prevenciou v zime sú tradičné miestne plodiny – cibuľa, cesnak, kapusta, šípky.

„Kyslá kapusta obsahuje aj baktérie mliečneho kvasenia, ktoré v žalúdku a črevách ‚vyrábajú‘ prírodné antibiotiká,“ vysvetľuje D. Hríb. Tie vedú zatočiť s vírusmi a baktériami, produkujú zlúčeniny obmedzujúce množenie kvasiniek a syntetizujú vitamíny skupiny B, nevyhnutné na tvorbu niektorých protilátok.

Ďalšími významnými domácimi zdrojmi vitamínu C sú rakytník rešetliakový a šípky.

Čerstvé a zelené i v zime

V jedálnom lístku by nemala chýbať ani čerstvá zelená zložka. Kto chce istotu, že je domáca, ľahká pomoc. Petržlenová vňať bez problémov vydrží vonku aj tuhé zimy. Žerucha sa dá pohodlne vypestovať v kvetináči. Zelené petržlenové bylinky zasa získame tak, že odrezaný vršok petržlenu necháme tróniť vo vode. Podobne môžeme nechať naklíčiť aj obilie. Všetko sú to významné zdroje vitamínov a navyše obsahujú flavonoidy, známe antioxidantným účinkom.

Čerstvého lokálneho ovocia je v zime menej. Hoci v obchodoch už kúpime jahody aj vtedy, keď je vonku po kolená snehu, oveľa lepšiu službu nášmu organizmu urobia pre Slovensko typické jablká či hrušky. Dobré uskladnené vydržia chutné a zdravé po celú zimu.



Huby a betaglukán

Je tu ešte jeden veľmi dobrý hráč v time obranyschopnosti – huby. „Obsahujú betaglukán, ktorý, ako je známe z množstva výskumov, štúdií aj praktického používania, dokáže optimalizovať imunitný systém,“ vysvetľuje Adrian Doboly z farmaceutickej spoločnosti Natures.

Citrusové ovocie ako zdroj vitamínu C nie je také nenahraditeľné, ako si často myslíme.

Už v 60. rokoch minulého storočia sa robili viaceré štúdie, ktoré potvrdili protirakovinové účinky rôznych druhov húb. Betaglukán sa osvedčil u ľudí s častým výskytom infekčných ochorení, s alergiami a oslabenou imunitou. U nás je významným zdrojom betaglukánu napríklad hľiva ustricovitá. Z nej sa vyrábajú aj betaglukánové prípravky dostupné na našom trhu.

MK

Ilustračné foto: TASR, PBY, SXC



Stopoví bojovníci na strane imunity

Popri vitamínoch a mineráloch potrebuje telo v zime aj niektoré prvky v stopových množstvách, a to najmä tieto tri:

- **Železo:** pomáha fagocytom, ktoré v tele ničia cudzorodé látky. Nedostatok železa zvyšuje náchylnosť na infekcie. Obsahujú ho najmä šošovica, cicer, proso, baraní roh, biela fazuľa, okrem toho mäso, ryby a celozrnné pečivo.
- **Zinok:** tiež prispieva k aktivácii fagocytov, čím podporuje produkciu protilátok. Potraviny bohaté na zinok sú šošovica, biela fazuľa, cicer, mäso a celozrnné výrobky.
- **Selén:** podporuje enzýmy, nevyhnutné na odbúravanie škodlivých látok, napr. ťažkých kovov. Jeho prirodzenými a sezónnymi zdrojmi sú hriby, mäso a ryby.

Obranyschopnosť tela treba posilňovať

Pri oslabenej imunitě sme náchylnejší na prechladnutie, chrípku a iné vírusové či bakteriálne infekcie.

Náš imunitný systém môžeme prirovnať k mikrobojisku, kde imunitné bunky ako ver-ní vojaci hrdinsky odolávajú sústavnej invázii cudzích organizmov. Schopnosť tejto armády brániť sa je do veľkej miery ovplyvnená našim životným štýlom.

Zložky vnútorného vojska

Náš imunitný systém zahŕňa viaceré orgány a bunkové systavy – k primárnym patria pečeň, kostná dreň a týmus, k sekundárnym slezina, lymfatické uzliny a lymfatické tkanivo v žalúdočno-črevnom trakte, v pľúcach a v močovo-genitálnom systéme.

Pomocnou zložkou je koža, vytvárajúca škodlivým látkam mechanickú bariéru, ale tiež žalúdočné enzýmy, pôsobiace ako prirodzená chemická obranná hrádza. „Dôležitou súčasťou imunitného systému je mikroflóra

v tráviacom trakte; 80 – 90 % našej imunity je práve v čreve,“ hovorí imunológ MUDr. Radovan Košturiak. Žiaľ, črevná mikroflóra je vinou nezdravého stravovania, užívania antibiotík a aditív v potravinách často zmenená a neplní svoju funkciu.

Vplyv počasia

Počet chorôb stúpa najmä za vlhkého počasia s nízkymi teplotami. Dospelý človek prechladne priemerne trikrát do roka. Najčastejšie počas zmien ročných období, teda na jeseň či na jar. Zmena počasia z chladného na teplé alebo opačne je ideálnym časom na rozšírenie viróz.

Znížená imunita sa nemusí prejaviť len infekciami, ale aj únavou, zimomrivosťou, zvýšenou teplotou, potením či nechutenstvom. Výsledkom oslabenej imunity bývajú aj opakované herpesy, afty v ústnej dutine, rôzne kožné ochorenia (bradavice, mykózy). Známym fenoménom posledných rokov je aj chronický únavový syndróm.

Ako podporiť imunitu

Okrem zdravej životosprávy, dostatku pohybu, otužovania a vyváženej stravy môže



k správnej funkcii imunitného systému prispieť aj inovatívny výživový doplnok Rinimun® 500. Tento prírodný imunomodulátor predstavuje patentovanú zmes makro-nutrientov s obsahom proteínov, vláknin, betaglukánov, mastných kyselín, aminokyselín, antioxidantov a mikronutrientov – vitamínov (hlavne skupiny B) a minerálov. Obsahuje účinnú látku EpiCor® a niektoré ďalšie látky podporujúce imunitné funkcie, napr. dobre vstrebateľnú formu zinku.

„Posilňujúci vplyv na imunitu možno očakávať v rozmedzí od dvoch do štyroch týždňov. Preto je vhodné začať ho užívať na jeseň a pokračovať preventívne celú zimu,“ hodnotí účinky MUDr. Košturiak.

VN

Choroby srdca a ciev sú hrozbou

Pred infarktom aj mŕtvicou sa najspoľahlivejšie ochránime sami

Väčšine srdcovocievnych ochorení by sme mohli zabrániť jednoduchými zmenami v životnom štýle. Stačí viac pohybu, zdravšie stravovanie a prestať fajčiť.

Kardiovaskulárne ochorenia, medzi ktoré patria aj obávaný infarkt či mozgová mŕtvica, si na svete každoročne vyžadujú viac ako 17,5 milióna životov, z toho vyše 5 miliónov v Európe. Sú najčastejšou príčinou smrti vôbec. Väčšina prípadov vzniká v dôsledku životosprávy, a teda by sme im mohli predísť. „Obyčajnou“ zmenou nesprávneho životného štýlu a obmedzením zdravotných rizík, ktoré z neho vyplývajú, by podľa odborníkov bolo možné zabrániť až 80 percentám predčasných úmrtí!

Spôsob života má na náš zdravotný stav 50- až 60-percentný vplyv.

Medzi faktory, ktoré riziko zvyšujú a môžeme ich ovplyvniť, patria najmä nedostatok fyzickej aktivity, nezdravá výživa, fajčenie, nadváha alebo obezita, ako aj vysoký krvný tlak a cholesterol. Napriek neustálej osвете výskyt rizikových faktorov na celom svete rastie – stúpa počet ľudí s hypertenziou, cukrovkou a vysokou hladinou cholesterolu.

Vysoký krvný tlak – tichý zabijak

Už pri hodnote 140/90 mmHg, ktorá sa označuje za hornú hranicu „normálneho“ tlaku, stúpa riziko srdcovocievnych chorôb. Vysoký krvný tlak pritom nemusí mať žiadne (alebo len málo výrazné) príznaky, ktoré sa často pripisujú iným veciam. Žiaľ, pokiaľ sa cielene nesleduje a včas nelieči, môže sa prejaviť až cievnu príhodou vo forme srdcového infarktu, mozgovej porážky, vážnym poškodením obličiek či zlyhaním srdca. Neexistuje žiadna iná tak ľahko rozpoznateľná choroba, ktorá by pritom neostala tak často neodhalená či nebola nesprávne liečená. Až 70 % pacientov v Európe nedosahuje,



napriek liečbe, cieľové hodnoty tlaku krvi a viac ako 75 % potrebuje na dosiahnutie týchto hodnôt kombinovanú liečbu. Tá zabezpečí rýchlejšiu kontrolu tlaku (o 18,5 %) a významné zníženie rizika infarktu a cievnej mozgovej príhody (o 34 %).

Nebezpečná nedisciplinovanosť chorých

Žiaľ, ak pacienti potrebujú viacero liekov, zvyčajne ich neužívajú správne. Stáva sa, že niektoré vynechajú, zmenia dávkovanie alebo úplne prestanú brať – aj niekoľko dní či týždňov. Pritom liečba artériovej hypertenzie musí byť dlhodobá, väčšinou celoživotná. Aj preto sa mnohí pacienti (neoprávnene) obávajú, že pravidelné užívanie viacerých liekov im môže poškodiť pečeň či obličky a prerušením užívania si chcú tieto orgány „vyčistiť“. Prerušenie liečby pri hypertenzii je však nebezpečné, môže spôsobiť nekontrolované prudké zvýšenie tlaku krvi a ohroziť život.

Je dokázané, že až tretina pacientov s predpísanými viacerými antihypertenzívami ich neužíva a takmer polovica užíva len jeden z nich. Riziko prerušenia liečby sa zvyšuje s počtom liekov i so zvyšujúcou sa dennou frekvenciou užívania. Riešením sú takzvané

fixné kombinácie – spojenie dvoch alebo troch liekov do jednej tablety.

Úprava životného štýlu

Farmakologickú liečbu musí sprevádzať správna životospráva (vylúčenie soli, cigariet a alkoholu, zníženie nadváhy, pravidelný pohyb) a spolupráca s lekárom. Výsledkom by mala byť vhodne zvolená, účinná terapia, ktorú pacient spolu s úpravou životného štýlu dokáže celoživotne dodržiavať.

Najmenej 80 % všetkých infarktov u mužov do 45 rokov spôsobuje fajčenie.

Zmeny životného štýlu sa obávať netreba – aj drobné kroky môžu znamenať veľký posun smerom k dlhšiemu a plnohodnotnejšiemu životu. Blahodarný vplyv na srdce má dostatok fyzickej aktivity. Každý pohyb sa počíta – domáce práce, prechádzka, schody namiesto výťahu, tancovanie, ale aj hra s deťmi či práca v záhrade. Dostatok pohybu znižuje riziko srdcovocievnych chorôb až o 30 % a riziko cukrovky, ktorá tiež ohrozuje srdce, o 27 %.



Vplyv fajčenia a výživy

Významným rizikovým faktorom kardiovaskulárných ochorení, ktorý má človek celkom vo vlastných rukách, je fajčenie. Tabakový dym si ročne vyžiada až 6 miliónov životov. Podľa Svetovej zdravotníckej organizácie (WHO) je v súčasnosti tento zlovyk najviac rozšírený v Európe, kde fajčí až 31 % obyvateľov. Keď človek s fajčením prestane, už po roku mu klesá riziko infarktu a iných chorôb z nedokrvnenia srdcového svalu na polovicu; časom sa vráti na úroveň nefajčiarov.

SR: viac ako 200 000 osôb má mimoriadne vysoké riziko infarktu alebo mozgovej porážky.

Stravovanie ovplyvňuje riziko srdcovocievnych problémov viacerými spôsobmi. Zloženie stravy a obsah soli môžu mať na srdce ochranný alebo naopak ničivý vplyv. Jedlo tiež ovplyvňuje iné rizikové faktory – nadváhu, vysoký krvný tlak, hladinu cholesterolu a cukru. Podľa WHO spôsobuje nedostatok ovocia a zeleniny ročne až 1,7 milióna úmrtí.

Významná úloha stresu

Rôzne štúdie sledovali vzťah medzi reakciou na stres a rizikom kardiovaskulárných



ochorení. Pri stresovej reakcii organizmu stúpa krvný tlak a do krvi sa vyplavuje množstvo hormónov, ovplyvňujúcich činnosť srdca a ciev. Účinky stresu bývajú tiež často nepriame a podnecujú rozvoj ostatných rizikových faktorov.

Niektorí ľudia sa pri zvládání stresu uchýľujú k rizikovému správaniu: začínajú fajčiť alebo fajčia oveľa viac než obvykle, prejedajú sa

alebo konzumujú nezdravé potraviny, pijú alkohol či berú drogy. Stres, fajčenie a obezita pôsobia na zdravie spoločne, sú medzi nimi významné väzby a navzájom sa ovplyvňujú. Preto pri prevencii a liečbe srdcovocievnych ochorení musí byť zmena životného štýlu celková.

EZ

Obrázky: PBY



Tlakomer s modernou aplikáciou

Až 40 % všetkých úmrtí ľudí do 65 rokov spôsobuje vysoký krvný tlak. Ak nemáte svoj tlak pod kontrolou, hrozia vám srdcový infarkt, cievna mozgová príhoda, trombóza či pľúcna hypertenzia. Novinka v podobe inovatívneho bezdrôtového tlakomera Omron M7 Intelli IT spolu s modernou aplikáciou Omron Connect vám prinesú bezpečné monitorovanie v pohodlí domova.

Smartfón aplikácia, ktorá sa pripája k tlakomeru cez bluetooth protokol, umožňuje jednoduché zobrazenie meraní vo vašom mobile i históriu grafov s priemernými hodnotami pre dvoch užívateľov. Uľahčuje zobrazovanie, ukladanie i zdieľanie údajov o vašom zdravotnom stave.

Tlakomer obsahuje aj Intelli manžetu s 360° presnosťou, ktorá ako jediná odmeria vaše hodnoty presne, nezávisle od toho, ako si ju nasadíte okolo paže. VN



Supernemocnica novej generácie

Spoločnosť Svet zdravia patriaca skupine Penta ju plánuje postaviť v bratislavskej lokalite Bory. Chce v nej poskytovať zdravotnú starostlivosť na najvyššej európskej úrovni poistencom všetkých zdravotných poisťovní a pacientom z celého Slovenska. Koncová nemocnica s kapacitou 400 lôžok bude o. i. zahŕňať 14 moderných operačných sál a transplantáčne centrum. Pacientske izby budú mať jednolôžkový štandard s doplnkovým lôžkom pre sprevádzajúcu osobu. Ambíciou projektu je prilákať najlepších lekárov a zdravotné sestry zo Slovenska aj zahraničia. Investícia má presiahnuť 100 mil. a prácu tu nájde približne 1 200 zamestnancov.

Nová nemocnica by mohla prvých pacientov privítať už v roku 2021.

TK

Čistiaca emulzia pre citlivú pleť

Pravidelné čistenie pleti je veľmi dôležité najmä pre suchú, citlivú, atopickú alebo podráždenú pokožku. Ultra jemná, nevysušujúca čistiaca emulzia Allergika® odstraňuje nečistoty, mejkap, krémy aj šupinky bez podráždenia vďaka svojmu zloženiu. Má vyvážené pH a obsahuje glycerín, ktorý pri čistení tváre a okolia očí pokožku optimálne hydratuje. Naopak, neobsahuje povrchovo aktívne látky, mydlá, minerálne oleje, alkohol, parfumy, farbivá, konzervačné látky, parabény, prírodné ani kontaktné alergény.

Tvár si najlepšie vyčistíte odličovacím tampónom, namočeným v malom množstve emulzie. Môžete ju tiež použiť ako hydratačnú masku.

VN



Bioekonomika – globálny rozvoj na lokálnej báze

Aj stredná Európa môže ukázať cestu k zachovaniu prostredia „pre ľudí“

Zosúladenie ľudských potrieb s potenciálom biosféry – to je prvoradá výzva pre celé ľudstvo. Ide nám o udržateľnú budúcnosť spoločnosti a ekosystémov.

Rast svetovej populácie a spôsob, akým vyrábame a spotrebúvame výrobky spracovateľského priemyslu, vytvárajú bezprecedentný tlak na naše životné prostredie. Ľudstvo čelí vážnym problémom spojeným so zmenou klímy, s úbytkom surovín, nedostatkom vody, rastúcim znečistením a poklesom biodiverzity. Významná časť z nich môže byť vyriešená alebo prinajmenšom obmedzená, ak sa uplatnia princípy udržateľného biohospodárstva.

Moderné biohospodárenie

Biohospodárstvo je staré ako ľudstvo samo. Po tisíce rokov sme používali obnoviteľné biologické zdroje – biomasu – pri výrobe jedla, výstavbe a ohrievaní našich domov, výrobe oblečenia aj na dodávky energie.

Moderné biohospodárstvo je obehové, obnoviteľné, multifunkčné a uhlíkovo neutrálné.

Moderné biohospodárstvo zahŕňa tie časti ekonomiky, ktoré udržateľným spôsobom využívajú biomasu zo súše i z mora – napríklad plodiny, lesy, ryby, živočíchy a mikroorganizmy, ako aj biologické zvyšky a odpady. Účelom je výroba potravín, krmív, rôznych materiálov, chemikálií, palív a energie. V tejto oblasti sa môžu navzájom posilňovať inovácie a trvalá udržateľnosť.

Takéto moderné biohospodárstvo otvára nové priemyselné odvetvia a transformuje tie existujúce. Zahŕňa potenciálne jedinečné vlastnosti a výhody, ako sú:

– uhlíková neutralita,



Biomasa sa stala cenným prírodným zdrojom; Slovensko je na ňu bohaté.

- obnoviteľnosť,
- cirkularita,
- multifunkčnosť.

Má silný sociálno-ekonomický dopad, umožňuje vytvárať pracovné miesta vo vidieckych oblastiach a robí priemysel konkurencieschopnejším.

Na dosiahnutie trvalej udržateľnosti by sme mali biomasu používať v uzavretých aj otvorených cykloch. To vedie k dosiahnutiu obehových bioekonomických procesov, ktoré budú minimalizovať straty a odpad v priebehu výrobných, distribučných aj spotrebných cyklov.

Naše zdravie je prepojené s prostredím

Ľudia by mali byť považovaní za súčasť rozvoja bioekonomiky. Mala by sa prijať koncepcia „jedného zdravia“ ako interdisciplinárneho

prístupu k všetkým aspektom zdravotnej starostlivosti pre ľudí, zvieratá a životné prostredie. Princíp „jedno zdravie“ spája zdravie pôdy, zdravie rastlín, zdravie zvierat aj zdravie ľudí. Tieto dokázané synergie priblížia zdravotnú starostlivosť pre 21. storočie – urýchlením biomedicínskych objavov, posilnením účinnosti verejného zdravotníctva, rýchlym rozširovaním bázy vedeckých poznatkov a skvalitnením lekárskeho vzdelávania a klinickej starostlivosti.

Už si nemôžeme dovoliť neudržateľné životné štýly s vysokou spotrebou energie, potravín, vody atď.

Nemôžeme si dovoliť životné štýly, ktoré nie sú udržateľné, pokiaľ ide o nadmernú spotrebu energie, potravín, vody a zvýšený vplyv na prostredie. Požadujú sa nové životné štýly, ktoré berú do úvahy nové vzorce spotrebiteľského správania, stravovania a výživy. To všetko spolu so zvýšenou uvedomelosťou občanov bude mať priamy vplyv na naše zdravie.



2016: Deklarácia bioregiónov

Na októbrovom Bioekonomickom kongrese v Lodži bolo vydané vyhlásenie, ktoré podpísali zástupcovia regiónov zo stredovýchodnej Európy, zúčastnených firiem, akademickej obce, mimovládnych organizácií a poľnohospodárov. Podporili v ňom koncept rozvoja biohospodárstva v miestnych biokomunitách, ktorými môžu byť napr. biodediny, biomestá či celé bioregióny. Podľa dokumentu sa základom pre rozvoj globálneho biohospodárstva môžu stať iba také biokomunity, ktoré sú trvalo udržateľné, obehové a so „zelenejúcim“ priemyslom. Mali by ponúkať dobré pracovné miesta a byť založené na vzdelaných miestnych spoločenstvách, žijúcich v zdraví v zdravom prostredí.

Lodžská deklarácia bioregiónov definuje kroky a kritériá na prechod k udržateľnej bioekonomike.

Na ceste k určitej modelovej biokomunitě, ktorá rešpektuje zásady trvalo udržateľného riadenia a vyššie uvedené princípy, je potrebné vykonať nasledujúce kroky:

- organizovať uzavreté okruhy stupňovitého využitia lesnej a poľnohospodárskej biomasy (zo sušie i z mora),
- podporovať ekologické poľnohospodárstvo vedúce k produkcii vysokokvalitných potravín,
- zaviesť udržateľný systém obnoviteľnej energie, vrátane biorafinérií a distribovanej „prosumer“ energie; cieľom je



Jedným zo základov bioekonomiky je ekologické poľnohospodárstvo.

Bio rast a regióny

Regióny môžu podporovať miestne „biokomunity“ (na úrovni obcí či miest) radom krokov v linii trvalo udržateľného rastu na báze „bio“. Žiada sa pritom široký multidisciplinárny a integrovaný prístup, vrátane týchto aspektov:

- manažment vody integrujúci hydrotechnické a ekologické vodné zdroje,
- biodiverzita,
- ekologické poľnohospodárstvo – posilnené novými výsledkami vedy v biotechnológiách, mikrobiológii, genetike, agrofyzike a pod.,
- udržateľné oblasti energetiky so statusom nulovej potreby energie,
- malé agro-biorafinérie produkujúce malé objemy vysoko cenených chemikálií, avšak asociované do väčších produkčných organizácií,
- potlačenie lesného a pôdného CO₂ ďalšími lesmi alebo rastlinnými plantážami,
- odolnosť ekosystému,
- kultúrne dedičstvo prispievajúce k optimalizácii spoločenského života,
- nové hodnotové reťazce optimalizujúce obeh biomasy,
- biomestá s energeticky úspornými budovami, obnoviteľnou energiou a ekologickou dopravou.

dosiahnuť nulový prísun energie a nízke emisie CO₂,

- zavádzať nové nástroje na riadenie vodných a environmentálnych zdrojov,
- pre „zelenejúci“ priemysel organizovať nové obchodné reťazce a systémy okolo nich, založené na miestnych biozdrojoch,
- organizovať ekovzdelávací systém a tréning všetkých zainteresovaných,
- podporovať myšlienky trvalo udržateľného biohospodárstva,
- zapojiť mestá a ďalšie miestne komunity a ich občanov do procesu „ozeleňovania“ (ekologizácie) propagáciou energeticky úsporných budov a elektrickej dopravy.

Možnosti krajín SVE

Stredná a východná Európa má šancu realizovať vyvážený prechod od poľnohospodársko-vidieckych k moderným priemyselným odvetviám, pričom oživi svoje vidiecke oblasti a podnieti výrobu vysoko-

kvalitných potravín. Udržateľné biohospodárstvo tu môže byť cestou na dosiahnutie rovnováhy medzi súdržnosťou (kohéziou) a konkurencieschopnosťou.

„Zelenejúci“ priemysel, ktorý má prístup k zdrojom biomasy, poskytuje ekologicky šetrné materiály a výrobky na biobáze – s novými funkciami dlhšej životnosti, netoxicity a schopnosti recyklácie – sa môže stať významnou súčasťou ekonomík strednej a východnej Európy.

Aby sa mohli tieto trendy v krajinách SVE efektívne rozvíjať, bude treba čím skôr vykonať analýzu súčasného potenciálu, zdrojov biomasy a možností transformácie hodnotových reťazcov.

BC
Foto: PBV

(spracované z materiálov Bioekonomického kongresu 2016 a Lodžskej deklarácie bioregiónov)

Pestovať mak nie je len tak

Medzinárodná regulácia pestovania maku siateho a situácia v SR

Ak poľnohospodár zamýšľa pestovať mak na výmere nad 100 m², musí podať žiadosť na ministerstvo zdravotníctva a dodržiavať informačné povinnosti.

Slovenská republika je zmluvnou stranou Jednotného dohovoru OSN o omamných látkach (1961), ktorého predmetom je aj regulovanie pestovania maku siateho (*Papaver somniferum* L.) a prevencia zneužívania

Rastlina maku obsahuje alkaloidy morfinového typu výrazne tlmiace centrálnu nervovú sústavu.

drog. V tejto súvislosti je potrebné zdôrazniť, že rastlina maku obsahuje celé spektrum alkaloidov morfinového typu, ktoré už vo veľmi malých množstvách výrazne tlmia centrálnu nervovú sústavu a môžu spôsobiť až zastavenie dýchania.

Jednotný dohovor bol na národnej úrovni implementovaný do zákona č. 139/1998 Z. z. o omamných látkach, psychotropných látkach a prípravkoch v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon“), ktorý legislatívne upravuje pestovanie maku, narábanie s makovou slamou, dozor a sankcie.

Monitoring, kontrola a prevencia zneužitia

V roku 2009 sa v rámci vzájomnej spolupráce rezortu pôdohospodárstva a rozvoja vidieka a rezortu zdravotníctva uvoľnila regulácia pestovania maku siateho pri zabezpečení primeranej úrovne monitoringu, kontroly a ochrany pred zneužitím.

Ak poľnohospodár zamýšľa pestovať mak na potravinárske účely na výmere väčšej ako 100 m², musí podať žiadosť o povolenie pestovania maku na Ministerstvo zdravotníctva SR podľa § 9 ods. 1 písm. a) zákona (podrobnejšie v osobitnom rámciku). Držiteľ povolenia na pestovanie maku siateho má voči MZ SR informačné povinnosti, a to:



1. Do 15. februára príslušného roka predkladá: a) potvrdenie spracovateľskej organizácie o odbere úrody makovej slamy s uvedením oševnej plochy maku alebo vyhlásenie držiteľa povolenia o zabezpečení zneškodnenia makovej slamy bezodkladným zapracovaním do pôdy, b) vyhlásenie o plánovanej výmere oševnej plochy maku siateho v pestovateľskej sezóne s uvedením katastrálneho územia a parcelného

2. Do 31. mája každého roka oznamuje skutočne osiatu plochu makom siatym.
3. Do 31. decembra každého roka oznamuje množstvo vyprodukovanej makovej slamy na priemyselné účely spolu, z toho: a) množstvo odovzdané spracovateľskej organizácii, b) skladované množstvo, c) zneškodnené množstvo.

Zákaz vstupu na pole a likvidácia slamy

Aby sa zabránilo nelegálnemu využitiu pestovania maku siateho, zakazuje sa vstupovať do porastov maku siateho v čase mliečnej zrelosti – to neplatí pre držiteľa povolenia na pestovanie maku a pre jeho zákonného zástupcu. Každý pestovateľ maku siateho na potravinárske účely je povinný zabrániť zneužitiu makovej slamy na výrobu omamných a psychotropných látok a pri poškodení porastu privolať orgány činné v trestnom konaní. Maková slama (aj „makovina“) je podľa

Na pestovanie maku je prakticky vhodné celé územie Slovenska.

číslo pozemku, c) vyhlásenie, že v príslušnom roku nebude pestovať mak siaty (v takom prípade doklady podľa písmen a) a b) nepredkladá).



§ 16 ods. 1 zákona definovaná ako tobolka maku siateho so stonkou dlhou najviac 15 cm okrem semien. Poľnohospodár je povinný odovzdať makovinu spracovateľskej organizácii (v rámci bilaterálnych zmluvných odplatných vzťahov, ktoré sa líšia v závislosti od výkupnej politiky spracovateľskej organizácie), s ktorou sa dohodol pred podaním žiadosti o pestovanie maku na MZ SR, alebo ju bezodkladne po získaní semien zaorať.

Pri poškodení porastu v čase mliečnej zrelosti maku musí pestovateľ privolať orgány činné v trestnom konaní.

Ústredný kontrolný a skúšobný ústav poľnohospodársky (fytoinšpektori) dohliada nad zneškodňovaním porastu maku, ak sa pestovateľ z dôvodu nedostatočného vykličenia porastu, poškodenia porastu škodcami, pôsobením nepriaznivých poveternostných udalostí alebo chorobami rozhodol pestovanie vopred ukončiť, a nad zneškodňovaním makovej slamy, ktorá nebola odovzdaná spracovateľskej organizácii.

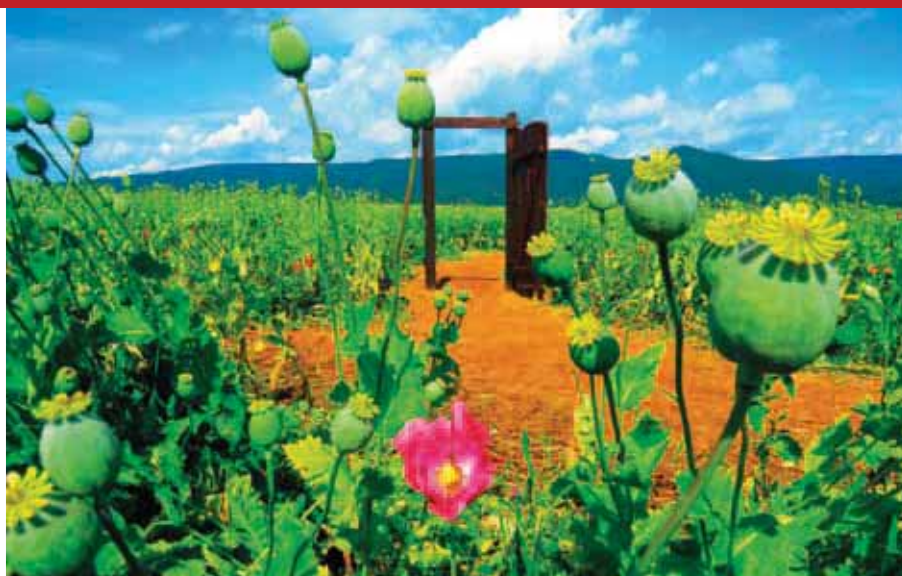
Európske odporúčania a odbornosť pestovateľov

Európska komisia vydala v roku 2014 odporúčanie o osvedčených postupoch na prevenciu a zníženie prítomnosti alkaloidov ópia v makových semenách a vo výrobkoch z makových semien; minimálne požiadavky pre uvádzanie na trh potravinárskeho maku sú uvedené vo vyhláške Ministerstva pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR č. 132/2014 Z. z. o spracovanom ovoci a zelenine, jedlých hubách, olejninách, suchých škrupinových plodoch, zemiakoch a výrobkoch z nich.

K žiadosti o povolenie pestovania maku musí žiadateľ o. i. priložiť aj doklad o odbornej spôsobilosti svojej alebo svojho odborného zástupcu. Odborná spôsobilosť sa preukazuje diplomom o skončení štúdia v študijných odboroch uvedených v § 6 ods. 2 zákona alebo osvedčením o úspešnom absolvovaní školenia o nakladaní s omamnými a psychotropnými látkami, ktoré organizuje Ústav farmácie Slovenskej zdravotníckej univerzity v Bratislave.

Pestovanie a šľachtenie maku na Slovensku

Národné poľnohospodárske a potravinárske centrum Výskumného ústavu rastlinnej výroby (NPPC – VÚRV), Výskumno-šľachtiteľská



Vstup zakázaný: v období mliečnej zrelosti maku možno do porastu vojsť len s povolením.

stanica Malý Šariš je významným šľachtiteľom odrôd maku siateho, ktoré sú zapísané v Spoločnom katalógu odrôd poľnohospodárskych rastlinných druhov EÚ. Zaradenie maku, na ktorého pestovanie je prakticky vhodné celé územie Slovenska, do osevného postupu môže pozitívne prispieť k hospodárskym výsledkom poľnohospodárskych subjektov.

Časový vývoj celkovej plochy, na ktorej sa v SR pestuje mak siaty, je znázornený

v grafe. V posledných rokoch už boli dosiahnuté priemerné výnosy nad 1 t/ha. V roku 2016 bolo osiatych 3 698 ha maku siateho, najviac v Trnavskom a Nitrianskom kraji.

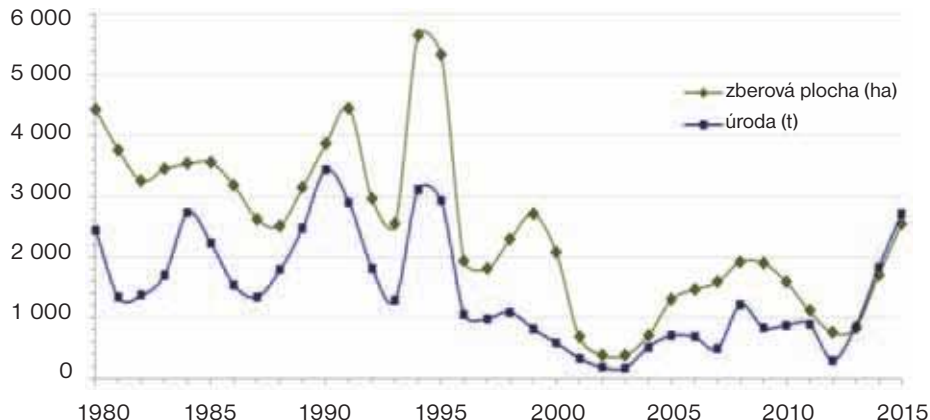
Martin Bencko

Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR

Spracované z príspevku z odborného seminára Mak siaty pre Slovensko; Piešťany, november 2016. Titulok a medzititulky doplnila redakcia.

Obrázky: Pixabay; graf: autor

Celková plocha a výnosy maku siateho v SR



Ak chcete pestovať mak

Poľnohospodár, ktorý zamýšľa pestovať mak siaty na výmere väčšej ako 100 m², musí požiadať o povolenie rezort zdravotníctva. Prílohami k žiadosti sú:

- doklad alebo čestné vyhlásenie o vlastníctve alebo nájme pozemkov, na ktorých sa bude pestovanie vykonávať, s uvedením katastrálneho územia (území) a parcelného čísla (čísel),
- doklad o svojej zdravotnej spôsobilosti alebo o zdravotnej spôsobilosti svojho odborného zástupcu,
- doklad o svojej odbornej spôsobilosti alebo o odbornej spôsobilosti svojho odborného zástupcu,
- výpis z obchodného registra nie starší ako tri mesiace,
- bezúhonnosť žiadateľa, odborného zástupcu a osôb, ktoré sú štatutárnym orgánom, sa preukazuje odpisom registra trestov,
- potvrdenie spracovateľskej organizácie o odbere úrody alebo vyhlásenie žiadateľa o zabezpečení pozberového zneškodnenia makovej slamy bezodkladným zapracovaním do pôdy.



Šálka plná bylínok

Chladnejšie počasie prináša väčšiu chorobnosť. Pozná to každý – malátnosť, plný nos, mierne zvýšená teplota, nechutenstvo či zhoršené dýchanie. Aj to sú príznaky neprijemného nachladnutia, ktoré sa v tomto období vyhne málokomu. Chráňte svoj organizmus pred zimnými neduhmi; správnu voľbou môže byť ideálna kombinácia bylínok.

Hrejivá sila zázvoru, liečivý kvet bazy čiernej, voňavá lipa, sušené plody fenikla, protizápalový tymian a upokojujúci slez – presne takúto kombináciu bylínok potrebujete, aby váš organizmus zabojoval s nachladnutím. Doprajte si ju v šálke funkčného čaju Pickwick Herbalis Nachladnutie so zázvorom a pomocnú ruku vášmu organizmu tak môže podať aj príroda. Funkčné čaje sú zárukou kvality a patria do každej domácej lekárničky.

LL

Kofola rozširuje podnikanie

Hoci tohtoročné teplotné štandardné leto neprišlo nealkoholickým nápojom tak ako horúce vlnajšie, dokázala skupina Kofola navýšiť predaje v Česku, na Slovensku a v Slovinsku o 9,4 %. Za nárastom stoja stále v portfóliu, značky Kofola a Rauch. Pozitívny vplyv na tržby má tiež Vinea, ktorá v porovnaní s minulým rokom narastla o 9 %. Najrýchlejšie rastú čerstvé ovocné a zeleninové šťavy Ugo – medziročne o 60 %.

Kofole sa darilo v adriatickom regióne, kde medziročne navýšila predaje o 12,4 %. Po minuloročnom získaní známej slovinskej značky Radenska uzavrela v septembri t. r. zmluvu o kúpe chorvátskeho výrobcu minerálnych vôd Studenac, ktorý má bohatú históriu a tiež zákazníkov so silnou emocionálnou väzbou na značku.

Na poľskom trhu, ktorý teraz predstavuje veľkú výzvu, je firma najaktívnejšia za posledné roky. Okrem reštrukturalizácie nákladov, koncentrácie výroby a optimalizácie marže investovala do zlepšenia produktovej ponuky a chystá veľkú marketingovú ofenzívu.

LP

Delikátne jemná a krémová

Ak si radi pochutnáвате na chuťovo bohatej a zároveň jemnej omáčke, je pre vás novinka značky Hellmann's, Tatárska omáčka Delikátni, tým pravým. Vyrába sa z kvalitných surovín, napríklad repkového oleja, ktorý je kvalitným zdrojom omega-3 mastných kyselín. Na jej výrobu sa používajú iba vajcia nosníc chovaných vo voľnom výbehu.



Nová receptúra so sebou prináša krémovú konzistenciu, väčšie množstvo zeleniny a predovšetkým jemnú chuť, ktorá pozdvihne vaše kulinárske výtvy o stupeň vyššie. Tatárska omáčka Delikátni sa hodí k receptom z lososa; sami uvidíte, ako tieto chute spolu ladia. Vyskúšať ju môžete aj ku kuracej pečienke.

VN

Voda nielen pre dojčatá

Pri výbere vody na pitie treba dbať na jej kvalitu a zloženie, preto pozorne čítajte etiketu, ktorá obsahuje všetky potrebné informácie. Na každodenné pitie je pre telo najprirodzenejšia pramenitá „živá“ voda. U ľudí, ktorí si zakladajú na kvalitnej a zároveň prírodnej strave, začali v poslednej dobe dominovať dojčenské vody. Pre tie totiž, oproti iným druhom vôd, platia prísnejšie limitované hodnoty. Toma Natura Dojčenská vyhovuje prísny mikrobiologickým ukazovateľom, obsahuje

povolené množstvo dusičnanov (6,2 mg/l), minerálov a ich solí. Podzemná voda, ktorú Toma čerpá zo zdroja v Teplicach nad Metujou v chránenej krajine oblasti Broumovsko, je vzácna v tom, že ju nie je potrebné dodatočne ošetrovať UV lúčmi.

VN



Prevrat vo vašej kuchyni

Rozviňte naplno svoju kulinársku kreativitu a vytvorte jedinečné pokrmy jednoduchým stlačením tlačidla varného robota KitchenAid Cook Procesor. Jeho najväčšou pýchou je inteligentné, všestranne „all-in-one“ nastavenie a intuitívne ovládanie. Prístroj tak zvládne všetko: od varenia, vyprážania, varenia v pare, dusenia cez miesenie cesta, sekanie, mletie, mixovanie,



emulgovanie až po efektívne šľahanie a miešanie. Má šesť automatických režimov varenia, ktoré vás krok za krokom prevedú každým jednotlivým úkonom až k výslednému lahodnému pokrmu.

Vďaka možnosti manuálneho režimu môžete tiež experimentovať „vo vlastnej réžii“ a využívať tak celkom nové spôsoby prípravy obľúbených pokrmov.

MJ

Rakúska špecialita: pečené jablká a hrušky

Záhrada Rakúska, ako sa Východné Štajersko nazýva, predstavuje romantickú, rodinnú a kulinársky mnohorakú zimnú destináciu, ktorá sa napr. celkom upísala pečeným jablkám. Preto tu hostí vyzývajú, aby v rôznych reštauráciách, chatách a hostincoch ochutnali najlepšie a najrozmanitejšie variácie pečených jabĺk či horúcej hrušky, zvolili svoj obľúbený variant, zverejnili jeho fotku na Facebooku a potom v súťaži získali hodnotné

dovolenky so zimnými programami a s kulinárskymi dobrotami.

V dĺžke 25 km sa tunajšou krajinou dokonca vinie tzv. štajerská jablková cesta, lemovaná miliónmi jabloní. Naďabíte tu na ich plody vo všetkých formách – či už surové alebo spracované na džús, mušt, víno či pálenku. V početných gastro zariadeniach si môžete objednať aj kompletne menu: od muštovej polievky po jablkovú knedľu.

JP

OCENILI STE NÁS. ĎAKUJEME ZA VAŠU DÔVERU!



Č. 1 v oblasti Kvality
Kategória: Oddelenie čerstvého
ovocia a zeleniny v Supermarkete



Č. 1 v oblasti Kvality
Private label:
Čerstvé balené mäso



Č. 1 v oblasti Kvality
Kategória: Oddelenie mäsa
v Supermarkete



Č. 1 v oblasti Kvality
Kategória: Oddelenie lahôdok
v Supermarkete



Č. 1 v oblasti Kvality
Kategória: Oddelenie kozmetiky
v Supermarkete



Č. 1 v oblasti Kvality
Kategória: Oddelenie chovateľských
potrieb v Supermarkete



Najlepší pomer ceny a kvality
Kategória: Špecializované
oddelenie ovocia a zeleniny



Najlepší pomer ceny a kvality
Kategória: Špecializované oddelenie
mäsových výrobkov



Najlepší pomer ceny a kvality
Kategória:
Špecializovaný pult rýb



Spotrebiteľská Top značka
Prestížne ocenenie
elitnej značky na trhu

NAŠA KVALITA JE POTVRDENÁ.

www.kaufland.sk/ocenenia



Čo si džentlmeni obliekajú v zime

Povedzme si to otvorene – muž v obleku pôsobí elegantne, ukazuje úroveň, je sexy. Aké sú v tejto oblasti trendy pre aktuálnu zimnú sezónu?

Formálne oblečenie je dnes u slovenských mužov obvykle súčasťou biznisového štýlu alebo vecou špeciálnych udalostí, ako sú svadby, rodinné oslavy a oficiálne podujatia. Mnohí muži sú zároveň zvyknutí, pokiaľ ide o formálne oblečenie, používať rovnaký šatník celý rok. Prítom aktuálna móda ponúka široký výber najrôznejších druhov materiálov a vzorov, ktoré dokážu spríjemniť chladné dni s nevýhodným počasím.

Kvalita s hrúbkou a rastrom

Namiesto bežného štandardu hladkej tenkej vlny môžete v tomto období využiť materiály, ktoré sú hrubšie a chránia pred zimou. Ideálnymi spoločníkmi na chladné dni sú teda flanel, tvíd, menčester a ďalšie materiály.

Zimná sezóna preferuje hrubšie látky so zemitémi farbami, ako sú hnedá, tmavofialová, antracitová.

Pokiaľ ide o farebnosť, tam sa netreba držať farieb, ktoré vidíme vonku v zimných mesiacoch. Kopírovať možno aj jesennú prírodu, napríklad zemité tóny hnedej alebo odtiene antracitovej, tmavofialovej a tmavomodrej. Podľa odborníkov sa k nim hodia vzory ako „Glencheck“, „Prince of Wales“ alebo „Windowpane“, ktorým sa laicky hovorí káro – aj keď z odborného hľadiska je každý z týchto vzorov trochu odlišný.

Elegancia s trvácnosťou

„Trendy sú badateľné najviac pri oblečení veľmi módného charakteru, ktorého vzhľad sa mení extrémne rýchlo. Pri oblekoch a košeliach, teda odeve skôr elegantnejšom a formálnejšom, to nie je také očividné,“ upozorňuje Andreas Kreutz, majiteľ pánskeho obchodu Tailor Made. „Na jeseň a v zime je

vhodné zvoliť materiály z prírodných vlákien, ako sú vlna, kašmír a ich kombinácie v ťažšej gramáži. Používajú sa tmavšie zemité farby; nebojte sa šedej, tmavomodrej, hnedej, ale ani bordovej či tmavozelenej,“ radí.

A. Kreutz konštatuje, že väčšina mužov na Slovensku považuje oblek za celoročnú záležitosť a sezónnosť sa u nich neprejavuje. „To je trochu škoda. Odporúčam mať v šatníku aspoň pár sezónnych kúskov. Nie je nad oblek z vlneného flanelu alebo mäkké zamatové či tvídové sako v zime,“ hovorí o trendoch zimnej sezóny.

Vyberte si správne – alebo: bespoken je kráľ

Pri výbere obleku na akúkoľvek príležitosť vždy platí, že 50 % úspechu tvorí dizajn a ďalších 50 % to, ako oblek nositeľovi sadne. Zákazník má na výber z konfekčných oblekov, kedy je nutné dávať pozor na dĺžku rukávov (nesmú zakrývať manžetové gombíky), nohavíc, saka (malo by zakryť rázporok na nohaviaciach) a tak ďalej. Úplne ideálnou voľbou sú však obleky šité na mieru – buď tzv. Made to Measure, ktoré je možné vytvoriť bez skúšania, alebo bespoke. Tie sú drahšie, no zároveň najkvalitnejšie a počas ich šitia sú nutné

dve až tri skúšky. Proces ich vyhotovenia trvá približne päť – šesť týždňov. V pánskom šatníku predstavujú vrchol toho, čo si muž môže zaobstaráť. Oblek na mieru spoznáte už z diaľky podľa toho, že jeho majiteľovi sedí ako uliaty a ideálne kopíruje postavu.

„Je to prosté: každý muž má pri obleku šitom na mieru nekonečný výber látok, podšívok, gombíkov a stáva sa spolutorcom niečoho, čo bude vyrobené výlučne pre neho,“ konštatuje A. Kreutz. „Odpadáva teda hľadanie a behanie po obchodoch; namiesto toho si možno zvoliť z tisícok možných kombinácií na jednom mieste,“ dodáva.

Na mieru šitý bespoken oblek vám poskytne maximálne pohodlie a skvelý imidž.

Ale to je podľa neho len polovica výhod. „Tá druhá spočíva v tom, že vám oblek padne ako uliaty, čiže v ňom vyzeráte výborne a cítite sa pohodlne. Kvalitný oblek na mieru bude vždy na vrchole rebríčka v pánskom šatníku, pretože tam, kde sa končí tá najlepšia konfekcia, sa začína svet oblekov a košiel vyrobených na mieru len pre jedného konkrétneho muža. A verte mi, bude to na vás vidieť,“ zdôrazňuje obchodník a expert na módu.

Čierny oblek vždy a všade? Radšej nie.

„Veľa mužov si myslí, že najuniverzálnejší oblek je čierny, ale nie je to tak,“ ponúka ďalšiu radu Andreas Kreutz. „Okrem pohrebu je čierny oblek vhodný iba na večerné udalosti; do práce by som ho rozhodne neodporúčal. Za posledné roky sa to snažíme ľuďom učiť a musím povedať, že sa to zlepšuje,“ ozrejmjuje odborník, ktorý má v popise práce sledovať najhorúcejšie trendy vo svete. Dôležité je podľa neho tiež rozoznávať druhy oblekov na rôzne príležitosti.

A keď už má muž na sebe ten správny oblek, nemal by pokaziť dojem tým, že nevie, ako si správne zapnúť sako. Pripomeňme, že v prípade, ak je na ňom jeden gombík, ten zostáva zapnutý, a ak je gombíkov viac, spodný musí byť vždy odopnutý.

MK

Foto: Tailor Made



Amway prináša novú kolekciu značky ARTISTRY

Spoločnosť Amway predstavila novú kolekciu luxusnej dekoratívnej kozmetiky radu ARTISTRY. Kolekcia ponúka metalické tekuté tieňe, metalické tekuté očné linky a pudry s 3D efektom.

S touto jeseňou prišli aj nové smery v líčení. „Trendy budú metalické odtiene. Inšpiráciou v sezónnom líčení sú prehliadkové móla, kde sa to blýska od hlavy až k päte kovovými odtieňmi,“ hovorí školička značky ARTISTRY Zuzana Gavendová.

Toto líčenie očí je v znamení tekutých metalických odtieňov v kovových odleskoch. „Hitom sú smaragdové, platinové alebo ametystové farby, ktoré na očných viečkach vytvoria nádherný kovový lesk. Stále je IN aj tekutá linka, na tú sa nesmie zabudnúť. A nebojte sa s ňou experimentovať! Originalite sa medze nekladú a vyskúšať ich môžete aj pod spodné viečko,“ radí Zuzana Gavendová.

Pleť možno ešte nesie známky slnečných lúčov, a preto jej pristane bronzový pudr, ktorý hrá rozjasňujúcimi farbami. „Pudr vašej pleti dodá prirodzený vzhľad,“ zdôrazňuje Z. Gavendová.

A nemôžete zabudnúť ani na pery. „Tým pristanú žiarivé mentolové lesky na pery, ktoré ich osviežia a dodajú im plnú hydratáciu. Farbám sa medze nekladú, na pery môžete voľiť tóny od žiarivých červených až po prirodzené nude odtiene“ dodáva Zuzana Gavendová.

PR



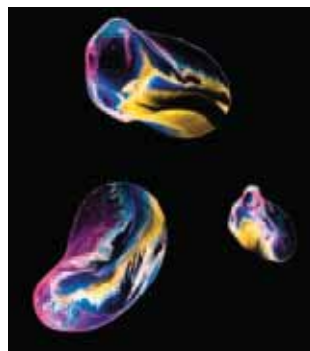
GW161203

Dokoupilove bubliny v Danubiane

Na začiatku osemdesiatych rokov bol Jiří Georg Dokoupil, rodák z Krnova, prominentným členom nemeckej neo-expresionistickej skupiny Mülheimer Freiheit. Odtedy sa z neho stala hviezda svetového formátu. Vystavoval v Benátkach, Madride, Paríži, New Yorku či vo Viedni (MUMOK). Jeho obrazy sú vo významných galériách aj v prominentných súkromných zbierkach po celom svete.

Dokoupil v maľbe vyvíja nezvyčajné nové techniky, bez použitia štetca či olejovej farby. Preslávil sa výtvarnými inováciami, najmä ikonickými obrazmi z mydlových bublín. Niektoré z nich môžu od decembra do marca obdivovať aj návštevníci bratislavskej Danubiany. Okrem toho vystaví aj zvláštne objekty, ktoré akoby stierali rozdiely medzi 2D a 3D.

GP



Záhradník z budúcnosti

Robotická kosačka Husqvarna Automower 430x spĺňa všetky požiadavky na dokonalého záhradníka budúcnosti. Je inteligentná a pracuje úplne sama. Jediné, čo potrebuje, je správna inštalácia a nastavenie kosiaceho programu. Vďaka GPS sa vie orientovať po vašej záhrade a jej nožom neunikne žiaden úzký priechod.

Vie sa postarať o záhradu do rozlohy až 3 200 m² a problémy jej nerobí ani strmý svah so stúpaním 45 %.

Prispôsobí

sa aj tempu rastu vášho trávnik, takže keď treba, kosí každý deň. Pracuje za každého počasia i cez noc, takže ju môžete vybaviť svetlometmi, aby ste sa ubezpečili, že sa za tmy nevláka.

VN



naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



ŠTEFAN HRČKA
generálny riaditeľ,
Kúpele Brusno,
a. s.

1 Pre nás má dobré meno spoločnosti veľký význam. Staráme sa o to, aby naša spoločnosť bola spájaná len s partnermi, ktorí majú dlhodobú tradíciu, vysokú kvalitu a postavenie na trhu – a to preto, aby naša spoločnosť mohla priniesť našim klientom sto-percentnú kvalitu. Ale, samozrejme, nie je to len v spojeniach s inými spoločnosťami. Je to tímová práca našich zamestnancov, ktorí sa neustále zlepšujú, vzdelávajú a vzájomne si medzi sebou vymieňajú poznatky a skúsenosti, aby boli vo svojej práci profesionálni. Dobré meno spoločnosti pre nás a našich klientov je značka kvality, tradície a garancie. Veríme, že do budúcnosti môže zabezpečiť stabilitu a rast našej spoločnosti. Preto k nemu pristupujeme s rešpektom a chránime si ho svedomitou prácou a korektným prístupom k našim partnerom a klientom.

2 Dobré meno spoločnosti sa buduje veľmi pomaly a je to náročný a dlhodobý proces. Dnešný zákazník je náročný – nestačí mu len pekný priestor, v našom prípade kúpeľný hotel, ale vyžaduje si aj profesionálny prístup personálu a 100-percentnú službu či tovar. U nás budujeme dobré meno spoločnosti nielen reklamou či prezentáciami na rôznych výstavách a podujatiach, ale hlavne individuálnym prístupom ku klientom a stabilnou kvalitou počas celého roka. Ďalšími prvkami budovania dobrého mena sú aj zvyšovanie vzdelania personálu, sledovanie nových trendov – a v niektorých prípadoch aj určovanie nových trendov. Každý rok prinášame množstvo nových programov, pobytov a kultúrnych podujatí, aby sme boli stále zaujímaví a aby sa k nám ľudia vždy radi vracali.

DM vzdeláva o zdraví zábavnou cestou

Na Slovensku pribúdajú firmy, ktoré sa verejne zaviazali podnikat' zodpovedne. Do klubu Business Leaders Forum (BLF), združujúceho firmy s ambíciou byť lídrami v zodpovednom podnikaní, nedávno vstúpila aj spoločnosť dm drogerie markt, s. r. o.

Princípy zodpovedného podnikania sú kľúčovou súčasťou filozofie a stratégie tejto spoločnosti, ako sama deklaruje. Vychádza napríklad z myšlienky, že rozvoj firmy je možný len s rozvojom všetkých spolupracovníkov. Tí si môžu vyberať zo širokej ponuky vzdelávacích a rozvojových aktivít. Spoločnosť zaviedla aj funkciu ombudsmana, ktorý zabezpečuje podporu spolupracovníkov v prípade podozrenia zo spáchania nečestného konania.

DM každoročne organizuje aktivity, vzdelávajúce verejnosť o témach týkajúcich sa zdravia. K najznámejším patrí projekt Veselé zúbky, ktorý príťažlivou formou vysvetľuje deťom problematiku starostlivosti o zuby. Ďalšie zaujímavé projekty sú dm ženský beh, Slniečkový beh či Pomôžme deťom.

ZS



UniCredit podporil start-upové projekty

V tomto roku rozbehli alebo vylepšili svoj biznis v rámci programu Nadácie Provida „Môžu ryby lietať?“ štyri sociálne start-upy, a to aj vďaka finančnej podpore a spolupráci UniCredit Foundation. Celkovo získali 64-tisíc eur na podporu spoločensky prospešného podnikania a odborné konzultácie o tom, ako svoj podnikateľský zámer ďalej realizovať a rozvíjať. Zamestnanci UniCredit Bank udelili víťaznému projektu v internom hlasovaní dodatočný grant vo výške 5 000 eur.

Najúspešnejším projektom aktuálneho ročníka programu sa stal projekt ekoučebne SARAHs – Na vlnu poznania, vďaka ktorému môžu záujemcovia a žiaci ZŠ spoznať, ako ľudia kedysi fungovali v symbióze s prírodou. Získal grant 16 000 plus uvedenú dodatočnú podporu 5 000 EUR. Ocenené boli tiež projekty Analytický inkubátor (Via Iuris), Darujme.sk (Centrum pre filantropiu) a Lepšia geografia.

ZD

Hyundai ďalej rozdáva vozíky pôrodniciam

Spoločnosť Hyundai Slovensko venovala Fakultnej nemocnici v Nitre štyri špeciálne vozíky Hyundai ix1 na bezpečnú prepravu novorodencov. Budú slúžiť nemocničnému personálu, mamičkám a ich čerstvo narodeným ratoľestiam už v poradí deviatom slovenskom meste.

„Vozíky mali svoju premiéru v trencianskej nemocnici a odvtedy boli odovzdané aj v ďalších slovenských mestách. Aj v nitrianskej nemocnici budú spríjemňovať prvé dni života novorodencom a poskytovať pohodlie ich mamičkám. Spoločnosť Hyundai Slovensko podporuje rodinné hodnoty a chce v tom pokračovať aj naďalej,“ povedal k tomu



generálny riaditeľ Hyundai Motor Slovakia Robert Baumgartner. „Krstnou mamou“ projektu je Aneta Parišková – moderátorka, riaditeľka detskej škôlky a duša mnohých charitatívnych projektov.

JF

Stromy roka

Víťazom ankety Strom roka 2016 sa stal platan z Budatína, ktorý získal 2 488 hlasov a bude aj v súťaži Európsky strom roka. Na druhom mieste sa umiestnila lipa v Spišskom Bystrom. Tretie miesto patrí pagaštanu z Malého Cetína pri Nitre. O poradí dvanástich stromov – finalistov rozhodlo 19 285 hlasov.

Už štrnásty ročník ankety realizovala Nadácia Ekopolis v spolupráci s hlavnými partnermi, ktorými sú Nadácia Slovenskej sporiteľne a Slovenská agentúra životného prostredia (SAŽP). Projekt podporili aj ISA Slovensko (Medzinárodná arboristická spoločnosť), vydavateľstvo Dajama, kníhkupectvo Artforum a záhradníctvo ABIES. Patrónom ankety je

spevák Peter Lipa. Jej poslaním je upozorniť na staré, vzácne či ohrozené stromy a vzbudiť záujem ľudí o životné prostredie.

„Symbióza s prírodou je nevyhnutným predpokladom ďalšieho vývoja. Stromy sú jej významnou súčasťou, sú symbolom pevnosti, sily, stability,“ povedala správkyňa Nadácie Slovenskej sporiteľne Danica Lacová. „Mnohokrát až pri vyhlásení výsledkov tejto ankety si uvedomíme, aké vzácne stromy rastú v našom okolí, aký majú ekologický, krajinný, estetický a kultúrno-historický význam – a ako im môžu škodiť zásahy človeka,“ uviedol generálny riaditeľ SAŽP Martin Lakanda.

JF

Nakupujte zodpovedne, vyzýva Kaufland

Obchodný reťazec Kaufland v rámci svojej spoločensky zodpovednej filozofie výrazne dbá na výber sortimentu, ktorý ponúka. Už po druhý raz v tomto roku prišiel na jeseň s letákom predstavujúcim zaujímavú ponuku produktov vlastných značiek vyrobených s ohľadom na ľudí a životné prostredie. Ide najmä o bezlaktózové, fairtrade, MSC (Marine Stewardship Council) a FSC výrobky a tiež o nový rad produktov s označením K-Bio a K-take it veggie.

Produkty s označením K-Bio nie sú geneticky modifikované a v rámci ich produkcie neboli použité chemické hnojivá ani postreky. Značka K-take it veggie ponúka vegetariánske a vegánske výrobky.

„Záujem zákazníkov o zdravé a zodpovedné



výrobky narastá a keďže nám je filozofia spoločensky zodpovedného prístupu k takémuto druhu potravín blízka a chceme ju rozvíjať, ich podiel v našom sortimente neustále zvyšujeme. Veríme, že podporou a zvyšovaním povedomia verejnosti o kvalitách alternatívnych certifikovaných výrobkov, prispejeme k zodpovednejšiemu využívaniu prírodných zdrojov,“ uviedla Erika Turček Pfundtnerová, vedúca oddelenia CSR spoločnosti Kaufland.

MG

ACHILLEAS
GLASS ART & DESIGN

20.

ROČNÍK za rok 2016

Krištáľové krídlo

29. januára 2017
o 20.25 na Jednotke

www.kristalovekridlo.sk

hlavní organizátori



rtv:

ROZHLAS A TELEVÍZIA
SLOVENSKA

NEWS & MEDIA
holding

generálny reklamný
partner

coop
JEDNOTA
SLOVENSKO

hlavní reklamní partneri

Matador
GROUP

TAURIS

HARMONY

hlavní mediální
partneri

.tasr.

TA3

spoluorganizátori



NADÁCIA
KRISTÁĽOVÉ
KRÍDLO



Bratislavský
samosprávny
kraj



Slovenské
národné
divadlo

reklamní partneri

Henkel

Excellence is our Passion

HOWAGO

NIKA

PRETO
KRAJINA

Jute3

Liptov

MOVING

tami

AMUNDSEN

SAVENCIA

SAVENCIA
FOODS & SALES

bittner

perma

partneri

Levmilk

Nestlé

MILLER
MILLER

POVAŽSKÝ
CUKOR

Považský cukor
Member of Nordzucker Group

Logistika

Yves

mediální partneri

bigmedia
PRAHA OUTDOOR

GoodWill

SPORT

SAB
BYVANIE

môjdom

KEIS
MEDIA

SLOVAKIA ONLINE

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

Leadership III – vedenie manažérskych tímov, 1. – 2. 12., BA, FBE Bratislava

Ako viesť ľudí s nadhľadom, 7. – 8. 12., BA, Albisa

Manažérska psychológia v praxi, 8. – 9. 12., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva

PRINCE2® Intro, 12. 12., BA, Tayllor & Cox Slovensko

Tímový koučing, 13. – 14. 12., BA, Balanced

Špeciálny výcvik profesionálneho manažéra, 12. – 27. 1. 2017, BA, Espiral

Leadership (vedenie, delegovanie a koučing), 30. – 31. 1. 2017, BA, Mega Education

Ľudské zdroje a personalistika

CIPD: certifikát v HR manažmente, 1. – 2. 12., BA, PricewaterhouseCoopers Slovensko

Kurz Energie mysle a emócií, 4. 12., BA, Združenie pre integrálne vzdelávanie

Vedenie hodnotiacich pohovorov, 5. 12., BA, Mega Education

Personálny controlling, 6. 12., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva

LinkedIn pre profesionálov, 7. 12., BA, MV Akadémia

Asertívna komunikácia, 9. 12., BA, Edu-Land

Facilitačné zručnosti, 12. – 13. 12., BA, FBE Bratislava

Asistentka od A po Z, 28. – 30. 12., BA, Espiral

Medzinárodné zamestnávanie, 25. 1. 2017, BA, Verlag Dashöfer

Účtovníctvo a dane

Inventarizácia majetku, 2. 12., BA, Agentúra Apollo

Zákon o DPH – dvojdnové školenie, 6. – 7. 12., BA, Edu-Land

Spracovanie miezd na PC, 6. – 13. 12., BA, Agentúra Jaspis

Daň z príjmov právnických osôb za rok 2016, 7. 12., BA, Agentúra Tempo

Kurz mzdového účtovníctva pre začiatočníkov a pokročilých, 7. – 8. 12., BA, Maxim – Mzdová akadémia

IFRS Akadémia 2016/2017, 13. 12., BA, PricewaterhouseCoopers Slovensko

Mzdy a personalistika – začiatočníci, 7. – 15. 1. 2017, BA, KVT vzdelávanie

Ročné zúčtovanie dane zo ZČ 2016, 30. 1. 2017, BA, Agentúra Pro

Právo a legislatíva

Ochrana osobných údajov – nové usmernenia, 1. 12., BA, Poradca podnikateľa

Mediátor – odborný seminár, 3. 12., BA, Centrum ďalšieho vzdelávania UK

Zákon o odpadoch, 5. 12., BA, Be-Soft

Verejné obstarávanie – od prípravy zákazky po podpis zmluvy, 7. 12., BA, Otidea

Vybrané témy z Civilného sporového poriadku, 8. 12., BA, Wolters Kluwer

Seminár o priestupkovom konaní, 8. 12., BA, Ústav vzdelávania a služieb

Nový právny základ spracúvania osobných údajov, 20. 1. 2017., BA, Verlag Dashöfer

Marketing, PR a obchod

Telefonická obchodná komunikácia, 2. 12., BA, Mega Education

Interný HR marketing, 6. 12., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva

Umenie biznisu, 8. 12., BA, Balanced

Kreativita II – majstrovstvo tvorivých nápadov, 13. – 14. 12., BA, FBE Bratislava

Business lady I. – dokonalá profesionálka!, 14. – 16. 12., BA, Espiral

Internet marketing I., 19. 12., BA, IT Learning Slovakia

Copywriting I. začiatočník, 21. 12., BA, IT Academy

Západné a stredné Slovensko

Manažment a odborné kurzy

Koučing – základný manažérsky nástroj, 1. – 2. 12., Žilina, Artcomm

FMEA – analýza možných chýb a ich dôsledkov, 2. 12., Bojnice, CeMS

Aktualizačná odborná príprava technika PO, 5. – 8. 12., Žilina, Educo-Consult

VDA 6.3 – audit výrobného procesu, 6. – 7. 12., Piešťany, DNV GL Business Assurance Slovakia

Lean Six Sigma – Green Belt, 7. – 8. 12., Žilina, IPA Slovakia

Manažér kvality pre 21. storočie, 7. – 9. 12., Žilina, CEIT (Stredoeurópsky technologický inštitút)

Základný kurz strojníkov stavebných strojov, 12. – 13. 12., Zvolen, JF

Požiadavky normy ISO 14001:2015, 13. 12., Liptovský Mikuláš, SGS Slovakia

3 metodiky – APQP, PPAP a FMEA, 13. – 14. 12., Považská Bystrica, DNV GL Business Assurance Slovakia

Aktualizačná odborná príprava technikov PO, 13. – 16. 12., Nitra, Agroinštitút

Elektrotechnici – odborné školenie, 19. – 21. 12., Trnava, AV Trnava

Schválený hospodársky subjekt – AEO certifikácia, 20. 12., Trnava, C&D Services

Ľudské zdroje a personalistika

Pracovný pohovor, 8. – 9. 12., Zvolen, AV Zvolen

Kurz Lektor: andragogické minimum, 9. – 17. 12., Trnava, YSC

Účtovníctvo a dane

Podvojné účtovníctvo, 5. 12. 2016 – 31. 1. 2017, Prievidza, AV Prievidza

Uplatňovanie DPH v medzinárodnej preprave tovarov, 6. 12., Trenčín, Verlag Dashöfer

Dane a účtovníctvo 2016/2017, 7. 12., Žilina, Educo-Consult

Intrastat – aktuálne pre rok 2016, 8. 12., Banská Bystrica, Žilina, Verlag Dashöfer

Inventarizácia majetku v roku 2016, 13. 12., Zvolen, AV Zvolen

Medzinárodné zasielateľstvo, 9. – 18. 1. 2017, Trnava, Vzdelávacia akadémia J. A. Komenského

Jednoduché účtovníctvo, 14. – 22. 1. 2017, Banská Bystrica, 16. – 20. 1. 2017, Nitra, Agentúra Jaspis

Právo a legislatíva

Ochrana osobných údajov – nové usmernenia, 2. 12., Žilina, 12. 12., Banská Bystrica, Poradca podnikateľa

Nakladanie s majetkom obcí, 7. 12., Žilina, Otidea

Nový zákon o odpadoch, 9. 12., Martin, AV Martin

Colný kódex Únie a zmeny colných predpisov, 13. 12., Trnava, C&D Services

Východné Slovensko

Manažment a odborné kurzy

Odborná spôsobilosť v elektrotechnike, 5. 12., KE, Be-Soft

Ako viesť ľudí s nadhľadom, 7. – 8. 12., Poprad, Albisa

Aktualizačná odborná príprava bezpečnostných technikov, 7. – 8. 12., KE, Vzdelávanie Košice

Obnovovacie ADR školenie vodičov, 7. – 9. 12., KE, Dekra kvalifikácia a poradenstvo

Global 8D report, 13. 12., KE, Vincotte International SK&CZ

Odborná príprava na prácu s toxickými látkami, 13. 12., KE, Medison

Lean & HR workshop, 16. – 18. 1. 2017, KE, CEIT (Stredoeurópsky technologický inštitút)

Účtovníctvo a dane

Účtovná závierka v podvojnom účtovníctve, 5. 12., KE, Agentúra Tempo

Česko-slovenské účtovníctvo, 5. – 7. 12., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer

DPH v praxi a pripravované zmeny, 15. 12., Poprad, Poradca podnikateľa

Jednoduché účtovníctvo, 17. – 24. 1. 2017, KE, Agentúra Jaspis

Právo a legislatíva

Ochrana osobných údajov – nové usmernenia, 5. 12., KE, Poradca podnikateľa

Zákonník práce – aplikačný seminár, 5. 12., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer

Zákon o verejnom obstarávaní pre začiatočníkov, 25. – 26. 1. 2017, KE, KSC Košice – Otidea

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk



TOYOTA

VŽDY
LEPŠIA CESTA

Hľadáte spoľahlivosť? **VYBERTE SI TOYOTU!**



AUTOGRAND
TO JE TOYOTA

Vajnorská 167, **Bratislava**, tel: 02/ 49 280 220,
e-mail: predaj@autogrand.sk www.autogrand.sk

Toyota Hilux: Kombinovaná spotreba: 7,3 - 8,3 l/100 km, emisie CO₂: 194 - 219 g/km. Toyota Proace: Kombinovaná spotreba: 5,1 - 5,6 l/100 km, emisie CO₂: 133 - 148 g/km. Údaje o spotrebe pohonných látok a o emisiách CO₂ zodpovedajú záverom meraní podľa príslušných smerníc a nariadení EÚ alebo predpisov EHK.

dm značka

Balea

Frozen Breeze
darčekový set

telové mlieko, 200 ml
sprchovací gél, 300 ml
špongia, 1 ks

3⁹⁹ €



dm značka

Balea

Frost Flower
darčekový set

telové mlieko,
200 ml
sprchovací gél,
300 ml
špongia, 1 ks

3⁹⁹ €



BIO

dm značka

dmBio

darčekový set

tortellini, 250 g
špagety, 500 g
vareška, 1 ks
paradajková omáčka klasik, 350 ml
vegetariánska bolonská omáčka,
350 ml

9⁹⁵ €

dm značka

alverde

Winter Love
darčekový set

sprchovací krémový gél,
200 ml
telové maslo, 200 ml

5²⁹ €



Certifikovaná
prírodná kozmetika



dm značka

Prinzessin Sternenzauber

darčekový set

šampón, 200 ml
sprchovací gél, 200 ml
špongia, 1 ks
kozmetická taštička

5⁹⁹ €



dm značka

alverde

darčekový set

sprchovací gél, 200 ml
telové mlieko, 200 ml
krém na ruky, 75 ml

4⁹⁹ €

dm značka

Balea

Men
Sensitive
darčekový set

sprchovací gél 3 v 1, 300 ml
balzam po holení, 100 ml
deo roll-on, 50 ml

5⁴⁹ €



**TU SOM ČLOVEKOM
TU NAKUPUJEM**