

TRUMP VS. ČÍNA: KONFLIKT MOŽNÝ

Obchodná vojna
je ten lepší scenár



**GDPR prichádza:
ochrana údajov po novom**

Bývalý šéf CIA o úcte k podriadeným



GoodWILL

VYBERTE SI SAMI, KDE NÁS CHCETE ČITAŤ



GoodWILL je:

- na webe
- v iPade
- v iPhone

...dostupný kdekoľvek aj na vašich
oblíbených miestach.



www.goodwill.eu.sk

Available on the
App Store

www.CoverPageApp.com

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 apríl – máj 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 Pressegrosso, 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

Zdroje obrázkov na titulnej strane: Flickr – Gage Skidmore;
WEF/Valeriano Di Domenico (k článku na s. 10 – 11)

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

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

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

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

Toto číslo vychádza 2. 5. 2017 s poradovým číslom 2.

Donald Trump, európska bezpečnosť a obchod

Trumpova politika typu „America first“ je v mnohých ohľadoch odklonom od zahraničnej politiky, ktorú viedli USA v posledných osemdesiatich rokoch. Súčasný americký prezident dal od začiatku najavo, že etablované partnerstvá, aliancie, pravidlá a protokoly pre neho znamenajú len málo. Následkom toho by v Európe niektorí radi USA ako strategického partnera odpísali – bola by to však chyba. Jedinou dobrou voľbou pre Európu je zaangažovať americkú administratívu čo najtesnejšie do spolupráce. Zapojenie a ovplyvňovanie je ten typ reálpolitiky, ktorý je práve teraz potrebný, aj keď sa to mnohým Európanom nemusí páčiť.

Európa by mala byť asertívna v ekonomických vzťahoch. Ak chce Trump naozaj zaviesť nejaký druh dovozného cla založeného na pôvode tovaru, EÚ môže pohroziť, že urobí to isté. Či ide o dovozné clá alebo sankcie voči Rusku, je užitočné pripomenúť si jednoduchý fakt, a to, že Európa zostáva pre Ameriku najdôležitejším trhom. Objem obchodu USA s EÚ je zhruba 37-krát vyšší ako s Ruskom. Obrovský objem vzájomných priamych investícií pritom neoddeliteľne prepája ekonomiky na oboch stranách Atlantiku.

Aj keby Trump nebral toto všetko do úvahy, mal by dobre zvážiť aj z politického hľadiska, ako ďaleko chce zájsť v tlaku na Európu. V určitom okamihu by sa odpor voči nemu mohol stať témou volebných kampaní v Európe, a tak by mohol prísť o niektorých silných spojencov.

Zrejme je však najmä to, že Európa sa musí v prvom rade zamerať sama na seba. Musíme urobiť viac na posilnenie našej bezpečnosti. Aj keď sa už rozbehli významné zmeny vrátane väčšej integrácie európskych ozbrojených síl, cesta k dobre fungujúcej obrannej únii bude ešte dlhá. V tieni neistej globálnej situácie musí najmä Nemecko zvýšiť úsilie v oblasti zahraničnej a obrannej politiky a rozvojovej pomoci.

Kohéziu EÚ ani jej vnútornú a vonkajšiu bezpečnosť nemožno dosiahnuť pri nulových nákladoch. Hospodárenie bez deficitu, o aké sa teraz snaží Nemecko, nebude pre budúce generácie veľmi prínosné, ak cenou bude narušenie základnej podmienky našej prosperity: mieru v Európe.

Namiesto toho, aby sme s obavami čakali, čo nám oznámi Donald Trump vo svojom ďalšom tweete, mali by sme my, Európania, položiť pevné základy pre takú Európu, ktorá je silná, akcieschopná a oddaná západným hodnotám. Z tejto pozície môžeme potom presadzovať naše kľúčové záujmy voči USA a komukoľvek inému. Je to to najlepšie, čo teraz môže Európa ponúknuť.



Wolfgang Ischinger

predseda Mníchovskej bezpečnostnej konferencie,
bývalý nemecký veľvyslanec v USA

© Project Syndicate



Slovensko vstúpilo do 14. roku svojho členstva v EÚ

S vlastným miestom za stolom: Slovenská republika je členom významného klubu, ktorý udáva tón v mnohých sférach svetového vývoja. Ide o zónu prosperity, mieru a demokracie.

6

Ekonomika a spoločnosť

- 6 Slovensko vstúpilo do 14. roku svojho členstva v EÚ**
- 9 Kapitalizmus buď bude inkluzívny, alebo to môže zabaliť**
- 10 Čína a jej veľká stratégia v časoch Donalda Trumpa**
- 12 Projekt euro ide zlým smerom, ale dá sa to ešte otočiť**
Rozhovor s ekonómom H.-W. Sinnom

Financie

- 13 Technológie menia tvár finančného biznisu**
- 14 Prísnejšie pravidlá záujemcov o hypotéky neodradili**
- 15 Ste dostatočne chránení (aj v práci)?**
Riziko pokryje správny druh poistenia

16 Aj malá firma môže spôsobiť škodu za milióny eur

Martin Michal, riaditeľ spoločnosti RENOMIA

Podnikanie

- 18 Vzťah so zákazníkom je vecou rozumu aj emócií**
O „customer intelligence“ s P. Wintersom a B. Simonom
- 20 Firmy čelia rastúcim podvodom**
- 24 Obchodný register SR a jeho elektronické služby**
- 26 Päť manažérskych tipov od bývalého riaditeľa CIA**

Obchod a marketing

- 22 Pomôžte svojim zákazníkom a oni pomôžu vám**
Ako získať dobré referencie

Informačné a komunikačné technológie

- 28 Prekvapivý technologický dražv Európy**
Európske startupy idú do vedenia
- 30 Podnikové IT prerastajú do core biznisu**
- 32 GDPR alebo: ochrana osobných údajov po novom**
Václav Petrželka, manažér firmy Trend Micro pre ČR a Slovensko
- 35 SUSE Linux Geo Clustering – riešenie na rozsiahle výpadky**
- 36 Nepoznané firemné možnosti inovácie**
Spravujte svoje dokumenty digitálne
- 38 Cloud a zánik firmy**
Blockchain – technológia dôvery
- 41 Desať faktorov, ktoré zmenia svet**

Čína a jej veľká stratégia v časoch Donalda Trumpa

Výsledok amerických volieb v roku 2016 otvoril celkom novú éru, ktorá strieda štvrt' storočia trvajúce „post-studenovojnové“ obdobie.

10



Päť manažérskych tipov od bývalého riaditeľa CIA

Ako zostať produktívnym lídrom v stále sa meniacom svete presýtenom informáciami.

26

Energetika

- 42** | **Kedy a ako využívať slnečnú energiu**
Solárne kolektory na domoch

Doprava-logistika-zasielateľstvo

- 44** | **Zasielateľstvo dnes: mení ho inovatívna elektronizácia**
- 45** | **Slovak Parcel Service spustil unikátnu službu Biometrický podpis**
- 46** | **Optimalizovať začnite už v logistike**

Automobily

- 48** | **Atraktívna mobilita**
Operatívny lízing je čoraz obľúbenejší
- 49** | **Slovensko: 10 miliónov áut**
- 50** | **Umelá inteligencia a analytika na sedadle vodiča**
Paul Ballew, šéf pre dáta v spoločnosti Ford

- 51** | **Pre komfort a príjemné prostredie v aute**

Testy interiérových komponentov

- 52** | **Autostadt – zábavný park pre milovníkov automobilov**

Stavebníctvo a reality

- 54** | **Trh s bývaním: ceny rastú zatiaľ bezpečne**
Nie je to bublina, konštatuje NBS

Cestovný ruch

- 56** | **Štajersko = skvelá regenerácia**
- 56** | **Košice a 18x UNESCO**
- 56** | **Nitra: na hrade pribudli vylepšenia pre návštevníkov**

Zdravie

- 58** | **Čo sa deje v hlave, keď sa telo potí**
- 59** | **Vitamíny a zdravie v jarnom období**
Výživová poradkyňa a terapeutka Monika Hodášová

- 60** | **Čas na očistu organizmu**

- 61** | **Máte sucho v očiach?**

Potraviny

- 62** | **Bezpečnosť potravín je náročná úloha pre logistiku**
- 63** | **Výživové údaje – aj na fľašiach s alkoholom**

Štýl

- 66** | **Béla Kolčáková a meditatívne podoby poetickej maľby**
- 69** | **Trenčín – mesto módy sa vracia**

Vzdelávanie

- 70** | **Celoživotné vzdelávanie je trendy**
Ktoré zručnosti sú hľadané?

Slovensko vstúpilo do 14. roku svojho členstva v EÚ

Od mája 2004 sme rovnoprávny člen v prvej lige európskych krajín

Slovenská republika sa stala súčasťou Európskej únie pred 13 rokmi, 1. mája 2004. Spolu s ďalšími 9 štátmi sa tak pripojila k spoločenstvu, v ktorom od jeho vytvorenia vládne najdlhšie obdobie mieru v Európe.

Slovensko sa stalo rovnoprávnym partnerom krajín, ktoré dnes spolu s ním tvoria najväčšiu obchodnú veľmoc na svete a zdieľajú spoločné hodnoty, akými sú sloboda, demokracia či solidarita.

Výhody členstva pocítil každý

V Európskej únii je Slovensko rešpektovanou krajinou a jeho hlas je počuť. Za 13 rokov sa výhody členstva v EÚ prejavili v celej krajine a pocítil ich každý – napríklad tým, že cestoval do krajín EÚ bez hraničných kontrol, využíval nové cesty, získal nové pracovné zručnosti či odpovedal dieťa do zrekonštruovanej školy. Za 13 rokov spravilo Slovensko významný krok vpred, hospodársky rástlo a zvýšila sa životná úroveň ľudí.

Čistá finančná pozícia SR ako príjemcu prostriedkov z EÚ (do 2015) bola viac ako 12,1 mld. €.

Medzi výhody členstva v EÚ patrí aj európsky jednotný trh, vďaka ktorému zaznamenala slovenská ekonomika rýchlejšiu rast, viac investícií, väčší export do zahraničia či väčší výber tovaru za lepšie ceny. Slováci nepotrebujú na prácu v EÚ povolenie, môžu študovať v zahraničí a od júna tohto roka aj telefonovať v iných členských krajinách za domáce ceny.

Silná a úspešná Európa = úspešnejšie Slovensko

Vďaka európskym prostriedkom Slovensko financuje prevažnú časť verejných investícií, napríklad na rozvoj dopravnej infraštruktúry,



Dušan Chrenek

modernizáciu škôl, znižovanie nezamestnanosti či zlepšenie životného prostredia. Vstupom do Schengenského priestoru sa nám umožnil voľný cezhraničný pohyb bez kontrol, rekordne stúpol aj počet turistov na Slovensku.

Vďaka svojmu zastúpeniu v európskych inštitúciách vie Slovensko už vyše desaťročia lepšie presadzovať svoje záujmy. Skvelo využilo aj svoje prvé predsedníctvo v Rade Európskej únie v roku 2016. Slovensko sa zviditeľnilo vo svete a dokázalo, že aj malá krajina je

schopná viesť Európu tak, aby bola silnejšia a úspešnejšia. Toto je desať hlavných prínosov nášho členstva v Európskej únii:

1. Zmenili sme sa a máme väčší vplyv

Vstup do EÚ Slovensko pevne ukotvil v rodine vyspelých, moderných a demokratických krajín. Zlepšilo sa jeho postavenie a váha na medzinárodnej scéne, získali sme viac stability a bezpečnosti.

Slováci dnes môžu slobodne podnikat' na trhu nie s piatimi, ale s 500 miliónmi ľudí.

Slovensko sa ako plnoprávny partner zúčastňuje pri rozhodovaní o závažných otázkach, ktoré ovplyvňujú vývoj v EÚ, ako aj na celom svete. Pre vstup do EÚ Slovensko prijalo zásadné politické, ekonomické, sociálne a administratívne reformy, ktoré ho zmodernizovali a prispeli k jeho rastu.

2. Brigáda v Rakúsku, štúdium v Nemecku

Slováci majú v EÚ viac slobody. Môžu voľne cestovať, pracovať, študovať a podnikat' v celej Európskej únii. Teda nie na trhu s piatimi, ale 500 miliónmi ľudí. Už nás nerozdeľujú



Vlastné miesto za stolom: Slovensko je členom významného klubu, ktorý udáva tón v mnohých sférach svetového vývoja.

hranice, ale spájajú spoločné záujmy, priateľstvá a hodnoty. Na prácu v Únii nepotrebuje pracovné povolenie a v zamestnaní máme garantované rovnaké práva ako občania daného členského štátu.

3. Viac výrobkov, lepšie ceny

Slovensko je súčasťou jednotného trhu, ktorý umožňuje bezproblémový export našich výrobkov. Ten sa od nášho vstupu do EÚ strojnásobil, pričom približne 85 % ide práve na európske trhy.

Po vstupe do „Schengenu“ odpadli kontroly na 94 % hraníc SR, uľahčil sa pohyb osôb i tovaru.

Vstup do EÚ Slovensku tiež pomohol priláhať investorov. Takmer 90 % priamych zahraničných investícií pochádza z krajín EÚ.

4. Rozvoj, modernizácia, verejné investície

Prevažná väčšina verejných investícií je na Slovensku realizovaná z prostriedkov EÚ. Od vstupu do konca roku 2015 sme z rozpočtu Únie získali viac ako 18,6 miliardy eur. Ak sa odpočíta to, čo sme do rozpočtu poslali, čistá finančná pozícia Slovenska voči EÚ bola viac ako 12,1 miliardy eur.

Počas aktuálneho programového obdobia 2014 – 2020 môžeme čerpať ďalších 15,3 miliardy eur. V prepočte na počet obyvateľov by každý Slovák v roku 2015 dostal z eurofondov 570 eur, vďaka čomu patrí Slovensko medzi najväčších čistých prijímateľov z rozpočtu EÚ.

5. Najväčší hospodársky rozmach v histórii Slovenska

Slovensko zaznamenalo najväčší hospodársky rozmach práve po vstupe do EÚ. Patríme medzi najrýchlejšie rastúce krajiny v EÚ a dobiehame tie vyspelejšie. V roku 2004, teda

Vďaka členstvu v EÚ má Slovensko bezvízový styk s väčšinou krajín sveta vrátane USA a Kanady.

v čase nášho vstupu, bol HDP na obyvateľa na úrovni 57 % priemeru EÚ, v roku 2016 už bol na úrovni 77 %. Európska podpora nám pomáha zvyšovať hospodársky rast a vytvárať nové pracovné miesta. Rastie aj životná úroveň obyvateľov a platy rastú rýchlejšie ako ceny.



Predsedsníctvo v Rade EÚ a 27 lídrov v Bratislave: Slovensko zvládlo svoj polrok úspešne.

6. Spoločná mena, hmatateľný symbol

Už 8 rokov platíme spoločnou európskou menou euro, ktoré nám prinieslo okrem iného nižšie náklady na bankové transakcie a nižšiu infláciu. Tú má Slovensko v súčasnosti jednu z najnižších v celej Únii.

Vďaka euru je jednoduchšie cestovať a platiť za tovary a služby vo veľkej časti EÚ. Veľké výhody to prinieslo najmä podnikom, ktorým to odbúrало kurzové riziká, znížilo transakčné náklady, prinieslo väčšiu stabilitu

a predvídateľnosť. Väčšina zahraničného obchodu Slovenska sa totiž realizuje práve s krajinami eurozóny. Euro prinieslo Slovensku konkurenčnú výhodu aj v porovnaní s ostatnými krajinami V4. Práve spoločná mena euro je pre ľudí hmatateľným symbolom európskej identity a zjednotenej Európy.

7. Ochrana nášho prostredia

Vďaka uplatňovaniu európskej legislatívy v oblasti životného prostredia a bezpečnosti sa na Slovensku zlepšila kvalita životného



Z eurofondov sa financovalo veľa infraštruktúrnych či environmentálnych projektov.

Programové obdobie 2007 – 2013 na Slovensku

- vyčerpaných 11,27 mld. EUR z eurofondov (8. miesto v úspešnosti čerpania),
- vybudovaných 155 km diaľnic, rýchlostných ciest a ciest I. triedy,
- zmodernizovaných takmer 2 000 km ciest I., II., a III. triedy,
- zmodernizovaných 79,58 km železníc,
- 61 nových vlakov,
- zmodernizovalo sa 28 nemocníc a polikliník,
- vznikli desaťtisíce nových pracovných miest,
- postavilo sa 24 priemyselných parkov,
- 788 malých a stredných podnikov získalo priamu podporu,
- podpora pre 170 vedeckých inštitúcií a 14 projektov univerzitných vedeckých parkov a výskumných centier,
- zmodernizovaných vyše 1 050 škôl,
- vytvorených 2 767 vzdelávacích programov.



prostredia. Vzduch, ktorý dýchame, je čistejší a aj kvalita vôd sa zlepšila. Lepšie sú chránené aj vzácne biotopy. Tiež máme dokonalejší systém varovania pred nebezpečnými výrobkami či potravinami.

Slovensku pomáhajú aj prostriedky určené na pomoc pri prírodných katastrofách, ako bola víchrica v Tatrách v roku 2004 či záplavy v roku 2010. Rozsiahlym škodám bránia aj projekty spolufinancované z EÚ, ako napríklad protipovodňový systém v Bratislave.

8. S Erasmusom do sveta

Voľný pohyb po Európe znamená aj možnosť študovať v EÚ. Populárny študijný program Erasmus, ktorý už využilo 40 000 slovenských vysokoškolákov, patrí medzi najúspešnejšie programy Európskej únie vôbec. Tento program za 30 rokov svojej existencie vyslal do sveta vyše deväť miliónov ľudí. Ďalšie možnosti sú aj pre učiteľov a podnikateľov. Celkovo už program Erasmus využilo viac ako 108-tisíc Slovákov.

9. Spotrebiteľ je viac chránený

V EÚ sú lepšie chránené naše spotrebiteľské práva. Ak predávajúci nedodrží podmienky pri nákupe či cestovaní, máme právo na odškodnenie. V rámci jednotného trhu máme jednotnú záruku dva roky, tovar kúpený cez

Fond solidarity pomohol Slovensku miliónmi eur po víchrici v Tatrách (2004) a povodniach (2010).

internet môžeme vrátiť do 14 dní od zakúpenia. Dajú sa ľahšie porovnávať ceny výrobkov a zmluvy musia spĺňať európske štandardy. Lepšie sú chránené aj úspory Európanov. EÚ má vplyv aj na znižovanie cien za telefonovanie, bankové poplatky a poplatky za používanie kreditných kariet.

10. O nás s nami

Vstup do EÚ nám priniesol aj ďalšiu identitu. Okrem toho, že sme Slováci, sme aj Európania, a to nám garantuje nové práva a dáva nové možnosti. Môžeme aj aktívne vstupovať do tvorby európskych politík, či už účasťou vo voľbách do Európskeho parlamentu, vyjadrením svojho názoru v rôznych konzultáciách, alebo zapojením sa do Európskej občianskej iniciatívy. Slováci vo svete môžu využívať konzulárnu ochranu iných štátov EÚ, čo znamená, že tam, kde Slovensko nemá diplomatické zastúpenie, je možné sa kedykoľvek obrátiť na zastupiteľstvá iných členských krajín EÚ.

Dušan Chrenek, vedúci Zastúpenia Európskej komisie na Slovensku
Obrázky: ZEK, eu2016.sk, Pixabay

Programové obdobie 2014 – 2020

Z 15,5 mld. eur, vyčlenených na obdobie 2014 – 2020, plánuje Slovensko dosiahnuť napríklad toto:

- 126 km zrekonštruovaných železničných tratí,
- 104 km novovybudovaných diaľnic a rýchlостných ciest,
- 27 km zmodernizovaných električkových tratí,
- pokrytie všetkých domácností širokopásmovým pripojením s rýchlosťou minimálne 30 Mbit/s,
- 10 zmodernizovaných akútnych všeobecných nemocníc,
- 8 vybudovaných kreatívnych centier,
- 170 podporených výskumných inštitúcií,
- 3 200 podporených podnikov,
- investície do reštrukturalizácie alebo modernizácie 1 850 poľnohospodárskych podnikov, vrátane podpory pre rozvoj podnikania/investície v prospech mladých poľnohospodárov,
- 565 operácií na zlepšenie základných služieb a infraštruktúry vo vidieckych oblastiach
- viac ako 90 podporených miestnych akčných skupín.

ARTEMIS
powered by GNOSIS

DÁTA PRE VÁS BIZNIS!

SPRÁVNE ROZHODNUTIA

na základe našich riešení

Kontaktujte Nás: bisnode@bisnode.sk | www.bisnode.sk

LAHKÉ A RÝCHLE ON-LINE PREVERENIE FIRIEM

ARTEMIS ODHALÍ NEZDRAVÝCH OBCHODNÝCH PARTNEROV VO VAŠOM PORTFÓLIU, PREVERÍ VAŠICH POTENCIÁLNYCH ZÁKAZNÍKOV A URČÍ ICH OBCHODNÉ RIZIKO.



ARTEMIS LAHKÉ ONLINE PREVERENIE FIRIEM	ARACHNÉ ODKRYTIE SKRYTÝCH VÁZIEB MEDZI FIRMAMI	KERBEROS SLEDOVANIE ZMIEN EKONOMICKEJ KONDIČIE
AAA ZVÝŠENIE PRESTÍŽIE V CELEJ EURÓPE	GLOBE MNOŽSTVO KONTAKTOV PRE OBCHOD A MARKETING	MAGNOLIA KOMPLEXNÉ INFORMÁCIE O FIRMÁCH V SR A ČR



Kapitalizmus buď bude inkluzívny, alebo to môže zabaliť

Lídri veľkého biznisu musia prehodnotiť svoj prístup a prevziať zodpovednosť za širší vývoj.

„Veda nepozná žiadnu krajinu,“ povedal veľký chemik 19. storočia Louis Pasteur, „pretože vedomosti patria ľudstvu a sú pochodňou, ktorá osvetľuje svet.“ Inovatívne technológie a nápady, ktoré sú dnes hnacou silou štvrtej priemyselnej revolúcie, patria celému ľudstvu a dávajú Pasteurovi za pravdu spôsobom, aký si zrejme nedokázal ani predstaviť.

No zatiaľ čo dopad technologických inovácií je globálny, rôzne skupiny ľudí ovplyvňuje úplne rozdielnym spôsobom. Rýchlo sa meniace podmienky niektorým vylepšili ekonomické vyhliadky, zatiaľ čo iných zanechávajú vzadu. To vrhá na globálnu ekonomiku temný tieň nespokojnosti. Nadišiel čas, aby sme znásobili úsilie a ukuli inkluzívnejší kapitalizmus – taký, v ktorom každý môže mať podiel na benefitoch pokroku.

Príjmy domácností: desaťrocie poklesu

Z historického hľadiska niet pochyb o tom, že technologické inovácie a globálny obchod podnikli rýchly materiálny pokrok a dramatické zvýšenie životnej úrovne. Podľa najnovších dostupných informácií je globálna ekonomika viac ako päťkrát väčšia, ako bola pred polstoročím; HDP na osobu je viac ako dvojnásobný.

Tieto čísla znázorňujú viac než len vyššie zisky spoločností. Poukazujú tiež na milióny vytvorených pracovných miest a miliardy skvalitnených životov. V roku 2015 Svetová banka odhadla, že podiel svetovej populácie žijúcej v extrémnej chudobe po prvýkrát klesne pod 10 %. Pred troma desaťročiami to bolo 40 %.

Globálna ekonomika však zjavne neslúži všetkým rovnako a veľa ľudí má dobré dôvody myslieť si, že im neslúži vôbec. V júli 2016 vydal McKinsey Global Institute rozsiahlu správu o príjmoch v 25 vyspelých ekonomikách. Ohromujúcich 65 až 70 % príjmov domácností medzi rokmi 2005 a 2014 stagnovalo alebo klesalo. Toto číslo je ešte pozoruhodnejšie, keď ho porovnáme s dvanástimi rokmi, ktoré predchádzali roku 2005. Vtedy sa v nepriaznivej príjmovej situácii nachádzalo menej ako 2 % domácností. Preto nie je žiadne prekvapenie, že



v niektorých z týchto krajín je väčšina občanov presvedčená, že globálna ekonomika už nie je pozitívna hnacia sila.

Globálnu ekonomiku treba reparovať

Na to, aby sme udržali hospodársky pokrok zoči-voči všeobecnej – a odôvodnenej – frustrácii, je nevyhnutné urobiť nápravné opatrenia. Treba opraviť to, čo v globálnej ekonomike nefunguje, a súčasne do nej zostať zapojení. Bohužiaľ, nedávny politický zlom týmto snahám nepomôže. Napríklad, britská Kancelária pre rozpočtovú zodpovednosť uvádza, že opustenie Európskej únie zníži do roku 2020 rast ekonomiky Veľkej Británie o 2,4 %. Zvolenie Donalda Trumpa v USA tiež ukazuje potrebu prijať výrazné opatrenia na zabezpečenie inkluzívnejšej globálnej ekonomiky. Inak hrozí, že sa udeje viac politických a ekonomických otrasov, ktoré budú brzdiť rast.

V niektorých vyspelých krajinách väčšina ľudí neverí, že globálna ekonomika je niečo pozitívne.

V tomto smere budú mať nenahraditeľnú úlohu ako vlády, tak aj súkromný sektor. Veľkí podnikatelia dnes majú reálnu príležitosť vytvoriť inkluzívnejší kapitalizmus, ktorý negeneruje len zisky, ale aj príležitosti a prosperitu pre

každého. Aby sa to podarilo, jednotlivé podniky – a obzvlášť tie s globálnym dosahom – budú musieť rozmyšľať nad rámec svojej účtovnej súvahy a vziať na seba úlohy, ktoré bežne neboli v centre ich záujmu. Spoločnosti musia pracovať na maximalizácii svojej hodnoty nielen pre vlastných akcionárov, ale pre všetkých stakeholderov v komunitách, ktoré ovplyvňuje ich biznis. Lídri v podnikaní môžu – a musia – prehodnotiť úlohu biznisu v spoločnosti.

Veľké podnikanie je viac ako iba biznis

Samozrejme, toto nie je návrh, aby sa podniky, fungujúce s cieľom zisku, stali charitami. No firmy, ktoré rastú a prosperujú v našom čoraz nestabilnejšom prostredí, budú tými, ktoré vytvárajú najväčšie hodnoty pre celú spoločnosť. Podnikatelia, ktorí budú určovať smer 21. storočia, si musia uvedomiť, že možnosť pôsobiť na trhu nie je iba akýsi dar od akcionárov alebo od vlád. Túto možnosť si treba zaslúžiť poskytovaním reálnych riešení, vytváraním pracovných miest a hraním konštruktívnej úlohy v komunitách na celom svete.

Inkluzívny kapitalizmus je predovšetkým o znovuvuchopeí najčistejšieho účelu podnikania: riešenia problémov a zlepšovania životov ľudí. Treba to robiť najmä v časoch krízy a neistoty. Globálnych výziev, ktorým treba čeliť, je veľmi mnoho – a inkluzívny kapitalizmus je jedinou cestou k tomu, aby pokrok minulého storočia ďalej pokračoval aj v tom súčasnom.

Andrew Liveris, CEO, The Dow Chemical
© Project Syndicate
Obrázok: Pixabay

Čína a jej veľká stratégia v časech Donalda Trumpa



Studená vojna sa skončila v decembri 1991 rozpadom Sovietskeho zväzu. „Post-studenovojnová“ éra sa skončila v novembri 2016, keď Donald Trump vyhral prezidentské voľby v USA. Čo bude ďalej?

Nie je možné predpovedať všetko, čo prinesie Trumpova éra – nie posledným dôvodom je aj jeho vlastná náladosť. Niektoré dôsledky sú však už zjavné. Len pár týždňov Trumpovho prezidentovania postavilo na hlavu kľúčové predpoklady veľkej „postudenovojnovej“ stratégie Číny.

So Západom k prosperite – doteraz

Prvý z týchto predpokladov je ideologický. Údajný triumf západnej liberálnej demokracie v roku 1989 dodal tomuto systému isté dominantné postavenie. A tak sa malo za to, že predstavuje existenčnú hrozbu pre čínsku komunistickú stranu.

Čo sa týka hospodárskej sféry, Čína očakávala pokračujúce líderstvo Západu v ekonomickej globalizácii. A tak jej vláda rozvinula

so Západom úzke obchodné vzťahy, ktoré podporili hospodársky rast a rozvoj Číny. To posilnilo podporu komunistov doma a upevnilo vplyv krajiny v zahraničí.

Pokiaľ ide o národnú bezpečnosť, v Číne sa ujal predpoklad, že USA nepredstavujú bezprostrednú hrozbu. Hoci Spojené štáty a ich spojenci sa tešia z ohromných technologických výhod – čo dlho znepokojovalo čínskych vodcov – Čína považovala takmer za fakt, že USA budú aj naďalej dávať vysokú prioritu predchádzaniu konfliktom.

Obchodné vzťahy s nekonfliktným Západom podporili hospodársky rast Číny.

V konečnom dôsledku sa čínski vodcovia vyrovnali s duálnou povahou americkej hedžingovej stratégie, podľa ktorej USA s Čínou ekonomicke aj diplomaticky komunikovali, no pritom si voči nej zachovali silnú bezpečnostnú pozíciu, aby ju odradili od expanzie. Lídri Číny sa riadili vlastnou stratégiou, ktorá sa usilovala vyťažiť čo najviac z tohto relatívne pokojného operačného prostredia. Sledovali pritom ako hlavný cieľ rýchly hospodársky rozvoj.

S ekonomickou rastie aj vojenská sila

Avšak teraz sa toto operačné prostredie zmenilo. V skutočnosti však boli základy „postudenovojnového“ poriadku poškodené dávno predtým, ako sa na scéne objavil Trump. Okrem iného, globálna finančná kríza v roku 2008 a americké strategické zakopnutia na Blízkom východe po teroristických útokoch z 11. septembra 2001 podstatne oslabili schopnosť Západu zachovať medzinárodný poriadok a poskytovať globálne verejné dobro.

Nič z toho nie je novinkou pre Čínu, ktorá sa usiluje o postupné pozmenenie svojej veľkej stratégie, aby využila príležitosti vytvorené relatívnym úpadkom Západu. Napríklad, zatiaľ čo USA boli rozptýlené dlhotrvajúcimi a vlečúcimi sa konfliktmi na Blízkom východe, Čína testovala ich odhodlanosť napínaním svalov, najmä v Juhočínskom mori.

Celkovo však boli zmeny iba okrajové; základné princípy čínskej stratégie zostali rovnaké. Toto však už ďalej nie je možné. S Trumpom v Bielom dome musí byť veľká stratégia Číny úplne prepracovaná, a to podľa nového súboru predpokladov.

Súmrak globalizácie?

Z ideologického pohľadu, Čína môže teraz voľnejšie dýchať. Nástup Trumpovej epochy

– spolu s brexitovým hlasovaním v Spojenom kráľovstve a nárastom pravicového populizmu v iných európskych krajinách – sa zdá byť predzvesťou prudkého poklesu ideologickej príťažlivosti liberálnej demokracie.

Avšak z ekonomického hľadiska bude nové operačné prostredie pravdepodobne ťažké. Deglobalizácia sa teraz javí ako daný fakt. To je hlboko znepokojujúce pre Čínu, najväčšieho svetového vývozcu na objem a pravdepodobne najväčšieho príjemcu výhod globalizácie.

Geopolitickú a ideologickú rivalitu Číny a USA dlho tlmili ich ekonomické väzby.

Vzhľadom na závislosť Číny od exportu dokonca aj ten najlepší scenár pravdepodobne povedie k určitému poklesu jej potenciálneho rastu. To, čo však Čínu naozaj znepokojuje, sú tie najhoršie scenáre. Ekonomická previazanosť medzi Čínou a USA tlmí ich geopolitickú a ideologickú rivalitu. Ak by Trump splnil svoju hrozbu zrušiť obchodné dohody a jednostranne uvaliť odvetné clá, existujúci globálny obchodný režim sa rozpadne – a Čína bude jednou z najväčších obetí.

Ale najakútnejšie nebezpečenstvo môže spočívať v oblasti národnej bezpečnosti. Trumpove vyhlásenia a kroky od volieb – spolu s jeho reputáciou impulzívneho nátlakového hráča a so zjavnou vierou, že svet je hobbesovská džungľa – presvedčili čínske vedenie, že má nutkanie ísť do boja.

Konflikt s Čínou – nie či bude, ale aký

Trump nielen pohrozil, že odmietne politiku jednej Číny, ktorá od roku 1972 tvorila základ vzájomných vzťahov. Taktiež sa zaprisahal posilniť námorné schopnosti USA s výslovným cieľom vzdorovať Číne. Trumpovo

dvorenie ruskému prezidentovi Vladimírovi Putinovi iba zhoršilo obavy medzi čínskymi vodcami, že USA sa pripravujú postaviť sa proti ich krajine.

Tieto nové predpoklady poskytujú Číne, ktorá vyvíja novú veľkú stratégiu, určité náznaky cesty vpred. No zostáva ešte veľa neznámych. Ak sa napríklad Trump rozhodne rozdať si to s Iránom a následne sa dá zatiahnuť hlbšie do „bahna“ Blízkeho východu, môže Čína dostať nejaký „oddychový čas“. Ak však Trump zvolí konfrontáciu s Čínou v Juhočínskom mori alebo opustí politiku jednej Číny, vzťahy medzi oboma krajinami by

mohli sklzánuť do voľného pádu, podnecujúc desivú vyhladku na priamy vojenský konflikt. No aj keď toto vylúčime, Trumpov vzostup na post prezidenta môže predznamenať novú studenú vojnu, ktorá postaví USA proti Číne. Toto sa mnohým môže zdať nemysliteľné. Ale také bolo aj Trumpovo víťazstvo – až kým sa neudialo.

Minxin Pei, profesor politických vied na Claremont McKenna College, Kalifornia

© Project Syndicate

Medzititulky redakcia

Obrázky: Pixabay, PPN, WEF/Flickr, Wikimedia



Prezident Si Ťin-pching pozná prínosy globalizácie pre Čínu.

Peking obľubuje demonštrácie sily v Juhočínskom mori.



Projekt euro ide zlým smerom, ale dá sa to ešte otočiť

Myslí si to popredný nemecký ekonóm, donedávna prezident Inštitútu pre ekonomický výskum (IFO), Hans-Werner Sinn.

• **Prezident Donald Trump vyčíta Nemecku, že zámerne udržiava slabšie euro, aby podporilo svoj export. Ako to je podľa vás?**

V tom, že euro je podhodnotené, má pravdu. Nespôsobilo to však Nemecko nejakými úmyselnými krokmi; v pozadí sú dva dôvody. Prvým je, že Nemecko, hoci má vysokú exportnú výkonnosť, stratilo ako člen eurozóny možnosť ovplyvňovať menovú politiku. Deutsche Bundesbank odovzdala túto kompetenciu Európskej centrálnej banke. Druhým dôvodom je Wall Street. Vzniklo tam množstvo sofistikovaných finančných produktov, ktoré boli veľmi atraktívne a rozšírili sa do celého sveta. Tým sa vytvoril vysoký dopyt po americkej mene, ktorý ju nadhodnotil.

Niečo podobné sa stalo aj Veľkej Británii. Sila finančného centra v City spôsobila vyšší dopyt po libe. No a silná libra poškodila konkurencieschopnosť britského priemyslu. Preto by mal Trump z ekonomických problémov viniť skôr Wall Street a finančné inštitúcie v USA, nie Nemecko.

• **Výhrady však zaznievajú aj z Európy. Prebytok nemeckej obchodnej bilancie je 8 % HDP a štáty z juhu Európy tvrdia, že takáto politika ich poškodzuje. Môžu tieto nerovnováhy viesť k rozpadu eurozóny či dokonca EÚ?**

Krajiny na juhu majú problém, no nemožno to zužovať na otázku obchodnej výmeny. Úlohu tu hrajú aj kapitálové toky. Spomínaným krajinám chýbal kapitál, a tak sa ho snažili v minulosti priťahovať. Prílev súkromného kapitálu na juh Európy pred rokom 2008 vytvoril trhový bublinu, zvýšil infláciu a zhoršil konkurencieschopnosť Grécka, Portugalska, Španielska či Talianska. Keď prišla kríza, tak potrebovali zdroje na sanáciu ekonomiky – a to už boli verejné peniaze z Európskej centrálnej



Hans-Werner Sinn

banky a európskeho záchranného mechanizmu. Takto sa z Nemecka dostalo na juh Európy množstvo kapitálu, za ktoré v týchto krajinách nakupovali nemecké produkty. Pri takejto kritike preto treba vziať do úvahy nielen toky tovarov a služieb, ale aj kapitálu. Ak majú krajiny južnej Európy pocit, že ich to poškodzuje, mali by zastaviť prílev kapitálu z Nemecka.

• **To je asi ťažké, keď majú rovnakú menu. Nie je jeden z dôvodov týchto nerovnováh aj euro?**

V čase, keď sa schválilo vytvorenie eura, teda na summite v Madride v roku 1995, mali krajiny ako Španielsko alebo Portugalsko v priemere až o 5 bodov vyššie úrokové sadzby ako Nemecko. Po zavedení eura im úroky výrazne klesli, takže vlády, podnikatelia aj občania si začali požívať viac. Nastal enormný nárast investícií do reálného sektora – aj s trhovou bublinou – a zároveň zvyšovanie miezd, ktoré však nezodpovedalo rastu produktivity. Následne vzrástli ceny, čo významne zhoršilo konkurencieschopnosť južnej Európy.

Pre Nemecko tým nastal problém. Riešením bolo buď sprísnenie rozpočtovej politiky, a teda škrtý v južnej Európe, alebo prispôbenie sa týmto krajinám, teda zvýšenie aj nemeckej inflácie. Veľmi mizerná dilema.

• **Bolo by pre Grécko lepšie, keby odišlo z eurozóny a malo vlastnú, slabšiu menu?**

Určite áno. Keby to urobilo už v roku 2010 namiesto prijímania záchranných programov, tak by už mali drachmu, devalvovanú minimálne o 50 %. Zdražilo by to importy a dopyt by sa preorientoval na domáci trh. Napríklad v potravinárstve by to podporilo miestnych farmárov a viedlo k vytvoreniu pracovných miest. Ekonomika by sa ozdravila omnoho skôr.

• **Má euro aj nejakých víťazov?**

Nie, nemá. Euro prinieslo do Európy veľa ekonomického neporiadku. Nemecko je príliš lacné. Exportuje veľa áut, tie si iné európske krajiny kupujú na dlh, ktorý sa kumuluje. To je veľký problém. Euro nie je pre Európu vôbec dobré.

• **Akú budúcnosť potom má?**

Eurozóna sa musí reformovať a euro sa musí stať viac flexibilným. Krajiny, ktoré majú pre jeho vysoký kurz problémy s konkurencieschopnosťou, by mali mať možnosť dočasne využívať nejakú slabšiu obdobu eura a devalvovať. Následne, keď sa z problémov dostanú, mohli by sa vrátiť do eurozóny.

• **Po brexite ste sa vyjadrili, že EÚ potrebuje reformu. Ako by mala vyzeráť?**

V prvom rade umožniť, aspoň dočasne, členským krajinám opustiť eurozónu. Ďalej, pripustiť možnosť, že členská krajina EÚ môže zbankrotovať. To by zvýšilo opatrnosť investorov, pretože by si uvedomili, že svoje peniaze nemusia dostať späť.

Potrebuje tiež reformu v azylovom práve a otázke migrácie. Nemôže to byť tak, že migranti majú hneď po príchode nárok na sociálne benefity. Tie by sa mali rozdeliť na dve kategórie – na zdedené a zaslúžené. Na zdedené benefity by mal nárok len občan danej krajiny. Na zaslúžené by mal nárok aj imigrant, ale taký, ktorý je zamestnaný a prispieva do sociálneho systému. Tak by sa stal európsky model blahobytného štátu podstatne menej príťažlivým pre chudobných prisťahovalcov z celého sveta.

Pripravil: JF
Foto: IFO

Technológie menia tvár finančného biznisu

Súčasná digitálna doba papiera nepraje – uvedomujú si to aj finančné inštitúcie a ich klienti. „Papierovačky“ sa pre nich stávajú zdĺhavými, neefektívnymi a zbytočnými.

Vychádzka do pobočky finančnej inštitúcie už dnes predstavuje pre mnohých ľudí nepríjemnú povinnosť. V časoch, keď všetko funguje online, to mnohým narúša pohodlie a kradne drahocenný čas. Poskytovatelia finančných služieb pomocou nových technológií umožňujú podpísať zmluvu aj elektronicky a uchovávať ju tak v digitálnej podobe bez nutnosti jej tlače.

Elektronické spisovanie a podpisovanie zmlúv je pohodlné; šetrí čas aj papier.

Zavedenie **biometrického elektronického podpisu** prinieslo do finančného sektora doslova revolúciu. Plnohodnotne nahrádza nutnosť podpisovania klasických papierových zmlúv. Pri niektorých finančných produktoch ide o desiatky listov papiera, ktoré dokážu nové technológie ušetriť. Zmluvy tak môže človek uzatvárať napríklad cez tablet priamo doma. Zrýchľuje sa aj doba spracovania a zmluvy sa môžu archivovať na digitálnom úložisku.

Menej papierových úkonov

Pomocou digitalizácie sa postupne skracuje čas procesov a redukuje množstvo



papierových dokumentov. Nové technológie, ako napríklad zavedenie elektronického spisovania i podpisovania zmlúv, čoraz viac preferujú makléri, banky a, samozrejme, klienti. Ďalším pokrokom je, že finančné inštitúcie postupne zriaďujú popri klasických web stránkach aj tzv. klientske či servisné portály s celou škálou online nastavení a služieb. Umožňujú napríklad vedenie archívu dokumentov či online hlásenie poistných udalostí. Stačí elektronicky doručiť potrebné doklady a bez návštevy kamennej pobočky či obchodného zástupcu získať poistné plnenie v čo najkratšom čase. Klienti si tak môžu spravovať svoj „účet“ napríklad pre životné poistenie a dôchodky.

Komunikácia s klientom

Digitalizácia mení aj komunikáciu medzi finančnou inštitúciou a klientom. Tá sa už dávno nekončí uzatvorením zmluvy, ale aktívne prebieha počas celého zmluvného vzťahu. Ľudia viac dôverujú firmám, s ktorými môžu viesť dialóg.

Jedným z dôležitých kanálov súčasnosti sú aj **sociálne siete**. Výhody komunikácie

prostredníctvom sociálnych sietí ako Facebook sa ukazujú v rýchlej spätnej väzbe a v konečnom dôsledku môžu zvyšovať kvalitu poskytovaných služieb. Z pohľadu inštitúcií sa tým zvyšuje aj pocit zákazníckej spokojnosti a spoločnosti to dodáva punc modernosti.

Personalizácia

Zákazníci si zvykli už aj na to, že nie sú len časťou davu – dostávajú **personalizované ponuky**. Podľa prieskumu konzultačnej spoločnosti Accenture až 80 % zákazníkov poisťovní v USA uviedlo, že personalizácia je pri výbere ich poisťovne veľmi dôležitá. Znamená to napríklad dostať adekvátnu ponuku vždy pred vypršaním platnosti predchádzajúcej zmluvy – alebo hoci dostať e-mailom blahoželanie k narodeninám.

Ľudia viac dôverujú firmám, s ktorými môžu viesť dialóg, napríklad cez sociálne siete.

Digitalizácia upravuje finančné služby podľa preferencií klientov a popri tom pomáha znižovať náklady, zvyšovať transparentnosť a spoľahlivosť. Spoločnosť, ktorá dokáže prijať zmeny a kráčať s dobou, poskytuje zákazníkom výraznú pridanú hodnotu.

Daniela Guľanová
NN Slovensko



Prísnejšie pravidlá záujemcov o hypotéky neodradili

Všetci sme čakali, čo sa bude diať po tom, ako začal 1. marca 2017 platiť nový zákon o úveroch na bývanie. Média varovali pred zhoršenou dostupnosťou a zdražovaním hypoték. Aký reálny dopad mal zákon na trh s nehnuteľnosťami?

Zmeny v zákone sa týkali najmä bonity klienta a výšky poskytnutého úveru v pomere k hodnote nehnuteľnosti. Čo sa týka bonity klienta, resp. preukázania schopnosti splácať úver, zmeny sa týkajú troch oblastí. Jednou z nich je posudzovanie príjmu klienta, ktorý žiada o úver, či už nový, alebo slúžiaci na refinancovanie starších úverov. Ďalšia zmena súvisí s pridaním tzv. stres testu, a to aj v prípade existujúcich splátok úveru na bývanie. Stres test spočíva v skúmaní, či klient dokáže splácať úver aj v prípade zvýšenia úrokovej sadzby o 2 % oproti tej súčasnej.

Klient si môže dofinancovať úver aj prostredníctvom stavebnej sporiteľne.

Trojicu zmien uzatvára tzv. finančný vankúš, čo znamená, že po zaplatení splátky musí klientovi zostať povinná rezerva vo výške životného minima na každého člena rodiny + 5 % zo zvyšnej sumy príjmu. Toto percento sa má časom zvýšiť až na 20 %.

Pri fyzických osobách sa budú po novom posudzovať aj výdavky, či už ide o vyživované osoby, alebo limity na kreditných kartách. V prípade podnikateľov je nutné predkladať aj priebežné finančné výkazy, výpisy z účtu, faktúry, čo sa doteraz predkladalo len za posledné ukončené ročné obdobie.

Ako sa stanoví hodnota

Ohľadom maximálnej výšky úveru je pre banku dôležitý okrem bonity klienta aj parameter LTV (Loan to Value), čo znamená pomer

výšky úveru k hodnote nehnuteľnosti. Hodnota, ktorú nehnuteľnosť má, sa posudzuje zo znaleckého posudku alebo z jej kúpnej ceny, podľa toho, ktorá hodnota je nižšia. Takže ak znalec stanoví hodnotu nehnuteľnosti napr. na 100 000 eur a kúpna cena je 90 000 eur, banka vychádza z hodnoty nehnuteľnosti 90 000 eur. A z tejto hodnoty môže dostať len každý štvrtý klient viac ako 80 % a len každý desiaty klient viac ako 90 %, pričom si každá banka týchto klientov vyberá podľa vlastných kritérií – týkajú sa hlavne ich bonity.

Banky a makléri hľadajú pre klienta riešenie

Situácia však pre klienta nie je až taká zlá, ako to na prvý pohľad vyzerá. Banky sa snažia opatreniami NBS kompenzovať rôznymi výhodami pre klientov. Prvou je, samozrejme, ešte stále znižovanie úrokových sadzieb, pričom sme už zaznamenali pokles úrokovej sadzby pod 1 %. Ostatné výhody spočívajú v odpúšťaní poplatkov za poskytnutie úveru, preplácaní nákladov za vyhotovenie znaleckého posudku, za vklad záložného práva, ale už aj nákladov za predčasné splatenie úveru v inej banke.

V prípade, ak klient potrebuje riešiť celé financovanie cez úver a banka mu môže podľa nových parametrov poskytnúť len 80 %, vieme nájsť riešenie napr. v dofinancovaní úveru prostredníctvom stavebnej sporiteľne (dokonca niektoré banky už priamo spolupracujú so stavebnou sporiteľňou). Napriek tomu, že aj banky ponúkajú možnosť dofinancovania hypotéky spotrebným úverom a aj s výhodným úrokom, výhodnejšia pre

klienta väčšinou zostáva stavebná sporiteľňa, vzhľadom na možnosť poskytnúť takýto úver až na 30 rokov. Banky môžu poskytnúť spotrebný úver na dofinancovanie maximálne na 8 rokov, čím sa klient môže dostať na veľmi vysokú mesačnú splátku.

Silný dopyt potvrdá

Napriek opatreniam NBS je vzhľadom na výhodné úrokové sadzby a nachádzanie ideálnych riešení na financovanie nehnuteľností chuť po ich kúpe na Slovensku stále vysoká. V Bratislave sa za prvý kvartál tohto roka predalo najviac novostavieb od hospodárskej krízy v roku 2008. Čo sa týka cien nehnuteľností na Slovensku, predpokladáme v tomto roku stále mierny nárast, ale nižší ako v minulom roku.

Výhodou stavebného sporenia oproti spotrebnému úveru je dĺžka splácania až do 30 rokov.

Tak isto sú aj v bankách zaznamenané nárasty v poskytnutých hypotekárnych úveroch a očakávame ich aj v nasledujúcich mesiacoch tohto roka. Úrokové sadzby sa v tomto roku už pravdepodobne stabilizujú na aktuálnej úrovni, pričom s ich miernym nárastom počítame od roku 2018.

Vladimír Mandzák,
Universal maklérsky dom, a. s.
Foto: RF



Ste dostatočne chránení (aj v práci)?

V zamestnaní strávime denne množstvo hodín. Za ten čas sa vyskytnú rôzne situácie, a tak je užitočné – ako pre zamestnanca, tak pre zamestnávateľa – mať uzavretú vhodnú poistnú ochranu. Stať sa totiž môže všeličo, neopatrnosťou či nešťastnou náhodou...

Pravdepodobne máte poistenie zodpovednosti za škodu nechťiac spôsobenú niekomu na zdraví či majetku v bežnom živote. Čo však v prípade, ak nechťiac spôsobíte škodu na pracovisku, resp. zamestnávateľovi?

Poistenie zodpovednosti za škodu pri výkone povolania vám pri neúmyselnom spôsobení škody zamestnávateľovi môže ušetriť nemalé finančné prostriedky. Nie je náhoda, že

spolu s cestovným a povinným zmluvným poistením patrí k tým poisteniam, ktoré si klienti uzatvárajú na stránke www.wuestenrot.sk najčastejšie. Súvisí to aj s tým, že produkt poskytuje široké poistné krytie, a zároveň je prehľadný a jednoduchý na uzavretie aj bez osobnej konzultácie s pracovníkom poisťovne.

Takéto zabezpečenie pre každý prípad je dobré mať dojednané na čo najvyššiu poistnú sumu (vzhľadom na skúsenosti z praxe – finančné výčíslenia škôd). Výška poistného je zanedbateľná vzhľadom na potenciálnu výšku škody, ktorú nechťiac môže spôsobiť každý.

Kvalitná právna ochrana kedykoľvek

O niečo menej vyhľadávané (zatiaľ), i keď veľmi prospešné, je **Poistenie právnej ochrany**. Povedomie o tomto druhu poistenia je stále relatívne nízke a klienti vedia málo o jeho výhodách, možnostiach a rizikách, ktoré pokrýva. Na svoj rozmach si asi ešte počká, hoci prezieraví podnikatelia sa už dnes práve o takéto poistenie zaujímajú alebo si ho rovno uzavreli. Vedľa, že

s pomocou právnika, ktorého má klient vďaka tomuto poisteniu k dispozícii, nebudú mať problém zorientovať sa v spleti paragrafov, ktoré k podnikaniu neodmysliteľne patria.

Uzavretie poistenia právnej ochrany poskytuje nasledovné výhody: 24 hodín denne k dispozícii právne poradenstvo na telefóne (kvôli právnej rade netreba nikam chodiť) a osobný právnik pripravený kedykoľvek hájiť právo klienta. Navyše, poisťovňa uhradí všetky správne, súdne poplatky a výdavky na právne zastupovanie v prípade sporu.

Uzavriete ho aj z domu

Poistenie zodpovednosti pri výkone povolania a Poistenie právnej ochrany je možné uzavrieť aj online, rýchlo a pohodlne, kedykoľvek aj priamo z domu. Spolu so službou CardPay, teda okamžitou platbou poistného kreditnou kartou, je to najrýchlejšia forma zabezpečenia si poistnej ochrany pre rôzne situácie.

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

Život sa
mení rýchlo.

UJMEME SA
VAŠEJ
UJMY

POISTENIE ZODPOVEDNOSTI PRI VÝKONE POVOLANIA:

- kryje nárok zamestnávateľa na náhradu škody spôsobenú zamestnancom pri výkone povolania neúmyselným porušením pracovných povinností,
- pre všetkých zamestnancov bez rozdielu a na celom území Európy,
- kryje škody až do výšky 14 000 €.

POISTENIE PRÁVNEJ OCHRANY:

- v oblasti súkromného práva aj podnikania,
- právne poradenstvo 24 hodín denne,
- úhrada správnych, súdnych poplatkov aj výdavkov na právne zastupovanie,
- slobodný výber advokáta.

Zodpovednosť a opatrnosť pri každom kroku

wüstenrot

Aj malá firma môže spôsobiť škodu za milióny eur

O rozvoji spoločnosti, najnovších trendoch i zmenách na poistnom trhu hovorí riaditeľ spoločnosti **RENOMIA Martin Michal**.

• **Sústredíte sa predovšetkým na poistenie a risk manažment podnikateľských a priemyselných rizík, teda i na poistenie výroby a prevádzky. Čo všetko také komplexné poistenie obnáša a aké služby zahŕňa?**

Každá činnosť či podnikanie, teda i výroba, má svoje špecifické riziká, takže ku každému klientovi pristupujeme individuálne a pripravujeme mu poistný program na mieru. Naším klientom poskytujeme služby v oblasti risk manažmentu a prispievame tak k identifikácii rizík a k ich minimalizácii. Naši risk manažéri chodia priamo do podnikov, spracovávajú rizikové analýzy s prehľadom rizík a zároveň odporúčia, ako s týmito rizikami pracovať. Týchto analýz spracúvame viac ako sto ročne a máme v tom jedinečné skúsenosti. Často zabránime veľkým nepríjemnostiam skôr, ako sa stanú, a klientom šetríme nemalé finančné prostriedky.

V rámci rokovaní s poisťiteľmi potom vychádzame z uvedených analýz a z dlhoročných skúseností z daného odboru klienta. V štandardných poistných podmienkach poisťiteľov je množstvo výluk a pre nás je dôležité špeciálnymi dojednaniami ich odstrániť alebo maximálne zmierniť. Často hľadáme riešenia nielen v Slovenskej republike, ale i v zahraničí. Samozrejme, riešime i bežné škody, od tých frekventovaných, napríklad na autách, až po komplikované, súvisiace napríklad so stiahnutím výrobku z trhu. Tu prichádzajú na rad naši likvidátori. Ich cieľom je zaistiť, aby poisťovňa škodu vyriešila rýchlo a v prospech klienta. Naši likvidátori riadia celý proces a klienta priebežne informujú.

• **Máte niekoľko špecializovaných oddelení – RENOMIA Agro, RENOMIA Benefit, RENOMIA Trade Credit a RENOMIA Network. Na čo sa špecializujú?**



Špecializácie sú budúcnosťou nášho odboru. Už dávno neplatí, že poisťovaciemu maklérovi stačí, keď sa vyzná v poistkách. V našej spoločnosti RENOMIA máme 30 špeciálnych tímov zameraných na konkrétne riziká, napr. v energetike, letectve, strojárstve, stavebníctve, športe, doprave, zdravotníctve a v ďalších oblastiach.

Budúcnosťou poisťovníctva sú špecializácie; máme 30 špeciálnych tímov zameraných na konkrétne riziká.

RENOMIA AGRO poisťuje poľnohospodárov – najčastejšie sú to plodiny a zvieratá, stroje, majetok, ale i zodpovednostné riziká. RENOMIA BENEFIT je oddelenie, ktoré sa špecializuje na poistenie zamestnancov firiem. Veľmi výhodné poistné podmienky a služby, ktoré sme schopní dojsť, môžu firmy ponúkať zamestnancom ako jednu z foriem benefitov. Rastúcou oblasťou je poistenie pohľadávok, ktoré často využívajú firmy dodávajúce svoje výrobky do zahraničia – na túto oblasť sa zameriava oddelenie RENOMIA Trade Credit. RENOMIA NETWORK je uznávaná a profesionálna sieť nezávislých poisťovacích sprostredkovateľov. Náš skúsený tím sa stále vzdeláva a získava poznatky aj od partnerov v zahraničí.

• **Patria podnikatelia na Slovensku z hľadiska poistenia k tým zodpovedným? Čo podceňujú a podľa vás by nemali?**

Prepoistenosť je v SR oproti západným krajinám stále nízka. Poistenie majetku a zodpovednosti je už štandard. Dôležitá je však napríklad výška poistnej sumy alebo limitu pri poistení zodpovednosti, poistenie zodpovednosti za výrobok, za stiahnutie výrobku z trhu alebo za prerušenie výroby. Dôležité je i vysvetlenie maklérom, čo všetko sa môže stať, čo najlepšie funguje na príkladoch z praxe. Tie jasne ukazujú, že i menšia firma môže spôsobiť škodu za milióny eur. Práve v týchto momentoch skúsený makléř funguje ako poradca. Vďaka tomuto prístupu vidíme u našich klientov rastúci záujem o kvalitné poistenie.

Podnikatelia tiež čoraz častejšie riešia poistenie zodpovednosti manažmentu, tzv. D&O poistenie. Manažéri, ktorí nie sú v pracovnom pomere, totiž nemajú nárok na odškodnenie podľa Zákonníka práce a pre ich komfort je veľmi vhodné rizikové poistenie.

• **Klientovi spravidla vytvárate poistný program na mieru podľa jeho potrieb i odboru podnikania. Spomeniete si na nejaké požiadavky, ktoré neboli štandardné, možno vás trochu prekvapili, ale podarilo sa vám ich zvládnuť?**

Teší ma, že RENOMIA dokáže zaistiť aj riziká, ktoré sa v SR nedajú bežne poistiť. Dôležitá je vôľa a ochota spraviť pre klienta i v tomto prípade maximum. Kolegovi volal klient cez víkend, že priviezli kupolu na hvezdáreň v cene niekoľko stotisíc eur a budú ju inštalovať, no zabudli na poistenie. Makléř sadol do auta, prišiel na miesto a všetko za chvíľu vyriešil. Poistili sme i továreň v Egypte alebo vo Vietname, sklad v Číne, pracovné aktivity a majetok v USA a Líbyi. Na služby pre klienta a poradenskom prístupe sme vybudovali celú firmu, ale bez podobne nadšených kolegov by sme ju nedokázali udržať na špici toľko rokov.

• **Vaše služby sú medzinárodné a vzťahujú sa na viac než 135 krajín. Ako vlastne taký medzinárodný servis z hľadiska klienta prebieha?**

Špecialisti spoločnosti RENOMIA vyjednávajú so zahraničnými partnermi a poisťovateľmi vždy ten najlepší poistný program pre klienta. Výhodou je, že máme riešenie, ktoré garantuje vysokú kvalitu služieb a poistné ochrany naprieč jednotlivými krajinami. Zároveň, keď si to klient praje, môže komunikovať s jednou kontaktnou osobou. Dôležité je aj to, že vo všetkých krajinách riešime i škody. V súčasnosti spravujeme medzinárodné poistné programy pre niekoľko stoviek klientov.

• Poskytovať kvalitné služby zákazníkom nie je možné bez kvalitných zamestnancov. Čo považujete v prístupe k zamestnancom za najdôležitejšie?

Veľmi dôležitá je atmosféra vo firme, hodnoty a poslanie. Naše firemné hodnoty sú: dobré vzťahy, spoľahlivosť, služba, rozvoj a nadšenie. Keď sa nimi budeme riadiť, tak sa nám bude dariť nielen v zamestnaní, ale odrazí sa to aj v našom súkromnom živote. Je dobré, keď kolegovia vedia, kam firma smeruje, aké má plány a ciele. Snažíme sa, aby ich prijali a boli s nimi stotožnení. Voči kolegom sme otvorení, sú oboznámení s našou stratégiou do roku 2020 a s Víziou 2030. Zároveň, samozrejme, poskytujeme atraktívne pracovné prostredie a zaujímavé benefity, ktoré stále zlepšujeme. Dôležitou motiváciou je aj vzdelávanie, a to tak v SR, ako i v zahraničí.

• Čo je teda vaša vôbec najsilnejšou konkurenčnou výhodou, z ktorej môže zákazník profitovať?

V prvom rade sme vždy na strane klienta a hájime jeho záujmy, to nikdy neporušíme.

Máme výhodu v našej veľkosti, ktorá nám umožňuje zabezpečiť pre klienta tie najlepšie podmienky. Vieme poisťiteľom vysvetliť, čo klient potrebuje, a s citom predostrieť riziko, ktoré preberá. Poistné udalosti riešia skúsení profesionáli, rizikové správy od našich risk manažérov neslúžia len poisťiteľom a zaisťovateľom, ale i klientom. Vďaka špecializáciám rozumieme podnikaniu našich klientov a ponúkame im aktívny a poradenský prístup. Dnes je pre väčšinu klientov dôležitý náš medzinárodný presah.

• Sú v poistení nejaké aktuálne trendy? Napríklad v tom, na čo kladú podnikatelia a manažéri dôraz, alebo ako sa vyvíja legislatíva.

Od mája 2018 začnú platiť nové európske nariadenia známe pod názvom General Data Protection Regulations, ktoré podnikateľom prikazujú, aby chránili zákaznícke dáta, zaistili ich bezpečnosť a určili zodpovednú osobu, ktorá bude dohliadať na dodržiavanie ochrany osobných dát klientov. Tieto nariadenia ovplyvnia i poistenie. Možno očakávať, že porastie význam tzv. poistenia kybernetických rizík, z ktorého je možné hradiť náklady v dôsledku útoku a straty citlivých dát.

• RENOMIA patrí medzi najväčšie poisťovacie maklérske spoločnosti na Slovensku. Aký je váš výhľad do budúcnosti, na čo sa chcete sústrediť, kam sa plánujete posunúť?

V minulom roku RENOMIA na Slovensku dosiahla objem sprostredkovaného poistného vyše 20 miliónov eur a v rámci skupiny RENOMIA GROUP spolu dosiahla

viac ako 300 miliónov eur. V budúcnosti sa chceme sústrediť na posilnenie našej pozície na slovenskom poisťovacom trhu. Poistný trh sa konsoliduje, dochádza ku generačným výmenám a my sme na prípadný rozvoj pripravení.

Budeme pokračovať v poskytovaní kvalitných služieb v medzinárodnom meradle. S tým súvisí výmena skúseností našich špecialistov a vzdelávanie ďalších naprieč regiónom. Súčasťou plánu do budúcnosti je digitalizácia procesov, ktorá pomôže zrýchliť a zjednodušiť prácu v spoločnosti a zároveň rokovania s klientmi.

JL

RENOMIA GROUP

- Najväčšia poisťovacia maklérska spoločnosť v strednej a vo východnej Európe.
- V roku 2016 dosiahlo spravované poistné 307 miliónov eur.
- Aktuálne má vlastné pobočky v 6 krajinách (SR, ČR, Maďarsko, Rumunsko, Bulharsko, Srbsko).
- Má vyše 35-tisíc firemných klientov.
- Je zakladajúcim členom RENOMIA EUROPEAN PARTNERS – partnerstva vedúcich nezávislých poisťovacích maklérov, ktorí operujú v 32 štátoch CEE a CIS.
- Pre svojich klientov zabezpečuje servis po celom svete.
- Na Slovensku pôsobí od roku 2001, má 4 pobočky a 11 ďalších lokalít zastúpených RENOMIA NETWORK.



GW17040515

Vy, ako vrcholoví manažéri viete o podnikaní a dennom boji o prežitie na trhu najviac. Európski a naši úradníci tento boj sťažujú každým dňom. Čo a prečo od Vás štát a EU chcú, keď je reč o novele Obchodného zákonníka, praní špinavých peňazí, ochrane osobných údajov, kybernetickej bezpečnosti, alebo trestnej zodpovednosti právnických osôb? Pozývame Vás.

18. - 19. mája 2017

Zochova chata, Slovensko

Top Management Under Focus
Keep your Chairs Safe

Organizátori:

Screening Solutions
Ružička Csekes

European
Compliance

Forum 2017



www.ecf-2017.eu

Vzťah so zákazníkom je vecou rozumu aj emócií

Customer intelligence pod lupou: procesy u klienta sú aj vaša starosť

Logistický manažér

Bernhard Simon

a strategický expert

Phil Winters hovoria o tom, ako vidia CRM a orientáciu na zákazníka.

• **Hovori sa, že zákazník je kráľ. Je to naozaj také jednoduché?**

Bernhard Simon: Je jasné, že pre firmu majú zákazníci a ich spokojnosť zásadný význam. Ale ak by naša stratégia vzťahu so zákazníkom spočívala len na tomto obľúbenom úsloví, bolo by to príliš jednoduché. Koniec koncov, heslo len opisuje stav, no nie to, ako by sa úspešný obchodný vzťah mohol posilňovať do budúcnosti.

Phil Winters: Nepoznám firmu, ktorá by netvrdila, že je zákaznícky orientovaná. Predstava „zákazníka ako kráľa“ pre základ dobrého vzťahu so zákazníkom by však bola príliš zjednodušujúca. Dôležitejšie je určiť, z akého uhla pohľadu sledujeme našich zákazníkov a aké metódy používame, aby sme

**Dodávateľ služieb
by si mal všímať aj tie
potreby zákazníka, ktoré
priamo nesúvisia s jeho
kontraktom.**

porozumeli ich potrebám. Ide o také veci ako riadenie vzťahov so zákazníkom, teda CRM, mapovanie cesty zákazníka, ťažba dát, spracovanie big data atď. S ich pomocou môžeme hľadať odpovede na otázky: Ako sa zákazníci rozhodujú? Aké majú potreby, ktoré nesúvisia priamo s našimi službami? Ako ich môžeme podporiť vo vzťahoch s ich vlastnými zákazníkmi arobiť ich viac úspešnými?

B. Simon: Tu práve prichádza nástroj logistickej súvahy. Umožňuje nám veľmi presne určiť – spoločne so zákazníkmi – hodnotu služieb tak, aby ju bolo možné začleniť do ich súvah alebo príjmových bilancií. To robí

benefit a pridanú hodnotu logistiky hmatateľnými a konkrétnymi.

• **Avšak to predpokladá, že poskytovateľ logistiky je hlboko integrovaný do procesov zákazníkov. Je to vôbec možné dosiahnuť s nejakými štandardnými riešeniami?**

P. Winters: Predpripravené riešenia vás nedostanú veľmi ďaleko. Kým dopyt po logistických službách sa vytvára v sektore B2B, komplexný rozhodovací proces, týkajúci sa jedného alebo viacerých logistických riešení, už prebehol v rámci spoločnosti. A už bolo starostlivo zvážené, ktoré časti práce v tomto súhrne úloh majú byť vykonané interne alebo externe. To je dôvod, prečo v Európe – a najmä v Nemecku – dobrých 60 percent rozhodnutí o výbere poskytovateľov služieb nerobí obchodné oddelenie, ale prechádza procesom na celopodnikovej úrovni. Pre poskytovateľov služieb to znamená klásť správne otázky od samého začiatku a porozumieť zákazníkovi čo najdôkladnejšie.

B. Simon: Tu je potrebné objasniť, aká je úroveň na trhu, o akých sub-službách sa hovorí, ako dobre naše procesy ladia s tými zákaznickými a akú pridanú hodnotu to môže vytvoriť. Len čo spoznáte zákazníka lepšie,

takmer automaticky bude nasledovať hlbšia diskusia s ním o procesoch.

• **Až do akej hĺbky?**

B. Simon: Ako logistický poskytovateľ sa vždy zaoberáme zákazníkmi našich zákazníkov a často aj ich dodávateľmi. Vieme teda všetko o potrebách v dodávateľskom reťazci našich zákazníkov. Preto často dokážeme byť katalyzátorom pre inovácie a pridanú hodnotu v rámci tohto komplexného vzťahu so zákazníkom.

P. Winters: Toto je práve miesto, ktoré privedie pozornosť na pridanú hodnotu pre klientov vašich klientov – pravda, ak sa tak nestalo už skôr.

• **Akú úlohu hrajú osobné vzťahy v operatívnom rozhodovacom procese?**

P. Winters: Špeciálne pre logistické služby je typické rokovať nielen s jedinou kontaktnou osobou zákazníka, ale tiež s ďalšími ľuďmi, pričom každý sa zameriava na svoje vlastné očakávania a záujmy. Distribučný sektor





Phil Winters

má iné priority ako zásobovanie, skladovanie alebo riadenie objednávok. V tomto druhu štruktúry je dobrá komunikácia obzvlášť dôležitá – a to aj so zákazníkmi zákazníkov.

B. Simon: To je dôvod, prečo potrebujeme veľmi presne porozumieť, čo vedie zákazníkov v ich vnútri. Naša skúsenosť je taká, že v posledných rokoch došli veľmi ďaleko a absolútne vedia, čo znamenajú efektívnosť a flexibilita – pretože aj oni musia reagovať čoraz rýchlejšie na meniace sa podmienky trhu. Pre nás je dobré, že sa čoraz častejšie stretávame aj s tými, ktorí majú rozhodovacie právomoci; sú vysoko kvalifikovaní a zvyknutí myslieť a pracovať prepojeným a interdisciplinárnym spôsobom.

• **Ako z hľadiska vzťahu so zákazníkom navzájom súvisia racionálne a emocionálne dôvody pre rozhodnutia?**

P. Winters: Rozlišujeme medzi racionálnymi, emocionálnymi a sociálnymi potrebami – a každá z nich hrá úlohu v obchodných rozhodnutiach. Tieto rozhodnutia stále robia ľudia, nie firma, a títo ľudia chcú byť presvedčení a nadšení z rozhodnutí, ktoré činia. To je nevyhnutný základ pre úspech v podnikaní a aj pre budovanie dlhodobých vzťahov so zákazníkom.

B. Simon: Ak má spolupráca medzi zákazníkom a poskytovateľom služby fungovať, strany by mali byť vždy v pohybe smerom k sebe. Tieto vibrácie medzi aktérmi hrajú dôležitú úlohu. To je základ pre úspešnú spoločnú prácu a rozvoj vzájomnej dôvery. Je to všetko o ľuďoch a ich osobnom nasadení.

• **Je potom táto dôvera na linke dodávateľ-zákazník viac v osobnej rovine?**

P. Winters: Vzťah so zákazníkom, ktorý je založený na dôvere, musí fungovať ďalej, aj keď niektorá z kontaktných osôb odíde pracovať inde a nahradí ju niekto iný. Potom je na zostávajúcich kontaktných osobách, aby poskytli všetko potrebné na udržanie osobného vzťahu. To je možné iba prostredníctvom priamej komunikácie: Ako vám môžem pomôcť? Ktoré minulé skúsenosti môžem využiť, aby som vás podporil pri adaptácii? Takáto aktívna pomoc je predpokladom pre rozvoj lojality.

B. Simon: Práca v našej firme bola vždy charakterizovaná sieťou vzťahov a empatická interakcia medzi všetkými stranami je pre nás dôležitá. Zákazníci s nami nepracujú iba na jednom mieste, ale na mnohých rôznych miestach s mnohými rôznymi hráčmi. Vzájomné poznanie, porozumenie a proaktívna komunikácia na všetkých úrovniach – to sú nevyhnutné podmienky dlhodobých vzťahov so zákazníkom, založených na dôvere. Ale zároveň nemôžeme prepadnúť ilúzii, že sme jediným poskytovateľom služieb.

• **Máte na mysli situáciu, keď klient uvažuje o prechode ku konkurencii?**

B. Simon: Môžu byť a vždy budú dôvody, prečo sa obchodný vzťah môže raz ukončiť. Bez ohľadu na to, ako emocionálne tento „rozvod“ pôsobí, je dôležité nebrať to osobne, ale profesionálne. Stratégia spálenej zeme rozhodne nie je spôsob, ako ísť ďalej – pretože v určitom okamihu sa stretnete znova. A ak sa dôvera celkom rozbila, niet žiadnych styčných bodov na neskôr. Jednou z hlavných predností dobrého poskytovateľa služieb, ktorý má záujem na dlhodobom úspechu svojich klientov, je schopnosť udržať pozitívny vzťah dynamickým – a to aj v ťažkých podmienkach či veľkých obchodných turbulenciách.

• **Ako sa dá potom zmerať spokojnosť zákazníka a včas rozpoznať varovné signály?**

B. Simon: Ak bola poškodená dôvera zákazníka, môže to spôsobiť problémy trvajúce roky. Preto každý rok investujeme veľa peňazí



Bernhard Simon

nielen do merania spokojnosti zákazníka, ale aj do schopnosti našich zamestnancov pochopiť a analyzovať, ako zákazníci reagujú na niektoré otázky či problémy. To nám pomáha stále upravovať náš servisný systém a zladíť ho s meniacimi sa potrebami zákazníkov.

Rozhodnutia o výbere providerov služieb často robí topmanažment firmy, nie obchodný úsek.

P. Winters: Žiaľ, pochopenie pre zákaznícku spokojnosť nie je všade jasnou vecou. Jednoducho to nie je dosť opýtať sa: „Ste spokojní alebo nie? Prosím, ohodnoťte nás aj na stupnici od jeden do desať.“ Ide o oveľa viac – o hlbšie porozumenie. Musíme sa uistiť, že zákazníci nie sú „nudne“ spokojní, ale že ich spokojnosť je poháňaná skutočným nadšením. Práve toto treba monitorovať; pomáha nám to dozvedieť sa viac o sebe a našich zákazníkoch, a najmä o tom, ako môžeme pokračovať v našom zlepšovaní.

Christian Auchter, Martin Neft

Obrázky: Dachser, Pixabay
(spracované podľa Dachser Magazin)

Phil Winters

Viac ako 30 rokov radil a pomáhal spoločnostiam, ako definovať, rozvíjať a optimalizovať ich zákaznícku stratégiu. Je medzinárodne známy ako otec pojmu „customer intelligence“. Kladie dôraz na zvyšovanie hodnoty pre zákazníka a jeho umiestnenie do centra firemnej filozofie.

Bernhard Simon

Generálny riaditeľ spoločnosti Dachser, ktorá o. i. zabezpečuje distribučnú logistiku pre známe značky. Hovorí, že má rád, keď sú zamestnanci hrdí na to, že pracujú pre tieto značky, a chodia aj nakupovať do podnikových obchodov klientskych firiem.

Firmy čelia rastúcim podvodom

Príčinou rastu počtu podvodov v obchodnom styku je okrem základnej podstaty trestného činu – obohatiť sa – aj snaha pôvodných vlastníkov zbaviť sa zadlžených spoločností.

Podvody v obchodnom styku medzi firmami na Slovensku naberajú na intenzite. Vníname to nielen na základe našich analýz, ale aj podnetov zo strany poistených klientov. Príčinou je okrem základnej podstaty trestného činu – obohatiť sa, aj snaha pôvodných vlastníkov zbaviť sa zadlžených spoločností. A hoci hrozba podvodných firiem môže vziť z domáceho aj zo zahraničného prostredia či od nastrčeného „bieleho koňa“ zo zahraničia, sú sektory, ktoré sú obzvlášť vystavené riziku. Minimálne tri sektory u nás by sa mali mať na pozore.

Falošné maily, účty, prevody

Trestný zákonník v súčasnosti charakterizuje viaceré trestné činy, ktoré sú spojené s obchodným stykom, a to: podvod, neoprávnené obohatenie, podvodný úpadok a zavinенý úpadok. Podľa závažnosti konania a rozsahu škody hrozí vinníkom trest odňatia slobody od 2 do 10 rokov, no zatiaľ sa len málokedy darí dostať vinníkov pred súd.

Častou praktikou je, že skupiny vystupujú pod falošnou identitou reálnych firiem.

Vynaliezavosť podvodníkov je pritom značná. Napríklad pri podvode ide často o konanie za účelom vylákať tovar od odberateľa s úmyslom nezaplatiť zaň a ďalej ho speňažiť. Stretávame sa s tým, že niektoré skupiny vystupujú pod falošnou identitou reálnych firiem, prípadne komunikujú z falošných e-mailových adries verejne dostupných e-mailových účtov. Tie nastavujú tak, že poškodená firma si myslí, že komunikuje so zástupcami reálnej spoločnosti.

V prípade neoprávneného obohatenia je to často konanie v súbehu s inou trestnou činnosťou. Mali sme prípady, keď išlo o reálnu



firmu, ale jej zamestnanec uviedol iné bankové účty a platby chodili na jeho súkromný účet. Pri podvodnom úpadku sa často stretávame so snahou podvodníka previesť pred konkurzom majetok z firmy na inú spoločnosť majiteľa (majiteľov). Ďalší typ prípadov je taký, že odberateľ zdvojnásobí objednávky oproti dlhodobému štandardu s vedomím, že ich nezaplatí a spoločnosť uvedie do predĺženia a následného úpadku. Najťažšie sa dokazuje prečin zavinенého úpadku, nakoľko sa pri takomto konaní dá ťažko dokázať úmysel.

„Biele kone“

Nateraz je ťažké porovnať vývoj podvodov na Slovensku a v okolitých krajinách. Často ich totiž páchajú nadnárodné skupiny s územným presahom nad rámec jedného štátu. Vzhľadom na väčšie povedomie, širší prístup k technickým prostriedkom a, paradoxne, voľnejšie obchodné právo však to dáva

väčšie možnosti páchať túto trestnú činnosť kriminálnym skupinám zo západnej časti EÚ. Hranice nehrajú rolu. Tak ako kriminálna skupina zo zahraničia môže páchať trestnú činnosť ukradnutím identity druhej spoločnosti a objednávaním si tovaru pod jej hlavičkou, tak aj skupina, povedzme, zo Slovenska pácha trestnú činnosť tak, že prevedie zadlženú spoločnosť na „bieleho koňa“ – osobu, ktorá pochádza zo zahraničia. V pamäti mám jeden prípad, kedy drzosť vinníkov nepoznala medze. Išlo o zmenu konateľov a majiteľov spoločnosti na tzv. biele kone, pričom jeden z bývalých vlastníkov konal za spoločnosť naďalej. Spoločnosť strojnásobila objednávky tovaru a páchatelia ju potom boli schopní za jeden víkend „vybieliť“. Spôsobili klientom a nám miliónové škody.

Rizikové sektory

Aj preto by dnes poistenie malo byť už samozrejmosťou, no dvojnásobne to platí

Podvod – podľa Trestného zákona

Kto na škodu cudzieho majetku seba alebo iného obohati tým, že uvedie niekoho do omylu alebo využije niečí omyl, a spôsobí tak na cudzom majetku malú škodu.

Neoprávnené obohatenie

Kto na škodu cudzieho majetku seba alebo iného obohati tým, že neoprávneným zásahom do technického alebo programového vybavenia počítača, automatu alebo iného podobného prístroja, alebo technického zariadenia slúžiaceho na automatizované uskutočňovanie predaja tovaru, zmenu alebo výber peňazí alebo na poskytovanie platených výkonov, služieb, informácií či iných plnení dosiahne, že tovar, služby alebo informácie získa bez požadovanej úhrady alebo peniaze získa neoprávnené, a spôsobí tým na cudzom majetku malú škodu.



o rizikových sektoroch. Na základe všeobecného odporúčania profesionálov z Coface by sa mali mať na pozore najmä spoločnosti zo sektorov veľkoobchod s ovocím a so zeleninou, veľkoobchod s domácou elektronikou a veľkoobchod s PC a ich komponentmi. Tie sú najviac exponované, t. j. šanca objasniť podvody v nich je veľmi nízka. Po podvodníckych firmách v týchto sektoroch sa ťažko pátra a zaistiť tovar je takmer nemožné.

Kedy zbystriť pozornosť

Sú znaky, ktoré predikujú, že obchodný partner koná za účelom podvodu; spomeňme tie hlavné. Napríklad dodávateľia by mali byť obozretní pri náhlom záujme úplne cudzej firmy o produkty, veľakrát s ponukou navýšených odberateľských cien. Tiež by sa mali mať na pozore pred falošnou identitou, kedy konateľ firmy začne písať zo súkromného mailu, prípadne podvodnícka firma odcudzí identitu inej spoločnosti.

Varovným signálom je aj zmena účtu, kde informácie podal zamestnanec, ktorý na to nemá poverenie. Pri existujúcom

odberateľovi je to tiež zmena adresy (mesto-mesto), konateľa alebo majiteľa. Zvýšiť pozornosť je potrebné aj pri dvoj- alebo trojnásobnom navýšení objednávok oproti bežným štandardom bez dodatočného vysvetlenia. Vo všeobecnosti je podozrivé každé konanie, ktoré na prvý pohľad vyzerá vysoko lukratívne, prípadne protistrana neprimerane časovo tlačí na dodávateľa.

V čom pomôže poistenie

Hoci v súčasnosti je už podľa Trestného zákona možné trestať za podvod aj firmu a nielen konateľov, problém je dnes stále aj s postihom konateľa ako fyzickej osoby.

Dôvodom je, že dokazovanie je veľmi komplikované, vyžaduje hlboké znalosti z finančných analýz a sú potrebné aj iné podklady na dokazovanie. Na druhej strane, každá osвета pomáha a verím, že poškodené firmy nebudú váhať tieto praktiky nahlasovať orgánom činným v trestnom konaní.

Prevencia je však stále najlepšia. Vždy odporúčam firmám využiť služby monitoringu odberateľov v rámci poisťných produktov, resp. zakúpenia obchodných informácií. Aj preto, lebo poisťovňa dokáže podvodné firmy vo väčšine prípadov odhaliť.

Juraj Jančí, Coface Slovensko

Ilustračné obrázky: Pixabay

Podvodný úpadok

Kto v úmysle spôsobiť inému škodu alebo zadovážiť pre seba alebo iného neoprávnený prospech spôsobí úpadok právnickej osoby, v ktorej je štatutárnym orgánom alebo prokuristom, tým, že majetok tejto právnickej osoby čo aj len sčasti použije

- a) na založenie inej právnickej osoby alebo
- b) na získanie jej majetkovej účasti v inej právnickej osobe, alebo kto tak koná v úmysle spôsobiť úpadok právnickej osoby, v ktorej je štatutárnym orgánom alebo prokuristom.

Zavinený úpadok

Kto spôsobí úpadok právnickej osoby a vo väčšom rozsahu zmarí uspokojenie jej veriteľa tým, že:

- a) bez zodpovedajúceho finančného krytia investuje do stratového obchodu,
- b) prijme alebo poskytne z hľadiska majetkových možností právnickej osoby nevýhodný úver,
- c) na škodu veriteľa právnickej osoby zničí, poškodí, daruje, zatají alebo inak odstráni čo aj len sčasti majetok tejto právnickej osoby,
- d) väčšiu časť príjmu z podnikania právnickej osoby použije na vlastnú osobnú spotrebu, alebo
- e) príjem z podnikania právnickej osoby vloží čo aj len sčasti do lotérií, hier alebo stávok.

■ naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



Lenka Hlavatá,
výkonná riaditeľka
HPCG

1 Goodwill vnímame v tom najširšom zmysle slova, t. j. nielen ako účtovnú

položku, ale predovšetkým ako dobré meno firmy, kvalitné vzťahy s dodávateľmi, so zákazníkmi, zamestnancami i s miestnymi komunitami. Pomáhajú firme podnikateľ s dlhodobou udržateľnosťou a vytvárať dobrú budúcnosť nielen pre ňu samu, ale aj pre jej čo najširšie okolie. Goodwill je nadhodnotou, ktorá činí firmu jedinečnou na trhu a pomáha jej prosperovať navzdory výkyvom hospodárskeho cyklu. Goodwill je podľa môjho názoru to najcennejšie, čo firma môže mať. Áno, domnievam sa, že dobrý goodwill je v súčasnosti pre firmy dôležitejší než v minulosti a tiež, že jeho význam bude do budúcnosti ďalej narastať. Najmä vo vzťahu ku generácii Y a nastupujúcej generácii Z môže byť goodwill firmy kľúčovým faktorom, ktorý bude rozhodovať o jej schopnosti prilákať a udržať si kvalitných zamestnancov. A tí jej pomôžu zabezpečiť si stabilný rast i v budúcnosti.

2 Goodwill je pre nás mantrou, ktorá v našej firme prestupuje každou aktivitou. Či už ide o snahu udržiavať excelentné know-how, dôveru v dodávateľsko-odberateľských vzťahoch s obchodnými partnermi či neustále inovácie našich produktov a služieb, rovnako ako dôraz na budovanie značky a imidžu našej firmy. Naš core biznis je poradenstvo v riadení podniku a strategické marketingové poradenstvo. Pri konzultáciách našim klientom zdôrazňujeme rovnaké princípy tvorby goodwillu, ktorými sa sami riadime. V Česku už piatym rokom realizujeme projekt na podporu zodpovedných firiem, ktorý v máji 2017 premiérovu predstavíme aj na Slovensku pod názvom Slovenský Goodwill. Nominácia do projektu, ktorá je sama osebe najväčším ocenením za poctivú prácu, poskytuje spätnú väzbu, ako goodwill firmy vnímajú ich stakeholderovia.

Pomôžte svojim zákazníkom a oni pomôžu vám

Mnohí podnikatelia žijú v predstave, že prevažná väčšina zákazníkov je z ich služieb nadšená a s radosťou ich odporučí svojim známym. Realita však môže byť diametrálne odlišná.

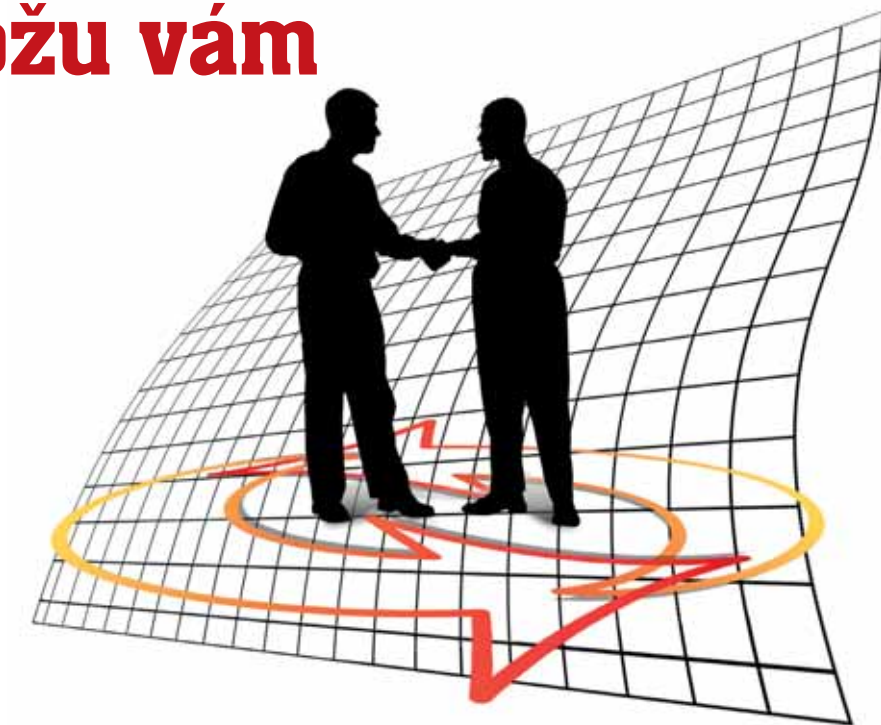
Často citovaný je výsledok prieskumu, ktorý zrealizovala spoločnosť Bain & Company's. Ukázal, že kým 80 % dodávateľov považuje svoje služby za excelentné, len 8 % zákazníkov tej istej skupiny je rovnakého názoru. Nie je to ani také prekvapujúce, keď si uvedomíme, že dodávateľ má oveľa viac informácií, pozná dôvody každého drobného zdržania, problému či nedostatku a vie, aké sú objektívne možnosti v rámci celej brandže.

Dodávateľ pozná dôvody, pre ktoré nebola poskytnutá služba dokonalá, zákazníka však nezaujímajú.

Zákazníka to obvykle nezaujíma. Služba, ktorá ho príjemne prekvapí, musí byť skutočne čímsi mimoriadna. Len vtedy mu stojí za to, aby sa o nej zmienil svojim kamarátom a poskytol tak firme pozitívnu referenciu.

Prečo sú referencie dôležité?

Skúsení obchodníci vedia, že neexistuje lepší záujemca než ten, ktorý prichádza do obchodu s motiváciou nakúpiť rovnako dobre ako jeho kamarát. Spokojný zákazník v takom prípade urobil tri štvrtiny predajcovej roboty. Poukázal na výhody, vysvetlil spôsob



používania, potvrdil, že výrobok sa mu osvedčil, a tak odstránil pochybnosti... Niet divu, že zvýšiť počet takýchto „ambasádorov značky“ môže výrazne zlepšiť obchodné úspechy výrobcu či predajcu.

Dosiahnite, aby vás zákazník odporučil

Ako dosiahnuť, aby vás spokojný zákazník odporúčal svojim známym? Neraz je zákazník úplne spokojný, ale nezmieni sa o tom nikomu. Prečo? Má jednoducho každý deň príliš veľa zážitkov a skúseností a v pamäti mu zostanú skôr tie negatívne. Nenapadne mu, že by vo svojom okolí mohol niekomu pomôcť pri výbere rovnakého výrobku. Pomôžte mu urobiť to a sebe tak pomôžete dvojnásobne. Inšpirovať sa môžete nasledujúcimi tipmi.

1. Pomôžte zákazníkovi šíriť vaše dobré meno

Často by zákazníci boli ochotní hovoriť o vás, ale nevedia, akým spôsobom to urobiť. Pomôžte im brožúrka, ktorú môžu odovzdať niekomu známemu, zopár vizitiek či kartičiek s informáciou o tom, čo robíte, prečo

ste v tom dobrí a prečo by mali spolupracovať práve s vami. Niektoré spoločnosti používajú papierové aj elektronické dotazníky a prieskumy, v ktorých je pre klienta jednoduchšie vyjadriť svoj názor.

Na vašej webstránke, facebookovej stránke či blogu môžete umiestniť okienko, ktoré slúži na vyjadrenie názorov a skúseností vašich obchodných partnerov. Urobte všetko preto,

Snažte sa získať úprimnú spätnú väzbu, aby ste mohli odstrániť chyby – a buďte za ňu vďační.

aby jeho nájdenie a vyplnenie bolo maximálne jednoduché. Pomôžte zákazníkovi vyjadriť sa; ak treba, zostručnite vety a odporúčam aj opraviť pravopisné chyby. Nikdy však referencie nevylepšujte, ani do nich nepridávajte superlatívy. Mali by znieť reálne a prirodzené.

2. Požiadajte o referencie a ďalšie kontakty

Ak ste zákazníkovi dodali vynikajúcu službu, nebuďte zbytočne skromní ani hanbliví a požiadajte o referenciu bezprostredne po dodávke alebo tesne pred koncom spolupráce. Nejde predsa o to, aby ste „slizkým“ spôsobom získali nové kontakty, ale o hrdoprednesenú možnosť rovnako dobre poslúžiť aj ďalším klientom.



3. Otvorené vyjadrenie názoru je dôležité

... a negatívna spätná väzba je pre vaše podnikanie ešte cennejšia ako tá pozitívna! Pokiaľ sa váš zákazník zdráha, pravdepodobne niečo na vašej spolupráci nebolo také dobré, ako si sami myslíte. Pokúste sa teda získať úprimnú spätnú väzbu, aby ste sa v budúcnosti chýb vyvarovali.

**Zákazníci možno
chcú o vás hovoriť
pochvalne; pomôžte tomu
informačným prospektom
či kartičkou.**

Buďte vďační, ak vám ľudia povedia pravdu, a nikdy sa neurážajte. Ani pre nich nie je jednoduché vysloviť kritický názor do očí; rozhodne by bolo ľahšie namiesto toho frflať a ohovárať. Keď to už urobia, vážte si to a poďakujte za možnosť napraviť všetky nedostatky.

4. Pripomeňte sa a udrzte si dobré vzťahy

Aj keď už od spolupráce uplynul určitý čas,



nie je dôvod, aby ste so zákazníkmi stratili kontakt. Ak im posielate pravidelný newsletter, vysvetlite z času na čas, aké dôležité sú odporúčania pre vaše podnikanie, a poprosite ich, aby váš kontakt posunuli ďalej kedykoľvek, keď predpokladajú, že vaše služby môžu niekomu vyriešiť problém.

5. Ďakujte a revanšujte sa

Získali ste vďaka referencii nového zákazníka? Poďakujte sa za to a revanšujte sa. Niektoré firmy rozvíjajú marketingové programy, ktorými finančne či vecne odmeňujú ľudí, ak

im prinesú novú zákazku. Nie je na tom nič zlé, pokiaľ to funguje a robí sa to prirodzene. Väčšinou vás však veľmi spokojný zákazník odporúča preto, aby vám pomohol, chce sa vám odvdáčiť. Nezabudnite sa za jeho pomoc poďakovať, pozvite ho na kávu či večeru, prípadne mu venujte sladkosť či kvietok. Podstatný je ľudský rozmer a úprimnosť tohto gesta – často ním dosiahnete oveľa viac ako peniazmi.

Jana Škutková
www.marketingovo.sk
Obrázky: Pixabay



Slovenský Goodwill 2017

Premiérový ročník ocenenia pre firmy, ktoré si ľudia vážia

Nominujte i vy spoločnosť alebo podnikateľa, ktorý je pre vás inšpiratívnym vzorom!

15. 5. - 30. 6. 2017

nominujte jednoducho on-line na:

www.slovenskygoodwill.sk

Obchodný register SR a jeho elektronické služby

Zmeny, preverovanie a výpisy možno riešiť od počítača

Ak máte zaručený elektronický podpis (ZEP), o zmenu zápisu v obchodnom registri môžete požiadať z pohodlia domu či pracoviska. Nemusia vás zaujímať úradné hodiny a ešte aj ušetríte na poplatkoch.

Obchodný register SR je verejný zoznam zákonom ustanovených údajov, ktorého súčasťou je aj zbierka listín. Komplexná úprava obchodného registra je obsiahnutá predovšetkým v obchodnom zákonníku a v zákone o obchodnom registri. Do obchodného registra sa zapisujú obchodné spoločnosti všetkých druhov a ďalšie právnické či fyzické osoby (vymenované v osobitnom rámcu).

OR prispieva k ochrane tretích osôb, ktoré chcú vstúpiť do právnych vzťahov so zapísanými subjektmi.

Súčasťou obchodného registra je zbierka listín. Obsahuje zákonom stanovený zoznam listín a je vedená príslušným registrovým súdom. Registrovými súdmi sú Okresný súd Bratislava I, Okresný súd Trnava, Okresný súd Trenčín, Okresný súd Nitra, Okresný súd Žilina, Okresný súd Banská Bystrica, Okresný súd Prešov, Okresný súd Košice I.

Ochrana tretích osôb – overením statusu

Jedným z hlavných účelov obchodného registra je zabezpečiť základné informácie o príslušných zapísaných subjektoch, najmä vo vzťahu k tretím osobám. Je to významné hlavne v situácii, kedy tieto tretie osoby majú záujem o vstup do právnych vzťahov so zapísanými právnickými osobami. Status



zapísanej osoby je možné overiť na internetovej adrese www.orsr.sk.

Významnou funkciou obchodného registra je ochrana tretích osôb. Tá súvisí najmä s účinkami zápisov v obchodnom registri vo vzťahu k zapísanej osobe a taktiež k tretej osobe. Účinky zápisu majú význam napríklad vtedy, ak dochádza k zmenám v zapísaných údajoch. Tak pri zmene v osobe konateľa s. r. o. treba rozlišovať, či je nový konateľ oprávnený konať za spoločnosť už ustanovením do funkcie alebo až zápisom do obchodného registra a na druhej strane, či odvolaný konateľ je oprávnený konať za spoločnosť

len do jeho odvolania alebo až do jeho výmazu z obchodného registra.

Účinky: právotvorné alebo deklaratórne

Rozlišujú sa teda konštitutívne = právotvorné účinky (nastanú až zápisom do obchodného registra) a deklaratórne = osvedčujúce účinky (účinky zápisu už nastali a zápis len zosúladí stav faktický so stavom zapísaným v obchodnom registri). Podstata právotvorných zápisov spočíva v tom, že právne účinky spojené so zápisom údajov sa prejavujú až po vykonaní zápisu.

Papier nie je jediný, čo pri e-podaní ušetríte.



Právotvornými (konštitutívnymi) rozhodnutiami sú rozhodnutia, ktoré sa týkajú najmä:

- zmeny sídla spoločnosti,
- zápisu alebo zmeny obchodného mena,
- vzniku a zániku spoločnosti,
- splynutia, zlúčenia alebo rozdelenia obchodných spoločností,
- zmeny právnej formy.

Na rozdiel od právotvorných rozhodnutí, účinky deklaratórnych zápisov nastávajú dňom, kedy zapísaná osoba rozhodla o ich zmene. Ide o:

- zmenu štatutárneho orgánu spoločnosti (napr. ustanovenie nového konateľa alebo odvolanie pôvodného konateľa),
- vstup spoločnosti do likvidácie a oprávnenie likvidátora konať v mene spoločnosti,
- doplnenie predmetu činnosti, resp. podnikania.

Používate zaručený elektronický podpis?

Návrh na zápis (zmeny) údajov do obchodného registra môže oprávnená osoba podať v listinnej podobe alebo elektronickým podaním. Práve elektronické podávanie návrhov na zápis jednotlivých údajov do obchodného registra možno vnímať ako veľké pozitívum. Návrh sa podáva elektronickými prostriedkami na tlačíve, ktoré je zverejnené na ústrednom portáli verejnej správy www.justice.gov.sk.

Pri preverovaní dajte pozor na to, či štatutár smie konať od vymenovania alebo až od zápisu do OR.

Návrh spolu s prílohami musia byť podpísané zaručeným elektronickým podpisom, tzv. „ZEP-om“ – v opačnom prípade by na jednotlivé listiny registrový súd neprihliadal. „ZEP-om“ podpísaný návrh spolu s listinami sa odosiela priamo na registrový súd prostredníctvom portálu www.slovensko.sk. Listiny sa následne ukladajú v zbierke listín.

Elektronické podanie šetrí čas a náklady

Elektronický spôsob podania návrhu na zápis do obchodného registra prináša určité špecifiká. Podstata spočíva najmä v možnosti elektronickej komunikácie verejnosti s orgánom štátnej moci. Výhodu možno vidieť najmä v tom, že používateľ „ZEP-a“ pri podávaní elektronického návrhu nie je obmedzený úradnými hodinami v podateľniach registrových súdov, nakoľko nie je potrebná



O chvíľu to bude na okresnom súde.

osobná návšteva registrového súdu. Takže ušetrí čas. Elektronické podanie má aj ďalšiu výhodu, ktorá spočíva v šetrení nákladov, spojených so zápsmi v obchodnom registri. Pri elektronickom podaní návrhu na zápis do OR sa poplatok znižuje až o polovicu oproti sume v sadzobníku.

Príklad: ak podávame návrh na zmenu zapísaných údajov o obchodnej spoločnosti, pri papierovom podaní sa platí súdny poplatok 66 eur. Avšak v prípade elektronického podania je to len 33 eur. Významnejší je rozdiel pri založení obchodnej spoločnosti, a teda pri prvom zápise do obchodného registra, kde sa pri papierovom podaní platí súdny poplatok vo výške 300 eur. Pri elektronickom podaní to vychádza na 150 eur. Ďalšou výhodou podania návrhu elektronickými prostriedkami je spätná informovanosť z registrového súdu o celom priebehu vybavovania konkrétného podania.

Elektronická schránka a ďalšie možnosti

Okrem vyššie uvedeného možno elektronickými prostriedkami požiadať aj o vydanie výpisu z obchodného registra, o vydanie niektorej listiny alebo potvrdenia o tom, že v obchodnom registri zápis nie je a podobne. Aj v takomto prípade celý proces prebieha elektronicky a úhrada súdneho poplatku

je bezhotovostná. Elektronická komunikácia sa využíva aj v rámci živnostenského registra. Obchodné spoločnosti majú od 1. 7. 2017 povinnosť aktivovať si elektronickú schránku na komunikáciu so štátom. Elektronická schránka bude pre obchodné spoločnosti slúžiť najmä pri doručovaní rôznych úradných dokumentov. Orgány verejnej moci budú

Zápis do OR má konštitutívne účinky pri krokoch ako vznik, zánik či zmena právnej formy spoločnosti.

s firmami komunikovať prevažne elektronic-ky. V konečnom dôsledku samotnú elektronickú schránku možno pripodobniť k e-mailovej schránke, ktorú zriaďuje štát a ktorá bude vysoko zabezpečená.

Ako je zjavné, Obchodný register Slovenskej republiky, poskytujúci rôzne služby pre podnikateľské subjekty aj tretie osoby, je v podstate pre podnikateľov každodennou a neodmysliteľnou pomôckou.

JUDr. Katarína Bystrická
Právne centrum s. r. o.
Obrázky: Pixabay

Kto je zapísaný v OR

Do obchodného registra sa zapisujú:

- a) obchodné spoločnosti, a to
 - spoločnosť s ručením obmedzeným (s. r. o.),
 - akciová spoločnosť (a. s.),
 - verejná obchodná spoločnosť (v. o. s.),
 - komanditná spoločnosť (k. s.),
 - jednoduchá spoločnosť na akcie (j. s. a.);
- b) družstvá (poľnohospodárske, bytové);
- c) iné právnické osoby, o ktorých to ustanoví osobitný právny predpis;
- d) právnické osoby založené podľa práva Európskej únie;
- e) podniky a organizačné zložky podnikov zahraničných osôb;
- f) odštepne závody a iné organizačné zložky podnikov, ak tak ustanoví zákon;
- g) fyzické osoby s trvalým pobytom na území SR, ktoré sú podnikateľmi a do registra sa zapisujú na vlastnú žiadosť alebo ak tak ustanoví zákon.



Päť manažérskych tipov od bývalého riaditeľa CIA

Ako zostať lídrom v stále sa meniacom svete presýtenom informáciami

Veľké globálne zmeny, zvýšené bezpečnostné riziká a rastúce nebezpečenstvo kyberútokov. Tomuto čelil penzionovaný 4-hviezdičkový generál Michael Hayden na poste riaditeľa CIA.

O riadení organizácií v období stresu, rizika a neprijemností vie svoje. „Zažil som svet v čase, keď bol nebezpečnejší ako dnes,“ povedal Hayden na fóre SAS Government Leadership Forum, „no nikdy predtým nebol taký komplikovaný alebo taký rýchly. V súčasnosti sa až tak nebojíme nepriateľských štátov ako skôr rozličných skupín a gangov či dokonca hrozby, ktorú predstavujú kyberútoky a jednotliví fanatici. Sme svedkami rozpadu vecí, ktoré sme považovali za nemenné, vrátane zmyslu štátu, občianstva, moci a náboženstva.“ Potreba líderstva je preto väčšia ako inokedy. Čo teda musí robiť líder? Podľa Haydena je to týchto päť vecí:

1. Majte pokoru, ale naozaj

Predstavte si, že niekto zaklope na vaše dvere o tretej hodine ráno, podá vám telefón a požiada vás, aby ste urobili rozhodnutie o živote alebo smrti. Počas práce pre CIA a NSA sa podobná vec stala generálovi Haydenovi viackrát.

Ako šéf sa sústreďte na to, čo môže spraviť iba šéf. Na technické úlohy máte zamestnancov.

„Na takúto situáciu sa nedá pripraviť,“ hovorí Hayden. „Nejestvujú žiadne postupy, ako na to, ktoré by vás vytrénovali na takéto veľké rozhodnutia. Lenže ono sa to stáva, a ak ste ten, ktorý musí urobiť rozhodnutie, je absolútne dôležité byť si vedomý vlastných deficitov.“



2. Robte len to, čo môže urobiť len líder

Každý šéf vie, že deň nemá dosť hodín na to, aby stihol všetko, čo sa má spraviť. Čím vyššie postúpate, tým horšie to bude. Ako Hayden stúpil v hodnostiach, vypracoval si toto rozlišovacie pravidlo: „Robím len tie veci, ktoré môžem spraviť iba ja. Ak niečo môže spraviť aj niekto druhý, nerobím to.“ „V CIA boli aj iní ľudia, ktorí mohli povysvetľovať Georgeovi Bushovi alebo Dickovi Cheneymu čosi o Al-Kájde alebo o Iraku,“ vysvetľuje Hayden, „no iba ja ako riaditeľ som si mohol zobrať kus pizze, posadiť sa so svojimi zamestnancami do jedálne a pýtať sa ich na prácu.“ Medzi pracovníkmi máte istotne dosť nadaných ľudí, ktorí zvládnu technickejšie úlohy. Sústreďte sa radšej na to, čo nikto nemôže spraviť za vás.

3. Majte radi svojich podriadených

„Keď ma menovali riaditeľom CIA,“ spomína Hayden, „v organizácii panovala silná obava, že je to nepriateľské prevzatie.“ CIA mala

v tom čase za sebou ťažkých 18 mesiacov: zbrane hromadného ničenia, pád Dvojčiek, články s Pulitzerovou cenou o väznení, zadržávaní a vypočúvaní podozrivých z terorizmu. Pre americkú spravodajskú komunitu to boli temné časy.

A šéfovať prichádzal Hayden z konkurenčnej agentúry – z úradu riaditeľa Národného spravodajstva (National Intelligence). Bolo nesmierne dôležité rozptýliť obavy a nadviazať dobré vzťahy so zamestnancami. „Keď ma viceprezident vymenoval do úradu, šiel som



Michael Hayden, riaditeľ CIA v rokoch 2006 – 2009

rovno do CIA na prvú poradu. Miestnosť bola naprataná, ľudia boli všade. Všetci si chceli urobiť mienku o tom, kto som a čo som zač. Uviedol som sa slovami: Nikto ma sem neposlal, aby som túto agentúru podkopával. V tom, čo robíte, ste dobrí a verím vám v tom. Plánujem fungovať ako rušička za plotom nášho dvorčeka. Vy, čo stojíte na vnútornej strane plotu, sa, prosím, vráťte do práce. Chcel som sa priblížiť svojmu personálu a uistiť ho o svojich úmysloch.“

Hranica rešpektu

Počas tejto zoznamovacej porady v CIA, zhruba v druhej tretine diskusie, kdesi vzdolhu zdvihol ruku mladý muž. „Stojím si vpredu, mám na sebe uniformu,“ vraví Hayden, „štyri hviezdy tu, štyri hviezdy tam, stužky, medaily, menovka a mladík sa ma pýta – ako vás máme oslovovať? Normálne nestrácam reč, ale vtedy som ozaj nevedel, čo mám povedať. Po dlhej pauze som mu odvetil – tak, ako to vám vyhovuje, synak.“

Dôverujte svojmu tímu a vedúcim oddelení; nechajte ich robiť to, v čom sú najlepších.

O viac ako rok neskôr Hayden dodatočne zistil, že týchto 30 sekúnd bolo najdôležitejším momentom jeho príchodu do spravodajskej agentúry. „To bolo prekročenie Jordánu. Ľudia si vtedy uvedomili, že budem ich riadiť a že sme jeden tím.“

„Mať svojich podriadených rád, samozrejme, neznamená, že ich nebudete disciplinovať,“ vysvetľuje. „Udeľovali sme, obrazne povedané, „trest smrti“ za nečestnosť, no vzťah so zamestnancami je vždy obojstranný.“

4. Buďte k sebe poctiví

„Najali vás na veľkú a zodpovednú prácu pre to, kým ste,“ hovorí Hayden. „Zažil som, ako ľudia zlyhali, pretože sa snažili stať niekým iným, keď dostali veľkú zodpovednú prácu. To je potom katastrofa.“

Haydenov riaditeľský štýl je starať sa o vonkajšie záležitosti organizácie a vnútorné veci nechať na podriadených. „Sú v tom aj tak lepší,“ vysvetľuje. „Snažím sa nechať im slobodu a odstraňovať im z cesty prekážky, aby mohli plne realizovať svoj potenciál.“

Každý štvrtok ráno Hayden brífoval prezidenta Georgea Busha o zbere citlivých informácií a o tajných akciách. „Tak si viete predstaviť, ako to v úrade vyzeralo vždy v stredu večer.“ Po niekoľkých kolách revízií (posledná korekcia vo štvrtok o pol šiestej ráno) Haydena odviezli do Bieleho domu a eskortovali do



Auditórium v centrále Ústrednej spravodajskej služby v Langley

oválnej pracovne na stretnutie s prezidentom Bushom a viceprezidentom Cheneyom, aby ich informoval o aktivitách CIA. „Viac ako 50 percent toho, čo som rozprával vo štvrtok ráno prezidentovi a viceprezidentovi, som prvý raz počul v stredu poobede,“ priznáva Hayden.

„Bol som riaditeľ. Nastavoval som mantinely naším postupom, určoval som ciele, no pritom – v rámci zásady byť k sebe poctivý – som sa držal prístupu dôverovať svojmu tímu a svojim vedúcim oddelení. Nechal som ich robiť to, v čom sú najlepších.“

5. Snažte sa robiť čo najviac správnych vecí

„Čím vyššie sa dostanete,“ upozorňuje Hayden, „tým menej to bude o tom, ako robiť veci správne, ale o tom, robiť tie správne veci. Ako ma povyšovali na pozície, ktorých dosiahnutie som nikdy nepredpokladal, práca vyžadovala čoraz menej odbornosti. Zároveň kladla čoraz viac dôrazu na hodnoty, ku ktorým som bol vychovaný.“

No ako viete, čo je správne v tak komplikovanom svete? „Posunuli sme sa zo sveta, v ktorom bolo veľmi málo informácií, ktoré sa ťažko získavali, do sveta, v ktorom ich je príliš veľa a je ťažké sa v nich vyznať.“

Či už pôsobíte v biznise, alebo vo vláde, obklopuje vás okolie neuveriteľne presýtené informáciami. Všetci čelíme otázke, ako narábať s údajmi. Ako sa postaviť k tomu obrovskému bohatstvu, čo je na dosah, ako ho spracovať, ovládnuť, pretriediť a vytvoriť nejaký výstup tak, aby ten stroj na báze uhlíka – ľudská bytosť, ktorá je na samom konci procesu – získala čosi, čo nazývame múdrosť?

Keď vás najmú na veľkú a zodpovednú prácu, nesnažte sa zmeniť. Tú prácu ste dostali pre to, kým ste.

Haydenova odpoveď: Musíte zvládnuť partnerstvo dát s ľudskými bytosťami. „Snažíte sa uchopiť nejakú informáciu, dostať ju do ľudského vedomia a umožniť najlepším z nás, aby z nej urobili závery, ktoré zlepšia tento svet,“ uzatvára generál Hayden.

Anne-Lindsay Beall

Obrázky: NSA, Pixabay, Flickr
(článok je prevzatý z SAS Insights)



Prekvapivý technologický drajv Európy

Európske startupy sa ujímajú vedenia a priťahujú rekordné investície.

Napriek absencii jednotného digitálneho trhu stúpa EÚ v „tech“ sektore ako novátorská a progresívna ekonomická sila. Má kvalitné výskumné zázemie a jej investori naberajú odvahu.

Na Európu sa často pozerajú ako na digitálneho oneskorenca, ktorý beží ďaleko za priekopníkmi Spojenými štátmi a Áziou. Zdanie však klame. Podľa novej správy londýnskej investičnej firmy Atomico sa dnes európske startupy v oblasti umelej inteligencie ujímajú vedenia, vytvárajú nové technologické centrá a priťahujú investície z tradičných priemyselných odvetví. Vlni sa do európskeho technologického sektora investovalo rekordných 13,6 miliardy dolárov, oproti 2,8 miliardy dolárov v roku 2011.

Od kopírovania k novátorstvu

Preč sú dni, kedy európsky „tech“ sektor z veľkej časti tvorili spotrebiteľsky orientované podniky v oblasti elektronického obchodovania – často do očí bijúce kópie úspešných amerických spoločností. Dnes je Európa domovom skutočne priekopníckeho novátorstva na čele s tým, čo Atomic



iba v tradične priekopníckych hotspotoch v Londýne, Berlíne a Štokholme. Za mestá, ktoré sa oplatí v nasledujúcich rokoch sledovať, označuje Atomico Paríž, Mníchov, Zürich a Kodaň. Francúzske hlavné mesto, uvádza Atomico, už čo do počtu a objemu dohôd financovaných z rizikového kapitálu začína konkurovať Londýnu a Berlínu.

Investujú domáci aj zahraničie

Tradičné európske odvetvia v oblasti technológií pomaly precitajú. Dve tretiny najväčších európskych korporácií podľa trhovej kapitalizácie uskutočnili priame investície do nejakej technologickej spoločnosti a tretina týchto

firiem vykonala od začiatku roku 2015 akvizíciu technologickej spoločnosti.

Zahraničné firmy sa tiež ponáhľajú využiť výhody európskeho technologického talentu. Google, Facebook aj Amazon oznámili významné rozšírenie svojich európskych technologických centier. Vlni prebehli transakcie v hodnote presahujúcej 88 miliárd dolárov – oproti iba 3,3 miliardy dolárov v roku 2014. Vráťane tých, keď spoločnosť SoftBank kúpila britskú firmu ARM, zaoberajúcu sa návrhmi polovodičov, a Qualcomm kúpil za 47 miliárd dolárov NXP, pôsobiaci tiež v polovodičovej brandži.

**Za posledných päť rokov
vzrástli investície do
európskych startupov
približne 4,8-násobne.**

označuje za „hlboké technológie“ – ten druh umelej inteligencie, ako vyvinula spoločnosť DeepMind, patriaca Googlu. V roku 2015 na hlboké technológie pripadalo 1,3 miliardy dolárov z európskych rizikových investícií do vznikajúcich firiem, uvoľnených v 82 kolách. Ide o značný nárast oproti 289 miliónom dolárov uvoľneným v roku 2011 v 55 kolách. Nové európske technologické centrá sa objavujú na nečakaných miestach, zďaleka nie



Digitálnymi ťahúňmi sú menšie štáty

Iná štúdia, od Boston Consulting Group, poukazuje na to, že mnoho malých exportne orientovaných členských krajín Európskej únie, konkrétne v Beneluxe, Pobaltí a Škandinávii, dosahuje oproti USA výrazne lepšie hodnotenia v oblasti takzanej „e-intenzity“. Tá zahŕňa IT infraštruktúru, prístup k internetu, ako aj zapojenie podnikov, spotrebiteľov a vlády do aktivít súvisiacich s internetom.

Tech centrami EÚ sú Londýn, Berlín, Štokholm; nové sa vynárajú v Paríži, Mníchove, Zürichu, Kodani.

Títo „digitálni ťahúni“ ťažia z internetu okolo 8 % svojho HDP, oproti 5 % v európskej veľkej päťke (Nemecko, Francúzsko, Taliansko, Španielsko a Británia). Očakáva sa, že digitalizácia medzi rokmi 2015 a 2020 v týchto krajinách vytvorí o 1,6 až 2,3 milióna viac pracovných miest, než ich zlikviduje.

Európa zatiaľ nezrodila giganta

Samozrejme, európsky tech sektor má stále svoje slabiny. Vidno ich napríklad na tom, že Európa zatiaľ nesplodila technologického giganta, ktorý by konkuroval kolosom zo Silicon Valley. Pre európskych podnikateľov v oblasti technológií je síce rovnako jednoduché získať financovanie pre svoj startup ako pre ich americké náprotivky, ale v ďalších fázach majú firmy v USA k dispozícii až 14-násobne viac kapitálu. Táto medzera vo financovaní by zmizla, keby európske dôchodkové fondy



alokovali čo i len o 0,6 % viac spravovaného kapitálu do rizikových investícií.

Súvisiacu slabinu predstavuje absencia naozaj jednotného európskeho digitálneho trhu. V USA alebo v Číne podnikatelia v technológiách získavajú okamžité prístup na obrovský trh. V Európe stále musia preplávať 28 rôznymi spotrebiteľskými tržmi a regulačnými režimami.

Namiesto liberalizácie chce Únia regulovať

Isteže, Európska komisia pred dvoma rokmi sľúbila vytvorenie jednotného digitálneho trhu, pričom odhadla, že ekonomiku EÚ by mohol posilniť o 415 miliárd eur ročne. Hosuk Lee-Makiyama a Philippe Legrain z Open Political Economy Network (OPEN) však nedávno predložili silno kritické hodnotenie výsledkov. Európsky „jednotný digitálny trh“ – vyhlasujú – v súčasnosti tvorí „spleť zastaraných, korporativistických, kontraproduktívnych priemyselných politík, ktoré zvyšujú výrobcov pred spotrebiteľmi, veľké spoločnosti pred malými, tradičné podniky pred digitálnymi nováčikmi a firmy z EÚ pred cudzími“.

Namiesto liberalizácie chce EÚ regulovať. Pracuje napríklad na zámere zakázať spoločnostiam odmietanie online predajov (s výnimkou ochrany autorských práv) či určovanie rôznych cien podľa domovskej krajiny zákazníka. Na obzore sú ďalšie nebezpečné

možnosti, napríklad snaha regulovať vlastníctvo dát, prístup k nim a ich využiteľnosť.

Dôvody na optimizmus

Napriek týmto rizikám je celkový trend v európskom technologickom sektore pozitívny. Na kontinente sa rýchlo šíri nová chuť do rizika; Atomico uvádza, že viac ako 85 % zakladateľov hovorí, že je „kultúrne prijateľné“ rozbehnúť vlastnú spoločnosť. Pridajme k tomu výskumný talent – päť z desiatich najlepších svetových fakúlt počítačových vied je v EÚ – a boom európskych startupov sa javí ako udržateľný.

U európskych „ťahúňov“ digitalizácia do r. 2020 zrejme vytvorí viac pracovných miest, než zničí.

Dôvody k optimizmu máme aj z hľadiska politiky. Európski digitálni ťahúni sa začínajú združovať do mocnej sily; 16 malých krajín EÚ od Dánska cez Írsko po Estónsko vytvorilo skupinu na podporu internetu. Tieto krajiny spoločne vyzvali EÚ, aby zrušila požiadavky na lokalizáciu dát. V čase, keď USA uskutočňujú ochrannárske, izolačné a spiatocnícke politiky, Európa stúpa ako novátorská a progresívne ekonomická sila. Nebolo by paradoxné, keby práve údaje zaostalá EÚ nakoniec razila cestu, ako sa dnes zdá pravdepodobné, k odhaleniu skutočného hospodárskeho potenciálu internetu?

William Echikson,
vedúci Digitálneho fóra v Centre pre
európske politické štúdiá, Brusel
© Project Syndicate
Obrázky: Pixabay, WM, EK

SpeedCHAIN®
Slovakia
MEDZINÁRODNÁ LOGISTICKÁ KONFERENCIA
RELIANT GROUP

ReliantGroup®

Registrace na:
www.speedchain.sk

Manažerka konferencie:
Lucie Padevėtová
padevetova@reliant.eu
+420 604 843 323

LOGISTICKÁ KONFERENCIA



SpeedCHAIN
Slovakia
2017

**Logistika: Ľudia,
trendy a procesy**

1.-2. 6. 2017

Hotel Zochova chata****

Piesok 4015/B7, 900 01 Modra, Slovensko

Podnikové IT prerastajú do core biznisu

Softvér nie je doplnok, ale kľúčový nástroj – a výkonová kapacita nie je problém

Podnikový softvér málokto berie na ľahkú váhu – bez kvalitného IT sa už len ťažko dá robiť „kvalitný“ biznis. No firmy nie vždy naplno využívajú možnosti, ktoré im moderné technológie ponúkajú.

Softvér dnes už nie je len podporným nástrojom; dokáže vstupovať priamo do core biznisu podniku, meniť zastarané postupy či dokonca vytvárať úplne nové obchodné príležitosti. A v neposlednom rade šetriť peniaze tam, kde neefektívne odtekajú z firmy von. Môžeme si to ukázať na jednej z najrozšírenejších kategórií podnikového IT – na ERP.

Dobré informácie šetria peniaze

Vezmime si ako príklad maloobchod. Ide o segment, v ktorom vládne obrovská konkurencia. Akýkoľvek (samozrejme, legálny) spôsob zníženia nákladov či optimalizácie fungovania podniku je preto vítaný. Jednu z najvýznamnejších úloh hrá schopnosť riadiť dodávateľský reťazec a skladové hospodárstvo. Moderný ERP softvér dokáže v tomto

ERP v cloude a SaaS: obrovský výpočtový výkon je teraz prístupný aj pre malé a stredné firmy.

smere významne pomôcť. Poskytne maloobchodníkovi aktuálne informácie o stave skladu, a to v reálnom čase. Dokáže riadiť dodávku tovaru od prijatia objednávky až po jej zabalenie a expedíciu. Napríklad, obchodník s potravinami je schopný vďaka tomuto systému znížiť straty spôsobené neefektívnym vyskladnením tovaru až o 20 percent.

Podobné príklady sa dajú nájsť aj v iných odvetviach. I v takom sofistikovanom sektore, ako sú financie, dokáže moderné ERP výrazne pomôcť v oblasti controllingu či účtovníctva, pretože – opäť – ponúka manažérom



a pracovníkom relevantné dáta v reálnom čase. Okamžite vedia, aký je, napríklad, aktuálny stav pohľadávok voči obchodným partnerom, ich kredibilita a história. Navyše, už netreba na finančné analýzy a prehľady čakať hodiny či dokonca dni – všetko je dostupné prakticky okamžite.

Výkon už nie je luxusom

Mnohí budú namietkať, že – áno, dnes je už možné všetko; ale za akú cenu? No, a tu je vidno ďalšiu pridanú hodnotu extrémne

rýchleho technologického pokroku. Ešte pred pár rokmi boli tzv. in-memory technológie vnímané ako „hračka“ pre naozaj veľké spoločnosti, no teraz ich mimoriadny výpočtový výkon dostávajú do rúk aj malé a stredné firmy. Vlastniť výkonné IT riešenie nebolo nikdy také jednoduché ako v súčasnosti, a to za skutočne veľmi zaujímavé ceny.

Pozrime sa na to, čo umožňuje in-memory technológiám dosahovať taký vysoký výkon, že sú schopné okamžite spracovať milióny dátových bodov a poskytnúť požadovanú



Výkonné servery vo firme? Mnohokrát ani veľmi nie; pomôže cloud.

informáciu v reálnom čase. Vďaka za to hlavne svojej architektúre. Kľúčové je umiestnenie celej databázy iba v operačnej pamäti serveru („in-memory“). To dramaticky urýchľuje

Softvér dnes dokáže firme šetriť peniaze a dokonca aj vytvárať úplne nové obchodné príležitosti.

prístup k dátam, ich analýzy a ďalšie operácie. Svoj význam má aj schopnosť kombinovať túto modernú architektúru s rôznymi analytickými nástrojmi, digitálnymi asistentmi, machine learning algoritmi a moderným responzívnym používateľským prostredím. To všetko pomáha vytvárať nové obchodné scenáre a zvyšuje ziskovosť firiem.

Opäť sa však vraciame k námietke – áno, ale za akú cenu? Predsa len, nový hardvér v podobe super výkonných serverov musí stáť celý majetok. Nehovoriac o ďalších nákladoch na hardvér a softvér. Tu nám na pomoc prichádza ďalší fenomén dneška – cloud computing.

Prečo je cloud v kurze

Výskumná a analytická spoločnosť IDC predpovedá, že trh so SaaS (Software as a Service) podnikovými aplikáciami ročne porastie o 17 % a v roku 2020 dosiahne hodnotu 104 miliardy dolárov. (Na porovnanie, v roku 2015 to bolo 47 mld. USD.) Preto sa „presúva do oblakov“ aj moderné ERP. No nielen preto. Všeobecne známym argumentom je zníženie

nákladov na vlastníctvo softvéru a hardvéru – a to je práve odpoveď na námietku, že moderné IT si žiada vysoké vstupné náklady. Nie, táto priama úmera už neplatí. Dnes môže aj menšia firma využívať veľmi výkonné softvérové nástroje bez toho, aby ju to finančne zruinovalo. A navyše, platí len za to, čo skutočne využíva.

Menej propagovaným, no rovnako významným benefitom cloudu je flexibilita. To, čo mi stačilo včera, zajtra už môže byť slabé a naopak. Cloud v tomto smere ponúka prispôbovateľnosť a dynamiku v podobe veľmi rýchleho nasadenia, ale aj zmeny rozsahu využívaných služieb presne podľa nárokov používateľa.

Dobre uložené dáta

Dávno prekonaná je aj námietka týkajúca sa spoľahlivosti a bezpečnosti. Vo všeobecnosti

sa dá povedať, že mať dáta v cloude je už bezpečnejšie, ako držať ich vo vlastnom úložisku. Seriózni dodávatelia dokážu poskytnúť vyššie bezpečnostné štandardy, pravidelné aktualizácie a garanciu prístupu k dátam z akéhokoľvek miesta v režime 24/7.

Nie je preto prekvapením, že podľa prieskumu spoločnosti McKinsey sa v budúcom roku zdvojnásobí adopcia cloudu v prípade veľkých firiem. Iná štúdia, ktorá vznikla v spolupráci Intuit a Emergent Research, zasa ukazuje, že 78 % malých a stredných podnikov ukončí svoju migráciu do cloudu do roku 2020. Dôvody sú jednoduché – takéto riešenia sú dnes nielen lacnejšie, ale aj výkonnejšie, bezpečnejšie a spoľahlivejšie.

Jiří Přibyslavský

konzultant pre analytiku a financie, SAP

Ilustračné obrázky: Pixabay, RM



Problémy s malou pamäťou?

Je dosť zlé, keď sa vám uprostred natáčania vybijú batérie alebo sa minie miesto na pamäťovej karte. Špeciálne pri 4K videu sa jej kapacita zaplní akosi rýchlejšie, takže bude vhodné pripraviť sa na to dopredu.

Pamäťové karty s veľkou kapacitou dnes nestoja až tak veľa. Okrem tých bežných sú na trhu aj odolnejšie karty Kingston, určené najmä pre akčné kamery, drony a outdoorové aplikácie. A ak si kúpite micro SD kartu s SD adaptérom, získate jednu kartu pre dve veľkosti, ktorú môžete použiť vo veľkej zrkadlovke aj v malej kamere dronu.

JR

Klávesnica s rýchlymi spínačmi

Mechanická herná klávesnica Logitech G413 je vybavená mechanickými spínačmi Romer-G, vyvinutými exkluzívne týmto výrobcom. Ponúkajú o 25 % rýchlejšie zopnutie ako štandardné mechanické klávesnice. Horný kryt klávesnice je z brúseného eloxovaného hliníka, aký sa používa na lietadlách. Je k dispozícii vo verzii Carbon s červeným podsvietením a Silver s ikonickým bielym podsvietením.

JR



Wi-Fi cez elektrickú zásuvku



Ak riešite problém, že Wi-Fi signál vašej siete nedosiahne do niektorej miestnosti, PowerLine od D-Link vám ponúka jednoduchý a účinný spôsob, ako vytvoriť ďalší prístupový bod. Stačí zapojiť jeho adaptér do štandardnej elektrickej zásuvky.

Štartovacia súprava PowerLine AV1000 Wi-Fi AC (DHP-W611AV) využíva novú technológiu

PowerLine AV2.1, ktorá umožňuje zlepšenie výkonu

pri použití viacerých adaptérov, zníženie rušenia a podporu prenosovej rýchlosti až 1 Gb/s. Technológia Dual-band Wi-Fi AC1200 ponúka celkovú rýchlosť dvojpásmového bezdrôtového prenosu až 1,2 Gb/s.

DL

GDPR alebo: ochrana osobných údajov po novom

V máji 2018 nadobudne účinnosť GDPR – európska smernica o zmene spôsobu spracovávaní osobných údajov. Hovorí o nej Václav Petrželka, regionálny account manažér firmy Trend Micro pre Českú republiku a Slovensko.

• Ako by ste stručne charakterizovali GDPR?

Ide o smernicu EÚ, ktorá výrazne mení pravidlá pre spracovávanie a uchovávanie osobných údajov. GDPR alebo General Data Protection Regulation nahradí smernicu Európskeho parlamentu a Rady o ochrane fyzických osôb v súvislosti so spracovaním osobných údajov z roku 1995. Od toho času sa veľa zmenilo, najmä čo sa týka formy uchovávaní osobných údajov. Tie sú dnes v drvivej väčšine v digitálnej podobe a smernica reaguje práve na túto zmenu.

GDPR zakotvuje také pokuty, že počítačová bezpečnosť bude starosťou topmanažérov a nie iba IT úsekov.

Smernica GDPR zjednocuje pravidlá v rámci Európskej únie a zjednodušuje tak právne prostredie pre medzinárodný obchod. Okrem samotného spracovávaní a uchovávaní údajov rieši aj povinnosť prijať také bezpečnostné opatrenia, ktoré zaistia ochranu osobných údajov pred krádežou a zneužitím. Zároveň ukladá povinnosť hlásiť závažné bezpečnostné incidenty.

• Doteraz firmy bezpečnostné incidenty dostatočne nehlásili?

Žiaľ, nie. V prípade úniku osobných údajov je pomerne bežné, že ho dotyčná organizácia



Václav Petrželka

až do poslednej chvíle tají. Nechce, aby bolo poškodené jej dobré meno a ona tak neutrpela ešte väčšie finančné straty. V praxi sa navyše často stretávame so subjektmi, ktoré spracovávajú údaje, ale pritom nepoužívajú ochranu proti moderným typom hrozieb. Zamaskovaný útočník potom v ich sieťach dlhodobo kradne dáta a o incidente sa dozvieme, až keď dáta predá alebo dôjde k inej forme ich zneužitia.

• Kto bude dohliadať na dodržiavanie smernice?

Každý štát si zriadi vlastný nezávislý kontrolný orgán, ktorý bude na dodržiavanie smernice dozerať. V prípade nadnárodných spoločností bude určený jeden orgán dohľadu v tej krajine, kde má firma hlavné sídlo. Jednotlivých národných regulátorov bude koordinovať zastrešujúci Európsky zbor pre ochranu osobných údajov.

• Koho sa nariadenie GDPR dotkne?



Mnoho firiem, najmä tých menších a stredných, sa domnieva, že GDPR sa týka iba veľkých korporácií a subjektov, ako sú bankové domy, nemocnice, štátne inštitúcie a podobne. To je však zásadný omyl. Nariadenie sa týka akejkoľvek firmy, ktorá disponuje, spracováva a pracuje s osobnými údajmi občanov Európskej únie. Takže ide nielen o firmy z EÚ, ale o všetky firmy, ktoré ukladajú údaje o európskych občanoch.

Podľa prieskumu Trend Micro, ktorý prebehol na Slovensku a v Českej republike na prelome februára a marca 2017, je približne 89 % spoločností na Slovensku s nariadením GDPR oboznámených, ale len približne 1 z 10 oboznámených firiem je správne informovaná o potenciálnej výške pokút za porušenie predpisov. Väčšina firiem nemá o výške pokút žiadnu predstavu.

• Akú pokutu teda môže firma dostať?

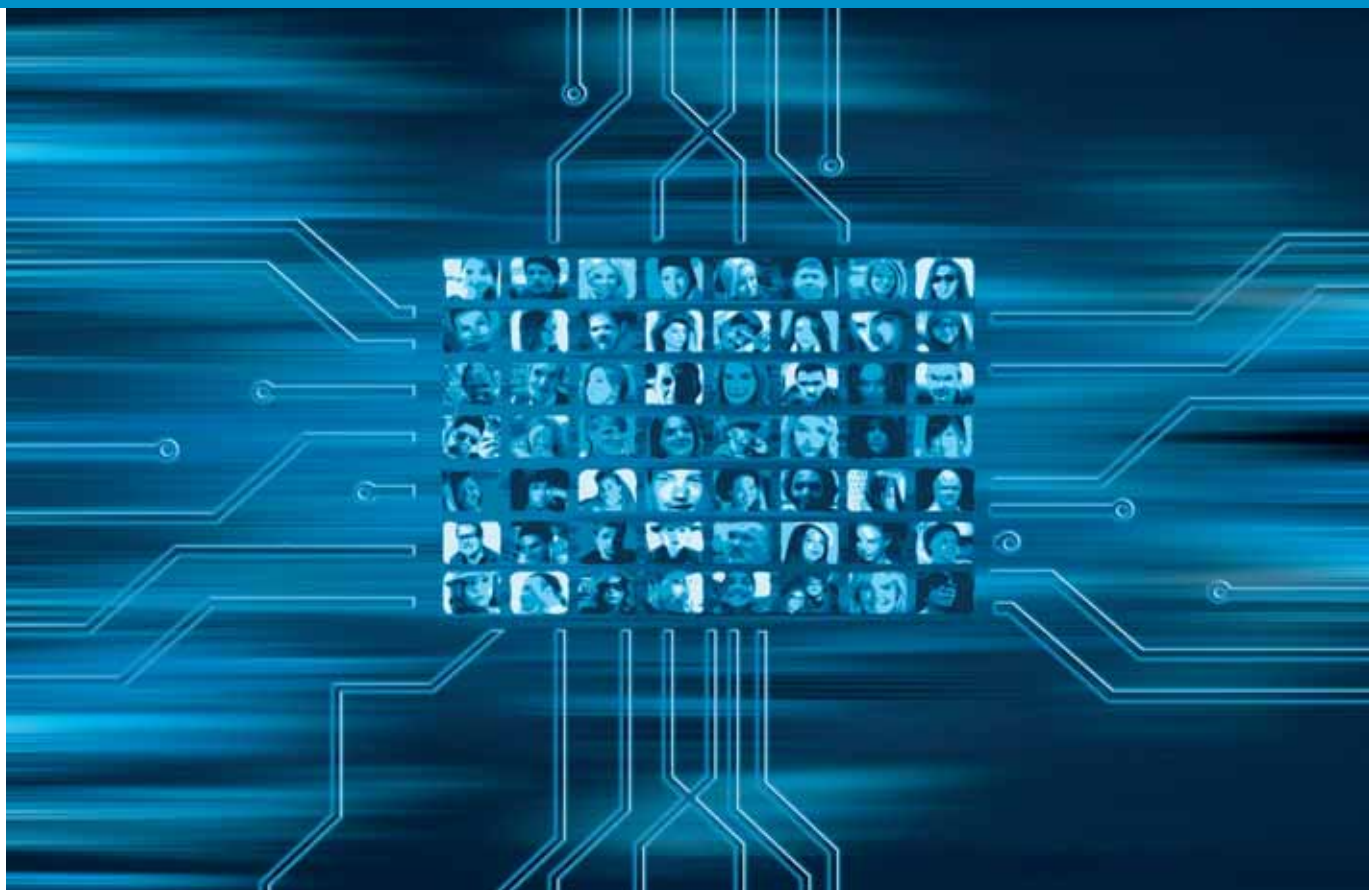
Od momentu nadobudnutia účinnosti GDPR môžu firmy dostať pokutu až do výšky 4 % ich celosvetového ročného obrátu alebo 20 miliónov eur, podľa toho, ktorá suma je vyššia. Je jasné, že takáto pokuta môže byť práve pre menšie firmy likvidačná.

Nariadenie nadobudne účinnosť 25. mája 2018 a začne platiť automaticky a bez potreby legislatívnych zmien v jednotlivých členských štátoch EÚ. Je potrebné si uvedomiť, že dovtedy by si všetky firmy, ktoré spracovávajú osobné údaje, mali nechať urobiť audit alebo kontrolu procesov a v prípade nedostatočného zabezpečenia vybrať a implementovať vhodné riešenia. Tento proces trvá často dlhšie ako rok.

Pre vysoké pokuty sa z počítačovej bezpečnosti stáva téma nielen pre IT oddelenia, ale aj pre najvyššie vedenie každej spoločnosti.

• Pokiaľ ide o spracovávanie osobných údajov, aké zmeny GDPR prináša a ako veľmi sa prispôbujú doteraz platné pravidlá?

V Slovenskej republike nahradí smernica GDPR zákon č. 122/2013 o ochrane osobných údajov. Najväčšou zmenou oproti nemu je, že teraz budú musieť správcovia zaisťovať tzv. „privacy by design“ – čo je termín, ktorý zatiaľ nemá ustálený slovenský ekvivalent. Tento termín vyjadruje, že firmy musia zaistiť



plánované a zabezpečené spracovanie údajov. Musia zaviesť opatrenia, ktoré sú organizačne aj technologicky schopné zaručiť dostatočnú ochranu osobných údajov a zabezpečiť, že budú použité iba na daný účel. Inými slovami, predpokladá sa proaktívny prístup vrátane posudzovania možných dopadov na osobné údaje.

• **Čo bude „privacy by design“ znamenať pre firmy v praxi?**

Firmy budú musieť disponovať vhodným bezpečnostným riešením, ktoré bude schopné ochrániť ich informačný systém a prípadne aj

a podobne, alebo vnútorné pri neopatrnom zaobchádzaní s údajmi. Napríklad pri nešifrovanom zdieľaní na cloudové úložisko.

• **Akým spôsobom musí firma nahlásiť incident?**

Firmy budú musieť všetky bezpečnostné incidenty hlásiť „bez zbytočného odkladu“, najneskôr však do 72 hodín dozornému orgánu a v niektorých prípadoch aj samotným postihnutým. To kladie nároky na správu bezpečnostných riešení a schopnosť incidenty reportovať. Okrem technologických riešení bude rovnako potrebná aj edukácia zamestnancov a všetkých ostatných používateľov, ktorí prichádzajú do styku s osobnými údajmi.

• **Mení GDPR aj chápanie súhlasu so spracovaním osobných údajov? Ako?**

GDPR sprísňuje podmienky, za akých môže byť udelený súhlas so spracovaním osobných údajov. Zvýhodňuje tých, ktorí súhlas udeľujú, a lepšie ich chráni pred nechceným udelením súhlasu. Ten musí byť, rovnako ako teraz, slobodný a vedomý, ale od mája 2018 bude musieť byť aj oddelený od iných informácií, napríklad od obchodných podmienok.

• **Veľa sa hovorí aj o tzv. práve byť zabudnutý. Ako sa k tomu stavia GDPR?**

GDPR nahrádza „právo byť zabudnutý“ tzv. „právom na vymazanie“ (right to erasure), ktoré je podstatne konkrétnejšie. Toto právo

ľuďom umožňuje, aby boli ich osobné údaje na požiadanie vymazané alebo prenesené na iné miesto. Zároveň spracovateľ údajov nesmie údaje využiť iným spôsobom a na iný účel, ako na ktorý boli pôvodne zhromaždené. Ak by takúto zmenu chcela organizácia uskutočniť, je opäť potrebné mať informovaný súhlas. S tým súvisí aj právo na prenositeľnosť údajov, ktoré správcovi ukladajú povinnosť vydať na vyžiadanie kópiu osobných údajov, aby ich subjekt mohol ďalej preniesť do iného systému na ďalšie použitie.

• **Ako je to s povinnosťou menovania tzv. „data protection officerov“?**

Povinnosť najať data protection officera (DPO) alebo zodpovedné osoby sa týka všetkých verejných inštitúcií a tiež organizácií a firiem, ktoré „pravidelne a systematicky

V praxi sa často stretávame so subjektmi, ktoré nemajú ochranu proti moderným typom hrozieb.

osobné údaje zákazníkov alebo používateľov pred ich narušením. Ide teda o spôsobilosť predísť bezpečnostným incidentom, ktoré by viedli k náhodnému či protiprávnemu zničeniu, strate, zmene či neoprávnenému vyzradeniu alebo sprístupneniu osobných údajov prenášaných, uchovávaných či inak spracovávaných.

Bude potrebné implementovať riešenia, ktoré upozornia na podozrivé správanie – či už zvonku pri krádeži údajov, infiltrácii systému

Trend Micro

Celosvetový líder v oblasti riešení internetovej bezpečnosti. Produkty tejto značky ponúkajú používateľom viacvrstvovú dátovú bezpečnosť ochrany informácií na serveroch, koncových bodoch, ako aj v prostredí cloudov a sietí.

Firma má vyše 5 000 zamestnancov vo viac ako 50 krajinách. V decembri oficiálne otvorila pobočku v Prahe s regionálnym vývojovým centrom a obchodným zastúpením pre ČR a Slovensko. Na Slovensku jej produkty chránia napríklad IT infraštruktúru Slovenského pozemkového fondu.

spracovávajú väčší počet osobných záznamov" alebo spracovávajú špeciálne kategórie údajov, napríklad informácie o rase, náboženstve, etnickom pôvode, politickej orientácii a podobne. V pôvodnom návrhu

Firmy neraz unik osobných údajov taja, aby neutrpelo ich dobré meno. Po novom to budú musieť hlásiť.

bola táto povinnosť stanovená pre všetky organizácie s viac ako 250 zamestnancami, v súčasnosti sa diskutuje o spoločnostiach s databázami s 5 000 a viac záznamami. V praxi ide o nemocnice, banky, poisťovne, HR firmy, ale aj o niektoré e-shopy.

• Kto môže byť DPO a aké úlohy má plniť?

Osoba poverená funkciou DPO by mala byť odborníkom na zabezpečenie a právo a jej úlohou je dohliadať na dodržiavanie súladu so smernicou GDPR vo firme. Náplňou jej práce bude informovanie, vzdelávanie a kontrola zamestnancov pri spracovaní údajov

a zaobchádzaní s nimi, monitorovanie procesov a podozrivých aktivít a spolupráca s kontrolnými orgánmi. Očakáva sa, že na Slovensku bude od začiatku roka 2018, teda ešte pred nadobudnutím účinnosti GDPR, vysoký dopyt po týchto odborníkoch.

• Čo by mala urobiť firma, aby bola čo najlepšie pripravená na GDPR?

Ako je v takýchto prípadoch obvyklé, prvým krokom je uvedomiť si, že sa nejaká zmena vôbec chystá, a zistiť si o nej potrebné informácie. Druhým krokom je zanalyzovať, aké údaje spoločnosť má, kde sú uložené a kto k nim má prístup. Ďalej je potrebné mať nastavené notifikačné procesy, ktoré sa spúšťajú pri narušení bezpečnosti. A po štvrté, je nutné zistiť, či používané bezpečnostné technológie dokážu odhaliť najnovšie typy útokov. Všetkým firmám s pochybnosťami by som odporučil absolvovať bezpečnostný audit, ktorý odhalí akékoľvek nedostatky.

Základnými technologickými kameňmi každej firmy, ktorá chce spĺňať podmienky GDPR, by mali byť:

1. šifrovanie súborov, ktoré umožní zdieľať ich bez obáv, že by ich tretia strana mohla zneužiť,

2. prevencia, čiže DLP (Data Loss Prevention), ktorá bráni únikom údajov do verejných cloudových úložísk, e-mailom alebo do komunikačných aplikácií typu Skype,
3. kontrola aplikácií, ktoré blokujú škodlivý kód,
4. virtual patching, ktorý dokáže zaceliť zraniteľnosť skôr ako samotný výrobca „deravého“ softvéru.

GDPR sa netýka iba veľkých organizácií, ale všetkých firiem, ak disponujú údajmi občanov EÚ.

Ďalej by som menoval ešte kontrolu integrity súborov, analýzu sieťového správania a sandboxing. Firmy si musia uvedomiť, že GDPR nie je zbytočné byrokratické nariadenie Európskej únie. Táto smernica iba legislatívne ustanovuje to, čo by už všetky firmy mali dávno spĺňať na ochranu firemných aj zákazníckych údajov, a teda aj svojej dobrej povesti.

MI

Obrázky: Trend Micro, Pixabay



Herné notebooky s displejmi bez skreslenia

15-palcové modely Asus FX502 a FX553, ako aj 17-palcový FX753, majú Full HD displeje so širokými pozorovacími uhlami. Vďaka tomu ponúkajú skvelé vizuály bez skreslenia farieb, a to aj pri pohľade pod extrémnymi uhlami. Poháňané sú 7. generáciou procesorov Intel Core i7, operačnou pamäťou až 32 GB RAM, resp. 24 GB a grafickou kartou NVIDIA GeForce GTX 1050 alebo NVIDIA GeForce GTX 1050 Ti s plnohodnotnou podporou rozhrania Microsoft DirectX 12. Asus FX502 má špeciálne navrhnutú klávesnicu s červeným podsvietením, scissor spínače a 23,5 mm hrúbku s hmotnosťou iba 2,2 kg. Ideálny do tašky alebo batoha.

VN

Reproduktor na párty pri bazéne

Vodotesný reproduktor Ultimate Ears Wonderboom má originálny dizajn, na počúvanie hudby stačí spustiť Bluetooth a sľubuje mohutný 360° zvuk s kvalitnými basmi. Je malý, výkonný, odolný a čisto hrá. Má stupeň odolnosti voči vode IPX7, čiže 30 minút pod hladinou do hĺbky 1 meter by nemal byť problém. Na jeden mobil v párty režime možno napojiť naraz až vyše 50 týchto reproduktorov – a to prekoná aj hlučnú DJ aparátúru.

JR



Myš, ktorá má Red Dot Award

V Európe uvádza HyperX na trh svoju prvú hernú myš celým názvom Pulsefire FPS, určenú pre profesionálnych hráčov „strieľáčiek“ (FPS). Na sledovanie pohybu využíva jeden z najlepších senzorov na svete PixArt 3310. Väčšina hráčov používa rozlíšenie 400 až 3 200 DPI; myš Pulsefire FPS má tieto rozlíšenia aj v predvoľbách. Rýchlu odozvu klikania zabezpečujú spínače Omron – každý má odolnosť až 20 miliónov kliknutí. Myš získala aj ocenenie za dizajn Red Dot Award 2017.

JR



SUSE Linux Geo Clustering – riešenie na rozsiahle výpadky

Najsilnejšia ochrana proti výpadkom služieb, ktoré nesmú byť nedostupné

Veľký výpadok v datacentre, všetky služby nedostupné a technici sa snažia obnoviť dodávku elektriny – to je nočná mora každého prevádzkovateľa internetových služieb. So SUSE Linux Geo Clustering je obnova hračkou.

Nech sa tomu snažíte akokoľvek vyhnúť, nehody sa stávajú. Najčastejšie môže za výpadok napájanie, no stávajú sa aj horšie veci. Oheň alebo voda v datacentre môžu napáchať obrovské škody a plné obnovenie prevádzky môže trvať dni až týždne.

Našťastie existujú SUSE a **Linux Geo Clustering**, ktorý umožňuje nad SUSE Linux Enterprise High Availability Extension postaviť skutočne odolné riešenie. To si dokáže pomocou súboru pravidiel poradiť s veľkým výpadkom datacentra a automaticky preniesť všetky dôležité úlohy do záložnej lokality, ktorá výpadkom nie je postihnutá. Používatelia tak môžu naďalej využívať svoje služby a vy máte čas v pokoji odstrániť prípadný problém.

Datacentrá po celom svete

Veľké a kritické úlohy vyžadujú veľkú infraštruktúru, ktorá zahŕňa umiestnenie technológií do viacerých geograficky oddelených datacentier. Zaobstaráť potrebné služby či umiestniť sem vlastný hardvér dnes nie je ťažké, no to je tá jednoduchšia časť. Samotné servery totiž nestačia a je potrebné dodať im aj inteligenciu, ktorá ich spojí do jedného ľahko ovládateľného celku.

Produkty SUSE dovoľujú nad rôznymi prostriedkami jednoducho postaviť asynchrónny cluster, ktorý môže byť zložený z virtuálnych i fyzických serverov či ich ľubovoľnej kombinácie. To umožňuje plnú flexibilitu, prispôbenie potrebám vašich služieb, a zároveň dovoľuje celej infraštruktúre ďalej rásť.

SUSE Linux Geo Clustering je jediné riešenie na Linuxe pre **geografický cluster** na



trhu. Dokáže ľahko rozložiť záťaž najrôznejšieho typu naprieč všetkými vašimi datacentrami. Takéto delenie ponúka najvyšší stupeň ochrany proti výpadkom služieb, ktoré nesmú byť nikdy nedostupné. Správcovia tak dostanú do rúk silný nástroj na automatické aj manuálne riešenie najrôznejších situácií.

Prostredie nad clustermi

Geo clustery postavené nad SUSE Linux Enterprise High Availability Extension tvoria novú vrstvu nad všetkými clustermi vo vašich datacentrách. Každý takýto cluster potom tvorí samostatnú jednotku podobnú uzlom v jednotlivých clusteroch. Vzniká tak „infraštruktúra nad infraštruktúrou“.

Výsledok je možné spravovať ako jeden veľký celok a garantuje dostupnosť zdrojov naprieč rôznymi lokalitami. Beh jednotlivých služieb je zaistený pomocou tzv. ticketov (clusterový objekt). Systém zaisťuje, že ticket je vždy pridelený len jednej časti clusteru, ktorá má v danej chvíli pridelené potrebné zdroje a prevádzkuje konkrétnu službu.

Pridelovanie ticketov môže prebiehať automaticky i manuálne. Správca má tak v každej chvíli nad celým prostredím úplnú kontrolu a dokáže služby a ich prostriedky prenášať medzi jednotlivými lokalitami. To dovoľuje nielen vyriešiť nečakaný výpadok, ale umožňuje to tiež vykonávať údržbu bez nutnosti odstávky služieb.

Automat stráži prevádzku

Výhodou riešenia SUSE Linux Geo Clustering je, že sa vie o seba postarať. V jednotlivých datacentrách beží služba, ktorá je prepojená so svojimi partnermi v ostatných lokalitách. Ak je ticket v danú chvíľu pridelený datacentru, v ktorom došlo k výpadku, ostatné inštancie začnú hlasovať o tom, komu sa ticket prideli. Strana postihnutá výpadkom sa sama vzdáva ticketu, aby bol v danú chvíľu pridelený len jednej časti clusteru a nedošlo ku kolízii.

Ak je počet datacentier párny, do hry sa zapoja arbitri. To sú samostatné stroje bežiacie v ďalších lokalitách, ktoré pracujú v osobitnom režime a nemôžu dostávať tickety s úlohami, avšak pomáhajú spoľahlivo rozhodovať o pridelovaní prostriedkov vo zvyšku siete.

Prevádzkujte globálne služby globálne

Dôležité a rozsiahle služby je potrebné prevádzkovať v správnom prostredí, ktoré necháva veci na náhode. Vďaka produktom SUSE Linux Geo Clustering a SUSE Linux Enterprise High Availability Extension dostanete do rúk komplexné riešenie pre jednoduché nasadenie a rýchlu správu celého prostredia na úrovni. Viac na www.suse.com/bezvypadku.

JR

Nepoznané firemné možnosti inovácie

Spravujte svoje dokumenty v štýle 21. storočia

Digitalizácia môže zbaviť firemné kancelárie stohov papiera.

Využívanie cloudu, digitalizácia dokumentov alebo inovácie vnútropodnikových procesov sa v poslednom období stali dôležitou témou v každej firme. Sú totiž nevyhnutné, ak sa chce firma ďalej rozvíjať a rásť.

Systémy, ktoré za vás spracujú dokumenty

Slovenské firmy z akéhokoľvek odvetia hospodárstva dlhodobo zápasia s viacerými ťažkosťami. Či už je to veľká administratíva, namáhavá a zdĺhavá správa výrobných dokumentácie, alebo zle nastavená IT infraštruktúra. Výsledkom je pokles výkonnosti firiem a rast interných nákladov. Firmy podceňujú najmä výhody elektronickej správy dokumentov alebo automatizácie spracovania výrobných dokumentácie.

Automatické vyťažovanie dokumentov zefektívňuje prácu ľudí a zamedzuje chybám pri ručnom prepisovaní.

Ved' dnešné systémy určené na optimalizáciu správy firmy dokážu automaticky vyťažovať informácie z dokumentov alebo čiarových kódov. Samoučiaci sa systém dokáže výrazne zrýchliť prácu zamestnanca. Získané dáta sa totiž vedia ľahko preniesť do firemného systému (napr. DMS, ERP). Automatickým vyťažovaním dokumentov výrobné firmy súčasne zamedzia chybám pri ručnom prepise čísel z papierového dokumentu do počítača.

Digitalizácia

Okrem vyťažovania informácií z dokumentov je trendom aj náhrada papierových dokumentov elektronickými. Prostredníctvom kancelárskych multifunkčných zariadení môžete jednoducho naskenovať a následne automaticky uložiť dokumenty v ich digitálnej podobe, pričom sú okamžite dostupné



v podobe vernej originálu. Týmto spôsobom môže spoločnosť zredukovať stohy papierov a pracovať so súbormi výlučne vo virtuálnom prostredí. To otvára nové možnosti zdieľania, zálohovania alebo zverejňovania dokumentov.

Na to, aby ste sa stali bezpapierovou firmou, samotná digitalizácia nestačí. Je to len prvý krok, za ktorým by mala nasledovať optimalizácia správy dokumentov.

Akákoľvek firma môže byť bezpapierová

Na optimalizáciu správy dokumentov slúžia najrôznejšie softvérové riešenia známe pod názvom Business process management. Vďaka nim je práca s dokumentmi prehľadná, jednoduchá a plynulá. Ak máte pochybnosti, či tento softvér nájde uplatnenie aj vo vašej firme, môžeme vás ubezpečiť, že na bezpapierovom princípe môže fungovať akákoľvek spoločnosť, dokonca aj eseročka s menším počtom zamestnancov.

Na elektronickú správu dokumentov nadväzujú aj archivácia a riešenie zabezpečenia dokumentov a vašich firemných dát. Každý manažér vo firme vie, že prevádzkové náklady firmy na správu archívu sú vysoké. Patria k tomu zaručený elektronický podpis,

pečiatka, zamedzenie vstupu neoprávnených zamestnancov do dokumentov. Čoraz dôležitejším sa stáva aj riešenie na zamedzenie úniku dát z firmy a ochrana dokumentov proti poškodeniu, zničeniu alebo odcudzeniu. Rovnako sa tak aj znížia náklady na archiváciu dokumentov.

Inovácie pre každé oddelenie – aj personálne

Optimalizovanú správu podnikových procesov ocenia všetky oddelenia vo vašej firme. Od obchodníkov až po personálne oddelenie. Pri nástupe nového zamestnanca do firmy je totiž potrebné uskutočniť množstvo úkonov spojených s jeho prijatím. Softvér

Prostredníctvom multifunkčných zariadení môžete naskenovať a automaticky digitálne uložiť dokumenty.

tieto činnosti zjednodušuje na úroveň niekoľkých kliknutí. Od zaslania návrhu zmluvy cez zaevidovanie zamestnanca do databázy,

požiadavky na nákup potrebného vybavenia až po podpis samotnej pracovnej zmluvy. Tieto záležitosti vďaka softvérovému riešeniu môžete vybaviť jednoducho a rýchlo, bez rizika zdržania celého procesu či znehodnotenia fyzických dokladov.

Cloud je riešenie aj pre menšie firmy

Výhodou moderných softvérových riešení je aj to, že sú kompatibilné s vašim existujúcim podnikovým systémom, a najmä aj to, že vďaka nízkym obstarávacím a prevádzkovým nákladom sú dostupné aj pre stredné a malé firmy.

Veľký význam aj pre menšie firmy majú tiež cloudové riešenia. Väčšina firiem totiž zápasí s problémami vysokých nákladov a personálnou vyťaženosťou svojej IT infraštruktúry. Využitím cloudových riešení odpadá počiatočná vysoká investícia a prevádzkové náklady. Navyše, dokážu sa meniť podľa aktuálnych potrieb organizácie. Mnoho firiem oceňuje aj synergický efekt využívania cloudu na mobilných zariadeniach s pripojením na internet.

VN

Obrázky: Kodak, Pixabay



Pre bezpečné podnikanie

Pre bezpečné podnikanie sú potrebné 4 kroky. Prvým je kvalitný alarm s možnosťami a zrozumiteľným ovládaním, ktoré využije a bude zvládať každý zamestnanec. Najhoršie je, keď firma alarm má a nepoužíva ho, lebo sa ho zamestnanci boja, že bude opäť húkať alebo signalizuje niečo, čomu nerozumejú. Dosť často sa podceňuje aj rozmiestnenie tiesňových tlačidiel v predajniach s hotovosťou.

„Druhým je profesionálna inštalácia od pravidelne školených a certifikovaných partnerov. Odborná inštalácia je predpokladom, že aj neskôr funguje všetko tak, ako má,“ konštatuje Ján Dériak zo spoločnosti Jablotron. Tretím krokom je kvalitné online spojenie alarmu s používateľom, ktorým získate 24-hodinový dohľad nad svojim objektom, alebo pripojenie na pult centralizovanej ochrany (k strážnej službe, mestskej polícii...). Tým posledným je adekvátny zásah vo vašom objekte pri neočakávanej udalosti.

JT

Kamery pre priemysel

Nové modely termálnych sieťových kamier a kamier s teplotným alarmom Axis XF40-Q2901 a XF60-Q2901 umožňujú prevádzkovateľom výrobných



závodov monitorovať vzdialené, neprístupné a citlivé oblasti. Pomáhajú vizuálne kontrolovať a overovať, či funkcie a procesy prebiehajú správne, a poskytujú vzdialenú pomoc pri vykonávaní pravidelnej údržby.

Majú aj ochranu proti výbuchu. V prípade potreby je vďaka nim možné rýchlo reagovať a chrániť zamestnancov, výrobné zariadenia a infraštruktúru. Kamery sa bez problémov integrujú do architektúr získavania dát (SCADA) s doplnením o termálnu technológiu.

VN

Huawei P9 Lite predbehol Apple



Prehľad najobľúbenejších produktov za rok 2016 ukázal, že už druhý rok si v kategórii mobilných telefónov drží prvenstvo

značka Huawei. Rebríček opäť priniesol nákupný poradca a porovnávač cien Heureka v rámci súťaže ProduktRoku.

Huawei P9 Lite predstihol aj mobilné telefóny Apple iPhone 5S 16 GB. Značka Apple však dominovala v notebookoch. Najobľúbenejším bol Apple Macbook Air, ktorý predbehol druhý Asus GL552VX a tretí Apple Macbook Pro. Súťaž vyhlasuje Heureka každoročne v 30 hlavných kategóriách, najväčší záujem je tradične o segment elektroniky.

JR

Tlačiarne Epson európskou jednotkou

Veľkoformátové tlačiarne Epson SureColor SC-S sa stali vo svojej triede najpredávanejšími eco-solventnými tlačiarňami v západnej



Európe. Od roku 2015, kedy sa Epson s podielom na trhu iba 9 % umiestnil na 5. mieste, predaje jej tlačiarň rástli, až na konci roku 2016 dosiahli 28,4 % a stali sa tak európskou jednotkou. Ukázal to nezávislý prieskum realizovaný spoločnosťou Infosource.

Úspech nasledoval po uvedení novej generácie tlačiarň Epson SureColor SC-S so šírkou 64 palcov v januári 2016. Používateľom ponúkajú výber zo 6 až 10 farieb vrátane bielej a metalickej s rýchlosťou až 95,3 m² za hodinu na jeden priebeh.

VN

Výkonný smartfón Moto M

Štylový smartfón Lenovo Moto M prichádza v nových farbách. Moderné celokovové vyhotovenie s 5,5" Full HD displejom ukrýva v sebe dostatok výkonu, odolnosť voči vode a silnú ochranu súkromia. Multitasking dobre zvláda výkonný osemjadrový procesor MTK Helio P10. Vďaka až 3 GB pamäti RAM sa nemusíte obmedzovať pri práci, fotení, zdieľaní digitálneho obsahu ani počúvaní hudby.

VN



Cloud a zánik firmy



Odborník na cloud Miroslav Pikus vizionársky rozmýšľa o flexibilnej, agilnej a štíhlej firme budúcnosti; už dnes môžeme vidieť prvé lastovičky.

Nie je to počítač, antibiotiká, ani jadrová energia, určite nie auto a, žiaľ, ani džez. Najväčší vynález 20. storočia je firma. Asi je zvláštne nazvať firmu či manažment vynálezom, no je to práve schopnosť koordinovať úsilie mnohých ľudí, čo nám prinieslo všetky ostatné spomínané výdobytky (áno, aj džez) a spolu s nimi storočie prosperity a zábavy. Množia sa však dôkazy o tom, že to celé (riadenie firmy) prestáva v dnešnej dobe fungovať. Dokonca sa zdá, že firma ani manažér v klasickom ponímaní jednoducho neprežijú. Prečo? Lebo cloud.

Manažment a hierarchia – zbytoční prostredníci?

Idea, že firma ani manažéri nemajú budúcnosť, nie je pôvodná, ani nová. Už pred siedmimi rokmi publikoval Alan Murray, zástupca šéfredaktora Wall Street Journal, článok na túto tému s nekompromisným názvom „The End of the Management“. Podobne vyzneli medializované prednášky profesora Garyho Hamela z London Business School. Vtedy tieto názory asi pôsobili prevratne či kontroverzne. Ale všetko sa tak zmenilo a uponáhľalo, že o nasledujúcich tézach dnes azda niet pochýb:

1. Exponenciálne tempo zmien si vyžaduje agilitu, ktorú klasická korporácia nedokáže vyvinúť.
2. Firmy sú byrokratické inštitúcie, ktoré majú rezistenciu voči zmene priam zakódovanú vo svojej podstate.
3. Manažéri sa v tom celom stávajú zbytočnými prostredníkmi. Inovácie obvykle prichádzajú z úplne iných vrstiev firmy a zväčša ako výsledok kolaborácie viacerých ľudí.

Tak. Teraz už len trochu podiskutujem o tom, čo s tým všetkým má cloud, prípadne blockchain, a ako by to raz práve vďaka nim mohlo vyzeráť inak. Použijem príklad z organizácie, kde pracujem.

Kto sa teší, že budem ohovárať Telekom, kde robím v tíme okolo cloudových služieb,

tak sorry, ako. Budem hovoriť o komunitnej cyklodielni v Bratislave, kde pomáhajú opravovať bicykle. Firma budúcnosti totiž bude fungovať viac ako verejnoprospešná dielňa a menej ako súčasný Telekom – nič v zlom. Ale poďme po poriadku.

Blockchain – technológia dôvery a pravdy

Začnem definíciou firmy z roku 1937 z pera britského ekonóma Ronalda Coasa, nositeľa Nobelovej ceny. Aby sa niečo vyrobilo, nemusí byť na to firma. Feudáli v stredoveku zvládli postaviť hrad tak, že si na voľnom trhu objednali všetky potrebné remeslá, nemali vlastných manažérov ani zamestnancov. Ronald Coase tvrdí, že firma vzniká preto, lebo predsa len zháňanie a správa externých



Blockchain môže výrazne ovplyvniť hľadanie a kontrahovanie partnerov a dodávateľov.

dodávateľov majú oproti vlastným zamestnancom tri typy nákladov:

1. hľadanie (správnych ľudí, informácií, materiálov, zdrojov),
2. kontrahovanie (dojednanie a dodržanie podmienok, ceny či mlčanlivosti),
3. koordinácia (aby každý vedel, čo má kedy robiť).

Vďaka outsourcingu sa už dnes firmy zoštieňujú – a raz asi budú robiť výlučne len core business.

Coase tvrdí, že založiť firmu a mať zamestnancov sa oplatí len do okamihu, kým súvisiace režijné náklady nie sú vyššie ako náklady uvedené vyššie.

Už asi viete, kam mierim. Počítače a internet obstarávacie náklady výrazne znižujú, už dnes to zažívame. Outsourcing je reálny fenomén a firmy sa naozaj scvrkávajú. Ak do toho zakomponujeme cloud, začína to naberať grády.

Cloud už teraz zvláda veľa backoffice IT služieb, ako sú kancelárske nástroje, účtovníctvo, logistika či personalistika, oveľa lepšie, bezpečnejšie a rýchlejšie ako ktokoľvek vo vnútri firmy. Aj vyhľadanie či obstaranie ne-IT dodávateľov je vďaka internetu oveľa rýchlejšie a jednoduchšie.

A to je ešte nič oproti situácii, keď sa do toho primieša blockchain. To je tá technológia, ktorú priniesol Bitcoin. Je to vlastne distribuovaná databáza, ktorá vďaka zložitej matematike a šifrovaniu umožňuje dokonale

Cloud už teraz zvláda mnohé backofficeové IT služby lepšie ako ľudia vo vnútri firmy.

hodnoverne ukladať informácie. Je to technológia „dôvery a pravdy“, lebo absolútne zaručí integritu, pravdivosť a transparentnosť informácií, vzťahov, záznamov či zmlúv.

Kontrahovanie po novom (nočná mora právnikov)

Múdre hlavy vravia, že blockchain zmení svet viac ako internet, i keď – ešte nevieme presne ako. Aj tak, skúsme sa zamyslieť, čo spraví blockchain s troma transakčnými oblasťami, ktorými Coase obhajuje existenciu firmy:

1. **Hľadanie** je v dobe blockchain cloudu iná pesnička. Zabudnite na Google. Identita je na 100 % overiteľná, reputácia nepriestrelne uložená. Nehľadáte na webe, ale



Nehierarchická firma? Bez manažmentu a šéfov rozkvitajú aj Linux či Wikipedia.

v blockchain distribuovanej databáze, kde je všetko pravda. Kto komu predal tento patent? Za akú cenu? Aký certifikát má tento programátor? Koľko Java projektov odovzdal tento dodávateľ? Akú úspešnosť má tento chirurg pri tomto type zákroku a koľkokrát už ho robil?

Výsledky vyhľadávania nebudú ako dnes: reklamné informácie, prifarbené životopisy či iné neoverené tvrdenia zoradené algoritmami komerčnej vyhľadávacej firmy či na základe platenej reklamy. Výsledkom hľadania budú hodnoverné transakcie, overené fakty o jednotlivcoch či organizáciách, zoradené podľa reputácie. Pri vyhľadávaní sa bude dať „cestovať v čase“ – lebo zatiaľ internet zabúda, blockchain si pamätá dokonale a naveky.

2. **Kontrahovanie** je oblasť, ktorú blockchain môže zmeniť najzásadnejšie, keďže umožní zdigitalizovať zmluvy (a právnikov) na – softvér. Elektronické dohody, smart kontrakty pevne previažu platenie s plnením a umožnia účelové uvoľnenie prostriedkov. Softvérové zmluvy budú môcť obsahovať rôznu logiku a porušenie zmluvy sa vyrieši

v milisekundách. Dohody budú môcť zahrnúť viacero strán v rôznych logických kombináciách vďaka technológii multisignature. Technológia na to už je.

Rozmach IT cloudu brzdi nedostatok dôvery; blockchain to zmení, bo dôvera je jeho druhé meno.

3. **Koordináciu** manažmentom do veľkej miery nahradí internet či cloud – a už dnes sa tak deje. Bez manažérov a hierarchie vznikli také obrovské diela, ako sú Linux či Wikipedia. Dá sa argumentovať, že riadenie dodávateľov je už teraz výrazne racionálnejšie ako riadenie zamestnancov, kde zasahujú osobné, kultúrne či „firemno-politické“ aspekty. Hierarchia je to, čo má zabezpečiť kontrolu, transparentnosť, dôslednosť. Ale to všetko zvládne aj blockchain bez hierarchie.

Blockchain

Verejná databáza chránená silnou kryptografiou, ktorú neriadi žiadna centrálna autorita a môže slúžiť na ukladanie citlivých dát. Dáta sú uložené do samostatných úložných jednotiek (block), ktoré sú radené v reťazci (chain) a kryptograficky zabezpečené. Vložené informácie sú preto nemenné. Môže byť použitý na ukladanie a presun akýchkoľvek informácií, pri ktorých sú žiaduce dokonalá hodnovernosť a integrita. Z blockchain technológie môžu profitovať rôzne systémy, od katastra nehnuteľností cez matričné dokumenty až po technické preukazy automobilov.

Aktokracia

Forma rozhodovania, pri ktorej prácu riadi ten, kto ju bude robiť. Osvedčuje sa v prostredí nehierarchických dobrovoľníckych organizácií, v ktorých majú všetci členovia rovné právo vyjadriť názor. Aktokracia odstraňuje riziko uviaznutia v nekonečných diskusiách a umožňuje, aby sa práca spravila.



Mať vlastných účtovníkov bude možno v budúcnosti úplne zbytočné.

Ostane len core biznis ako tvorba hodnoty

Firmy sa budú čoraz viac sústreďovať na svoj „core biznis“ – to počívame dookola, no čo to presne je? Kritériom by mala byť tvorba unikátnej pridanej hodnoty. Vo firme treba mať „odlišovák“ nevyhnutný na udržanie konkurencieschopnosti – a už nič viac. Všetko

Dôležitý rozhodovací prvok pri outsourcingu je dôvera. Niektorí možno chce mať vlastnú mzdovú účtovníčku len preto, aby mu neunikli informácie o mzdách. V praxi vidím, že reálne najväčšia brzda rozmachu IT cloudu je práve nedostatok dôvery. Toto všetko blockchain zmení, lebo dôvera je jeho druhé meno.

Cloudový zen a umenie údržby bicykla

Teraz tá sľúbená exkurzia do komunitnej cyklodielne. Manažment nie je potrebný, koordináciu zabezpečujú rôzne kolaboračné cloudové nástroje. Rozhodnutia sú spoločné, ale nikdy sa dlho neotáľa – hlasovacia aplikácia má timeout. Hierarchia nie je, ale neznamená to, že sú všetci rovnakí. Niektorí majú výrazne vyššiu reputáciu vďaka lepšie odvedenej práci a vyššiemu nasadeniu. Keď treba niečo spraviť, pomocou cloudového nástroja sa nájde vhodný človek. S ním sa dohodnú rozsah, čas a motivácia. Motiváciou k práci býva obvykle samotná práca, podľa princípov aktokracie – sprav si,

ako vieš, máš dôveru aj voľnosť. Obe dávajú ľuďom pocit zodpovednosti a, paradoxne, vedú k lepšej kvalite a nasadeniu ako pod dozorom šéfa. Vo výsledku je fungovanie cyklodielne úžasne agilné, flexibilné a efektívne.

**V blockchaine –
na rozdiel od internetu –
je všetko pravda. Identita
aj fakty sú na 100 %
overiteľné.**

Keď treba, stačí naľúkať do toolov a hneď sa zjavia aj pol tucta pracantov.

Remeselnícky cech & outsourcing à la Warcraft

Je mi jasné, že takýmto spôsobom asi nepôjde dostavať 3. a 4. blok Mochoviec a partička decentralizovaných nadšencov nezoperuje na Kramároch pacienta. Zároveň si však myslím, že prvky agility a flexibility budú absolútne nevyhnutné na prežitie a väčšina firiem sa zoštíhli. Výsledok si predstavujem ako kombináciu stredovekých cechov, zlučujúcich skupinku odborníkov k jednej téme, a online hry Warcraft, kde si vo virtuálnej mene dojednávate rôzne diela. Medzi prvé postihnuté oblasti budú patriť marketingové agentúry či software-housy. Rozdobia sa na menšie funkčné celky s jednou core schopnosťou.

V Telekom som si už takto párkrát objednal marketingových remeselníkov. Dostal som rozumnú kvalitu za smiešnu cenu, ale najúžasnejšia bola agilita – copywriter mi prepísal český text do jednej hodiny od okamihu, kedy mi vôbec napadlo, že to potrebujem.

**„Smart“ kontrakty
pevne previažu platenie
s plnením a umožnia
účelové uvoľnenie
prostriedkov.**

Kým je všetko vo hviezdach, pridte sa zatiaľ pozrieť do tej našej CykloDielne BANM a s bicyklom si rovno prineste aj pracovné oblečenie. Po príchode dostanete zdarma náradie a pri odchode v lepšom prípade náhľad do firmy budúcnosti, v horšom prípade aspoň solvinu.

Miroslav Pikus,
ICT expert for cloud, Slovak Telekom
Ilustračné obrázky: Pixabay, Flickr



Aktokracia sa osvedčuje napríklad v bratislavskej komunitnej opravovni bicyklov.

Desať faktorov, ktoré zmenia svet

Až 72 % šéfov firiem považuje nasledujúce tri roky za najkritickejšie v našej ére.

Rozhodne sa v nich o ďalšom smerovaní fungovania podnikov pod vplyvom nastupujúcej digitálnej ekonomiky. Tá od základov mení tvár veľkých aj malých spoločností. Čo nové nás čaká, ukazuje 10 kľúčových faktorov (nielen) z prostredia biznisu, ako ich zhrnula spoločnosť SAP.

1. Budúce povolania pre dnešné deti

Iba 13 % z pracovných miest vo výrobe, ktoré v USA a v Kanade v nedávnej dobe zanikli, ubudlo v dôsledku medzinárodného obchodu. V štúdii spoločnosti McKinsey sa zistilo, že hoci 51 % pracovných aktivít môže byť automatizovaných, stroje dokážu úplne nahradiť menej ako 5 % pracovných miest. Viac ako hrozba zániku povolani je aktuálny ich vývoj smerom k čiastočnej automatizácii. Z detí, ktoré dnes nastupujú do školy, bude 65 % pracovať na úplne nových typoch pracovných miest.

2. Automobilizmus bude viac „auto-“

Autonómne vozidlá môžu zachrániť milióny životov. Až 1,25 milióna ľudí zomrie a 50 miliónov ľudí sa zraní každý rok pri automobilových nehodách, z ktorých takmer 95 % zapríčini ľudská chyba. Navyše, zdieľanie áut by mohlo v roku 2035 znížiť počet potrebných vozidiel o 90 %, čo by znamenalo iba 17 % dnešného počtu. Najrýchlejšie sa autonómne vozidlá presadia pri preprave tovarov. Už dnes sa samoriadiace kamióny využívajú napr. na dopravu železnej rudy v Austrálii.

3. Maloobchod za počítačom

Do roku 2020 bude 85 % skúseností zákazníka so značkou bez toho, aby došlo k ľudskej interakcii. Už dnes si len 37 % zákazníkov myslí, že ich obľúbený obchodník chápe ich požiadavky. Ak zákazníci kontaktujú firmu so sťažnosťou prostredníctvom sociálnych sietí, očakávajú reakciu do hodiny. Videá spotrebiteľov o značkách majú na YouTube až 10-krát viac pozretí ako videá vytvorené samotnými značkami.



4. Technológie v medicíne

Umelá inteligencia dokáže predpovedať, kde sa budú vyskytovať epidémie. AIME vytvorila platformu s 87-percentnou presnosťou pri predpovedaní výskytu horúčky denge, a to tri mesiace vopred. Teraz sa zameriavajú aj na iné choroby ako ebola a zika. A ešte z medicíny: algoritmus vytvorený na univerzite Carnegie Mellon je schopný predpovedať srdcové záchvaty štyri hodiny vopred s presnosťou 80 %. Pacienti, ktorí umierajú pri čakaní na transplantáty, môžu čoskoro byť minulosťou – budú sa tlačíť na 3D tlačiarne, a to do roku 2030.

5. Big Data analýzy v reálnom čase

In-memory technológie sú tisíc- až miliónkrát rýchlejšie než predchádzajúce najpokročilejšie výpočtové techniky. To umožňuje spracovanie Big Data Analytics nie v hodinách alebo dňoch, ale v reálnom čase. No len 9 % firiem má prístup k údajom v reálnom čase pre finančnú analýzu a plánovanie. Iba 18 % využíva prediktívne modelovanie na analýzu veľkých dát.

6. Urbanizácia pokračuje

Do roku 2050 pribudne 2,5 miliardy ľudí, ktorí budú žiť v mestách. To si vyžiada až 70 biliónov dolárov na výdavky na infraštruktúru. Do roku 2030 by mala byť štvrtina stavieb v Dubaji vytlačená na 3D tlačiarňach a už v júli 2017 majú klientov prevážať taxi drony.

7. Zamestnanci nie sú ako kedysi

Až 75 % mileniálov by prijalo nižší plat, ak by pracovali pre sociálne a environmentálne zodpovednú spoločnosť. 87 % z nich pri nákupných

rozhodnutiach zohľadňuje sociálne ctenie firiem. A 3/4 mileniálov chcú pracovať z domu alebo iného miesta, kde podľa nich dosahujú vyššiu produktivitu.

8. Podnikové IT odídu do oblakov

Do roku 2018 bude 60 % podnikových informačných technológií off-premise a v cloude. V roku 2020 bude prvých päť poskytovateľov IaaS/PaaS v cloude ovládať 75 % trhu (v roku 2016 to bola polovica trhu). Očakáva sa, že už do budúceho roka bude mať 90 % populácie prístup k neobmedzenému úložnému priestoru na cloude, ktorý bude zaplatený iba z reklamy.

9. Blockchain spraví dieru do sveta

Do roku 2027 by až 10 % svetového HDP mohlo byť uložené v blockchainoch. Najväčšie svetové banky podnikli prvé kroky k prechodu na blockchain (technológia ukladania údajov, ktorú preniesla virtuálna mena bitcoin). Jeho potenciál predstavuje príležitosť pre Afriku; rýchlym prijatím mobilných a internetových technológií Afrika už dnes prekračuje tradičný bankový systém severu.

10. 5G „vypustí z vreca“ internet vecí

Po úplnom sprístupnení budú rýchlosti dát 5G tisíckrát vyššie ako dnes. Tento skok umožní všadeprítomné pripojenie cez internet vecí, zapájanie do virtuálnych prostredí a úplne nové aplikácie a služby Big Data.

Peter Johnson, SAP
Obrázok: Pixabay

Kedy a ako využívať slnečnú energiu

Slnečné kolektory vedú pri žiadostiach o podporu OZE

Aj v slovenských obciach vidno na domoch čoraz viac solárne kolektory. Na čo obvykle slúžia a aké výhody prinášajú?

Základným princípom využívania solárnych kolektorov je slnečné žiarenie dopadajúce na absorbér. Ten je základom každého slnečného kolektora; zachytáva slnečné žiarenie a ohrieva teplotnosné médium, ktoré prúdi v systéme rúrok v telese kolektora. Prostredníctvom tohto média sa vo výmenníku ohrieva voda, ktorá je potom vhodná na bežné využitie v domácnosti.

Solárne systémy môžu v domácnostiach slúžiť na tri hlavné účely: prípravu teplej vody, podporu vykurovania a ohrev vody v bazénoch.

Príprava teplej vody

Solárne zariadenie na prípravu teplej vody treba dimenzovať tak, aby sa dosiahlo čo najväčšie pokrytie spotreby mimo vykurovacieho obdobia. V tomto čase by ideálne nemusel byť využívaný iný spôsob ohrevu. Preto je potrebné stanoviť spotrebu teplej vody za deň, prípadne aj priebeh spotreby (viac v tabuľke). Na Slovensku je reálne možné pokryť 40 – 60 % ročnej potreby ohrevu teplej vody.

Podpora vykurovania budov

Solárnym zariadením sa nedá zabezpečiť vykurovanie rodinného domu na 100 %, takto získané teplo však môže pokryť približne 15 až 30 % ročnej potreby dobre izolovaného objektu vybaveného nízkoteplotným vykurovacím systémom.

Solárne systémy na podporu vykurovania sa dimenzujú na základe konkrétnych tepelných strát objektu a vykurovanej plochy, presne pre konkrétnu stavbu. Treba počítať s tým, že plocha kolektorov bude podstatne väčšia ako pri využití iba na prípravu teplej vody. Obvykle ich plocha predstavuje 15 až 25 % vykurovanej plochy.

Ohrev vody v bazénoch

Priamy ohrev bazénovej vody je jednoduchý systém, pri ktorom sú slnečné kolektory



priamo napojené na okruh filtračného zariadenia. V zimnom období sa voda z kolektorového okruhu zvyčajne vypúšťa, preto sú kolektory pre tento typ ohrevu bez zadnej tepelnej izolácie.

Investícia do slnečných kolektorov sa s dotáciou vráti v horizonte 5 až 7 rokov.

Nepriamy ohrev bazénovej vody je dvojokruhový systém. Kolektorový okruh je uzavretý a teplo získané zo slnečných kolektorov sa odovzdáva bazénovej vode cez výmenník tepla.

Najviac dotácií ide na kolektory

Na solárne kolektory naďalej smeruje najväčší záujem domácností o poukážky na podporu zariadení na výrobu energií z obnoviteľných zdrojov energií (OZE). Alfréd GOTTAS, manažér poprednej firmy na výrobu slnečných kolektorov, hovorí: „Je to logické. Pri tomto spôsobe využitia OZE ide o rýchlejšiu návratnosť dotovanej investície, než je to u ostatných podporovaných zariadení. Zároveň aj celková potrebná investícia je priemerne nižšia ako v prípade fotovoltických panelov a tepelných čerpadel, nehovoriac o veterných turbínach.“

Priemerná výška dotácie sa pri slnečných kolektoroch pohybuje okolo 1 500 až 1 600

eur. Dotácia tvorí 30 až 50 % z celkovej ceny kompletu s montážou.

Solárny systém na prípravu teplej vody môže ročne domácnosti v rodinnom dome ušetriť aj viac ako 250 eur. Ak berieme do úvahy štátnu podporu, dá sa počítať s návratom investície na úrovni 5 až 7 rokov, pričom praxou overená životnosť je 40 rokov. „Kvalitný kolektor by mal mať európsku značku kvality Solar Keymark,“ upozorňuje A. GOTTAS.

ŠK

Foto Paper Life

Dimenzovanie systému na ohrev vody

Osoby	Kolektor (m²)	Zásobník (l)
2 – 3	3 – 4	200
3 – 4	5 – 6	300
4 – 5	6 – 7	400

Štátna podpora v číslach

Podľa údajov Slovenskej inovačnej a energetickej agentúry (SIEA) dosiahol do 24. januára 2017 počet podporovaných zariadení OZE číslo 7 009. Z toho 2 738 (39 %) poukážok bolo vydaných na slnečné kolektory, 1 831 na fotovoltické panely, 1 729 na tepelné čerpadlá a 711 na inštaláciu kotlov na biomasu. Do mája 2017 bolo z celkového rozpočtu 45 miliónov € preplatených ďalších takmer 5 900 poukážok za viac ako 13 miliónov €.

Kaufland propaguje eko produkty



Spoločnosť Kaufland minulý rok predstavila produktový leták, v ktorom komunikovala výhradne produkty vyrobené s ohľadom na životné prostredie a prezentovala svoje

ekologické aktivity. Táto ojedinelá a kreatívna marketingová komunikácia získala ocenenie Múza Merkúra – v rámci kategórie CSR v obchode obsadila druhé miesto.

Leták s mottom „Vložte kúsok zodpovednosti aj do nákupného košíka“ bol prvý svojho druhu na Slovensku. V tejto komunikácii Kaufland pokračuje aj v roku 2017. Pri príležitosti Dňa Zeme mohli zákazníci opäť nakupovať množstvo zodpovedných výrobkov, ktorých počet sa stále rozširuje. V minulom roku Kaufland uviedol na trh značky K-Bio a K-take it veggie, ktoré dodržiavajú zásady zodpovedného prístupu k životnému prostrediu. Refazec taktiež postupne nahrádza bežné obalové materiály ekologickjšími.

MG

Bratislava má polopodzemné kontajnery

Stanovište piatich kontajnerov na zmesový komunálny aj triedený odpad sa nachádza v novej mestskej štvrti Zuckermandel. Jeden päťkubikový polopodzemný kontajner dokáže nahradiť šesť 1 100-litrových alebo 55 kusov 120-litrových kontajnerov.

Každý z kontajnerov obsahuje monitorovacie zariadenie na kontrolu stavu naplnenosti. Vyprázdňujú sa zo spodnej časti, a tak vhadzovací otvor ostáva čistý. Hĺbka polopodzemných kontajnerov znemožňuje opätovné vyberanie jeho obsahu, čo zabráni znečisťovaniu okolia, a ich konštrukcia bráni prístupu zvierat a hmyzu.



Náklady na vybudovanie stanovišťa boli z 1/3 financované mestskou spoločnosťou OLO a z 2/3 developerskou spoločnosťou J&T Real Estate. Ďalšie stanovišťa polopodzemných kontajnerov vzniknú v lokalitách v Ružinove, Petržalke a vo Vrakuni.

BH

0 80 % menej igelitových tašiek pri donáškovej službe

Spoločnosť Tesco zaviedla aj pri svojej donáškovej službe možnosť vybrať si, či bude tovar zabalený v plastovej taške, alebo nie. Od januára 2017 doručuje v taškách iba tie produkty, pri ktorých takéto balenie vyžadujú hygienické normy – ide najmä o mäsové výrobky, voľnú zeleninu a ovocie, výrobky z ľahodkového pultu a chemický tovar. Pri ostatných produktoch je na zákazníkov, či si zvolí doručenie v plastových taškách, alebo nie. Vďaka tomu prišlo pri službe Potraviny domov k úspore až 80 % plastových tašiek. Rovnakú mieru úspory Tesco zaznamenalo aj po symbolickom spoplatnení „igelitiek“ v predajniach, ktoré zaviedli už v roku 2013.



Refazec vypočúje aj množiace sa reakcie od zákazníkov, ktorí by pri nákupe potravín online chceli mať na výber aj alternatívne tašky z juty, papiera, bavlny a pod. Od júna 2017 umožní aj pri donáške tovaru voľbu tašky.

MK



Polly Higgins

Ekotopfilm/Envirofilm tradične na vážne témy

Festival Ekotopfilm – Envirofilm v novom ročníku počas jedného týždňa predstaví viac ako sto dokumentárnych filmov, zameraných na témy ekológie, vedy, nových technológií, ochrany životného prostredia a trvalo udržateľného rozvoja. Výnimočným hosťom bude Polly Higgins, uznávaná medzinárodná právnička, ktorej hlavným „klientom“ sa stala planéta Zem. Je zakladateľkou organizácie Aliancia za práva Zeme a Nadácia spoločenstva Zeme. Snaží sa presadiť tzv. zákon o ekocíde, ktorá je definovaná ako ničenie rozsiahlych oblastí prírodného prostredia činnosťami, ako sú nadmerné využívanie zdrojov, ukladanie škodlivých chemikálií či jadrové výbuchy. Hlavná časť festivalu sa koná koncom mája v Bratislave a v Banskej Bystrici. Aj neskôr, počas celého roka v rámci festivalovej tour, navštívi s projekciami desiatky slovenských miest.

EA

Každá škola môže byť Zelená

Priateľské vzťahy so žiakmi, zmena myslenia a správania, zmysluplne využitý čas, nadšenie a optimizmus. To všetko sa spája so školami, ktoré sú súčasťou najväčšieho vzdelávacieho ekoprogramu na svete – Zelená škola. V tomto školskom roku je doň zapojených 314 škôl z celého Slovenska; sú súčasťou veľkej „rodiny“ asi 40-tisíc škôl v 53 krajinách sveta.

Hlavnými lákadlami pre školy sú silná metodická podpora, vzdelávacie a zážitkové workshopy a profesionálni konzultanti. Na svoje aktivity budú môcť získať aj finančnú podporu z grantov. Koordinátorom je Centrum environmentálnej a etickej výchovy Živica, národným garantom je sieť Špirála. Program sa realizuje aj vďaka podpore partnerov – dm drogerie markt, Natur Pack a ZSE. V školskom roku 2017/2018 otvorí Zelená škola už svoj 13. ročník; školy sa môžu prihlasovať do 15. septembra.

MP

Zasielateľstvo dnes: mení ho inovatívna elektronizácia

Prevádzkovatelia zasielateľských služieb pracujú vo vysoko konkurenčnom prostredí, ktoré si žiada reagovať na moderné trendy trhu a prinášať klientom nové služby a možnosti.

Jeden z príkladov inovatívneho prístupu poskytuje spoločnosť Slovak Parcel Service so svojou sieťou 160 tzv. Parcel Shopov, ktorá pokrýva celé Slovensko. Ide o dobre dostupné miesta s možnosťou bezproblémového parkovania, pričom väčšina z nich je k dispozícii aj cez víkend. Parcel Shop je teda miesto, kde si príjemca môže vyzdvihnúť zásielku – nemusí čakať na kuriéra; miesto a čas doručenia si určí podľa vlastnej potreby. O uložení zásielky je informovaný esemeskou. Ďalšou službou pre klienta je možnosť sledovať pohyb jeho zásielky v reálnom čase. V rámci štátu sa to dá podľa čísla zásielky alebo referenčného čísla klienta. Medzinárodnú zásielku možno sledovať pomocou aplikácie na stránke materskej firmy UPS.

Čoraz väčší komfort pre zákazníka

V rézii Slovenskej pošty zasa vo väčších mestách začali fungovať tzv. BalíkoBoxy – automatizované poštové terminály, kde si zákazník môže vyzdvihnúť svoj balík. Samoobslužné schránky sú k dispozícii nepretržite, a to najmä na strategických miestach, ako sú nákupné centrá. „Toto inovatívne riešenie dopĺňa portfólio moderných služieb Slovenskej pošty a posilňuje jej pozíciu na balíkovom trhu,“ komentoval generálny riaditeľ Róbert Gálik. Klienti môžu BalíkoBox využiť pri nákupe cez web; v súčasnosti túto možnosť ponúka takmer sto internetových obchodov a ďalšie ju postupne implementujú. Nejde však len o internetové nakupovanie. Balík môže takýmto spôsobom zaslať ktokoľvek – podmienkou je však použitie elektronického podacieho hárka. Ten je funkčný aj v mobilnej verzii pre obidva najpoužívanejšie systémy Android a iOS. Tá je prioritne určená pre ne-firemných zákazníkov.

Prepojenie pošty a e-obchodu

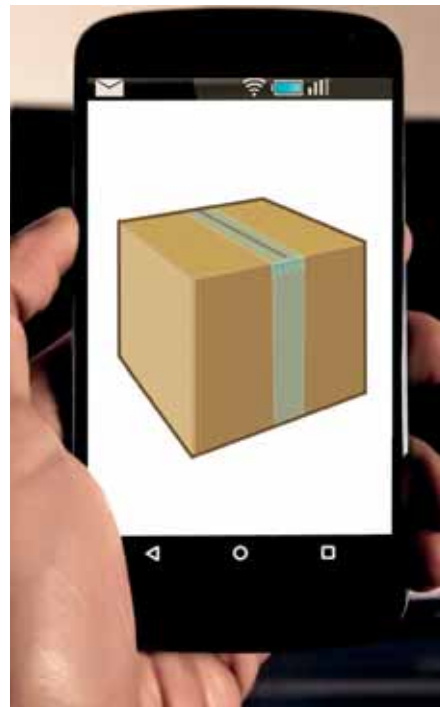
Príklad rozširovania poštových služieb do sféry e-commerce nájdeme u našich susedov. Rakúska pošta v apríli spustila online trhovisko shöpping.at – elektronickú platformu pre tamajších výrobcov a obchodníkov. Zákazníci si môžu vybrať z ponuky vyše 500-tisíc výrobkov od viac ako 60 predajcov, takisto si môžu zvoliť miesto i čas dodania. Okrem rozsiahleho sortimentu budú online nakupujúci profitovať aj z doručovacích služieb pošty, ktorá deklaruje, že sú rýchle a uhlíkovo neutrálné. K dispozícii je pritom celý rad možností platenia: na faktúru, bankovým prevodom či kartou cez systém PayPal.

Vývoj v colnom deklarovaní

Objednávať si na Slovensku kuriérom zásielky z Ameriky či Ázie? Od mája sa menia podmienky pre colné konanie v dovoze pre

Doručovatelia už umožňujú klientom sledovať pohyb zásielky aj určiť miesto a čas doručenia.

firmy aj občanov. Ak vám príde tovar z krajiny mimo Európskej únie v hodnote nad 22 eur a necháte si ho doručiť prostredníctvom niektorej súkromnej kuriérskej spoločnosti, bude stačiť, keď colné konanie vykonáte len elektronicky, bez nutnej prítomnosti deklaranta. Základom je kvalifikovaný elektronický



podpis, ktorý si štandardne aktivujete na stránke www.slovensko.sk, následne sa treba zaregistrovať v Centrálnom elektronickom priečinku a podať žiadosť o zápis do Centrálného registra finančnej správy.

Po 1. máji prijme colný úrad dovozné colné vyhlásenie v listinnej podobe len v prípade výpadku informačných systémov – či už na jednej, alebo druhej strane. Elektronické colné konanie môže za vás urobiť aj súkromný prepravca, ktorý doručuje zásielku, čo je však obvykle spoľatné.

DT

Obrázky: PBY, DHL



Slovak Parcel Service spustil unikátnu službu Biometrický podpis

Magazín GOODWILL si v tomto čísle osobitne všíma doručovateľskej službe. Využívajú ich prevažne biznis zákazníci, ale čoraz častejšie ich vďaka rýchlemu a pohodlnému doručovaniu využíva aj množstvo bežných zákazníkov.

Kuriérske spoločnosti prešli za ostatné roky modernizáciou najmä vďaka digitálnym technológiám a rozvoju IT. Naša najväčšia kuriérska spoločnosť, Slovak Parcel Service, ako jedna z prvých na Slovensku začala doručovať dokumenty elektronicky, s využitím biometrického podpisu. Ide o novinku, ktorá je určená prevažne biznis zákazníkom. Kuriéri sú vybavení novými tabletmi so špecifickou

konfiguráciou a dotykovými perami, ktoré umožňujú klientovi podpísať zmluvu alebo iný dokument digitálne bez toho, aby kuriér fyzicky predložil zákazníkovi zmluvu v tlačenej verzii.

Službu Biometrický podpis aktuálne využíva spoločnosť O2, ktorá po elektronickom vyhotovení zmluvy pre zákazníka túto zaheslovanú odošle do platformy Axepto a odtiaľ do tabletu kuriéra. O2 odošle zákazníkovi do e-mailu text zmluvy a notifikačnú SMS s kódom. Kuriér priamo pred zákazníkom vyhľadá na tablete príslušnú zmluvu, ktorú zákazník otvorí pomocou zaslaného kódu. V momente, keď zákazník dokument podpíše, zmluva sa automaticky zapečatí šifrovaním. Podpísaná zmluva je odoslaná späť cez platformu Axepto k odosielateľovi dokumentov, v tomto prípade O2. Operátor môže okamžite po podpise zmluvy aktivovať objednané služby zákazníkovi. Všetko prebehne bez tlačenej verzie zmluvy, automaticky, šifrovane a bezpečne.

„Sme presvedčení, že našim zákazníkom prinášame vďaka službe Biometrický podpis veľkú pridanú hodnotu. Ide skutočne o technologicky unikátnu službu. Slovak Parcel Service navyše poskytuje službu Biometrický podpis v reálnych podmienkach, a to plošne na celom území Slovenska,“

Ján Ľurek,
konateľ spoločnosti Slovak Parcel Service

Viac o službe Biometrický podpis nájdete na www.sps-sro.sk



Optimalizovať začnite už v logistike

Kde a ako možno efektívne znižovať firemné náklady

Premyslená logistika?

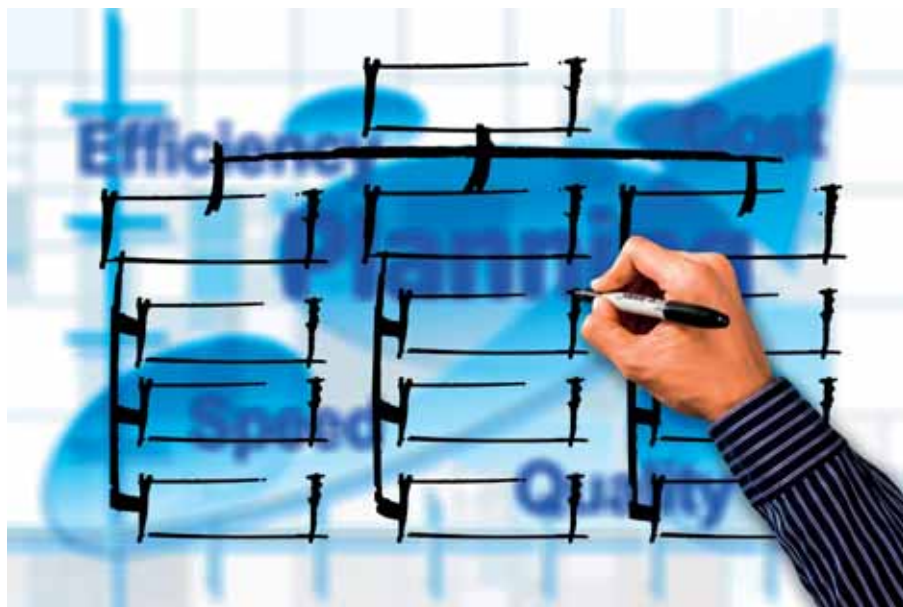
Zredukujte počet dodávateľov, zamerajte sa na centové položky a namiesto univerzálnych hľadajte riešenia šité na mieru vašej firmy.

Aj vy sa vo firme snažíte znižovať výrobné náklady, náklady na údržbu či skladové hospodárstvo? Zo skúseností mnohých firiem vyplýva, že snaha ušetriť sa často končí len znižovaním nákupných cien vstupných materiálov. Výsledkom veľakrát je, že firmy siahajú po nekvalite. Práve premyslená logistika skladu je základom, kde sa dajú ušetriť tisíce eur a zvýšiť produktivita zamestnancov. Správna logistika by mala zahŕňať optimálne skladovanie, poriadok a prehľadnosť produktov, rýchlu orientáciu v zásobách, najradšej systém šitý na mieru požiadaviek firmy, ako aj štatistiku spotreby a flexibilné dopĺňanie a doobjednávanie produktov, ktoré firma v danom čase potrebuje.

Centové položky pod lupou

Vo výrobných firmách a v údržbe všeobecne platí, že náklady pozostávajú z troch typov položiek. A-diely sú materiály určené na spracovanie a komponenty zabudované vo výrobku. B-diely predstavujú stroje, nástroje, manipulačnú techniku a náhradné diely. Tretie sú C-diely, teda pomocný režijný materiál, spojovací materiál, drobné ručné náradie a nástroje či spotrebná chémia. Predstavujú pritom široký sortiment s nízkou hodnotou na položku – v porovnaní s A- a B-sortimentom a s vysokými obstarávacími nákladmi. Práve pri spomínaných „centových“ súčiastkach sa oplatí uvažovať v širších súvislostiach.

Z celkových nákladov totiž až 80 % tvoria náklady na obstaranie a len 20 % tvorí hodnota tovaru. Nejedna spoločnosť na Slovensku pritom vie, koľko ju stoja prestoje len kvôli tomu, že akurát sa minula zásoba skrutiek potrebných vo výrobe či výstavbe. Základom premyslenej logistiky je tak v prvom rade optimalizácia procesov – a to tak pri objednávaní, ako aj uskladení, používaní



či kontrole spotreby spomínaných drobných dielov a súčiastok.

Redukujte

Jedným z prvých riešení je redukcia počtu dodávateľov a výber takého, ktorý obsiahne čo najširší sortiment, a v kvalite, akú firma potrebuje. Napríklad len pri štyroch dodávateľoch, s ktorými firma mesačne uzatvorí po

**Viac ako nákupom
lacnejšieho materiálu
možno ušetriť
premyslenou logistikou
skladu.**

osem objednávok v celkovej hodnote 1 600 eur, musí vyčleniť ročne – spolu so mzdovými nákladmi a s časom potrebným na zistenie potreby, výber dodávateľa, porovnanie cien, príjem tovaru, jeho uskladnenie, faktúry a podobne – viac ako 5 300 eur.

Sklad majte poruke

Aj optimálne skladovanie je alfou a omegou premyslenej logistiky. Každá firma má dnes špecifické potreby. Nemala by sa uspokojiť s univerzálnym riešením, ale s riešením šitým na mieru jej požiadaviek. Na trhu sa už dnes dajú nájsť riešenia, ktoré umožnia firme

nielen vytvoriť optimálne uskladnenie tovaru – často flexibilné v mieste výkonu práce zamestnancov či v obmedzenom priestore – ale aj rýchlu dostupnosť a prehľadnosť materiálu, prehľadný záznam o odbere tovaru zamestnancom, štatistiky spotreby či automatické doobjednávanie tovaru.

Firmy dnes majú aj riešenia, kde nie je potrebné schvaľovanie výdaja navyše. Jednoducho majú k dispozícii automaty s náradím, odkiaľ si na základe oprávnenia a identifikačnej karty môžu vziať tovar, aký potrebujú. Ďalšou možnosťou sú pojazdné dielne v rámci úžitkových áut, vybavené podľa požiadaviek firmy.

Využite elektronické obchodovanie

V dobe e-biznisu môže firma profitovať aj z virtuálneho objednávanie. Napríklad riešenie prostredníctvom čítačky čiarových kódov dnes firme umožňuje načítať čiarový kód z prázdneho obalu a niekoľkými kliknutiami v online shope vystaviť a potvrdiť objednávku. Tým sa šetrí nielen čas, ale znižuje sa aj chybovosť a zvyšuje transparentnosť. Firma dokáže elektronickým objednávaním optimalizovať obstarávací procesy a znížiť procesné náklady až o 30 %. Najväčšia výhoda premyslenej logistiky je však v tom, že sa vďaka tomu môže sústrediť na svoj kľúčový biznis.

Jozef Ondruška, Würth Slovensko

Obrázok: Pixabay

Nemecká logistika vsádza na umelú inteligenciu

70 % nemeckých logistických spoločností bude zvažovať, či im umelá inteligencia (UI) ponúka trhové príležitosti. 64 % odborníkov a vedúcich pracovníkov považuje za obzvlášť dôležité pre ich budúci obchodný úspech samoriadené autá. Manažéri však tiež cítia, že UI môže byť spojená s rizikami, pokiaľ ide o jej prijatie – zákazníkmi aj vlastnými zamestnancami. To sú hlavné výsledky prieskumu, uskutočneného pred májovým veľtrhom „transport logistic 2017“ v Mníchove.

82 % špecialistov na logistiku je však toho názoru, že inteligentné stroje by nemali úplne prevziať úlohy, ktoré v súčasnosti vykonávajú ľudia, ale mali by im len pomôcť. V skutočnosti si väčšina (70 %) odborníkov v logistickom odvetví všimla, že zamestnanci sa zdráhajú prijímať umelú inteligenciu. Preto majú pocit, že najlepšou cestou na riešenie budúcej interakcie medzi človekom a strojom sú vzdelávanie a odborná príprava.

Logistické platformy v cloud a big data aplikáciách sú prvými milníkmi na ceste k digitálnej revolúcii tohto tretieho najväčšieho priemyslu v Nemecku. Rozhodujúci činitelia v odvetví považujú UI za dôležitú technológiu budúcnosti – napríklad ak naučí vozidlá, aby štruktúrovali svoje okolie a reagovali na premávku v reálnom čase. Z toho by najviac profitovali dodávacie služby alebo riadiace systémy pre plánovanie trás. **SH**

Dopravcovia V4 sú nespokojní

Zástupcovia dopravcov V4 vyzvali nemecké, francúzske a rakúske orgány, aby zaviedli okamžité moratórium na uplatňovanie svojich predpisov o minimálnej mzde. Stalo sa



to koncom apríla v Budapešti, kde sa konalo stretnutie vrcholných zástupcov dopravných združení krajín Vyšehradskej štvorky. Slovensko reprezentoval ČESMAD Slovakia, združujúci viac ako 900 subjektov. Stretnutie prinieslo dohodu na spoločnom postupe proti protekcionistickým opatreniam niektorých starých členských štátov EÚ, ktoré narúšajú voľný pohyb tovaru, osôb a služieb na európskom trhu. Ide predovšetkým o národné smernice týkajúce sa minimálnej mzdy, ako aj vysielania pracovníkov v cestnej doprave. **ČS**

transport logistic 2017

Rekordných 2 160 vystavovateľov zo 62 krajín sa zúčastní popredného svetového veľtrhu „transport logistic 2017“ v Mníchove. Predstavuje to nárast o 5,4 %. Organizátor Messe München očakáva viac ako 56-tisíc návštevníkov. Po klasike, akou v minulosti boli Čína či India, sa tohtoročný veľtrh zameria na ďalších štyroch kandidátov s veľkým potenciálom: Poľsko ako logistický uzol v európskom vnútrozemí, Irán s jeho dlho zadržívaným dopytom, Spojené štáty vo veku „Ameriky najprv“ a vlnu inovácií zo Silicon Valley a Južnej Afriky.

„Tieto témy a silný záujem o dopravnú logistiku ukazujú, že odvetvie berie národné

protekcionistické tendencie ako riziko a vzhľadom na svoju globálnu orientáciu musí nájsť spôsob, ako sa s nimi vyrovnáť,“ povedal Stefan Rummel, výkonný riaditeľ Messe München. Sprievodnému konferenčnému programu budú dominovať najmä e-mobilita, metropolitná logistika či digitalizácia, ktorá je už nevyhnutnou podmienkou konkurencieschopnosti. **TL**

EK podporí vodnú dopravu v SR

Európska komisia schválila slovenskú schému podpory vnútrozemskej vodnej dopravy – vo forme oslobodenia hospodárskych subjektov od spotrebnej dane na palivo pre príslušné plavidlá.

Cieľom opatrenia je podporiť pokles cestnej nákladnej dopravy na Slovensku v prospech riečnej, čo bude mať podľa EK pozitívny vplyv na životné prostredie. Schéma štátnej pomoci sa vzťahuje na obdobie 10 rokov; predpokladaný rozpočet dosahuje približne 38,4 mil. eur.

Komisia tak dospela k záveru, že schéma podporuje trvalo udržateľný presun z vnútrozemskej cestnej na vodnú dopravu, a to v súlade s pravidlami EÚ pre štátnu pomoc. **ZH**



BRIDGING EUROPE AND ASIA.

Along the Silk Road.



We are where you are.

Spoločnosť Gebrüder Weiss je vaším partnerom pre komplexné logistické riešenia – od Európy až po Áziu. Vaše výrobky dopravíme efektívne na cieľové trhy. Pozdĺž historickej hodvábnnej cesty máme početné vlastné pobočky, ktorými spájame regionálne know-how s najvyššími štandardmi kvality. Kam sa môžeme za vás vydať na cestu? www.gw-world.com/silkroad

Gebrüder Weiss
transport a logistika



Atraktívna mobilita



Operatívny lízing umožňuje firme uvoľniť si prostriedky na vlastné podnikanie a zároveň zabezpečiť profesionálnu správu vozidlového parku.

Ešte pred pár rokmi si väčšina firiem obstarávala svoje vozidlá na finančný lízing či iný typ úveru. Ako však ukazujú najnovšie údaje, firmy už menia svoje priority. Z celkového počtu nových zmlúv pri obstaraní si vozidla do fleetu totiž až 20-percentný podiel pripadal na operatívny lízing, kým finančný predstavoval len 17 %. Práve úspora finančných

Operatívny lízing u firemných klientov už prevyšuje finančný lízing pomerom 20 % k 17 %.

a prevádzkových nákladov, komfort a profesionálne služby, využitie vlastných prostriedkov na svoj biznis a úplná mobilita sú jednými z hlavných dôvodov, pre ktoré firmy volia operatívny lízing.

Čo je operatívny lízing

Podstatou operatívneho lízingu je, že si firma outsourcuje nielen financovanie obstarania

vozidla, ale aj služby či prevádzkové a finančné riziko s prevádzkou vozidla spojené. Firma tak svoju investíciu využíva na maximum. Vďaka mesačným platbám financuje len reálne využité hodnotu mobility. To je zásadný rozdiel v porovnaní s finančným lízingom, ktorý jej rieši len spôsob financovania obstarania si vozidla.

V prípade operatívneho lízingu však nie je vlastníkom vozidla. Firmy, ktoré preto ešte preferujú iný spôsob riešenia potrieb mobility, obvykle uvádzajú ako dôvod práve potrebu vlastniť vozidlo. Často je však opatrnosť prechodu na operatívny lízing spojená aj s neznalosťou jeho fungovania.

Málo firiem si uvedomuje, že správa vozidla neznamena len jeho obstarávacie náklady, ale treba sa pozerať na celkové prevádzkové náklady. Práve tu externá správa vozidlového parku prináša úsporu financií, administratívy a času.

Prekvapenia v nákladoch

Firmy si totiž často pri obstarávaní vozidla všímajú len obstarávaciu cenu, prípadne odhad nákladov na pohonné látky, garančné prehliadky a výmenu pneumatík. No aj tieto náklady si málokedy overia predtým, než urobia finálne rozhodnutie. Ťažko dokážu predvídať napríklad náklady spojené s pozáručným servisom a opravami, ktoré vzniknú z dôvodu bežného opotrebenia. Obdobne je to s odhadom nákladov bežnej údržby pri prevádzke auta alebo koľko defektov sa môže na vozidle za 3 až 5 rokov vyskytnúť.

Práve to patrí do celkových nákladov, tzv. TCO či TCM (total cost of ownership či total

cost of mobility), ktoré si treba všímať a porovnávať. Ešte viditeľnejšie je to pri obstaraní si elektromobilu do fleetu. Firmy si už uvedomujú, že operatívny lízing im umožňuje využívať elektromobil bez vysokej vstupnej investície. Mesačné náklady využitia elektromobilu vie totiž lízingová spoločnosť nastaviť porovnateľne s celkovými nákladmi na vozidlá so spaľovacím motorom. Dôvodom je, že pri optimalizovanom riešení nabíjania sú prevádzkové náklady nižšie než pri vozidle so spaľovacím motorom. Lízingová spoločnosť pritom preberá riziko vývoja zostatkovej hodnoty a nákladov na údržbu a servis vozidla. Štátna

Zisková firma by mala svoje prostriedky „otáčať“ v biznise a nedávať ich do nákupu áut.

dotácia 5 000 eur na elektromobily a 3 000 eur na hybridy náklady na prevádzku elektromobilu aj pri operatívnom lízingu ešte zníži.

Využite výhody

Operatívny lízing je tak spôsob, akým si dnes firma dokáže elegantne uvoľniť prostriedky na vlastné podnikanie a ponechať si plnú mobilitu. Veď výnosnosť biznisu sa u nás dnes pohybuje od 8 do 15 %, pri niektorých firmách dokonca 100 %. To znamená, že ak firma investuje do vozidla 25 000 eur, za desať rokov vozidla v majetku stratí tisíce eur (pri 10 % výnosnosti 10 000 eur), ktorú mohla investovať do vlastného biznisu.

Výhody externej správy vozidlového parku sú viditeľné už pri obstaraní auta. Firma jednak nemá vstupné náklady, platí len fixné mesačné platby, z ktorých každá je daňovo

Mesačné náklady na elektromobil už lízingová spoločnosť vie nastaviť na úroveň bežného auta.

uznateľným nákladom. Práve fixnosť a predvídateľnosť platieb jej zabezpečujú stabilitu cash flow.

Tým, že vozidlá nemajú obvykle viac ako štyri roky, je emisná daň znížená, čo sa odráža na výške mesačnej platby. Aj napriek zľavám importérov si firma málokedy dokáže vyjednať nákupnú cenu auta ešte nižšiu, než za akú ju obstaráva na operatívny lízing lízingová spoločnosť. Obdobne cenu poistenia, servisu a ďalších služieb opäť lacnejšie vyjedná lízingová spoločnosť.

Prehľad o jazdách a optimálne servisovanie

Vďaka prístupu k servisnej a pneuservisnej sieti na celom Slovensku, možnosti využívania viacerých druhov palivových kariet, GPS

Firma vďaka mesačným platbám financuje len reálne využitú hodnotu mobility.

a monitorovaniu vozidiel ušetrí firma pri operatívnom lízingu nielen náklady, ale získa aj presné údaje o služobných a súkromných



jazdách vodičov, spotrebe na počet najazdených kilometrov, ako aj o prípadnej výške škôd na vozidlách. Každý servisný zásah je vopred schvaľovaný a vďaka presnej evidencii vie lízingová spoločnosť eliminovať nadbytočné alebo neoprávnené výdavky, ktoré by inak klient či vodič zaplatil.

Navyše, v prípade operatívneho lízingu má

firma zabezpečenú mobilitu 24 hodín sedem dní v týždni po celej Európe. Ak sa totiž vozidlo stane z akejkoľvek príčiny nepojazdné, dostane na čas opravy náhradné.

Miriama Matiová,
Business Lease Slovakia
Obrázky: Toyota

Ako nastaviť operatívny lízing

1. Vozidlá vyberajte do vozidlového parku nielen s ohľadom na obstarávaciu cenu, ale aj na zostatkovú hodnotu po skončení lízingu. Tiež má vplyv na mesačnú platbu.
2. Zostatkovú hodnotu ovplyvňujú napríklad dĺžka kontraktu, nájazd kilometrov či hodnota vozidla po skončení nájmu.
3. Predpokladaný ročný nájazd v kilometroch je dôležitý aj z hľadiska stanovenia dĺžky operatívneho lízingu, aby bola platba optimálna. Napríklad pri nájazde 50 000 km sa oplatí kontrakt na 36 mesiacov, pri 20 000 km ročne – na 60 mesiacov.
4. Nastavenie operatívneho lízingu je flexibilné, v rozmedzí 12 – 84 mesiacov.
5. Nájazd sa obvykle limituje hranicou 180 000 km pre benzín a 200 000 km pre diesel.
6. Značku vyberajte s ohľadom na servisnú sieť a spotrebu auta.
7. Pri úžitkových vozidlách na prepravu viacerých osôb či tovaru zohľadnite úložný priestor. Môžete si ho nechať dodatočne vybaviť držiakmi, skrinkami a inými odkladacími priestormi.
8. Dôležitá je aj bezpečnosť vozidla, zväzte havarijné poistenie.

Slovensko: 10 miliónov áut

V apríli 2017 sa na Slovensku vyrobilo historicky 10-miliónte auto. Podľa šéfa Zväzu automobilového priemyslu SR Juraja Sinaya je aj tento míľnik dôkazom toho, že transformácia na „mekku“ automobilového priemyslu bola správnym krokom, ktorý krajine prináša prosperitu.

Podobne ako v roku 2015, aj vlani počet vyrobených automobilov prekročil hranicu milión kusov: spolu to bolo 1 043 237 vozidiel. To je medziročne asi o 5-tisíc viac, takže výroba v troch slovenských automobilkách má súhrnný rastúci trend. Aj pre rok 2017 sa produkcia odhaduje nad milión kusov. J. Sinay však tiež varoval pred hrozbou straty konkurencieschopnosti odvetvia, ak nezachytí trend prechodu na stratégiu Inteligentného priemyslu 4.0. **JF**

Nový Renault Captur

Jeden z najpredávanejších európskych crossoverov prešiel dizajnovými a technologickými zmenami. Verejnosti ich predstavili v Ženeve a následne aj na bratislavskom autosalóne. „Som rád, že aj slovenským zákazníkom môžeme predstaviť faceliftovanú verziu nového Renaultu Captur,“ povedal country marketing manager značky Peter Slánský. „Jedinečný francúzsky dizajn a bitónové farebné kombinácie, vyšší posed vodiča a posádky vďaka



zvýšenému podvozku a atraktívna cena – to sú benefity, ktoré slovenskí zákazníci na tomto modeli oceňovali už pri minulej verzii. Sme preto presvedčení, že vynovený Captur ich priláka do showroomov ešte viac,“ zhodnotil. **VN**

Škoda: sedem premiér

Rekordných sedem noviniek na čele s novým modelom Kodiaq Scout predstavila Škoda po prvý raz slovenskej verejnosti na bratislavskom autosalóne. V jej expozícii si záujemcovia mohli sadnúť do inovovaného bestselleru Octavia vo verziách RS a Scout, ako aj do vynovených modelov Rapid, Rapid Spaceback a Citigo, ktoré odštartovali predaj na Slovensku. Návštevníci uvideli aj prezentáciu konceptu elektromobilu Vision E vo virtuálnej realite. **VN**

Umelá inteligencia a analytika na sedadle vodiča

V roku 2014 sa Ford stal prvou z veľkých automobilových značiek, ktorá ustanovila funkciu riaditeľa pre dáta a analytiku. Je ním Paul Ballew.

• Ako výrobca automobilov využíva analytiku dát?

Dáta a analytiku sme nasadili v oboch veľkých nášho obchodného modelu. Riešime pomocou nich základné ukazovatele, zahŕňajúce infraštruktúru, manažovanie dát a ich integráciu s analytickou komunitou. Veľkú pozornosť venujeme aj tomu, čo nás čaká „za rohom“. V našej brandži je veľa šumov – každý je ochotný rozprávať o deep learningu, alternatívnych analytických metódach, neštruktúrovaných dátach. Pre nás je to skôr o tom, kam nás táto cesta zavedie z hľadiska obchodnej hodnoty.

• Horúcou témou je internet vecí. Čo robíte v tomto smere?

Internet vecí je len podmnožinou z mnohých vecí, ktoré robíme v oblastiach výroby a pripojených vozidiel. Napríklad pracujeme s Amazonom na IoT platforme Wink, ktorá poskytne majiteľom automobilov Ford prístup k ich pripojeným domácim zariadeniam – a to z ich áut cez systém Ford SYNC. Hlasové príkazy vydané doma cez Amazon Echo

Popri výrobe áut rozvíja Ford aj nový biznis: mobilitu, konektivitu, autonómne vozidlá.

umožnia majiteľom Fordov na diaľku zamknúť vozidlo, programovať čas spustenia motora alebo kontrolovať stav paliva. A spoza volantu svojho auta môžete nastaviť svetlá alebo termostát a dostať sa k akémukoľvek ďalšiemu domácejmu systému cez IoT.



Paul Ballew

• Dnes chce takmer každá firma rozvíjať analytiku dát, ale nie je to vždy ľahké. Ako sa to darí vám v rámci konkurenčného boja?

Toto je pre mňa najdôležitejšia otázka zo všetkých – ako dosahovať obchodnú hodnotu a ako sa integrovať s obchodnými partnermi. Naš prístup od prvého dňa bol dostať zdroje na novú úroveň práve spolupracou s našimi partnermi. Chceme kontinuálne rozumieť ich problémom a prekonávať ich s nimi aj tým, že ich správne naformulujeme.

• Aký silný je váš analytický tím?

Má asi 1 000 členov, z toho 600 interných a ďalších 400 externých, pričom za posledných 18 mesiacoch narástol viac ako dvojnásobne. To hovorí o zameraní firmy tak na tradičný biznis, ako aj na rozvíjajúce sa

oblasti – Ford rozširuje svoj biznis tak, že bude spoločnosťou dodávajúcou ako autá, tak aj mobilitu. Máme veľmi veľký a komplexný „core biznis“ – konštrukciu, výrobu

Využitie moderných analytických nástrojov je dnes podmienkou konkurencieschopnosti.

a distribúciu vozidiel. A máme aj novovznikajúci biznis, ktorý cieľi na mobilitu, konektivitu a autonómne vozidlá. Ten si vyžaduje dáta a analytiku ešte viac ako core biznis. Takže to sú tie dve vetvy, ktoré pokrývame.

• Aký význam má umelá inteligencia pre analytiku dát z hľadiska automobilovej brandže?

V našej spoločnosti už systematicky využívame deep learning a strojové učenie v širokom spektre oblastí. Jedným smerom sú autonómne automobily, ale ide aj o využitie v organizačných otázkach – rozhodnutia o financovaní, interakcie so zákazníkmi aj medzi internými oddeleniami navzájom. Považujeme prostredie kognitívneho či adaptívneho učenia za ďalšiu vlnu analytiky, jazdenia väčšou rýchlosťou a s precíznejšími modelmi prostredia. Práve toto nám dovoľuje strojové učenie – prijímať čoraz zložitejšie rozhodnutia vo vyššej rýchlosti.

Anne-Lindsay Beall

Foto: FMC

(spracované podľa SAS Insights)

Ford nedávno ohlásil vlastné autonómne auto na rok 2021.



Pre komfort a príjemné prostredie v aute

Náročné materiálové testy interiérových komponentov v Trenčíne

Globálny líder v oblasti automobilových interiérov, Yanfeng Automotive Interiors, koncom apríla oficiálne spustil vynovené testovacie laboratórium v Trenčianskom technologickom centre.

Vďaka rekonštrukcii za 4 milióny eur sa tu budú robiť skúšky odolnosti materiálov, súčiastok a výrobkov pre interiéry áut. Špičkové technické zariadenia umožnia skúšať vzhľad, materiál aj výkonnosť komponentov, ich bezpečnosť, trvanlivosť i dopad na životné prostredie – napr. z hľadiska vibrácií či emisií. Extrémne podmienky s teplotami od -40 do $+120$ °C, klimatické komory napodobňujúce zmeny podnebia, odolnosť voči UV žiareniu a ďalším poveternostným vplyvom, testy starnutia či opotrebovania – tomu všetkému sa dnes podrobujú vnútorné zariadenia vozidiel. Cieľom je zistiť, či spĺňajú najvyššie požiadavky súčasného automobilového trhu.

Špičková úroveň testovania

„Máme tu najmodernejšie testovacie zariadenia, od veľkých komôr až po menšie zariadenia, kde testujeme vzorky materiálov,“ priblížil šéf testovacieho oddelenia Radovan Horečný. Primárne ide o produkty, ktoré vyvíja a vyrába Yanfeng – prístrojové dosky, dverové výplne či stredové konzoly. Laboratórium bude podľa R. Horečného zamerané i na nové činnosti. „Pôjde napríklad o test slnečnej simulácie – takzvaný Arizona test, ktorý simuluje podmienky na púšti v Arizone,“ informoval.

Ďalšie špeciálne zariadenia sú určené na rôzne druhy mechanických skúšok. Ide napríklad o univerzálny prístroj na meranie ťahu kombinovaný s tepelnou komorou či špeciálne kladivo na meranie odolnosti plastov až do energie úderu 25 J. Motorový tester odolnosti voči mechanickému poškodeniu umožňuje testovať širokú škálu lakovaných aj umelohmotných povrchov – s cieľom zistiť ich odolnosť voči poškrabaniu a vrypom. Možnosti statických a dynamických testov ďalej rozširuje nasadenie šesťosého robota.



Klimatická komora so slnečnou simuláciou

Vplyvy materiálu a prostredia

Na posúdenie pôsobenia vonkajších činiteľov, najmä počasia, slúži environmentálna komora. V nej sa na presne definované miesta skúmaného predmetu pripevnia tepelné senzory a potom môže prebehnúť napríklad dlhodobý test rôznych vplyvov. Porovnať povrch testovanej vzorky pred a po vykonaní skúšok umožňuje trojrozmerný skener.

Pri niektorých materiáloch býva problémom



Práca s 3D skenerom

aj zápach spôsobený uvoľňovaním prchavých organických zlúčenín z plastov. Preto sa tieto materiály podrobujú aj čuchovým skúškam, pri

Pokročilé snímacie a IT technológie v stredu testov podporujú širokú škálu testov.

ktorých hrá nezastupiteľnú úlohu citlivý ľudský nos. Na testovanie miery prchavosti z následného kondenzátu rôznych plastových materiálov (fogging) sa v testovacom centre používa špeciálne zariadenie Horizon.

Interiér auta a zdravie

Všetci máme predstavu o tom, čo dokáže urobiť priame slnko s vnútroškom zaparkovaného vozidla už za pol hodiny. Pri vyšších teplotách sa tam z plastov začnú uvoľňovať ftaláty a ďalšie prchavé látky. Pobyt v takomto priestore sa potom stáva nepríjemným a zdravotne problematickým.

Preto spomenuté testy môžu mať užitočné využitie napr. vo využití vhodnejších materiálov v interiérových komponentoch. Výsledky nového testovacieho pracoviska v Trenčíne tak môžu podporiť inovatívny rozvoj v automobilovom priemysle v strednej Európe.

PL/DT
Foto: YFAI

Autostadt – zábavný park pre milovníkov automobilov

Hlavná turistická atrakcia Wolfsburgu v susedstve fabriky VW priťahuje od roku 2000 milióny návštevníkov.

Dnes vyše stotisícový Wolfsburg, šieste najväčšie mesto priemyselného Dolného Saska, bol do konca 30. rokov 20. storočia ospalým bezvýznamným mestečkom, kde za pozornosť stál iba zámok zo 14. storočia na okraji mesta. Od roku 1938 je však toto mesto nerozlučne späté so značkou Volkswagen. V uvedenom roku bol položený základný kameň svetoznámej automobilky.

Výrobné plány čoskoro prekazili udalosti druhej svetovej vojny, takže výroba sa naplno rozbehla až koncom 40. rokov. V roku 1955 oslávili už výrobu miliónového VW, populárneho „chrobáka“. Počet obyvateľov rástol; rekord dosiahol v roku 1973, keď ich tu žilo 135-tisíc, odvtedy mierne klesá. V meste je takmer všetko späté s automobilkou; na uliciach vidíte takmer iba autá z produkcie koncernu VW.

Autostadt – nielen o autách

Aj hlavná turistická atrakcia mesta je spätá s automobilizmom. Od roku 2000 je magnetom Wolfsburgu tematický zábavno-náučný park Autostadt, ktorý ročne priláka takmer dva a pol milióna návštevníkov z celého sveta. Od otvorenia parku v susedstve automobilky zaznamenali dovedna už viac ako 36 miliónov hostí. Autostadt je dobre dostupný, a to nielen autom, ale aj loďou po kanáli Mittellandkanal alebo vlakom; v blízkosti je moderná stanica.

Účel parku presahuje tému automobilizmu a jednej firmy; slúži aj ako kultúrne a výstavné centrum.

Na prehliadku parku s plochou 28 hektárov nestačí jeden deň, preto sme sa sústredili iba na hlavné pavilóny. Naš sprievodca, pracovník oddelenia komunikácie koncernu Volkswagen, nás rýchlo oboznámil



s hlavnými faktami. Ide o komplex, ktorého význam presahuje hranice automobilizmu a chce tiež ponúknuť návštevníkom viac ako iba prezentáciu jednej značky. Je to vlastne akési samostatné mesto v meste – s vlastným hotelom, wellness centrom, reštauráciami, pekárnou či mäsiarstvom, kde vyrábajú klobásy so značkou Autostadt.

V lete sa dá v areáli kúpať, v zime korčuľovať. Od novembra sa tu konajú vianočné trhy a v lete prebiehajú na veľkých „open air“ javiskách hudobné koncerty a festivaly rôzneho druhu. V jazere môžete vidieť rôzne druhy rýb, atrakciou sú aj vodné fontány. V areáli je 10 reštaurácií a viacero obchodov, napríklad butiky s módnymi doplnkami.

História a veterány

Ale to hlavné sú tu predsa len automobily. A v širšom zmysle všetko, čo súvisí s pohybom. Koncept expozícií v hlavnej budove je postavený na význame mobility a inovácie. Návštevníci sa môžu interaktívnym spôsobom oboznámiť s históriou vývoja automobilizmu – a to vo všeobecnosti, bez ohľadu na jednotlivé značky. Niektoré exponáty nabádajú k zamysleniu nad tým, čo motivuje ľudí k maximálnym výkonom, iné nad tým, čo a ako bude hýbať ekonomikou budúcnosti, ako sa dá zosúladiť rozvoj automobilizmu s ochranou životného prostredia.

Expozícia historických vozidiel predstavuje viac ako 100 exponátov. Nechýba v nej ako





historický symbol ani posledný „chrobák“ vyrobený v roku 2003 v závode v Mexiku. Na svoje si tu prídu aj deti, ktoré sa hrovou formou môžu oboznámiť s autíčkami a aj si „zajazdiť“ na malých simulátoroch.

Porsche ocenili za architektúru

V Autostadte stojí osem značkových pavilónov koncernu. Každý zaujme už zvonka ne-tradičnou architektúrou. Najmladším z nich je pavilón Porsche (biela stavba so zaobleným previsom – na titulnej snímke uprostred; pozn. red.), ktorý otvorili v roku 2012 a za svoje stvárnenie získal niekoľko medzinárodných architektonických ocenení. Ako prezradil náš sprievodca, jeho umiestnenie medzi budovou VW a zákaznickým centrom má symbolizovať spoločné korene, ktoré spájali značky VW a Porsche už od začiatku ich vzniku.

Zákaznícke stredisko so skladoom v dvoch vežiach je najväčším predajným miestom automobilov na svete.

Okrem stálej výstavy, na ktorej sa pred vami objavajú modely zo všetkých období, počnúc Porsche 356 z roku 1948 až po model 919 Hybrid, ktorý vyhral tohtoročné 24-hodinové preteky Le Mans, sa tu dvakrát ročne konajú tematické výstavy, venované napríklad automobilovému dizajnu.

Kúpa auta ako rodinný výlet

Celému areálu dominujú dve výškové cylindrické budovy, ktoré vyčnievajú nad okolím a sú akýmsi symbolom Autostadtu. Ide o 48 metrov vysoké sklenené garážové domy,



ktoré sú súčasťou zákaznického centra. To znamená, že do nich z výroby prichádzajú – podzemným tunelom – autá, ktoré si už skôr zákazníci objednali, respektíve kúpili. Sem si po ne prídu a na ich prevzatie čakajú v susednej budove zákaznického centra.

Do veží sa zmestí až 800 automobilov a všetko je v nich automatizované. Je to najväčšie predajné miesto pre automobily na svete;

ku. Pre nových majiteľov áut je to zážitok a pre Autostadt aj stály tok nových návštevníkov. Výlet nielen pre milovníkov automobilov, na ktorý sa nezabúda...

Ján Protič

Foto: autor, Autostadt (Nils Hendrick Müller, Marion Beckhäuser, Lars Landmann)



Trh s bývaním: ceny rastú zatiaľ bezpečne

Developeri majú dôvod na spokojnosť a ani NBS nesignalizuje bublinu

Čo formuje súčasný realitný trh? Deti „Husákových detí“ nakupujú bývanie, do hlavného mesta stále prúdia ľudia z celej republiky a úrokové sadzby na úvery na bývanie sa držia na historickom minime.

Stavať byty a domy sa na Slovensku oplatí – stále je a v dohľadnom čase i bude pre koho. Nové bývanie nakupuje predovšetkým veková skupina od 20 do 29 rokov. V našom štáte žije zhruba 1,3 milióna ľudí v tejto kategórii. Sú to potomkovia demograficky silných ročníkov zo 70. rokov, tzv. „Husákových detí“. Dobrou správou pre developerov je aj to, že na trhu nehnuteľností začína byť aktívna práve i táto generácia, ktorá je dnes v strednom veku. Štyridsiatnici a päťdesiatnici, ktorí si môžu dovoliť myslieť na komfort a ídú do lepšieho.

Na trhu s nehnuteľnosťami začali byť aktívni ľudia v strednom veku, ktorí chcú ísť do lepšieho.

Vo vybavenosti bytmi pritom stále máme rezervy. Na Slovensku pripadá 370 bytov na tisíc obyvateľov, čo nás radí až na 21. miesto v rámci európskej dvadsaťosmičky.

Všetci sa stretáme v Bratislave?

Migračné krivky pre jednotlivé kraje rozprávajú príbeh o sťahovaní do hlavného mesta a jeho okolia. V roku 2015 počet obyvateľov Bratislavského kraja stúpól o vyše 6-tisíc ľudí, čo je oproti roku 2014 nárast o tretinu. Z iných krajov si pozitívnu bilanciu drží iba Trnavský kraj a jemu ne stúpajúcu tendenciu (z mínusových hodnôt) má Košický. Všade inde vidno stabilný odliv obyvateľstva.



Migračná situácia sa, prirodzene, premieta do ceny nehnuteľností. Priemerná cena v regióne hlavného mesta je viac ako dvojnásobná oproti väčšine ostatných krajov. V minulom roku stál štvorcový meter v Bratislave priemerne okolo 1 750 eur, čo predstavuje medziročný nárast o zhruba 7 percent. Pre porovnanie, v Košickom kraji, ktorý je druhý najdrahší, zaplatíme za meter necelú tisíciku. Vývoj priemernej ceny bývania na Slovensku je o málo vyšší ako priemer Európskej únie.

Národná banka bdie nad zadlžovaním Slovákov

Nákup domov a bytov pozitívne stimulujú výhodné pôžičky. Úrokové sadzby na úvery na bývanie sa počas roka 2016 prepadli až pod 2 percentá a táto situácia trvá. Národná banka Slovenska sleduje úverovú politiku komerčných bánk a v záujme zabezpečenia finančnej stability prijíma regulačné opatrenia. Niežeby sme občanom nedopriali bývanie a bankám biznis, treba však ustrážiť rozumnú mieru zadlženia populácie, ktorá na Slovensku nie je veľmi finančne gramotná. Je to prevencia, nie výsledok krízového vývoja. Oproti iným štátom máme nízke percento nesplácaných úverov, pod 3 percentá, zatiaľ čo napríklad v Taliansku je to dlhodobé nad 10 percent. Záujmom NBS je zabezpečiť stabilitu finančného trhu, a teda aj to, aby sa požíčovalo len tým, čo majú na to, splácať.





Byty sa predávali ako teplé rožky

Aktivita na trhu nehnuteľností sa v priebehu roku 2016 výrazne zvyšovali. Počet vkladov do katastra v roku 2016 prekonal hodnotu z rekordného roku 2008. Vklady do katastra síce nie sú presný ukazovateľ (týkajú sa aj iných situácií ako kúpy nehnuteľností), no ilustrujú čulý ruch v tejto oblasti.

Dobrá náladu na trhu dokresľujú okrem štatistik napríklad reakcie zástupcov developerov na aprílovej konferencii Real Estate Market 2017. „Nové byty v Bratislave sa predávajú na úrovni roku 2008, hoci dopyt rastie pomalšie ako ponuka. V roku 2016 sme zaznamenali fantastický predaj a rastúce ceny,“ vyjadril sa Filip Žoldák z realitnej kancelárie Herry's.

Vo vybavenosti bytmi je SR až na 21. mieste z európskej 28-mičky – na 1 000 ľudí pripadá 370 bytov.

Národná banka Slovenska očakáva, že v tomto roku bude ponuka developerských spoločností v porovnaní s rokom 2016 väčšia než dopyt po nehnuteľnostiach. Podľa samotných developerov záujem o bytové priestory stúpne o 7,5 percenta, záujem o kancelárske priestory o 2,1 percenta a záujem o haly a logistické centrá porastie o 4,5 percenta. Na rozdiel od minulého roka však bude k dispozícii o 8,7 percenta viac bytov, o 3,8 percenta viac kancelárií a o 5,4 percenta viac hál a logistických centier.

Nová bublina zatiaľ nehrozí

Okrem veľkých regionálnych rozdielov je priemerná cena bývania značne diferencovaná podľa typu nehnuteľností. Ceny bytov plynule stúpajú, zatiaľ čo ceny domov vyskočili v prvom kvartáli 2016, odvtedy stagnujú až klesajú. Aj v roku 2017 sa očakáva nárast cien iba pri bytových priestoroch. Jeho hlavnou príčinou budú nízke úrokové sadzby hypotekárnych úverov.

4,2 %. Trh s realitami preto tiež pôjde dopredu. Ceny sú teda na vzostupe, no je to ďaleko od realitnej bubliny, akú sme zažili v roku 2008.

Priemerná cena za 1 m² v Bratislave je viac ako dvojnásobná oproti väčšine ostatných krajov.

Opakovanie tejto extrémnej situácie zatiaľ nehrozí. Predpokladáme postupné tlmenie tlaku na rast ceny bývania. Zapríčini ho jednak signalizovaná rastúca ponuka bytov, jednak zavedenie komplexu kritérií pri získavaní úverových prostriedkov na obstarávanie bývania.

Mikuláš Cár, Národná banka Slovenska, odbor ekonomických a menových analýz;

Eva Albertová,

spolupracovníčka redakcie

Obrázky: Penta Investments, Pixabay

Súčasnú hodnotu nehnuteľností pritom hodnotia riaditelia developerských spoločností (69 %) ako primeranú.

Cena bývania bude aj naďalej výrazne determinovaná vývojom výkonnosti slovenskej ekonomiky a príjmovej situácie domácností. Na rok 2018 sa predpokladá rast HDP Slovenska až






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





Štajersko = skvelá regenerácia

Región, ktorý je blízko a môžete v ňom zažiť tú najlepšiu aktívnu dovolenku, akú si viete predstaviť.

Zdravie, regenerácia a dlhodobá duševná pohoda majú rastúci význam. Štajersko má všetky predpoklady na to, aby bolo vnímané ako dovolenková destinácia prospievajúca komplexnému zdraviu – po psychickej aj fyzickej stránke.

Zelená sila Štajerska

Organizácia pre cestovný ruch v tejto spoločnej krajine vytvorila program „Zelená sila Štajerska“ – už ako piaty kľúčový produkt, a to po turistickej trase „Od ľadovca k vínu“, po cyklotrase „Štajersko: vínná krajina“, po projekte „Kultúrny zážitok v prírode“ a „Štajerskom rodinnom lyžiarskom festivale“. Nový program v sebe spája to najzaujímavejšie z každej oblasti – umožňuje návštevníkovi hlbšie spoznávať krajinu a vybrať si z jej možností.

Vzorec na šťastie pre moje Ja

Náš každodenný život určujú naše povinnosti a rôzne požiadavky okolia. Ale niekedy si treba nájsť aj čas na zastavenie a uvažovanie o svojich vlastných potrebách a túžbach. Skvelé prostredie na to nájdete práve v Štajersku, medzi pohorím Dachstein a krajinou vína a termálnych kúpeľov. Tu vedľa, že v časoch prebytku podnetov a narastajúcej anonymity je pre hosťa dôležitá odborná a kompetentná asistencia na jeho ceste k individuálnemu pohodliu.

Otvorte sa prírodným vplyvom

Čo všetko môžete vyskúšať? Použite vyhľadávač ponúk na www.steiermark.com/gruenkraft, ktorý vám po niekoľkých kliknutiach zostaví individuálnu ponuku z balíčka Zelená sila Štajerska. V prvom kroku si vyberiete z možností „Termálne a pramenité vody“, „Hory, lúky, lesy a jazerá“ a „Vino a záhrady“. V druhom kroku zadefinujete typ aktivity, o ktorú máte záujem, a vyhľadávač zostaví ponuky vhodné práve pre vás – s lokalitami, so sprievodcami a s lektormi. Môžu byť medzi nimi napríklad pútnická cesta v prírodnom



parku Zirbitzkogel, zážitková návšteva bio-vinohradu Tauss s cvičením jogy, zbieranie liečivých bylín v záhradách i vo voľnej prírode, pobyt na energetických miestach pri Schladmingu s jogou a „low-carb“ stravou či spoznávanie inšpiratívnej sily prírody na gazdovstve uprostred prírodného parku Grebenzen.

JP

Foto: Raffalt

www.steiermark.com

GW17040518



Nitra: na hrade pribudli vylepšenia

V areáli starobylého Nitrianskeho hradu pribudli nové zariadenia: reštaurácia a informačno-oddychové centrum pre turistov. Môžu si prejsť aj nový náučný chodník a vidieť novosprístupnenú hradnú pivnicu. Hrad stojaci na mieste dávneho slovanského hradiska s písomnou zmienkou z 9. storočia v súčasnosti ročne navštívi viac ako 60 000 záujemcov. Majú možnosť prezrieť si Baziliku sv. Emeráma, Diecézne múzeum, kazematy, vežu a hradné nádvorie.

Projekt zlepšenia turistickej infraštruktúry hradu bol okrem zdrojov jeho majiteľa – Nitrianskeho biskupstva – z veľkej časti financovaný z grantu Finančného mechanizmu EHP, tzv. nórskeho fondov. Náklady projektu boli 820 000 eur, z čoho 85 % hradili práve nórske fondy a štátny rozpočet.

VN

Košice a 18x UNESCO

Centrum Košíc s Dómom svätej Alžbety bude možno raz tiež zapísané na Zozname svetového dedičstva UNESCO. Kým sa tak stane, mesto ponúka milovníkom tejto kategórie pamiatok inú výhodu. Návštevník regiónu sa z Košíc môže dostať autom do 100 minút až do 18 slovenských lokalít UNESCO. Takáto dobrá dostupnosť veľkého počtu medzinárodne cenených pamiatok je akousi spoločnou charakteristikou regiónu, tvoreného inak dosť rôznorodými územiami. Organizácia Košice Región Turizmus vyzdvihla tému „UNESCO na dosah“ ako identifikátor destinácie, ktorý má potenciál pritaľhnuť pozornosť návštevníkov. Má tak väčšiu šancu presadiť sa v konkurencii tradičnejších destinácií.

Košický kraj v roku 2016 dosiahol najvyšší

rast návštevnosti spomedzi krajov SR. „Týka sa to tak návštevnosti, ako aj počtu prenocovaní. Navyše, 347-tisíc návštevníkov za rok 2016 znamená, že naša destinácia dosiahla turistický záujem porovnateľný s doposiaľ najúspešnejším rokom 2008,“ konštatovala výkonná riaditeľka KRT Lenka Vargová Jurková.

JF

Asociácia organizácií CR

Trinást OOCR – oblastných organizácií cestovného ruchu – sa združilo pod jednu strechu, Asociáciu organizácií cestovného ruchu. S cieľom posilniť úlohu destinačného manažmentu je AOOCR otvorenou platformou pre oblastné aj krajské organizácie, ktoré chce podporovať v profesionálnom odbornom raste.

Zakladajúcimi členmi sú: Bratislava Tourist Board, Región Senec, Rezort Piešťany, Trnava Tourism, OOCR Záhorie, Dudince, Región Banská Štiavnica, Stredné Slovensko, Región Gron, Rajecká dolina, Malá Fatra, Horný Zemplín a Horný Šariš, Severný Spiš – Pieniny. Predsedníčkou sa stala Michaela Potočárová z Trnavy.

IK

GW17040518

CESTOVNÝ LEXIKÓN SLOVENSKEJ REPUBLIKY



SLOVENSKO na štyri ročné obdobia

ASTOR
SLOVAKIA
WELCOME
SERVICE



Aktualizované informácie o krajine v slovenčine, nemčine a angličtine:

- samosprávne kraje, mestá, obce
- krajské a oblastné organizácie cestovného ruchu
- produkty cestovného ruchu
- pamiatky v Zozname UNESCO
- národné kultúrne inštitúcie – SNM, SND, SNG, SF
- prírodné jedinečnosti a unikáty národných parkov
- osobnosti slovenskej vedy a kultúry
- medicínska turistika, kúpeľníctvo a wellness
- slovenský gastronomický zážitok
- lyžiarske a golfové centrá a ďalšie námety ako spoznať a zažiť Slovensko



Čo sa deje v hlave, keď sa telo potí

Nie je potenie ako potenie – môže byť buď termoregulačné (spúšťa ho telo), alebo emocionálne (spúšťa ho hlava).

Potenie je prirodzená telesná funkcia a súčasť nášho každodenného života. Poriadne zapotíť sa však nemusíme len vo fitku alebo pri iných fyzicky náročných aktivitách. Na to, aby sa na našom tele objavili kvapky potu, stačí väčšia psychická záťaž či stres. Odkiaľ pochádza toto „emocionálne“ potenie? Do akej miery je naše telo podriadené psychike?

Prečo a ako sa potíme

Je veľký rozdiel medzi termoregulačným a emocionálnym potením. Úlohou toho prvého je ochrániť telo pred prehriatím. Vylúčený pot vyvolá chladiaci efekt nielen na koži, ale aj na krvných zakončeníach prechádzajúcich tesne pod ňou. Vďaka tomu dôjde k ochladeniu krvi a tiež orgánov, do ktorých krv prúdi. „Naopak, k emocionálnemu poteniu dochádza v dôsledku psychického tlaku, trémy, strachu, bolesti, ale aj radosti,“ vysvetľuje dermatologička MUDr. Lucia Jarešová a pokračuje: „Na tieto podnety reaguje predovšetkým oblasť podpazušia, dlaní a chodidiel, kde sa pot objaví vo zvýšenej miere. Okrem toho sa aktivujú i malé potné žľazy na čele, dekolte a na chrbte.“

Vegetatívny systém alebo: vôľou potenie nezastavíme

Vegetatívny nervový systém reguluje životné funkcie, ktoré nepodliehajú vôli človeka. Okrem dýchania, trávenia alebo látkovej premeny ovplyvňuje aj potenie. Môžeme sa snažiť akokoľvek, silou vôle potenie nezastavíme. Pri emocionálnom potení hrajú dôležitú úlohu dve hlavné zložky vegetatívneho systému – sympatikus a parasympatikus. Fyziologicky sme naprogramovaní tak, že aby sme „unikli“ zo stresovej situácie, potrebujeme vo svaloch viac krvi. Reakciou tela je preto zvýšená srdcová frekvencia a aktivácia sympatiku, s ktorým začnú vo vyššej miere pracovať aj potné žľazy. Ak vás napríklad stresuje prezentácia pred väčšou skupinou ľudí a vždy sa celí orosíte, kvapôčky potu sú



len prirodzenou reakciou na „nebezpečenstvo“, v ktorom ste sa ocitli.

Hyperhidróza: ak sa potíme príliš

Podľa štatistík trpí zvýšenou mierou potenia päť percent svetovej populácie. Ak vytvorený pot presiahne mieru potrebnú na udržanie telesnej rovnováhy, hovoríme o ochorení hyperhidróza. Tá môže mať rôzne príčiny; okrem zdravotných problémov sú to práve emócie. Človek sa nielenže nadmerne potí, ale často sa aj obáva, že si jeho problém všimne okolie. Dostáva sa tak do nepohodlného, začarovaného kruhu. Ak ho strach z nadmerného potenia ovládne natoľko, že sa začne vyhýbať spoločenským aktivitám, je načase vyhľadať pomoc psychológa.

Antiperspiranty vyššej generácie

Keď za zvýšenou tvorbou potu nie je žiadne ochorenie, samotné prejavy potenia je možné zmierniť bez lekárskej pomoci. Základom by malo byť dodržiavanie hygienických zásad, výber oblečenia z priedušných materiálov a používanie vhodných antiperspirantov. Nápomocné môžu byť i tie, ktoré disponujú technológiou MotionSense (napr. produkty značky Rexona). Vďaka nej kapsuly s vôňou pri pohybe praskajú a uvoľňujú parfurmáciu v závislosti od miery fyzickej aktivity. Platí teda jednoduchá rovnica – čím viac sa hýbate, tým viac vône sa uvoľňuje.

VN

Obrázky: Pixabay



Po cvičení v posilňovni sa umyjete a prezlečiete, ale ako riešiť nadmerné potenie v práci a spoločnosti?

Vitamíny a zdravie v jarnom období

Ako si udržať kondíciu a zvládať pracovné vyťaženie – o tom sme sa porozprávali s výživovou poradkyňou, terapeutkou a inštruktorkou jogy Monikou Hodásovou.

• Jarná únava – je to len výhovorka alebo sú za tým podložené fakty?

Závisí, ako sa na to pozrieme. Sčasti to výhovorka je a sčasti nie. Na jar sa všetko prebúdzajú, rozvíja, hľadá si cestu von. Celá príroda, celá zem. Takisto je to aj s našim telom. Je prirodzené, že telo je trochu unavené a potrebuje sa naštartovať. Energia zimného spánku sa mení na jarný rozkvet.

Na druhej strane, za veľkú časť tejto únavy sme zodpovední aj my. Telo je „vyšťavené“ zo stravy, ktorú sme jedli v chladnejších mesiacoch. Ľudia vtedy inklinujú k mastnejším a ťažšie stráviteľným jedlám, konzumujú veľa zákuskov, spracovaných polotovarov a málo sa hýbu. To sa niekde prejaví. A práve preto prichádza únava na jar.

• Ako môžeme predchádzať jej príznakom prostredníctvom stravy?

Tak ako by vám odpovedal lekár pri akejkoľvek diagnóze, tak vám odpoviem aj ja – prevenciou. Vyvážená, nutrične hodnotná, striedma a hlavne čo najprirodzenejšia strava by mala byť základom jedálneho lístka každého človeka počas celého roka. Nielen v čase, keď sa cítíme zle. Dnes je množstvo klinických štúdií, ktoré dokazujú, že strava má silu zvrátiť či vyliečiť choroby. No ak chorobe či jarnej únave chceme predísť,



Monika Hodášová

mali by sme o svoje telo dbať celoročne a dopriať mu kvalitnú výživu.

• Ktoré druhy potravín odporúčate?

To, čo nám dokáže dodať najviac energie, sú potraviny, ktoré boli hlavnou potravinou našich predkov – celozrnné obilniny. Na našu škodu ich dnes má vo svojej špajze veľmi málo Slovákov, nakoľko veľa výživových smerov práve tieto potraviny zo stravy – pre mňa nepochopiteľne – vylučuje. Vedecké štúdie pritom potvrdzujú, že celozrnné obilniny dokážu zastaviť cukrovku druhého typu, pomáhajú pri kardiovaskulárnych ochoreniach, znižujú cholesterol, vysoký krvný tlak a majú mnoho iných účinkov.

Celozrnné obilniny, ako sú ryža natural, pšeno, pohánka, raž, ovos atď., obsahujú komplexné karbohydráty – sacharidy, ktoré sú hlavným

zdrojom energie pre naše telo a myseľ. Vďaka nízkemu glykemickému indexu uvoľňujú cukor do krvi postupne, čo znamená, že sme menej unavení a nie sme rýchlo hladní. Okrem toho sú bohaté na minerály, vitamíny a najmä veľmi potrebnú vlákninu. Dôležité je však nezamieňať ich za už spracované produkty z nich, ako sú chlieb, vložky, múka či cestoviny. Tie už sa v tele správajú ako jednoduchý cukor.

• A čo pohyb? Aký druh by ste poriadili?

Každý. Vždy je dôležité si nájsť aktivitu, ktorá vyhovuje nám. Ak nás bude baviť, tak pri nej aj zostaneme. Ak ju budeme robiť len preto, že musíme, prejde nás to veľmi rýchlo. Ideálnou kombináciou pohybu je určité dynamické cvičenie ako beh, tanec, zumba a podobne a k tomu dychové cvičenia – joga, čchi-kung (qi gong) a iné.

Určite je však veľmi dôležité zlaďovať aktívny život s tým pasívnym. Vidím to denne aj na ľuďoch, ktorí prichádzajú k nám do Wellness Hotela Patince – ženú sa za úspechom, trávajú väčšinu času v práci a veľmi málo času venujú naozaj iba sebe, svojmu telu a svojim potrebám. Ženy k práci ešte pridávajú starostlivosť o celý svet okolo seba a ich vlastné hodnoty idú do úzadia. Každé jedno telo potrebuje aj oddychovať a na to by sme mali myslieť.

• Čo sa dá robiť s únavou priamo na pracovisku?

Vždy je dobré robiť si počas práce malé pauzy. Ideálne každé dve hodiny aspoň 5 minút. Ak máte možnosť prejsť sa či trochu ponahať, určite to využite. V joge je veľmi veľa dobrých a jednoduchých cvikov, ktoré môžete robiť kdekoľvek a dokážu vás rýchlo povzbudiť.

• Čo odporúčate ľuďom, ktorí sa cítia dlhodobo prepracovaní?

Začnite vo svojom živote niečo meniť. Keby ste vo firme zaviedli stratégiu, ktorá dlhodobo nefunguje, nájdete novú, ktorá fungovať bude. Urobte to isté aj pre svoje telo. Ak vám život, ktorý vediete, neposkytuje dostatok energie či naplnenia, zmeňte to. Z začiatku môžete tým, čomu sa venujete niekoľkokrát denne – stravou.

LG

Obrázky: Divino, PBY



Čas na očistu organizmu

Zbavte sa prebytočných kíľ a upevnite svoje zdravie lepším životným štýlom.

Leto už čaká za dverami – a s ním i dovolenka v plavkách. A pre vás sa začína plánovanie, ako v nich tohto roku vyzeráť naozaj skvele. Trápenie sa hladom dopadne málokedy dobre, rozhodne je lepšie riadiť sa širšími zásadami zdravého životného štýlu. Nielenže vďaka nim budete vyzeráť lepšie, ale hlavne sa budete lepšie cítiť. Rady a tipy prinášajú odborníci.

Hýbte sa a jedzte tie správne potraviny

Nie je nevyhnutne potrebné drieť dlhé hodiny v posilovni. Vášmu zdraviu prospeje už každodenných 30 minút chôdze. Môžete si trebárs urobiť prechádzku cestou z práce, prejsť sa so psom alebo namiesto výfahu vyjsť po schodoch.

Doprajte si pravidelnú dávku detoxikácie – v podobe šťavnatého ovocia či zeleniny. „Zaručene sa budete cítiť lepšie a budete mať viac energie. Ovocie i zeleninu môžete konzumovať tak vcelku, ako aj vo forme štiav či pyré,“ hovorí výživová poradkyňa Věra Burešová. Vaše telo prečistia napríklad zeler, cuketa, žerucha, artičoka, celozrnné obilniny, špargľa, pór, cibuľa, čakanka alebo celkom obyčajné jablko či hruška. Antioxidačné účinky majú olivový a repkový olej, granátové jablko, brokolica, kivi, mandarínka, pomaranč, citrón, mrkva či rajčina.

Ak nechcete do fitka, vášmu zdraviu prospeje aj 30 minút chôdze denne.

Ani zdravé chudnutie nemusí byť trápením: najzásadnejšou je pestrá a hlavne pravidelná strava. V. Burešová radí: „Ješ' by ste mali každé tri hodiny; preto raňajkujte, desiatujte, obedujte, olovraťte aj večerajte. Vďaka pravidelnosti nebudete cítiť hlad. Nezabúdajte ani na pitný režim. Ideálne je vypiť denne minimálne 1,5 litra čerstvej neperlivej vody.“

Pomôže aj čaj

Vďaka jarnému detoxu sa naše telo i myseľ pripraví na slnečné dni plné energie.

Detoxikácia je očistný proces, ktorý zbavuje organizmus škodlivých látok, vedúcich k poruchám telesných funkcií. Správne vykonaná detoxikácia harmonizuje organizmus, zbavuje ho únavy a prináša pocit zdravia. Nejde však len o ľahký jedálny lístok a cvičenie, ale hlavne o pitný režim.

Vyberajte si potraviny, šťavy a čaje s očisťujúcimi a antioxidačnými účinkami.

Dobrou alternatívou vody sú čaje. Čajové rituály majú svoje miesto predovšetkým v ázijských krajinách, ktoré sú pre nás pomerne vzdialené a exotické. Ale i obyčajne pripravená šálka čaju nám môže pomôcť sa upokojiť, urobiť si aspoň pár minút len pre seba a svoje myšlienky. V našich podmienkach sú na to vhodné kvalitný zelený čaj alebo špeciálne bylinkové čaje.

Ako sa správne postiť

Pôst je vždy vhodný, tradične sa odporúča najmä na jar: telo sa ním zbaví negatívnych látok a toxínov, ktoré sa tam uložili cez zimu, a pomôže naštartovať organizmus. Pôsty sú väčšinou 1- až 3-denné, pokročilejší môžu držať až 10-denný pôst.

„Vyčistia sa črevá, ktoré tak začnú lepšie prijímať vitamíny a všetky potrebné látky – a navyše, človek nejaké to kilo schudne,“ potvrdzuje Lenka Čejková, zdravotná sestra z Carun Pharmacy. „Pri pôste je však veľmi

vhodné zvýšiť príjem tekutín, predovšetkým čistej vody, aby dochádzalo k rýchlejšiemu vyplavovaniu škodlivín,“ upozorňuje. Postiť by sa však nemali tehotné ženy, ľudia s chorým žalúdkom a diabetici.

„Pre úplných začiatok odporúčam pôsty na ovocných a zeleninových šťavách, ktoré sú zdravé a zároveň chutné,“ hovorí L. Čejková. Vhodné je počas pôstu ich striedať s čistou vodou a dobre zvolenými druhmi čaju.

PK

Foto: Pixabay





Hebké chodidlá vďaka urei

Urea je prírodná látka, ktorá má hydratačné a zmäkčujúce vlastnosti. Preto sa s obľubou pridáva do rôznych kozmetických a dermatologických produktov. Vysoko koncentrovaná (40 %) sa používa napríklad na liečbu psoriázy, ekzémov, keratózy, kurích ôk či mozolov. V nižšej koncentrácii 10 % je vhodná na denné ošetrovanie suchej, zhrubnutej a popraskanej kože. Urea sa tiež zúčastňuje na tvorbe a stabilizácii pH kože a má protisvrbivý účinok.

V masť Ureagamma od spoločnosti Wörwag Pharma, ktorá obsahuje 10 % urey, nenájdete žiadne parfumy ani konzervačné látky. Nohy sa vám za ňu odvdáčia dokonale hebkými, jemnými a hydratovanými chodidlami, ktoré budú dobre pripravené na náročné letné dni.

KM

Máte sucho v očiach?

Pálenie, pichanie, rezanie či pocit cudzieho telesa alebo piesku v očiach, ale aj neostré videnie alebo potreba častejšieho žmurkania – to všetko sú prejavy syndrómu suchého oka. „Týmto termínom označujeme ochorenie povrchu oka, súvisiace s nedostatkom alebo zlou kvalitou slz,“ vysvetľuje MUDr. Katarína Hlaváčková, primárka očnéno oddelenia Nemocnice sv. Michala a pokračuje: „Slzy zvlhčujú povrch oka, zlepšujú refrakciu rohovky, čím sa podieľajú na ostrom videní. Zabezpečujú výživu a najmä prísun kyslíka, vďaka lyzozýmom majú aj antibakteriálne vlastnosti. Vznikajú filtráciou krvi a zložením sa veľmi podobajú krvnému séru. Slzy teda nie sú žiadna voda.“

Príčin vzniku suchého oka je mnoho. Medzi najčastejšie patria vek, pokles pohlavných hormónov či celkové ochorenia ako cukrovka, hypertenzia, autoimunitné poruchy. Prispieť môže aj užívanie množstva liekov, najmä antidepresív, antihistaminík, cytostatík či antihypertenzív. Spúšťačom tiež môže byť dlhodobé používanie niektorých očných kvapiek, nosenie kontaktných šošoviek, laserové refrakčné operácie, ale aj napr. zápal očných spojiviek.

Syndróm zhoršujú suchý vzduch v miestnosti, klimatizácia, intenzívna práca s počítačom, mobilom či tabletom, prašné a zafajčené priestory, nedostatok omega-3 mastných kyselín a vitamínu A, nadmerná konzumácia alkoholu a kofeínu (odvodňujú organizmus), slabá ochrana očí pri športe (bicyklovanie, plávanie, lyžovanie a pod.).

Úľavu suchému oku poskytne lubrikancia – tzv. umelé slzy. „S tým pomôže lekárnik, ktorý vám na základe opísaných ťažkostí odporučí vhodný

prípravok. Pokiaľ však problémy pretrvávajú dlhšie, návštevu očnéno lekára zbytočne neodkladajte,“ radí primárka Hlaváčková.

MI

unavené oči. Ak máte nad 45 rokov, je vhodný ako prevencia vekom podmienenej degenerácie makuly.

VN

Starajte sa o svoj zrak!

Lutein Premium je novinka od slovenskej spoločnosti Generica, s unikátnym zložením pre výživu očí. Obsahuje luteín a zeaxantín v patentovanej forme mikronizovaných kryštálov, čo zaisťuje ich ľahšiu vstrebateľnosť. Obe látky sú základnými stavebnými prvkami makulárneho pigmentu. Koncentrujú sa v šošovke, kde bránia vzniku šedého zákalu, a v bunkách sietnice, kde podporujú tvorbu pigmentu a zlepšujú zrakovú ostrosť. S pribúdajúcim vekom ich koncentrácia klesá, preto je dôležité ich dopĺňať.

Lutein Premium je určený pre tých, ktorí si namáhajú oči dlhým čítaním či sledovaním televízie, prácou za počítačom, nočnou jazdou v aute. Zabezpečuje kvalitnejší zrak, regeneruje



Agrokarpaty Plavnica

Najväčší pestovateľ liečivých rastlín na Slovensku

QUALITY FOOD

SK SLOVAKIA

Agrokarpaty, s.r.o. Plavnica
 065 45 Plavnica, Slovensko
 tel: +421 52 43 93 133
 tel/fax: +421 52 23 88 007
 e-mail: caj@agrokarpaty.com
 www.agrokarpaty.com

...pre vás to najlepšie slovenské...

Zdravie z Pienin a Zámaguria

Bezpečnosť potravín je náročná úloha pre logistiku

Keď ráno siahneme do chladničky po téglík s jogurtom, nepremýšľame nad veľkým množstvom procesov nevyhnutných na to, aby sa tento jogurt dostal na náš stôl.

Niekedy sa môže zdať, že prítomnosť bezpečných a čerstvých potravín na našom stole je niečo samozrejmé. Ale ako sa menia riziká v súčasnom živote, menia sa i prístupy v logistike čerstvých potravinárskych produktov. V dnešnej dobe potraviny v skutočnosti prejdú dlhšie vzdialenosti ako od farmára na vidličku. Ich trasa je definovaná dodávateľským reťazcom, ktorý ovplyvňuje nielen kvalitu a bezpečnosť daného produktu, ale tiež dôveru producenta vo vybraného dopravcu.

Súčasťou organizácie prepravy potravín je aj ich ochrana pred zámernou kontamináciou.

Zákazníci pri nakupovaní potravín očakávajú vysokú kvalitu a čerstvosť. Je dôležité, aby si maloobchodné siete a producenti vybrali takého logistického partnera, ktorý okrem konkurencieschopnej ceny a krátkych dodacích lehôt môže garantovať bezpečnosť dopravovaných a skladovaných produktov. Kľúčovú rolu tu hrajú teplota a ľudský faktor – ten predovšetkým.

Teplotné podmienky

Na prepravu a skladovanie čerstvých produktov sa špecializuje služba Fresh Logistics. V rámci nej integrovaný systém riadenia umožňuje kontrolu nad udržiavaním teploty v celom logistickom reťazci. Teplotné podmienky skladovania potravinárskych výrobkov musia v každej etape ich cesty od producenta k spotrebiteľovi spĺňať ustanovenia platných potravinárskych zákonov EÚ. Využitie princípu CCP (kritický kontrolný bod) a systematizácia interných pravidiel umožňujú sledovať a overovať teplotu počas celého



procesu skladovania i prepravy. Preverovať treba tiež zariadenia sledujúce teplotu, aby sa vylúčilo riziko prerušenia chladenia. Ľudský faktor v tomto prípade znamená bezpečnosť potravinárskych výrobkov a ochranu pred ich neúmyselnou kontamináciou biologickými, chemickými či fyzikálnymi vplyvmi počas skladovania a spracovania. Tieto neúmyselné zdroje kontaminácie možno predvídať a obsahuje ich tzv. analýza rizík systému kritických kontrolných bodov HACCP.

Obrana a ochrana potravín

V súčasnosti je oveľa viac diskutovanou témou „obrana potravín“ pred úmyselným znehodnotením. Hlavnými rizikami sú úmyselná kontaminácia potravinárskych produktov toxickými látkami, sabotáže zásobovacích

reťazcov a využitie potravín na teroristické alebo kriminálne ciele. Tieto typy útokov môžu poškodiť nielen povesť globálnych značiek,

Logistická firma pozorne monitoruje produkty na trase od producenta ku konzumentovi.

ale predovšetkým zdravie spotrebiteľov. Aby bola zaistená bezpečnosť dopravovaných a skladovaných potravín, vznikol medzinárodný štandard „Food Defence“ – obrana potravín.

Okrem toho sme pripravili plán ochrany, ktorý sa zameriava na oblasti, ako sú: dôkladná ochrana skladovaných produktov prostredníctvom komplexného monitorovania všetkých priestorov a budov, kontrola prístupu osôb do týchto priestorov a budov, sprísnenie možnosti vstupu osôb do miest s obmedzeným prístupom, identifikácia návštevníkov a mnoho ďalších. Zámerom je znížiť pravdepodobnosť nepriateľského zásahu, obmedziť jeho možné dôsledky a ochrániť imidž spoločnosti i zákazníka. Vďaka tomu si aj vy môžete každý deň bez obáv vychutnať svoj jogurt.

Marcin Turski, Raben Group/Fresh Logistics
(spracované podľa bulletinu Raben Autoportret)
Foto: MVZ, Krásno



Výživové údaje – aj na fľašiach s alkoholom

Konzument by mal byť informovaný o všetkom, čo konkrétny nápoj obsahuje – aj o jeho zložení a energetickej hodnote, myslia si WHO a 53 vlád.

Povinné označovanie výživovými údajmi sa zatiaľ netýka nápojov s obsahom alkoholu nad 1,2 objemového percenta. Výnimkou sú zložky spôsobujúce alergie alebo neznášanlivosť. Diskusia o tejto problematike v súčasnosti intenzívne prebieha aj na globálnej úrovni.

Spotrebiteľia chcú vedieť, čo pijú
Európska komisia dala vypracovať štúdiu o vplyve informácií o potravinách na rozhodovanie spotrebiteľov. Podľa nej temer polovica účastníkov (49 %) si želá poznať energetickú

Polovica respondentov by rada poznala energetickú hodnotu alkoholických nápojov.

hodnotu alkoholických nápojov a 16 % dokonca uviedlo zámer znížiť konzumáciu alkoholu na základe takejto informácie. Podľa ďalšej štúdie, ktorú vypracovalo európske združenie pivovarov Brewers of Europe v roku 2014, sú znalosti spotrebiteľov o výživovej hodnote a zložkách alkoholických nápojov nedostatočné; majú záujem vedieť viac.



Aj Svetová zdravotnícka organizácia WHO v rámci akčného plánu na zníženie nadmernej konzumácie alkoholu pre roky 2012 – 2020 konštatuje, že zložky potravín, relevantné pre zdravie ľudí, by mali byť na obaloch označované – a alkoholické nápoje by nemali byť výnimkou. Tento akčný plán už schválilo 53 krajín, vrátane členov EÚ. Energetická hodnota je podľa WHO najdôležitejším údajom, ktorý by sa mal uvádzať.

Ako správne označovať

Štúdia Brewers of Europe hovorí tiež o prístupe k informáciám o zložení a výživovej hodnote alkoholických nápojov. Podľa nej 34 až 51 % respondentov si už niekedy tieto informácie vyhľadalo z rôznych zdrojov. Medzi ne patria reklama, komunikácia v obchode, webové stránky

spoločností alebo iné weby o zdraví a výžive, tiež rôzne online alebo offline aplikácie.

Firmy súhlasia, aby spotrebiteľia mali prístup k informáciám, a podporujú príslušné iniciatívy.

Aj hospodárska sféra súhlasí, aby spotrebiteľia mali prístup k týmto informáciám. Preto vyvíjajú aktivity smerujúce k tomu, aby si všetci mohli zistiť, čo nápoje obsahujú a akým spôsobom boli vyrobené. Informácie o energetickej hodnote by mohli byť priamo na etiketách, no vďaka sociálnym médiám, QR kódom či odkazom na weboch by mohli byť ešte prístupnejšie – a to prostredníctvom mobilných zariadení. Tieto iniciatívy podporujú združenia pivovarov, vinárov aj liehovarníkov.

MŽ

Obrázky: PBV

Energetické hodnoty nápojov

	Množstvo	Alkohol	Kalórie
Pivo	0,5 l	5 %	212
Víno	0,2 l	12 %	148
Liehoviny	40 ml	40 %	94

Zdroj: responsible drinking.eu





Anext vybavil počítačmi detský domov

Proces zavádzania novej IT techniky a infraštruktúry v detskom domove v Liptovskom Hrádku trvá od jari 2016. V jeho piatich objektoch bratislavská IT spoločnosť Anext postupne nainštalovala počítačové vybavenie a WIFI siete. Navyše, jej technici vyškolili pracovníkov detského domova na ďalšiu správu zariadení. Predtým používané IT zariadenia boli zastarané; deti mávali problém s plnením školských povinností pre pomalý internet a nedostatočné pokrytie WIFI.

„Deti dostali prístup k technológiám na úrovni dnešnej doby. Je to jeden zo základných predpokladov toho, aby mohli riadne študovať. Okrem toho chceme, aby im v budúcnosti pri uchádzaní sa o zamestnanie nerobila žiadny problém otázka smerujúca na ovládanie práce s počítačom,“ povedal generálny riaditeľ spoločnosti Anext Jozef Chamraz.

EA

Súťaž Pre vodu 2017 má víťazov

Nadácia Ekopolis v spolupráci so spoločnosťou Nestlé ocenila tri návrhy mladých ľudí na riešenie problémov s vodou v ich mestách a obciach. Víťazi druhého ročníka súťaže PRE VODU získali odmeny vo výške 1 100 €, 550 € a 200 €.

Prvé miesto získali Miloš Hajko a Lucia Spálová za návrh na zabezpečenie stálej hladiny vody v ramene Váhu v obci Trnovec nad Váhom. Jej výkyvy, spôsobované prevádzkou vodného diela Kráľová, negatívne zasahujú do životného cyklu rýb. Na druhom mieste je trojica žiakov zo Spišskej Novej Vsi s návrhom na revitalizáciu zanedbaných mokradových území. Mokrade sú domovom pre vzácne druhy rastlín a živočíchov; ich spríjemnenie by pozdvihlo aj estetickú úroveň oblasti. Bronz patrí Nikole Herichovej za návrh protipovodňových opatrení pre obec Beluj.

MP

Bratislavský maratón pre Konto bariéry

ČSOB nadácia prispela za každého štartujúceho na ČSOB Bratislava Marathone jedným eurom na pomoc deťom, pre ktoré pohyb nie je samozrejmy. Počas prvého aprílového víkend sa na štart postavil rekordný počet 11 756 bežcov.

„Tento projekt má aj iný rozmer ako len športový – spája totiž ľudí. Tí, ktorí bežia, podporujú tých, ktorí behať nemôžu,“ uviedol generálny riaditeľ ČSOB a predseda správnej rady

nadácie Daniel Kollár. Príspevok 12-tisíc eur sa podľa neho použije na nákup špeciálnych zdravotných pomôcok pre 12 hendikepovaných detí.

Z celkového počtu účastníkov 12. ročníka behu bolo na štarte celého maratónu 1 091 vytrvalcov. Po prvýkrát v ňom zvíťazil slovenský vytrvalec; bol ním Jozef Urban s časom 2:29:44 h.

AJ

Uber podporí študentov STU

Uber a Slovenská technická univerzita podpísali memorandum o spolupráci. Partnerstvo zabezpečí úzku spoluprácu medzi technologickými expertmi, výskumníkmi a študentmi. „Slovensko je vďaka svojej kultúre v oblasti startupov a otvorenosti voči inováciám na dobrej ceste zaradiť sa medzi technologicky najvyspelejšie európske krajiny. Odborníci pochádzajú často z akademického prostredia a pre Uber bude cťou im na tejto ceste asistovať,“ povedal Tomáš Peťovský, generálny riaditeľ Uber pre SR a ČR.

Spoločné projekty sa budú týkať napríklad analyzovania vplyvov fenoménu on-demand a peer-to-peer prepravných služieb. Uber podporí súťaž o najlepšiu diplomovú prácu



Dnešní študenti budú vytvárať autá a mestá budúcnosti.

venovanú témam ako mestská mobilita či inteligentné (smart) mestá; traja najlepši získajú odmenu 1 000 eur.

TP/AH

Developer rozšíri škôlku vo Voderadoch

Medzinárodná developerská spoločnosť CTP sa zaviazala rozšíriť priestory obecnej materskej školy vo Voderadoch o takmer 400 m². Kapacita škôlky sa tak zvýši o 25 detí, čo prispeje aj k vytvoreniu niekoľkých nových pracovných miest.

Dohoda developera s obcou reflektuje aktuálnu vyššiu pôrodnosť a obmedzené miesta

v existujúcej MŠ. Nová škôlka bude vybavená moderne a štedro, nebudú v nej chýbať pomôcky ako napríklad interaktívna tabuľa či ozvučenie. Celková investícia spoločnosti, ktorá prevádzkuje v blízkosti obce jeden zo svojich priemyselných parkov, presiahne 200-tisíc EUR.

TP



Bude deviaty pochod proti rakovine prsníka



Spoločnosť AVON Cosmetics každoročne podporuje boj za zdravé prsia prostredníctvom Pochodu proti rakovine prsníka. Deviaty ročník sa bude konať 17. júna v Bratislave. Vstupenkou na celodenný program na Bratislavskom hrade bude tričko, ktoré navrhol

mladý talentovaný návrhár Lukáš Macháček. Zisk z predaja tričiek poputuje na konto verejnej zbierky, realizovanej občianskym združením Amazonky, a bude použitý na programy boja proti rakovine prsníka.

Medzi ambasádorky filantropického projektu sa tento rok zaradila aj modelka a moderátorka Soňa Skoncová. Stala sa i účastníčkou kampane „Nerieš“ spolu s ďalšími známymi tvármi a s bojovníčkami, ktoré majú osobnú skúsenosť s rakovinou prsníka. „Nerieš“ je heslom tohtoročného pochodu. Má nám pripomenúť, aby sme pri dnešnom hektickom životnom štýle nezabúdali na to podstatné, na naše zdravie.

EK

Zamestnancom banky záleží na osude detí

V rámci programu Gift Matching zamestnanci banky UniCredit už po 14.-krát organizovali finančné zbierky, aby podporili neziskové organizácie podľa vlastného výberu. Nadácia UniCredit Foundation následne ich snahu odmeňuje znásobením vyzbieranej finančnej sumy.

Zamestnanci na Slovensku v roku 2016 prispeli z vlastných zdrojov sumou 15 632 eur, ktoré adresovali 9 neziskovkám. Oslovlili ich hlavne projekty zamerané na pomoc malým deťom s rôznou formou zdravotného postihnutia, ale i pomoc deťom vyrastajúcim v sociálne slabších rodinách či detských domovoch.



Medzi podporené organizácie patria napríklad OZ Náruč, OZ Klub priateľov umenia, OZ Delphinus – podpora talentovaných plavcov, Doma u kapucínov, n. o., Výcviková škola pre vodiace a asistenčné psy či OZ Autis.

ZD

Billa znižuje spotrebu a podporí elektromobilitu

Reťazec Billa na Slovensku zaviedol novú energetickú politiku, v ktorej sa zaväzuje dlhodobo znižovať svoju spotrebu energie a zvyšovať energetickú účinnosť. „Schválili sme tiež akčný plán, ktorý ráta s preinvestovaním 5 miliónov eur v horizonte najbližších dvoch rokov na zvýšenie energetickej efektívnosti v už existujúcich predajniach,“ informoval generálny riaditeľ BILLA Slovensko Dariusz Bator.

Od roku 2015 klesla spotreba elektrickej energie v Bille na Slovensku až o 6 %, čo predstavuje 3 320 MWh alebo, inými slovami, ročnú spotrebu v desiatich predajniach.



V bratislavskej centrále spoločnosti boli vybudované nabíjacie stanice pre elektromobily, ktoré budú k dispozícii zdarma. Billa plánuje inštalovať nabíjacie stanice aj v ďalších mestách a nakúpiť elektromobily do svojho vozidlového parku.

EA



Pribudne 23 zelených oáz

Jedenásty ročník grantového programu Zelené oázy zafinancuje 23 projektov celkovou sumou 56-tisíc eur. Vďaka podpore spoločnosti Slovnaft v spolupráci s Nadáciou Ekopolis vznikne napríklad Školiace stredisko mladých včelárov v skanzene Ľubovnianskeho hradu. Plánujú tu vysadiť ovocný sad s tradičnými drevinami či vytvoriť miesto s lavičkami a úľmi, kde sa bude prednášať.

Medzi zaujímavé nápady patrí aj projekt „Braille sa učí nielen z kníh“, ktorého cieľom je vybudovať v areáli Spojenej školy internátnej v Bratislave-Karlovej Vsi záhradu s interaktívnymi prvkami prispôbenými pre nevidiacich. Bude zaujímavé sledovať aj výsledok projektu Od Kalvárie po Križny vrch v Leviciach. Pôjde o prepojenie dvoch lokalít s náučnými chodníkmi, čím sa vytvorí zaujímavá turistická trasa. Projekty podporené v tomto ročníku programu budú realizované v období od apríla do septembra 2017.

EŠ

Developer prispeje na bratislavské električky

Spoločnosť J&T Real Estate je podľa svojho vyjadrenia pripravená financovať vybudovanie trate električky v bratislavskej zóne Nové Lido a významne prispieť na vybudovanie prepojenia trasy Šafárikovo námestie – Pribinova – Ružinov.

„Nové východné centrum Bratislavy potrebuje električku. Čakať na metro nemá význam. Rozvoj električkovej siete je efektívnou cestou, ako odbremeniť staré a nové centrum od automobilov,“ uviedol Peter Korbačka z J&T Real Estate. Električkové radiály smerujúce na okraj mesta musia podľa neho ponúknuť aj pre návštevníkov štandardné možnosti presadnúť z auta na kvalitnú a rýchlu električku. Do Bratislavy by sa konečne mal dostať aj skutočný systém P+R (Park+Ride, teda zaparkuj a použij MHD).

Električka by mala v budúcnosti prechádzať jadrom ľavobrezného centra mesta medzi Euroveou a SND, ako aj cez pravobrezné centrum na Novom Lide a navzájom ich prepájať.

ZD

Běla Kolčáková a meditatívne podoby poetickej maľby

Desiatky rokov žije a tvorí v Bratislave, no jej láskou a inšpiráciou ostávajú aj príroda a krivky oravských vrchov.

Súčasný umelecký prejav Běly Kolčákovvej nie je z kategórie tých, čo prvoplánovo transformujú okolitý svet, vlastné myšlienky, pocity a vnemy z neho do obrazov. Jej umelecké krédo vychádza ticho a pokorne priamo zo srdca, mysle a vrúcneho citu. Vzniká ako báseň či melódia o ideálnom svete, ktorý pramení z vnútorných predstáv, právd aj charakterových daností, sformovaných aj vďaka krásnej oravskej prírode.

Maliarka si ju v roku 1978 podvedome „preniesla“ aj do civilizačného tempa prostredia Bratislavy. Tu v meste sa Kolčákovvej rozprestrela ako zelený koberec v betónovej džungli scenéria vybájených a rozprávko ladných krajín; svet jemnej krásy a fantázie, v ktorom sa príroda premieňa na ľudskú postavu a ľudská postava splýva s bohatou vegetáciou do jedného celku.

Oravské lásky manželov Kolčákovcov

Běla Kolčáková spomína: „Počas štúdií na Akadémii výtvarných umení v Prahe u profesora Vlastimila Radu som chodievala maľovať do krajiny na Oravu. Už vtedy som totiž bola vydatá za akademického maliara Ignáca Kolčáka a bývali sme s dvoma našimi synmi v Dolnom Kubíne. Dolnooravská krajina ma



Na návšteve u B. Kolčákovvej

Oravskú krajinu vnímala a maľovala rovnako ako jej manžel. Ignác Kolčák bol zaniatený pre uchovávanie národného kultúrneho dedičstva, ktoré vtedy na Orave nezastrešovala ani neochraňovala samostatne fungujúca štátna inštitúcia. Na jeho podnet v Dolnom Kubíne v roku 1965 otvorili Galériu moderného umenia (Oravskú galériu). Ako jej riaditeľ v rokoch 1970 – 75 s veľkým nadšením inicioval a autorsky aj organizačne vybudoval tiež založenie Galérie ľudového umenia. Je umiestnená v bývalom barokovo-klasicistickom kostole a jeho exteriéri na ostrove Slanica na Oravskej priehrade; ide o tzv. „Slanický ostrov umenia“.

Kubizujúce formy s duchovným posolstvom

V Kolčákovvej obrazoch z oravského obdobia sa prejavuje expresívny, ostro rezaný až kubizujúci rukopis. Kompozícia je farebne navrstvená tak, akoby bola vytesaná zo skál. Poznaním slovenskej modernej maľby daného obdobia a vplyvom svetového výtvarného umenia (Paul Cézanne, Marc Chagall, Max Ernst) sa formujú v maľbe Kolčákovvej expresívne, tvarovo a farebne robustne modelované portréty, zátišia, krajinné scenérie. Zaznieva v nich však aj kontakt s miestnym ľudovým umením a českým poetizmom. Tento prvok sa prejavuje strohosťou výrazových

Z biografie

1937 – Běla Kolčáková sa narodila v Prahe (rod. Vavrdová);
1956 – maturovala na Výtvarnej škole v Prahe;
1956 – prípravné štúdium u prof. Jaroslava Vodrážku;
1958 – manželstvo s Ignácom Kolčákom;
1963 – ukončenie štúdií na AVU v Prahe u prof. Vlastimila Radu.

gest zobrazených postáv a vrúcnou úprimnosťou v mimike tvári.

Kontakt s ľudovými insitívnymi umelcami pôsobilacimi na Orave, najmä s rezbárom Štefanom Siváňom, je viditeľný vo výraze a v štylizácii pohybu postáv a hornatých kopcov. Sú to síce iba podvedomé prepojenia, ale zvýrazňujú určité dobové významové posolstvá, ktoré výtvarníčka neskôr posúva do vyšších umeleckých, lyricky emocionálnych a hlboko meditatívnych obsahov, plných poézie a krehkej duchovnej citovosti.

Pokoj v krajine a labyrinty snov

V období 70. rokov maľuje Běla Kolčáková obrazy s námetom rodiny, v ktorých rozpráva o vlastnom materstve, ale aj o krajine, jej prírode a pokoji, ktorý v nej vládne. Začiatkom

V obrazoch oravského obdobia cítiť vplyv Chagalla, Ernsta, ale aj ľudového umenia a českého poetizmu.

chytila za srdce. Jej zaoblené kopce mi pripomínali tvary ľudského tela. Samotná krajina ma priviedla k rôznym umeleckým obsahovým metamorfózam, v ktorých som uplatnila vlastné predstavy – napríklad v spiacich postavách žien.“ Také sú obrazy Chvála ticha a Sen.

80. rokov sa v jednotlivých kompozíciách objavujú už aj prvky civilizmu – v podobe šachovnic, za ktorými sa riešia intelektuálne problémy súčasnosti a budúcnosti (Veľká šachovnica, Samomat, Hra).

No kdekoľvek sa umelkyňa ocitá, vždy si so sebou nosí vlastný vnútorný svet ticha a pokoja, snov aj životných právd. Je to baladická zem, v ktorej sa vznášajú subtilne postavy, chimérické bytosti a anjelský šelest preniká labyrintom snov a hlbokých meditácií. Táto krajina sa postupne premieňa na autorsky stabilný umelecký rukopis, ktorý oslovuje divákov úprimným ženským umením a krehkou pravdivosťou, uponáhľanému človeku bratislavského prostredia ponúka lyrické duchovné zážitky.

Bratislava: nové impulzy

Sympatie k českému poetizmu (Jan Zrzavý, Toyen, Josef Šíma), ktoré dovtedy zaznievali v Kolčákovej maľbách, sa presťahovaním do Bratislavy v roku 1978 obohatili o nové obsahy. K zmene prispela aj záľuba v diele surrealistických maliarov Paula Delvauxa, čiastočne aj Reného Magritta, tiež v rímskych maľbách a renesančnom umení.

Bělin manžel Ignác Kolčák spoluzaložil Oravskú galériu a Slanický ostrov umenia.

Napriek vzorom či príbuzným rukopisným črtám však výtvarníčka ostáva verná krajine a jej farebným náladám. Nadalej, a možno ešte hlbšie a sústredenejšie ako predtým, vytrvalo skúma intimitu a tajomno vnútorného sveta. V jej obrazoch sa na čarovných miestach stretávajú vybájené tvory s ľudskou podobou (Jezinky, Hlbočina, Medzi nebom a zemou). Prozaické veci a vzťahy sa menia na poetické stretnutia, naplnené dôstojnou a zreloú vážnosťou aj jemným humorom. Tento krehký svet pôsobí skutočne. Je obývaný reálnymi ľuďmi, ktorých sny, túžby a dobré skutky povýšili nad horizont prirýchlej skutočnosti a zhmotnili ich ideály do podoby nadreálneho umeleckého diela.

Ilustrácia a textilné techniky

V období 60., ale najmä 70. a 80. rokov Běla Kolčáková ilustrovala detskú literatúru a poéziu. Venovala sa aj tvorbe textilných a kombinovaných koláží. Takto získané zručnosti neskôr preniesla do tvorby art protisov. „Maľovanie je slobodnejšie ako ilustrovanie kníh. Art protis je tiež veľmi inšpiratívny a poskytuje možnosť väčšieho tvorivého uvoľnenia – je to farebná hra, kde výsledok



Tretie okno (2008)



Fuga, 2013



Veselá sopka (2012)

je vždy prekvapením. V ilustrácii je už určité obsahové obmedzenie, ktoré treba rešpektovať,“ vysvetľuje umelkyňa. (Pozn. Art protis je československý priemyselný patent, ktorý sa vzťahuje na technológiu netkanej vlnenej textilie. V umení sa uplatňuje ako tapiséria, obraz alebo individuálne poňatá tapeta.) Dovedna ilustrovala približne 26 knižných titulov od autorov ako bratia Grimmovci, Krista Bendová, Mária Rázusová-Martáková, Vojtech Zamarovský, Hana Zelinová či Milan Rúfus. Aká bola tvorivá konfrontácia výtvarníčky so spisovateľmi? „S Vojtechom Zamarovským som sa aj osobne stretla, lebo bol zvedavý, ako si predstavujem ilustrácie k básnickej epickej skladbe Epos o Gilgamešovi. Bolo to pre nás oboch veľmi prínosné a zaujímavé; vtedy nebolo vo zvyku, aby sa ilustrátori a spisovatelia stretávali a rozoberali spôsob alebo obsah ilustrovania knihy,“ spomína B. Kolčáková.

Práca s kolážou ju zaujala aj ako samostatná umelecká disciplína, v ktorej vytvorila niekoľko voľných obsahových kompozícií (Sen, Stretnutie s Medúzou, Ukrižovanie v ružiach). Využila ju aj v ilustráciách rozprávkových kníh.

Hravosť odvinutá z kľbka priadze

Kreatívnu kolážovú techniku použila Běla Kolčáková aj v oblasti textilnej tapisérie. V nej zrealizovala viacero farebných artprotisových

kompozícií, do ktorých vtvorila svoju špeciálnu ženskú umeleckú štylizáciu a fantazijnú hravosť. Zoznámila sa pritom aj s možnosťami rôznych štruktúrnych, hapticky pôsobivých textilných materiálov ako sieťovina, čipka či farebná rúna.

Svet ticha, pokoja, snov a chimérických bytostí sa postupne premenil na stabilný rukopis výtvarníčky.

„Keď som prišla žiť do Bratislavy, mala som tu už priateľky, ktoré sa venovali technike art protisu. Chodievali sme ich robiť do Brna, kde na to boli vytvorené dobré podmienky. Táto technológia ma úžasne bavila, poskytovala

mi hravejšie tvorivé prístupy a väčšie obsahové uvoľnenie ako maľba,“ hovorí výtvarníčka. Artprotisové diela spracovala aj v monumentálnych meradlách – tri jej veľké textilné diela možno vidieť v kúpeľnom dome Diamant v Dudinciach. Ďalšie visia v sobášnych sieňach, reštauráciách či školách – od Nitry cez Oravu po Hervartov a Raslavice.

Priezory do divadla sveta: nepokoj s maskou pokoja

Neustálym skúmaním vlastného duševného života, vnútorných zážitkov, procesov a stavov prebiehajúcich vo vedomí si maliarka uvedomuje štruktúry svojej osobnosti a jej podvedomia. Vnútorné oslobodenie od objektívnych limitácií jej dodáva silu vytvárať harmonický priestor pre meditáciu a pochopenie.

Mnohé obrazy so sediacyimi ženskými postavami „sa odohrávajú“ v interiéri s priezromom do krajiny. V nej sú stromy či otvorená bránka, divadlo náhodne pospájaných tvarov, postáv, fantazijných premien plynúcich myšlienok. Filozofickou otázkou je vzťah človeka k svetu. Čo je reálne a čo pravdivé? Umelkyňa zisťuje, že pod meditativným povrchom drieme žeravá láva, erupčná energia bytia, živý zdroj inšpirácií, vnemov a pocitov, nový uhol pohľadu (Láva I. a II., Kráter, Úsvit, Terra).

S pečatou harmónie v spoločnosti a prírode

Běla Kolčáková je členkou Umeleckej besedy slovenskej v Bratislave. Absolvovala množstvo domácich i zahraničných výstav a plenérov, a to individuálne, spolu s manželom (bol aj tajomníkom UBS) alebo kolektívne so spolužiakmi z pražskej AVU, s ktorými sa aj pravidelne stretáva. K svojim 80-tinám pripravuje v spolupráci s výtvarným teoretikom Bohumírom Bachratým veľkú knižnú monografiu.

B. Kolčáková je maliarka, ktorá hľadá a vytvára svojim nadčasovým umeleckým dielom priestor pre harmonickú komunikáciu medzi ľuďmi navzájom, ako aj medzi človekom a prírodou.

Mária Kovalčíková

Foto a reprodukcie: autorka, archív B. Kolčákovy

Běla Kolčáková o tvorbe

Obraz ako príbeh. Nie je to však príbeh literárny alebo hudobný, ktorý prebieha v čase. V obraze je všetko zakliate do jedného okamihu. Preto nemôže byť jednoznačný. Ja sama nedomýšľam k príbehu začiatky a konce. Prvotná myšlienka sa v priebehu tvorby musí podriaďovať reči výtvarnej, reči tvarov, farieb, ich vzájomným vzťahom a napätiu medzi nimi. Dochádza k akejsi refazovej reakcii – a sama niekedy žasnem, čo vlastne vzniká. Obraz je dobrý, keď sa mi doň podarí zakliať nejaké tajomstvo (to, čo tam vložím, z neho potom vyžaruje).

Navrhnete si vlastný šperk

Architekti a dizajnéri používajú počítače na výrobu návrhov už roky, teraz prišiel rad aj na šperky. Aj vy si môžete vytvoriť svoj vlastný originálny klenot – aj bez toho, aby ste boli expertom. Odborný personál 3dzlatnictvo.sk vám pripraví počiatočné dizajny, ktoré si sami dotvoríte pomocou špeciálneho 3D softvéru až do podoby vášho vysneného šperku. Za krátku chvíľu máte pred očami obraz svojho diela, ktoré môžete ďalej upravovať do finálnej podoby. A už o pár dní máte fyzicky v rukách unikátny vlastnoručne navrhnutý klenot. **VN**



Dezodorant alebo antiperspirant?

Poznáte rozdiel medzi dezodorantom a antiperspirantom? Zatiaľ čo antiperspiranty sťahujú póry pokožky, vďaka čomu zablokovávajú potenie, dezodoranty eliminujú telesný zápach tak, že zabíjajú bakteriálnemu rozkladu potu. Najčastejšou aktívnou látkou antiperspirantov sú alumíniové soli (zlúčeniny hliníka), ktoré sú však považované za kontroverzné. Vedci sa rozchádzajú v názore na to, či je každodenné

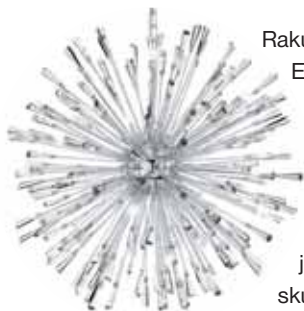


používanie prípravkov s ich obsahom také neškodné, ako sme si doteraz mysleli.

Ak hľadáte spoľahlivý dezodorant, ktorý neobsahuje kontroverzné látky, pri výbere vám pomôže označenie „bez alumíniových solí.“ Vyskúšajte napríklad vegánske dezodoranty od CD kozmetiky, ktoré navyše nezanechávajú biele stopy a sú vhodné aj pre citlivú pleť.

PJ

Flagship Store svietidiel v Bratislave



Rakúska spoločnosť EGLO je najväčším svetovým výrobcom dekoratívnych svietidiel. Je zastúpená vo viac ako 50 krajinách; na Slovensku funguje od roku

1991. Zákazníci si jej ponuku dizajnových interiérových a vonkajších svietidiel mohli doteraz pozrieť v showroome pri diaľnici v Seredi alebo na e-shope. Od apríla 2017 pribudol nový showroom v Bratislave, v ktorom zákazníci nájdu výber tých najobľúbenejších a najžiadanejších svietidiel. Zorientovať sa v ponuke viac ako 2 500 modelov im pomôže vyškolený personál. **VN**

Trenčín – mesto módy sa vracia

Jeden z najznámejších veľtrhov v bývalom Československu sa po rokoch vracia s ambíciou nadviazať na svoju slávnu tradíciu a prezentovať verejnosti to najkvalitnejšie, čo v móde ponúka domáci aj český trh. V septembri 2017 sa návštevníci môžu tešiť na prezentácie vychytených značiek, uznávaných módnych návrhárov, ale i malovýrobcov a šikovných hand-made tvorcov. Pripravený je i bohatý sprievodný program. Obnova tradičného veľtrhu je myšlienkou Jany Jankovičovej, riaditeľky módnej

agentúry Ibismóda. Verí, že postoj Slovákov k domácim výrobkom už prešiel zmenou. „Po rokoch, kedy o kúpe tovaru rozhodovala cena a náš trh bol zaplavený výrobkami z Ázie, si ľudia začínajú všimnúť dôveryhodnosť značky, preferovať domácich výrobcov,“ povedala. Ambasádorkou TMM sa stala herečka Karin Haydu. **BŠ**



Nové OC zamerané na bývanie

Ambiciózny projekt s názvom STYLA zameraný na nábytok a bývanie je otvorený od marca na bratislavských Zlatých pieskoch. Inšpiráciu pre praktický koncept širokej ponuky tovaru a služieb pod jednou strechou majitelia prebrali zo zahraničia a ich plány sú ambiciózne.

Pod strechou obchodného centra sa zišli o. i. prevádzky 62 predajcov nábytku, bytových doplnkov a iného sortimentu zameraného na bývanie. Na ploche 24 300 m² sú tu zastúpené spoločnosti a značky ako Všetko pre bývanie, Inspireli, Merito, Eurosofa, Tempo Kondela, Indigo Decor, White Home, Valenti, Dan Kuchen, Studio IT, Aquatek či Profi Svetidlá. Podobný koncept úspešne funguje napríklad v Budapešti či vo Varšave. **VN**



Galaxy XCover 4: odolná elegancia

Smartfón Samsung Galaxy XCover 4 pri naša používateľom spojenie elegantného dizajnu so zvýšenou odolnosťou voči extrémnym podmienkam. Úroveň radu Galaxy posúva opäť o krok ďalej, pričom jednou zo zmien je práve dizajn. Oproti predchodcovi je vybavený väčším HD displejom so zmenšeným rámkom. Je tenší, čo mu pridáva na elegancii, zároveň lepšie padne do dlane. Na slovenskom trhu je dostupný od mája.

Smartfón je odolný voči prachu aj vode – do hĺbky 1,5 metra do 30 minút. Zabezpečenie prístroja od okamihu jeho zapnutia rieši platforma Samsung Knox 2.7. V kombinácii s OS Android 7.0 Nougat a certifikáciou MIL-STD 810G to zlepšuje efektívnosť, výkon a použiteľnosť a robí ho tak pohodlnejším pre podnikanie. **TK**

Celoživotné vzdelávanie je trendy

Ľudia si najčastejšie dopĺňajú vzdelanie, keď chcú získať zamestnanie alebo zmeniť profesiu. Ďalším dôvodom je získanie osvedčenia a zvýšenie zručností v danom odbore. Kde však hľadať ten správny kurz?



Ak človek získané znalosti správne aplikuje do praxe, výsledkom vo väčšine prípadov je povýšenie v zamestnaní. Slováci však na kurzoch oceňujú aj osobný prínos zo stretnutia sa s inými ľuďmi či obnovenia zručností. V neposlednom rade je to, samozrejme, aj získanie nového zamestnania.

Zručnosti, ktoré sú hľadané

Vzdelávanie, rozvoj svojich znalostí a získanie nových zručností je celoživotný proces. „Okrem vyhľadávania správnych zručností pre konkrétne povolanie zamestnávateľa čoraz viac požadujú zručnosti, ako sú schopnosť pracovať v tíme, kreatívne myslenie a riešenie problémov,“ hovorí Peter Paška, majiteľ vzdelávacieho holdingu Education, s. r. o. „Tento mix zručností je takisto nevyhnutný pre ľudí, ktorí uvažujú o tom, že začnú podnikateľ,“ dodáva. Na trhu práce vníma nedostatok ľudí schopných kombinovať prácu v rôznych oblastiach – a práve týchto si zamestnávateľa cenia čoraz viac.

Zamestnávateľa si cenia ľudí schopných kombinovať prácu vo viacerých oblastiach.

Najčastejšie si ľudia dopĺňajú svoje vzdelanie formou odbornej prípravy na svojom pracovisku a prostredníctvom kurzov. Nasleduje účasť na workshopoch, seminároch a súkromné hodiny. Jeden z piatich záujemcov o doplnenie vzdelania hľadá informácie na internete. Nechajú si však poradiť aj od priateľov, kolegov či rodiny. Inšpiráciu hľadajú aj v médiách.

O aké kurzy je záujem

Slováci sa najčastejšie zaujímajú a objednávajú si kurzy v oblasti účtovníctva a daní, bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci a požiarnej ochrany. Tieto tvoria asi 40 % záujmu. Stabilne vysoký záujem je o jazykové a počítačové kurzy a rôzne rekvalifikačné kurzy (či už súvisiace napríklad s prácou s vysoko zdvižným vozíkom, alebo inými technickými zariadeniami). Trend z posledných rokov ukazuje zvýšený záujem o kozmetické a masérské kurzy, ktoré sú veľmi vyhľadávané a navštevované.

Ľudia však začínajú mať záujem aj o získanie či zvyšovanie zručností týkajúcich sa ich voľného času. Zaujímajú sa o kurzy varenia, zdravej životosprávy, keramické kurzy či kurzy tanca – od salsy po swing.

Najväčšia ponuka na www.kurzy.sk zodpovedá dopytu po kurzoch a práve tie vyššie vymenované sa aj najviac ponúkajú. „Čoraz viac sa však stretávame s požiadavkami na zaradenie kurzov osobnostného rozvoja či rozvíjania špecifických soft skills. Ako príklad uvediem kurz rozvíjania, motivovania a komunikácie pracovníkov podľa farebnej typológie, kurzy zvládania námietok, efektivity, ako zvýšiť predaj, ale i kurz videnia bez očí a podobne,“ vymenúva P. Paška.

Užitočný e-learning

Problém vidí v prípade úzko špecializovaných kurzov, ktoré sa napr. ponúkajú v menšom meste. „Záujemcov je podstatne menej, a to sa vtedy odrazí aj na cene ponúkaného kurzu. Tento problém by v niektorých prípadoch mohol vyriešiť e-learning, ktorý by dokázal stlačiť cenu nižšie,“ vysvetľuje P. Paška. „Organizátor kurzov by mohol získať vďaka výhodnejšej cene vyšší počet záujemcov, a títo

by vedeli na osobnom kurze – ako nadstavbe po e-learningu – riešiť väčší detail, pretože teóriu by mali naštudovanú formou e-learningu,“ konštatuje.

Ako zlepšiť štruktúru profesií

Chýbajúce zručnosti a nesúlad medzi ponúkanými a požadovanými zručnosťami je markantný. Mnohí ľudia pracujú na pracovných miestach, ktoré nezodpovedajú ich talentu. Zároveň má 40 % európskych zamestnávateľov problém nájsť ľudí s takými zručnosťami, ktoré potrebujú pre svoj rast a inovácie.

Najpopulárnejšie kurzy sú účtovníctvo/dane, BOZP a požiarne ochrana.

Na vzdelávacom portáli www.kurzy.sk si nájde kurz každý. „Zverejnených máme viac ako 10-tisíc kurzov a neustále túto databázu rozširujeme a aktualizujeme. Ponúkame všetky druhy kurzov od povinných zákonných školení cez jazykové, ekonomické či hobby kurzy až po kurzy osobnostného rozvoja,“ vymenúva P. Paška.

KK

Obrázok: Pixabay

Spoločnosť Education

Education, s. r. o., je spoločnosť tvorená mladými ľuďmi, ktorí vytvárajú zmysluplné vzdelávacie projekty, väčšinou v online prostredí. Jej víziou je pomáhať firmám rásť prostredníctvom vzdelávania a robiť ľudí šťastnejšími a úspešnejšími. Spája ich túžba po rozvoji spoločnosti i seba samých.



Dátum: 31. máj 2017, Bratislava

Age Management Balancing – aby 50+ neznamenal mínus

Na konferencii sa dozviete: ako merať pracovnú schopnosť, čo robiť, aby zamestnanci boli aj po 50 fit, ako zmerať svoju pamäť a ďalšie zaujímavé informácie.

Generálny partner:



Partner: **intenziva**
VZDELÁVACIE A KONFERENČNÉ CENTRUM

Mediálny partner:



kurzy | štúdiá | konferencie | hotely

GOODWILL
Magazín o ekonomike, biznise a spoločnosti



Bisnode

PP®
Poradca podnikateľa

www.intenziva.sk



KLASICKY
najdôveryhodnejšia



*Naša značka K-Classic sa stala
Najdôveryhodnejšou vlastnou značkou 2016.*

