

# GOODWILL

MÁJ  
2010  
Ročník II.

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

Cena: 1,50 €

## ČO NÁM HOVORÍ EXPO

Globalizovaný svet ako sieť  
s novými pólmi rastu

Prevezmú logistické firmy  
celú výrobu áut?

Vzťahy na pracovisku  
a imidž firmy

# OBJAVTE VINOSKO ELESKO



WINE PARK  
ELESKO V MODRE

ZOYA MUSEUM  
REŠTAURÁCIA ELESKO



# GOODWILL

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

## Máj 2010

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

### Vydáva:

**Goodwill Publishing, s. r. o.**  
IČO: 44 635 770

### Adresa redakcie:

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

### PhDr. Miloš Nemeček

**konateľ a riaditeľ vydavateľstva**

nemecek@goodwill.eu.sk  
tel.: 02/39 00 44 88  
fax: 02/48 28 73 22

### Mgr. Valéria Nagyová

**konateľka zodpovedná za obchod, marketing a inzerciu**

nagyova@goodwill.eu.sk  
tel./fax: 02/48 28 74 25  
tel.: 0911 80 70 10

### Ing. Juraj Filin

**šéfredaktor**

filin@goodwill.eu.sk  
tel.: 0907 78 91 64

### Ing. Vladimír Ješko

**redaktor**

redakcia@goodwill.eu.sk  
tel.: 0903 24 18 47

### Ing. Ľubomír Mesároš

**redaktor**

mesaros@goodwill.eu.sk  
tel.: 0903 41 42 71

[www.goodwill.eu.sk](http://www.goodwill.eu.sk)

### Rozširujú:

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

### Predplatné:

12 €/361,51 Sk ročne (10 čísel vrátane poštovného a balného)  
Objednávky na predplatné: [goodwill@goodwill.eu.sk](mailto:goodwill@goodwill.eu.sk)

### Grafické vyhotovenie:

Artwell Creative, s. r. o., Bratislava  
[www.artwell.sk](http://www.artwell.sk)

### Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

### Na titulnej strane:

Objekt Sun Valley na Expo 2010 v Šanghaji  
– k článku na s. 14 (foto TASR/AP)

### Na zadnej strane obálky:

Expedičný sklad VW vo Wolfsburgu  
– k článku na s. 26 (foto TASR/AP)

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.  
Články sú prístupné na [www.siac.sk](http://www.siac.sk). Monitoring tlače poskytuje  
so súhlasom vydavateľa spoločnosť Newton Media.

## Strany, voľby a ekonomika

„S predvolebnými sľubmi je to ako so zoznamovacimi inzerátmi. Každý sa len chváli,“ napísal Milan Lasica v jednej zo svojich bodiek – fejtónov v roku 2006. Nie je to inak ani v terajšej kortešačke, aj keď sa hovorí o ekonomických témach. Za ten čas sme prežili drsnú finančnú a hospodársku krízu, ktorá v mnohom nastavila nelútostné zrkadlo – ale politické strany ako by si to ani nevšimli. V ich volebných ekonomických programoch (ak to takto vznešene môžeme nazvať) nájdeme veľmi málo realizmu, ochoty hovoriť pravdu.

Európa prežíva trpké chvíle, Grécko je iba vrcholom ľadovca. Už dlhšie sa hovorilo, že starý kontinent žije nad pomery, nik to však nebral príliš vážne. Západoeurópsky a škandinávsky model sociálneho štátu je iste ušľachtily, v tvrdom globálnom zápase agresívnych ekonomik však ťažko obstojí. Musí sa začať šetriť. Pre Slovensko a ďalšie postkomunistické krajiny je to dvojnásobne trpké: na rozdiel od bohatších si z blahobytu väčšina ani neochutnala a už sa treba tejto vidiny v krátkodobom horizonte vzdáť. To by bolo treba otvorene povedať, nikto sa však neodváža.

V našej predvolebnej kampani a v rámci nej v spore okolo peňazí pre Grécko a záchraný fond sa poriadne premiešali pozície ľavice a pravice. V boji o voliča strany opantal populizmus – aj pri ekonomických a sociálnych témach.

Aby sme boli konkrétni, v podstate všetci sa hlásia ku kľúčovej téze dneška, ktorou je zníženie zadlženosti a dôslednejšia rozpočtová politika. Nik však nehovorí konkrétne, ako na to – a hlavne neprizná, že sľuby, ktoré vytrubuje v kampani a vyvešia na plagátoch, sú v priamom rozpore s takýmito predsavzatiami. Jednoducho, rozdávať aj šetriť súčasne sa nedá. Žiaľ, značná časť voličov verí na takéto zázraky premeny vody na víno či kokakolu...

Napokon sa však nebudeme môcť vyhnúť tej najneprijemnejšej téme, zásadnému rozhodnutiu o reforme dôchodkov. Aj u nás, kde sú penzie, na rozdiel od Grécka, skromné a niekedy doslova biedne. A ani na tie dlhodobu, pri trende starnutia populácie, nebude. Treba nájsť najracionálnejšie modely, ďalšie cesty úspor vo verejnom sektore a najmä oveľa razantnejšie zvyšovať výkonnosť nášho hospodárstva.

Lenže, kto si toto trúfne v predvolebnom čase povedať? To by musel, ako píše v spomínanej bodke Lasica, vystúpiť s heslom: „Ak ma zvolíte, budete ľutovať.“ A britký fejtónista dodáva: „To by neprešlo. Prečo má pravda také nulové šance?“ Asi preto, že ju nechceme počuť...



PhDr. Miloš Nemeček

vydavateľ



## Kde je stred sveta

Stretávka 200 štátov a 70 miliónov návštevníkov. Zrkadlo sveta v novom tisícročí. Tentoraz toto zrkadlo vytvorili Číňania; s vedomím, že stred sveta sa presúva na východ – tam, kde podľa nich odjakživa aj bol. Prastarý názov Číny je totiž Ríša stredú. 中華 14

### **Ekonomika**

- 8** | **Grécko, večný neplnič kritérii**  
Ako budete pracovať, tak sa budeme mať, odkazujú nám demonštranti
- 10** | **Ako dospieť k dokonalejšej menovej únii**  
Problémy EMÚ vyplývajú zo slabého vymáhania paktu stability
- 12** | **Nové méty transatlantického spojenectva**  
Kam by mali smerovať spoločné iniciatívy EÚ a USA
- 17** | **Zlepšenie vyhládok ekonomiky**  
Manažéri majú pozitívne očakávania do budúcnosti

### **Za horizontom**

- 14** | **Kde je stred sveta**

### **Doprava**

- 18** | **Šoková terapia menom PPP akceleruje rozvoj životodarných dopravných tepien**  
Rozhovor s ministrom dopravy Lubomírom Vážnym
- 20** | **Železnice sú ekologickou dopravou budúcnosti**  
Rozhovor s predsedom predstavenstva a generálnym riaditeľom ZSSK Milanom Chúpekom
- 21** | **Úloha dopravy v ekonomike a spoločnosti**
- 22** | **Úspešný príbeh slovenských diaľnic musí pokračovať**

### **Logistika**

- 24** | **Multimodálny terminál pri Malackách?**
- 25** | **Najvyššia hodnota je v ľuďoch**  
Rozhovor s generálnym riaditeľom DHL Supply Chain Slovensko Pavlom Hendrychom.
- 26** | **Autá budúcnosti budú možno montovať logistické firmy**  
Logistika preniká do core biznisu výrobcov

- 27** | **Automobilový priemysel presúva svoje kapacity**
- 29** | **GEFCO – skúsený logistický integrátor v oblasti automotive**

### **Automobily**

- 30** | **Autosalón opäť úspešný**

### **Financie**

- 34** | **Projektovanie regulačného neúspechu**  
Riziká krokov EÚ podľa viceguvernéra ČNB Mojмира Hampla
- 36** | **Inšpirujúce protikrizové vzorce**
- 38** | **Bežný účet nie je na celý život**
- 41** | **Zachovať dobrý vzťah so zákazníkom**  
Hovorí generálny riaditeľ Provident Financial pre SR a ČR Christopher Wheeler
- 42** | **Porovnanie hypoték v štyroch krajinách**



## Úspešný príbeh slovenských diaľnic musí pokračovať

A pomôže tomu aj neprávom kritizovaný mýtny systém, tvrdí šéf Národnej diaľničnej spoločnosti Igor Choma. **22**

## Inšpirujúce protikrizové vzorce

Finančná kríza, lesný požiar či epidémie chorôb majú spoločné črty. Prečo nevyužiť skúsenosti tých, čo ich zvládajú s rutinou? **36**



### Reality

**43** | Realitný trh sa zotavuje

### Podnikanie

**44** | Dôveruj mi, som ročná správa

**46** | Prevod obchodného podielu v spoločnosti s ručením obmedzeným

**47** | Ako zachrániť firmu  
Posledná šanca: zníženie nákladov

### Obce – mestá – regióny

**48** | Nezastupiteľné miesto ZMOS vo verejnej správe  
Rozhovor s výkonným podpredsedom ZMOS Milanom Muškom

**50** | Operačný program Bratislavský kraj

**50** | BSK transparentne

### Informačné a komunikačné technológie

**52** | Xerox: spoločnosť, ktorá zmenila svet kancelárií  
Rozhovor s Country Managerom Miroslavom Škodom

**53** | Riadené tlačové služby šetria náklady

**55** | Rastúci záujem o poistenie pri poskytovaní IT služieb  
Allianz – SP ponúka ochranu pre prípad chyby softvéru

**56** | eSign – jednoduchosť a bezpečnosť

**57** | Hurican – servis počítačov pre domácnosti a malé firmy

### Zdravie

**62** | Cieľavedomý rozvoj ÚVN v prospech pacienta

### Cestovný ruch

**64** | V Turecku ako doma  
Nový stredomorský turistický raj

### Marketing

**67** | Kurz o sociálnych sieťach

**67** | Sila motivácie

**68** | Medziludské vzťahy a imidž firmy  
Interná komunikácia vysiela signály aj von

### Vzdelávanie

**70** | Vzdelávanie, kurzy, semináre

### English Annex

**72** | A Trans-Atlantic Transition

**73** | A More Perfect Monetary Union

## SOPK o problémoch našej ekonomiky

Problémom Slovenska v súčasnosti je najmä úzke výrobné portfólio s výraznou dominanciou dvoch odvetví – automobilového a strojárkeho priemyslu. Ďalej je to pokles zahraničného dopytu, nárast nezamestnanosti, limitovaný vnútorný trh a nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily v primeranej štruktúre pre potreby trhu práce. Konštatovali to účastníci aprílového Zhromaždenia delegátov Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory (SOPK).

„Súčasná svetová finančná a hospodárska kríza, ktorá je krízou globálnou, krízou z nadvýroby, krízou hodnotovou a systémovou, ako aj krízou dôvery, sa na Slovensku prejavila najmä ako kríza odbytová,“ uviedol predseda SOPK Peter Mihók. Východiskom z tejto situácie sa preto podľa neho musí stať zvýšenie výkonnosti a konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky. Dôležité je prísne dodržiavanie rozpočtovej disciplíny, a to sústavným tlakom na úspornosť vo výdavkovej časti, rovnako ako eliminovanie korupcie a klientelizmu. Predstavitelia SOPK domnievajú, že je potrebné znížiť administratívne zaťaženie podnikateľov, ako aj zjednodušiť odvodový systém. „Následne by bolo vhodné znížiť odvodové zaťaženie a urýchliť tvorbu podmienok na platbu daní a odvodov do jedného centra,“ povedal predseda SOPK na margo problémov, ktoré podnikateľov na Slovensku najviac trápa.

## Investori: diaľnice, transparentnosť, vzdelávanie

Zahraniční investori sa zhodujú v tom, že prioritou budúcej slovenskej vlády by malo byť predovšetkým dobudovanie diaľnic v strede a na východe krajiny. „Investori potrebujú kvalitnú cestnú sieť na svoje podnikanie. Prepojenosť jednotlivých regiónov je veľmi dôležitá,“ konštatoval hovorca Slovensko-nemeckej obchodnej a priemyselnej komory Markus Halt. Zahraniční podnikatelia by podľa neho určite tiež neradi prijali zmenu súčasného nízkeho daňového zaťaženia. Práve to popri kurze eura a lacnej pracovnej sile predstavuje pre SR jednu z podstatných výhod oproti iným krajinám EÚ.

Podľa riaditeľa Americkej obchodnej komory v SR Jaka Slegersa patrí k najväčším problémom, ktoré priamo ovplyvňujú aktivity zahraničných investorov na Slovensku, aj korupcia. V oblasti ľudských zdrojov predstavuje podľa neho závažný problém aj nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily a príprava študentov vo vzdelávacom systéme na Slovensku nezodpovedá súčasným potrebám pracovného trhu.

TA

## Krajiny SVE prekonávajú recesiu

Lepšie ako pôvodne očakávané zotavovanie globálnej ekonomiky pomôže väčšine nových členov EÚ prekonať v tomto roku recesiu, aj keď niektorí z nich budú aj naďalej zápasíť s vážnymi fiskálnymi problémami. Konštatuje to vo svojej jarnej prognóze Európska komisia.

Tempo rastu poľského hospodárstva, ktoré sa vlni ako jediné v EÚ vyhlo recesii, sa tento rok zrýchli na 2,7 % a na budúci rok na 3,3 %. EK predpovedá Slovensku v roku 2010 rast hrubého domáceho produktu (HDP) o 2,7 %. Výkon českej, estónskej a rumunskej ekonomiky sa má tento rok zvýšiť o 1,6 %, zatiaľ čo maďarské a bulharské hospodárstvo budú ešte stagnovať. Litvu a Lotyšsko čaká aj tento rok pokles HDP – o 0,6 % resp. 3,5 %.

Miera inflácie v KSVE sa podľa prognózy EK udrží na nízkej úrovni s výnimkou Maďarska,



kde dosiahne 4,6 %, a Rumunska, kde bude asi 4,3 %. Lotyšsku komisia predpovedá defláciu 3,2 %. Komisiu najviac znepokojuje stav verejných financií. Rozpočtový deficit Poľska sa podľa nej ustáli na úrovni 7 % HDP, v Rumunsku a Lotyšsku hrozí až okolo 8 % HDP. SR komisia predpovedá schodok verejných financií 6,0 % HDP, o rok neskôr 5,4 %.

## Slovensko: rast o 4,6 %

Slovenská ekonomika v prvom kvartáli podľa odhadu Štatistického úradu SR medziročne vzrástla o 4,6 %. Ide o prvý rast hrubého domáceho produktu (HDP) od 4. štvrťroka 2008. Vlni sa slovenská ekonomika prepadla o 4,7 %, rok predtým rástla o výrazných 6,2

%. V tomto roku už oficiálne prognózy predpovedajú opätovné oživenie slovenského hospodárstva, ktorého rast by mohol byť jeden z najvyšších v Európskej únii (EÚ). Podľa ministerstva financií Slovensko vzrastie o 2,8 %, NBS očakáva 3,2 %.

## Ofsetové programy BAE Systems



Vyššie 600 kvalifikovaných pracovných miest sa vytvorilo v rámci realizácie ofsetových programov a podpory slovenského priemyslu ako súčasť zmluvy medzi Ministerstvom obrany SR, Ministerstvom hospodárstva SR a spoločnosťou BAE Systems o mobilnom komunikačnom systéme MOKYS.

Program priemyselného partnerstva sa zaviedol v roku 2007 a ukončí sa v roku 2015. Tvoria ho 30 % priamych a 70 % nepriamych ofsetov

v celkovej odhadovanej hodnote 180 miliónov eur. Priamy ofset sa týka slovenských spoločností vyrábajúcich komponenty a technológie mobilného komunikačného systému MOKYS, nepriamy ofset predstavuje podporu rozvoja rôznych spoločností zo strany BAE Systems. Jednou zo slovenských spoločností, ktorá profituje z nepriameho ofsetu, je Aveo Engineering vyrábajúca elektronické zariadenia najmä pre dopravu. Dodáva LED svetelné produkty pre celosvetový trh s leteckou, námornou a bezpečnostnou technikou. V dvoch prevádzkach – v Košiciach a Gelnici – našlo prácu na tejto produkcii 200 pracovníkov. Aveo dodáva LED svetlá aj pre bezpilotné lietadlá HERTI spoločnosti BAE Systems, ktoré sú vhodné pre vojenské aj civilné operácie.

BAE Systems prezentovala svoje aktivity aj na nedávnom veľtrhu obrannej techniky IDEB v bratislavskej Inchebe.

TA/JF

## Slovnaft je najlepšie riadená firma v SR

Britský časopis Euromoney zverejnil začiatkom mája rebríček najlepšie riadených spoločností v strednej a východnej Európe. Najlepšie riadenou spoločnosťou na Slovensku je Slovnaft, a. s. Pri výbere sú spoločnosti hodnotené podľa presvedčivosti a ucelenosti obchodnej

stratégie v regióne, krajine a priemyselnom odvetví, ako aj na základe súladu všetkých prvkov riadiaceho procesu. Rebríček je výsledkom hodnotenia analytikov významných bánk, poradenských firiem a výskumných inštitúcií.

AM/TA



## Kde sa dobre podniká

Krajinou s najpriaznivejším podnikateľským prostredím na svete je Singapur. Za ním sa umiestnili Hongkong, Nový Zéland, USA a Dánsko. V prvej desiatke sa nachádzajú len štyri európske krajiny – okrem Dánska ešte Švajčiarsko, Veľká Británia a Fínsko. Slovensko na 37. priečke medziročne kleslo o 4 miesta. Vyplyva to z výsledkov Superindexu Podnikateľskej aliancie Slovenska (PAS) za rok 2009. Pred Slovenskom sa tesne umiestnila ČR (36.

miesto), Maďarsko postúpilo zo 42. pozície na 40. Poľsko si polepšilo o 8 miest a obsadilo 48. priečku. Superindex PAS je zostavený na základe dát štyroch renomovaných svetových rebríčkov, ktorými sú Index globálnej konkurencieschopnosti (Svetové ekonomické fórum), Doing Business (Svetová banka), Index ekonomickej slobody (Heritage Foundation) a Index vnímania korupcie (Transparency International). **TA**

## Allianz: miliardový zisk

Allianz, najväčší európsky poisťovací koncern, dosiahol v prvom štvrtroku čistý zisk takmer 1,6 miliardy eur, a to napriek vyšším náhradám škôd spôsobených nepriaznivým počasím a zemetrasením. Vlni bol jeho prebytok v rovnakom období 424 miliónov eur. Tento výsledok však ovplyvnila jej dcéra, Dresdner Bank, ktorú v priebehu roka predala Commerzbank. Výnosy z poisťného dosiahli 30,6 miliardy eur, kým vlni v prvej štvrtine roka boli 27,7 miliardy eur. Allianz informoval o zámere dosiahnuť tento rok prevádzkový zisk 7,2 miliardy eur, pričom reálne udalosti by ho mali korigovať jedným alebo druhým smerom o 500 miliónov eur.

Výdavky spojené s náhradami škôd najmä po hurikáne Xynthia a po zemetrasení v Čile dosiahli



555 miliónov eur. Podstatne lepšie sa však dalo divízií životného a zdravotného poistenia, ako aj správe majetku, ktoré vynahradiť výpadok v príjme divízie poistenia majetku a zodpovednostného poistenia. Allianz nepredpokladá, že jej vzniknú veľké náhrady pre sopku Eyjafjallajökull ani pre katastrofu ropnej plošiny v Mexickom zálive.

## Zisk E.ON-u

Najväčší nemecký energetický koncern E.ON dosiahol v 1. štvrtroku 2010 čistý zisk 2,1 miliardy eur. Bolo to o 16 % viac než v rovnakom



období vlni. Výnosy zostali na úrovni vlnajška – 26,2 miliardy eur. Prevádzkový zisk dosiahol 3,7 miliardy eur. E.ON vlni krízovým podmienkam odolával veľmi dobre. Jeho prevádzkový zisk klesol medziročne o 2 % na 9,6 miliardy eur a čistý zisk sa znížil o 5 % na 5,3 miliardy eur. Problémovou dcérou je len Ruhrgas, ktorej prevádzkový zisk v 1. kvartáli klesol medziročne o 13 % na 713 miliónov eur. Na spotovom trhu plynu je už dlhší čas podstatne vyššia ponuka ako dopyt, čo sa prejavuje aj na jeho cene, ale E.ON je viazaný pevnými odberateľskými zmluvami s Gazpromom.

## Nemecký HDP rastie

Nemecká ekonomika v prvých troch mesiacoch tohto roka prekonala očakávania, keď opäť vzrástla, už štvrtý kvartál v rade. Podľa predbežných výsledkov sa HDP zvýšil oproti predchádzajúcemu kvartálu o 0,2 %. Analytici pritom predpovedali stagnáciu. Mimoriadne chladná zima začiatkom tohto roka mala totiž negatívny dopad na niektoré odvetvia, predovšetkým na stavebný priemysel a spotrebiteľské výdavky. Ale vyššie investície do vybavenia firiem a rast exportu prekonali aj pokles výkonu stavebného a spotrebiteľského sektora.

V medziročnom porovnaní narástol HDP Nemecka v 1. štvrtroku o 1,7 %, predpoveď analytikov bola 1,2 %.

## Oživenie podľa Tricheta

Globálna ekonomika už prekročila kritický bod na ceste k oživeniu. Zotavenie je však stále krehké z dôvodu slabého dopytu súkromného sektora, myslí si prezident Európskej centrálnej banky (ECB) Jean-Claude Trichet. „Dobrou správou je, že globálna ekonomika prekročila kritický bod, predovšetkým vďaka bezprecedentným podporným opatreniam centrálnych bánk a vlád, ktoré pomohli obnoviť dôveru,“ uviedol Trichet v prejave pred americkým Výborom pre zahraničné vzťahy (Council on Foreign Relations) v New Yorku.

## Sopka spôsobila straty za 1,7 miliardy

Zákaz letov po výbuchu islandskej sopky Eyjafjallajökull spôsobil podnikom zahraničného turistického ruchu v Európe pokles tržieb asi o 1,7 miliardy eur. Uviedol to generálny tajomník Svetovej organizácie turizmu OSN (UNWTO) Taleb Rifai. Zatiaľ sa nevie, kto



prevezme zodpovednosť za straty. UNWTO chce vypracovať návrh medzinárodnej dohody, ktorou by sa v budúcnosti mali lepšie zabezpečiť nároky turistov a starostlivosť o nich, bude však riešiť aj straty prevádzkovateľov turistických zariadení.

Podľa údajov organizácie letecky v Európe denne cestuje alebo do nej prichádza spolu asi 700 000 turistov, čo v ročnom súčte pri-náša asi 150 mld. eur.



# Grécko, večný neplnič kritérií

**Ako budete pracovať, tak sa budeme mať, odkazujú nám demonštranti**

Najväčší čistý poberateľ fondov EÚ per capita nevyužil hospodársky rast eurozóny na žiadne štrukturálne reformy; teraz žne trpké ovocie.

Grécko sa nekvalifikovalo na vstup do eurozóny v prvej vlne od 1. 1. 1999, keď neplnilo ani jedno z piatich maastrichtských kritérií – a to ani tesne. O dva roky neskôr už kritériá splnilo, hoci Európska centrálna banka a Európska komisia v Konvergenčnej správe priamo uvádzajú, že mnohé zlepšenia sú výsledkom jednorazových opatrení a je nevyhnutné vývoj maastrichtských parametrov monitorovať. To sa však nestalo.

## Deficit? Ved' nevadí

Prvé malé zemetrasenie prišlo až v roku 2004, keď audit ukázal, že deficit v hodnotenom roku 1999 dosiahol 3,4 % a spätne bol upravený (zvýšený) deficit až do roku 1997. V nasledujúcich rokoch sa Grécko o znížovanie deficitu ani nesnažilo, keď mu hral do karát aj vývoj v ostatných krajinách eurozóny. Totižto, národné vlády mali zabezpečovať spoločnú fiškálnu politiku tým, že sa zaviazali svo-

je verejné financie smerovať k vyrovnanosti a k prebytku a hlavne neprekročiť deficit verejného rozpočtu 3 % HDP. Inštitucionálne mal na to slúžiť Pakt stability a rastu, na žiadosť Nemecka zakomponovaný v Maastrichtskej zmluve. Avšak, keď sa v prvých rokoch eurozóny extrémne nízke úrokové sadzby (2 %) ani po oživení svetovej ekonomiky neodzrkadlili v žiaducom raste krajín, tie pristúpili k fiškálnej stimulácii nad rámec povolenia Paktu stability a rastu. Ten bol napokon v októbri 2005 novelizovaný a existujúce nadmerné deficity boli legalizované.

**Za ostatných 20 rokov nespĺnilo Grécko maastrichtské rozpočtové kritérium ani raz.**

Takto za 9 rokov od začiatku poslednej fázy EMÚ, od roku 1999 do roku 2007, prekročilo Holandsko kritérium raz, Nemecko a Francúzsko trikrát, Portugalsko štyrikrát, Taliansko päťkrát a Grécko zakaždým, čiže deväťkrát.

## Život nad pomery, sankcie len mierne

Kríza zastihla Grécko nepripravené. Dovtedy žilo nad pomery, keď za posledných 20 rokov

neplnilo maastrichtské rozpočtové kritérium ani raz. Relatívne slušný hospodársky rast tento v rámci eurozóny najväčší čistý poberateľ fondov EÚ na hlavu nevyužil na žiadne štrukturálne reformy. V roku 2009 bol naplánovaný deficit na úrovni 3,7 %, avšak už v polovici roku bolo jasné, že prekročí 10 % HDP. Krajina bola pred októbrovými voľbami do parlamentu, a tak problém nemedializovala vtedajšia koalícia a dokonca ani opozícia, ktorá vyhrala voľby aj vďaka sľubom o zvyšovaní miezd štátnych zamestnancov.

V dňoch 2. a 21. októbra 2009 zaslali grécke úrady notifikačné tabuľky (pravidelné správy o minulom a odhadovanom stave verejných financií), pričom v druhej správe revidovali saldo rozpočtu za rok 2008 z -5,0 % na -7,7 % HDP a odhad pre rok 2009 zvýšili z -3,7 % na -12,5 %. Agentúra Fitch znížila rating krajiny, do konca roka nasledovali Standard & Poors a Moody's. Na prelome rokov spustila EK v súlade s článkom 104c Maastrichtskej zmluvy procedúru na odstránenie nadmerného deficitu. Tá zjednodušene pozostáva zo správy EK, tá je posúdená ad hoc zriadeným Menovým výborom a následne postúpená Rade EÚ, ktorá žiada štát o nápravu, kontroluje či sankcionuje.

Pod sankciami sa rozumie zverejnenie ďalších informácií pred vydaním CP podľa požiadaviek Rady, ďalej výzva pre Európsku investič-



nú banku na prehodnotenie úverovej politiky voči tejto krajine, žiadosť o poskytnutie bezúročného vkladu od tejto krajiny v prospech spoločenstva do času úpravy nadmerného deficitu a môže ukladať primerané pokuty. Sankcie teda nemajú striktné prohibatívny účinok, kde napríklad by bol chronicky problémový štát pri opakovaní deficitov vylúčený zo spoločenstva.

## Pohľad pod kameň

Dňa 8. 1. 2010 bola na požiadanie Rady ministrov financií a hospodárstva (ECOFIN) z 10. 11. 2009 vydaná správa o gréckych rozpočtových a dlhových štatistikách. V správe sa konštatuje pretrvávajúce zlej kvality gréckych štatistických

## Ak nejaké číslo z gréckej štatistiky po jeho publikovaní nerevidovala EÚ, urobila tak určite predtým.

údajov vo všeobecnosti, ktoré sú dôsledkom jednak slabšej metodológie a jednak dlhodobej nekompetentnosti, nedôslednosti, nezodpovednosti a povrchnosti gréckych inštitúcií. V správe sa konštatuje podliehanie politickým tlakom a dokonca sa implicitne uvádza, že ak bolo niekedy dôležité grécke číslo vydané bez následnej revízie, bolo to v dôsledku predchádzajúceho neverejného požiadania o opravu európskymi inštitúciami. Správa nespochybňuje len údaje o deficite a dlhu, ale dokonca aj národné účty (HDP).

## Zlí sú tí druhí

Grécka vláda sa však hneď na začiatku vzdala akýchkoľvek ambícií riešiť problém, keď premiér Papandreu obvinil z krízy Wall Street a podpredseda vlády (bývalý minister zahraničných vecí) Pangelos dokonca začal nahlas a mimoriadne hlúpo uvažovať o nemeckom fiktívnom dlhu z nacistickej okupácie Grécka v hodnote 70 mld. EUR. Tým znechutil nemeckých voličov a zastavil akúkoľvek nemeckú vládnú ústretovosť. Navyše, Nemci tvoria po Britoch druhú najpočetnejšiu skupinu návštevníkov krajiny.

Ambícií riešiť problém sa vzdali aj grécki obyvatelia, ktorí vyšli do ulíc. Na začiatku marca Grécko oznámilo úsporný plán za 4,8 mld. EUR (2 % HDP) spočívajúci vo zvýšení základnej sadzby DPH z 19 na 21 %, zvýšení spotrebných daní na alkohol a tabak, zavedení novej dane na luxusné tovary a 12-percentnom znížení odmien štátnych zamestnancov. Trh sa čiastočne upokojil. Na konci marca sa EÚ a MMF dohodli na pomoci krajine v sume 45 mld. EUR, a to v pomere 2 : 1. V priebehu apríla však Grécko odmietalo túto pomoc ak-

tivovať a trh začal spochybňovať vôbec existenciu možnosti Grécko zachrániť. Požadované výnosy na ich dlhopisy začali opäť stúpať.

## Deficit a zadlžovanie

Keď 22. 4. zverejnil európsky štatistický úrad Eurostat prvý odhad deficitov a dlhov EÚ27 za rok 2009, kde zvýšil grécky deficit na 13,6 % HDP – na viac ako dvojnásobok priemeru eurozóny, reakcia trhov na seba nedala dlho čakať. Výnosy dvojročných dlhopisov stúpili len v priebehu uvedeného a nasledujúceho dňa o 2,5 percentuálneho bodu – na 10,2 %. Grécky dlh sa stal neprefinancovateľným na trhu a plne závislým od zahraničnej pomoci. Navyše, prudko začali rásť požadované výnosy na cenné papiere ďalších krajín eurozóny a agentúry znižujú ratingy Portugalska a Španielska.

Podľa údajov z Eurostatu bol grécky verejný dlh na konci roka 2009 vo výške 273 mld. EUR, t. j. 115 % z HDP v bežných cenách.

## Ak nie je vôľa, tak kde je potom cesta?

Uvedme ešte ďalšie viac či menej podstatné vplyvy na riešenie gréckeho problému.

**1. Vôľa uskutočniť reformy v Grécku u občanov neexistuje.** Podľa prieskumov sú až 2/3 oslovených proti akýmkoľvek opatreniam. Zároveň si rovnaké percento myslí, že vláda ku kríze výrazne prispela – a to napriek tomu, že problémy vláda komunikuje ako dôsledok špekulácií na finančnom trhu. V podstate od začiatku roku prebiehajú štrajky. Gréci majú tendenciu odmietajúť aj pomoc, najmä od MMF.

**2. Vôľa uskutočniť reformy neexistuje ani u politikov.** Dve hlavné politické sily – ľavicové Panhelénske socialistické hnutie a pravicová Nová demokracia – sa vo vláde striedajú od roku 1974. Ak by mali byť reformy naozaj zásadné, terajšia vládna strana (socialisti) by sa pravdepodobne navždy vzdala šance byť niekedy vo vláde. Navyše, súčasná vláda má len tesnú, 53 %-nú väčšinu v parlamente.

## V gréckom výkazníctve je taký chaos, že účinok prípadných reforiem sa nebude dať ani poriadne zmerať.

**3. Zásadné reformy pravdepodobne nie je ani možné technicky uskutočniť.** Prvým z dôvodov je nedostatok informácií o stave krajiny. Grécke výkazníctvo je nedôveryhodné a vláda – a hlavne zahraničné kontrolujúce inštitúcie – sa nemôže spoliehať na dostatočnú kvalitu vstupných údajov a nemôže ani hodnotiť úspešnosť reforiem. Druhým z dôvodov je ne-

funkčnosť inštitúcií. Vláda sa nemôže dokonca spoliehať ani na silové zložky.

**4. Neexistuje verejná podpora pre pomoc v krajinách, ktoré by sa na nej mali podieľať** a ktoré sú najväčšími čistými prispievateľmi eurozóny – v Nemecku či Holandsku. Odpor vzbudili pravdepodobne tri hlavné faktory – jednak absencia vôle uskutočniť reformy zo strany gréckej verejnosti a politikov, jednak sa v dôsledku vplyvu hospodárskej krízy dokázala verejnosť týchto donorských krajín uskromniť a to isté očakávajú od iných; a napokon globalizácia odkláňa pozornosť od európskych záležitostí k celosvetovým.

## Stratám sa nedá vyhnúť

**5. Akékoľvek riešenie problému prináša straty na niektorej zo strán.** Reformy by boli bolestivé pre obyvateľstvo a politickú elitu, ale napríklad by zníženie spotreby v Grécku oslabilo aj import z ostatných krajín eurozóny. Naopak, pokračovanie „gréckeho spôsobu života“ by viedlo ku skorému bankrotu. Straty veriteľov by boli masívne.

## Politici v Aténach už označili za pôvodcu ťažkostí aj Wall Street či nemecký Wehrmacht.

**6. Spôsob riešenia bude „vzorový“ aj pre ostatné krajiny eurozóny a EÚ.** Ak by bolo riešenie pre Grécko pre trhy nedôveryhodné, okamžite by sa zvýšili požadované výnosy na dlhopisoch ďalších ohrozených krajín a v podstate celej eurozóny a EÚ. Dlhy by sa stali na trhu neprefinancovateľnými a krajiny by čelili bankrotu.

**7. Úlohu zohrávajú aj partikulárne politické záujmy.** Napríklad francúzsky prezident Sarkozy sa bráni širšej zaangažovanosti MMF, pretože šéf fondu Dominique Strauss-Kahn bude pravdepodobne jeho vyzývateľom v nasledujúcich prezidentských voľbách.

Záver? Premenných je veľa. V každom prípade, neriešenie či riešenie „pro forma“ by bolo katastrofou. Ako najpravdepodobnejšie východisko sa zdá možnosť, že Grécko bude uskutočňovať reformy a dostane výraznú pomoc. Tým sa situácia načas upokojí. Reformy však nebudú stačiť a Grécko tak len bude naťahovať čas až dovtedy, kým sa deficity nestanú výrazným problémom aj veľkých finančných krajín. Potom by sa mohlo skrýť pod „veľké inštitucionálne riešenia“ na úrovni eurozóny.

Richard Tóth

hlavný ekonóm, Privatbanka, a. s.  
Článok je výberom z analytického materiálu „Grécky spôsob života sa zmení“. Medzititulky redakcia, ilustračné foto TASR

# Ako dospieť k dokonalejšej menovej únii

## Veľký spoločný rozpočet by asi nebol tým správnym modelom

Eurozónu často považujú za experiment – za menovú úniu bez politického zjednotenia.

**T**í, čo to tvrdia, majú zrejme pred očami model jediného štátu, ktorý vykazuje dva významné rysy: obmedzenú fiskálnu suverenitu regionálnych a miestnych vlád a veľký spoločný rozpočet, z ktorého môžu čerpať transfery regióny zasiahnuté asymetrickými šokmi.

### Nič nové pod slnkom

Zástancovia názoru, že pre eurozónu je nevyhnutná „politická únia“, sa podľa všetkého sústreďujú na druhý rys, a to napriek faktu, že fiskálne obmedzenia miestnych vlád sú očividne typickým a dôležitým prvkom samostatných štátov. V tomto zmysle ignorujú skutočnosť, že Pakt stability a rastu Európskej únie bol v princípe významnou zložkou politickej únie, nie jej náhradou. Súčasné fiskálne problémy eurozóny skutočne nevyplyvajú z absencie veľkého spoločného rozpočtu, ale zo slabého vymáhania paktu.

Ešte dôležitejšie je, že menové únie v širšom zmysle existujú nielen v rámci jednotlivých štátov, ale aj v rámci skupín suverénnych štátov – najvýznamnejším historickým príkladom je zlatý štandard. Skúsenosť s takýmito menovými úniami ponúka dve ponaučenia. Po prvé; vyžadovali fiskálnu disciplínu v členských štátoch, čo pre zlatý štandard s jeho neformálnou normou vyrovnaných rozpočtov každopádne platilo. Po druhé, fungovali bez akýchkoľvek fiskálnych transferov zo spoločného centra, pretože takéto centrum neexistovalo. Adapťáciu na asymetrické šoky uľahčovala skôr obrovská flexibilita vrátane flexibility na trhoch práce.

### Hľadanie správneho modelu

Je zrejme, že v dohľadnej budúcnosti nebude existovať žiadny priestor na rozšírenie rozpočtu EÚ tak, aby sa dali zvýšiť fiskálne transfery členom eurozóny postihnutým ostrým poklesom spotreby. Vyžadovalo by to vyššiu úroveň európskej identity, čo je vec, ktorú politické elity Únie nemôžu generovať umelo. Kľúčovým



argumentom však nie je fakt, že veľký spoločný rozpočet v eurozóne z politických dôvodov nemožno zostaviť, ale skôr fakt, že by takýto rozpočet neriešil hlavný problém: slabosť mechanizmov zabezpečujúcich fiskálnu disciplínu v členských štátoch.

Namiesto toho, aby sa EÚ a jej členské krajiny pozerali na nesprávny model – totiž na model jednotného štátu – mali by sa zamerať skôr na podmienky nevyhnutné pre správne fungovanie menovej únie bez spoločného rozpočtu, z ktorého by sa dali kompenzovať asymetrické šoky.

Po prvé, mala by sa dať maximálna priorita posilneniu mechanizmov zameraných na pre-

vceniu cyklických politik a veľkých fiskálnych šokov. To si vyžaduje zabezpečenie dôveryhodnosti a transparentnosti účtovných pravidiel definujúcich rozpočtové deficity a verejný dlh. Prítom by sa mala väčšia pozornosť venovať aj vývoju bublín aktív, ktoré po prasknutí spôsobujú hlboké recesie – a tým aj prudký rast rozpočtových deficitov.

### Mechanizmy dozoru a korekcie

Podobne aj menová politika Európskej centrálnej banky by mala „ísť proti prúdu“ a venovať viac pozornosti vývoju bublín aktív. Keďže spoločná menová politika ECB nemôže vyhovovať makroekonomickým podmienkam vo

všetkých členských krajinách, potrebujú krajiny eurozóny makroekonomické regulácie, ktoré sa budú usilovať o zníženie nadmerného rastu úverov. Pakt stability a rastu by mal zároveň byť striktno presadzovaný, z čoho vyplýva nutnosť využívať a sprísniť dostupné sankcie.

Iste, iniciatívy na úrovni EÚ alebo aj eurozóny nemôžu nahradzovať silnejšie mechanizmy zabezpečovania disciplíny v členských krajinách, za ktoré v konečnom dôsledku zodpovedajú národní politici a verejnosť. Celospoločenské opatrenia zamerané na zabezpečenie disciplíny sú však potrebné na to, aby podnikli rozšírenie preventívnych mechanizmov v členských krajinách. Takéto iniciatívy do značnej miery závisia práve od členských krajín, ktoré tak nesú osobitnú zodpovednosť za vývoj v rámci eurozóny – a vnútri celej EÚ.

### Smer reformy

Po druhé, členské štáty EÚ musia okrem posilnenia ekonomických inštitúcií tiež urýchliť štrukturálne reformy, aby zvýšili svoje vyhliadky na dlhodobý rast a uľahčili hladkú adaptáciu na šoky. Kým to prvé je nevyhnutné, aby sa členom Únie pomohlo dostať zo zvýšeného verejného dlhu hospodárskym rastom, to

druhé by im pomohlo riešiť nezamestnanosť. Z mnohých nevyhnutných opatrení v tejto oblasti je zo všetkého najdôležitejšie razantné úsilie o dokončenie jednotného trhu v kombinácii so snahou vyhnúť sa za každú cenu hospodárskemu nacionalizmu. Okrem toho by sa

## Problémy EMÚ nevyplývajú z absencie spoločného rozpočtu, ale zo slabého vymáhania paktu stability.

mala opätovne posilniť lisabonská agenda s akcentom na trhové reformy a EÚ by mala naliehavo prehodnotiť opatrenia – najmä v oblasti klimatej politiky a posunu smerom k celospoločenskej sociálnej politike, ktorá hrozí uvalením dodatočnej záťaže na jej ekonomiku alebo aj znížením pružnosti trhov.

### Cena záchran

V tomto smere má charakter fiskálnych reforiem zásadný význam. Členské krajiny EÚ majú už dnes vysoké daňové zaťaženie a ďalšie zvyšovanie daní by preto oslabilo proras-

tové sily. Fiskálna reforma by sa preto mala zamerať na zníženie rastu výdavkových záväzkov, čo musí, vzhľadom na starnutie populácie v EÚ, zahŕňať aj zvýšenie vekovej hranice pre odchod do dôchodku.

A napokon platí, že strnulé trhy práce a vo všeobecnosti aj regulačné obmedzenia tvorby cien a reakcie ekonomiky na strane ponuky prehĺbujú recesívne reakcie na najrôznejšie šoky a prispievajú k rastu nezamestnanosti. Liberalizácia trhov práce by preto mala byť veľkou prioritou a ďalšou oblasťou, na ktorú by sa mala zamerať posilnená lisabonská agenda.

Európske elity majú v láske proklamácie o „európskej solidarite“, „sociálnej súdržnosti“ a „európskom sociálnom modeli“. Ani tá najvzletnejšia rétorika však nemôže nahradiť tu načrtnuté reformy – ani odstrániť ich potrebnosť.

**Leszek Balcerowicz**  
bývalý podpredseda vlády  
a minister financií Poľska (1989  
– 1991; 1997 – 2000); bývalý guvernér  
Poľskej národnej banky (2001 – 2007)

© Project Syndicate  
Medziitalky redakcia,  
foto SXC

### Ratingové agentúry žnú kritiku

Po znížení ratingov Grécka, Portugalska a Španielska narástla v Nemecku kritická nálada voči ratingovým agentúram a politici chcú výrazne obmedziť ich moc. Minister zahraničných vecí Guido Westerwelle vyhlásil, že činnosť agentúr protirečí záujmom EÚ. Podľa neho nemôžu súčasne rozvíjať finančné produkty, rozširovať a hodnotiť ich.

Podpredseda sociálnych demokratov Carsten Sieling uviedol, že ratingovým agentúram treba obmedziť priestor. „Nesmie sa stávať, aby osud celej krajiny a napokon aj stabilita eura záviseli od rozhodnutia jednej agentúry. To je dôvod, prečo potrebujeme dve veci: Európsku ratingovú agentúru, ktorá bude politicky nezávislá, a presadenie názoru, že externý rating v nijakom prípade nenahrádza analýzu rizík.“

Podľa Sielinga podvádzali nielen Gréci, ale ku kríze a k jej zostreniu prispeli aj ratingové agentúry svojimi hodnoteniami. Politici podľa neho umožnili, aby sa medzinárodnými smernicami pre činnosť bánk, známymi ako Bazilej II, umožnilo, že sa vplyv agentúr na finančné trhy výrazne posilnil. To sa teraz vypomstúje. Ekonóm Peter Bofinger povedal, že „dobro Európy“ by sa nemalo ponechať na ratingových agentúrach. Tie podľa neho od začiatku finančnej krízy zlyhávajú. Predseda vedeckej rady spolkového ministerstva financií Clemens

Fuest si nemyslí, že agentúry, ktoré prispeli k finančnej kríze tým, že bezcenné akcie hodnotili stupňom najvyššej bonity, majú hrať aj naďalej takú výnimočnú úlohu vo svetovom finančnictve ako doteraz. Navyše, ich metodika zostáva tak ako v minulosti netransparentná.

Na druhej strane, výkonný riaditeľ MMF Dominique Strauss-Kahn varoval pred preceňovaním vplyvu agentúr. „Dostávajú údaje od trhov. Nikto teda nevie, či ony hodnotia trhy alebo trhy hodnotia ich,“ povedal.

TA/HB

### Ako prerobiť zamestnávateľovi 5 miliárd

Burzový obchodník Jérôme Kerviel, ktorý špekuláciami prerobil svojmu zamestnávateľovi, parížskej veľkobanke Sociétés Générale, asi 4,9 miliardy eur, vydal knihu o svojej práci



v banke. Na 270 stranách podrobne popisuje, ako postupoval, kým sa dopracoval k strate, ktorá patrí k historickým rekordom.

Bývalý bankár, ktorý sa v júni dostane pred súd, v úvode knihy uvádza, že sa dopustil chýb, ale odmieta pykať za nezmyselný finančný systém. Dúfa, že sa to, čo napísal, stane príspevkom do otvorenej diskusie o obchodovaní bánk a o tom, čo si môžu a nemôžu dovoliť.

Kerviel špekuloval s vývojom kurzov nemeckého burzového indexu DAX, ale prekročil rozsah svojich obchodných právomocí. V roku 2007 priniesli jeho špekulácie banke miliardové zisky, no neskôr ho šťastena úplne opustila. Novými a novými investíciami sa pokúšal vymazať straty, ale ponáral sa čoraz hlbšie do mínusu. Keď sa straty stali neudržateľnými, škandál prepukol v celej šírke.

„Pohyboval som sa v prostredí, ktoré bolo úplne odtrhnuté od reality,“ povedal v rozhovore pre tlač. V banke podľa neho išlo len o to, vyprodukovať čo najviac peňazí v čo najkratšom čase, takmer bez ohľadu na spôsob. „Koľko si zarobil?“ – tak znela na sklomku pracovných dní otázka od šéfov. Kerviel tvrdí, že miliardovú škodu nespôsobil on, ale banka, ktorá jeho nedokončené obchody – otvorené pozície – pouzavárala a predala za nízke ceny. Teraz mu hrozí až päť rokov väzenia za spreneveru, falšovanie dokumentov a manipuláciu s údajmi v počítači.

TA/JD

# Nové méty transatlantického spojenectva

## Kam by mali byť zacielené spoločné iniciatívy Európy a Ameriky

Svetový finančný a obchodný systém, energetická bezpečnosť, klimatické zmeny – to všetko prináša námety na reorganizáciu kľúčových medzinárodných inštitúcií. Bude rozumné, ak Západ ponúkne novým ekonomickým veľmociam užšiu spoluprácu.



**N**apriek mnohým výzvam na „nový atlantizmus“ či na „nové transatlantické usporiadanie“ zostávajú americko-európske vzťahy zatiaľ uväznené v starých návykoch. Koniec koncov, je jasný fakt, že takmer všetky dnešné veľké výzvy ležia mimo sféry tradičných vzťahov NATO a mnoho z nich v oblastiach, kde sa americké a európske pohľady už dlho rozchádzajú.

Je príliš veľa žiadať od USA a Európy zhodu názorov na každý globálny problém, ale zdá sa, že v mnohých otázkach je ich strategické zblíženie možné a potrebné. Medzi ne patrí aj riadenie svetového finančného a obchodného systému, riešenie otázok energetickej bezpečnosti a klimatických zmien a s tým súvisiace zmeny fazóny príslušných medzinárodných inštitúcií.

### Nový nástroj: G20

Možno bola celosvetová hospodárska kríza potrebná, aby donútila Američanov a Európanov revitalizovať ich spoluprácu. Zatiaľ čo Medzinárodný menový fond bol od začiatku odsunutý na druhú koľaj, Európania vedení britským premiérom Gordonom Brownom navrhovali zvolať summit G20, aby zväzil novú medzinárodnú finančnú architektúru. Obišli tak nielen MMF, ale aj skupinu G7.

Táto iniciatíva a tri summity G20, ktoré nasledovali, znamenali sľubný začiatok. Pod americko-európskym vedením sa prijalo niekoľko opatrení na posilnenie finančného dohľadu a monitorovania prostredníctvom MMF a Rady pre finančnú stabilitu, ktorá nahrádza Fórum finančnej stabil-

ty. Lídri G20 sa taktiež dohodli na rekapitalizácii MMF a regionálnych rozvojových bánk pomocou pôsobivého balíka opatrení na pomoc najchudobnejším krajinám v sume 1,1 bilióna dolárov.

### MMF: miesto pre ďalších hráčov

Ďalším kľúčovým krokom bude vo väčšej miere zapojiť nové ekonomické veľmoci do globálneho systému a zohľadniť ich rastúcu moc a vplyv aj v rámci MMF, Svetovej banky a ďalších inštitúcií. Tzv. rozvíjajúce sa ekonomiky dnes predstavujú 30 % svetového HDP, 45 % celkového exportu a 75 % devízových rezerv – ale tradičné západné mocnosti združené v OECD naďalej ovládajú 63,8 % z celkového počtu hlasovacích práv v MMF, pričom samotná G7 ich má 43,7 %. V Svetovej banke a MMF by sa USA a Európa pre začiatok mohli vzdať svojich tradičných ná-



**V každej globálnej otázke nemusí byť zhoda, no strategické zblíženie USA – EÚ je potrebné.**

rokov na vrcholné pozície a novým ekonomickým gigantom, ako sú Čína a India, by sa poskytl podstatne väčšie hlasovacie právomoci. Ako jeden z možných vzorcov sa ponúka, že USA sa vzdajú svojho postavenia jedinej krajiny s právom veta – výmenou za zníženie celkového podielu EÚ na hlasovacích právach zo súčas-

ných 30 % na úroveň, akú majú Spojené štáty. Potom by sa konsolidáciu európskeho zastúpenia mohla znížiť aj početnosť Výkonnej rady MMF zo súčasných 24 na 20 členov. No USA a EÚ zatiaľ neukazujú ochotu vzdať sa svojich privilegovaných pozícií.

### Dauha v slepej uličke?

Globálna finančná kríza prispela aj k rastúcej kríze svetového obchodného systému, keďže vlády často reagovali na antiglobalizačné tlaky uskutočňovaním merkantilistickej politiky. Objavujú sa nové bilaterálne a regionálne obchodné dohody, z ktorých väčšina má práve tú diskriminačnú povahu, ktorej mal predchádzať Američanmi vedený medzinárodný poriadok. Súčasne hrozí, že rokovacie kolo z Dauhy sa stane prvým veľkým povojnovým multilaterálnym obchodným rokováním, ktoré stroskotá. Nuž, napriek verbálnym záväzkom, že dokončia kolo rokovaní z Dauhy, ani USA, ani žiadna iná ekonomická mocnosť toho neurobila veľa, aby sa pohlo dopredu. V USA a inde vznikol proti týmto obchodným rokovaniám odpor zo strany zamestnancov a odborov, pričom v širšej verejnosti zaznamenali len vlažnú podporu.

### Večný problém s agrárnym obchodom

Stručne povedané, je to známy príbeh o tom, že zisky sa široko rozdeľujú, kým straty znášajú

jednotlivé odvetvia a obvykle aj regióny. Oživenie Dauhy bude možné len vtedy, ak americká verejnosť a Kongres budú svedkami veľkých prínosov z nich, takých, ktoré sa objavia v novínových titulkoch. To by eliminovalo odpor postihnutých skupín.

Na to, aby sa prekonal silno zakorenené postoje, bude potrebný výrazný ťah medzinárodných rozmerov. Išlo by o dohodu zahŕňajúcu ústupky zo strany USA a EÚ v oblasti poľnohospodárstva, pričom India, Brazília, Čína a ďalšie krajiny by sa za to mali zaviazat' primeraným spôsobom otvoriť svoje agrárne trhy a trhy so službami. Simultánna snaha USA a Európy o upevnenie transatlantického trhu (t. j. zníženie dodatočných obchodných prekážok, ktoré nie sú zahrnuté v dnešnej multilaterálnej agende) by urobila reálnejšou aj ich spoločnú iniciatívu v rámci rokovaní Dauhy o poľnohospodárstve.

### Trh s energiou a nové rovnováhy

Ďalším dedičstvom zastaraného medzinárodného systému je to, že Medzinárodná agentúra pre energiu (IAE) nezahŕňa žiadnu z krajín, ktoré sú veľkými exportérmi energie. USA a Európa by sa mali chopiť iniciatívy pri rozširovaní členstva v IAE na Čínu, Indiu, Rusko a ďalšie krajiny mimo OECD. Mali by túto agentúru povýšiť tak, aby sa stala – popri

Zmluve o energetickej charte – fórom pre bezpečnosť dodávok energie, ktoré bude založené na dialógu medzi dodávateľmi, spotrebiteľmi a tranzitnými krajinami.

Svet je na prahu najzávažnejšieho posunu globálnej moci a vplyvu za celé storočie. Zvládnutie tejto tichej revolúcie si vyžaduje nič menšie ako nový medzinárodný systém s radikálnou revíziou existujúcich inštitúcií a modelov me-

## Summity G20 vťahujú do hry BRIC a ďalších, hoci MMF a SB zostávajú bokom.

dzinárneho biznisu. Súčasný medzinárodný systém, vytvorený pre svet v polovici dvadsiateho storočia, nie je už dosť relevantný pre nové globálne agendy. Vznikajúca redistribúcia moci v relácii Východ – Západ pravdepodobne už nedovolí, aby nejaký nový poriadok bol riadený americko-európskym blokom.

**Robert Hutchings**  
dekan Školy pre verejné záležitosti  
Lyndona B. Johnsona pri Texaskej  
univerzite

© Project Syndicate  
Medzitulky redakcia, foto TASR

## Koordinátori G20 vládám: nepoľavujte v reformách

Oživenie svetovej ekonomiky je krehké. Vlády skupiny G20 si preto nemôžu dovoliť poľaviť pri presadzovaní reforiem, na ktorých sa dohodli, uviedli v liste členovia riadiacej skupiny G20.

List podpísali americký prezident Barack Obama, kanadský premiér Stephen Harper, francúzsky prezident Nicolas Sarkozy, juhokórejský prezident Lee Mjung-pak a britský premiér Gordon Brown. Tzv. riadiaca skupina (steering group) sa skladá z hostiteľov budúcich a minulých summitov G20.

„Naším hlavným cieľom je návrat k trvalému rastu a tvorbe pracovných miest. Na jeho splnenie musíme vytvoriť stratégie kooperácie a spolu-



pracovať na tom, aby naše fiškálne, menové, devízové, obchodné a štrukturálne politiky boli ako celok v súlade s vysokým, udržateľným a vyváženým rastom,“ uvádza sa v dokumente.

### Plňte sľuby, kolegovia!

Na summite v Pittsburghu v septembri 2009 sa lídri G20 dohodli, že skupina sa stane fórom

pre medzinárodnú hospodársku spoluprácu. List riadiacej skupiny zdôrazňuje „potrebu realizácie záväzkov týkajúcich sa zabezpečenia intenzívnej spolupráce v oblasti makroekonomickej politiky“. Táto výzva platí aj pre pokračovanie reforiem regulačného systému, ktorá má posilniť medzinárodný finančný systém.

„Terajšie napätia ukazujú pretrvávajúce riziká, ktoré ohrozujú globálnu ekonomickú a finančnú stabilitu,“ upozorňujú signatári. Preto je podľa nich nutné posilniť globálny finančný systém a vybudovať odolnejšiu globálnu ekonomiku, ktorej základom bude trvalý rast a prosperita pre všetkých.

### Nerečnite, ale konajte a liberalizujte!

Lídri vyzvali na odstránenie existujúcich obchodných, fiškálnych a štrukturálnych nerovnováh, ktoré sú prekážkou rastu a obsahujú zárodoky budúcich kríz. Na ich korekciu je nevyhnutná spolupráca v rámci G20.

V liste sa spomínajú aj reformy finančného systému, ktoré majú zvýšiť jeho dôveryhodnosť a efektívnosť. Ďalšou témou je liberalizácia medzinárodného obchodu a boj proti protekcionizmu. G20 musí podľa jej koordinátorov zájsť ďalej, ako je verbálna obhajoba liberalizácie obchodu.

TA/JF



## Kde je stred sveta

**Ťažiská ekonomického života a civilizačných hodnôt sa menia a presúvajú**

Od mája je stredom sveta – aspoň pre tých zvedavých – Čína. Presnejšie, Čínska ľudová republika a Svetová výstava 2010 v Šanghaji.

**S** tretáčka 200 štátov a predpokladaných 70 miliónov návštevníkov. Zrkadlo sveta v prvej dekáde nového tisícročia. Svet je zázrakom. Tentoraz jeho zrkadlo vytvorili Číňania za pomoci vlád štátov celého sveta. S vedomím, že stred sveta sa presúva na východ. Tam, kde podľa Číňanov odjakživa aj bol. Prastarý názov Číny je totiž Ríša stred.

### Urbanizovaná civilizácia

Pravdaže, svet na svetových výstavách nie je dokumentárnou fotografiou sveta. Je to svet kozmeticky upravený pre potreby miliónov turistov. Svet, aký by sme chceli vidieť bez výčítiek svedomia. Stačí si kliknúť na webovú stránku a zazrieme úžasnú prehliadku architektonických nápadov jednotlivých pavilónov. Téma svetovej výstavy Lepšie mesto – lepší život však odráža reálnu situáciu. Vyše polovičky

obyvateľov zeme dnes žije v mestách. Pre nás na idylickom vidieckom Slovensku je táto pravda akosi ťažko stráviteľná. Nakoniec i náš pavilón sa musel prispôbiť téme. Ukazuje, ako sa neznáme Slovensko rozvíjalo v dejinách od stredoveku stavbou čarovných miest, znakov európskej kultúry. Je dobre, že máme v Šanghaji svoj pavilón. Je dobre, že sa ne-

**Tému Expa „Lepšie mesto – lepší život“ nakoniec zvládli i reprezentanti idylicky vidieckeho Slovenska.**

šetřilo. Nešetřilo ani Česko, Chorvátsko, Maďarsko, ba ani menšie Slovinsko či Albánsko. Všetci, aj tí najmenší, chcú byť v Číne viditeľní. Viditeľní v nastávajúcom strede sveta.

### Starý, nový a novší svet

Je správne byť slovenským vlastencom a teraz aj európskym vlastencom. Je správne ctiť si a zachovať základy našej európskej civilizácie a jej rozmanitých národných kultúr. Je však správne – a múdre – uvedomiť si, že Európa

už viac ako pol storočia nie je stredom sveta a dirigentom pokroku a tempa, akým sa svet uberá. Doteraz dominantná supervelmoc Spojené štáty americké je z civilizačného hľadiska akýmsi exportným artiklom starej Európy. Pri kolíske USA stáli Európania. Dnes dieťa prerástlo rodičov, aj povahu má akúsi inú. Cíti sa novým centrom sveta. Dokedy?

V globalizovanom svete sa dvíhajú k nebu iní kandidáti na centrum – dve celkom rozdielne civilizácie, každá s vyše miliardou obyvateľov – India a Čína. Ak si odmyslíme staroveký Egypt, Mezopotámiu, antické Grécko či Rím, civilizácie Indie alebo Číny sú dokonca o nejaké to tisícročie staršie než naša dnes prácne sa zjednocujúca Európa. (O 200-ročných USA ani nehovorím.) Tým nechcem povedať, že sú hodnotnejšie, lepšie, jedine nasledovania hodné ako naša anticko-kresťanská euroamerická civilizácia. Všetličo možné, ba väčšina vedeckých a technologických výdobytkov, s akými sa producujú nádherné pavilóny v Šanghaji, už stáročia pochádza z mozgov a dielni Európy a Ameriky a až po druhej svetovej vojne z Japonska.

### Body pre štátny kapitalizmus, body pre Čínu

Svetové rande v Šanghaji však upozorňuje, že svet sa skladá z rôznych civilizácií. Môžu sa

merať, porovnávať, ale našou spoločnou úlohou je budovať svet znesiteľný a blahobytný pre všetkých. Svet, ktorý sa riadi hodnotami, ktoré sú amalgámom všetkých ľudských hodnôt starej Európy, Ameriky, práve tak ako indickej filozofie alebo čínskej pracovitosti a húževnatosti. Dialóg civilizácií nemôže znamenať boj, ale vzájomné porozumenie.

## Všetci, aj tí najmenší, chcú byť viditeľní v Číne. V nastávajúcim strede sveta?

My, malé národy, to poľahky pochopíme. Len či to chápu tí „veľkí“ globálni hráči? Mám pred sebou rozhovor vplyvného amerického politológa o multipolárnom svete (The Futurist, máj – jún 2010). Ian Bremmer, prezident výskumného ústavu Eurasia Group, sa roky zaoberá konzultačnou činnosťou v rizikových oblastiach sveta. Sťažuje sa, že elity západného sveta si nedostatočne uvedomujú globálne presuny vo svete. Bezhra-



Expo 2010, slovenský pavilón

ničná viera v neregulovaný kapitalistický voľný trh, nerozlučne spojený s modelom politickej demokracie amerického typu, sa ukazuje ako pochybná. Posledná globálna ekonomická kríza ukázala, že na svete narastá nová geopolitická sila – štátny kapitalizmus, ktorý je konkurencieschopný voči klasickému kapitalizmu. Príkladom je ekonomika komunistickej Čínskej ľudovej republiky.

„Máme rok 2010. Čína má 10-percentný ročný prírastok ekonomiky a Spojené štáty 10-percentnú nezamestnanosť. To je už politicky relevantný vzťah,“ hovorí Bremmer. Upozorňuje, že váha svetovej ekonomiky sa posúva na východ. Je to trend, ktorý nezmení ani fakt, že USA majú najsilnejšiu armádu na svete ani že majú najvyspelejší výskum a vývoj na svete. Prudko rastúca Čína absolútnym objemom HDP už prekročila úroveň Nemecka. Dostala sa na druhé miesto v rebríčku svetovej ekonomiky, hneď po USA. Podľa Bremmera sa súťaž medzi súkromným a štátnym kapitalizmom v globálnom meradle rozbehla a bude určovať ďalší vývoj.

### Budúcnosť je otvorená

Osobne si nemyslím, že budúcnosť sveta môže natrvalo úspešne zaistiť „štátny kapitalizmus“ čínskeho typu (teda nejaká reformná podoba nám známeho socializmu) a že kapitalistický systém patrí do starého železa. Nemyslí si to iste ani pán Bremmer. Chce však upozorniť vládu elity, že stred sveta nie je natrvalo okolo Washingtonu, D. C., či na oboch brehoch Atlantiku. Stred sveta v ekonomike sa nezadržateľne posúva na východ, povedzme, do Šanghaja. A s tým by sme mali rátať všetci, čo žijeme a podnikáme ďaleko od Šanghaja.

Zdanlivo si môžeme vydýchnuť. Najnovšie analýzy nás ubezpečujú, že svetová kríza

sa chýli ku koncu a nastáva obdobie rastu. OECD prognózuje rast 30 členských štátov na 1,9 % pre rok 2010 a 2,5 % pre rok 2011. MMF hovorí o raste svetovej ekonomiky o 4 % na rok 2010 a 4,3 % na rok 2011. OECD predpovedá rast USA 2,5 % pre rok 2010 a 2,8 % pre 2011. Prognózy pre Európsku úniu sú anemicky nižšie, len 0,7 % (našťastie rast slovenskej ekonomiky nekopíruje toto smutné tempo). Pre porovnanie – rast Číny sa prognózuje medzi 9,3 – 10 %, rast Indie na 7,7 %.

## Doteraz dominantné USA sú z civilizačného hľadiska exportným artiklom starej Európy.

Byť prorokom bolo v dejinách veľmi riskantné. Byť prognostikom dnes – no, nedal by som prsty do ohňa ani za jedného z nich... Ale predsa, v tých číslach môže byť aj upozornenie.

Našťastie, väčšina ľudí, vrátane podnikateľov, sa nespolieha iba na prognózy, ale aj na vlastnú skúsenosť a na zdravý rozum. Ten vraví: Otvor oči, pozoruj svet, ale nestrať z mysle svoj cieľ. Nielen prežiť, ale prežiť dobre a čestne. S pohľadom na Šanghaj, ale s realitou domova.

Ozaj, viete, že doplnkovým heslom pavilónu Slovenska na svetovej výstave 2010 je: Svet ľudskosti? Vo svete uchovanej ľudskosti by sa nemal stratiť ani slovenský človek vrátane podnikateľa. Aj keď sa stred sveta posúva kamsi na východ.

Anton Hykisch  
Medzitulky redakcia, foto TASR



Budova Svetového finančného centra v Šanghaji

## SAMP: Vymožitelnosť práva je problém

Problémy malých a stredných podnikateľov na Slovensku sú stále sústredené predovšetkým na zľú vymožitelnosť práva, neefektívne čerpanie eurofondov a vysokú cenu práce. Vyhlásil to prezident Slovenskej asociácie malých podnikov (SAMP) Vladimír Sirotko. „Dôležitá je realizácia novely Občianskeho súdneho poriadku, ktorá by skrátila lehoty súdnych konaní. Z praxe poznáme prípady, ktoré sa ťahali viac než 14 rokov,“ upozornil V. Sirotko, podľa ktorého by sa mala celkovo zvýšiť bezpečnosť podnikania. Domnieva sa, že v trestnom zákone by sa malo viac postihovať „výpalníctvo“ a vydieranie.

Na margo čerpania eurofondov V. Sirotko uviedol, že problém podnikateľov jednoznačne spočíva v náročnej administratívnej, byrokratických postupoch a oneskorených vyúčtovaniach. Slovensko je podľa prezidenta SAMP krajinou malých a stredných podnikov – tvoria 40 % HDP, 18 % exportu, ale až 72 % zamestnanosti. **TA**

## Situácia živnostníkov sa zhoršila

Zlá vymožitelnosť práva, nedostatočná podpora zo strany štátu, ale aj postavenie v spoločnosti nezodpovedajúce ekonomickému a sociálnemu významu – to sú problémy, ktoré najviac ťazia slovenských živnostníkov. Vyplynulo to z rokovania aprílového snemu Slovenského živnostenského zväzu (SŽZ) v Bratislave.



Podľa prezidenta SŽZ Stanislava Čižmárika sa na celkovej činnosti živnostníkov výrazne podpísala globálna hospodárska kríza. Prehĺbil sa rozdiel medzi podmienkami, ktoré majú veľké a bohaté firmy, a tými, za akých musia pracovať malí podnikatelia. Malí podnikatelia a živnostníci sa museli adaptovať na zmeny za uplynulých 20 rokov a často čelili neprimeraným postihom za nedodržanie zákonov. Ako zdôraznili delegáti snemu, živnostníci si zaslužia lepšiu podporu, aby mohli využiť svoj potenciál pre dlhodobu udržateľný rozvoj a tvorbu pracovných miest. **TA**



Robert Šimončič a Marcel Rebroš

## Americká obchodná komora má novú správnu radu

Členovia Americkej obchodnej komory v SR (AmCham) na májovom valnom zhromaždení v Bratislave zvolili novú Správnu radu komory. Jej členmi sú: George F. Babcoke, U.S. Steel Košice; Todd Bradshaw, PricewaterhouseCoopers; Roman Brestovanský, IBM Slovakia; Mark Eberst, KPMG Slovakia; Iveta Griačová, Innovative Management Partner Consulting; Pavol Kopečný, Ecenter; Igor Kottman, Citi; Martin Kubala, Hewlett-Packard Slovakia; Marcel Rebroš, Cisco Systems Slovakia; Michael Smyth, Dell. Všetci boli zvolení na dvojročné obdobie. Ďalší členovia správnej rady, ktorí zotrvávajú na pozíciách na základe mandátu z minulého roka, sú: Robert Šimončič, riaditeľ Microsoft Dynamics, ktorý je zároveň aj prezidentom Americkej obchodnej komory v SR;

Michaela Benedigová, Seesame; Sonja Divé-Dahl, Radisson SAS Carlton Hotel; Paul van Hoof, GlaxoSmithKline; Julian Juhasz, Squire Sanders; Jacob Preisler, Phillip Morris Slovakia; Jake Slegers, výkonný riaditeľ Americkej obchodnej komory v SR, a Peter Škodný, Accenture.

V súčasnosti tvorí členskú základňu komory viac než 300 členov – medzinárodných i slovenských spoločností vrátane viacerých z okruhu najväčších a najvýznamnejších firiem na Slovensku. Z uvedeného počtu tvoria približne 25 % slovenské spoločnosti, 35 % je amerických a približne 40 % predstavujú spoločnosti z rôznych iných krajín. Členské firmy Americkej obchodnej komory v SR v súčasnosti generujú približne 20 % HDP Slovenska. **TA/JH**

## Zjednotenie odvodov obmedzí papierovanie

Prvým krokom k znižovaniu administratívnej záťaže podnikateľov, ktorá by sa mala podľa záväzkov Slovenska voči Európskej komisii (EK) do roku 2012 znížiť až o 25 %, je zjednotenie odvodového systému. Uviedla to na diskusnom fóre manažérka spoločnosti Deloitte v odbore poradenstva Iveta Šimuneková.

Oblasť odvodového zataženia pre podnikateľov predstavuje jednu z najvýraznejších administratívnych komplikácií. „Podnikatelia sa sťažujú aj

na náročnú administratívu ročného zúčtovania zdravotného poistenia spolu so spomínaným odvodovým systémom a oblasťou financií,“ povedala I. Šimuneková. Elektronizácia služieb vo verejnej správe by podľa nej výrazne podporila zníženie administratívy a ušetrila by nielen čas, ale aj náklady podnikateľov.

Z odhadov EK vyplýva, že po znížení administratívnej záťaže by krajiny EÚ mohli spolu ročne ušetriť až 40 miliárd eur. **TA**

## Travel Service bude lietať zo SR

Česká charterová letecká spoločnosť Travel Service, ktorá v máji vstúpila na trh v SR, bude zo Slovenska prepravovať klientov cestovných kancelárií do 35 destinácií v 12 krajinách sveta. Väčšina liniek bude prevádzkovaná z Bratislavy, asi tretina aj z Košíc. Jej lietadlami prepravcu poletia klienti viacerých väčších cestovných kancelárií, celkovo by ich malo byť približne 220

000. Ide o Satur, Tip Travel, Hydrotour, Kartago, Globtour či Azur. Na linky využije štyri lietadlá – tri Airbusy a jeden Boeing. Všetky budú bázované na Letisku M. R. Štefánika – Airport Bratislava (BTS). Travel Service pôsobí na trhu 13 rokov, na prepravu cestujúcich využíva takmer 30 lietadiel. V minulom roku prepravil 2,7 milióna ľudí.

**TA/NE**



# Zlepšenie vyhlíadok ekonomiky

## Manažéri slovenských firiem majú pozitívne očakávania do budúcnosti

Optimizmus manažérov stredoeurópskych firiem rastie. Významnou mierou k nemu prispievajú aj manažéri vrcholových slovenských spoločností.

**Z**lepšenie vyhlíadok slovenskej ekonomiky v nasledujúcich šiestich mesiacoch očakáva takmer 47 % slovenských manažérov, zatiaľ čo na konci roka 2009 to bolo 36 %. To sú výsledky aktuálneho Indexu podnikateľského očakávania (BSI) spoločnosti Deloitte, ktorý monitoruje názory generálnych riaditeľov najväčších spoločností zo šiestich stredoeurópskych krajín vrátane Slovenska.

### Oživenie prichádza zo západu

Na Slovensku pokračuje stabilný trend zlepšovania ekonomického sentimentu. Každý štvrtrok podiel optimistických pohľadov rástol o viac ako 10 percent a počet negatívnych odpovedí sa znížil o podobné číslo. Spoločnosť Deloitte zostavila prvý index BSI v septembri minulého roku za tretí štvrtrok roku 2009, druhý prezentovala v decembri 2009 za štvrtý štvrtrok a tretí – za prvý štvrtrok 2010, zverejnila v apríli.

### Len pomaly rastúci dopyt obmedzuje tendenciu vytvárania nových pracovných miest.

„Existujú náznaky, že aj keď ekonomický výhľad pre obdobie najbližších 6 až 12 mesiacov vyzerá trochu jasnejšie, stále existuje niekoľko tmavých mrakov na obzore,“ komentuje výsledky indexu BSI za prvý štvrtrok 2010 spoločnosť Deloitte.

„U predstaviteľov spoločností na Slovensku, ale i v strednej Európe sa začínajú prejavovať stabilnejšie známky optimizmu, ktoré prichádzajú najmä zo západnej Európy. Potom, čo ekonomika prešla dnom poklesu, manažéri očakávajú zlepšovanie situácie. Nižší dopyt, ktorý ešte nedosiahol hranicu pred krízou, stále obmedzuje tendenciu vytvárania nových pracovných miest, a tým aj znižovanie zamestnanosti. Okrem toho sú vyhlíadky v oblasti ak-



vizícií a zavádzania nových produktov a služieb na Slovensku skôr nepriaznivé,“ komentoval výsledky prieskumu Ivan Lužica, riaditeľ na oddelení Consultingu spoločnosti Deloitte.

### Nárast optimizmu v Česku a na Slovensku

Slovensko je jedna z dvoch krajín (spolu s Českou republikou), kde bol pozorovaný najvýraznejší rast pozitívneho vnímania v oblasti finančnej perspektívy na ďalšie obdobie. Po prepade na konci roka sa vyhlíadky zvýšili zo 47 na 63 %. Napriek miernemu poklesu je najviac optimistických vyhlíadok v Poľsku.

„Finančné vyhlíadky slovenských podnikov ukazujú najvýznamnejšie zlepšenie z porovnávaných krajín,“ poznamenal Ivan Lužica. Veľký skok nastal aj v dostupnosti úverov pre slovenské podniky, väčšina šéfov najväčších slovenských firiem vidí i naďalej pôžičky od

bánk ako dostupné. Prieskum však tiež potvrdil, že mnohé spoločnosti pocitujú horšiu platobnú morálku dlžníkov, z 58 % pozitívnych odpovedí z konca roka 2009 dnes pozitívne hodnotí viac ako polovica firiem. Slovensko je však v rámci regiónu blízko hranice priemeru.

### Výhľad výnosov a zvyšovanie počtu pracovníkov

Vo výhľade výnosov z predaja počas najbližších 12 mesiacov Slovensko spolu s Poľskom vykázalo najväčšie zmeny v optimizme zo 41 na 53 %, aj keď treba brať do úvahy rozdiel v jednotlivých odvetviach, kde sa vyhlíadky rôznia.

### Podľa slovenských manažérov sú úvery dostupné, platobná morálka však klesá.

Rovnako pozitívne uviedli firmy zvyšovanie počtu pracovníkov, až pätina firiem oproti 8 percentám z posledného indexu. Aj tu je však diferenciácia v rámci odvetví, kde viac ako tretina očakáva mierny pokles v počte zamestnancov. Pesimistickejší pohľad majú slovenskí predstavitelia v zavádzaní nových produktov a v oblasti akvizícií. V týchto oblastiach zostávajú pod priemerom regiónu.

Z ostatných monitorovaných krajín boli najoptimistickejší podnikatelia v Poľsku, kde zlepšenie očakávali rovnako ako v minulom prieskume takmer tri štvrtiny respondentov. Naopak najväčší pesimizmus znovu prevládala v Chorvátsku, kde s horším vývojom počíta 77 % zástupcov najväčších firiem.

VJ

Ilustračné foto: SXC

### Už tretí index BSI ukázal nasledujúce trendy:

- Slovensko spolu s Českom vykázalo najvyšší nárast vo finančných vyhlíadkach daných spoločností.
- Stále prevažuje nechúť k akvizíciám, za reálne ich považuje iba 7 % slovenských manažérov.
- V otázke zmeny počtu zamestnancov očakáva 20 % manažérov nárast, 33 % uvie-

dlo mierny pokles, avšak zamestnanosť by sa mala stabilizovať.

- Bankové prostredie je na Slovensku priaznivejšie, avšak obavy z platobnej morálky podnikateľov sa zvyšujú.

Index podnikateľského prostredia (BSI) spoločnosti Deloitte predstavuje názory osôb, ktoré majú najväčší vplyv na budúce smerovanie ekonomik a najvýznamnejších podnikov z Poľska, Maďarska, Českej republiky, Slovenska, Chorvátska a Rumunska.

# Šoková terapia menom PPP akceleruje rozvoj životodarných dopravných tepien

**Diaľnice sú výkladná skriňa rezortu, napredujú však aj železnice a telekom**

O stave a rozvoji dopravy na Slovensku sme sa rozprávali s ministrom dopravy, pôšt a telekomunikácií SR **Lubomírom Vážnym**.

■ **Súčasná vláda už môže bilancovať funkčné obdobie 2006 – 2010. Čo najdôležitejšie sa v tomto období vytvorilo v oblastiach, ktoré spravuje rezort dopravy?**

Najdôležitejšia je tá bežná práca, ktorú málokto vidí a vníma. Chcem však vyzdvihnúť najmä splnenie Programového vyhlásenia vlády v oblasti diaľnic a rýchlostných ciest. To znamená odovzdanie do užívania nielen zamýšľaných 100 kilometrov, ale takmer 150 kilometrov.

**Diaľničná sieť pohne Slovensko dopredu a pomôže vdýchnuť nový život do regiónov.**

Do konca volebného obdobia odovzdáme 147 kilometrov diaľnic, čo istotne pozitívne vníma celá cestujúca verejnosť. Ide napríklad o úseky na D1 Mengusovce – Jánovce, Važec – Mengusovce, na D3 je to úsek Hričovské Podhradie – Žilina-Strážov, v Bratislave je to Lamačská – Staré Grunty a dobre známy tunel Sitina, na R1 úsek Hronský Beňadik – Žarnovica, na R2 sme významne spustili výstavbu Tornaľa – Hložďany a Figa.

Samozrejme, nerobili sme kroky len v oblasti výstavby diaľnic, ale venovali sme sa aj modernizácii, prípadne dostavbe ciest prvej triedy, v ktorých sme tiež pokročili.

■ **Je fakt, že verejnosť téma diaľnic mimoriadne zaujíma. Ale počuť aj kritiku na zvolený systém financovania častí nových komunikácií prostredníctvom PPP.**

Scenár PPP v oblasti diaľnic a rýchlostných ciest sme prijali v záujme ich zrýchleného odo-

vzdania do užívania, pretože Slovensko potrebuje stavať diaľnice rýchlejšie a viac. Globálna finančná a hospodárska kríza nám však urobila škrt cez rozpočet a evidujeme časový sklz 18 až 22 mesiacov.

PPP projekty sú síce liečba šokom, ale len eurófondmi, konvenčným obstarávaním a financovaním zo štátneho rozpočtu prípadne zo zdrojov, ktoré Národná diaľničná spoločnosť prakticky nemá, by sme sa dostali len do určitého kontinuálneho postupu pri výstavbe. Keď chceme



Lubomír Vážny

preskočiť tú medzeru, scenár PPP je na to, aby sme naozaj v čo najkratšom možnom čase zrealizovali diaľničnú sieť, ktorá pohne Slovensko významne dopredu a výrazne pomôže odstrániť regionálne disparity a vdýchnuť nový život do regiónov.

■ **Liečba šokom však zvykne mať svoje náklady – finančné, organizačné, a možno aj v oblasti kvality. Stojí to za to?**

Podľa vyjadrení rôznych odborných inštitúcií – nie mediálnych alebo opozičných – ale odborných inštitúcií, ktoré majú renomovanú úroveň, sme aj napriek kríze na Slovensku dosiahli rekord v príprave PPP projektov. Málokomu sa

podarilo, navyše v čase krízy, dotiahnuť PPP projekt do zdarného konca za také krátke obdobie ako nám. Celý proces trval rok a pol. Za ten čas sme museli nastaviť všetky mechanizmy, postaviť architektúru tendra, „odtendrovať“, uskutočniť viac kôl koncesného dialógu, a, samozrejme, dotiahnuť aj finančné uzatvorenie. Tento projekt bol časovo síce veľmi rýchly, ale aj veľmi náročný.

Potom ma o to viac teší, že sme zaň bez nejakého „protežovania“ z našej strany získali od renomovanej publikácie Project Finance International a medzinárodnej agentúry Thomson Reuters ocenenie Infraštruktúrna transakcia roka 2009. Project Finance International má databázu cca 16-tisíc projektov na svete a je naozaj veľký úspech, že slovenská R1-ka sa pri náročných kritériách umiestnila na prvom mieste v Európe a na treťom mieste na svete. To by mohla byť aj odpoveď na vašu otázku.

■ **Pri uvedenom postupe však predsa len nemusí ísť všetko hladko.**

V podstate mnohé procesy pribrzdiť svetová kríza, čo sme najviac pocítili pri finančnom uzatváraní PPP projektov. Napríklad pri R1 nám najprv koncesionár avizoval, že mu na financovanie stačia tri banky, no po vypuknutí krízy sme projekt leďva uzatvorili s 12 bankami. Situácia sa opakuje aj pri I. balíku, kde nám v úvodných úvahách figurovalo päť svetových a európskych renomovaných bánk a skončilo to na devätnástich. Celý proces je na pozadí krízy veľmi náročný a ťažkopádny, ale pevne verím, že aj D1 dotiahneme do zdarného konca.

■ **Ako hodnotíte zavedenie systému elektronického mýta, okolo ktorého bol nemalý rozruch?**

Zavedenie elektronického mýtného systému na Slovensku pre nás bolo ďalšou veľmi dôležitou úlohou – a nech sú okolo toho akékoľvek reči, mýto je naozaj v Európe unikátny systém. Jedine slovenské elektronické mýto rieši spoplatnenie nielen diaľničných ciest, ale aj ciest I. triedy, ktoré majú svoje špecifikum.

Čo sa týka prijatia mýta na Slovensku, v porovnaní s inými krajinami bolo implementované dobre – aj v skúšobnej, aj v „ostrej“ prevádzke, a to napriek tomu, že dostalo „šrám“ štraj-



ku časti nákladných dopravcov, ktorí sa stále snažia systém nejako sponchybriovať. Pre mňa je to pochopiteľné. Po zavedení elektronického mýtného systému totiž vyplávalo reálne na povrch – koľko kilometrov prejdeš, toľko zaplatíš. Predtým mnohí prejazdili ročne 40-, 50-tisíc kilometrov a stále platili fixnú sadzbu. To je aj z pohľadu Európskej komisie nespravodlivé, a preto sa presadzuje potreba zavádzať poplatky za skutočne prejdenú vzdialenosť.

■ **Súčasná prevádzka systému sa zdá byť už menej problematická ako pri jeho nábehu. Je to naozaj tak?**

Po takmer pol roku prevádzky môžeme skonštatovať, že systém elektronického mýta presvedčil o svojej unikátnosti – zaznamenáva okolo 1 milión 500-tisíc transakcií – a pevne verím, že ho postupne budeme podľa požiadaviek praxe a života vylepšovať.

## PPP projekt financovania R1 vyhlásila renomovaná publikácia za Infraštruktúrnú transakciu roka.

Máme na čom stavať. Satelitný systém, ktorý sme zvolili, je moderný, má pomerne jednoduchú nadstavbu a vie robiť veľa ďalších úkonov. Možno teda hovoriť o jeho naozaj obrovských rezervách.

■ **Za ekologickú dopravu sa dnes čoraz viac považuje tá železničná. Aké sú výsledky rezortu v oblasti jej rozvoja?**

Myslím si, že je známe, že sme sa pohli výrazne dopredu v železničnej infraštruktúre. Máme zmodernizovanú železničnú trať z Bratislavy po

Nové Mesto nad Váhom, teda asi 100 kilometrov. Do konca roku 2015 ju chceme potiahnuť až do Beluše a potom po Žilinu. Pevne verím, že Slovensko bude mať na konci plánovacieho obdobia 160 kilometrov modernej európskej interoperabilnej železničnej trate s projektovanou rýchlosťou 160 kilometrov za hodinu. Modernizujeme aj úsek Žilina – Krásno nad Kysucou, spolu cca 20 kilometrov. Môžem tu hovoriť o naozaj zmysluplnej čerpaní Operačného programu Doprava, pretože sa pomaly blížíme k cieľu – našou snahou je presunúť čo najviac tovaru, ale aj cestujúcej verejnosti z cestnej dopravy na železničnú.

■ **Je však známe, že železničné Cargo malo v uplynulom období, poznačenom krízou, dosť veľké problémy.**

Finančné ozdravenie železničného sektora je jednou z úloh rezortu do budúcnosti. Podarilo sa nám zabezpečiť pravidelné platby zo štátneho rozpočtu, ktoré nie sú také živelné ako doteraz. Je to už dané v zákone o dráhach a na tomto môžu stavať tak Železnice Slovenskej republiky, ako aj Železničná spoločnosť Slovensko v oblasti osobnej dopravy.

Je pravda, že negatívny hospodársky výsledok sa zle podpísal pod hospodárenie Železničnej spoločnosti Cargo Slovakia. V tomto prípade vláda nakoniec rozhodla, že bližší sú jej ľudia ako nejaké ekonomické úvahy a výsledky. V roku 2009 ročné výkony v porovnaní s minulými dvomi, tromi rokmi, kedy oscilovali okolo 48 – 49 miliónov ton tovaru, klesli na katastrofálny výsledok, a preto bolo treba Cargo pomôcť, aby sa spamätalo. Keby vtedy štát nezasiahol, došlo by k hromadnému prepúšťaniu a v podstate aj ku krachu tejto firmy. Rozhodli sme sa ju sponovať finančnou injekciou na dobu štyroch rokov, ktorá sa volá návratná výpožička štátu. Vďaka tomu sa Cargo vrátilo do normálnych hospodár-

ských čísel a odrazilo sa od dna. Dnes dosahuje kladný hospodársky výsledok.

■ **Do vášho rezortu patria aj poštové služby a telekomunikácie.**

Aj v Slovenskej pošte sme bojovali s určitými problémami, pretože tam tiež došlo k poklesu výkonov. Samozrejme, našim cieľom bolo udržať zamestnanosť, ale s tým sa Slovenská pošta viac-menej vyrovnala sama. A dúfam, že rok 2010 bude rokom rastu jej výkonov.

## Do konca volebného obdobia odovzdáme 147 km diaľnic, oproti plánovaným 100 km.

V oblasti telekomunikácií sa nám podarilo dotiahnuť prechod z analógového na digitálne televízne vysielanie. Pilotný projekt je odskúšaný a v druhom polroku už budú postupne vypínané jednotlivé analógové alokmenty a pôjde sa na plnohodnotnú digitálnu prevádzku.

■ **Ktorý výsledok alebo úspech vášho rezortu považujete za najvýznamnejší?**

Jednoznačne PPP projekty. Aj keď bez nich som mohol mať podstatne pokojnejší život. Hoci to chvíľu vyzeralo tak, že II. balík pre krízu ani neuzatvoríme, šli sme do scenára PPP s plným nasadením a vďaka tomu tu jednoznačne nastane želaná dynamika výstavby. Myslím si, že v oblasti PPP projektov som zanechal kus dobrej práce a že sa nám podarilo zaplátať tú diery, ktorú nám vytvorila predchádzajúca vláda tým, že kontinuálne nefinancovala výstavbu diaľnic a rýchlostných ciest.

Pripravili: Miloš Nemeček, Juraj Filin  
Foto TASR, MDPT SR

# Železnice sú ekologickou dopravou budúcnosti

## Akademická Stratégia rozvoja si dostatočne nevšima ich jasné pozitíva

Aké miesto a význam má železničná doprava pre budúci rozvoj slovenskej ekonomiky a spoločnosti? Aj v súvislosti so široko diskutovaným vládny materiálom sme sa na názor spýtali prezidenta Únie dopravy, pôšt a telekomunikácií SR, predsedu predstavenstva a generálneho riaditeľa Železničnej spoločnosti Slovensko, a. s., Milana Chúpeka.



Milan Chúpek

■ Z pozície prezidenta Únie dopravy, pôšt a telekomunikácií SR v rámci Asociácie zamestnávateľských zväzov a združení ste sa nedávno vyjadrili kriticky k niektorým bodom dokumentu Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti, ktorý predložila Slovenská akadémia vied. No s ďalšími ste sa stotožnili. Môžete to, prosím, objasniť?

V oblasti dopravy vychádza uvedená Stratégia z koncepčného materiálu Ministerstva dopravy, pôšt a telekomunikácií SR pod názvom Stratégia rozvoja dopravy Slovenskej republiky do roku 2020, pričom akceptuje materiály schválené vládou a koncepčné materiály na úrovni EÚ.

Z hľadiska týchto východísk nemožno mať voči dokumentu námietky.

V časti 7.6 Doprava je sektor dopravy identifikovaný ako oblasť, ktorá významne ovplyvňuje rozvoj hospodárstva a umožňuje fungovanie jednotného vnútorného trhu EÚ. Dopravu pritom vníma ako prostriedok na dosiahnutie sociálnej a regionálnej súdržnosti slovenskej spoločnosti. V súlade s tým Stratégia definuje v oblasti dopravy štyri základné strategické oblasti: kvalitnú, dostupnú a integrovanú dopravnú infraštruktúru, konkurencieschopné služby a rovnovážny rozvoj všetkých módov dopravy, užívateľsky prijateľnú dopravu a ekologickú, energeticky efektívnu dopravu.

■ Aké miesto sa potom prisudzuje železničnej doprave?

Za rozhodujúce považujem odporúčanie spomínaného dokumentu dobudovať dopravnú infraštruktúru a upraviť pomer medzi železničnou a cestnou dopravou v prospech železničnej dopravy.

Treba si uvedomiť, že za posledných 15 rokov došlo k podstatnému nárastu prepravy tovarov v cestnej nákladnej doprave, a to aj hromadných substrátov, čo sa odzrkadlilo v príliš pomalom raste ako-tak fungujúcej kombinovanej dopravy. Napriek upozorneniam Európskej únie týkajúcich sa udržateľnosti objemov dopravy po železnici došlo u nás k nekontrolovateľnému nárastu lacnejšej cestnej dopravy. Príčinou bola podľa mňa nevyvážená a nesystémová dopravná politika štátu, ktorá dostatočne neriešila harmonizáciu ekonomických podmienok na dopravnom trhu.

O ekologickej doprave sa hovorilo len verbálne, ale nikdy sa neprijali také konkrétne opatrenia, ktoré by obmedzili neekologické prepravy a umožnili väčší rozvoj tých preprav, ktoré sú šetrné k životnému prostrediu.

■ Inštitúcie v rámci EÚ na to nepochybne tiež reagujú.

Európska únia dospela k záveru, ktorý možno vyjadriť v troch bodoch. Po prvé, podiel nákladnej železničnej dopravy na dopravnom trhu by sa mal podstatne zvýšiť. Po druhé, žiaduci je rýchlejší návrat osobnej dopravy na železnice. Po tretie, treba posilniť podporu najekologickejších druhov dopravy – železničnej a vodnej.

### Strategické ciele SR v oblasti doprava

Priorita*	Priorita pôvodná	Priorita a opatrenia	Stupeň naliehavosti	Stupeň významnosti	Miera synergie	Možné bariéry	Miera rizika
1	1	Dobudovanie diaľničnej siete (juh – sever a západ – východ)	Vysoký	Vysoký	Vysoká	Financovanie	Vysoká
2	-	Dobudovanie železničných koridorov (paneurópskych koridorov IV, V a VI a v rámci osi Paríž – Bratislava, dobudovať spojenie s Viedňou)	Vysoký	Vysoký	Stredná	Financovanie	Vysoká
3	-	Modernizácia a obnova mobilného parku železničných koľajových vozidiel	Vysoký	Vysoký	Stredná	Financovanie	Vysoká
4	2	Oprava a údržba ciest v intraviláne miest a obcí, oprava ciest nižšej kategórie	Stredný	Vysoký	Stredná	Financovanie	Vysoká
5	4	Dobudovanie sietí a informačnej infraštruktúry	Vysoký	Vysoký	Vysoká	Chýba koncepcia budovania	Vysoká
6	3	Dobudovanie železničných terminálov pre kombinovanú dopravu	Stredný	Stredný	Stredná	Financovanie	Vysoká

\*Podľa návrhu Únie dopravy, pôšt a telekomunikácií SR. Pôvodné poradie priorit vychádza z Materiálu MDPT „Stratégia rozvoja dopravy Slovenskej republiky do roku 2020“.



### ■ Aký je teda súčasný stav využívania kapacít a možností železničnej dopravy?

Železničná infraštruktúra je dnes u nás využívaná na 40 %, pričom nákladná železničná doprava by pokojne zvládla nárast aj o 70 %. Jestvujúce terminály intermodálnej dopravy sú využívané na 5 – 10 %. Čiastočne je to, samozrejme, aj dôsledok celosvetovej hospodárskej krízy.

Tieto čísla dokazujú rezervy, ktoré treba využiť pri predpokladanom ďalšom zvyšovaní objemov dopravy. Je to úplne v súlade so spomínanou stratégiou rozvoja slovenskej spoločnosti, ktorý preferuje dopravu s najmenej negatívnym dopadom na životné prostredie.

### ■ Nový mýtny systém by mohol zdražiť dopravu niektorých tovarov. Nevrátia sa na železnice?

O tom, že zavedenie mýtného podstatne ovplyvní objem cestnej nákladnej dopravy, nie som presvedčený. V tejto súvislosti však treba uvítať rozhodnutie vlády SR, že od roku 2011 sa upraví výška poplatkov za železničnú dopravnú cestu.

### ■ V čom sú teda podľa vás slabiny predloženej Stratégie rozvoja slovenskej spoločnosti z hľadiska dopravného odvetvia?

Materiál napríklad neobsahuje zmienku o leteckej a lodnej doprave, hoci ich rozvoj má pre našu republiku tiež strategický význam.

A aj keď problematika dopravy je zhrnutá na tri a pol stranách dokumentu, mňa ako dopravcu prekvapilo, že téme posilnenia a podpory železničnej dopravy sú venované len štyri riadky, a to v tom zmysle, že je výhodná, ale zároveň má zastaranú technológiu a potrebuje zvýšiť kvalitu. To je pravda, ale pravda je aj to, že od vzniku samostatnej Slovenskej republiky ani jedna vláda nevenovala náležitú pozornosť rozvoju železničnej dopravy a modernizácii železničných koľajových vozidiel. Výsledok je okrem iného v tom, že priemerný vek koľajových vozidiel je 25 rokov. Údržba je teda náročnejšia

a, samozrejme, aj drahšia a efekt veľmi malý. V dokumente mi ďalej chýba zmienka o úlohe integrovanej dopravy a harmonizácie železničnej a autobusovej dopravy, čo môže na seba zobrať jedine štát, ktorý oba druhy dopravy dotuje. Hoci, treba uznať, že za posledné štyri roky sa situácia čiastočne zmenila. Z môjho pohľadu táto vláda aj napriek svetovej kríze pomohla železničnému sektoru viac ako tie predchádzajúce za 10 rokov.

### ■ Poukázali ste na nízku vyťaženosť terminálov intermodálnej dopravy, ale pritom je to jedna z priorit v rámci dopravnej kapitoly dokumentu.

To ma tiež prekvapuje. Materiál sa obsirne zaoberá budovaním terminálov kombinovanej dopravy, hoci využitie tých terajších je naozaj veľmi nízke. Prítom hovoríme najmä o termináli v Dobrej pri Čiernej nad Tisou. Dokonca sa budovanie intermodálnych terminálov uvádza ako priorita číslo 3, hneď za budovaním cestnej infraštruktúry. Prítom sa ako priorita vôbec neuvádza budovanie železničných koridorov ani modernizácia koľajových vozidiel.

Ale ja som presvedčený, že popri budovaní diaľnic treba pokračovať práve v modernizácii železničných koridorov, parku železničných koľajových vozidiel a, samozrejme, následne podľa možnosti aj železničných terminálov pre kombinovanú dopravu. Pokiaľ ide o modernizáciu vozového parku, verím, že v rámci Operačného programu Doprava bude naša stratégia obstarávania nových vlakových súprav naplnená a uznaná aj jej zahrnutím do štátneho rozpočtu.

V závere Stratégie sú potom už uvedené iné ciele – a rozvoj železničnej dopravy, jej ekologické parametre sú spochybnené vysokými nákladmi oproti cestnej doprave. My preto odporúčame prehodnotiť poradie strategických cieľov v sekcii Doprava.

Pripravili: JF/TB

Foto: ZSSK/Pavol Mikulášek

## Úloha dopravy v ekonomike a spoločnosti

Pozmeňovací návrh Únie dopravy, pôšt a telekomunikácií SR k Stratégii rozvoja slovenskej spoločnosti – navrhovaná formulácia. Sektor dopravy významným spôsobom ovplyvňuje rozvoj hospodárstva a umožňuje fungovanie jednotného vnútorného trhu EÚ. Doprava je aj prostriedkom na dosiahnutie sociálnej a regionálnej súdržnosti. K strategickým cieľom v oblasti dopravy patrí dosiahnutie trvalo udržateľnej mobility. Naplnenie tohto cieľa možno dosiahnuť iba systematickým rozvojom jednotlivých druhov dopravy s maximálnym využitím komodálneho prístupu, čo v praxi znamená účinné využívanie rôznych druhov dopravy a ich spájanie s cieľom ich optimalizácie pri zohľadňovaní kritérií udržateľného rozvoja. V praxi to znamená sústrediť prostriedky najmä na dobudovanie diaľničnej siete juh – sever a západ – východ.

Ústredným cieľom napredovania v oblasti dopravy by však mala byť železničná doprava. Jej prednosti v oblasti bezpečnosti, výkonnosti, spoľahlivosti a nakoniec i vo vplyve na životné prostredie potvrdili výskumné úlohy na úrovni národnej i EÚ. Preto treba oveľa intenzívnejšie pokračovať v modernizácii železničných koridorov, železničnej siete všeobecne, železničných koľajových vozidiel osobnej aj nákladnej dopravy a následne železničných terminálov pre kombinovanú dopravu.

Doprava je veľkým zamestnávateľom, no, žiaľ, je aj najväčším znečisťovateľom životného prostredia. Trvalý rozvoj bez dopravy však nie je možný. Preto je potrebné znovu mať na zreteli podiel jednotlivých druhov dopravy na životné prostredie a dôsledné dodržiavanie zákona 24/2006 Z. z. o posudzovaní vplyvov na životné prostredie. Investovanie na základe striktného rozhodovania podľa týchto zásad zabezpečí zmiernenie negatívneho vplyvu dopravy na životné prostredie. Počet osobných automobilov na Slovensku v porovnaní so susednými krajinami je síce nižší, pravda, dá sa očakávať, že ich podiel v najbližších piatich rokoch bude trvalo rásť. Zvyšujúci sa podiel individuálnych druhov dopravy vedie k potrebe riešiť dopravné preťaženie v mestách a prímestských oblastiach. Zlepšenie situácie v doprave bude mať pozitívny vplyv na výšku emisií a zníženie časových strát, ale naliehavé je tento proces urýchlene rozbehnúť najmä v oblasti Bratislavy a väčších miest Slovenska.

MCH

# Úspešný príbeh slovenských diaľnic musí pokračovať

**V Európe nám vyjadrujú uznanie za mýtny systém a chcú sa od nás poučiť**

Turbulencie pri zavádzaní systému elektronického výberu mýta začiatkom roka boli mediálne zbytočne nafúknuté. V skutočnosti tento krok predstavuje veľký úspech, ktorý sa v dohľadnej budúcnosti zúročí a pomôže ďalšiemu rozvoju diaľničnej siete – tvrdí predseda predstavenstva a generálny riaditeľ Národnej diaľničnej spoločnosti, a. s., Ing. Igor Choma.

■ Naša verejnosť sa veľmi zaujíma o problematiku výstavby diaľnic a v ostatnom čase, samozrejme, aj o tému elektronického mýta. Národná diaľničná spoločnosť je v tom kľúčovým hráčom. Môžete stručne priblížiť jej úlohu a postavenie?

NDS vznikla vo februári 2005 a nech boli dôvody jej založenia akékoľvek, myslím si, že to bolo dobré rozhodnutie. Nepochybne to v ďalšom období pomohlo rozvoju diaľničnej siete na Slovensku.

Úlohou spoločnosti je príprava, výstavba, správa a údržba diaľnic a rýchlostných ciest. Osobitne v oblasti výstavby diaľnic je pritom významný fakt, že ide o subjekt s vlastnou právnou subjektivitou, ktorý má širšie možnosti ako rozpočtové organizácie, napríklad Slovenská správa ciest.

■ V čom sú výhody tohto modelu?

Forma akciovej spoločnosti umožňuje NDS robiť, takpovediac, vlastnú finančnú politiku, čerpať potrebné finančné zdroje pružným spôsobom z viacerých zdrojov a prerozdeľovať ich podľa vlastného uváženia na aktuálne priority. Ukazuje sa to ako výhoda napríklad pri čerpaní z eurofondov, kde, ako je známe, ide o administratívne veľmi náročný a zdĺhavý proces. Kým prídu európske peniaze, NDS si v prípade potreby môže vziať úver na prefinancovanie výstavby.

Prostriedky pre NDS prideluje, samozrejme, aj Ministerstvo dopravy, pôšt a telekomunikácií SR, ďalšími finančnými zdrojmi sú poplatky za diaľničné nálepky a dnes už aj mýto. V prípade rozpočtovej organizácie by boli uvedené možnosti zúžené – dalo by sa čerpať len toľko, koľko by uvoľnil štátny rozpočet, a len na presne určené účely, bez možnosti „prelievania“ prostriedkov z jedného účelu na druhý.

■ Ako vnímate zo širšieho pohľadu význam diaľnic pre krajinu a ekonomiku?

Diaľnice sú pre štát nesmierne dôležité – a s týmto názorom, samozrejme, nepredstavujem nijakú výnimku. Sú si toho vedomí mnohí ľudia v štátnej správe, najmä na ministerstve dopravy. Faktom však je, že nám tu dlho chýbala dlhodobá stratégia štátu pre oblasť výstavby diaľnic a rozvoja nadradenej dopravnej infraštruktúry.

Takže keby tu bol takýto strategický materiál v minulosti už skôr, tak by sme sa dnes možno nepotýkali s problémami, ktoré mali byť už vyriešené. Mám na mysli otázky, kade viesť a ako trasovať niektoré úseky diaľnic – toto by bolo za nami a s prípravou aj výstavbou týchto úsekov by sme boli podstatne ďalej. Nechcem to stavať do politickej roviny, ale toto tu jednoducho chýbalo. Stratégia vznikla až v poslednom čase, je dobrá a myslím si, že by bola škoda, keby ju budúce vlády nerešpektovali.

Len na okraj chcem poznamenať, že sice hovorím zjednodušene o diaľniciach, ale týka sa to, samozrejme, aj kategórie rýchlostných ciest.

■ Ako ste spokojný so súčasným tempom výstavby a prípravy diaľnic?

Pre lepšie objasnenie situácie mi dovoľte ešte sa vrátiť do nedávnej minulosti. Keď som v roku 2006 aj s novým vedením nastúpil do NDS, najviac sme pociťovali to, že bola zanedbaná príprava projektov. Takže keď sa napríklad v ďalšom roku objavili v štátnom rozpočte voľné prostriedky, neboli sme ich schopní dočerpať. Problém bol napríklad aj v tom, že boli prepadané viaceré územné rozhodnutia – a pritom stačilo poslať na príslušné miesta jednoduchý list, ktorý by také rozhodnutie udržal v platnosti ďalšie dva roky.

Odvtedy sme to však naštartovali tak, že dnes je situácia už opačná: máme pripravených dosť projektov, ktoré už čakajú len na financovanie. Takže keď sa ukáže možnosť získať nejaké pe-



Igor Choma



niaze, vieme ich využiť na konkrétny projekt. A s tým už môžeme byť spokojní – pretože z nášho pohľadu je najťažší práve ten proces prípravy, nie výstavby.

#### ■ Môžete aspoň stručne menovať niektoré úseky a termíny?

V sumárnom vyjadrení sa dnes venujeme príprave asi 1 100 kilometrov diaľnic a rýchlostných ciest. Náš horizont výstavby je približne v roku 2014, ale, samozrejme, toto závisí od financovania. V tomto roku sa začne stavať napríklad úsek D3 Svrčinovec – Skalité, teda k hranici s Poľskom, alebo obchvat Žiliny: D1 – Hričovské Podhradie – Dubná skala. Mimochodom, to je vôbec najnáročnejší diaľničný úsek, či z pohľadu morfológie, geológie alebo intenzít dopravy. Aktuálny je ešte obchvat Žiaru nad Hronom a začne sa aj výstavba rýchlostnej komunikácie R4 Košice – Milhosť, teda k maďarským hraniciam.

#### ■ Prejdime k téme elektronického mýta. Aká je z vášho pohľadu filozofia tohto systému a ako pomôže financovaniu výstavby diaľnic?

Elektronické mýto je pre tých, ktorí na diaľnici, takpovediac, podnikajú. A od nich sa vyberajú peniaze, ktoré potom idú „naspäť“ do údržby a výstavby diaľnic. Samozrejme, v počiatočnom období sa ešte musí splatiť aj ten mýtny systém, ktorého vybudovanie bolo finančne náročné. Takže v prvých rokoch ide asi polovica inkasovanej sumy na splátky za mýtny systém. Podľa nášho zámeru sa po štyroch rokoch tento podiel radikálne zníži – približne na štvrtinu – a platby budú pokračovať ešte ďalších osem rokov. No a potom už bude systém zaplatený a celý príjem z mýta sa bude využívať v prospech diaľničných projektov.

Spravodlivosť nového systému je aj v tom, že kým doteraz za výstavbu diaľnic platili svojimi daňami všetci obyvatelia – tí, ktorí sa celý rok nedostali na diaľnicu, rovnako ako tí, ktorí po

nej jazdili každý deň – po tomto období budú oveľa viac prispievať tí, ktorí diaľnice aj reálne využívajú. No a štátu zostane viac peňazí napríklad na sociálne programy, ktoré potrebujú viac-menej všetci – napr. v zdravotníctve, školstve, na sociálne zabezpečenie atď.

#### ■ Spravodlivosť je nepochybne aj v princípe „každý zaplatí za to, čo prejde“. Ale počuť aj námietky a varovanie pred vyššími cenami tovarov, do ktorých sa premietnu vyššie náklady dopravcov.

Je to naozaj tak, že každý zaplatí za takú vzdialenosť, akú prejde po diaľnici alebo po ceste prvej triedy, a podľa mňa je to spravodlivejšie ako predchádzajúci systém diaľničných známok. Za tú istú cenu známky niekto za rok prejazdil po diaľnici možno 1 000 km a iný 100 000 km. Je potom samozrejme, že niektorých dopravcov bude stáť používanie cestných komunikácií viac ako doteraz. Ale nesúhlasím s tvrdením, že pre dopady mýta zdražia všetky potraviny či iné tovary. Skôr opak je pravdou, pretože sa prejaví aj opatrenie vlády – zníženie spotrebnej dane z nafty.

Toto môže byť veľmi individuálne, pretože každý dopravca jazdí po iných trasách, kde sa kombinujú úseky diaľnic, ciest prvej triedy a aj nespoplatnených ciest nižších tried. Niektorí tak môžu na doprave aj citeľne ušetriť.

#### ■ Ako hodnotíte skutočnosť, že Slovensko má mýtny systém založený na satelitnej technológii?

Musím povedať, že v NDS sme boli veľmi radi, že sa podarilo dosiahnuť, že máme satelitný systém. Som presvedčený, že v porovnaní s mikrovlnným systémom má výrazné výhody – a na to už, myslím, prišli aj v Česku a Rakúsku. Pri satelitnom systéme totiž vieme sieť kedykoľvek rozšíriť na akékoľvek ďalšie komunikácie – a to len jednoduchou úpravou cez softvér, teda netreba nikde stavať nové brány. Ale nejde len o to. Význam mýta môže byť v bu-

dúcnosti aj v tom, že sa vytvorí diferenciácia cien za jednotlivé úseky – napríklad dopravné veľmi exponovaný úsek bude drahší ako málo používaný úsek. Cenovo možno zaťažiť napríklad aj prejazd cez národné parky a podobne. A rovnako aj v špičkových časoch – napríklad v piatok poobede – by mohla platiť vyššia sadzba ako v inom čase. Takže týmto spôsobom sa bude dať akosi aj riadiť doprava a zvyšovať jej plynulosť. Každý dopravca bude mať na výber, či chce viezť tovar po vyťaženej úseku v špičke a priplatiť si, alebo využiť voľnejšiu trasu a iný čas. Zatiaľ to je však vec budúcnosti a prípadného rozhodnutia vlády a ministerstva dopravy. Ale ten systém je pripravený aj na to.

#### ■ Pri očakávaných objemoch dopravy by to určite mohol byť užitočný nástroj. V súčasnosti však dopravcom prekáža aj nejednotnosť systémov v jednotlivých krajinách, čo ich núti prevážať v kabíne aj niekoľko rozličných OBU jednotiek.

Na toto je náš mýtny systém dobre pripravený. Kľúčové slovo je tu interoperabilita – teda možnosť prispôbiť jednu OBU jednotku rôznym systémom. A je to aj jedna z vecí, o ktoré sa živo zaujíma Európska komisia. Slovenský systém vysoko ohodnotilo Generálne riaditeľstvo pre mobilitu a dopravu za jeho interoperabilitu v nedávnom liste adresovanom MDPT SR. Dokonca sa v liste uvádza, že Slovensko sa stalo v tomto smere lídrom. Faktom je, že Európa sa pomaly zaplňa rôznymi mýtnymi systémami a interoperabilita bude ojedleho nevyhnutná. Ideálom by bolo, keby sa dalo všade chodiť s jednou OBU, ktorá sa prihlási automaticky do každého systému a dopravcoví prídu do sídla firmy jedna faktúra za všetky štáty naraz. A na toto je naša palubná jednotka už pripravená.

#### ■ Aké sú ďalšie zahraničné ohlasy na slovenský mýtny systém?

Chcem ešte chvíľu zostať pri uvedenom liste

od DG Transport. Vysoko sa v ňom oceňuje aj celková funkčnosť nášho mýtného systému a spomína sa možnosť, že budú odporučať práve slovenský systém ako vzor aj pre iné krajiny EÚ. Záujem o naše skúsenosti vníma aj inde, konkrétne zo strany Európskeho združenia prevádzkovateľov mýtnych systémov ASECAP, ktorého členom sa NDS tiež nedávno stala. Žiadajú nás o vystúpenia a prezentácie nášho systému.

Chcel by som tému mýta uzavrieť asi takto: mýtny systém ako taký od začiatku fungoval dobre, nevyskytol sa nijaký vážny technický problém – centrum plnilo svoje úlohy, platby prechádzali. Ak mám byť úprimný, my sami sme až prekvapení tým, ako dobre funguje mýto. Chceme preto vysloviť aj touto cestou uznanie všetkým, ktorí sa o to zaslúžili.

■ **Vráťme sa ešte k príprave a výstavbe diaľnic. Niektorí ochrancovia prírody**

**obviňujú staviteľov diaľnic z necitlivosti voči prírode.**

Mne možno toto ťažko vyčítať, sám som poľovník a k prírode mám veľmi blízky vzťah už od detstva. Ale na druhej strane, neuznávam extrémny. Mali by sme lesnú zver účinne chrániť pred vplyvmi dopravy napríklad oplo-

## Národná diaľničná spoločnosť sa dnes venuje príprave 1 100 km diaľnic a RC.

tením komunikácií, ale zasa také sťahovanie systémov do nových dier sa mi už zdá trochu nadbytočné. Obciam a ministerstvu životného prostredia platíme nemalé sumy napríklad za výrub stromov a sme radi, ak sa využijú na účely ochrany a rozvoja životného prostredia.

Napokon, všetky naše projekty prechádzajú prísny posudzovaním aj z tohto hľadiska.

■ **Môžete nám ešte priblížiť vaše profesionálne pozadie? Aké zásady uplatňujete v riadiacej práci?**

Som stavbár, začínal som na projektoch „veľkej vody“ v spoločnosti Váhostav, neskôr aj v zahraničí – v Nemecku a Rusku. Pred príchodom do NDS som krátko pôsobil v projekčnej organizácii.

Za rozhodujúcu pre úspech manažéra považujem správnu komunikáciu. Ľudia nie sú stroje a aby boli motivovaní, musí sa s nimi rozumne a korektnie komunikovať. Pre mňa to znamená byť na jednej strane dôsledný pri vyžadovaní plnenia úloh, ale zároveň aj vnímať a rešpektovať potreby svojich spolupracovníkov.

Pripravil: Juraj Filin  
Foto: NDS, TASR

## Multimodálny terminál pri Malackách?

Päť druhov dopravy by sa časom mohli stretávať v dopravnom uzle na Záhorí s kapacitou 200 miliónov ton tovarov ročne. Projekt Transkontinentálneho tranzitného terminálu počíta neďaleko Malaciek najskôr v roku 2020 s vybudovaním letiska, prístavu a nákladnej železničnej stanice. Terminál by všetky druhy vnútrozemskej prepravy integroval do jedného centrálného uzla, priblížil jeden z autorov projektu Juraj Jančina. Stretávať by sa tu mohol široký a normálny rozchod železnice. „Je to jediný päťmodálny terminál svojho druhu v strednej Európe s takouto veľkosťou. Jeho hlavným cieľom je zvýšiť impulz pre tranzit, distribúciu tovarov a logistiku v strednej Európe v spolupráci so susednými krajinami aj s krajinami mimo Európskej únie, hlavne z Ázie.“

Zámer prezentovali koncom apríla počas slovensko-rakúskej konferencie k pripravovanej Stratégii EÚ pre región Podunajsko. TA/MN

## DHL rozširuje spoluprácu s VW

DHL Supply Chain a Volkswagen rozširujú svoju dlhodobú spoluprácu päťročnou zmluvou platnou od apríla 2010. Podľa nej zabezpečí DHL Supply Chain hlavnú časť vnútroodnikovej logistiky pre VW v jeho výrobnom závode v Bratislave.

Asi 800 zamestnancov DHL bude zabezpečovať vnútroodnikovú logistiku asi pre 50 % komponentov a materiálu na výrobu modelov Audi Q7, Porsche Cayenne a Volkswagen Touareg. Ide najmä o motory, prevodovky a čelné sklá. Poskytované služby zahŕňajú príjem, zaskladnenie a skladovanie, vyskladňovanie a prípravu súprav, sekvencovanie a dodanie priamo k výrobnej

linke. Pri získaní kontraktu na základe medzinárodného tendra bola kľúčová prítomnosť DHL Supply Chain a jej operácií na Slovensku, ako aj celková sila Deutsche Post DHL Group a efektívne logistické koncepty spoločnosti. „DHL nás presvedčila svojimi inovatívnymi konceptmi a logistickými riešeniami prispôbenými našim potrebám,“ konštatoval riaditeľ logistiky v bratislavskom závode Volkswagenu Juraj Janáč. Pavel Hendrych, generálny riaditeľ DHL Supply Chain Slovensko: „Som presvedčený, že náš tím bude veľmi úzko spolupracovať s VW na vylepšení aj tých najmenších detailov tohto konceptu. Naše skúsenosti v automobilovom sektore prinesú zákazníkovi značnú pridanú hodnotu.“ KV/JF

## Nákladné letecké terminály hlásia zlepšenie

Nákladné terminály nemeckých letísk v prvom štvrtroku 2010 výkonmi potvrdili prekonanie hospodárskej krízy. V januári až marci na nich naložili do lietadiel 905 000 ton nákladu. Prítom v rovnakom období roku 2008 bol ich výkon 817 000 ton. Vlani, v čase najhorúcejšej fázy hospodárskej krízy, vypravili do sveta len 696 000 ton zariadení a materiálov.

Výkony nákladnej leteckej dopravy sú v Ne-



mecku významným indikátorom konjunktúry. Výmena tovarov s Áziou a s Amerikou dosiahla 40-percentný medziročný rast; tento výsledok je oveľa silnejší než vnútri Európy. Pokiaľ ide o vnútronemecké výkony leteckých spoločností, tie v nákladnej doprave dokonca klesli.

V osobnej doprave sa dôsledky krízy ešte neprekonali. Letecké spoločnosti v prvom štvrtroku prepravili 19,6 milióna cestujúcich. Ich počet bol o 4,8 % vyšší než v prvej štvrtine vlaňajška, ale ešte o milión osôb nižší ako v rovnakom období 2008. TA

## Kontajnerový vlak Košice – Dunajská Streda

Železničná spoločnosť Cargo Slovakia, a. s., prevádzkuje od marca 2010 pravidelné železničné spojenie formou uceleného kontajnerového vlaku medzi terminálmi v Dunajskej Strede a Košiciach. Ide o prvú vnútroštátnu linku intermodálnej prepravy na území Slovenska, ktorej cieľom je skrátiť prepravný čas tovarov a presunúť tovarové toky z ciest na železniciu.

Dopravca ponúka zákazníkovi komplexné služby – podanie zásielok, technickú prehliadku vlaku, samotnú prepravu zásielok a dodanie v cieľovej stanici. Zároveň zabezpečuje aj posuny v oboch termináloch. Operátorom vlaku je spoločnosť Metrans (Danubia), a. s. Z terminálu v Dunajskej Strede odchádza vlak vždy v utorok a sobotu, z terminálu v Košiciach v stredu a nedeľu.

Terminál v Dunajskej Strede je v súčasnosti spojený nákladnými vlakovými linkami s prístavmi Hamburg, Bremerhaven a Koper. Pravidelné železničné spojenie formou kontajnerového vlaku tak spojí nielen východ a západ Slovenska, ale aj tieto lokality s morskými prístavmi.

MS/JF



# Najvyššia hodnota je v ľuďoch

## Logistika DHL čerpá z globálnych skúseností a lokálnych väzieb

Vnútropodnikovú logistiku pre bratislavský Volkswagen dnes zabezpečuje DHL Supply Chain Slovensko. O tom, čo sa skrýva za týmto aj inými úspechmi spoločnosti na našom trhu, sme sa rozprávali s jej generálnym riaditeľom Pavlom Hendrychom.

■ **Vediete najmladšiu divíziu, ktorá na Slovensku v rámci DHL pôsobí. Aký bol jej vývoj?**

Prišiel som na Slovensko z českej pobočky DHL v roku 2005, aby som tu pomohol založiť divíziu logistiky. Slovenská časť DHL totiž kopíruje celosvetovú štruktúru spoločnosti, kde patria divízie Express, Freight, Global Forwarding a Supply Chain. Museli sme vybudovať silný tím, a to sa nedalo bez špičkových odborníkov. Našťastie, DHL ich má vo svete dostatok. Mali sme však aj šťastnú ruku pri prijímaní tunajších ľudí, ktorí boli ochotní a schopní veľa sa učiť. Tak sa nám podarilo zostaviť tím schopný plniť aj tie najzložitejšie úlohy.

■ **Logistických firiem však na Slovensku pôsobí dosť, vy ste sa však etablovali v dosť krátkom čase.**

Až tak veľa ich tu zasa nie je, ale je pravda, že konkurencia je v tomto segmente tvrdá. Veľké výrobné spoločnosti, ktoré tu investovali, už na globálnej úrovni spolupracujú s veľkými logistickými operátormi.

**Naše riešenie  
zákazníkoví sprehladní  
nielen logistiku firmy,  
ale často aj procesy jej  
core biznisu.**

Získať, ale hlavne udržať si náskok pred ostatnými je nesmierne ťažké. My sme stavili na osvedčené hodnoty – otvorenosť k zákazníkom, prehľadnosť vzťahov, inováciu, osobný prístup k jednotlivým zákazníkom a na vysokú profesionalitu. Oplatilo sa, DHL Supply Chain sa stala najrýchlejšie rastúcou spomedzi



Pavel Hendrych

všetkých divízií DHL, a to aj v porovnaní s inými krajinami, kde spoločnosť pôsobí.

■ **Môžete to ilustrovať číslami?**

Dnes zamestnávame 2 300 ľudí a obhospodarujeme okolo 400 000 metrov štvorcových skladových plôch. Máme prenajaté haly v Senci, v Gáni, v Nitre a najnovšie aj sklady vo Volkswagene.

■ **Súvisí to zrejme s kontraktom, ktorý ste s VW nedávno uzavreli...**

Áno, aj keď ide vlastne o rozšírenie spolupráce s automobilkou, s ktorou už pracujeme dlhší čas. Zvíťazili sme v tendri na zabezpečenie hlavnej časti vnútropodnikovej logistiky vo výrobnom závode v Bratislave. Takže asi 800 našich zamestnancov bude zabezpečovať vnútropodnikovú logistiku, ktorá sa bude týkať 50 percent výrobných materiálov. Ide napríklad o motory, prevodovky a čelné sklá pre Audi Q7, Porsche Cayenne a Volkswagen Touareg. Služby budú zahŕňať príjem, skladovanie, prípravu súprav, sekvencovanie a dodanie priamo k výrobnéj linke.

■ **Čím všetkým sa zaoberá DHL Supply Chain?**

Našou hlavnou činnosťou je poskytovanie služieb vo výrobnéj i distribučnej logistike. Na Slovensku je to najmä pre elektronický, elektrotechnický a automobilový priemysel, maloobchod a potravinárstvo.

■ **Máte v prenájme haly. A čo ostatné prostriedky – autá, manipulačná technika...?**

Vychádzame z globálnej politiky firmy a prenájomame si aj dopravné prostriedky, techniku a niektoré služby – pretože sme presvedčení, že hlavné bohatstvo firmy nie je v hnuťelných a nehnuteľných veciach, ale v ľuďoch a ich znalostiach.

Takto sme flexibilnejší. Snažíme sa vybrať si spoľahlivých dodávateľov, pre ktorých je práca pre DHL do istej miery aj prestížnou záležitosťou.

■ **Máte na úspech nejaký špeciálny recept?**

Snažíme sa zbaviť klienta starostí a ušetriť mu peniaze. Našou politikou je otvorenosť k zákazníkovi – a to isté očakávame aj od neho. Ak nás požiada o služby, poskytneme mu skúsený tím, ktorý vie odhaliť rezervy a navrhne zmeny.

Globálne pôsobenie spoločnosti prináša výhody aj v tom, že vieme zareagovať naozaj prakticky na všetky požiadavky zákazníka a v prípade potreby máme k dispozícii odborníkov z celého sveta. Spájame tak výhody lokálnej skupiny a globálnych skúseností. Zákazníkovi potom dokážeme navrhnúť také riešenia, ktoré preňho znamenajú úsporu na viacerých úrovniach. Šetrí peniaze – často až 10 percent svojich nákladov, optimalizuje logistické procesy, zásoby, cash flow, skladbu dodávateľov, ale hlavne – dosiahne transparentnosť nielen v logistike firmy, ale často v celom procese svojho core biznisu. Bez obojstrannej dôvery to však nejde, zákazník aj my musíme mať spoločný cieľ.

■ **Odvetvia, kde pôsobíte, zasiahla kríza, ktorej dôsledky asi budú pretrvávajúť ešte dlho. Aká je vaša skúsenosť?**

Je to tak. Obsluhujeme automobilový a elektrotechnický priemysel, zaoberáme sa prepravou a doručovaním – a to všetko sú odvetvia, na ktoré kríza doľahla pomerne tvrdo. Vlni sme to pocítili v poklese obrát, ale vzali sme to ako šancu. Pre nás to bol rok konsolidácií, optimalizácie budúcich technológií, hľadania ciest na zlepšovanie procesov. Zvýšili sme naše úsilie a dnes už môžeme predpokladať, že sa obrat tento rok zvýši asi o 20 percent. A to sme ani v čase najhoršej krízy neprepustili žiadnych ľudí.

Pripravili: Miroslav Zervan, Juraj Filin

# Autá budúcnosti budú možno montovať logistické firmy

**Logistika preniká čoraz hlbšie do core biznisových procesov výrobcov**

Logistika pre automobilový priemysel je vôbec najnáročnejším logistickým odvetvím. Úlohou dodávateľa je zabezpečiť 100-percentnú bezchybnosť dodávok na určené miesto v stanovenom čase.

Vysoká kvalita poskytovaných služieb, dodržiavanie just-in-time, neustále hľadanie možností vylepšovania a zvyšovania efektivity dodávok – to sa vyžaduje od tých, čo organizujú dodávateľský reťazec pre najnáročnejšieho klienta – automobilku. Veď ak by niektorý z komponentov neprišiel na linku včas, jej pohyb sa zastaví – a tým aj celá výroba. Penále sú potom drastické, no úmerné zavineným škodám. Nie je mnoho logistických dodávateľov, ktorí dlhodobo obstoja. Veď ich úlohou je pomôcť výrobcovi presadiť sa v ostrom konkurenčnom prostredí.

## Absolútna spoľahlivosť je spoločný záujem

„Automobilová obstarávací logistika je kľúčovým faktorom v celom dodávateľskom reťazci automobilového priemyslu,“ konštatuje Kurt Pichler, prokurista spoločnosti Gebrüder Weiss. „Absolútnej spoľahlivosti a praxou prevere-



nej procesnej bezpečnosti musí klient, rovnako ako aj logistik, venovať neobmedzenú pozornosť. Lebo iba na 100 % spoľahlivá vstupná logistika zabezpečuje vedúcu pozíciu v súťaži zajtrajška,“ dodáva.

V situácii vysokej a obojstrannej zodpovednosti za hladký chod výrobných procesov, kde záujem výrobcu i logistika je totožný, je logické, že sa snažia čo najviac „fyzicky zblížiť“. Známym príkladom je vzťah PSA Peugeot Citroën a spoločnosti GEFCO a najnovšie aj bratislavského Volkswagenu a jeho dodávateľa, spoločnosti DHL Supply Chain. „Sme niečo ako interné

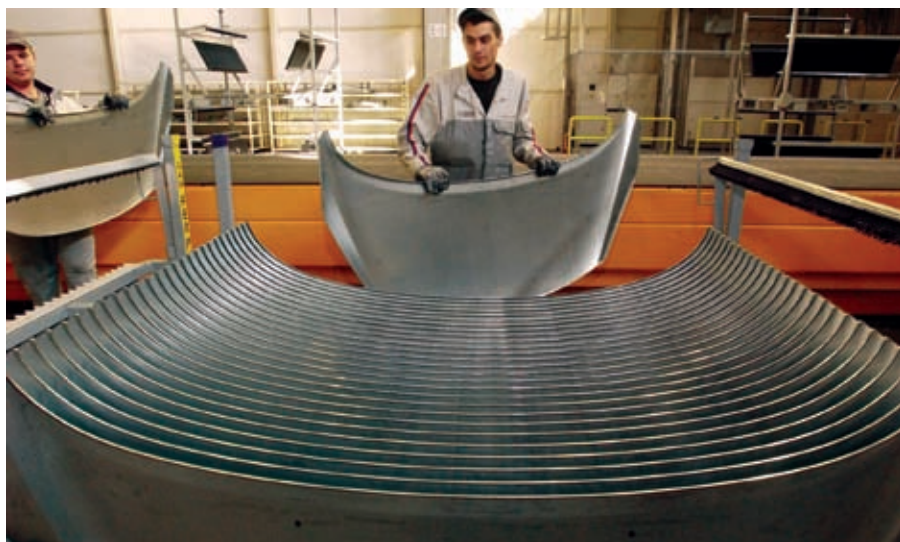
logistické oddelenie Volkswagenu; so zákazníkom komunikujeme veľmi pozorne, snažíme sa mu rozumieť. Nedá sa vyhnúť tomu, aby sme boli zapojení do jeho výrobných procesov,“

## Nedá sa vyhnúť tomu, aby bol dodávateľ vnútropodnikovej logistiky zapojený do výrobných procesov.

vysvetľuje jej riaditeľ Pavel Hendrych. „Používame aj softvér nášho zákazníka, pretože je to jeden proces. To nevylučuje nasadenie našich softvérov, ktoré budú mať za úlohu analyzovať a ďalej optimalizovať existujúce procesy.“

## Zákazková výroba – nároky navyše

Bratislavský Volkswagen je zároveň dobrým príkladom závodu s vysokým podielom výroby na zákazku a s tým súvisiacej variability. To je ďalší tvrdý logistický oriešok. „Dodávame na výrobné linky komponenty, ktoré sa vyrábajú vo Volkswagene, ako aj tie od dodávateľov, a to podľa inštrukcií od zákazníka v závislosti od konkrétnych objednávok,“ hovorí P. Hendrych. „Zabezpečujeme ich vykladanie, uskladnenie, manipuláciu s nimi.“ Každé vozidlo kategórie ➔



➔ SUV, o aké vo VW v prvom rade ide, treba poskladať približne z 2 100 jednotlivých komponentov – ale obvykle nie z rovnakých.“

„Výroba v Bratislave je špecifická. Sme jediný závod, kde sa vyrába Audi Q7, Volkswagen Touareg a karosérie pre Porsche Cayenne – a tieto vozidlá vyrábame pre celý svet, len na objednávku zákazníkov,“ dopĺňa hovorca spoločnosti Volkswagen Slovakia, a. s., Vladimír Machalík. „Každé vozidlo je teda špecifické – pri Touaregu napríklad prichádza do úvahy viac ako milión variácií. Je to naozaj zložitý systém, ale my musíme tieto vozidlá vyrábať vo vysokej kvalite,“ dodáva.

Na bratislavskej linke sa teda montujú terénne autá rovnako pre Európu, ako aj pre Ameriku či Čínu – s ľavým alebo pravým riadením, s najrozličnejšou výbavou, s rozdielnymi technickými štandardmi. Každé budúce auto sprevádza na výrobnéj linke tzv. Warenkorb, teda vozík s dielcami, komponentmi a materiálom. V. Machalík: „Vozidlá sú rôzne a jedinečné v závislosti od toho, odkiaľ pochádza zákazník, a komponenty musia byť presne na určené vozidlo. A cieľom logistiky je, aby materiál bol na 100 % presne pripravený. Prirovnám to k práci lekára a sestričky – ľudia, ktorí robia vo výro-



be a montujú tie komponenty, sú lekári. Majú všetky potrebné nástroje, ale potrebujú dostať konkrétny komponent – a pracovníci v tzv. logistických hniezdach sú práve tými sestričkami, ktoré im pripravujú presne to, čo potrebujú.

Takže pracovníci na linke sa môžu sústrediť na svoju prácu, ktorou je zabudovanie komponentov do vozidla.“

## Logistika porastie ďalej

Automobilový priemysel rozprestrel svoje siete po celom svete a s ním aj jeho vstupná a výstupná logistika. Čína, India i ostatné ázijské „tigre“ sú rastúcimi trhmi, ktoré vyžadujú prítomnosť výrobných závodov populárnych značiek vo svojom regióne. S tým súvisí naberanie nových skúseností v logistických firmách a transfer know-how rôznymi smermi, aj smerom od výrobcov k logistikom. „Prostredníctvom medzikontinentálnych a intermodálnych logistických reťazcov bude automobilová logistika aj naďalej barometrom fungovania globálnej výmeny tovarov,“ nazdáva sa K. Pichler. „Práve logistické náklady budú ešte silnejšie pod drobnohľadom sledujúcim úspory, procesy sa teda musia neustále preverovať a optimalizovať, v budúcnosti pravdepodobne ešte častejšie ako dnes.“ Aký je recept jeho firmy na úspech? „Kľúčovými prvkami našej úspešnej automobilovej logistiky sú analýzy tovarových tokov, koncepty šité na mieru a dávajúce do súladu požiadavky a náklady, proaktívny informačný tok a princíp ➔

# Automobilový priemysel presúva svoje kapacity

Jan-Willem van den Broek z DHL Supply Chain implementuje systém internej logistiky v bratislavskom Volkswagene. Podelil sa s nami o názory na vývoj v odvetví automotive i globálnej logistiky.

## ■ Ako vnímate vývoj v automobilovom priemysle, najmä pokiaľ ide o globálne presuny kapacít a súčasnú krízu?

Z krátkodobého hľadiska máme v Európe nadbytočné kapacity výroby automobilov a výrobcovia musia zavrieť niekoľko tovární. Príkladom, o ktorom sa hovorí, je GM. Pripomínam, že nadbytočná kapacita tu bola už pred krízou. Výrobcovia dnes, naopak, potrebujú otvárať kapacity v Ázii. VW vyrába autá v Európe a exportuje ich

do Číny a Indie; veľký nárast predaja má vďaka týmto trhom. Je to však daleko a vysoké náklady na dopravu si nebudú môcť dovoliť najmä v prípade áut nižších tried, s cenou, povedzme, pod 20 000 eur. Takže v dlhodobom horizonte potrebujú preniesť výrobu do blízkosti trhu.

## ■ Súvisí to zrejme aj s cenou pracovnej sily.

Áno. Ale v budúcnosti sa rozdiely zmiernia. Vidíte, ako narástli platy vo východnej Európe v porovnaní s obdobím pred 20 rokmi, a tento trend bude pokračovať. Európa sa raz dostane na približne rovnakú ekonomickú úroveň. Očakávam aj to, že produkcia v niektorých odvetviach sa vráti z Číny naspäť do východnej Európy.

## ■ Myslíte?

Áno, takýto pohyb sa už začína. Môžeme na-



príklad vidieť, že USA sa snažia vrátiť niektoré výroby bližšie, hoci nie priamo k sebe, ale do Mexika. To sa však až tak netýka automobilového priemyslu.

## ■ Ako hodnotíte vplyv krízy na ekonomiku a osobitne na automobilové odvetvie?

Asi sa vám to bude zdať trochu zvláštne, ale ekonomická kríza je veľmi dobrá, pretože pred ňou bol všade enormný rast a ceny všetkých komponentov a základných elementov, ktoré sme potrebovali, pekne rástli. Pozrite sa, aké boli ceny ropy a všetkého – to už bolo neúnosné. Ekonomická kríza nám pomohla zbaviť sa toho. Bolo to zlé najmä pre rozvíjajúce sa krajiny, teda tie mimo USA a Európy. Afrika si nemohla dovoliť nič kupovať. Takže svetová ekonomika sa dostane do lepšej rovnováhy.

## ■ Ale práve niektoré málo rozvinuté krajiny majú príjmy z predaja surovín.

Ceny surovín rástli pred krízou príliš prudko a v situácii ekonomického rastu vznikali ich nedostatok. Niektoré základné suroviny by sa takým tempom rýchlejšie vyčerpali a v budúcnosti by už neboli dostupné. Ale aj teraz sa musíme zamýšľať nad alternatívami a možnosťami, ako ich nahrádzať. V budúcnosti možno predpokladať tiež zvýšenie cien za transport tovarov na dlhé vzdialenosti. Očakávam totiž, že celosvetovo sa spoplatní vypúšťanie CO<sub>2</sub>, a to možno už o pár rokov.

JF

➔ one-face-to-the-customer. Chceme byť na úrovni očí s našimi zákazníkmi a počúvať aj ich kriticky ladené otázky," dodáva.

### Od outsourcingu logistiky k outsourcingu výroby?

S prechodom internej logistiky vo VW pod réžiu DHL pomáha vedúci implementačný manažér DHL Supply Chain Jan-Willem van den Broek. Jeho dvadsaťročná prax mu poskytuje nadhľad, s ktorým si trúfa odhadovať budúcnosť automobilovej logistiky. „Podľa môjho názoru smeruje trend vo výrobe áut k tomu, že automobilky budú outsourcovať čoraz viac aktivít a samy sa budú venovať iba konštruovaniu áut a ich marketingu a predaju. Dnes to môžeme vidieť napríklad v oblasti spotrebnej elektroniky alebo montáže počítačov. Nie je to moja myšlienka, hovorí o tom napríklad bývalý topmanažér z General Motors José Lopez,“ vraví J.-W. van den Broek.

Tí, čo stále nabierajú skúsenosti a poznatky o výrobných procesoch automobilového priemyslu, sú práve logistickí operátori. A to aj vďaka doterajšiemu trendu outsourcingu výroby komponentov na subdodávateľov. „Budú stále

viac a viac zapájaní do výroby. V podstate nie je problém transferovať znalosti, ktoré získali, v rámci celého sveta, a rozvinúť vlastné výrobné operácie,“ myslí si holandský expert. Kedy

## Automobilky sa za 20 – 25 rokov budú venovať iba tvorbe modelov, marketingu a predaju; ostatné aktivity budú outsourcovať.

by teda mohla nastať situácia, že automobiloví výrobcovia už vlastne nijakými výrobcami nebudú? Podľa van den Broeka je tento horizont vzdialený 20 až 25 rokov.

### Špecialisti víťazia

„Čo vidíme v odvetvi PC? Inovačný cyklus sa skrátil na 2 – 3 mesiace. Potom prichádza nový model. A firmy chcú držať zásoby súčiastok na nízkej úrovni, pretože tie rýchlo zastarávajú. Spoločnosť Apple Computers už sama nevyrá-

ba nijaké počítače. Oni skonštruujú nový model, ktorý sa potom vyrába niekde čo najbližšie k zákazníkemu trhu. Ale majú fantastický marketing – pozrite sa, ako vedeli navadiť ľudí na iPad. Oznámili jeho uvedenie pol roka dopredu, urobili z neho nedostatkový tovar a potom za jeden a pol týždňa predali 700 000 kusov.“ Bude to tak isto s autami? Aj v marketingu sú jasné paralely. Automobilky svoje informácie o nových modeloch starostlivo dávajú, vyvolávajú nedočkavosť, dizajnu a parametrom prichádzajúcich modelov dávajú príchut' tajomstva. Možno ich to bude nakoniec naozaj zamestnávať do takej miery, že čiernu robotu s výrobou svojich áut s radosťou prenechajú hoci logistickým firmám. Budú teda raz automobilovému svetu vládnuť spoločnosti, ktorých mená si dnes laická verejnosť príliš s osobnými autami nespája? „Nie, to si nemyslím,“ usmieva sa J.-W. van den Broek. „Ak sa pozriete na Apple, vidíte, že je to stále jeden z lídrov vo vývoji nových produktov a pokiaľ ide o spoločnosti, ktoré preň vyrábajú, veľmi ľahko dokáže prejsť od jednej k druhej. Rozhodujúca je značka.“

Juraj Filin

Ilustračné foto TASR



### GEFCO pre distribúciu áut a motocyklov

S cieľom posilniť svoje postavenie v rámci sektora automobilovej logistiky rozšírilo GEFCO Nemecko svoju ponuku o vnútroštátnu prepravu osobných automobilov. Ponuka služieb reaguje na rastúci dopyt po prepravných službách zo strany distribútorov v Nemecku. Vďaka tomu sa podarilo od decembra 2009 do januára 2010 zdvojnásobiť počet objednávok. V 1. štvrtroku 2010 dosiahlo nemecké GEFCO obrat 65 000 eur v porovnaní s obratom 30 000 eur za posledný štvrtrok 2009. Spomínané prepravy zabezpečuje GEFCO Bremerhaven, ktoré zároveň riadi aj vnútroštátnu distribúciu nových vozidiel z prevádzky v španielskom meste Vigo. GEFCO Veľká Británia zabezpečuje pre motocyklového výrobcu Kawasaki skladovanie a distribúciu motoriek, vodných skútrov a štvorkolek. Výrobky spoločnosti Kawasaki sa prepravujú do skladu GEFCO v Coventry, kde sa skladujú a následne distribuujú predajcom prostredníctvom špecializovanej siete GEFCO, zameranej na distribúciu dvojkolesových vozidiel. GEFCO

Rumunsko navrhlo a zorganizovalo logistické riešenie šité na mieru – prepravu kovových plechov helikoptérou pre výrobcu automobilových dielov, spoločnosť Trelleborg.

Náklad s hmotnosťou 800 kg musel byť prepravený čo najrýchlejšie, aby sa predišlo zastaveniu výrobných liniek. Z tohto dôvodu použilo GEFCO Rumunsko na prepravu dielov z Istanbulu v Turecku do mesta Dej v Rumunsku helikoptéru. To umožnilo skrátiť čas prepravy na hodinu a pol, namiesto obvyklých 4 dní, ktoré zodpovedajú preprave kameiónom. CW/JF

### Gebrüder Weiss v Senci

Spoločnosť Gebrüder Weiss (GW) investovala do nového logistického centra pri Senci vyše 12,8 milióna eur. Celková plocha LC je 65 000 m<sup>2</sup>, z toho zastavaná plocha je 10 500 m<sup>2</sup>. Na uskladnenie a nakladanie tovarov je určených 8 400 m<sup>2</sup>. Výhodou terminálu sú technológie na trasovanie osôb a tovarov, medzi ktoré patrí aj



zásielkový vyhľadávací systém. Celkovo pracuje v nových priestoroch takmer 100 zamestnancov. „Investícia do nového logistického centra je adekvátna našim skúsenostiam a prepracovanému systému logistických riešení. Na Slovensku chceme naďalej zastávať pozíciu lídra v logistike a preprave,“ povedal konateľ spoločnosti GW na Slovensku Markus Jelleschitz.

Spoločnosť Gebrüder Weiss, s. r. o., Senec, bola založená v roku 1993 a aktuálne zamestnáva v piatich pobočkách v SR viac ako 170 zamestnancov. Obrat v roku 2009 dosiahol 20,4 milióna eur. Jeho divízie pokrývajú leteckú, námornú a pozemnú prepravu, individuálne logistické riešenia, distribúciu a IT. JF/TA

### TNT Express prepravil v SR 325 000 zásielok

Alternatívny poštový doručovateľ na Slovensku TNT Express Worldwide prepravil viani 325 117 zásielok. Spoločnosť, ktorá funguje v zmysle zákona o poštových službách, zároveň v roku 2009 prijala od klientov 378 reklamácií. Akceptovala z nich 272 reklamácií, čo predstavuje 0,08 % z prepravených zásielok. Z portfólia uznaných reklamácií bolo najviac za omeškanie a za stratu a poškodenie zásielky, a to 160, resp. 101 reklamačných prípadov. Z iných dôvodov bolo akceptovaných 11 reklamácií.

Zo správy o vyhodnotení podaných reklamácií, ktoré spoločnosť zverejnila, vyplýva, že v rámci reklamačného konania vyplátila za uplynulý rok sumu 47 507 eur. TA

# GEFCO – skúsený logistický integrátor v oblasti automotive

Skupina GEFCO už viac ako 60 rokov zabezpečuje logistiku na vstupe a výstupe automobilovej výroby a svoje skúsenosti poskytuje v celosvetovom meradle.

Odbornosť skupiny GEFCO sa odráža v potrebe sprevádzať zákazníkov pri ich rozvoji, vyhovieť požiadavkám nových odberateľov a rozširovať ponuku služieb. GEFCO ponúka svojim zákazníkom riešenia šité na mieru, ktoré vyhovujú ich potrebám.

## Bezporuchový tok komponentov

Logistika pre automobilový sektor je charakteristická vysokou kvalitou poskytovaných služieb, dodržiavaním JIT, neustálymi inováciami v oblasti zvyšovania produktivity v preprave a skladovaní. Úlohou dodávateľa je zabezpečiť 100-percentnú bezchybnosť dodávok na určené miesto v stanovenom čase. Všetky procesy majú striktné pracovné postupy a zamestnanci sú priebežne preškolení. Zároveň je zabezpečovaná denná kontrola implementácie a funkčnosti týchto procesov v prevádzke.

GEFCO SLOVAKIA napr. na Slovensku zabezpečuje pre svojho hlavného klienta uskladnenie zásob komponentov v dodávateľskom parku priamo pri výrobnom závode, odkiaľ je realizovaný tzv. synchrónny tok – čo je nepre-



tržite zásobovanie výrobnéj linky z dodávateľského parku v pravidelných intervaloch.

Časť prevádzky sa nachádza priamo vo výrobnom závode. Komponenty sú dodávané do spomínanej prevádzky v rôznych časových pásiem, odkiaľ sú následne doručené priamo na výrobnú linku. Prísun dielov do spomínaných zón je riadený rýchlosťou výroby montážnej linky.

## Výstupná logistika

GEFCO SLOVAKIA zabezpečuje v rámci sektora automotive nielen zásobovanie výrobného závodu, ale aj distribúciu hotových vozidiel. Preprava automobilov má svoje špecifiká, na

jej realizáciu sú napr. potrebné špeciálne prepravníky – kamióny a vlaky. Podmienky prepravy otvorenými vagónmi sú iné ako pri preprave tovaru uzavretými vagónmi. Vozidlá prepravované vagónmi si vyžadujú osobitné prostriedky v rámci infraštruktúry nakládky a vykládky.

## Aj colné a daňové formality

Ako doplnkovú službu poskytuje GEFCO SLOVAKIA klientom know-how v oblasti cla a daňového zastúpenia. Prostredníctvom konzultácií s expertmi v oblasti colných formalít, DPH a spotrebných daní zavádza bezpečné a zjednodušené procesy, ktoré vedú k nulovému riziku, a pomáha tak zákazníkom v prístupe na medzinárodné trhy. **ZL**

## Veľké zásielkové firmy v ČR boli ziskové

V minulom roku boli dve najväčšie zásielkové firmy na českom trhu – TNT Express a DHL Express – ziskové, napriek tomu, že celková hmotnosť prepravených zásielok im v dôsledku krízy klesla. Výnosy TNT Express klesli v porovnaní s rokom 2008 asi o 8 %. „Kríza nás zasiahla rovnako ako všetkých ostatných. Prejavila sa najmä tlakom na zníženie cien služieb,“ uviedol generálny manažér TNT Express v ČR Miloš Malaník. Zisk obom firmám však vzrástol, lebo tam, kde to bolo opodstatnené, vo veľkom rozsahu prestali zásielky prepravovať lietadlami a dopravovali ich po pozemných komunikáciách. Vďaka tomu zisk spoločnosti TNT medziročne narástol o 13 %.



„Boli sme v Európe jednou z malého počtu krajín v sieti TNT, ktorá mala taký dobrý rok, ale konkrétne číslo v korunách nemám právo uviesť,“ dodal M. Malaník.

Prúd zásielok do konkrétnych smerov vlni nezo-

slabol, ale naopak, zosilnel – najmä smerom do Číny, Ruska, Nemecka a Veľkej Británie. „Mali sme paradoxne viac zásielok, ale boli menšie a ľahšie, pretože sa z Českej republiky menej exportovalo,“ povedal generálny manažér.

Na konečný výsledok uplynulého roku sa nešafuje ani DHL Express, hoci sa jeho výnosy medziročne znížili o 17 % a dosiahli necelé 3 miliardy Kč (asi 120 mil. eur). Spoločnosť zostala v zisku vďaka poklesu nákladov. Ku kladnej bilancií jej pomohla aj sesterská organizácia PPL CZ, ktorá doručuje balíky súkromným osobám a jej tržby vzrástli o desiatky percent.

Obe spoločnosti potvrdili, že od začiatku roku 2010 cítia obrat k lepšiemu. Záujem o ich služby rastie a pozitívny trend je z mesiaca na mesiac zreteľnejší a silnejší. **TA**

# Autosalón opäť úspešný

## Vyššie 30 automobilových značiek prinieslo 62 slovenských premiér

Napriek absencii viacerých značiek, ktoré sa na bratislavskom autosalóne v minulosti pravidelne zúčastňovali, bol jubilejný 20. ročník reprezentatívnou ukázkou ponuky na slovenskom trhu.

**D**obré načasovanie bratislavského autosalónu, približne mesiac po motorshow v Ženeve, pomohlo tomu, že sa nenaplnili skeptické očakávania niektorých odborníkov, prameniace z dozvukov recesie svetovej i domácej ekonomiky. Autosalón tak ponúkol solídnu prezentáciu 62 výstavných premiér.

### Kto prišiel, kto nie

No nemožno súhlasiť s názorom, že nechýbali značky, ktoré sa bijú o väčšinového zákazníka. Neúčastnili sa značky Ford, Opel, Toyota, Mazda či talianske trio Alfa Romeo, Fiat a Lancia. Na strane druhej sa vraj tí, ktorí tvoria pozlátku, zdržali účasti. Ale práve naopak – prezentovali sa také reprezentatívne značky ako Audi, Aston Martin, Cadillac, Corvette, Ferrari, Land Rover, Volvo či Jaguar – ktorého najnovší model XJ si so záujmom prezrel aj prezident Slovenskej republiky Ivan Gašparovič.

Jeho účasť na slávnostnom otvorení zdôraznila význam a postavenie bratislavského podujatia, aj keď nemá kredit medzinárodnej automobi-

lovej federácie OICA tak ako nitriansky autosalón. Bratislava je však centrom automobilového priemyslu, ktorý patrí k nosným odvetviam slovenskej ekonomiky, ako pripomenul pri otvorení výstavy minister dopravy, pôšt a telekomunikácií SR Ľubomír Vážny. Zároveň uviedol, že vďaka šrotovnému sa čiastočne eliminovali negatívne vplyvy na toto odvetvie, najviac postihnuté svetovou ekonomickou krízou. Okrem udržania automobilového priemyslu a oživenia trhu to malo vplyv aj na bezpečnosť cestnej premávky a životné prostredie.

Na margo neúčasti niektorých značiek na autosalóne viceprezident Združenia automobilového priemyslu SR Ľudovít Ujhelyi konštatoval, že pretrvávajúca kríza ukazuje nedostatok prostriedkov importérov na dve výstavy v roku. Nedoťka sa to až tak spoločnosti Mercedes-Benz Slovakia, ktorá si tiež pripomína 20-ročné jubileum. Tá si počas autosalónu urobila vlastnú

expozíciu v neďalekom nákupnom centre Aupark. Paradoxom však je, že Mercedesy predsa len boli aj v Inchebe – vďaka českému predajcovi, čo je trochu netypické.

### Pestrá ponuka v modeloch i triedach

Kvalitu autosalónu možno dokumentovať napríklad celkovým trhovým podielom vystavujúcich značiek. Značkám na tom bratislavskom patrí približne 73 % nášho trhu, teda možno hovoriť o reprezentatívnom zastúpení. Návštevníci mohli pri prehliadke expozícií obdivovať autá zo širokého cenového i typového spektra. Dominantou boli expozície reprezentujúce automobilky produkujúce na Slovensku, ktoré sú kostrou slovenského priemyslu – Kia zo Žiliny, Volkswagen Slovakia i trnavský Peugeot.

Kia predstavila horúcu novinku Venga s motorom 1.4 CWT a tvarovo nové Sorento, ktoré



Hyundai ix35 made in Slovakia



sa s motorom 2.4 CWT a pohonom prednej nápravy predáva od 24 590 €. Hyundai odhalil nedávno predstavenú novinku vyrábanú v Žiline, ix35. Štýlovo tvarované SUV začína na cene 18 599 €, verzia s pohonom 4x4 a benzínovým motorom 2.0i je k dispozícii za sumu 20 999 €. Pod hlavičkou výstavnej premiéry sa prezentoval aj nový Hyundai Santa Fe a verzie Kia Ceed a Kia Sportage.

### VW a Peugeot

Najväčším lákadlom značky Volkswagen bol bezpochyby nový Touareg vyrábaný tradične v Bratislave. Je dlhší, širší, ale nižší a ľahší a hneď od začiatku sa objavil aj v hybridnej verzii. Poháňa ho 6-valec 3.0 TSI (245 kW) a elektromotor (34 kW). S celkovým výkonom 279 kW zrýchli na stovku za 6,5 sekundy. Zá-



kladným motorom však bude diesel 3.0 TDI (176 kW). Nové verzie budú mať 8-stupňové prevodovky. Hybridný Touareg stojí 66 050 €. Značka Peugeot pripravila pri príležitosti svojho 200. výročia pre všetkých fanúšikov motorizmu ozajstné lahôdky. V Bratislave predstavila špeciálnu sériu modelov 207, 207 SW, 308 SW a Partner Tepee. V slovenskej premiére Peugeot uviedol charizmatiké športové kupé RCZ, ktoré od Medzinárodného festivalu automobilov dostalo titul „Najkrajší automobil roku 2009“. Osobitnú pozornosť vzbudzovala koncepcia ekologického dopravného prostriedku, Peugeot BB1. Tento elektrický drobnák má dĺžku len 2,5 metra, no odvieze až štyroch dospelých. Zdrojom energie sú li-ion batérie umiestnené pod prednými sedadlami a dva elektromotory s výkonom 2 x 7,5 kW, zabudované priamo v zadných kolesách.

### Renault a Citroën

Tradične bohatú nádielku noviniek, tentoraz počtom najväčšiu, priniesol Renault. Francúzi predstavili malý roadster Wind založený na modeli Twingo, ďalej športovo naladené mutácie Clio RS a Mégane RS250, ktorý dosahuje najvyšší výkon 184 kW (250 k). Nechýbali ani modely Laguna, Mégane hatchback, kupé a kombi Flu-

## Do bohatej Bratislavy prišli aj značky ako Aston Martin, Ferrari, Jaguár, Corvette či Cadillac.

ence, Master, Trafic a Kangoo Maxi. Súčasťou Renaulta je rumunská Dacia, ktorá novým Dusterom asi poriadne zamieša karty v triede SUV. O platformu aj veľkú časť interiéru sa sice Duster delí s Loganom, no pohon 4x4 s tromi režimami činnosti pochádza priamo z Nissanu Qashqai. V ponuke sú dva motory, benzínový 1.6i 16v (77 W) a diesel 1.5 dCi (80 kW). Predávať sa bude aj vo verzii 4x2 s pohonom prednej nápravy. Univerzálne rodinné SUV stavia najmä na neuveriteľne nízkej cene od 9 990 €.

Kompletnú ponuku osobných vozidiel vrátane výstavných premiér nového Citroënu C3 a Cit-

roënu DS3, plne elektrického vozidla C-Zéro a snovej štúdie GTbyCitroën prezentovala táto francúzska firma na ploche 1 100 m<sup>2</sup>. V exteriéri výstavniska na 300 m<sup>2</sup> bolo možné vidieť ľahké úžitkové vozidlá pre firmy pod záštitou programu Business Center.

### Škoda, Audi a ďalší

Oficiálne otvorenie expozície značky Škoda bolo signálom na začatie predaja inovovaných modelov Fabia, Fabia Combi a Roomster na celom Slovensku. Premiéru zažil inovovaný modelový rad Fabia, ktorý bol oficiálne predstavený na tohtoročnom ženevskom autosalóne. V expozícii slovenským návštevníkom po prvýkrát predstavili aj športový model Fabia RS. Atraktívny dizajn, motor s výkonom 132 kW (180 k) a automatická 7-stupňová prevodovka DSG druhej generácie robia z tohto automobilu favorita pre všetkých priaznivcov športovej jazdy. Lákadlom



bol aj úspešný rely špeciál Škoda Fabia S2000. Samozrejme, medzi vystavenými modelmi nechýbala vlajková loď Superb Combi a modely Octavia, Octavia RS a Yeti.

V rámci vystavených modelov koncernu, ale aj celého autosalónu bol unikátom exkluzívny model Audi R8 s vysokoleštenou hliníkovou povrchovou úpravou, ktorých je na svete len 10 kusov a cena každého z nich sa pohybuje okolo pol milióna eur. V najvýkonnejšej verzii S5 sa predstavilo nádherné 4-dverové kupé A5 Sportback. Pod kapotou má nový, kompresorom preplňovaný 6-valec 3.0 TFSI s výkonom 245 kW. Nová generácia exkluzívneho holandského superšportu C8 Aileron prišla vo verzii Spyder o pevnú strechu. Nahradila ju ľahká plátenná s elektrohydraulickým ovládaním. Športovejšie založení vodiči si nenechali ujsť príležitosť uvidieť aj exponáty značiek Ferrari, Maserati (Quattroporte), Lotus (Evora) a Aston Martin. Nový Jaguár XJ definujú dlhé, no elegantné línie, ktoré mu dodávajú unikátny výzor. S turbodieselovou verziou, s objemom 3.0 litra a 6 valcami má motor 271 koní. Použitím leteckých materiálov je suverénne najľah-

ším modelom vo svojej kategórii. V strednej triede zažiarilo Volvo S60 druhej generácie. Subaru predviedlo prakticky celú paletu, v stánku nechýbali modely Legacy 2.0 D Sedan Sport, Legacy 2.0 D Touring Wagon Sport, Outback 2.0 D Cross, Outback 2.5 CVT a Outback 3.6 H6 Exclusive.

### Sprievodné podujatia

Popri autosalóne sa uskutočnila už 16. špecializovaná výstava autopríslušenstva a servisnej techniky Autoservis. Širokú paletu diagnostických, skúšobných a meracích prístrojov, strojov a zariadení pre opravovne, vybavení pre pneuservisy či lakovne prezentovali napr. firma Homola, MM Racing, Darner, Pemat a ďalšie. Autosalón bol bohatý aj na sprievodné podujatia. S cieľom šíriť osvetu v oblasti dodržiavania bezpečnosti na cestách pripravil Ústav súdneho inžinierstva pri Žilinskej univerzite pre

širokú verejnosť crash testy, ktoré názorne dokumentovali dôsledky zrážky motorového vozidla s chodcom, cyklistom a motocyklistom. Tí najmladší si svoje znalosti z cestnej premávky denne rozširovali na dopravnom ihrisku. Šoférske schopnosti a technické vylepšenia automobilov verejnosť vyskúša počas testovacích jazd na ceste, ale aj v sťažnom teréne na polygóne výstavniska. V posledný deň výstavy sa uskutočnil zraz a prehliadka upravených automobilov na voľnej ploche výstavniska, čím sa už tradične začala nová tuningová sezóna.

### Štatistika

Autosalón potvrdil svoje pevné postavenie v rámci popredných stredoeurópskych motoristických podujatí. Zúčastnilo sa na ňom 127 vystavovateľov z ČR, Francúzska, Poľska, Rakúska, Slovenska a ďalších krajín, z toho 31 známych automobilových značiek. Na ploche 38 000 m<sup>2</sup> návštevníci uvideli rekordných 62 slovenských výstavných premiér. Prehliadka noviniek a bohatý sprievodný program prilákali počas šiestich dní vyše 182 000 návštevníkov.

Text a foto Ľubomír Mesároš

## Najpredávanejší Ford Fiesta

Nová generácia Fordov Fiesta je v prvom štvrtroku 2010 najpredávanejším autom v Európe. Podľa informácií spoločnosti JATO Dynamics sa v marci predalo 68 630 kusov malých Fordov, čo predstavuje medziročný nárast 25,8 % a takmer 11 800 kusov viac ako najkonkurenčnejšieho Golfu od Volkswagenu. Fiesta predbehla VW Golf vďaka silnému marcovému predaju vo Veľkej Británii (+14,7 %) a Taliansku (+87 %), kde bolo 57 % všetkých modelov Fiesty (11 251 ks) na pohon LPG. Ingvar Sviggum, viceprezident



Ford Fiesta

pre marketing, predaj a služby spoločnosti Ford of Europe, povedal, že od vstupu súčasnej Fiesty na trh pred 18 mesiacmi sa predalo viac ako 750 000 kusov na celom svete, čo je výnimočný úspech v čase neobvyklej ekonomickej situácie. S jej uvedením v Severnej Amerike verí, že Fiesta bude stále silnejšia. **LM**

## Úžitkové Mercedesy z Číny

V novej továrni v čínskom meste Fuzhou začala firma Fujian Daimler Automotive (FJDA) v apríli s výrobou vozidiel Mercedes-Benz Viano. Je to prvý krok na ceste ponúknuť čínskym zákazníkom kvalitné dodávky Mercedes-Benz z miestnej produkcie, povedal Ulrich Walker, predseda predstavenstva a výkonný riaditeľ spoločnosti Daimler Northeast Asia. Keďže čínske hospodárstvo naďalej rastie, stále viac zákazníkov zo súkromnej a podnikateľskej sféry bude hľadať spoľahlivé a hospodárne riešenia prepravy. Tie predstavujú viacúčelové dodávky Mercedes-Benz Vito/Viano a Sprinter, ktoré majú vysokú kvalitu, vynikajúce jazdné vlastnosti a flexibilitu.

FJDA je spoločný podnik Fujian Motor Industry Group (štátny podnik Čínskej ľudovej republiky), China Motor Corp (podnik zapísaný na burze patriaci do koncernu Yulon) a Daimler AG, založený v roku 2007. **VN**



Montáž Vito v závode FJDA



Premiér SR R. Fico na prezentácii hybridného Touarega

## Hybridný Touareg z Bratislavy do sveta

V bratislavskom závode koncernu Volkswagen začali v prvej polovici apríla sériovú výrobu luxusného terénneho automobilu Touareg Hybrid. Ide o jedno z technologicky najzložitejších vozidiel z hľadiska výroby a bratislavský závod je jediným miestom, kde sa toto SUV bude vyrábať a exportovať do celého sveta. Spoločnosť VW Slovakia ako prvá automobilka v SR spustila sériovú výrobu vozidla s hybridným pohonom.

Pri tejto príležitosti predseda vlády SR Robert Fico označil VW ako najúspešnejší príklad investovania na Slovensku. Ocenil skutočnosť, že spoločnosť investovala do prípravy nových modelov vozidiel New Small Family, ktorých výroba sa začne v budúcom roku, 308 miliónov eur. Výrobná kapacita sa vďaka tomu zvýši na 400 000 vozidiel ročne a zamestná približne 1 500 nových pracovníkov. **LM/TA**

## Kompletná výroba Fabie v Rusku



Nový model Škody Fabia

Spoločnosť Škoda Auto Russia oznámila začiatok kompletnej výroby nového modelu Škoda Fabia v rámci ruskej premiéry tohto vozidla,

ktorá sa uskutočnila 28. apríla v továrni v Kaluge. Fabia je tak po Octavii druhým modelom z palety vozidiel Škoda, ktorého výroba v Rusku bude kompletná.

Nová Fabia bude v Rusku k dispozícii u oficiálnych autorizovaných predajcov od začiatku mája 2010. Už v apríli Škoda Auto oznámila začiatok prijímania objednávok na tento model. Napriek veľkému množstvu vykonaných zmien zostávajú ceny všetkých verzií modelu Fabia rovnaké. Škoda Fabia a Škoda Octavia v Ruskej federácii spĺňajú podmienky štátom dotovaných programov šrotovného a vďaka tomu sú vozidlá maximálne dostupné. Úspech modelu Fabia vyniesol značku Škoda na ruskom trhu na popredné pozície v segmente kompaktných vozidiel. **VN**

## Stratégia výroby ekovozidiel

Európska komisia schválila koncom apríla stratégiu podpory čistých a energeticky účinných vozidiel, medzi ktoré patria aj elektromobily. EK sa domnieva, že budúcnosť európskeho automobilového priemyslu je v ekologických vozidlách. Prijatou stratégiou chce dosiahnuť posilnenie výskumu, vývoja, zavedenie ďalších európskych noriem a štandardov, napríklad

pre batérie. V stratégii Čisté a energeticky efektívne vozidlá sa však hovorí aj o budovaní infraštruktúry. Spaľovacie motory zatiaľ zostanú v dopravných prostriedkoch v absolútnej prevahe, ale alternatívne pohonné látky a pohonové technológie ako elektrina, vodík, bioplyn a tekuté biopalivá sa budú stávať čoraz dôležitejšími. **LM/TA**



## Renault Master – nový štandard furgonov

Renault sa po 12 rokoch a viac ako miliónom predaných vozidiel rozhodol obnoviť modelový rad Master, ktorého nová verzia je v ponuke od mája aj na našom trhu.



Nový Renault Master

Tvarové riešenia a masivnosť ukazujú nové štýlistické smerovanie skriňových dodávok značky Renault. Kabína poskytuje veľa úložných priestorov, na palubnej doske je zabudovaná podložka na doklady A-4 a na zadnej strane stredného sedadla otočný stolček. Zlepšil sa výhľad a auto dostalo viacero prvkov pochádzajúcich z osobných vozidiel vrátane bezpečnostných. Master v konfigurácii s pohonom prednej nápravy je lídrom v spotrebe (od 7,1 l/100 km a 187 g CO<sub>2</sub>/km) podľa európskych testov. Nový motor 2,3 l dCi, vyvinutý pre špecifické potreby úžitkových vozidiel, sa dodáva v troch verziách (dCi 100, dCi 125 a dCi 150) a je zhodný pre autá s pohonom prednej (uložený naprieč) aj zadnej (uložený pozdĺžne) nápravy.

Oproti predchodcovi sa znížili prevádzkové náklady až o 40 percent a patria medzi najnižšie na trhu. Nový Renault Master sa má stať pre svoj segment vzorom v oblasti komfortu. VN

## Hybridné Cantery v ofenzíve

Flotila nákladných vozidiel Fuso Canter Eco Hybrid má už za sebou polovicu z dlhodobého trojročného testu vo Veľkej Británii. Od augusta 2008 najazdilo desať dodávok s hybridným pohonom v ôsmich londýnskych vozových parkoch pre zákazníkov úspešne spolu približne 265 000 kilometrov. Vozidlá pracujú bez problémov a stabilne. Spoľahlivosť preukázali všetky pre hybrid špecifické súčiastky vrátane najmodernejších lítiovo-iónových batérií.

Podľa spôsobu využívania ušetrí Canter Eco v porovnaní s bežným ľahkým nákladným vozidlom približne 10 až 15 % paliva a v súlade s tým aj menej CO<sub>2</sub>. Desať dodávok ľahkej triedy tak spolu ušetrilo okolo 5 000 litrov paliva a odbremenilo i životné prostredie.

Fuso Canter Eco Hybrid je prvé sériovo vyrá-



Fuso Canter Eco Hybrid

bané nákladné vozidlo s hybridným pohonom, ktoré sa dodáva do Európy v bežnom predaji. Japonská spoločnosť Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (Mitsubishi) ho už homologovala v Írsku. VN

## Honda predstavila elektrický skúter

Japonská automobilka Honda predstavila elektrický skúter EV-neo, ktorého predaj plánuje na začiatok decembra. Svojím výkonom sa vyrovná skútom poháňaným bežným spaľovacím



Skúter EV-neo

motorom s objemom 50 cm<sup>3</sup>. S rýchlo sa dobíjajúcimi lítium-iónovými batériami od Toshiba by mal mať dojazd 30 km. Honda predpokladá, že by ho mohli využiť zásielkové spoločnosti na rozvoz pošty a balíkov, prípadne prevádzky s donáškou do domu, ako sú pizzerie.

Spoločnosť momentálne neplánuje predávať skúter mimo domáceho trhu, no v budúcnosti uvažuje o Číne, kde sa odhaduje ročný dopyt po elektrických motorkách okolo 17 miliónov kusov. Cenu pre EV-neo zatiaľ Honda neuverejnila, no mala by byť zhruba na úrovni klasického skútra.

Na elektrickej motorke pracuje aj konkurenčná firma Yamaha, druhý najväčší výrobca motocyklov na svete práve po Honde.

LM



## Harley-Davidson má problémy

Odbyt legendárneho amerického výrobcu motoriek Harley-Davidson dlhodobo klesá. Spoločnosť oznámila, že jej zisk klesol v 1. štvrtroku tohto roka medziročne o 71 %, keď dopyt po motocykloch znamenal v období hospodárskej krízy výrazný prepád. Šéf firmy Keith Wandell zároveň dodal, že aj v tomto roku ostanú podmienky na trhu pre Harley-Davidson veľmi náročné.

Spoločnosť dosiahla za 1. kvartál 2010 zisk 33,3 milióna USD (24,69 milióna eur), čo znamená 14 centov za akciu. Na porovnanie, za rovnaké obdobie minulého roka to bolo 50 centov za akciu. VN

## Odolnejší než ostatní

Na európsky trh sa po ženevskom autosalóne postupne dostáva množstvo noviniek, medzi ktoré patrí aj jeden z najpredávanejších pick-upov Nissan Navara a jeho SUV súrodeneц Nissan Pathfinder s celým radom výrazných vylepšení. Nové vlnkové lode so špičkovým vznetovým motorom V6 s výkonom 170 kW (231 k) a prepracovaným 2,5-litrovým motorom sú výkonnejšie, s menšou spotrebou a ohľaduplnejšie k životnému prostrediu.

Medzi hlavné zmeny patria vyššia úroveň



Nissan Navara

pasívnej bezpečnosti, nová výbava vrátane satelitného navigačného systému, zadná parkovacia kamera, vyššia kvalita interiéru a množstvo vizuálnych zmien, ktoré len zvyrazňujú elegantný vzhľad vozidiel. Nový vznetový motor V6 s priamym vstrekovaním a turbodúchadlom vyvinula aliancia spoločností Renault a Nissan. Nové sú aj svetlomety s výraznými xenónovými výbojkami, 18-palcové hliníkové ráfiky dopĺňajú súčasný rad kolies.

VN/LM

# Projektovanie regulačného neúspechu

## Úrad dohľadu nad finančným trhom EÚ – rozhodovanie bez zodpovednosti

Každý členský štát EÚ má už vytvorené vlastné dohľadacie orgány nad finančným trhom. Napriek tomu sa chystajú vytvoriť ďalšie kontrolné paneurópske agentúry.

V závere minulého roka dali ministri financií členských krajín Európskej únie zelenú novej architektúre dohľadu nad finančnými trmi EÚ. Teraz je na Európskom parlamente, aby sa zaoberal touto nadmieru citlivou témou, ktorej najkontrovernejšou súčasťou je odovzdanie moci a zodpovednosti trom novým paneurópskym dohľadacím agentúram pre oblasť bankovníctva, cenných papierov a poistenia. Rozhodnutie europarlamentu bude mať ďalekosiahle dôsledky a ovplyvní európske financie na mnoho rokov dopredu. Hoci si niektorí ľudia sťažujú, že decembrový kompromis o finančnej regulácii nezachádza dostatočne ďaleko, možno najsť argumenty pre tvrdenie, že opak je pravdou.

### Ignorovanie existujúceho stavu

Odrasovým mostíkom k tomuto zásadnému politickému posunu sa stala správa vydaná začiatkom roka 2009 bývalým francúzskym centrálnym bankárom a šéfom MMF Jacquesom de Larosièrom. Jeho správa však ignorovala veľa životne dôležitých otázok, ktoré boli do značnej miery prehliadané i v následnej diskusii o finančnej reforme.

Ako ukázala kríza, ktorá sa začala v roku 2008, dozorných a regulačných inštitúcií dozerajúcich na európske finančné trhy nie je príliš málo, ale skôr príliš veľa – v EÚ ako celku ich funguje takmer sedemdesiat. De Larosière a politická diskusia, ktorú otvoril, úplne rezignovali na možnosť, že by sa najprv zjednodušili a konsolidovali inštitúcie na národnej úrovni a až na týchto zosťihlených základoch by sa prípadne vytvoril nadnárodný orgán. Namiesto toho začíname priamo od celkom nových celoeurópskych inštitúcií.

### Klasická byrokratická reakcia

Je to klasická byrokratická reakcia: ak naražíš na problém, vytvor novú inštitúciu. Veľká



chyba. Ak do už aj tak spletitého usporiadania v krajinách EÚ len pridáme nové inštitúcie, nepodarí sa nám vyriešiť otázku efektivity, flexibility a hladkosti prenosu informácií cez dohľadací systém na úrovni EÚ.

Spomeňme si na počiatky krízy: napríklad britská banka Northern Rock je dnes považovaná za príklad toho, ako zlá komunikácia a zdieľanie informácií medzi tromi národnými inštitúciami ľahko môžu situáciu zhoršiť. Potrebujeme začať pri národných dohľadacích orgánoch (ako to múdro robí Nemecko) a potom v prípade po-

treby prejsť na európsku úroveň, nie naopak. Nový regulačný model taktiež nerieši pretrvávajúcu slabinu jednotného európskeho finančného trhu: ako zaplatiť náklady (čiže „zdieľať záťaž“), keď skrachuje nadnárodná banka. Systémové riešenie musí prísť pred založením nových európskych inštitúcií, nie až po ňom.

### Finančný trh pre dobré časy

My, Európania, možno hrdo vyhlasujeme, že máme jednotný finančný trh, ale ten je nakonfigurovaný len na dobré časy. V zlých časoch

sú to národní daňoví poplatníci, ktorí platia za všetky ťažkosti finančného sektora, pretože neexistuje žiadny paneurópsky daňovník ani prijateľné modely zdieľania záťaže. Bez nich sa však len ťažko posunieme vpred.

Vlani v júni sa na úrovni EÚ dohodlo, že rozhodnutia európskych inštitúcií by nemali zasahovať do kontroly členských štátov nad fiškálnou politikou. Ťažko povedať, ako to možno uviesť do súladu s paneurópskou reguláciou. Rad rozhodnutí, ktoré nové európske inštitúcie prijímajú, môže byť spojený s nákladmi, ktoré vyjdú najavo až oveľa neskôr.

Existuje tu zaujímavý paradox. Mnoho každodenných cezhraničných služieb, od nákladnej dopravy po kaderníctvo, naráža na značné bariéry a obmedzenia. Ak však poskytovateľ takejto služby skrachuje alebo sa dostane do ťažkostí, existuje len malá pravdepodobnosť, že bude na jeho záchranu povolán akákoľvek národná vláda. Existujú vôbec nejakí „systémovo dôležití“ dopravcovia v EÚ?

### Rozhodovať by mali tí, ktorí nesú zodpovednosť

Naproti tomu banky a ďalšie inštitúcie môžu používať európske pasy na poskytovanie finančných služieb, ktoré majú významné dopady na verejné financie po celej EÚ. Myšlienka je to pekná, ale nedotiahnutá do konca: nešpecifikuje totiž, ktorí daňovníci by mali niesť zodpovednosť, ak sa niečo pokazí a sporitelia budú chcieť svoje peniaze späť, ako to bolo v prípade islandských bánk vo Veľkej Británii, v Holandsku alebo aj vo Švajčiarsku.

Tieto kľúčové otázky zostávajú nevyriešené, a tak vytvárame celoeurópsky systém, ktorý porušuje zlaté pravidlo akéhokoľvek inštitucionálneho usporiadania: rozhodovať by mali tí, ktorí nesú zodpovednosť a ktorí musia nakoniec zaplatiť. Takto zostane príliš veľa moci na európskej úrovni, národné inštitúcie sa budú



zodpovedať svojim občanom, budú musieť platiť účet, ale zároveň nebudú mať moc. Európske inštitúcie naopak neponesú náklady ani zodpovednosť, ale pritom budú rozhodovať.

### EÚ stavia dom od strechy

Je teda nesmierne znepokojujúce, že sa moc týchto inštitúcií môže ešte zväčšiť. Tri nové agentúry nebudú vymáhať iba spoločné tech-

## Nová regulácia finančného trhu ovplyvní európske financie na mnoho rokov.

nické štandardy, ktoré sa v prípade schválenia Európskou komisiou môžu stať nakoniec záväznými pre celú EÚ, ale tiež budú smieť urovnávať spory medzi národnými dozornými orgánmi. Ešte dôležitejšie je, že keby Rada vyhlásila stav finančnej núdze – taký, v akom sa momentálne

nachádzame – mohli by agentúry EÚ výnimočne získať nadradené postavenie nad národnými dozornými orgánmi. Netreba dodávať, že spory a stavy núdze sú presne tými budúcimi situáciami, ktoré budú mať pre národné politiky a daňových poplatníkov pravdepodobne najväčší význam.

Ak sa budú rozhodnutia o systémovo dôležitých národných finančných inštitúciách prijímať v dobrých časoch na európskej úrovni, ale v zlých časoch zaplatia účet národní daňoví poplatníci, potom celá EÚ prehrá. V dobrých časoch pravdepodobne nebudeme schopní spoznať rozdiel, ale je smutnou realitou, že takéto usporiadanie by ďalšej kríze pravdepodobne nezabránilo. Prečo teda EÚ stavia dom od strechy?

**Mojmír Hampl**  
viceguvernér Českej národnej banky,  
člen Hospodárskeho  
a finančného výboru EÚ (EFC)  
© Project Syndicate 2010  
Medzitulky redakcia  
ilustračné foto: SXC

GW 100506



# Zažite to naživo!

Priame prenosy podujatí nielen pre weby - TASR Live

**.tasr.**

každý deň lepší servis



# Inšpirujúce protikrízové vzorce

## Finančníci by sa mohli poučiť od tých, čo majú hasenie v náplni práce

Finančné inštitúcie by si mali všímať, ako riešia manažment rizík v iných oblastiach ľudskej činnosti. Hovoríme o odvetviach, ako sú riadenie leteckej premávky, boj s lesnými požiarmi či imunológia.

**P**rehodnotenie riadenia rizík (Risk Management) vo finančných službách otvára diskusiu o tom, ako môže tento sektor zabrániť ďalšej kríze či ako ju lepšie zvládnuť, keď už uderí. Čo sa teda môžu finanční náčelníci naučiť od dopravných pilotov, hasičov či zdravotníkov bojujúcich s infekčnými chorobami? A cenné lekcie o tom, ako zabrániť katastrofám a zvládnuť krízy, prichádzajú aj z takých nepravdepodobných oblastí, ako sú chov lososov a medicínska imunológia.

### Interdisciplinárna iniciatíva WEF

Svetové ekonomické fórum (WEF) v nedávnej správe s názvom „Prehodnocovanie riadenia rizík vo finančných službách: prax z iných odvetví“, pripravenej s podporou Boston Consulting Group, ponúka originálny prístup k riešeniu problémov vyplývajúcich z globálnej finančnej krízy. Počas posledných 40 rokov Medzinárodný menový fond zaznamenal 88 bankových kríz.

Podľa správy WEF sa preto ponúka zásadná otázka: môže odvetvie finančných služieb profitovať zo skúseností v iných oblastiach, ktoré si v priebehu času vyvinuli osvedčené a úspešné vzorce na riešenie rizík? „Veríme, že odpoveď musí byť dôrazné ÁNO,“ uvádzajú garanti dokumentu v jeho predslove. „Táto správa skúma jednak to, aké sú tieto postupy a vzorce, jednak ako ich možno využiť vo finančnom sektore.“ Ako ďalej uvádzajú, je zrejme, že už sa realizujú snahy s cieľom zlepšiť riadenie rizík v odvetví, ktoré iniciovali také orgány, ako sú Rada pre finančnú stabilitu a G20.

„Na rozdiel od iných a možno konvenčnejších štúdií sa naša správa snaží vrhnúť nové svetlo na ponaučenia, ktoré môže odvetvie finanč-

ných služieb čerpať z iných prostredí,“ zdôrazňujú. Na základe toho správa predkladá deväť návrhov, z ktorých niektoré uvádzame.

### Nekonvenčné pohľady

„Kríza odhalila rad slabých stránok v spôsobe, akým finančné služby riadia riziká. No financie nie sú jediné odvetvie, ktoré zápasi s niečím podobným,“ komentuje Giancarlo Bruno, riaditeľ pre odvetvie finančných služieb, Svetové ekonomické fórum USA. „Správa analyzuje sedem odvetví mimo sféry finančných služieb – letectvo, rybárstvo, imunológiu, boj s infekčnými chorobami, farmaceutický výskum, telekomunikácie a boj s lesnými požiarmi. Vychádza z presvedčenia, že ich techniky riadenia rizík by mohli byť poučné pre financie.“

„Manažment rizika má veľa rozmerov. Táto správa ukazuje, ako sa dajú riziká úspešne absorbovať v kontextoch a situáciách úplne odlišných od tých, ktorým čelia finančné inštitúcie. V týchto zisteniach sa skrývajú užitočné ponaučenia, pričom cenné sú najmä tie, ktoré sa odchyľujú od konvenčných múdrostí rozšírených v našom odvetví,“ konštatoval Axel Lehmann, generálny riaditeľ pre riziká v Zürich Financial Services a spolupredseda riadiaceho redakčného výboru správy.

### Inovovať transparentne

Z hľadiska imunológie sú obzvlášť nebezpečné patogény, ktoré mutujú predtým, ako môže začítnať adaptívna odpoveď imunitného systému, pretože ten zaostáva za patogénnou inváziou. Analogicky, aj finančné inštitúcie a regulačné orgány môžu byť rýchlo unavené



podrobným sledovaním „mutujúcich“ produktov s výnimočným rastom a variabilitou.

### Agregovať dáta o celom systéme

Letecká doprava sa stala jednou z najbezpečnejších ľudských činností. Napriek tomu pokračuje úsilie o zvýšenie bezpečnostných štandardov – najmä neustálym zhromažďovaním a analýzou údajov o nehodách, nebezpečných priblíženiach a nečakaných udalostiach, a to od všetkých účastníkov leteckej dopravy. Takýmto spôsobom môžu aj subjekty v sektore finančných služieb identifikovať výskyt kritických ukazovateľov, ktoré by mohli ohroziť systém; agregovať a analyzovať údaje, ktorými disponujú jednotlivé banky, regulátori a medzinárodné organizácie. Potom sa môže konať na základe takto generovaných súhrnných poznatkov.

### Vyhľadávať zdroje ťažkostí

Svetová zdravotnícka organizácia neustále vyhľadáva potenciálne ohniská ďalších pandémie pomocou formalizovaného vyhľadávacieho systému a ľudskej siete. To zlepšilo jej schopnosť detegovať ohniská skôr a reagovať na ne efektívnejšie. Finančné služby by mohli vytvárať podobné nástroje včasného varovania a indikátory, ale aj kultúru, ktorá sa proaktívne zaoberá možnými problémami.

### Impulz na diskusiu

Zistenia správy sú prezentované ako „látka na premýšľanie“ a „iskra“, ktorá môže podnietiť širšiu diskusiu. Nejde tu teda o konkrétne recepty či hotové riešenia pre finančné odvetvie.

„V období do súčasnej krízy bolo riadenie rizík v oblasti financií v druhoradej pozícii. Potrebujeme ho však znovu urobiť súčasťou spôsobu, akým robíme náš biznis,“ vyhlásil Lázaro

Campos, generálny riaditeľ spoločnosti SWIFT a ďalší spolupredseda redakčného výboru. „Toto odvetvie má voči sebe samému i širšej spoločnosti zodpovednosť za to, aby poučenia z tejto krízy nevyšli nazmar.“

## Imunitný systém len ťažko zvláda mutujúce patogény – a čo finančný dohľad a deriváty?

Profesor biológie na Princetonskej univerzite a spoluautor správy Simon Levin ocenil svieže pohľady obsiahnuté v dokumente. „Pre získanie správnych ponaučení je kľúčové hlbšie pocho-

penie kontextu komplexných systémov mimo finančnej sféry so zohľadnením rozdielov medzi rôznymi prostrediami. To je aj podmienka úspešnej implementácie zmien vo finančnom odvetví,“ zdôraznil.

„Čerpajúc inšpiráciu z neobvyklých zákutí, správa predstavuje nástojčivý argument, aby finančníctvo prekonalo svoj dosť izolacionistický prístup k riadeniu rizík,“ myslí si Duncan Martin, výkonný riaditeľ Boston Consulting Group. „Dúfame, že návrhy a poznatky zo správy, hoci občas kontroverzné, budú iniciovať konštruktívne angažovanie rôznych subjektov v záujme toho, aby sa finančný systém stal odolnejším a ostražitejším voči rizikám.“

WEF/ST

Ilustračné foto TASR



## Hodnota skúseností

„Pre väčšinu z nás je to nezmapované územie. Inflácia bola hlavnou starosťou tvorcov menovej politiky v Británii viac ako 50 rokov a takmer nikto živý tu nemá skúsenosti s defláciou.“

Uvedené slová povedal v decembri 2008 bývalý člen výboru pre menovú politiku Bank of England Tim Besley. Jeho (ne)skúsenosť má analógie nielen v tejto brandži, ale aj v mnohých iných sektoroch.

### Lesné požiare

Hasiči bojujúci v USA s lesnými požiarmi robia rozhodnutia typu „život alebo smrť“. Niekedy majú len pár minút na to, aby si vybrali „boj“ alebo útek. Preto si musia udržiavať situačné povedomie – neustále sledovať a vyhodnocovať

meniace sa podmienky. Jediný spôsob, ako takéto povedomie získať, je prostredníctvom skúseností.

Hoci lesné požiare predstavujú dosť zložitý jav, zahŕňajúci interakciu medzi počasím, vegetáciou a terénom, väčšinou sú svojím rozsahom a závažnosťou obmedzené. No občas vypukne veľký a nekontrolovateľný „megapožiar“, ktorý odoláva akejkoľvek snahe o jeho lokalizáciu. Megapožiare, okrem toho, že sú veľké, sú nebezpečné aj tým, že väčšina hasičov ich nikdy predtým nezažila a ich situačné povedomie na ne nestačí.

Veľkú úlohu preto hrá odovzdanie takých skúseností novým generáciám, ktoré ich pripraví aj na zvládnutie megapožiaru. Vo viacerých krajinách kladú dôraz na udržanie skúsených hasičov v službe, či na plný úväzok alebo „na telefóne“. Protipožiarni stratégovia sa okrem toho snažia zaznamenávať a kodifikovať ich skúsenosti v písomnej či elektronickej podobe.

### Aplikácia vo finančníctve

Výkonní pracovníci v oblasti finančných služieb potrebujú, tak ako hasiči, situačné povedomie, aby vycítili prípadné nebezpečenstvo a zmierňovali riziko. Aj tu sa toto povedomie pestuje skúsenosťami. No pracovná sila v odvetví, najmä obchodníci, je taká mladá, že len veľmi málo ľudí malo pred krízou priamu skúsenosť s extrémnymi situáciami. Finančný sektor by mal zabezpečiť využitie skúseností starších odborníkov vo svojich inštitúciách a regulačných orgánoch. Okrem tímov, ktoré by aktívne pátrali po problémoch, by sa mali zriadiť aj špeciálne „pohotovostné tímy“ zložené napríklad z bývalých zamestnancov, ktoré by boli k dispozícii na zavolanie v prípade väčších problémov. Vzorom môže byť v tomto prípade aj systém armádnych záloh. Samozrejme, na to, aby boli účinné, by ich členovia mali sledovať vývoj a rozumieť najnovším finančným produktom a inováciami.

WEF



# Bežný účet nie je na celý život

## Ako hľadať v banke najlepší balík služieb k správe vašich peňazí

Banky sa pretekajú v ponuke služieb k účtom, vybrať si ten pravý podľa ceny a kvality služieb nemusí byť pre každého rozhodujúcim parametrom.

**B**ežný účet v banke dnes už nemá len málokto. K účtom poskytujú banky svojim klientom aj ďalšie služby a mnoho majiteľov účtov si ani neuvedomuje, koľko ich tieto služby ročne stoja. Služby k účtu považujú klienti za samozrejmosť a väčšinou ani nevedia posúdiť kvalitu využívaných služieb, pretože ich neporovnávajú s ponukou v iných bankách. Napriek tomu sa oplatí – najmä ak klient nie je spokojný so službami vo svojej banke, poobzerať sa, aké služby k účtom ponúkajú v iných bankách. A, samozrejme, za akú cenu.

Takéto rozhodnutia nerobí človek často a malý rozdiel v cene v mesačných poplatkoch sa prejaví vo výraznejších úsporách v dlhodobjšom

časovom horizonte, prípadne v kvalitnejších službách za rovnakú cenu.

### Poplatky verzus využívané služby

Predtým, ako zmeníte účet v banke, by ste si mali urobiť prehľad o tom, ktoré služby v priebehu mesiaca najviac využívate, aby ste pri výbere balíka zbytočne neplatili aj za služby, ktoré nevyžívate.

### V poplatkoch za vedenie účtov klienti často platia aj za služby, ktoré nevyžívajú.

Medzi dôležité služby, ktoré najviac ovplyvňujú cenu balíka, patria:

- počet príkazov realizovaných v priebehu mesiaca (jednorazových prevodov, trvalých príkazov, inkás, prípadne SIPO),
- realizácia bankových operácií osobne na pobočke alebo cez internet,
- vyberanie hotovosti z bankomatov a otázka preferencie bankomatov vlastnej banky

alebo výber aj z bankomatov iných bánk,

- skutočnosť, či je klient na účte častejšie v pluse alebo využíva povolené prečerpanie (kontokorent),
- využívanie platobnej karty aj pri platbách cez internet.

### Ako sa dajú získať zľavy

Sú banky, ktoré poskytujú balíky služieb aj zadarmo, napríklad internetová banka mBank. Tieto služby však plnohodnotné nie sú. Nie každý sa totiž dokáže zmieriť so skutočnosťou, že na účet do internetovej banky sa mu peniaze v hotovosti vložiť nepodari. Pre vybrané skupiny klientov banky poskytujú výhodnejšie produkty (napr. pre študentov, mladých, dôchodcov). Zľavy na poplatkoch za vedenie účtu môžu získať aj ostatní klienti. Napríklad pri splnení určitých podmienok, pričom zľavy môžu byť až do výšky 100 % z poplatku za vedenie balíka.

Podmienky na využitie zľavy môžu byť naviazané na aktívne využívanie balíka alebo na využívanie aj ďalších produktov danej banky, prípadne produktov celej bankovej skupiny. Najbežnejším spôsobom poskytovania zliav je motivovanie klienta formou udržiavania priemerných zostatkov na účtoch, prípadne na sporiacich produk-

toch danej banky. Banky často do priemerného zostatku započítavajú všetky sporiace produkty, prípadne aj objem investícií klienta v cenných papieroch, ktoré má klient na účte v dcérskej správcovskej spoločnosti banky.

V iných prípadoch banky kombinujú určitý mesačný objem kreditných obrátov pripísaných na účet klienta, debetné transakcie realizované z bežného účtu, platby platobnou kartou, počet alebo objem úverových produktov a podobne.

Aj niektoré ďalšie služby bánk môžu klientovi znížiť náklady za vedenie účtu. Napríklad služba, ktorú poskytujú niektoré banky svojim klientom pri platbách kartou, keď im pri každej platbe kartou vracajú na účet časť zaplatenej sumy – napríklad 0,5 %.

### Ako sa orientovať v ponuke bánk

Banky sa klientov snažia denne a na každom kroku presvedčiť o výhodnosti svojich služieb. Trh je presýtený množstvom ponúkaných finančných produktov a v tejto záplave informácií je takmer nemožné zorientovať sa a správne si vybrať.

Práve preto vznikajú rôzne porovnania bankových produktov, ktorých snahou je uľahčiť klientom rozhodovanie pri výbere. Tieto porovnania zostavujú samotné banky alebo nezávislé organizácie – napríklad finanční sprostredkovatelia. Klienti ich môžu nájsť v rôznych printových médiách alebo na internete.

Už niekoľko rokov robí nezávislé hodnotenie bankových produktov spoločnosť Symstite Research. Jednoduchý prístup k rýchlemu porovnaniu bankových produktov ponúka internet. Jedným z ľahko dostupných a komplexných produktov, ktorý pomáha klientom pri výbere bankových služieb, je internetový portál FinančnaHitparada.sk. Ide o portál, ktorý na svojej stránke porovnáva bežne dostupné ban-

kové produkty všetkých bánk pôsobiacich na Slovensku, medzi nimi aj ponuku bankových účtov. Na portáli prebieha denná aktualizácia viac ako 15 000 údajov.

### Účet v banke je osobná záležitosť

Väčšina ľudí považuje účet v banke za svoju intímnu záležitosť, a tak len kalkulácia ceny pri vedení účtu alebo kvalita ponúkaných služieb pre nich nie je rozhodujúcim parametrom pri výbere účtu. Rozhodujúcejší pre nich môže byť úsmev pracovníčky za priehradkou v banke alebo fakt, že pobočku svojej banky aj s bankomatom majú v blízkosti svojho bydliska.

Internetové kalkulačky nemusia vždy zohľadňovať všetky skutočnosti, napríklad pri výpočte ceny za vedenie účtu nemusia zohľadňovať napríklad zľavy pri hypotékach, ktoré môžu získať verní klienti banky, alebo iné zľavy pre prémiových klientov a zľavy na základe rôznych iných parametrov, ktoré vstupujú do skóringu v rámci hodnotenia klienta. „Obzvlášť je

to pri úvere ako hypotéka s dlhou dobou splatnosti. Pre klienta nie sú podstatné podmienky len v momente poskytnutia úveru, ale aj to, ako sa k nemu banka správa počas celej dĺžky splácania úveru, napríklad pri refixácii sadzby, a či mu banka dáva rovnakú sadzbu ako v tom momente novým klientom,“ zdôrazňuje iné aspekty pre rozhodovanie sa o využívaní služieb bežného účtu hovorca Tatra banky Boris Gandel.

Zľavy pre klientov, ktorí využívajú viac produktov jednej banky, sú bežné. Klient by si však najmä pri drahších bankových produktoch, ako je napríklad hypotéka, mal urobiť prehľad o produkte aj v iných bankách, pretože sa môže stať, že mu banka sice bude viesť účet zadarmo, ale hypotéka, ktorú si vybavil, môže byť nevýhodnejšia ako v iných bankách. „Na našom portáli poskytujeme informácie o všetkých bankových produktoch jednotlivo, aby ich bolo možné navzájom porovnať,“ hovorí finančný expert z portálu FinančnaHitparada.sk, Maroš Ovcárik.

Vladimír Ješko

Ilustračné foto: archív SLSP

## Rozhodujúci parameter je cena

Pri porovnávaní balíkov účtov na portáli FinančnaHitparada.sk si záujemca môže zadať do systému parametre svojho bežného správania sa na účte v priebehu mesiaca (napr. počet jednorazových a trvalých príkazov, počet výberov z bankomatu, priemerný zostatok na účte apod.) a portál mu zostaví rebríček produktov podľa ich ceny.

V prípade bežných účtov cenu predstavuje parameter „Ročne zaplatíte celkom“. V tomto parametri je zahrnutý nielen poplatok za vede-

nie balíka, ale v prípade, ak si klient zadá vo vstupnom formulári služby, ktoré nie sú súčasťou balíka, sú tieto dopočítané podľa cenníka príslušnej banky. Informácie o tom, aké zľavy môže klient získať, sú uvedené v popise produktu v štruktúrovanej podobe, ktorá je jednotná pre všetky banky.

Produkty si klienti môžu na portáli aj objednať. Po vyplnení nezáväznej objednávky bude do konca nasledujúceho pracovného dňa klienta kontaktovať bankový pracovník z najbližšej pobočky banky, ktorú si záujemca vybral, zodpovie mu ďalšie otázky, spresní ponuku a pripraví prípadné otvorenie bežného účtu pre klienta.

GW 100510

## V záplave zlých správ sa dobré riešenie nestratí

Komplexná správa a riadenie financií pre malých a stredných podnikateľov

- Vedenie OTP Biznis Konta s balíkmi služieb PLUS, EXTRA a MAX s množstvom výhod
- Bezplatné zriadenie a vedenie OTP Sweep Konta za účelom zhodnotenia dočasne voľných finančných prostriedkov
- OTP Biznis úver s atraktívnymi zľavami a s bezkonkurenčnými benefitmi

www.otpbanka.sk **otpdirekt** 0850 111 222

**otpbanka**

otp biznis riešenie

## Skupina VÚB so ziskom 34 miliónov eur

Skupina VÚB, člen medzinárodnej finančnej skupiny Intesa Sanpaolo, dosiahla v prvom štvrtroku 2010 prevádzkový zisk 62 mil. eur a čistý zisk 33,9 mil. eur. Úverové portfólio skupiny dosiahlo 5,9 mld. eur a medziročne vzrástlo o 2 %. Objem vkladov dosiahol 6,7 mld. eur a poklesol o 5,4 %.



Prevádzkové výnosy skupiny dosiahli v prvom štvrtroku výšku 116,7 mil. eur, čo predstavuje mierny, 3,4 %-ný pokles, ktorý zapríčinili najmä pokles úrokových sadzieb úverov a stagnujúca výkonnosť lízingovej dcérskej spoločnosti, pod ktorú sa podpísali pretrvávajúce dôsledky ekonomickej krízy. Na druhej strane, čisté výnosy z poplatkov vzrástli medziročne o 15 %, k čomu prispel predaj podielových fondov a poistných produktov. VJ

## Ďalšia poisťovňa pripravená na privatizáciu

Poľsko je odhodlané pokračovať v ambiciózne privatizácii. Ministerstvo financií očakáva, že predaj štátneho majetku vynesie celkovo 9 miliárd USD (6,62 miliardy eur). Od začiatku roka už Poľsko získalo v privatizácii viac ako pätinu zo sumy naplánovanej na tento rok. Na rozdiel od Slovenska Poľsko úspešne privatizuje svoje štátne firmy predajom akcií na kapitálovom trhu. Minulý týždeň oznámila štátom kontrolovaná poisťovňa PZU, že na budúci mesiac uvedie na varšavskú burzu prvotnú emisiu svojich akcií. Plánované výnosy z privatizácie sú pre Poľsko životne dôležité, majú mu totiž pomôcť udržať pod kontrolou deficit verejných financií. TA

## Fincentrum s dynamickým rastom

Skupina Fincentrum oslávila 10. výročie svojho založenia. Napriek ekonomickej recesii a silnému konkurenčnému tlaku dokázala skupina zvýšiť v ČR a na Slovensku v prvom štvrtroku provízne príjmy medziročne o 76 % na 6,3 milióna eur. Za celý minulý rok pritom vykázalo Fincentrum tržby 20 miliónov eur (medziročný nárast o 52 %). Približne 800 aktívnych finančných poradcov by malo podľa očakávani spoločnosti priniesť za celý tento rok príjmy presahujúce 30 miliónov eur. VN

## Generali – zisk aj v prvom roku po fúzii

Hospodársky výsledok poisťovne Generali Slovensko za rok 2009 predstavuje po zdanení 10,3 mil. eur. Poisťovňa tento výsledok dosiahla hneď v prvom roku po fúzii a navyše v období celosvetovej hospodárskej krízy. „Hospodársky výsledok 10,3 mil. eur po zdanení, dosiahnutý našou poisťovňou rok po fúzii, hodnotíme ako veľký úspech,“ uviedol generálny riaditeľ Generali

Slovensko Ing. Antonín Nekvinda. Celkové predpísané poisťné za rok 2009 predstavovalo 204,4 mil. eur, z čoho neživotné poistenie tvorí objem vo výške 111,7 mil. eur a životné poistenie vo výške 92,7 mil. eur. Týmto výsledkami poisťovňa Generali Slovensko potvrdila svoju pozíciu tretej najsilnejšej poisťovne na slovenskom poistnom trhu s 10,1 %-ným trhovým podielom. VJ

## Farbička – poistenie pre deti

Podľa štatistík Allianz – Slovenskej poisťovne väčšinu poistiek (70,3 %) deťom uzatvárajú príbuzní do tretieho roku veku, a to najmä z dôvodov, že chcú pre dieťa šetriť a chcú ho chrániť. Rodičia preferujú predovšetkým garanciu peňazí a zároveň sa chcú pripraviť na možnosť predčasného výberu, ktorý je možný z vopred stanovených dôvodov – pri prijatí na vysokú školu, pri vstupe do manželstva alebo založení firmy.

Pri ochrane dieťaťa je dôležité myslieť na ochra-

nu rodičov. Výhodou detského životného poistenia Farbička z Allianz – SP je možnosť pripoistenia dvoch dospelých osôb a chráni tak dieťa v prípadoch, akými sú strata či invalidita rodičov. Dieťaťu je potom vyplácaný ročný dôchodok až do konca poistnej doby alebo dohodnutá jednorazová suma. V prípade úmrtia dospelé osoby pri dopravnej nehode Allianz – SP vyplatí dvojnásobok dohodnutej poistnej sumy. VN

## Konkurencia pre európske zaistovne

Britská poisťovacia skupina Amlin sa rozhodla konkurovať európskym zaistovňiam Munich Re a Swiss Re by tak mali dostať vážneho súpera. Zaistovňa Amlin získala základný káder pracovníkov od Swiss Re. Šéf novej spoločnosti Philippe Regazzoni pracoval dlhé roky v Swiss Re a okrem iného viedol aj jej londýnsku pobočku. Britská zaistovňa vstupuje na trh ako Amlin Re

Europe so základným kapitálom 1,4 miliardy USD (1,08 miliardy eur). Amlin je stredne veľká, úzko špecializovaná poisťovňa, ktorá pôsobí na londýnskom trhu poisťovne Lloyd a na trhu na Bermudách. Je vysoko zisková. Pri výbere poistného 1,5 miliardy GBP (1,76 miliardy eur) dosiahol vlni jej zisk pred zdanením 509 miliónov GBP. TA

## mBank spustila Hypermarket podielových fondov

Internetová banka mBank spustila novú platformu na obchodovanie mFondy – Hypermarket podielových fondov. Nový produkt predstavuje pohodlný a rýchly prístup k investovaniu bez poplatkov, bez obmedzení, 24 hodín denne. Nákup, predaj alebo konverziu fondov môžu klienti realizovať prostredníctvom internetového

bankovníctva. Na stránke www.mBank.sk nájdú informácie o fondoch, historické údaje, ale aj rady pre začiatočníkov a kalkulačky. V ponuke je prvých dvanásť podielových fondov od spoločnosti WIOF. Pripájať jednotlivých správcov a ich fondy bude banka postupne. VJ





# Zachovať dobrý vzťah so zákazníkom

**Ponúkame produkty s osobným prístupom, ktorý klienti v banke nenájdu**

„Naším krédom je zodpovedné podnikanie a korektný prístup k zákazníkom,“ tvrdí Christopher Wheeler, generálny riaditeľ spoločnosti Provident Financial pre SR a ČR.



Christopher Wheeler

■ Ako by ste charakterizovali hlavné princípy vášho modelu podnikania?

História firmy Provident Financial sa začala písať pred 130 rokmi v severnom Anglicku, keď pán Joshua Waddilove začal požičiavať peniaze svojim zamestnancom a tí mu svoje pôžičky splácali v pravidelných týždenných splátkach. Základné princípy týchto pôžičiek zostali rovnaké: požičiavať zodpovedne a hrať férov. Poskytujeme malé sumy v hotovosti a klient spláca svoju pôžičku v týždenných splátkach, pričom neplatí žiadne skryté poplatky, naše zmluvy sú jednoduché a transparentné a naši obchodní zástupcovia poskytujú klientom osobný servis.

■ Aká veľká je sieť vašich obchodných zástupcov a ako sú s ich činnosťou zákazníci spokojní?

Na Slovensku máme viac ako 1 300 agentov – predovšetkým žien. Zákazníci naše služby oceňujú a až 72 % z nich je s nimi spokojných, čo je dvojnásobne viac, ako je priemer trhu v tomto odvetví. Z našich skúseností vieme, že zákazníci radšej komunikujú s reálnymi ľuďmi, ktorých poznajú, než s automatizovanými zákaznickými linkami a úradníkmi za prehradkou.

■ Ekonomická kríza postihla Slovensko vysokou nezamestnanosťou, ako sa táto skutočnosť odráža vo vašich výsledkoch?

Pomohlo nám predovšetkým to, že sme už v čase nástupu krízy výrazne sprísnil podmienky poskytovania pôžičiek. A taktiež to, že vďaka osobnému kontaktu dokážeme okamžite reagovať na zmenu situácie klienta, napríklad individuálnym splátkovým kalendárom. Vo všeobecnosti sa dá povedať, že kríza nemala na Slovensku až taký tvrdý dopad ako napríklad

v Maďarsku. My sme ju využili ako príležitosť prehodnotiť kvalitu zákazníkov, ktorým chceme poskytovať naše služby, a to sa nám oplátilo. Dnes sú rozsah a kvalita nášho podnikania dokonca lepšie ako v minulosti.

■ Vaše pôžičky dosahujú vyššie hodnoty RPMN ako bankové produkty. Napriek tomu sú u nízko príjmovej klientely obľúbené. Prečo?

Ukazovateľ RPMN nie je vhodný na hodnotenie krátkodobých pôžičiek. Ide o pôžičky bez ručenia, poskytované na obdobie kratšie ako jeden rok. Práve časový parameter znevýhodňuje naše pôžičky oproti úverom s dlhšími lehotami spláca-

**Naše produkty sú jednoduché a transparentné, bez ďalších skrytých poplatkov.**

nia. Navyše, zástupca každý týždeň navštevuje klienta, čo taktiež predstavuje určité náklady. Tento osobný vzťah je však pre zákazníka výhodný a pomáha mu dodržiavať jeho záväzky. V cene je už zahrnuté aj potenciálne omeškanie s platbami, a preto si zaň neuplatňujeme žiadne ďalšie poplatky. Zákazníci oceňujú hlavne to, že vopred presne vedia koľko zaplatia.

■ Aké postupy používa vaša spoločnosť, keď má klient problémy so splácaním?

Predsudok, že ľudia z nižších príjmových sku-

pín nie sú ochotní plniť svoje záväzky, naše skúsenosti z praxe nepotvrdzujú. Ale neplatičov, samozrejme, máme, tak ako všetky ostatné finančné inštitúcie. Naša výhoda však spočíva v tom, že ich osobne poznáme a sme s nimi v neustálom kontakte. V prípade, že zákazník má opodstatnené problémy so splácaním, prehodnotíme s ním situáciu a zvyčajne sa dohodneme na znížení splátok počas určitého obdobia. Ako som už uviedol, väčšina našich obchodných zástupcov aj manažérov sú ženy, ktoré sú ústretové a majú pochopenie pre ťažkosti zákazníka. Našou prioritou je zachovať si dobrý a dlhodobý vzťah so zákazníkom.

■ Ako vidíte budúcnosť vášho podnikania na Slovensku?

Na tomto trhu pôsobíme od roku 2001 a máme v pláne aj naďalej tu dlhodobu a zodpovedne podnikáť. Aj preto sme aktívnymi členmi mnohých podnikateľských a obchodných združení – Asociácie finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov, Business Leaders Fóra, Fóra donorov, obchodných komôr apod. Mojim osobným cieľom je, aby ľudia na Slovensku pochopili pravú podstatu nášho podnikania, a to nielen stakeholderi a podnikateľská komunita, ale taktiež široká verejnosť. Myslím si, že tomu, čo robíme, mnohí nerozumejú a vidiť nás v zlom svetle. Faktom však je, že sa správame čestne a poskytujeme veľmi žiadané služby pre zákazníkov aj komunitu.

■ Spomínali ste, že máte záujem na tom, aby vaši klienti rozumeli financiám. Ako prispieva vaša firma k ich finančnej gramotnosti?

Vďaka britskej tradícii kladieme dôraz nielen na obchod, ale aj spoločenskú zodpovednosť, ktorej súčasťou je aj finančná gramotnosť. Nevzdelávame len zákazníkov, vzdelávame každého, kto má o to záujem. V spolupráci s Nadáciou pre deti Slovenska sme vyvinuli projekt Škola rodinných financií. V rámci neho vzdelávame najmä nezamestnaných, ženy-samoživiteľky, absolventov škôl, dôchodcov a odchovancov detských domovov vo svete financií. Odborní lektori ich učia, ako plánovať rodinný rozpočet, a tak predchádzať finančným problémom, ako komunikovať s finančnými inštitúciami a podobne. Za dva roky sme prešli kolíi vyše 2 300 ľudí po celom Slovensku.

Vladimír Ješko

# Porovnanie hypoték v štyroch krajinách

**Slováci a Rakúšania splácajú najdlhšie, Maďari majú najnižšie úvery**

Skupina Erste Group pôsobí v Rakúsku, Česku, na Slovensku a v Maďarsku. V týchto štyroch krajinách patrí k najväčším bankám, ktoré financujú bývanie.

Priemerná výška úveru na bývanie je nižšia v Maďarsku a najvyššia v Rakúsku. Nemusi to však znamenať, že také isté rozdiely sú aj v cenách nehnuteľností. „Výška priemerneho úveru na bývanie sa odvíja od ceny bytov, ktoré bývajú v bohatších krajinách vyššie. Rozdiely sú však aj v miere spolufinancovania zo strany klienta,“ hovorí Michal Mušák, analytik Slovenskej sporiteľne. Radoslav Jakab, vedúci oddelenia financovania nehnuteľností, dopĺňa: „Rozdiely medzi krajinami môžu vzniknúť aj kvôli rozdielnym účelom použitia úveru. U nás sa čerpajú prevažne na kúpu staršieho bytu a jeho rekonštrukciu, resp. iba na rekonštrukciu samotnú. Kúpa bytov v novostavbách predstavovala u našich klientov aj v časoch boomu maximálne 10 % z objemu poskytnutých úverov.“

## Priemerná výška úveru na bývanie:

1. Slovensko	41 000 eur
2. Česko	66 000 eur
3. Maďarsko	26 000 eur
4. Rakúsko	83 000 eur



Špecifikum v oblasti úverov na bývanie má Maďarsko. „V minulosti ľudia v Maďarsku preferovali úvery v cudzej mene – v eurách či švajčiarskych frankoch – pretože tak získali nižšiu úrokovú sadzbu. Výrazné oslabenie maďarského forintu začiatkom minulého roka však odhalilo riziká tejto stratégie, pretože spôsobilo predraženie úverov,“ hovorí Michal Mušák. Klienti využívali úvery v domácej mene (HUF) so štátnym príspevkom len pre byty v novostavbách v dôsledku obmedzení určitých vládnu vyhláškou.

## Fixácia

Z pohľadu fixácie sú medzi krajinami veľké rozdiely. V Maďarsku je napríklad k dispozícii len jeden typ – 6-mesačná fixácia. V čase, keď ešte banky ponúkali úvery podporované štátom, klienti obľubovali 5-ročnú fixáciu. Rov-

naká – 5-ročná – fixácia vyhráva aj v Českej republike. Rakúšania najčastejšie využívajú trojmesačnú fixáciu naviazanú na EURIBOR. U nás došlo počas minulého roka k posunu. Predtým najpopulárnejšiu 1-ročnú fixáciu vystriedala trojročná.

## Účel, kraj, splatnosť

Vo všetkých štyroch krajinách prevláda kúpa nehnuteľnosti nad stavbou či rekonštrukciou a všade je najväčší počet klientov s hypotékami v okolí hlavných miest. Veľmi podobní sú si klienti aj z pohľadu veku – priemerní klienti sú tridsiatnici. Ani v dobe splatnosti nie sú veľké rozdiely – od 21 rokov v Maďarsku cez 24 v Česku po 25 u nás a v Rakúsku. „Kúpa nehnuteľnosti je u mnohých ľudí najväčšou investíciou za život a rozloženie splácania na čo najdlhšie obdobie umožňuje znížiť mesačné splátky,“ vysvetľuje Michal Mušák.

## Ceny bytov

Priemerná cena dvojizbového bytu v hlavnom meste v novostavbe, ktorá sa nenachádza v úplnom centre, ale ani nie v okrajovej štvrti:

1. Bratislava	110 000 eur
2. Praha	132 000 eur
3. Budapešť	84 000 eur
4. Viedeň	136 000 eur

Zdroj: Erste Group

Toto porovnanie vzniklo na základe údajov o úveroch na bývanie poskytnutých dcérskymi bankami skupiny Erste Group v roku 2009 na Slovensku, v Českej republike, Maďarsku a Rakúsku.

VJ

## Vernostný program MasterCard

Spoločnosť MasterCard zavádza pre držiteľov prestížnych platobných kariet MasterCard špeciálny vernostný program s názvom MasterCard Elite. Vlastníci zlatých, World a platinových platobných kariet MasterCard môžu vďaka tomuto programu získať rad benefitov v značkových obchodoch z oblasti módy, cestovania, elektroniky, voľného času, kozmetiky alebo spotrebného tovaru. V tejto chvíli je do

programu zapojených 11 slovenských obchodníkov. Podobné vernostné programy pre držiteľov prémiových kariet MasterCard už niekoľko rokov úspešne prebiehajú na všetkých vyspelých kartových trhoch. VN

## PSS so ziskom takmer 30 miliónov eur

Aprílové riadne valné zhromaždenie akcionárov Prvej stavebnej sporiteľne (PSS) schválilo individuálnu a konsolidovanú účtovnú závierku

banky za rok 2009. Zisk spoločnosti za uplynulé účtovné obdobie po zdanení predstavuje 28 103 694,81 eura.

Z ekonomickej bilancie Prvej stavebnej sporiteľne za rok 2009 vyplýva, že poskytla svojim klientom úvery v objeme 254,8 milióna eur a stavební sporitelia vložili v roku 2009 na účty stavebného sporenia 409,57 milióna eur. Valné zhromaždenie schválilo aj výročnú správu PSS za rok 2009. K zmenám stanov spoločnosti nedošlo. Zmeny nenastali ani v zložení dozornej rady a predstavenstva PSS. VN

# Realitný trh sa zotavuje

## Nehnuteľnosti vo väčšine regiónov sveta čaká rast

Investori na trhu s nehnuteľnosťami vnímajú globálny realitný trh optimistickejšie. Mnohí očakávajú stúpajúci cyklus už v nasledujúcom roku.

Tento optimizmus sa odzrkadľuje v odpovediach dvoch tretín respondentov prieskumu Colliers International s názvom „Global Investor Sentiment Survey 2010“ (Prieskum investičných nálad globálnych investorov 2010), ktorí predpokladajú rozšírenie svojho portfólia v nasledujúcich dvanástich mesiacoch.

### Medzi piatou a šiestou hodinou

Prvý prieskum Colliers International bol zostavený z vyjadrení 244 významných inštitucionálnych

a privátnych globálnych investorov, ktorí disponujú s celkovou hodnotou investičného portfólia presahujúcou 300 miliárd dolárov. Výsledky prieskumu hovoria, že väčšina respondentov verí v to, že trh sa nachádza na dne alebo blízko dna. Až 41 % investorov vidí trh medzi ručičkami ukazujúcimi 5. a 6. hodinu na pomyselných hodinách, ktoré odrátavajú čas globálnych nehnuteľností.

Tieto hodiny prirovnávajú trhové cykly k špecifickému času, kedy 12 hodín reprezentuje vrchol trhu a 6 hodín reprezentuje dno. Každý šesťhodinový úsek medzi tým označuje stúpajúce (od 6.00 do 12.00) alebo klesajúce (od 12.00 do 6.00) cykly.

Podľa respondentov sú Latinská Amerika (8.30) a región Pacifiku (7.00) už na vzostupe. Región Pacifiku zahŕňa Austráliu a Nový Zéland. Spojené štáty americké a Ázia (obe na 6.00) sa nachádzajú na trhovom dne. Stredný východ, východná a západná Európa a Kanada sa podľa investorov nachádzajú v dolnej časti cyklu.

Respondenti veria, že všetky tieto oblasti sveta budú v nasledujúcich 12 mesiacoch v rozličných stupňoch stúpajúcej fázy trhu. Výnimkou je východná Európa.

### Investori vidia príležitosti

Investori, ktorí by radi rozšírili svoje portfólia, vyjadrili vyšší stupeň dôvery v tieto plány na ich domácich trhoch. Budúce príležitosti vidia aj na niektorých rozvojových trhoch, ako sú napríklad Poľsko, Ukrajina, Vietnam, Brazília a India.

„Investori jasne vidia to, že trh sa znovunastavuje a čoskoro vstúpi do ďalšieho stúpajúceho cyklu,“ povedal Jamie Horne, garant oddelenia globálnych investičných služieb spoločnosti Colliers International.

Respondenti sa rozchádzali v názore, či je financovanie viac alebo menej dostupné dnes alebo v minulom roku. Takmer 90 % respondentov verí, že v najbližších 12 mesiacoch bude jednoduchšie zaistiť financovanie. Väčšina však predpokladá, že náklady na financovanie sa zvýšia. **VJ**

GW 100504

ČERVINKA - CZECH REPUBLIC s.r.o.

## VÝROBCA HASIACICH PRÍSTROJOV

• hasiace prístroje • hydrantové systémy • automatický hasiaci prístroj  
• školenie požiarnej ochrany • kontrola, opravy a plnenie hasiacich prístrojov

## DISTRIBÚCIA A SERVIS



Výstražná vesta



Sorbent



Hasiaca deka



Pracovné rukavice



Hydrantový systém



Hasiaci sprej



Práškový hasiaci prístroj 1kg



Plastové schránky na hasiace prístroje



Kovový box na hasiace prístroje



Práškový hasiaci prístroj



Hasiaci prístroj vodný 9l



Hasiaci prístroj penový 9l



Hydrantové hadice



Hydrantová skriňa



Hasiaci prístroj CO2 5kg

Červinka - Czech Republic s.r.o. - Uherské Hradiště

Tel./Fax: +420 572 570 961 • Mobil: +420 724 339 470 • E-mail: info@hasicitechnika.com

**www.hasicitechnika.com**



# Dôveruj mi, som ročná správa

Pravidelné reporty o firme by mali byť spoľahlivým a relevantným zdrojom informácií



Proces budovania dôvery firmy má mnoho prvkov. Základným zdrojom informácií o firme je však ročná správa, ktorá by mala predložiť jasný prehľad výsledkov a výhľady očakávanej situácie firmy.

V súčasnej hospodárskej situácii, keď stále pretrváva neistota v budúci zisk podnikov, sa na trhu vysoko cenia informácie pochádzajúce zo spoľahlivého zdroja. Analytici však stále považujú výkazníctvo podnikov za neprehľadné a ťažko pochopiteľné. Všímajú si najmä informácie o členoch vedenia a cene akcií spoločnosti a ďalšie otázky kladú až neskôr. Preto nás neprekvapili výsledky nedávneho medzinárodného prieskumu agentúry Ipsos MORI, ktoré naznačili, že dôvera verejnosti voči popredným svetovým obchodným spoločnostiam spadla na úroveň priemernej dôvery voči politikom. Spoločnosti, samozrejme, nemôžu kontrolovať

všetky informácie, ktoré sa o nich šíria. A analytici, zainteresované osoby a médiá budú i naďalej pri vyjadrovaní svojho názoru používať rozličné zdroje údajov. No i tak môže vedenie podnikov podniknúť kroky k tomu, aby bolo práve vedenie považované za jeden z dôveryhodných zdrojov informácií, ktoré budú externí záujemcovia používať.

## Vec dôvery

Proces budovania dôvery má mnoho prvkov, a to vrátane osobných stretnutí, pri ktorých analytici môžu pozeráť vedeniu priamo do očí. Medzi početnými formami verbálnej a písomnej komunikácie si však ročná správa zachováva jeden dôležitý rys – často je pre záujemcu prvým zdrojom, po ktorom siahne, keď hľadá informácie o danej spoločnosti. Výzvou pre manažment je vypracovať také ročné správy, ktoré poskytujú skutočný obraz činnosti spoločnosti: kde vedením presadzovaná stratégia podporu-

**Vedenie by malo posúdiť, ako ročná správa zapadá do celkového rámca informácií o firme.**

je obsah správy, vrátane kľúčových indikátorov výkonnosti (KPI), kde je jasne vysvetlená súvislosť medzi odmeňovaním a výkonom a kde sú riziká a príležitosti logicky preskúmané.

## Rôznorodé výsledky

Spoločnosť PricewaterhouseCoopers nedávno preskúmala textové časti ročných správ 344 spoločností z rebríčka FTSE 350, ktorých akcie sa obchodujú na burze v Londýne, a dospela k zmiešaným výsledkom. Spoločnosti naďalej uvádzajú základné informácie, pričom sú dobre komunikatívne v uvádzaní KPI a hlavných rizík. Prevažná väčšina, hoci menšia než v predchádzajúcom roku, opisuje svoje strategické priority, zohľadňujúc pritom neistoty, ktoré so sebou priniesla hospodárska kríza. Je povzbudzujúce, že takmer 70 % spoločností uvádza aj podrobnosti o svojich peňažných tokoch a financovaní – no stále zostáva tretina, ktorá poskytuje analytikom a investorom iba absolútne minimum informácií o tejto dôležitej oblasti.

Dokonca aj vtedy, keď spoločnosti informujú o kľúčových východiskách textovej časti vý-

## Uvádžanie základných informácií v ročných správach

Spoločnosti sú ústretové v uvádzaní základných informácií vo svojich ročných správach. V zátvorke sú údaje za predchádzajúci rok.

- 85 % (84 %) uvádza svoje kľúčové parametre výkonnosti (KPI),
- 94 % (92 %) uvádza svoje najzávažnejšie riziká,
- 80 % (91 %) načrtáva svoje strategické priority,
- 69 % uvádza podrobnosti o peňažných tokoch a zdrojoch financovania.

## Neúspešné zobrazenie pravdivého obrazu

Mnohým spoločnostiam sa nedarí podať jasný, presvedčivý a zrozumiteľný obraz o svojom smerovaní a krátkodobom hospodárení. V zátvorke sú údaje za predchádzajúci rok.

- 49 % (57 %) spoločností poskytuje aspoň nejaké informácie o budúcich trendoch a faktoroch,
- 19 % (18 %) spoločností využíva stratégiu na posilnenie svojho výkazníctva,
- 12 % (10 %) spoločností prepája odmeňovanie so stratégiou a KPI,
- 31 % (23 %) spoločností prepája udržateľnosť so stratégiou,
- 26 % poskytuje informácie o zmluvných dohodách.

kazníctva, zvyčajne nepodávajú jasný a zrozumiteľný obraz o krátkodobých hospodárskych výsledkoch a budúcom smerovaní. Menej než polovica preskúmaných ročných správ obsahovala nejaké informácie o trendoch a faktoroch, ktoré ovplyvňujú budúci rozvoj, hospodárenie a pozíciu danej spoločnosti.

Taktiež je zarážajúce, koľko spoločností sa očividne len snaží využiť stratégiu spoločnosti na podporu svojho výkazníctva alebo na jej jasné prepojenie s rizikami, kľúčovými parametrami výkonnosti a odmeňovaním. Pre externých pozorovateľov môže takýto nedostatok prehľadnosti vyvolať otázky o tom, či uvedená stratégia odráža realitu spoločnosti a či spoločnosť správne hodnotí a dosahuje strategický rast.

Pomerne málo spoločností poskytuje jasné informácie o tom, od čoho sú ich obchodné modely existenčne závislé, predovšetkým informácie o svojich významných zmluvných dohodách. Vzhľadom na narastajúcu zložitost obchodovania, pochopenie takýchto závislostí bude pravdepodobne čoraz dôležitejšie pre externých posudzovateľov pri posudzovaní zdravia podniku a jeho budúceho úspechu.

Hoci sa počet spoločností, ktoré prispôbujú ciele zamerané na udržateľnosť svojej činnosti so strategickými cieľmi, zvýšil (na 31 %), zdá sa, že mnoho spoločností z rebríčka FTSE 350 podporuje túto oblasť výkazníctva len slovami, nie činmi. Keďže o faktoch potvrdzujúcich klimatické zmeny už takmer nikto nepochybuje, zainteresované strany budú čoraz väčšmi požadovať dôkazy, že spoločnosti vzali do úvahy a reagujú na potenciálne riziká a príležitosti.

## Konzistentný obsah

Naznačujú snád' tieto rôznorodé zistenia, že investori majú odôvodnené obavy o kvalitu tí-

mov tajnostkárskeho manažérov, resp. o podniky, ktoré riadia? Nie celkom. Skutočnosť, že spoločnosť zverejňuje len skromné informácie o svojich podnikových vzťahoch a ukazovateľoch hospodárenia, ešte automaticky neznamená, že je zle riadená. Vedenie môže mať pre zdržanlivosť svoje dôvody. No rozhodnutie o tom, koľko a aké informácie zverejniť, musí byť vedomé.

## Málo spoločností poskytuje informácie o tom, od čoho sú závislé ich obchodné modely.

Vedenie by malo podľa nášho názoru posúdiť, ako jeho ročná správa zapadá do celkového rámca vykazovania činnosti spoločnosti, aké vnímanie o spoločnosti vytvára a do akej miery je v súlade s ostatnými správami podávanými interne a externe. Veľkou výzvou je vypracovať základný súbor informácií, ktorý možno rozbiť tak, aby boli výsledné údaje vhodné pre rôznych prijímateľov a rozličné médiá, ale aby vždy obsahovali konzistentné odkazy. Toto je základným predpokladom, ak chce vedenie dosiahnuť kontrolu nad informačnými tokmi a chce podporiť vnímanie, že materiály, ktoré spoločnosť vygeneruje, možno považovať za dôveryhodné zdroje informácií.

## Aké efektívne je výkazníctvo vašej spoločnosti?

Položte si nasledovné otázky:

- Čo hovorí vaše výkazníctvo o vás?
- Kto má pod kontrolou informácie, ktoré sa šíria o vašej spoločnosti – vy, konkurencia alebo médiá?
- Stratégia, riziká, odmeňovanie a výkonnosť – je vaše výkazníctvo jasné a navzájom prepojené?
- Odrážajú odkazy, ktoré prezentujete, vnútornú skutočnosť o vašej spoločnosti?

Ročná správa dáva príležitosť predložiť jasný prehľad výsledkov činnosti spoločnosti za uplynulý hospodársky rok a výhľady jej očakávanej situácie v budúcnosti. Keď sa ku koncu roka blíži cyklus vypracovania a posielania hodnotiacich správ a výkazov, tímy riadiacich pracovníkov urobia dobre, keď porovnajú ich obsah s obsahom, ktorý uvádzajú im rovnocenné spoločnosti. Keď popremýšľajú, do akej miery ich ročná správa povzbudzuje dôveru na nervóznom trhu, a poobhliadnu sa po možnostiach okamžitých krokov, ktorými podporia status správy ako dôveryhodného zdroja.

Katarína Somogyiová,  
Silvia Marušincová  
PricewaterhouseCoopers  
Ilustračné foto: SXC



## Jiří Huml novým členom predstavenstva SLSP

Jiří Huml (46) bude od 1. júna členom predstavenstva Slovenskej sporiteľne zodpovedným za retailové bankovníctvo.



Jiří Huml po štúdiu ekonómie na Českej poľnohospodárskej univerzite a New York State University/CEU nastúpil v roku 1992 do spoločnosti McKinsey & Company vo Frankfurte nad

Mohanom. Bankovníctvu sa začal venovať v roku 2000 v Komerčnej banke v Prahe. Posledné tri roky sa zamerával na oblasť retailu, keď v Českej sporiteľni zodpovedal za sekciu súkromného bankovníctva a retailovú distribúciu produktov finančných trhov.

VN

## Zmeny vo vedení OTP Banky Slovensko

Dozorná rada OTP Banky Slovensko na základe súhlasu OTP Bank Plc., ako majiteľa, vymenovala do funkcie generálnej riaditeľky slovenskej banky pani Ing. Zitu Zemkovú, ktorá zároveň vykonáva i funkciu predsedníčky predstavenstva. Pani Zita Zemková pracuje vo finančnom sektore od ukončenia vysokoškolských štúdií. Od augusta 2002 je členkou predstavenstva OTP Banky Slovensko a riaditeľkou divízie Finance & Treasury. Od konca januára 2010 riadila činnosť banky ako poverená generálna riaditeľka.

VJ

## Carlos Ghosn znovuzvolený za prezidenta Renaultu

Predstavenstvo Renaultu na valnom zhromaždení dňa 30. apríla 2010 znovuzvolilo Carlosa Ghosna do funkcie prezidenta spoločnosti a CEO (Chief Executive Officer) na funkčné obdobie ďalších štyroch rokov.



Carlos Ghosn sa narodil v Porto-Velho v Brazílii v marci 1954. Po ukončení štúdií na École Polytechnique a École des Mines v Paríži nastúpil v roku

1978 do spoločnosti Michelin ako manažér závodu Le Puy vo Francúzsku. Do spoločnosti Renault nastúpil ako výkonný viceprezident v roku 1996. Prezidentom spoločnosti Renault je od mája 2005 a zároveň je aj prezidentom a CEO Nissanu. Carlos Ghosn je tiež riaditeľom spoločnosti Alcoa a AvtoVAZ.

VN

# Prevod obchodného podielu v spoločnosti s ručením obmedzeným

### Spoločník disponuje obchodným podielom podľa podmienok stanovených v spoločenskej zmluve. Obchodný podiel možno previesť na iného spoločníka alebo na tretiu osobu.

Podľa Obchodného zákonníka obchodný podiel predstavuje práva a povinnosti spoločníka a im zodpovedajúcu účasť na spoločnosti. Pojem obchodný podiel je úzko prepojený s pojmom vklad spoločníka, avšak nemožno ich zamieňať. Pojem vklad definuje Obchodný zákonník ako súhrn peňažných prostriedkov a iných peniažmi ocenených hodnôt, ktoré spoločník vkladá do spoločnosti a podieľa sa nimi na výsledku podnikania spoločnosti. Prepojenie medzi týmito inštitútmi spočíva v tom, že veľkosť vkladu je smerodajná na určenie veľkosti obchodného podielu spoločníka v spoločnosti. Vklad sa však po jeho vložení stáva majetkom spoločnosti, preto s ním spoločník nemôže voľne disponovať, avšak za podmienok stanovených spoločenskou zmluvou je oprávnený disponovať obchodným podielom.

### Potrebná je dohoda spoločníkov

Obchodný podiel je teda spôsobilým predmetom právnych vzťahov. Jedným z oprávnení spoločníka je právo obchodný podiel previesť na iného spoločníka, resp. na tretiu osobu. Podľa ustanovení Obchodného zákonníka môže spoločník zmluvou previesť svoj obchodný podiel na iného spoločníka so súhlasom valného zhromaždenia. Na tretiu osobu môže spoločník previesť svoj obchodný podiel, ak to spoločenská zmluva pripúšťa. Vyzdvihla by som, že predmetné ustanovenia zákona majú dispozitívny charakter, čo znamená, že spoločníci majú možnosť dohodnúť sa na úplne odlišnej úprave prevodu obchodného podielu. Uvedené právo spoločníka môžu rozšíriť. Na druhej strane môže spoločenská zmluva dispozitívne právo spoločníka obmedziť v tom smere, že prevod podielu podmieni väčšinovým súhla-

som valného zhromaždenia a demonštratívne vymedzi podmienky, za ktorých je prevod podielu na tretiu osobu vylúčený.

### Písomná zmluva

Prevod obchodného podielu sa uskutočňuje na základe písomnej zmluvy, v ktorej musí byť predmet zmluvy dostatočne kvalitatívne a kvantitatívne vymedzený, pričom v zmluve treba uviesť, či a v akej miere bol vklad prevodcu do obchodnej spoločnosti splatený. Uvedené má význam aj z hľadiska ručenia prevádzajúceho spoločníka za splácanie vkladu nadobúdateľom tohto podielu.

Ďalšou podmienkou platnosti zmluvy o prevode obchodného podielu, okrem dodržania písomnej formy a osvedčenia podpisov účastníkov, je aj vyhlásenie nadobúdateľa, ktorý nie je spoločníkom, že pristupuje k spoločenskej zmluve.

### Účinky prevodu

Účinky prevodu obchodného podielu medzi zmluvnými stranami nastávajú v okamihu platnosti zmluvy, to znamená v okamihu dosiahnutia vzájomného konsenzu o obsahu zmluvy. Ak sa na prevod podielu vyžaduje súhlas valného zhromaždenia, tak sa účinnosť zmluvy odkladá až do tohto okamihu. Vo vzťahu k spoločnosti je situácia iná, pretože podľa § 115 ods. 4 Obchodného zákonníka účinky prevodu voči spoločnosti nastanú dňom

## Obchodný podiel možno previesť na tretiu osobu, ak to spoločenská zmluva pripúšťa.

doručenia zmluvy o prevode, resp. ak sa vyžaduje súhlas valného zhromaždenia, tak opäť až udelením tohto súhlasu. Od tohto momentu bude spoločnosť považovať nadobúdateľa obchodného podielu za spoločníka. Z tohto hľadiska má zápis zmeny osoby spoločníka do obchodného registra len deklaratórne účinky. Konštitutívne účinky má len vo väzbe na ručenie spoločníka za záväzky spoločnosti a vo vzťahu k tretím osobám.

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

# Ako zachrániť firmu

## Problémom sa dá vyhnúť aj využitím skrytých možností zníženia nákladov

Ekonomický pokles a insolventnosť obchodných partnerov dnes ohrozuje mnohé firmy. Záchranou pred úpadkom a ukončením existencie firmy je okamžité znižovaním nákladov.

Viac ako pätina slovenských spoločností sa v minulom roku stretla s určitou formou platobnej neschopnosti. Zároveň však priznávajú, že ešte nevyužili všetky možnosti na dosiahnutie zníženia nákladov. Vyplýva to z prieskumu poradenskej spoločnosti Deloitte, ktorej odborníci oslovili slovenské a české spoločnosti.



### So znižovaním nákladov nehodno váhať

Insolvenčné riadenie sa po rýchlom nástupe hospodárskej krízy stalo jedným z kľúčových nástrojov pre riešenie rastúcich problémov mnohých firiem. Okrem negatívneho vplyvu ekonomického poklesu, ktorý má na firmy významný dosah, môžu byť podniky ohrozované i platobnou neschopnosťou obchodných partnerov.

„Naše skúsenosti ukazujú, že v drvivej väčšine priemyslových podnikov je možné pri kompetentnom prístupe k znižovaniu nákladov dosiahnuť značné, až dvojciferné úspory, a to i v krátkom čase. Platí, že čím systematickejšie firmy k znižovaniu nákladov pristupujú, tým rýchlejšie a efektívnejšie dokážu potrebné úspory realizovať,“ podotýka Petr Kýmlička, vedúci partner na oddelení Consultingu spoločnosti Deloitte

v strednej Európe. Ak znižovanie nákladov nie je postačujúce, sú k dispozícii aj externé zdroje. Nároky a podmienky financovania bánk sa však zvýšili a podnikatelia musia precíznejšie pristupovať k príprave projektov.

### Systém riadenia úhrad a spolupráca s odborníkmi

Z prieskumu spoločnosti Deloitte vyplýva, že väčšina firiem venuje riadeniu úhrad svojich záväzkov veľkú pozornosť a takmer 80 percent ich uhrádza v deň splatnosti. Problémom potenciálnej platobnej neschopnosti je ohrozená desatina respondentov, rovnaký počet firiem slovenských respondentov spláca záväzky pred splatnosťou a poskytujú tak svojim dodávateľom obchodný úver. Veľká väčšina opýtaných uviedla, že má zavedený systém riadenia hotovostných tokov. Polovica z nich však plánuje hotovosť predovšetkým krátkodobu, v horizonte niekoľkých týždňov.

Odborníci Deloitte stanovili desať kľúčových zásad na diagnostiku, predchádzania a riadenia úpadkových stavov spoločnosti (tabuľka). „Férovosť v komunikácii medzi dlžníkom a veriteľom je prvou podmienkou hľadania prijateľného riešenia pre obe strany. Rovnako dôležité je reálne zhodnotenie možnosti často oslabenej firmy. Splnenie týchto predpokladov spolu s profesionalitou zapojených odborníkov môže pomôcť nájsť taký spôsob reorganizácie, ktorý zaistí prežitie i veľkej časti firmy,“ uviedol Ivan Lužica zo spoločnosti Deloitte Slovensko.

VJ

Ilustračné foto: JF

Desať zásad na riešenie úpadku	
Priorita	Uplatnenie
Likvidita	Uplatnenie krátkodobých opatrení upresňujúcich likviditu pred rentabilitou. Potreba existencie denného/týždenného systému riadenia hotovosti.
Komunikácia	Otvorená komunikácia s bankovými a obchodnými veriteľmi na poskytnutie podpory (financovanie, odklad splátok, redukcia nákladov) na odvrátenie úpadku.
Reporting	Jednoznačný prehľad o kľúčových faktoroch pre vznik naplnenia podmienok úpadku (hotovosť, zadlženie, termíny úhrad záväzkov, výber pohľadávok, majetok).
Pracovný kapitál	Zabezpečenie dostatočného prevádzkového kapitálu, preferencia likvidného riešenia pred riešením bilančným.
Náklady	Minimalizácia nákladov, koncentrácia na hlavný predmet činnosti a jeho prefinancovanie, utlmenie investícií.
Vzťahy	Vyvážené vzťahy k najbližšiemu okoliu spoločnosti (manažment, vlastníci, správca, veritelia, zamestnanci), a to aj s využitím nestranného skúseného projektového manažmentu.
Jednotné riadenie	Podpora procesu riešenia rešpektovaním úloh úpadkovej štruktúry spoločnosti (správca, krízový manažér, veriteľský výbor).
Obchodné vzťahy	Transparentné nastavenie vzťahov spoločnosti na okolie podstatným spôsobom minimalizujúce dôvody insolvenčných podaní (zamestnanci, odberatelia, predaj pohľadávok, práca navyše...).
Riadenie rizík	Identifikácia konkrétnych rizík riešenia a ich riadenie v procese úpadku, spracovanie analýzy citlivosti reorganizačného plánu a kontingenčného scenára vývoja.
Riadenie očakávaní	Zabezpečenie trvalosti kľúčových zdrojov potrebných na riešenie úpadku (dodávateľia, zamestnanci, odberatelia, financie), zásada slov, ktoré nemusia byť vždy prijímne, ale vo firme pomôžu udržať rozvoj.

# Nezastupiteľné miesto ZMOS vo verejnej správe

## Nižšie príjmy obciam sťažujú spolufinancovanie pri čerpaní z eurofondov

V súvislosti s jubilejným 20. snemom ZMOS, ktorý sa uskutoční 19. a 20. mája 2010 v Bratislave, sme požiadali výkonného podpredsedu Združenia miest a obcí Slovenska Ing. Milana Mušku o celkové zhodnotenie úloh združenia v systéme verejnej správy.

■ **Ktoré dôležité priority riešilo ZMOS za uplynulé ročné obdobie a ktoré úlohy to boli z dlhodobejšieho hľadiska?**

Turbulencie spôsobené dopadmi finančnej a hospodárskej krízy poznačili charakter úloh, s ktorými sa museli samosprávy za uplynulý rok vyrovnávať. V súlade s tým ZMOS vlni uskutočnil závažné rokovania s vládou SR, ktoré viedli k podpísaniu memoranda o spolupráci pri riešení niektorých dopadov finančnej a hospodárskej krízy na mestá a obce.

V uplynulom období sme sa zamerali najmä na tri prioritné oblasti. Modernizáciu miestnej územnej samosprávy, v rámci ktorej ZMOS podporil koncepciu modernizácie územnej samosprávy pripravovanú splnomocnencom vlády SR Jánom Turčanom. Rozpracovali sme zámer Domu územnej samosprávy, teda myšlienky vybudovať koordinačné, metodické, vzdelávacie, výskumné a kultúrno-prezentačné centrum samosprávy miest a obcí v Bratislave.

V druhej oblasti, financovania miestnej územnej samosprávy, išlo najmä o presadenie ekonomických opatrení, ktoré by zmiernili dopady finančnej krízy na mestá a obce s cieľom neprenášať toto bremeno na občanov, zvýšiť efektívnosť vynakladaných finančných prostriedkov a podporiť rozvoj zamestnanosti v mestách, obciach i regiónoch. Na zjednodušenie a zrýchlenie čerpania fondov Európskej únie to bol súbor námietok spracovaných v komplexnom hodnotení dvojročného obdobia implementácie eurofondov SR z pohľadu miestnej územnej samosprávy, ktoré ZMOS predložil na rokovanie Rady vlády pre regionálnu politiku. V tejto súvislosti však zostáva otvorený



Milan Muška

rený problém prefinancovania 19 % DPH pre obce v Programe rozvoja vidieka.

V tretej, koncepcijnej a legislatívnej oblasti sa ZMOS významným spôsobom pričínal o prijatie novely jedného z najdôležitejších právnych predpisov upravujúcich fungovanie orgánov miestnej

### Časť nákladov na prenesený výkon štátnej správy financujú obce, čo je v rozpore s Ústavou SR.

územnej samosprávy – zákona 369/1990 Zb. o obecnom zriadení. Za úspech považujeme aj prijatie zákona o podpore cestovného ruchu, na prípravu ktorého ZMOS tiež participoval.

■ **Aký dopad má finančná a hospodárska kríza na rozvoj miest a obcí? Nakolko účinné sú dotácie zo štátneho rozpočtu?**

Najväčším rizikom dopadu finančnej a hospodárskej krízy na mestá a obce v roku 2010 je ďalšie pokračovanie prepadu výnosu dane z príjmov fyzických osôb v dôsledku pretrvávajúcej

nepriaznivej situácie na trhu práce. Za prvé štyri mesiace roku 2010 bol transfer výnosu dane z príjmov nižší oproti minulému roku o 155,4 mil. eur, čo predstavuje medziročný pokles o 28 %. Mimoriadna dotácia vo výške 33 miliónov eur zo zdrojov štátneho rozpočtu pomôže mestám a obciam len zmierniť prepád tohto najvýznamnejšieho finančného zdroja rozpočtov miest a obcí.

V prípade pokračovania prepadu príjmov budú mestá a obce nútené ďalej prehodnotiť svoje priority a prijímať ďalšie úsporné opatrenia. Tie však prinesú znížovanie úrovne služieb občanom alebo dokonca ich obmedzenie. Môže sa stať, že niektorým obciam budú chýbať disponibilné finančné zdroje na úhradu ich zákonných povinností v stanovených termínoch. Znížovanie príjmov spolu s vyčerpaním finančných rezerv z minulých rokov zastaví realizáciu rozvojových aktivít miest a obcí a výrazne skomplikuje ich možnosti podieľať sa na čerpaní prostriedkov z fondov EÚ v dôsledku chýbajúcich zdrojov na povinné spolufinancovanie. V záujme zachovania ekonomickej stability bude potrebné v mestách a obciach priebežne sledovať a vyhodnocovať vývoj ich hospodárenia a včas prijímať potrebné opatrenia.



### ■ Čo by pomohlo pri posilňovaní miestnych daní a ako presadiť systémové riešenie financovania úloh miest a obcí od roku 2011?

Terajší systém financovania nie je potrebné zásadne meniť. Ani dopad finančnej krízy nespochybnil princípy financovania obcí, tak ako boli nastavené v procese fiškálnej decentralizácie. V dôsledku neustáleho presunu kompetencií a povinností na obce bude potrebné prijať opatrenia na doladenie systému financovania obcí. Uplatňované financovanie sociálnych služieb dotáciami zo štátneho rozpočtu je v rozpore s princípmi fiškálnej decentralizácie. Jediným systémovým riešením tohto problému je prijatie takých zmien v daňových zákonoch, ktoré zvýšia výnosy obcí z dane z príjmov FO už od januára 2011. Hospodárska kríza ukázala, že napriek pozitívam fiškálnej decentralizácie majú obce limitované možnosti vlastnými rozhodnutiami a opatreniami – napr. v oblasti daní – reagovať na krízovú finančnú situáciu. Potrebné je preto pokračovať v posilňovaní postavenia miestnych daní v systéme daní SR.

Už dlhodobo požadujeme napr. zmeny v spôsobe zdaňovania nehnuteľností, a to podľa ich trhovej hodnoty. Doterajšie skúsenosti obcí s výkonom a financovaním preneseného výkonu štátnej správy potvrdzujú oprávnenosť našej požiadavky na prijatie zákona o výkone a financovaní preneseného výkonu štátnej správy. Súčasný stav je v rozpore s Ústavou SR, keď značnú časť nákladov na prenesený výkon štátnej správy nefinancuje štát, ale obce z ich vlastných príjmov.

### ■ Je logické, že obce a mestá využívajú aj iné finančné zdroje, ako sú národné zdroje i eurofondy či granty. Na pokrytie ktorých požiadaviek a oblastí ich využívajú?

Záujem miest a obcí o finančné zdroje z grantov na výstavbu, kanalizáciu, osvetlenie i na výstavbu miestnych komunikácií je oveľa vyšší, ako sú finančné zdroje z prostriedkov Európskej únie, ale aj z národných zdrojov, napr. zo Štátneho fondu rozvoja bývania. Výrazným zdrojom finančných prostriedkov je Regionálny operačný program – ROP, kde v prioritnej osi 1 – Infraštruktúra vzdelávania – bolo ku koncu

roka 2009 vyčerpaných 83 miliónov eur. Sú to väčšinou finančné prostriedky na rekonštrukciu škôl. Rozbehli sa projekty v infraštruktúre sociálnych služieb v prioritnej osi 2 a začína sa implementácia v prioritnej osi 3.

Aj napriek tomu, že kríza dopadla nepriaznivo na rozpočty obcí a miest, záujem o projekty, práve projekty investičného charakteru, je vysoký. V ROP, v rámci prvej prioritnej osi, teda v infraštruktúre vzdelávania, bolo prijatých vyše 1 000 žiadostí o nenávratný finančný príspevok. Na zariadenia sociálnych služieb to bolo 58 a postupne sa zvyšuje záujem aj o ďalšie priority tohto operačného programu. Rovnako je to aj v už spomínanej výzve v rámci Programu rozvoja vidieka, kde bolo podaných približne 900 projektov, je však potrebné doriešiť otázku DPH.

## Za prvé štyri mesiace roka bol transfer výnosu dane z príjmov FO medziročne nižší o 28 %.

Veľký záujem je zo strany obcí o tie operačné programy, ktoré umožňujú úspory energií. Je to logické, pretože najväčším spotrebiteľom energií sú verejné osvetlenia v mestách a obciach. Aj preto projekty na racionalizáciu spotreby elektrickej energie sú v popredí záujmu miest a obcí, ktoré dostávajú dostatok informácií vďaka informačným seminárom na rekonštrukciu a modernizáciu verejného osvetlenia. Tie usporadúva aj v tomto roku Slovenská inovačná a energetická agentúra. SIEA podá informácie o výzve ministerstva hospodárstva v rámci Operačného programu v prioritnej osi 2 – Energetika, budovanie a modernizácia verejného osvetlenia pre mestá a obce a poskytovanie poradenstva v oblasti energetiky aj na 20. sneme ZMOS.

### ■ Dôležité pre obce a mestá zostávajú aj úlohy v odpadovom hospodárstve. Dosiahne sa vytyčený cieľ minimalizácie odpadu ukladaného na skládky?

Separovanie základných zložiek komunálneho

odpadu (kovy, plasty, sklo, papier a biologicky rozložiteľný odpad) má viesť k zhodnoteniu vyseparovaných surovín, pričom obce by na tento systém nemali doplácať zo svojich rozpočtov. Na tieto účely je potrebné vytvoriť vhodné podmienky, ako sú napr. zberné dvory a kompostárne, na ktorých zriadenie je možné získať príspevok z Recyklačného fondu. Fond poskytuje podporu za každú tonu vyseparovaných komodít. Tento príspevok však nie je na dostatočnej úrovni a nedokáže kryť všetky náklady obce, ktoré jej v tomto procese vznikli.

Finančná podpora a financovanie separovaného zberu a vybudovanie kompostárni je nevyhnutné, ale nastavenie financovania dnes neumožňuje plynulé zabezpečenie a krytie všetkých potrieb a nákladov. Preto je potrebné prijať komplexnú stratégiu pre oblasť odpadového hospodárstva, ktorá bude postavená na udržateľnom systéme financovania a efektívnych finančných podporách a motivačných nástrojoch pre obce a pre zhodnotenie čo najväčšieho množstva vyseparovaných zložiek, ako aj zostávajúceho odpadu, vrátane minimalizácie odpadu ukladaného na skládky tuhého komunálneho odpadu.

### ■ Aké sú priority ZMOS po sneme?

Delegáti jubilejného 20. snemu si pripomenú aj dvadsaťročnicu ZMOS a jeho nezastupiteľné miesto v riadení verejnej správy. Návrh priorit posúdený zatiaľ radou združenia je rozdelený do dvoch častí, a to na úlohy krátkodobé – na najbližších 12 mesiacov – a na úlohy koncepcioné – na najbližšie volebné obdobie.

V oblasti financovania miestnej územnej samosprávy bude prvoradé udržať fiškálnu stabilitu a pokračovať v decentralizácii financií, v rámci Programu obnovy vidieka presadzovať pre obce refundáciu dane z pridanej hodnoty. Chceme sa podieľať na príprave Národného strategického referenčného rámca 2014 – 2021. Osobitne by sa mali riešiť obmedzené možnosti obcí a miest Bratislavského kraja pri čerpaní eurofondov.

V spolupráci s Ministerstvom financií SR plánujeme pripraviť plošné nasadenie rozpočtového informačného systému RIS s cieľom postupne získať aktuálne údaje o hospodárení samosprávy. Dôležité pre budúce obdobie sú aj dlhodobé záväzky SR vo vzťahu k EÚ z pohľadu dopadov na samosprávu a jej zodpovednosť za ich naplnenie. V legislatívnej oblasti je pre ZMOS prioritou novelizácia zákona o sociálnych službách vrátane doriešenia financovania sociálnych služieb tak, aby bol realizovateľný v praxi. Nevyhnutné je aj vypracovať návrh zákona o výkone a financovaní preneseného výkonu štátnej správy a doriešiť otázku parkovného v mestách a obciach.

Pri naplňovaní koncepcioných úloh a pri modernizácii miestnej územnej samosprávy sa sústreďujeme najmä na zvládnutie prípravy projektu Datacentrum obcí a miest (D-COM) na podporu informatizácie miestnej územnej samosprávy.

Pripravil: **Lubomír Mesároš**

Foto: archív ZMOS



# Operačný program Bratislavský kraj

## Podpora z Európskeho fondu regionálneho rozvoja

Aj napriek tomu, že možnosti čerpať prostriedky z eurofondov sú v Bratislavskom samosprávnom kraji obmedzené, realizujú sa tu projekty za dva milióny eur.

**V** Novej Dedinke, asi dvadsaťpäť kilometrov od Bratislavy, majú od vlnajiška nový areál voľného času. Deti tu majú pekné ihrisko, dospeli i celé rodiny sa môžu zísť na grilovačke a posedieť si v príjemných altánkoch. Tento projekt bol prvý, ktorý sa realizoval v rámci opatrenia Regenerácie sídiel Operačného programu Bratislavský kraj. Z Európskeho fondu regionálneho rozvoja bolo zatiaľ ukončených päť projek-  
tov, napríklad rekonštrukcia Farského námestia v Senci či revitalizácia detského ihriska na Jahodovej ulici v Bratislave – Novom Meste. Doteraz bolo prefinancovaných viac než dva milióny eur, v tejto sume sú zahrnuté aj projekty v realizácii.

**O projekty do infraštruktúry je v samosprávach najväčší záujem.**

neho rozvoja bolo zatiaľ ukončených päť projek-  
tov, napríklad rekonštrukcia Farského námestia v Senci či revitalizácia detského ihriska na Jahodovej ulici v Bratislave – Novom Meste. Doteraz bolo prefinancovaných viac než dva milióny eur, v tejto sume sú zahrnuté aj projekty v realizácii.

Bratislavský samosprávny kraj má v rámci Slovenska svojou vysokou ekonomickou úrovňou osobitné postavenie. Keďže výrazne prekračuje priemer Európskej únie v hrubom domácom produkte na jedného obyvateľa, platia preň iné pravidlá než pre regióny, ktoré sú pod týmto priemerom. Možnosti čerpať prostriedky z eurofondov sú teda limitované platnými pravidlami, ale to neznamená, že neexistujú. Osobitne je na tento región zameraný Operačný program Bratislavský kraj, ktorý v decembri 2007 schválila Európska komisia. Riadiacim orgánom programu je Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja SR, významnú úlohu ako sprostred-

kovateľský orgán pod riadiacim orgánom zohráva odbor SO/RO, ktorý bol zriadený v rámci Bratislavského samosprávneho kraja. Jeho riaditeľka Darina Pochabová a vedúci oddelení Juraj Gavora a Milan Michalička nám pomohli zorientovať sa v tomto programe.

### Infraštruktúra a vedomostná ekonomika

Operačný program Bratislavský kraj (OPBK) má tri prioritné osi: Infraštruktúra, Vedomostná ekonomika a Technická pomoc. Keďže tá tretia sa vzťahuje na riadiaci a sprostredkovateľský orgán a zabezpečenie efektívnosti ich činnosti,



### BSK transparentne

Transparentné nakladanie s verejnými prostriedkami, otvorená komunikácia s občanmi a životné prostredie – to boli hlavné témy stretnutia predsedu Bratislavského samosprávneho kraja (BSK) Pavla Freša a aktivistov z občianskej iniciatívy Bratislava otvorene. Najnovšie opatrenie na zvýšenie transparentnosti je zverejňova-

nie všetkých faktúr nad 1 000 eur na stránke kraja ([www.bratislavskykraj.sk](http://www.bratislavskykraj.sk)). Po doriešení technických detailov plánuje župan Frešo zverejňovať na webovej stránke aj všetky zmluvy. Noví zmluvní partneri BSK sa tiež budú musieť priamo v zmluve zaviazat', že súhlasia so zverejnením. „Všetky podstatné náležitosti faktúr nad 1 000 eur už sú zverejnené na našej webovej stránke a my budeme pokračovať v tom, že ďalej zverejníme zoznam zmlúv a zabezpečíme, že žiadna ďalšia zmluva už nebude môcť mať neverejný dodatok, bude mať naopak dodatok, ktorý dopredu súhlasí s tým, že sumy budú zverejnené,“ uviedol predseda BSK Pavol Frešo.

### Eko-mapa a zelené projekty

V rámci Dňa zeme spustili eko-mapu Bratislavského samosprávneho kraja za účasti predse-

du BSK Pavla Freša, ktorý nad projektom prevzal záštitu. Novovytvorená interaktívna on-line eko-mapa je určená pre obyvateľov a návštevníkov BSK, ktorí sa chcú oboznámiť s rôznymi službami, možnosťami, ale aj krásami regiónu, ktoré súvisia s ekológiou, zdravým životným štýlom a prírodou.

Eko-mapu môžu obyvatelia bezplatne využívať



sústredíme sa na prvé dve priority. Neboli stanovené náhodou, ale na základe analýzy najnaliehavejších potrieb rozvoja bratislavského regiónu a diskusie širokého spektra partnerov. Cieľom prioritnej osi Infraštruktúra je zvýšenie atraktívnosti Bratislavského kraja zlepšením kvality a úrovne sídiel a kvality verejnej dopravy pri rešpektovaní trvalo udržateľného rozvoja. Ako vyplýva z tohto cieľa, ide o intervencie do dvoch hlavných oblastí: regenerácie sídiel a regionálnej a mestskej hromadnej dopravy. Čo to znamená konkrétnejšie? Väčšinu týchto problémov a potrebu ich riešenia poznáme z vlastnej každodennej skúsenosti.

Regenerácia sídiel znamená predovšetkým úpravy verejných priestranstiev – námestí, pe-

## Bratislavský región má predpoklady byť lídrom v znalostnej ekonomike.

ších zón, ihrísk, zelených plôch, skvalitňovanie osvetlenia, ale aj obnova prírodného dedičstva, budovanie cyklistických trás, rozvoj cestovného ruchu či obnova škôl, školských zariadení, sociálnych a komunitných objektov. Ak sa pozrieme na samotnú Bratislavu, ale aj na okolité mestá a obce, vidíme, koľko tam treba v tomto smere urobiť. Nečudo, že práve o projekty tohto zamerania je zo strany samospráv mimoriadny záujem. Dosiaľ sa ich v rámci OPBK najviac schválilo i realizovalo. O čosi zložitejšie je to pri regionálnej a mestskej hromadnej doprave. Hoci aj tu je problémov viac než dosť, projekty sú po všetkých stránkach veľmi náročné, čo brzdí záujem žiadateľov.

Vedomostná ekonomika je jedným z kľúčov ekonomického a celospoločenského napredo-



vania. Práve bratislavský región a hlavné mesto majú predpoklady hrať na tomto poli úlohu lídra našej krajiny. V rámci tejto prioritnej osi programu ide o podporu inovácií a technologických transferov a tiež informačno-komunikačných technológií. Ak je oblasť infraštruktúry doménu samospráv, pri vedomostnej ekonomike je podpora smerovaná mikro, malým a stredným podnikom. V období rokov 2007 až 2013 je na tento cieľ v rámci kraja určených z Európskeho fondu regionálneho rozvoja viac než 37 miliónov eur, ktoré budú doplnené 6,6 mil. eur z verejných zdrojov.

### Aktuálne výzvy

Jednotlivé projekty sa realizujú na základe schválených a zazmluvnených žiadostí v rámci konkrétnych výziev. Tie vyhlasuje riadiaci orgán, Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja SR, dosiaľ ich prebehlo niekoľko a viacero výsledkov je už zhmotnených. Momentálne prebiehajú tri aktuálne výzvy.

Prvá je z oblasti infraštruktúry a je zameraná na regionálnu a miestnu hromadnú dopravu. Uzávierka žiadostí je 2. augusta, oprávnenými žia-

dateľmi sú Bratislavský samosprávny kraj, mesto Bratislava a jej mestské časti a mestá a obce na území kraja. Projekty by mali smerovať k zriadeniu jednotného tarifného systému, budovaniu prestupných terminálov, podpore mestskej hromadnej dopravy a informačného zabezpečenia systému. Alokácia na túto výzvu je viac než 13,8 milióna eur, z toho zo zdrojov EÚ 11,7 milióna eur, desať percent je zo štátneho rozpočtu a päť percent financuje žiadateľ. Hneď dve výzvy súčasne prebiehajú v rámci prioritnej osi Vedomostná ekonomika, týkajú sa oboch jej častí – teda podpory inovácií a technologických transferov a informatizácie spoločnosti – a obe majú uzávierku 24. júna. Oprávnenými žiadateľmi sú mikro, malí a strední podnikatelia.

Práve pre tento segment ekonomiky je mimoriadne dôležité, aby sa zapojil do inovačných procesov. Malé a stredné podniky v nemalej miere rozhodnú o konkurencieschopnosti Slovenska, ale aj Európy v globálnej hospodárskej súťaži.

MN

Foto: archív BSK

tak, že navštívia stránku [www.eko-mapa.sk](http://www.eko-mapa.sk). Návštevníci stránky si môžu na interaktívnej mape vyhľadať, kde sa v ich okolí nachádzajú organizácie, ktoré sa zaoberajú životným prostredím a jeho ochranou, ako aj bio predajne a miesta, kde si môžu nakúpiť čerstvú zeleninu a ovocie priamo od pestovateľa. Nájdú tu tiež cyklotrasy, chránené územia, náučné chodníky, chránené a pamätné stromy a mnoho iného. Významným zeleným projektom bude nový cyklocest, ktorý spojí Devínsku Novú Ves a rakúsky Schlossohof. Počas Bratislavského majálesu ho predstavil Pavol Frešo a primátor Bratislavy Andrej Ďurkovský. Stavba cyklocesta by mala trvať jeden rok. Most má byť iba pre peších a cyklistov, ale mal by byť uspošobný aj na to, aby cezeň v prípade potreby mohli prejsť záchranári. Most bude totiž široko-ďaleko jediným na rieke Morave.



### Dunajská stratégia

Premiéri ôsmich krajín EÚ – Bulharska, Českej republiky, Maďarska, Nemecka, Rakúska, Rumunska, Slovenska a Slovinska – súhlasili s „vytvorením atraktívneho, bezpečného a prosperujúceho dunajského regiónu so spoločnými hodnotami, princípmi a základnými cieľmi“, píše sa v deklarácii podpísanej koncom februá-

ra v Budapešti. Veľmi konkrétne sa k tomuto zámeru hlási Bratislavský samosprávny kraj. Jeho predseda Pavol Frešo sa na rokovaní s viedenským primátorom a zároveň predsedom krajskej vlády Michaelom Häuplom dohodol na užšej spolupráci pri čerpaní eurofondov v rámci Dunajskej stratégie.

Prioritami kraja sú podľa bratislavského župana znalostná ekonomika a oblasť dopravy, ale spolupracovať chce so svojím partnerom aj v ďalších oblastiach. Bratislavskému, ale aj Viedenskému kraju hrozí, že po roku 2013 nebudú môcť kvôli vysokému HDP čerpať vôbec žiadne európske prostriedky, preto sa rozhodli spojiť. „Musíme sa spojiť, aby sme boli úspešní,“ dodal Frešo. Viedeň má otvorené dvere aj na spoluprácu v rámci Dunajského vedomostného klastra, ktorý založil Bratislavský kraj a mesto Bratislava.

VJ

# Xerox: spoločnosť, ktorá zmenila svet kancelárií

## Od kopirovacích strojov po komplexnú správu firemných dokumentov

Väčšina z nás googluje a xeroxuje, viac či menej často. Názov určitej firmy sa takto, aj nechtiac, môže zmeniť na legendu – a to nie náhodou, ale pre jej novátorstvo, invenciu, pochopenie potrieb doby a zákazníka. Viac nám o tom povedal Country Manager spoločnosti Xerox Miroslav Škoda.



Miroslav Škoda

### ■ Aká bola genéza fenoménu Xerox?

História firmy sa začala písať v roku 1906, kedy bola založená v New Yorku spoločnosť The Haloid Company zaoberajúca sa výrobou a predajom fotografického papiera. Postupom času sa názov Haloid mení na Haloid Xerox a neskoršie na Xerox Corporation. Milníkom v histórii Xeroxu bol rok 1938, kedy Chester Carlson svojim vynálezom položil základy xerografie. Od toho sa vlastne odvíja celá história kopírovania a kopírovacej techniky. V roku 1948 Haloid ohlásil spoločný vývoj v oblasti xerografie s Battelleovým výskumným inštitútom a vtedy vzniklo aj obchodné meno Xerox. O niekoľko rokov sa začala spolupráca so spoločnosťou Fuji a zatiaľ posledná významná akvizícia sa týka spoločnosti Affiliated Computer Services – ACS. Jej realizácia sa skončila len nedávno, v tomto roku.

### ■ Takže v akej pozícii je vaša spoločnosť dnes?

Vo svete tlače je Xerox stále legendou, ale pritom si upevňuje poprednú pozíciu v oblasti poskytovania tlačových služieb a služieb správy dokumentov. Celosvetovo zamestnáva približne 130 000 ľudí, z čoho veľmi dôležitú časť tvorí asi 8 000 vedcov a inžinierov, ktorí vyvíjajú stále nové a nové technológie.

■ Významnú úlohu vlastného vývoja dokazuje aj uvádzanie stále nových produktov značky Xerox.

Pre zaujímavosť: vývojári Xeroxu, ktorí pracujú v strediskách po celom svete, vyvinú každý deň v priemere dva nové produkty. Samozrejme, na trh sa dostane len menšia časť z nich. Iné sa využijú pre internú potrebu a niektoré nápady – tie, ktoré priamo nesúvisia s našim core biznisom – sa prípadne predajú iným spoločnostiam. To je príklad faxu alebo počítačovej myši, ktorých princíp vznikol na pôde Xeroxu, o čom dnes vie veľmi málo ľudí.

### ■ Čím je teda vymedzený váš core biznis?

Xerox, samozrejme, investuje veľa prostriedkov do vývoja zariadení pre tlač, ale aj do vý-

voja softvéru a softvérových služieb, do zdokonaľovania outsourcingových služieb; stále hľadáme možnosti, ako a v čom byť zákazníkom ešte bližšie.

## Xerox je svetovou jednotkou v správe obchodných procesov a dokumentov.

Z hľadiska nášho produktového portfólia sa naša široká ponuka začína bežnými malými kancelárskymi tlačiarňami pre formát A4, pokračuje multifunkčnými zariadeniami A4, potom prechádza ku kancelárskym a multifunkčným zariadeniam pre formát A3 a ďalej k profesionálnym produkčným zariadeniam. V tých je Xerox na Slovensku jednotkou.

K tomu sa potom pridávajú produkty v oblasti tlačových médií – od kancelárskeho papiera cez špeciálne papiere na plnofarebnú digitálnu tlač po rôzne plastové médiá na indoorové alebo outdoorové použitie. V tejto oblasti má Xerox najširšiu ponuku. Nevyhnutnou súčasťou našej ponuky sú softvérové riešenia napr. pre zabezpečenie tlače či rozúčtovanie nákladov.

### ■ A pokiaľ ide o služby?

Naša spoločnosť ponúka široké portfólio služieb od starostlivosti o inštalované zaria-

### 🔗 Xerox ColorQube 9203



denia a softvér, poradenstvo, ďalej cez prevzatie centrálnej reprografie u zákazníka až po komplexnú správu dokumentov, kde môžeme spomenúť skenovanie, riadenie dokumentov, poštové a distribučné služby, ktoré poskytujeme formou outsourcingu.

## Ekologické hľadisko sa premieta do parametrov výrobkov v ich celom životnom cykle.

Po akvizícii ACS sa Xerox stal svetovou jednotkou na trhu správy obchodných procesov a dokumentov. Z pohľadu nášho regiónu prichádzame so zmenou v štruktúre spoločnosti, kde sme o. i. vytvorili divíziu zameranú na strategických zákazníkov. Tam vidíme najväčší potenciál – teda nielen predávať hardvér. Ide o dlhodobé, často niekoľkoročné projekty, keď sa snažíme úplne do hĺbky spoznať problematiku, ktorou sa zaoberá zákazník; zistiť, v čom má problémy a s čím mu môžeme pomôcť a uľahčiť mu prácu. Samozrejme, vždy ide o šetrenie nákladov.

Priamo u zákazníka tvoríme analýzy, kde zmapujeme jeho tlačové prostredie, workflow dokumentov a navrhujeme efektívne riešenie.

### ■ Môžete prezradiť, kto sú vaši strategickí zákazníci na Slovensku?

Máme viacero významných zákazníkov, ktorým uvedeným spôsobom úspešne poskytujeme

naše služby. Sú z rôznych odvetví – Finance, Public, Manufacturing a Telecom. Naším cieľom je, že podiel služieb a produktov u strategických zákazníkov bude na celkovom obrate v najbližších rokoch významne narastať.

### ■ Na ktoré produkty a novinky by ste chceli osobitne upozorniť?

V prvom kvartáli sme uviedli na náš trh celosvetovo úplne prvé vysokorýchlostné multifunkčné zariadenie formátu A3 na báze tuhého atramentu – pod označením ColorQube. Tu už nejde o bežné laserové či atramentové zariadenia, ktoré pracujú s práškom alebo tekutým atramentom, ale ako náplň sa používa kváder farebného tuhého vosku. Konečný výsledok sa prejaví vo finančnej úspore, ale aj v ekológii; vzniknutý odpadový materiál – tonerové kazety, náhradné diely... – je až o 80 % hmotnostne menší ako pri laserovej technológii. S tým súvisí aj systém trojstupňového účtovania použitia farby pri tlači – napríklad keď zákazník farebne vyznačí v textovom dokumente len zopár slov alebo logo (približne do 1,2 % pokrytia farbou) – zaúčtuje sa čierobiela tlač, nie farebná.

Máme aj ďalšie veľmi úspešné a technicky vyspelé produkty. Veľký úspech u zákazníkov majú multifunkčné zariadenia nového radu Xerox WorkCentre 74xx s LED technológiou.

### ■ Tlač a kopírovanie predstavujú aj záťaž pre životné prostredie. Ako sa Xerox stavia k tomuto problému?

Spoločnosti celosvetovo veľmi záleží na ochrane životného prostredia a zohľadňuje ju



Hranoly tuhého atramentu ColorQube

v celom životnom cykle výrobkov. Naše kancelárske zariadenia majú napríklad najnižšiu spotrebu elektrickej energie oproti konkurencii. A všetky náhradné diely a veľké časti zariadení sú recyklovateľné, prípadne aj vyrobené z recyklovaných materiálov.

### ■ Pri úspore energie v kancelárii ide zrejme viac o pozitívny pocit používateľa ako o viditeľný efekt.

Možno, ide však o postoj našej spoločnosti k životnému prostrediu a ak zohľadníme celkové množstvo zariadení značky Xerox inštalovaných v rámci celého sveta, potom je už šetrenie citeľné, a to aj náš reálny príspevok k problematike.

Pripravil: Juraj Filin  
Foto Xerox

## Riadené tlačové služby šetria náklady

Podľa medzinárodného prieskumu je outsourcing MPS v čase krízy rozumnou investíciou.

Zavedenie riadených tlačových služieb (managed print services; MPS) a ich outsourcing má pre spoločnosti, ktoré hľadajú spôsoby, ako ušetriť, zásadný význam. Uvádza to prieskum, ktorý v USA a západnej Európe vykonala výskumno-analytická spoločnosť Quocirca a ktorý spolufinancoval Xerox.

Takmer 70 % respondentov uviedlo, že lepšia správa tlačových zariadení je nutnosťou a do-

siahnuté úspory umožňujú ďalšie investície. Dokonca i v období ekonomickej recesie viac ako 90 % respondentov plánuje, že bude pokračovať v nasadzovaní/zavádzaní riadených tlačových služieb, aby znížili náklady na tlač, zdieľanie a aktualizáciu dokumentov.

„Výsledky prieskumu dokladajú, že ekonomický pokles v skutočnosti posilňuje význam riadených tlačových služieb,“ povedal Stephen Croinin, prezident Xerox Global Services.

### Úspory v desiatkach percent

Zaujímavé dáta z prieskumu:

41 % respondentov uviedlo, že náklady na tlač predstavujú viac ako 10 % ich rozpočtu na IT; v sektore finančných služieb sa tento podiel zvyšuje až na 65 %.

Takmer polovica respondentov v USA očakáva, že im zmluva na poskytovanie riadených tlačových služieb prinesie viac ako 30-percentnú úsporu nákladov.

60 % súčasných používateľov riadených tlačových služieb je spokojných s dosiahnutou úspo-

rou nákladov a ďalších 25 % uviedlo, že prekonal ich očakávaná.

„Používatelia riadených tlačových služieb znižujú svoje náklady nielen v kancelárskom prostredí, ale i v interných tlačových strediskách,“ povedala Louella Fernandesová z Quocirky. „Pre firmy by bol komplexný plán riadených tlačových služieb stále prínosný, aby udržali náklady na tlač na efektívnej úrovni v celom podniku, nielen v kanceláriách.“

### Odlišná značka nie je problém

Prieskum tiež ukázal, že spoločnosti chcu, aby riadené tlačové služby fungovali už na zaoberanej tlačovej infraštruktúre a vybavení. 80 % respondentov ohodnotilo ako dôležitú či veľmi dôležitú schopnosť dodávateľa spravovať zariadenia viacerých výrobcov.

Xerox dnes obhospodaruje po celom svete približne 1,5 milióna zariadení rôznych značiek. Quocirca ho vo svojej správe European MPS vyhodnotila ako lídra trhu riadených tlačových služieb pre rok 2009.

IJ/JF



## Prvé 3D televízory Sony sú na ceste

3D revolúcia pokračuje a spoločnosť Sony predstavuje prvý model 3D televízora Bravia HX800 spolu s 3D Blu-ray prehrávačmi a domácimi kinami. V obchodoch budú dostupné v júni tohto roka, čiže ešte pred začiatkom svetového šampionátu vo futbale, ktorý bude po prvýkrát zaznamenaný v spolupráci spoločnosti Sony a organizácie FIFA plne v 3D formáte. V snahe poskytnúť 3D zážitky čo najširšej škále spotrebiteľov uvádza spoločnosť Sony sériu 3D televízorov Bravia HX800 na trh. Modely tejto série poskytnú 3D kinosálové schopnosti s výnimočnou spotrebiteľskou hodnotou a iste stanovia najvyššie kritérium pre štýlové, technicky dokonalé, avšak cenovo prístupné 3D televízory. Spolu s 3D obrazom prišla spoločnosť Sony aj s ďalšími technologickými inováciami. **VN**

## Fotoaparát Sony HX5 má ako prvý GPS

HX5 je nový fotoaparát od spoločnosti Sony, ktorý má všetky predpoklady stať sa hitom tohto leta. HX5 je prvým fotoaparátom na svete, ktorý disponuje funkciami GPS a kompas. Pri snímaní tak vidíte vašu aktuálnu fotku a späť si tiež viete pozrieť, kde ste čo natočili a odfoťili. HX5 však dokáže omnoho viac: nahráva špičkové Full HD video ako kamera, upokojí roztrasený obraz vďaka výkonnej optickej stabilizácii, skvele fotí v protisvetle a dokáže pospájať sériu fotiek do jednej panoramatickej. **JF**

## WorkCentre 7120 pre malé a stredné firmy

Nové farebné multifunkčné zariadenie formátu A3 od spoločnosti Xerox ponúka farebnú tlač a kopírovanie dokumentov, pokročilé skenovanie, funkcie pre workflow dokumentov a bezpečnostné vylepšenie. To všetko za veľmi výhodnú cenu pre malé aj stredné firmy. Xerox WorkCentre 7120 ponúka elegantnú multifunkciu vhodnú pre firmy, ktoré si strážia rozpočet, ale chcú tlačiť atraktívne farebné prezentácie, grafy a iné dokumenty. Zariadenie tlačí farebne aj čiernobielo rýchlosťou až 20 stránok za minútu a používa špeciálny toner Emulsion Aggregate High Gloss (EA-HG) spoločnosti Xerox, ktorý obsahuje konzistentné sférické tonerové čiastočky, a tým umožňuje vytvárať ostrý text a živé farby. **JF**

## Samsung a SES Astra podporia 3D TV

SES Astra (súčasť skupiny SES) a spoločnosť Samsung Electronics oznámili, že budú spoločne podporovať uvedenie 3D televízie na trh. V rámci podmienok spoločnej dohody bude

spoločnosť Samsung podporovať SES Astra dodaním obsahu vo formáte 3D pre nový Astra 3D demo kanál, ktorý bol spustený v máji.

**VJ**

## Magio internet je pre rodičov výhodnejší

Letná akciová ponuka T-Comu na vysoko-rýchlostný Magio internet prináša od 1. mája 2010 opäť zvýhodnenie pre rodičov, ktorí majú dieťa vo veku do 30 mesiacov. Tí si môžu aktivovať neobmedzený Magio internet Turbo/Optik Mini len za 8,95 eura mesačne na celú dobu viazanosti. Nová ponuka prináša aj mierny pokles mesačných poplatkov.

Programy Magio internet Turbo/Optik Mini ponúkajú rovnaké rýchlosti ako programy Turbo 1, respektive Optik 1.

Na rozdiel od nich sa však po prekročení limitu prenesených dát 2 GB dáta nezačnú spoplatňovať, ale zákazníkovi sa zníži rýchlosť pripojenia.

**VN**

## Lenovo – päť rokov od akvizície IBM

Spoločnosť Lenovo oslávila v máji 2010 piate výročie od ukončenia akvizície divízie osobných počítačov IBM. Od tej doby sa trh s osobnými počítačmi výrazne rozšíril a samotný trh s notebookmi sa strojnásobil. Podľa údajov IDC dosiahla spoločnosť najrýchlejší rast medzi piatimi najväčšími globálnymi firmami na trhu s PC.

Tieto výsledky sú spôsobené radom krokov, ktoré Lenovo vykonalo, keď pred piatimi rokmi kúpilo divíziu osobných počítačov IBM. Zo značky, ktorú predtým len sťažka niekto poznal, je dnes Lenovo štvrtým najväčším výrobcom osobných počítačov na svete, ktorý udáva trendy v oblasti inovácií v PC segmente.

**VN**

## Notebook ako módny doplnok

Najnovší digitálny módny doplnok – notebook, ktorého vzhľad vytvorila známa dizajnerka Vivienne Tam predstavila spoločnosť HP. Tvárou štýlového spoločníka HP Mini 210 sa stala speváčka a herečka Tina, ktorá ho pokrstila a slávnostne uviedla na slovenský trh.

„Hlavne dámy ocenia pri HP Mini 210 kombináciu úžasného dizajnu so špičkovými technológiami. Tie z neho vytvárajú nielen výborný módny doplnok, ale aj neoceniteľného spoločníka pri práci.

Používateľky poteší stály prístup na internet, jednoducho ovládateľné aplikácie, hudobný softvér a možnosť jediným kliknutím urobiť z kamery zrkadlo. S hmotnosťou od 1,22 kg a šírkou menšou ako 3 cm sa pritom ľahko zmestí do každej kabelky,“ priblížil Petr Kheil, riaditeľ Divízie osobných počítačov HP. **VJ**



## Umývačka pre veľké nádoby

Priestor pre veľké nádoby, riad neštandardných tvarov, flexibilné uloženie a zároveň dobré výsledky umytia. Takto v skratke prezentuje spoločnosť Electrolux svoju novinku v sortimente umývačiek riadu. Označenie Electrolux RealLife (reálny život) hovorí, že dnešné potreby pri používaní umývačky sú výrazne odlišné

od tých, ktoré boli ako štandardy definované v minulosti. Až pätina používateľov umývačky uvádza, že určitý riad umýva ručne, pretože sa do umývačky nezmestí. Electrolux RealLife preto ponúka flexibilitu košov a predovšetkým o 10 litrov väčší vnútorný priestor oproti porovnateľným modelom. **VN**

# Rastúci záujem o poistenie pri poskytovaní IT služieb

**Allianz – SP ponúka ochranu pred prípadným zlyhaním počítačových systémov**

Chyba softvéru, výpadok siete alebo zlyhanie informačného systému môžu firme spôsobiť veľké škody. Dodávateľ systému by mal mať špeciálne poistenie zodpovednosti.

Činnosť firiem je dnes už nemysliteľná bez fungujúcich IT systémov. Kolaps takýchto systémov môže každému podnikateľskému subjektu spôsobiť mnohomiliónové škody. Tie by mala uhradiť spoločnosť poskytujúca služby v oblasti IT. V prípade, že nie je poistená, má prinajmenšom smolu. Ten horší prípad je, že skrachuje. Ako takejto situácii predísť, sme sa porozprávali s Mojmirom Vedejom, riaditeľom odboru firemných klientov Allianz – Slovenská poisťovňa, ktorá pripravila poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú pri poskytovaní služieb informačných technológií.

## ■ Môžete bližšie charakterizovať, pre koho ste pripravili nový poistný produkt?

Poistenie je určené tak pre veľké medzinárodné spoločnosti, ako aj pre malých živnostníkov vykonávajúcich činnosť zo svojho domova. Pre podnikajúce fyzické osoby bude poistný produkt dostupný v ponuke produktov poiste-

## Poistenou profesiou je široké spektrum služieb, ktoré môžu IT spoločnosti poskytovať.

nia podnikateľov Allianz – SP v priebehu roku 2010. Stali sme sa tak jedinou poisťovňou na slovenskom trhu, ktorá toto poistenie poskytuje prostredníctvom samostatných poistných podmienok.

## ■ Čo je predmetom poistenia a aké je poistné krytie?

Poistenou profesiou je široké spektrum služieb, ktoré môžu IT spoločnosti poskytovať

– od vývoja a predaja softvéru, hardvéru cez spracovanie dát, systémovú analýzu, poskytovanie internetových služieb až po poradenstvo a školenia v oblasti IT. Poisťovňa hradí za poisteného škody spôsobené v dôsledku porušenia povinností poisteného pri výkone poistenej profesie, pričom škodou môže byť finančná ujma, škoda na zdraví a/alebo škoda na majetku. Súčasťou krytia sú aj náklady konania v prípade, že poistenému vzniknú náklady v súdnom, správnom alebo administratívnom konaní o náhrade škody.



Mojmír Vedej

V rámci poistenia možno dohodnúť aj rôzne rozšírenia ako napríklad krytie škôd v dôsledku neúmyselného porušenia práv duševného vlastníctva alebo nákladov na obnovu alebo nahradenie dokumentov a/alebo počítačových záznamov.

## ■ Aká je situácia v poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú pri poskytovaní služieb informačných technológií v zahraničí a aká na Slovensku?

Kým v západnej Európe je tento druh poistenia najmä pre veľké IT spoločnosti samozrejmosťou, na Slovensku sa do povedomia IT spoločností začalo dostávať najmä v súvislosti s povinnosťou uzatvoriť si takýto druh poistenia pri podpísaní nového kontraktu s klientom na dodávku IT služieb. Táto povin-

nosť býva vyžadovaná najmä od uchádzačov v tendroch na dodávku IT služieb pre štátne inštitúcie. Zatiaľ čo u nás boli IT spoločnosti „nútené“ uzatvárať si toto poistenie najmä kvôli požiadavke z kontraktu, v západnej Eu-

## Záujem o poistenie zodpovednosti pri výpadku IT systémov dvojnásobne vzrástol.

rópe si ho spoločnosti uzatvárajú pre ochranu spoločnosti. Prax priniesla množstvo prípadov, keď si klient od spoločnosti vymáhal škodu rádo vo miliónoch eur. Tento fakt potvrdzuje aj údaj z Nemecka, kde v roku 2009 poisťoval Allianz vyše 4 500 IT spoločností a riešil viac ako 500 poistných udalostí. Záujem o tento typ poistenia na Slovensku v tomto roku dvojnásobne stúpol.

## ■ Viete nám uviesť príklad poistnej udalosti, ktorá súvisela s poskytovaním IT služieb?

Softvérová spoločnosť vyvinula a dodala softvér na administratívne a logistické účely. Softvér sa využíval na monitoring stavu skladu rôznych výrobkov pre dodávateľa materiálu. Vďaka tomuto softvéru mal užívateľ prehľad, koľko výrobkov daného druhu má na sklade. Na základe údajov zo systému dodávateľ predal výrobky klientom, keďže ich mal na sklade, a zároveň sa rozhodol objednať ďalšie. Skutočnosť však bola v dôsledku chyby softvéru opačná. Namiesto dostatku výrobkov na sklade ich nebol dostatok a dodávateľ nebol schopný klientovi dodať objednaný tovar. Škoda bola vyčíslená na takmer 4,5 milióna eur.

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

Zhovárala sa Valéria Nagyová

# eSign – jednoduchosť a bezpečnosť

## Biometrický podpis šetrí aj náklady

Biometrický podpis umožňuje firme zaviesť bezpapierové procesy evidencie a spracovania dokumentov. Znižuje náklady a zvyšuje bezpečnosť dokumentov a zákazníckych procesov.

Technológia digitálneho biometrického podpisu eSign v sebe spája jednoduchosť a prirodzenosť klasického podpisu s bezpečnostnými parametrami, porovnateľnými s elektronickým podpisom. Zákazník alebo iný používateľ sa rukou podpisuje na zariadení, ktoré je citlivé na tlak (tablety s displejom alebo bez, tablet PC), a preto vie zachytiť rôzne charakteristiky podpisu:

- obrazové (statický obrázok a tvar podpisu),
- biometrické (rýchlosť podpisovania, zrýchlenie, tlak, dynamické signály).

Tieto údaje sú z podpisu extrahované v reálnom čase a k overeniu podpisu oproti podpisovému vzoru dochádza okamžite. Technológia dokonca umožňuje určiť v percentách pravdepodobnosť, do akej miery sa aktuálny podpis zhoduje s podpisovým vzorom. Po podpísaní a úspešnom overení sa obrazové aj biometrické údaje z podpisu zašifrujú a spolu s časovou pečiatkou a digitálnym odtlačkom (hashom) podpisovaného dokumentu zapečatia dokument. Takto vzniká podpísaný dokument, ktorý je chránený proti neoprávnenej zmene.

### Bezpapierové procesy

V praxi technológia eSign umožňuje nielen podpísanie dokumentu, ale aj priamo podporuje úplné bezpapierové procesy, pokrývajúce celý cyklus od vyplnenia formulára až po archivovanie elektronického dokumentu:

#### 1. Výber formulára

V rámci webového rozhrania sa zvolí správny formulár pre činnosť, ktorá sa vykonáva (napríklad žiadosť zákazníka). Polia vo formulári je možné predvyplniť napojením sa na databázy CRM, ERP alebo iné systémy.

#### 2. Podpis dokumentu

Z formulára sa vytvorí finálny dokument s po-

trebnými údajmi (napríklad o žiadosti) a vytvorí sa pole na podpísanie dokumentu. Na tablete, ktorý môže napríklad zobrazovať časť podpísaného dokumentu, ho zákazník podpíše. Môže prebehnúť overenie podpisu oproti podpisovému vzoru a dôjde k zapečateniu dokumentu.

#### 3. Okamžité uloženie dokumentu

Podpísaný dokument je okamžite uložený do ľubovoľného systému na správu dokumentov (DMS), a to bez potreby skenovania a rozpoznávania obsahu dokumentu.

#### 4. Spracovanie dokumentu

Tým, že dokument je v elektronickej podobe, môže byť spracovaný v rámci procesov spoločnosti so zachovaním integrity a bezpečnosti dokumentu.

Technológia spĺňa legislatívu v oblasti elektronických podpisov a používa sa okrem iného aj v mnohých európskych bankách a telekomunikačných spoločnostiach.

### Úspora na zákazníckych dokumentoch

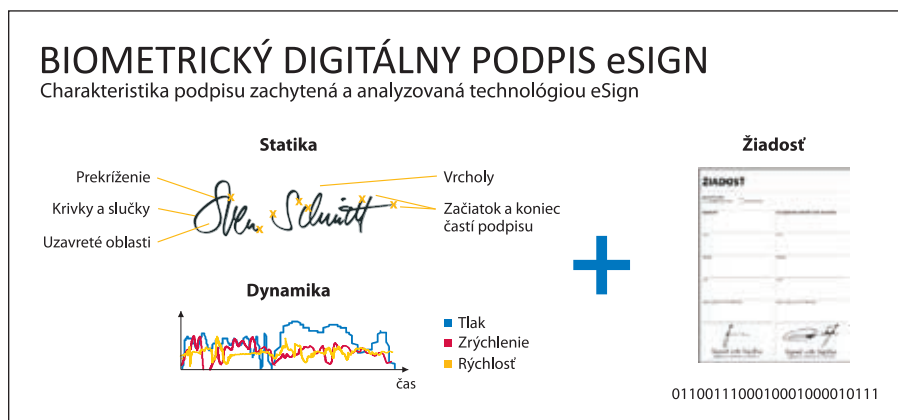
Vysoké náklady na spracovanie, prepravu a archiváciu dokumentov (zbytočná tlač, manuálne spracovanie nových registrácií a ďalšie). Problémy pri vymáhaní pohľadávok z dôvodu straty, zničenia alebo problémov pri dohľadávaní dokumentu. Zákazníci nespokojní z dôvodu zbytočného čakania pri poskytovaní služieb. To sú problémy spojené s vedením a evidenciou dokumentov v papierovej forme, za ktoré môže firma „zaplatiť“ nielen zvýšenými nákladmi, ale aj stratou konkurenčnej výhody alebo zákazníkov.

Dokumenty vyžadujúce si autorizáciu, ako napríklad žiadosti alebo kontrakty, sú tradične spracovávané v papierovej forme. Až na konci sa papierový dokument odloží do archívu, čím sa zvyšuje riziko jeho straty alebo problémov pri neskoršom vyhľadávaní. Aj pri ich modernejšom spracovaní musí dôjsť k digitalizácii papierovej verzie dokumentu, ktorá sa neskôr aj tak skartuje. Strácajú sa tým však informácie z dokumentu (číslo zmluvy, informácie o zákazníkovi, text žiadosti a podobne) a zostáva manuálna práca s dokumentom, čím sa pri tomto spôsobe spracovania zvyšujú náklady.

Existuje však jednoduché riešenie – bezpečne podpísať dokument vstupujúci do procesu elektronického, práve pomocou digitálneho biometrického podpisu eSign. Tým zostáva zachovaný prirodzený proces od podpísania formulára zákazníkom až po jeho spracovanie na back-office a celý proces je pritom plne elektronický, bez potreby jediného papiera. Úspora pri elektronickom spracovaní požiadaviek v rámci procesov je značná. Nedochádza k tlačению, skenovaniu, preprave a ani k archivácii fyzických dokumentov. Tak sa dokumenty neustrácajú, sú lepšie zabezpečené a dajú sa jednoducho vyhľadať. Podľa kalkulácii návratnosti investície je pri takomto systéme spracovania možné ušetriť až dve eurá na dokument.

### Efektívne zabezpečenie dokumentov

Pri spracúvaní dokumentov, či už ide o zákaznícku dokumentáciu (zmluvy či objednávky) alebo vnútrofirminú agendu, vznikajú rôzne bezpečnostné riziká, ako sú napríklad strata, zničenie alebo zneužitie originálov dokumentov, neautorizovaná zmena obsahu dokumentu a podvody pri





## SPRACOVANIE ŽIADOSTI ZÁKAZNÍKA



využívaní služieb pri zneužití osobných údajov. Papierový dokument zo svojej podstaty existuje v jednom časovom okamihu iba na jednom mieste. Buď je chránený fyzickým zabezpečením (bezpečný trezor alebo archív), alebo je spracovávaný v rámci procesov spoločnosti. Tu sa stretávajú dve protichodné požiadavky – dostupnosť dokumentu pri jeho spracovaní a potreba jeho ochrany pred stratou, zničením alebo zneužitím. Riešením sú systémy pre správu elektronického obsahu – Enterprise Content Management systems (ECM), ktoré si

však vyžadujú digitalizovaný obsah. Informačné ECM systémy chránia dokumenty autentifikáciou používateľov a autorizáciou prístupu používateľa k obsahu. To však nemusí zabrániť tomu, aby si napríklad obchodný zástupca na účet zákazníka spoločnosti neobjednal tovar alebo neupisal tri životné poistenia. Čoraz častejšie sú aj prípady zneužitých osobných údajov a dokladov pri nákupe tovaru alebo služieb. Od zákazníka sa totiž vyžaduje len minimálna autentifikácia vo forme dokladu totožnosti, prípadne podpisu objednávky. Tieto bezpeč-

nostné riziká je možné zmierniť alebo úplne predísť použitím technológie eSign. Hneď ako je biometrický podpis vložený do dokumentu, dokument je zapečatený a jeho zmena je možná až po odstránení autorizačného podpisu. Týmto spôsobom je zabezpečená ochrana proti zmene dokumentu po jeho podpísaní. eSign okrem toho zaznamenáva všetky aktivity, ktoré sa týkajú podpisovania a zabezpečovania dokumentov kvôli ďalšej ochrane.

## Reálne nasadenie

To, že táto forma podpisovania dokumentov pomocou technológie eSign skutočne funguje, dokumentuje aj množstvo úspešných nasadení v zahraničí najmä v segmentoch, ako sú telekomunikácie a financie. Ide napríklad o France Telecom, Sunrise Telecom (bezpapierové podpisovanie, zmluvy), Berliner Sparkasse (bezpapierové podpisovanie, napr. otváranie účtov), VPV (bezpapierové podpisovanie, poisťovacie zmluvy) alebo Ikea.

Michal Rusko

Datalan

Ilustračné schémy Datalan

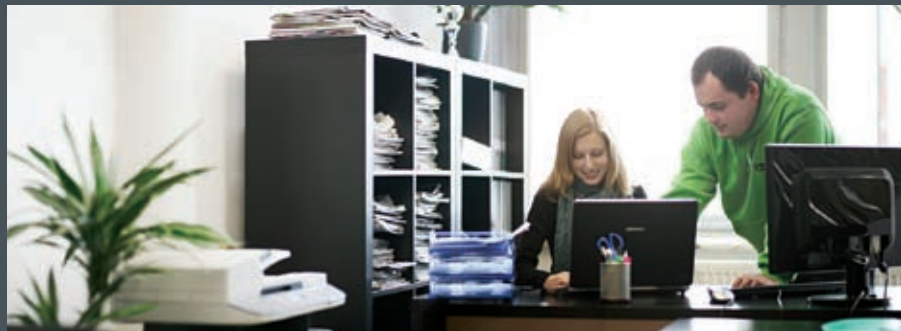
## Hurican – servis počítačov pre domácnosti a malé firmy

O novej službe pre majiteľov počítačov sme sa porozprávali s Petrom Hrehovčíkom, manažérom spoločnosti Hurican.

Profesionálne a promptné služby sa považujú v dnešnom svete za samozrejmosť. Platí to najmä pre služby, ktoré sa týkajú niečoho, čo používame pravidelne, napríklad počítač.

■ **Môžete nám predstaviť spoločnosť Hurican a dôvod, prečo by mali zákazníci v prípade problému s počítačom využiť služby práve od nej?**

Spoločnosť Hurican, s. r. o., vznikla s cieľom poskytnúť komplexné počítačové služby pre domácnosti a malé firmy. Zákazníkom poskytujeme služby sedem dní v týždni. Ak má zákazník akýkoľvek problém, či už zavinený alebo pomalý počítač, nefunkčný internet alebo Wi-Fi, obliaty notebook, zlomený pánt alebo konektor na no-



tebooku, zavolá nám a skúsený tím technikov ho navštívi, problém diagnostikuje a odstráni. Zákazník môže prísť aj do nášho servisného stánku, a to buď v obchodnom centre Aupark, alebo Polus. Tím kvalifikovaných technikov je v servisných stánkoch k dispozícii každý deň v týždni od 9.00 do 21.00 hod.

■ **Aké úspechy už máte za sebou?**

Na slovenskom trhu sme len niečo vyše dvoch rokov a Hurican si už vybudoval pozíciu najväčšieho hráča v oblasti servisu počítačov pre domácnosti a malé firmy. Z Bratislavy sme sa postupne rozšírili do ďalších miest. Staráme sa o počítače z okolia Nítry, Žiliny, Trenčína, Banskej Bystrice, Prešova a Košíc. Naše služby môžu využívať od tohto roka aj zákazníci v Čechách.

■ **Výpočtová technika má dnes mnoho podôb, preniká aj do telefónov a audio a video služieb. Poskytujete služby aj v tejto oblasti?**

Zákazníkom pomáhame naplno využiť možnosti ich audiovizuálnej techniky. Priamo v domácnosti poradíme a zabezpečíme profesionálnu montáž a inštaláciu domáceho kina a TV prijímača vrátane upravenia káblových trás v interiéru domácnosti. Doplnkovou službou je naprogramovanie univerzálneho diaľkového ovládača či montáž projektora. V prípade mobilných telefónov ide o nastavenie synchronizácie dát, prístup k osobnej e-mailovej schránke, záloha dát zo starého mobilného telefónu na nový. Pre firmy ponúkame komplexnú správu počítačov, ktorá obsahuje správu počítačov, siete, dát, e-mailov a servera. VN

Kontaktné informácie:

Hurican, s. r. o.

Radlinského 27, 811 07 Bratislava

Tel.: 02/17 000

E-mail: hurican@hurican.sk

[www.hurican.sk](http://www.hurican.sk)



## Zlatý Bažant pre slovenský film

Značka Zlatý Bažant v spolupráci so Slovenskou filmovou a televíznou akadémiou (SFTA) a televíziou JOJ odštartovala nový projekt pod názvom Partner slovenského filmu. Jeho úlohou je posilňovať distribúciu a propagáciu domácej filmovej produkcie. Projekt je súčasťou dlhodobej stratégie značky Zlatý Bažant podporovať domácu filmovú tvorbu a pomôcť jej uvedeniu do distribúcie.

Najznámejší v oblasti podpory je Bažant Kinematograf, teda premietanie predovšetkým slovenských filmov pod holým nebom. Každé leto putujú po Slovensku dva zelené autobusy a nebude to inak ani v tomto roku, keď sa divákovi vo viacerých mestách predstaví už po ôsmymkrát. Vlani si open air predstavenia prišlo pozrieť rekordných 54 300 divákov.

Zlatý Bažant je už pravidelne aj partnerom Medzinárodného filmového festivalu v Bratislave, na ktorý prináša samostatnú prezentáciu domácej tvorby pod názvom Made in Slovakia. Značka zároveň pokračuje v úspešnom partnerstve s festivalom Art Film Fest v Trenčianskych Tepliciach, kde zastrešuje sekciu Slovenská zóna. Zlatý Bažant stál aj pri zrode viacerých filmových titulov domácej tvorby. **JF**

## Pribudnú nové Hniezda záchranu

Občianske združenie Šance pre nechcených vybudovalo už 13 Hniezd záchranu pre nechcené deti. Do dnešných dní sa v nich našlo 23 detí. V septembri k nim pribudnú tri nové hniezda – v Trenčíne, Čadci a Rimavskej Sobote.

Prezidentke občianskeho združenia Anne Ghannamovej odovzdali začiatkom mája šek na sumu 8 000 eur Miss Slovensko 2010 Marína Georgievová, riaditeľka tejto súťaže Lucia Hablovičová a generálny riaditeľ televízie Markíza Václav Mika. Uvedená čiastka je výťažkom z SMS hlasovania televíznych divákov pri súťaži krásy.

Podporu vytvoreniu ďalších Hniezd záchranu vyjadrilo aj Občianske združenie Srdce pre hniezdo záchranu akciou, počas ktorej známe osobnosti rozdávali medovníkové srdiečka a požiadali cestujúcu verejnosť v bratislavskej MHD o zaslanie SMS správy na zbierku pre nové Hniezda záchranu. **LM**

## T-Mobile podporil nepočujúcich

Spoločnosť T-Mobile Slovensko v spolupráci s Nadáciou Pontis, Nadáciou Integra a Asociáciou nepočujúcich Slovenska podporila samozamestnanie ďalších jedenástich nepočujúcich. Každému z nich uľahčí štart pri založení živnosti poskytnutý grant do výšky 3 320 eur. Z Fondu T-Mobile Slovensko Nadácie Pontis bolo na tento účel prerozdelených 45 329 eur.

Nezamestnaní žiadatelia o podporu z grantového programu „Hľadáme ďalší zmysel – Pre podnikanie“ museli najprv absolvovať týždenný kurz, ako začať podnikáť a neskôr vypracovať

a pred komisiou obhájiť vlastný podnikateľský zámer. Jedenásti úspešní uchádzači musia do konca augusta postupne rozbehnúť svoje podnikanie. Predmetom jednotlivých živností sú napríklad fotografovanie, murárske práce, stolárstvo či masérské služby.

Grantový program bol tento rok vyhlásený už po tretíkrát. Jeho cieľom je zvýšiť šancu ľudí so sluchovým postihnutím založiť si živnosť, aj preto je finančná, poradenská a ďalšia pomoc poskytnutá uchádzačom hneď na začiatku podnikania. **VN/LM**

## Futbal, to je hra!

Nadácia Slovenskej sporiteľne vyhlásila nový otvorený grantový program Futbal, to je hra!, zameraný na podporu neprofesionálnych mládežníckych futbalových klubov v obciach a malých mestách na Slovensku.

Futbal je často jediná aktivita vo voľnom čase, ktorej sa deti a mládež v malých mestách a obciach môžu venovať. Napriek tomu, že futbalové ihriská sú využívané aj na ďalšie spoločenské a športové aktivity v obci, šatne či vybavenie sú

často v nevyhovujúcom stave. Správna rada Nadácie Slovenskej sporiteľne sa preto rozhodla prispieť k skvalitneniu podmienok fungovania takýchto futbalových klubov či telovýchovných jednot. Maximálna výška príspevku na jeden projekt je 10 000 eur a organizácie ho môžu využiť na nákup športových potrieb, skvalitnenie športovej prípravy či na menšie rekonštrukcie. Zaujemcovia môžu svoje projekty doručiť Nadácii Slovenskej sporiteľne do 15. júna. **VN**



## Trieda snov

Prijemné prostredie školy, v ktorom deti trávajú veľkú časť dňa, je veľmi dôležité. Vedia to aj na ZŠ M. R. Štefánika na Grösslingovej ulici v Bratislave. Preto sa začiatkom mája rozhodli za pomoci Evity Urbanikovej, Vlada Kobielskeho a Petra Kočiša triedu snov pre deti pripraviť. Vyhrnuli si rukávy a s pomocou detí dotvorili triedu tak, aby do nej deti radi chodili, rozvíjali svoju fantáziu, tvorivosť a učenie bolo pre ne hrou. Finančné prostriedky v sume takmer 3 500 eur v rámci projektu Starostlivosťou o svoj domov pomáhajte školám, ktorý je určený pre všetky

materské, základné a stredné školy na Slovensku, venovali značky čistiacich prostriedkov Cif a Domestos spoločnosti Unilever.

Súčasťou projektu je súťaž, prostredníctvom ktorej 5 víťazných škôl v dvoch kategóriách môže získať výhru vo výške 15 000 eur, ktoré využijú na rozvoj školy podľa svojich aktuálnych potrieb. Výsledok súťaže môžu výrazne ovplyvniť rodičia a priatelia školy, a to pripísaním bodov za nakúpené čistiace prostriedky Cif a Domestos, ktoré použijú na starostlivosť o svoj domov. **VN**



## Grilovacia sezóna je tu!

Opekánie mäsa a iných dobrôt na rošte pod názvom Barbecue, teda „obrad“ grilovania, sa na Slovensku rozmáha každým rokom. Teplé slnečné lúče nás lákajú do prírody alebo záhrady, na spoločné stretnutia i posedenia s priateľmi. Začína sa čas letných dní a večerov, atmosféra pre väčšinu z nás spojená s vôňou grilovaných klobás, krkovičiek, rýb a zeleniny.

Zatiaľ čo prví nedečkavci len oprašujú záhradný nábytok, v Tesco obchodoch sa grilovacia sezóna už rozbehla na plné obrátky. Na zorganizovanie grill párty vás možno inšpiruje zo širokej ponuky Tesco štvorcový gril s dvomi odkladacími stolíkmi na všetky pomôcky vrátane tanierov, príborov a dochucovadiel či plynový gril s jednoduchou manipuláciou a údržbou. Praktické sú aj skladacie stoličky vo sviežich pastelových farbách.

Jedinečné čaro grilovania je aj v tom, že si každý nájde svoju pochúťku. Lámete si hlavu nad tým, aké mäso pre svojich priateľov pripraviť, ako ho dochutiť, akú prílohu zvoliť? Inšpirujte sa niekoľkými tipmi spoločnosti HYZA, a. s., napríklad kuraciami stehnami v karí, bylinkovej alebo mexiko marináde. Pokiaľ chcete svoje



Plynový gril

grilovacie menu rozšíriť, výbornou voľbou je Zoborská klobáska z hydínového mäsa, s jemne pikantnou paprikovou chuťou. Ako prílohu môžete zvoliť zeleninu, grilovať možno skoro všetky druhy od paradajky, papriky, baklažánu až po brokolicu či karfiol. Vhodným doplnkom ku grilovanému mäsu je napríklad Chlieb pánty alebo krájaný pšenično-ražný Chlieb čert od spoločnosti PENAM Slovakia, ktorá patrí medzi popredných slovenských výrobcov a predajcov pečiva, múk a cukrárskych výrobkov.

## Ballantine´s Finest je legenda

Dlhodobou najpredávanejšou whisky na slovenskom trhu je Ballantine´s s 21 %-ným podielom. Pozná ju viac ako 60 % spotrebiteľov alkoholických nápojov a môžeme ju nájsť prakticky vo všetkých gastroprevádzkach



a u všetkých dobrých retailerov. Ballantine´s nepodlieha trendom, jej konzumenti patria medzi vyznávačov tradičných hodnôt a neradi sa zriekajú svojich zvykov. Potvrdzujú to aj údaje o 25 %-nom poklese predaja liehovín v reštauráciách v poslednom roku vinou ekonomickej krízy, čo sa Ballantine´s nijako nedotklo.

História tohto alkoholu sa začala písať v roku 1827, keď si mladý George Ballantine otvoril v Edinburgu obchod s vínom a whisky a začal pre urodzenú klientelu dodávať vybraný rad whisky nevidanej kvality. Presná receptúra je dodnes udržiavaná v tajnosti. Vyznačuje sa typickou guľatosťou, delikátnou rašelinnou príchuťou a vynikajúcou obilnou vôňou. Legenda hovorí, že ako prví objavili škótsku whisky mnísi. Domnievali sa, že z jačmeňa a svätenej vody vyrobila Aqua Vitae – vodu života. Možno

práve preto sa traduje, že v každom dúšku Ballantine´s Finest sa skrýva život. Kvalitu značky Ballantine´s Finest potvrdzuje aj ocenenie Whisky roku 2009 v kategórii Scotch Standard Blended, ktorú jej udelil Jim Murray, autor prestížnej publikácie „Jim Murray´s Whisky Bible“.

VN

## Rozšírený Mercedes štýl

Dizajn charakteristický pre mercedesy umožňuje rozšíriť novozriadené oddelenie Mercedes štýlu (Mercedes-Benz Style) na ďalšie výrobky z odvetvia dopravy ako lode, lietadlá, či vrtuľníky, cez nábytok a rôzne produkty životného štýlu až po priemyselný dizajn. Medzi prvé takto stvárnené produkty patrí začiatkom mája v Ženeve na leteckej výstave predstavený vrtuľník EC145 Mercedes-Benz Style firmy Eurocopter, pri ktorého interiéri sa uplatnili aj prvky a riešenia z mercedesov tried E, S a R. Oddelenie Mercedes štýlu je súčasťou centra dizajnu značky Mercedes-Benz so sídlom v nemeckom Sindelfingene, ktoré má ďalšie štyri medzinárodné štúdiá v Taliansku, Japonsku, Číne a Spojených štátoch. Budúcnosť dizajnu značky Mercedes-Benz tvorí spolu okolo 400 pracovníkov z približne 20 krajín, ktorí sa pritom inšpirujú tiež najrozličnejšími kultúrnymi aspektmi z celého sveta.



Interiér MercedesBenz-Eurocopter-EC145

Oddelenie Mercedes štýlu realizuje práce buď na objednávku, pri ktorých sa práva na dizajn predávajú výrobcovi produktu alebo udeľuje na licenciu. Výrobca si pritom môže vybrať, či bude značka Mercedes-Benz na danom výrobku tiež menovite uvedená. JF

GW 100517

abcreklama.sk

## Hľadáte dodávateľa?

internetový magazín  
o REKLAME

www.abcreklama.sk  
obchod@abcreklama.sk

agentúry  
dodávateľa  
médiá  
štúdiá  
tlačiarne  
vonkajšia reklama  
výroba reklamy



## Ovko je v poriadku

Na základe zistení a potvrdení akreditovaného laboratória Eurofins Dr. Specht Laboratorien GmbH v Hamburgu bola vylúčená prítomnosť zvýšeného množstva reziduí pesticidov kaptánu v zložkách jablkovo-malinovej detskej výživy Ovko. Nameraná hodnota bola nižšia, ako povoľuje európska norma. Podľa generálneho riaditeľa spoločnosti Novofrukt SK, s. r. o., Nové Zámky Pavla Uhrina bola táto spoločnosť terčom kampane, ktorá mala za cieľ zdiskreditovať nielen výrobcu, ale možno aj slovenské výrobky ako také na trhoch susedných štátov. Negatívne správy sa predtým začali objavovať od začiatku apríla v maďarskej tlači. Neškodnosť detskej výživy od Novofructu potvrdil aj Úrad verejného zdravotníctva SR a Ministerstvo pôdohospodárstva SR.

JF

## Zdravo a chutne

Raňajky – najdôležitejšie jedlo dňa. Či už túžite po krásnej postave, celodennej energii alebo zdravej strave, rozhodne vsaďte na kvalitné müsli. Cereálie v podobe misky s müsli sú dnes jedným z najobľúbenejších menu, s ktorým mnohí štartujú svoj deň. Deti ho obľubujú pre sladkú príchuť a dospelí zase oceňujú nenáročnú a rýchlu prípravu s množstvom dôležitých vitamínov a minerálov. Spoločnosť Dr. Oetker prináša



rad kvalitných müsli s obsahom starostlivo vybraných surovín v Müsli Vitalis. Na výber sú mandľové, medové či čokoládové. Päť polievkových lyžíc s obľúbeným jogurtom či mliekom – a v jednej porcii bude 10 % odporúčanej dennej dávky vlákniny.

VN

## Česi vlni vypili menej piva

Celková produkcia českých pivovarov za minulý rok bude k dispozícii až začiatkom leta, no odborníci predpokladajú pokles o 5,9 % oproti roku 2008. Celková výroba by sa mala pohybovať okolo 18,7 milióna hl. Riaditeľ Českého zväzu pivovarov Jan Veselý uviedol, že české pivovarníctvo, podobne ako iné odvetvia, postihol pokles dopytu. Aj keď menšie pivovary si polepšili, trojica najväčších producentov – plzenský Prazdroj, Pivovary Staropramen a Heineken – zaznamenala výrazné zníženie dopytu. Títo výrobcovia pritom ovládajú zhruba tri štvrtiny trhu. Štatistiky ovplyvnilo aj rozhodnutie Heineken, ktorý masívnou reklamnou kampaňou podporil 11-stupňový Zlatopramen v PET fľašiach. Práve umelohmotné obaly zažili vlni raketový vzostup, keď sa ich predaj zvýšil až 45-násobne.

LM/TA

## Slovak Retail Summit aj o potravinách

„Nerád počúvam, že obchodníci majú konflikt s farmármi, ale to je nepochopenie postavenia obchodu. Nechceme mať s farmármi žiadne konflikty – obchod je súčasť zásobovacieho reťazca, ktoré začína potravinami u farmára-výrobcu a cez spracovateľa a distribútora končí v maloobchode,“ uviedol predseda spotrebiteľného družstva COOP Jednota Slovensko Gabriel Csollár počas 14. medzinárodnej konferencie obchodu a marketingu Slovak Retail Summit 2010, ktorú v Bratislave zorganizovala

spoločnosť INTRACO. Vyjadril sa tak vo vzťahu k novému zneniu zákona o neprimeraných podmienkach v obchodných vzťahoch. Konkurencia na trhu je podľa jeho slov silná a obchodníci majú čo robiť, aby prilákali zákazníka, a tým umožnili realizovať produkciu výrobcu. „Chceme spravodlivé vzťahy v zásobovacom reťazci, aby všetci mali rovnaké podmienky na podnikanie,“ zdôraznil G. Csollár.

JF/TA



## Hygienický predaj pečiva

Technickými prostriedkami pre hygienický predaj nebalených pekárskeho výrobkov sa podľa zverejneného usmernenia rezortu pôdohospodárstva rozumejú najmä kliešte, jednorazové rukavice a vrecká. Ich používanie obchodníkom od mája 2010 ukladá novela zákona o potravinách.

Ak sa použijú jednorazové rukavice alebo vrecká, je potrebné v blízkosti kontajnera s pekár-

skými výrobkami zabezpečiť krytý odpadový kôš na už použité. Na technických zariadeniach (kontajneroch, boxoch, dávkovačoch) alebo v ich blízkosti musí byť podľa ministerského usmernenia viditeľné upozornenie pre zákazníka o nevyhnutnosti ich použitia na vyberanie nebalených pekárskeho výrobkov. Prevádzkovateľ obchodu zároveň musí zabezpečiť priebežnú kontrolu.

LM

## Predaj vín Hubert: 3 fľaše na Slovák

Tržby výrobcu šumivých a tichých vín spoločnosti Hubert J. E., s. r. o., Sereď presiahli v roku 2009 sumu 29 miliónov eur, čo predstavovalo medziročný rast o 46 %. Predalo sa 15,3 milióna jednotkových (0,75-litrových) fľaš, medziročne viac o 67 %. Z toho v segmente sekt sa predalo 6,7 milióna fľaš, medziročne viac o 2 %. Predaj tichých vín bol vyše 7 miliónov fľaš, čo bol oproti roku 2008 viac

ako trojnásobný nárast. Predaj liehovín dosiahol 1,2 milióna fľaš. Približne 92 % z predaného množstva, teda asi 14 miliónov fľaš, pripadlo na vlastné značky. Na export smerovali približne 3 % z celkového počtu predaných produktov, a to najmä do ČR.



## Testovanie vakcíny proti Alzheimerovej chorobe

Rakúska firma AFFIRIS AG oznámila, že v šiestich európskych krajinách vrátane Slovenska začne testovať novú vakcínu proti Alzheimerovej chorobe. Ide o druhú fázu klinických skúšok, zameraných predovšetkým na jej účinnosť, ktorej predchádzali testy na bezpečnosť a znášanlivosť. Vakcínu s označením AD02 podajú približne 420 pacientom v klinických centrách v Česku, Francúzsku, Chorvátsku, Nemecku a, samozrejme, v Rakúsku. Výsledky by mali byť známe v roku 2012.

Vakcína je určená predovšetkým ľuďom, ktorí

už trpia Alzheimerovou chorobou. V prípade pozitívnych výsledkov testov, technológiu možno využijú na výrobu preventívnej vakcíny.

Alzheimerova choroba je deštruktívne ochorenie mozgu. Na Slovensku sa počet postihnutých odhaduje na 40- až 50-tisíc.

Slovensko je zaradené do testovania aj vďaka nášmu svetovému odborníkovi prof. Michalovi Novákovi, Centru excelentnosti pre Alzheimerovu chorobu, ktoré založil, a vďaka Nadácii Memory.

LM

## Klub zdravia Walmark oslavuje 10. výročie

Klub zdravia Walmark vznikol v roku 2000 ako bežný zákaznický servis, s cieľom poskytnúť nadštandardnú pridanú hodnotu. Hlavný dôraz kladie na osobný prístup k jednotlivým členom, ktorý zabezpečuje tím operátoriek. Výsledkom aktívnej a starostlivej práce je viac ako 130-tisícová členská základňa klubu.

Jednou z nosných činností klubu je zásielkový predaj a predaj prostredníctvom e-shopu. V rámci vernostného programu si každý člen

klubu môže vymeniť čiarové kódy z ľubovoľných výživových doplnkov Walmark za „Walmark koruny“ a tie za výživové doplnky alebo darčkové predmety. Oblúbenou službou je telefonická poradiňa zdravia, prostredníctvom ktorej môžu ľudia konzultovať s lekárom voľby vhodného výživového doplnku. Lekár aktívne odpovedá aj na otázky zaslané e-mailom či klasickou poštou. Zdrojom informácií je klubový časopis, mailová pošta a webová stránka Walmarku.

VN

## Závislosť od solária

Americkí vedci z Memorial Sloan-Kettering Cancer Center v New Yorku tvrdia, že približne tretina ľudí pravidelne navštevujúcich solária sa môže stať od tejto aktivity závislá. Takto závislým ľuďom hrozí vyššie riziko, že budú trpieť pocitmi úzkosti, budú mať sklon k alkoholu a drogám.

K tomuto záveru dospeli odborníci po analýze vyplnených dotazníkov na zistenie závislosti od opaľovania v soláriách od 421 vysokoškolských študentov. Z nich 229 navštevovalo solária v priemere 23-krát za rok. Z výsledkov publikovaných v časopise Archives of Dermatology vyplýva, že 30 až 39 percent študentov spĺňalo kritériá závislosti.

Tieto zistenia by mohli prispieť k snahám o ob-



medzenie návštev solárií, pretože sa dokázalo, že u niektorých skupín obyvateľstva zvyšujú riziko vzniku rakoviny kože.

TA/LM

## Tržby firmy Roche rastú

Švajčiarska farmaceutická spoločnosť Roche zaznamenala za 1. štvrtrok šesťpercentný medziročný rast tržieb. Najväčší podiel na tom má predaj drahých liekov.

Najviac, o 32 percent, poskočili tržby z predaja Tamiflu, lieku proti chrípke, keďže v 1. štvrtroku sa končilo obdobie chrípky na severnej pologuli. Na objeme tržieb sa však najviac podieľali drahé lieky proti rakovine. Tržby z predaja Avastinu sa zvýšili o 18 % a MabThery o 13 %, ktorý je

v USA a Kanade známy pod označením Rituxan. Aj tretí liek tejto kategórie, Herceptin, sa podpísal pod rast tržieb, konkrétne o 11 %. Naopak, tržby z predaja lieku CellCept, ktorý sa podáva pacientom pri transplantáciách na zabránenie odmietnutia nového orgánu, klesli o 28 %.

Roche oznámila, že tržby za prvé tri mesiace tohto roka dosiahli 12,3 miliardy frankov (8,58 miliardy eur). Informovala o tom agentúra AP.

TA/LM

## Signal anti-age – starostlivosť o krásu

S rastúcim vekom vynakladajú ženy čoraz viac času aj prostriedkov na zachovanie mladistvého vzhľadu. Aj keď sa väčšina domnieva, že ústna hygiena je skôr zdravotnou než estetickou záležitosťou, krásny a zdravý úsmev nás robí mladšími bez ohľa-



du na vek. Preto sa spoločnosť Unilever zameriava aj na kozmetický aspekt zubnej pasty Signal anti-age.

Použitie vhodnej zubnej pasty a správneho postupu pri čistení veľmi pomáha pri prevencii starnutia zubov a ďasien. Zubná pasta Signal anti-age obsahuje zložky, ktoré pomáhajú bojovať s piatimi prejavmi starnutia zubov a ďasien. Monofluorofosfát sodný poskytuje ochranu pred zubným kazom a eróziou skloviny, hydroxyapatit napomáha obnove skloviny, citran zinočnatý prispieva k zachovaniu zdravých ďasien, vitamín E predchádza periodontálnemu zápalu, citran draselný znižuje citlivosť zubov a hydratovaný kremík odstraňuje vonkajšie škvrny z povrchu zubov bez ich poškodenia.

Medzi kozmetické značky spoločnosti Unilever patria aj Dove, Sunsilk, Timotei, Axe, Rexona, Lux alebo čistiace prípravky Domestos a Cif.

VN

## Nové medicínske wellness v Nimnici

Skvalitnenie procedúr najmä pri liečení respiračných chorôb a chorôb tráviaceho traktu priniesie nové medicínske wellness centrum, ktoré v predvečer 1. mája za účasti prezidenta SR Ivana Gašparoviča slávnostne otvorili v najmladších slovenských kúpeľoch v Nimnici.

Vytvorené medicínske centrum nahrádza všetky doteraz existujúce procedúry v starých priestoroch a umožňuje poskytovať aj úplne nové procedúry. Ide o novú vodoliečbu, elektroliečbu, nové hydroxéry a medicínsky saunový svet, kde prostredníctvom priestorovej inhalácie budú liečiť dýchacie a tráviace problémy. Náklady na rekonštrukciu vo výške asi milión eur hradili kúpele z vlastných a prevádzkových zdrojov, malú časť pokryli úverom.

Ako informoval František Halmeš, riaditeľ kúpeľov, v minulom roku investovali okolo 1,5 milióna eur do prestavby ubytovacieho zariadenia.

TA/LM

# Cieľavedomý rozvoj ÚVN v prospech pacienta

## Významné investície v Ústrednej vojenskej nemocnici SNP – FN v Ružomberku

Nemocnica zvyčajne neevokuje v človeku príjemné pocity. Napriek tomu v nej možno zažiť aj také – keď sa dojem a vôňa rozkvitnutej jari stretnú s potešiteľnými informáciami o skvalitnení zdravotníckych služieb.

Ako v týchto dňoch v Ústrednej vojenskej nemocnici SNP – Fakultnej nemocnici v Ružomberku (ÚVN), kde je tesne pred dokončením prístavba chirurgického pavilónu za vyše 32 miliónov eur.

„V najnovšom rebričku nemocníc, ktorý zostavila v apríli tohto roku Všeobecná zdravotná poisťovňa, je naša ÚVN na piatom mieste,“ hovorí riaditeľ ÚVN generálmajor v. v. MUDr. Igor Čombor, PhD. „Je to odraz dlhodobého úsilia o rozvoj nemocnice po výstavbe novej očnej kliniky a nedávnom spustení prevádzky protónového urýchľovača. ÚVN týmto urobí ďalší výrazný krok v ústrety najmodernejším požiadavkám na ústavnú medicínu,“ dodáva. Budúce nové oddelenie urgentného príjmu – čo je významná súčasť prístavby – posúva služby ÚVN na kvalitatívne zásadne vyššiu úro-

nemocnice na rôzne vyšetrenia a skráti aj čas poskytnutia služieb, ktoré mu môžu zachrániť život alebo zdravie.

### Špičkové pracoviská

Námestník riaditeľa pre zdravotnú starostlivosť a transformáciu MUDr. Milan Fekeč vyzdvihuje súvis tejto investičnej akcie s „core biznisom“ Ústrednej vojenskej nemocnice – s klinikou ortopédie a traumatológie, klinikou anesteziológie a intenzívnej medicíny a oddelením chirurgie. „Ja nemôžem chváliť našu nemocnicu alebo niektoré jej oddelenia, to musia urobiť sami pacienti. No fakt, že na určité zdravotnícke výkony k nám chodia pacienti aj z východu či juhu



Riaditeľ ÚVN Igor Čombor

Slovenska alebo z Bratislavy, hovorí za všetko,“ konštatuje. „A to sa týka aj operácií v uvedených odboroch. My nemáme slabé oddelenia. No ak by sme hovorili o špičke – potom určite môžeme hovoriť o našej traumatológii a ortopédii, chirurgii, neurochirurgii, klinike anesteziológie a intenzívnej medicíny, ORL klinike, očnej klinike, cievnej chirurgii, neurológii alebo internej klinike. Len ortopedicko-traumatologická klinika robí 250 – 300 ukončených hospitalizácií mesačne! Takže práve pre tieto ťažiskové odbory poskytnie prístavba chirurgie skvalitnenie diagnostiky, celkovej organizácie i pracovných podmienok, skrátenie objednávacích lehôt i rozšírenie služieb pre iné nemocnice.“

### Pre vojakov i civilistov

ÚVN poskytuje svoje služby nielen príslušníkom ozbrojených síl, ale vo veľkej miere aj občan-

skej verejnosti – civilným pacientom. Takže každá informácia o rozvoji nemocnice je zaujímavá aj pre „bežného“ čitateľa-občana, nielen pre vojakov. Prístavba chirurgického pavilónu bude slúžiť predovšetkým klinikám úrazovej chirurgie, ortopédie, všeobecnej a cievnej chirurgie i neurochirurgie.

## ÚVN nemá slabé oddelenia a do tých špičkových prichádzajú pacienti z celého Slovenska vrátane Bratislavy.

Na otázku, akým prínosom bude prístavba, teda logicky odpovedá aj prednosta Kliniky úrazovej chirurgie a ortopédie MUDr. Daniel Oslanec: „Samozrejme, zlepši sa tým ošetrovanie pacienta v ťažkom stave. Môže sa o neho postarať tím odborníkov, takže bude ošetrovaný adekvátne. Okrem toho sa nám na 1. poschodí uvoľnia priestory pre rozvoj nášho oddelenia a zlepšia sa aj podmienky pre operatívnu. My pracujeme aj dnes s modernou technikou, no predsa – vývoj ide stále dopredu a v prístavbe pribudne aj to, čo tu dnes nemáme – laminárne prúdenie, klimatizácia. To podstatne skvalitní ochranu pacienta z hľadiska sterility prostredia, ale aj podmienky práce pre nás. Bude sa nám ľahšie držať krok s trendmi a zvýši sa aj výkon oddelenia. Dnes robíme okolo 3 000 operačných výkonov ročne, z toho asi 700 endoprotéz bedrového a kolenného kĺbu.“

Primár chirurgickej kliniky MUDr. Alojz Greš dodáva: „V prvom rade sa zlepšia podmienky práce v operatívnej, čo je pre chirurga veľmi dôležité. Keďže nám k trom operačným sálam pribudne štvrtá, budeme môcť operovať viac, čo je dobré aj pre odborný rast personálu. Dnes sa pri počte operačných výkonov asi 2 000 ročne pohybujeme už na hranici priestorových možností. Roky sa tu už venujeme popri iných oblastiach medicíny napr. aj chirurgii štítnej žľazy a prítitných teliesok – v čom sme, dá sa povedať, pracovisko s najpočetnejšou operatívnou na Slovensku. Máme súbor vyše 400 operácií štítnej žľazy, čo je viac, než majú i nemocni-

## Nedávno nová očná klinika a urýchľovač, teraz chirurgický komplex, onedlho onkologické centrum.

veň. Prístavba bude okrem urgentného príjmu obsahovať aj päť nových chirurgických sál, priestory oddelenia anesteziológie a intenzívnej medicíny, centrálnu JIS-ku a centrálnu sterilizáciu. Nebude chýbať heliport. Objekt umožní sústrediť na jednom mieste aj nové technické zariadenia (napr. 128-vrstvový počítačový tomograf), takže tu vzniká moderné, koncepčne ucelené pracovisko, ktoré prakticky vylúči prevažanie pacienta v urgentnom stave po areáli



↑ Takto vyzerá prístavba chirurgického pavilónu počas prebiehajúcich prác.....

↓ ... a takýto bude zakrátko konečný výsledok.



ce v Bratislave. Nové priestory nám prinesú zlepšenie aj v endoskopickom vybavení, takže sa už na to všetci tešíme.“

### Úspešné dvadsaťročie

Ako vysvetľuje riaditeľ nemocnice Igor Čombor, veľkoryso koncipovaný areál ÚVN si síce pamätá niektorými budovami aj na polovicu minulého storočia, no v minulých desaťročiach, a najmä v posledných rokoch, zaznamenal prevratné zmeny vďaka celému radu rekonštrukcií a nových stavieb. Bez prehánania možno povedať, že táto etapa najväčšieho rozvoja je bezprostredne spojená s jeho životom a prácou. Veď tu, v Ružomberku, ako mladý lekár začínal v sedemdesiatych rokoch na infekčnom oddelení a už celých dvadsať rokov stojí na čele nemocnice.

Rozhodujúcou mierou sa zaslúžil o zlúčenie civilnej nemocnice s ÚVN, ktorá tým získala nové odborné oddelenia, a v meste tak zostala len jedna nemocnica. Tá potom významne prispela aj k vzniku a rozvoju Zdravotnickej fakulty Katolíckej univerzity v Ružomberku a v roku 2009 získala štatút fakultnej nemocnice.

V deväťdesiatych rokoch sa I. Čomborovi podarilo zmodernizovať logistiku nemocnice kompletnou rekonštrukciou inžinierskych sietí, výstavbou novej modernej kotolne, diétnej kuchyne a pracovne, rozvíjali sa počítačové siete. Zriadili a vybudovali sa nové medicínske odbory vybavené modernou technikou – oddelenie nukleárnej medicíny, oddelenie hematológie s chráneným pracoviskom HŠR a vysoko náročnými technológiami (od hĺbkového zmraze-

nia erytrocytov až po vývoj fibrinového lepidla). Etablovalo sa ortopedické oddelenie, úplne sa zmodernizovalo ORL oddelenie vrátane nových operačných sál, vybudovalo sa nové oddelenie neurochirurgie.

V posledných rokoch sa renovovala aj bývalá štátna nemocnica, kde je umiestnené aj zrekonštruované gynekologicko-pôrodnice, detské, novorodenecké a onkologické oddelenie vrátane oddelenia pre dlhodobo chorých. Intenzívne sa zmodernizovala interná klinika s dôrazom na neinvazívnu kardiológiu a gastroenterológiu. V roku 2008 sa dostavala očná klinika, nedávno sa otvorilo protónové terapeutické centrum.

### Nasledovať bude onkologické centrum

Tento proces sa nekončí prístavbou chirurgického pavilónu. ÚVN podala projekt na výstavbu onkologického centra za približne 20 miliónov eur, ktoré by spolu s pracoviskami kliniky nukleárnej medicíny a centra protónovej terapie vytvorilo v strednej Európe jedinečný diagnosticko-liečebný komplex. Na realizáciu tohto projektu je potrebné získať príspevok z fondov EÚ.

## Od roku 2009 má ÚVN štatút fakultnej nemocnice; významne prispela k vzniku zdravotníckej fakulty v Ružomberku.

Tým ÚVN reaguje na jednej strane na najmodernejšie požiadavky na špičkovú medicínu, na druhej strane na reálny vývoj zdravotného stavu našej populácie. Veď druhú najčastejšiu príčinu úmrtí predstavujú vo väčšine vyspelých štátov sveta (s podielom 20 až 30 %), ale už aj na Slovensku, zhubné nádory. V rebríčku figurujú hneď za ochoreniami kardiovaskulárneho systému. Aj u nás dochádza k postupnému nárastu počtu úmrtí na zhubné nádory, rastie aj počet novo diagnostikovaných prípadov ochorení. Cieľavedomý rozvoj Ústrednej vojenskej nemocnice v Ružomberku preto predstavuje pre nemalo pacientov nádej na záchranu či zvýšenie kvality ich života.

**Michal Beňadik**

**Foto: ÚVN, autor;**

**vizualizácia: LTP Projekt**

Prístavbu chirurgického pavilónu ÚVN financovalo Ministerstvo obrany SR. Projekt je dielom firmy LTP Projekt, generálnym dodávateľom stavby je združenie Chirurgia 21, ktoré tvoria firmy Puro-Klíma z Prahy a SimKor z Banskej Štiavnice.

# V Turecku ako doma

## Turistický raj medzi Stredozemným a Čiernym morom očarí každého

Turecko láka turistov svojou rozmanitosťou – prírodnou i kultúrnou, a vysokým štandardom rekreačných stredísk, ktoré ponúkajú 320 slnečných dní v roku.

Turecko mnohí považujú za citadelu východnej kultúry. Istanbul, mesto ležiace na dvoch kontinentoch, je bránou k tejto kultúre na západe. Na opačnom konci krajiny – na juhovýchode, pramena rieky Eufrat a Tigris, v údolí ktorých vznikli staroveké civilizácie. Dažďové lesy, tiahnuce sa pozdĺž pobrežia Čierneho mora, nekonečná pustatina v Strednej Anatólii, ako aj refazec vysokých hôr pohoria Taurus odzrkadľujú mnohotvárnosť tejto krajiny. Rôznorodosť krajiny dotvára aj rovnako rozmanité obyvateľstvo, jeho zvyky a životný štýl.

### Kontinent medzi Európou a Áziou

Turecko možno charakterizovať aj ako samostatný kontinent vtesnaný medzi Európou a Áziou. Delí sa na sedem krajov: Marmarský, Egejský, Stredozemný, Stredná Anatólia, Juhovýchodná Anatólia, Východná Anatólia a Čiernomorský kraj. Ďalej sa člení na 81 provincií. Kým slnko vyjde vo všetkých provinciách, uplynie presne 75 minút. Krajina je bohatá na množstvo historických miest, príkladom je bájna Trója, Efez a iné. V mestách vidíme aj



ako doma. Turecko je so svojimi 320 slnečnými dňami v roku, najdlhšími plážami na svete, krištáľovo čistou vodou, jedným z najkrajších pobreží a v neposlednom rade nespočetnými pozoruhodnosťami aj jednou z najobľúbenejších destinácií pre letnú dovolenku.

Okrem historicko-kultúrnych krás a slnečných pláží vám cestovná kancelária Karya Tour ponúka v tejto krajine aj množstvo športových a oddychových príležitostí.

### Svetová jednotka medzi golfovými destináciami

Turecko je ideálny cieľ pre dovolenku s golfom. Táto golfová destinácia sa stala populárnou aj u nás, a to najmä v čase, keď sa v našom podnebí golf hrať nedá. Najkrajšie a najväčšie golfové rezorty sú v okolí miest Belek a Antalya. V najbližších troch rokoch plánuje krajina výstavbu ďalších 30 golfových rezortov. Do roku 2020 ich má byť až sto. Medzinárodný zväz cestovných kancelárií organizujúcich golfové dovolenky udelil Turecku v roku 2008 ocenenie IAGTO – svetovej jednotky medzi golfovými destináciami. Cestovná kancelária Karya Tour vám rada pripraví podľa vašich požiadaviek golfové balíky a pomôže vám i pri výbere hotela v tejto lokalite. Urobte si aj vy golfovú dovolenku v Turecku.

### Futbal a tenis

Máte radi tenis? A ešte radšej ho hráte? Karya Tour vám ponúka ideálne možnosti a prostredie uskutočniť vaše túžby. Navštívte hotely ako Kervansaray Kundu, Kervansaray Lara, Rixos Hotel Premium, Belconti Resort, Letoonia Golf Resort, Silence Beach Resort atď., kde nájdete nielen oddych, ale aj kvalitné tenisové príležitosti.

Karya Tour vám ďalej ponúka ideálne riešenie pre futbalové družstvá počas celého roka. Hotely vyššej kategórie bývajú vybavené vlastnými futbalovými ihriskami alebo športovými halami. V závislosti od programového balíka sú letenky, ubytovanie, stravovanie all inclusive (hlavné jedlá, desiata, ovocie, káva, čaj, nealkoholické nápoje), transfer, denne jeden alebo dva tréningy (90 minút), minerálne vody počas tréningov a čistenie výstroja v cene.

### Relax a uvoľnenie

V dnešnom rýchlom svete by asi nikto nemal vynechať vynikajúcu oddychovú dovolenku, relax a uvoľnenie. Prírodné krásy Tureckej riviéry pôsobia priaznivo na všetkých hostí. Okrem nádherného ubytovania na vysokej úrovni so servisom služieb môžete využívať množstvo kúpeľno-

## V Turecku nájdete moderné mestá a kúsok od nich vidiecky život plný starých zvykov.

relaxačných možností, ktoré zregenerujú vaše telo i dušu v príjemnej atmosfére. SPA a wellness vám ponúkajú rôzne masáže, kozmetické úpravy, jacuzzi, saunu, solárium a množstvo tureckých kúpeľov. Vaše výlety za relaxom SPA a wellness vám zaistia ideálnu relaxačnú dovolenku. Doprajte si aj vy takúto regeneračnú kúru, počas ktorej naberiete nové sily do ďalšieho pracovného, ale i súkromného života.

red.

Ilustračné foto: [www.vsetkooturecku.sk](http://www.vsetkooturecku.sk)



modernú európsku tvár Turecka, ale už vo vzdialenosti niekoľkých minút od mesta objavujeme vidiecky život plný starých zvykov, ktorý ostro kontrastuje so životným štýlom mesta.

Vďaka pohostinnosti a otvorenosti miestneho obyvateľstva sa môžu návštevníci krajiny cítiť



## Balíčky služieb vo Vysokých Tatrách

Vo Vysokých Tatrách sa letná vysokohorská turistická sezóna otvára tradične 15. júna, keď budú sprístupnené turistické trasy. No vďaka školským zájazdom sa sezóna prakticky začala už v máji. Školy využívajú výhodné produkty so spojením lanovky a železnice a chodia na výlety na Skalnaté Pleso a Hrebienok. Riaditeľ Združenia cestovného ruchu Vysoké Tatry Pe-

ter Chudý uviedol, že nadchádzajúce leto bude charakteristické pobytovými balíčkami.

Takým je aj spoločný produkt Hory a voda, ktorý zahŕňa kúpanie v popradskom akvaparku a výlety lanovkou v oblasti Tatranskej Lomnice, Hrebienka a Štrbského plesa. Turistov vyjde asi o 20 % lacnejšie, ako keby si tieto služby kúpili zvlášť.

## V Bojniciach má vyrásť Krajina legend

Tematický park zábavy a oddychu, ktorý bude patriť medzi najväčšie v strednej Európe, pod názvom Krajina legend má v najbližších rokoch vyrásť v Bojniciach. Rozloha areálu novej zábavnej destinácie je 42 hektárov (ha), z toho 31 ha bude tvoriť samotný tematický park. Pri celko-

vých investíciách v rozsahu 250 až 290 miliónov eur vytvorí 1 400 stálych pracovných miest a 600 sezónnych. Predpokladaná návštevnosť je 1,3 až 1,5 milióna osôb ročne. Týmto svojimi parametrami sa Krajina legend zaradi medzi 20 najväčších tematických parkov v Európe.

## Nitra uvažuje o vytvorení klastra cestovného ruchu

Mesto Nitra chce vytvoriť turistický klastor, ktorý by spájal hlavných aktérov aktívne pôsobiach v oblasti cestovného ruchu na území mesta a v jeho okolí. Tento zámer je súčasťou väčšieho projektu, v rámci ktorého má byť

vytvorená aj Koncepcia rozvoja cestovného ruchu v meste Nitra. Zámer počíta aj s rozšírením možnosti propagácie rôznych produktov a služieb spojených s vydávaním nových turistických propagačných materiálov.

## Prezentácia regiónov SR v Šanghaji

Prvú zo série prezentácií o Slovensku ukončila Slovenská agentúra pre cestovný ruch (SACR) počas Svetovej výstavy EXPO Šanghaj 2010. Stala sa prvou agentúrou, ktorá pozvala viac ako 30 čínskych novinárov a touroperátorov do národného pavilónu SR.

Títo hostia v pavilóne uvideli prezentačný film o Slovensku, v ktorom sa oboznámili s kultúrou, mestami, prírodnými krásami, pamiatkami UNESCO a kúpeľmi. SACR zúčastnených in-

formovala o podmienkach získania schengenských víz, leteckých spojeniach do Európy, resp. do SR, hotelových kapacitách, možnostiach kongresového turizmu a gastronómii.

Podľa Svetovej turisticko-organizácie (UNWTO) v roku 2009 čínski turisti minuli na náklady spojené s cestovaním viac ako 32 miliárd eur. Ročne Čína zaznamenáva v priemere 22 %-ný nárast cestujúcich do zahraničia a patrí ku krajinám s najväčším počtom turistov v Ázii.



## Zima v Jasnej potvrdila záujem o pobytové balíčky

V najväčšom slovenskom lyžiarskom stredisku Jasná využila v práve skončenej zimnej sezóne približne štvrtina lyžiarov ponuku skipasov, ktoré boli súčasťou pobytových balíčkov. Informovala o tom spoločnosť Tatry Mountain Resorts (TMR), vlastníka a prevádzkovateľa strediska Jasná, stredísk v Tatranskej Lomnici a Starom Smokovci.

„Podarilo sa nám dosiahnuť jeden z hlavných predsezónnych zámerov, predĺženie dĺžky pobytu návštevníkov Jasnej, predaj väčšieho počtu viacdenných skipasov, a tým aj stabilizovanie návštevnosti počas jednotlivých týždňov,“ spresnil predseda predstavenstva TMR Bohuš Hlavatý s tým, že predpokladá pokračujúci nárast záujmu o pobytové balíčky aj v budúcej zimnej sezóne.

## Kvalifikovaní turistickí sprievodcovia

Kvalifikovaní turistickí sprievodcovia – členovia Slovenskej spoločnosti sprievodcov cestovného ruchu SR (SSSCR) – vlastnia členský preukaz. Ten umožňuje rozpoznať skutočného sprievodcu od osoby, ktorá sa za sprievodcu neoprávnené a bez kvalifikácie i živnostenského oprávnenia vydáva. Overenie totožnosti člena SSSCR je možné na webovej stránke SSSCR, upozornil jej predseda Marián Biláčik pred otvorením letnej turisticko-sezóny.

## Žiaden z návrhov zonácie sa netýka plánov TMR

Celospoločensky diskutovaný návrh zonácie Tatranského národného parku nemá nijaký vplyv na zámery lídra rozvoja cestovného ruchu vo Vysokých Tatrách, spoločnosti Tatry Mountain Resorts (TMR). TMR projekty sa podarilo pripraviť do takého stavu, že nie sú prakticky od návrhu zonácie nijako závislé.

„Aj keď sa priamo našich zámerov zonácia netýka, tak cítime potrebu sa vyjadriť. Na všetky naše plány v Tatrách do horizontu dvoch až štyroch rokov bola vypracovaná štúdia EIA – teda posudzovanie vplyvov na životné prostredie,“ uviedol predseda predstavenstva TMR Bohuš Hlavatý. Spoločnosť postupne získava územné rozhodnutia a stavebné povolenia na plánované projekty. TMR neplánuje nové projekty realizovať v nových zónach nedotknutých ľudskou aktivitou.

Správy aj ilustračné fotografie sú zo servisu TASR

## Väčšina Slovákov plánuje dovolenku v zahraničí

Najviac Slovákov plánuje nadchádzajúcu letnú dovolenku prežiť v zahraničí. Potvrdilo to k 12. máju 32,6 % z 359 občanov, ktorí sa zapojili do prieskumu na webovej stránke Slovenskej agentúry pre cestovný ruch.

Na otázku: „Aké sú vaše plány na letnú dovolenku 2010?“ – 27,6 % hlasujúcich uviedlo, že budú oddychovať na Slovensku. Odpovedať na otázku nevedelo 15,6 % a oznámenie, že na letnú dovolenku nepôjde, vyznačilo 24,2 % ľudí. **VJ**

## Vo Filakove založili klaster hradov

Na konferencii Archeologický výskum a pamiatková obnova hradov od Hontu po Zemplín na dvoch stranách štátnych hraníc, ktorá sa konala v apríli vo Filakove, sa uskutočnilo aj prvé stretnutie záujemcov o založenie klastra hradov a zámkov.



Do klastra by sa zapojilo okolo 15 až 20 hradov vrátane tých, ktoré dnes už neexistujú alebo sú len ruinami. Cieľom bude odborná záchrana hradov a ich všestranné využitie. Členstvo v klasteri bude výhodné najmä v oblasti marketingu a reklamy. **TA**

## Študenti predstavovali svoj región

Vyššie 50 tímov z celého Slovenska, zložených zo žiakov 8. a 9. ročníka základných škôl a zo študentov 1. až 3. ročníka stredných škôl, sa predstavilo v Banskej Bystrici na 8. ročníku celoslovenskej finálovej súťaže Vitajte v našom regióne. Podujatie bolo vyvrcholením práce študentských tímov v rámci vzdelávacieho programu Podnikanie v cestovnom ruchu.

Odborná porota rozhodla, že najzaujímavejšie svoj región predstavilo družstvo z Gymnázia na Poštovej ulici v Košiciach, ktoré prezentovalo Kúpele Štós. Prvenstvo v kategórii najlepší produkt cestovného ruchu pripadlo Cestovnej agentúre VIA pri Obchodnej akadémii Milana Hodžu v Trenčíne.

Správy aj ilustračné fotografie sú zo servisu TASR

## Tretina zahraničných hostí ide do Bratislavy

V minulom roku sa na počte návštevníkov Slovenska podieľali návštevníci Bratislavského kraja 22,6 percentami a na celkovom počte zahraničných návštevníkov 34,4 percentami. Priemerný počet prenocovaní návštevníkov v rámci SR dosiahol 3,1 noci, z toho zahraničných 2,9 noci. V medzikrajskom porovnaní mal BSK najvyšší podiel na počte návštevníkov a najnižší priemerný počet prenocovaní. Pretrváva teda krátkodobý, resp. tranzitný charakter vývoja cestovného ruchu. Do BSK prišlo viani 765 019 návštevníkov, z toho bolo 447 017 (58,4 %) zahraničných. V porovnaní s rokom 2008 ich počet klesol o 16,3 %, priemerná doba prenocovania sa zvýšila o 0,1 noci a dosiahla hodnotu 2,1 noci. Počet zahraničných návštevníkov klesol o 20,6 %. **TA**



## ŽSK prispeje na obnovu turistických ciest

Žilinský samosprávny kraj (ŽSK) vyčlenil na rok 2010 na opravu turistických trás a cyklotrás vo všetkých regiónoch Žilinského kraja takmer 50 000 eur. Minulý rok v kraji obnovili 702 kilometrov trás a vybudovali 17 km nových cyklotrás za takmer 50 000 eur z vlastného rozpočtu

a rovnakú čiastku sme vyčlenili aj na tento rok. Okrem toho sa samosprávnemu kraju podarilo na budovanie cyklotrás na Hornom Považí, Kysuciach, Orave, Liptove a Turci získať koncom minulého roka financie z rezervy vlády Slovenskej republiky. **TA**

## Winecaching aj v Sonberku

České a moravské vinárstva spojené v združení V8 pripravili pre milovníkov kvalitných vín námet, ako si príjemným spôsobom spestriť cestu za vinom. Inšpirujú sa celosvetovo populárnou hrou geocaching uvádzajú hru winecaching – hľadanie vinneho pokladu.

Na základe GPS súradníc vinárstiev, ktoré participujú na tejto hre, hráči hľadajú žetóny v ich blízkosti. Tie sa pri predložení v danom vinárstve zmenia na protihodnotu – malú riadenú degus-

táciu. Žetóny sa ukrývajú aj za bránami prestížneho vinárstva Sonberk, kde môžete stráviť príjemný vikendový odpočinok s lahodným mocom a s úžasným výhľadom na krásnu Pálavu.

Na stránke winecaching.cz nájdete od konca mája súradnice skryš moravských vinárstiev, ktoré sa zúčastňujú na tejto hre. Garantom projektu je Aliancia vinárov V8. Súradnice pre Sonberk: N48° 55.519 E16° 41.479.

**VN**

## Nemci prichádzajú do našich kúpeľov autobusmi

Ročne navštívi Slovensko asi 170 000 hostí z Nemecka. Okrem poznávacích pobytov nemeckí turisti často využívajú služby slovenských kúpeľov, hlavne Piešťan, Trenčianskych Teplic a Turčianskych Teplic. Riaditeľ Medzinárodného zväzu autobusového turizmu (RDA) Dieter Gauf počas pracovnej návštevy Bratislavy informoval, že podľa odhadu pricestuje 10 % zahraničných návštevníkov na Slovensko z Nemecka a z nich asi 30 % využije autobusovú dopravu. Turistov privádzajú na Slovensko dopravcovia združení do organizácie RDA, ktorej členovia sa v apríli zišli v Bratislave na svojom 59. valnom zhromaždení. Súbežne s podujatím RDA sa v Bratislave uskutočnilo aj 35. VZ organizácie Gütegemeinschaft

Buskomfort E.V., ktorej hlavnou úlohou je certifikácia kvality autobusov. Plán situovať obe podujatia do Bratislavy a ich účastníkom ukázať turistické regióny sa podaril vďaka iniciatíve Slovenskej agentúry pre cestovný ruch a Ministerstva hospodárstva SR. Slovensku sa tak otvorila možnosť zviditeľniť sa ako destinácia aj prepravcom autobusov, ktorí podnikajú v odvetví turizmu.

V súčasnosti eviduje RDA takmer 3 000 členov v Európe. Sú v nej zastúpené národné organizácie CR, touroperátori, incomingové cestovné kancelárie, hotely, regionálne združenia CR prevažne z Nemecka a ďalších asi 40 krajín. Slovensko v organizácii zastupuje od roku 2001 SACR. **JF/TA**

# Kurz o sociálnych sieťach

## Využitie služieb Facebook, Twitter a ďalších na komunikáciu a propagáciu

IT školiace stredisko GOPAS SR pripravilo pre užívateľov nový kurz Socnet – možnosti využitia sociálnych sietí na komunikáciu a propagáciu.

**N**ový kurz je určený malým a stredným podnikateľom, marketingovým manažérom, pracovníkom zodpovedným za PR a komunikáciu s verejnosťou a jednotlivcom, ktorí chcú využívať moderné sociálne siete na komunikáciu a na efektívnu propagáciu svojich firiem, produktov, služieb a svojej osoby.

### Na siete stačia základné počítačové znalosti

Účastníci sa na kurze oboznámia s infor-



máciami o pôvode, histórii a súčasnosti sociálnych sietí, o tom, ako sa v sociálnych sieťach šíria informácie a ako tieto siete využívať v marketingu na propagáciu a komunikáciu s partnermi a zákazníkmi. Požadované vstupné znalosti na tento jednoduchý kurz sú základné znalosti práce s PC. Facebook, Twitter, MySpace, Linked-In a ďalšie druhy sociálnych sietí sú kvalitatívne novou formou publikovania informácií na internete. Formou, ktorá je prístupná naozaj každému a zároveň ponúka pozoruhodný marketingový potenciál. „Základným princípom sociálnych sietí dnes nie je publikovanie, ale zdieľanie informácií,“ tvrdí PhDr. Vojtěch Bednář, lektor spoločnosti GOPAS a dodáva: „Užívatelia týchto sietí

vytvárajú virtuálne spoločenstvá vzájomne prepojené vzťahmi či známosťami. V rámci týchto spoločenstiev a niekedy i mimo nich si zdieľajú krátke texty, takzvané stavy, ale napríklad aj fotografie, videá, odkazy na webové stránky a ďalšie informácie. Každý môže byť tvorcom informácie, každý môže byť tým, kto informáciu posúva ďalším, a každý môže byť iba pasívnym konzumentom.“

### Potenciál v marketingu a komunikácii

„Sociálne siete predstavujú veľký potenciál v marketingu, v mediálnej komunikácii, vo vnútrofirnej komunikácii, v lobingu a v ďalších oblastiach, kde sa informácie vymieňajú, zdieľajú. Ak sa ich naučíme používať kvalitne a efektívne, môžu nám slúžiť a prinášať profit,“ dodáva Vojtěch Bednář.

VJ

Ilustračné foto: archív

## Sila motivácie

Svetoznámy motivačný spíker, profesionálny kouč, konzultant a školiateľ James H. Heide- ma bol opäť na Slovensku a prednášal na konferencii „Business for the Future – sila motivácie“, ktorá sa uskutočnila 29. apríla v priestoroch Bratislavskej vysokej školy práva. Ďalšími vynikajúcimi spíkrami boli Ivo Toman, Peter Bero, Jan Ježdík, Petr Hrubý a Peter Varga.

Štvrtý ročník konferencie opäť potvrdil profesionalitu a kvalitu tohto odborného podujatia. Celá konferencia bola venovaná manažérom a všetkým ľuďom, ktorí chcú znalostne napredovať, rozvíjať sa a motivovať seba i svoje tímy.

Na podujatí, ktoré usporiadali personálo-poradenská spoločnosť Sofisol a Marada Capital Services, sa vyhlásili aj výsledky druhého ročníka súťaže HERMES o networkingový počin roka 2009. V kategórii „individuálny projekt“ sa na prvom mieste umiestnil Igor Barát – člen predstavenstva Poštovej banky. Prvé miesto v kategórii „inštitucionálny projekt“ získala spoločnosť Finanzpartner a víťaznú cenu si prevzal Peter Bero, generálny riaditeľ spoločnosti Finanzpartner. Víťazné ocenenia odovzdával Miloš Drdla – predseda odbornej poroty. Odbornými partnermi súťaže boli prestížna spoločnosť Brno International Business School a AFISP.

Konferenciu podporili spoločnosti: Amslico AIG Life poisťovňa, Generali Slovensko poisťovňa, Softec Group, M.C. Triton Slovakia, OVB Allfinanz Slovensko, B.I.B.S., AFISP, Satur Travel, InvestAge, Eastfield Group – In Vino, Elesco a Korytnica.

VJ

## Cena HERMES 2009 pre Igora Baráta

Cenu „HERMES“ získal Igor Barát predovšetkým za profesionálne, networkingovo, odborne a ľudsky zvládnutý proces zavedenia eura na Slovensku. „Počas svojho mandátu splnomocnenca vlády SR pre zavedenie eura zastrelhoval Igor Barát aktívnu komunikáciu s verejnosťou, domácimi a zahraničnými inštitúciami a médiami, zabezpečoval komunikáciu o postupe správ pre Národný koordinačný výbor a v neposlednom rade zastrelhoval budovanie širokého povedomia o zavedení eura v spoločnosti. Svojím profesionálnym prístupom sa stal nielen tvárou eura, ale samotné médiá, ako aj široká verejnosť ho vnímali ako pána euro,“ povedal predseda odbornej poroty súťaže Ing. Miloš Drdla, Dr., MBA (predseda predstavenstva Brno International Business School).

Práve bezproblémové zavedenie novej meny, vysoká miera informovanosti spoločnosti, ale aj prezentácia Slovenska v zahraničí na rôznych politických a odborných fórach boli



predpokladmi úspešnej nominácie Igora Baráta na cenu za networkingový počin roka 2009.

Bývalý televízny redaktor a moderátor Igor Barát bol splnomocnencom vlády SR pre zavedenie eura v rokoch 2007 – 2009. Členom predstavenstva Poštovej banky sa Igor Barát stal v decembri 2009.

VJ

Foto: www.euro.vlada.gov.sk

# Medziľudské vzťahy a imidž firmy

## Aj interná komunikácia pracovníkov ovplyvňuje vnímanie spoločnosti verejnosťou

Pracovníci firmy vedia pre dobrú prezentáciu spoločnosti urobiť často viac než oddelenie marketingovej komunikácie. Základom sú dobré medziľudské vzťahy vo vnútri firmy.

Veľa firiem vynakladá obrovské úsilie, pokiaľ ide o prezentáciu spoločnosti navonok, ale už menej si uvedomuje dôležitosť dobrej internej komunikácie. Predstavte si však rozsah kontaktov, ktoré nadväzujú vaši pracovníci na rôznych sociálnych sieťach, ako sú Facebook, Twitter či Linked-In. Akákoľvek negatívna informácia sa rozšíri rýchlosťou blesku a osobné podanie jej navyše dodá vysokú hodnovernosť. Ved' keby ste si kupovali nový televízor, verili by ste viac zaplatenému inzerátu alebo skúsenosti vášho kamaráta?

### Spoločné poslanie a vízia tvoria pracovný tím

To, čo odlišuje akúkoľvek skupinu ľudí od tímu, je existencia spoločného účelu a cieľov. Je dôležité, aby si to pracovníci uvedomovali

a vedeli, kam a prečo smerujú. Vizia a poslanie nemusia byť sformulované len reprezentatívne a odborne. Dôležitejšie je, aby im porozumel a stotožnil sa s nimi každý spolupracovník. Ideálne je, ak sa už pri prijímaní nových ľudí do firmy porozprávate s nimi aj o spoločne uznávaných hodnotách a spôsoboch vnútrofirmej komunikácie. Človek, ktorý ich dokáže

### Dobrý šéf by mal vedieť, čo je pre jeho podriadených v súkromí dôležité.

akceptovať a stotožniť sa s nimi, bude pravdepodobne dobrým kolegom a v prípade potreby aj oporou pre ostatných.

### Čo ovplyvňuje vzťahy vo firme

Ľudia nie sú stroje a pracovisko nie je väzenie. Chodíme do zamestnania nielen kvôli zárobku, ale aj možnosti sebarealizácie a kontaktu s inými ľuďmi. Ak recepčná alebo asistentka privíta návštevu so srdečným úsmevom, vytvorí v mysli návštevníka silnejší obraz, ako to urobí dojem z drahej reklamnej kampane. Manažér, ktorý uplatní správnu motiváciu, nebude potrebovať tresty a príliš prísne kontroly, aby dosiahol dobré výsledky v produkcii. Istá miera slobody je dôležitá, môže inšpirovať k zlepšovaniu výsled-

kov, ale aj priťahovať schopných a kreatívnych ľudí. Platí to tým viac, čím náročnejšie úlohy musí skupina riešiť.

### Osobný prístup a záujem o druhého

Niektorí ľudia zastávajú názor, že práca a súkromie by sa nemali navzájom miešať. Ale keď vezmeme do úvahy, koľko hodín denne strávime na pracovisku, je takmer nemožné tieto dve stránky oddeliť. Naopak, myslím si, že dobrý šéf by mal vedieť, čo je pre jeho podriadených dôležité, čím sa zaoberajú a aké radosti i starosti v živote riešia. Úprimne položené otázky na pokrok v športe, ktorému sa niekto z kolegov naruživo venuje, záujem o úspechy detí pri maturite či prijímačej skúške na vysokú školu sú nielen vhodné, ale vyjadrujú skutočný vzťah. Manažér, ktorý si pamätá mená detí svojich pracovníkov, získa ich sympatie a ochotu urobiť pre firmu aj čosi viac.

### Nedovoľte, aby vo firme vznikali klebety

Klebety a ohováranie sú častou odvrátenou stránkou medziľudských vzťahov, ale urobte všetko, aby ste ich šírenie potlačili. Predovšetkým by manažér mal byť sám pozitívnym príkladom a žiadne neoverené reči by nemal šíriť a brať do úvahy. Ak sa niekto z podriadených sťažuje na svojho kolegu, privolajte dotknutú osobu a trvajte na tom, aby si účastníci sporu svoje výhrady povedali z očí do očí. Neexistuje silnejší nástroj na vyčistenie ovzdušia a dôsledné trvanie na tejto zásade vytvorí vo vašej firme atmosféru otvorenosti.

### Rešpektujte čas iných

Bez ohľadu na to, či je to voči šéfom alebo podriadeným, sa naučte byť presným a spoľahlivým nielen vo vzťahu k obchodným partnerom, ale aj k vlastným kolegom. Dodržte termíny, ktoré ste si dohodli, a chápajte, že vaše čiastočné podklady sú pre niekoho iného nevyhnutnou súčasťou celku a možno aj najvyššou prioritou. Vyhovárať sa na množstvo práce je síce obvyklé, ale ťažko by ste našli niekoho, kto sa dnes cíti vo firme nevyťažovaný.

Keď si osvojíte zvyk potvrdiť mailovou komunikáciou, v ktorej vás niekto požiadal o spoluprácu, a oznámiť termín, dokedy prácu vybavíte, budú si vás kolegovia vážiť za zodpovednosť a rešpekt k druhým. Ak sa aj náhodou stane, že





termín z vážnych dôvodov dodržať nemôžete, oznámte to partnerovi vopred a ospravedlňte sa za meškanie. Väčšinou ľudia dokážu pochopiť situáciu iného, ťažko sa však vyrovnávajú s ignorovaním sľubov.

### Občas treba vedieť povedať nie

Ak sa už dnes topíte v práci a nestíhate dokončovať vlastné projekty, majte odvahu povedať jasné nie a nesľubujte pomoc iným. Ľudia si viac vážia otvorené a čestné odmietnutie než prísľuby, ktorých plnenia sa nedočakajú. Rovnako pomoc poskytnutá nedbalo alebo nedostatočne prinesie druhej strane menej prospechu než vedomie, že sa musí spo-

ľahnúť na svoje sily, prípadne hľadať pomoc u niekoho iného.

### Motivujte pozitívnym spôsobom

Občas si firmy vytvárajú vlastné systémy dobrovoľných trestov a previnilci prispievajú do spoločnej pokladničky napríklad za neskorý príchod či odovzdanie úloh. Utížené peniaze sa potom spravidla využijú pri spoločnom podnikaní.

Skúste sa inšpirovať opačným postupom a využijte pozitívnu motiváciu. Ak ste napríklad spoločnosťou poskytujúcou služby a každá reklamácia znamená dodatočné náklady na riešenie problému, stanovte priemernú sumu,

ktorú by ste na tieto účely potrebovali ako spoločnú prémii. Ak sa tímu podarí znížiť percento reklamácií a s tým spojených nákladov, využijte zvyšné peniaze na odmenu podľa vlastného výberu. Možno vás prekvapí, ako dobre si ľudia s podobnou úlohou poradia.

### Hrdosť na vlastnú firmu

Tento článok som začala konštatovaním, že pracovníci firmy vedú pre dobrú prezentáciu svojej spoločnosti urobiť často viac než oddelenie marketingovej komunikácie. Platí to nielen v negatívnom zmysle slova. Aj o kladné správy, výnimočné výsledky a hrdosť na vlastnú firmu sa

## Presnosť a spoľahlivosť sa vyplácajú nielen voči zákazníkovi, ale aj voči kolegom.

radi podelíme s priateľmi. Keď vo firme vládne otvorená výmena informácií a pracovníci poznajú úspešné projekty svojich kolegov, posunú tieto informácie ďalej. Pociť pýchy, keď v televízii práve beží „naša“ reklama, vzbudzuje možno úsmevy okolia, ale rozhodne patrí k príjemným stránkam zamestnaneckého života. Preto sa oplatí informovať ľudí o prebiehajúcich propagačných aktivitách či sponzorovaných podujatiach.

**Jana Škutková**

**konzultantka pre marketing a reklamu**

## V digitálnom veku rozhoduje kvalita komunikácie

Odpovede na mnohé problémy marketingu na internete priniesla konferencia Marketing Live 2010, ktorú organizoval časopis IN STORE Slovakia.

Máme tisíce fanúšikov na Facebooku! Z marketingového hľadiska možno dobre vyzerajúca veta, no aká je v skutočnosti hodnota zástupu fanúšikov? Aká je konverzia a návratnosť investícií?

Už v úvode konferencie zhodnotila potenciál internetového marketingu riaditeľka Google ČR Kateřina Holcmanová: „Svet sa digitalizuje a vizualizuje a až 41% užívateľov mení svoj názor na základe informácií získaných z internetu. Užíva-



teľom je však potrebné ponúknuť zaujímavý obsah, ako napríklad rôzne aplikácie.“

Niekoľko pozoruhodných a inovatívnych aplikácií, vzbudzujúcich záujem a zapájajúcich užívateľa do prezentácie, predviedli naživo páni z Adobe Systems.

Juraj Stankay, ktorý niekoľko rokov pôsobil v Google na úrovni EMEA, poukázal na aspekty prednákupného prieskumu a nákupného správania spotrebiteľov on-line z pohľadu marketingového akronymu AIDA.

Mnoho marketérov skloňuje vo všetkých pádoch Facebook, no ako upozornili viacerí prednášajúci, je to len jeden z nástrojov, s ktorým je

potrebné citlivo narábať. Navyše, ak sú aktivity v sociálnej sieti povýšené nad zvyšok e-marketingu a ešte absentuje koordinácia s off-line aktivitami, výsledok nemusí splniť očakávania. Dôležitá je predovšetkým znalosť človeka, ktorý žije v digitálnom veku. Znalosť jeho psychológie, potrieb a túžob je potom potrebné premietnuť do presnejšieho cielenia marketingových aktivít, zapojenia a vyvolania reakcie.

Ako zdôraznil Mark Brill, CEO spoločnosti Formation z Veľkej Británie: „Jednou z veľmi osobných až intimných technológií sú mobilné telefóny. Majú ich takmer všetci, a preto sú významným komunikačným kanálom.“ Opäť však pre komunikovanie relevantných informácií aj povedzme, cez stránky optimalizované pre mobily, na ktorých zostávajú ľudia oveľa dlhšie ako na ich obdobjach na internete.

Za spoluprácu ďakujeme generálnemu partnerovi: Kremisa Design, s. r. o., hlavným partnerom: Adobe Systems, s. r. o., a Space Systems, s. r. o., a partnerom konferencie: Slovenská pošta, a. s., Vaculik Advertising, s. r. o., OMD Slovakia, s. r. o., Empire SK, s. r. o., Originální, s. r. o.

**Zdroj: In Form Slovakia, s. r. o.**

[www.informslovakia.sk](http://www.informslovakia.sk)

Ilustračné foto: Sony

# Vzdelávanie, kurzy, semináre

## Bratislavský kraj

**P. Anselm Grün, OSB znovu na Slovensku**, 28. 5. 2010, Marianka, IPA Slovakia

**Negotiation Skills in English by J. I. H. Cooper**, 3. – 4. 6. 2010, Senec, Dynargie Slovakia

**ITIL V3 Service Design**, 7. – 9. 6. 2010, BA, Omnicom

**Presentation Skills in English Language**, 9. – 10. 6. 2010, BA, Top Consult Group

**Manažment konfliktov na projekte**, 31. 5. – 1. 6. 2010, BA, Next Level Consulting

**Praktické riadenie rizík ISMS**, 2. 6. 2010, BA, Det Norske Veritas SK

**Preparation workshop IPMA level D/C/B**, 25. – 26. 5. 2010, BA, Next Level Consulting

**Virtuálne projektové tímy – Virtual project teams**, 9. 6. 2010, FBE BA, FBE Bratislava, s. r. o.

**Cash flow a likvidita firmy**, 24. – 25. 5. 2010, BA, Mentis

## Ľudské zdroje a personalistika

**Emočná inteligencia – zážitkový workshop**, 26. 5. 2010, BA, Insight

**Riadenie firemnej kultúry v číslach. Strategická cesta zabezpečenia zisku**, 25. – 26. 5. 2010, BA, Vzdelávacie a konferenčné centrum Intenzíva

**Ako uspieť na pracovnom pohovore**, 10. 6. 2010, BA, Centrum ďalšieho vzdelávania Univerzity Komenského

**Delegovanie a riadenie porád**, 7. – 8. 6. 2010, BA, Top Consult Group

**Odmeňovanie a rozvoj zamestnancov alebo Ako riadiť výkon?**, 26. 5. 2010, BA, a\_set

**Praktická škola Public relations s certifikátom**, 24. – 28. 5. 2010, BA, Communication House

**(able)Marketing alebo Úspešný marketing pre pokročilých**, 31. 5. – 1. 6. 2010, BA, Top Consult Group

**Pracovnoprávne minimum pre manažérov/generalistov HR**, 20. 5. 2010, BA, a\_set

## Financie

**Kúpa a predaj spoločnosti „od A po Z“**, 18. – 20. 5. 2010, Modra, Finance Institute CEE

**Hmotný a nehmotný majetok firmy – komplexne v daniach a v účtovníctve**, 19. 5. 2010, BA, Mentis

## Počítače

**RH133 – Red Hat Linux System Administration & RHCT Exam**, 24. – 28. 5. 2010, BA, DataScript

**ITIL V3 Foundation for IT Service Management + Simulation**, 1. 6. 2010, BA, Hewlett-Packard

**ITIL V3 Foundation s certifikačnou skúškou**, 24. – 26. 5. 2010, BA, Omnicom

## Účtovníctvo a dane

**Cestovné náhrady**, 10. 6. 2010, BA, Agentúra Tempo

**Zdaňovanie v oblasti medzinárodných daňových vzťahov**, 26. – 27. 5. 2010, BA, Akadémia daňových poradcov

## Rôzne

**Profesionálne vedenie moderného sekretariátu**, 7. – 8. 6. 2010, BA, Kutlíkova 17, Vzdelávacie a konferenčné centrum Intenzíva

## Marketing a obchod

**Prezentačné zručnosti**, 1. 6. 2010, BA, Krauthammer Slovakia

**Techniky predaja a zvládania námietok – úvod**, 2. 6. 2010, BA, Business Success

**Tréning mediálnej a krízovej komunikácie**, 26. – 27. 5. 2010, BA, Communication House

## Právo a legislatíva

**Zákonník práce a praktické otázky z pracovnoprávných vzťahov**, 27. 5. 2010, BA, Top Consult Group

## BOZP a PO

**Základná odborná príprava technikov požiarnej ochrany**, 24. – 28. 5. 2010, BA, IVBP

## Technika

**Školenie pre prácu s nebezpečnými chemickými faktormi**, 9. 6. 2010, BA, Inštitút bezpečnosti práce

## Odborné

**Finančný controlling**, 7. 6. 2010, BA, Agentúra J & T Manažment

## Banskobystrický kraj

### Manažment

**Interný audítor QMS v zmysle ISO 9001:2008**, 19. – 21. 5. 2010, Kúpele Číž, Eurocontrol

### Ľudské zdroje a personalistika

**Mzdy 2010, novela Zákonníka práce, daňové a odvodové typy**, 25. – 27. 5. 2010, Sliac, Agentúra Apollo

## Košický kraj

### Manažment

**Interný audítor SRK podľa normy ISO 9001:2008**, 19. – 21. 5. 2010, Košická Belá, SGS Slovakia

**Interný audítor podľa normy ISO/TS 16949:2009**, 25. – 26. 5. 2010, Košice, Vincotte Slovakia

**Tvorba a manažment projektov v Košiciach, kurz**, 31. 5. – 3. 6. 2010, Košice, Academia Istropolitana Nova

### Počítače

**Microsoft Excel 2003 – pokročilé techniky**, 20. – 21. 5. 2010, Košice, Telegrafia

**Workshop 2011 Troubleshooting Microsoft Exchange Server 2003**, 24. – 26. 5. 2010, Košice, Telegrafia

### Ľudské zdroje a personalistika

**Motivačný seminár pre stredný manažment**, 28. – 29. 5. 2010, Košice, Business Success

### BOZP a PO

**Odborná spôsobilosť v elektrotechnike**, 1. – 3. 6. 2010, Košice, BE-Soft

## Prešovský kraj

### Marketing a obchod

**Manažment projektov**, 19. – 21. 5. 2010, Stará Lesná, Kopex

**Riadenie vzťahov so zákazníkmi**, 1. – 2. 6. 2010, Nový Smokovec, Timan

### Manažment

**Tímová práca a riešenie konfliktov v tíme**, 27. – 28. 5. 2010, Nový Smokovec, Timan

### BOZP a PO

**Základná odborná príprava bezpečnostných technikov**, 24. – 28. 5. 2010, Prešov, BTS-PO

## Žilinský kraj

### Jazyky

**Angličtina 1 – týždenný pobytový intenzívny kurz**, 31. 5. – 5. 6. 2010, Nízke Tatry, Hotel Repiská, Jazyková agentúra Resyl – Brain-friendly School

### Manažment

**Dôsledky implementácie požiadaviek normy IRIS voči požiadavkám ISO 9001:2008 a ich vplyv na vykonávanie interných auditov**, 26. 5. 2010, Martin, Det Norske Veritas SK

**Six Sigma – Green Belt**, 2. – 3. 6. 2010, Žilina, SLCP Consulting

### Technika

**SMED – Rýchle zoraďovanie strojov a zariadení**, 1. 6. 2010, Žilina, IPA Slovakia

**BasicMOST**, 25. – 26. 5. 2010, Žilina, IPA Slovakia

## Trenčiansky kraj

### Manažment

**MSA – Spôsobilosť meracích systémov**, 20. 5. 2010, Považská Bystrica, Det Norske Veritas SK

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom [www.education.sk](http://www.education.sk).

# Rodinný futbal

## Ďalšia aktivita Západoslovenskej energetiky a skupiny E.ON

**N**a začiatok dve konštatovania – a ako býva zvykom, jedno pozitívne, druhé negatívne. Futbal je vo svete aj u nás najpopulárnejším športom, žiaľ, neraz je spojený aj s negatívnymi javmi. Podporiť jeho kladnú stránku a súčasne rozvíjať futbalové prostredie tak, aby sa do tohto športu – nielen ako diváci – aktívne zapájali celé rodiny, má za cieľ aktivita, ktorou je známy popredný svetový energetický koncern E.ON a člen jeho skupiny na Slovensku Západoslovenská energetika.

### Prilákať rodiny s deťmi

V polovici apríla bol vyhlásený grantový program „Rodinný futbal“ a do 11. júna sa doň môžu prihlásiť školy, samosprávy a športové kluby na území pôsobnosti ZSE – teda v krajoch Bratislava, Nitra, Trnava a Trenčín. Cieľom je prilákať viac ľudí, najmä rodiny s deťmi, na tribúny futbalových štadiónov, ale aj aktívne na trávniky. Cieľom je zvyšovať kultúru na štadiónoch, napríklad budovať rodinné sekcie v hľadisku a tiež usporadúvať športové akcie na ihrisku s loptou pre celé

rodiny. To všetko smeruje k tomu, aby mládež i dospelí aktívne trávili svoj voľný čas – a je to tiež príležitosť šíriť myšlienky racionálneho vzťahu k energii, ktorá je ZSE a skupine E.ON vlastná.

### Milión eur do roku 2012

Pre prvý ročník grantového kola je určených 300-tisíc eur. Program je naplánovaný na tri roky, do športovej infraštruktúry sa do roku 2012 dostane takmer milión eur. Žiadateľmi môžu byť školy od základných až po vysoké, samosprávy miest a obcí a športové kluby. Maximálna výška grantu je 5 000 eur, výnimkou sú extraligové kluby, ktoré môžu získať až 40 000 eur.

### Dobry príklad Spartaka Trnava

Tento popredný futbalový klub už s energetikmi spolupracuje. Pomohlo to vybudovať na štadióne sekciu pre rodiny s tristo novými sedadlami a v priestore tribún kútik pre deti. Mládež aj s rodičmi môže prísť nielen v úlohe pasívneho diváka, ale pred zápasom si vyskúšať svoju šikovnosť s loptou.



Je to správna cesta, aby futbal a šport vôbec dostal úspešnejšie i kultúrnejšie postavenie v spoločnosti.

MN

Ilustračné foto: TASR

GW 100501

golfová sezóna  
**2010**

**GOLF RESORT SCHÖNFELD, RAHÚŠO**  
29.4. 17.6.  
12.8. 23.9.

**GOLF RESORT AUSTERLITZ SLAVHOV, ČR**  
20.5. 15.7.  
16.9. 7.10.

**PREZIDENT GOLF CUP 2010**

24. 4. SLAVKOV (ČR)  
25. 4. KOŘENEC (ČR)  
29. 5. OSTRAVICE (ČR)  
30. 5. ROPICE (ČR)  
26. 6. TATA (HU)  
27. 6. MALACKY (SR)  
31. 7. VEĽKÁ LOMNICA (SR)  
1. 8. VEĽKÁ LOMNICA (SR)  
27. 8. KONOPIŠTE (ČR)  
28. 8. KONOPIŠTE (ČR)

**PREZIDENT GOLF CUP 2010**  
2010 015

**TURNAJOVÁ KARTA**  
KARTA JE PRENOSNÁ

**TURNAJOVÁ KARTA**  
KARTA JE PRENOSNÁ

**PREDAJ TURNAJOVÝCH KARIET ZAHÁJENÝ**  
informácie na [www.juturn.sk](http://www.juturn.sk)

HLAVNÍ REKLAMNÍ PARTNERI

**BKS Leasing**  
BKS Bank Group

**Daylong**

**7 DAYS**

EXKLUZÍVNI PARTNERI CIEN

DODÁVATELIA  
**Hubert Lacka**

REKLAMNÍ PARTNERI  
**SRIXON**  
PLAY & WINNER BALL

**C**

**Cleveland**  
GOLF

**Scratch**

**ALAN MILAN**

**BOSS**  
HEAD BOSS

**NOKIA**  
Connecting People

**TAGHeuer**  
SWISS MADE SINCE 1860

**RAYMOND WEIL**  
GENÈVE

**Kaewin Case**

**OLYMPUS**

**REDFIT**  
WWW.REDFIT.COM

**GREEN**

**ESPRESSO**

MEDIÁLNI PARTNERI

**willmark**

**euroawk**

**FP MEDIA**

**Golf**  
magazine

**Grand**

**GoodWill**

**BEAUTY**  
LIEK

**ICAR**

**real-immo.sk**

**JBTOT&K**

# A Trans-Atlantic Transition

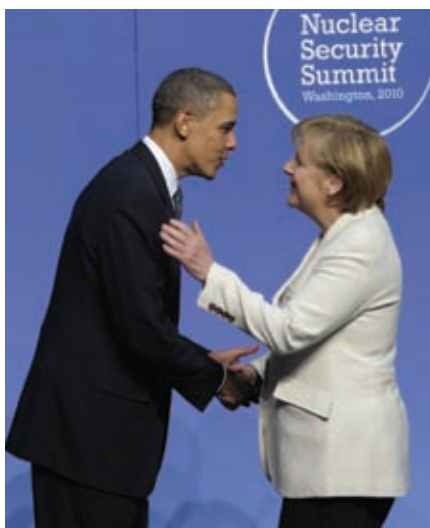
Despite many calls for a “new Atlanticism” or a “new transatlantic bargain,” the US-European relationship remains imprisoned by old habits.

After all, it is an inescapable reality that almost all of today's great challenges lie outside the traditional NATO relationship, and many are in areas where US and European views have long diverged.

A meeting of minds on every global issue is too much to ask of both the US and Europe, but on many issues strategic convergence seems both possible and necessary. These include management of the global financial and trading system, addressing energy security and climate change, and re-fashioning existing international institutions to address these problems.

## Strengthening new tools

Perhaps it has taken the global economic crisis to compel Americans and Europeans to revitalize their cooperation. With the International Monetary Fund sidelined at the start, the Europeans, led by British Prime Minister Gordon Brown, called for a summit meeting of the G-20 to consider a new international financial architecture, bypassing not only the Fund, but the G-7 as well.



This initiative, and the three G-20 summits that have followed, mark a promising start. With European and US leadership, several measures were undertaken to strengthen financial oversight and monitoring via the IMF and a Financial Stability Board that replaces the old Financial Stability Forum. The G-20 leaders also agreed to recapitalize the IMF and regional development banks via an impressive \$1.1 trillion package of measures to assist the poorest countries.

## Re-shaping the IMF/World Bank

The essential next step is to bring the new economic powers more fully into the global system, and to have their growing power and influence reflected in the IMF, World Bank, and other institutions. The emerging-market economies acco-

unt for 30% of global GDP, 45% of total exports, and 75% of foreign exchange reserves, yet the traditional Western powers of the OECD continue to hold 63.8% of the total voting shares in the IMF, with the G-7 alone constituting 43.7% of the total.

A good place to start would be for the US and Europe to give up their traditional claims to the top World Bank and IMF jobs. Likewise, emerging economic giants like China and India should be accorded substantially greater voting power.

One possible formula would be for the US to relinquish its position as the sole country with veto power in exchange for the EU's agreement to reduce its combined voting share from 30% to the same level as the US. The size of the IMF's executive board should be reduced from 24 to 20 members by consolidating European representation. The world is on the cusp of the most profound shift in global power and influence in a century. Managing this quiet revolution calls for nothing short of a new international system, with a radical revision of existing institutions and patterns of doing business. The existing international system, fashioned for the world of the mid-twentieth century, is not relevant to the new global agenda, and the emerging re-distribution of power roughly from West to East is unlikely to permit any new global order to be managed by a US-European condominium.

**Robert Hutchings**  
 Dean of the Lyndon B. Johnson  
 School of Public Affairs  
 at the University of Texas  
 © Project Syndicate

## Business Wish List to Political Parties

Slovak Businessmen have presented their so-called Wish List 2010, which contains the most important requirements and key priorities for boosting the business environment. The ten points in the Wish List include the need to sustain Slovakia's macroeconomic stability via cutting the public finance deficit and a repeated appeal for an improvement in law enforcement and the speeding up of court proceedings in Slovakia. In addition, lowering the levy burden and simplifying the levy system should improve the overall environment for doing business. An effective fight against the corruption as well as the electronisation of communications with official bodies are also among the demanded measures. The document, compiled under the auspices of the Business Alliance of Slovakia

(PAS) and the American Chamber of Commerce (AmCham), is addressed to all 18 political parties running in the June general election.

## Deloitte: Slovak Banks Healthy

Slovak banks are stable and healthy, Director of Deloitte Slovensko's Consulting department Ivan Lužica said at a press conference. „Scenarios of how Slovak banks will experience an outward flow of capital during the global crisis and experience problems because they are owned by international mother companies, haven't come true,“ he said. However, it doesn't mean that banks are only generating profits and have no loss-making projects.

The rate of success with respect to bank projects in Slovakia is „appropriate“ and The banking sector per se is stable, according to Lužica. Banks can afford to come up with new

products and services by virtue of the fact that they resorted to hard, restrictive measures at the onset of the crisis.

## Chinese Car-Maker to Slovakia?

Another car-maker is looking to invest in Slovakia, with Chinese company JAC Motors declaring interest in building a factory in the country during the EXPO Shanghai 2010 exhibition. JAC Motors regional director David Wang confirmed that he is in talks with Slovak officials about terms and conditions. „Like all Chinese car-makers heading for the European marketplace, our company will set off in that direction as well,“ he said. He is undaunted by competition in Slovakia from PSA-Peugeot Citroen, KIA Motors and Volkswagen, who have all invested in western part of Slovakia.



# A More Perfect Monetary Union

It is clear that there is no scope in the foreseeable future to extend the EU budget in order to increase fiscal transfers to eurozone members affected by sharp declines in consumption.

This would require an enhanced level of European identity, something which the Union's political elites cannot generate artificially. But the crucial point is not that a large common budget in the eurozone is politically impossible to achieve, but rather that it would not address the main problem: the weakness of the mechanisms safeguarding fiscal discipline in the member states.

## Looking for the right model

Instead of looking at the wrong model – that of a single state – the EU and its member states should focus on the conditions required for the proper functioning of a currency union that has no common budget to compensate for asymmetric shocks. First, utmost priority should be given to strengthening the mechanisms aimed at preventing pro-cyclical policies and large fiscal shocks. This requires ensuring the credibility and transparency of the accounting

rules that define budget deficits and public debt, with closer monitoring also focusing on the development of asset bubbles, which cause deep recessions – and thus sharp increases in budget deficits – when they burst. Likewise, the European Central Bank's monetary policy should “lean against the wind” by paying more attention to the development of asset bubbles. As the ECB's common monetary policy cannot fit the macroeconomic conditions of all the member countries, the eurozone countries need macro-prudential regulations that aim at reducing excessive credit growth. Meanwhile, the Stability and Growth Pact should be strictly enforced, which implies using and strengthening the available sanctions.

## Discipline and structural reforms

To be sure, initiatives at the EU and/or eurozone level cannot substitute for stronger mechanisms of discipline in the member states, which are ultimately the responsibility of national politicians and publics. But EU-wide measures aimed at ensuring discipline are necessary to spur the growth of preventive mechanisms in the member states, and such initiatives are largely dependent on the large countries, which thus bear a special responsibility for the developments within the eurozone – and within the EU.

Second, beyond strengthening economic institutions, EU countries must accelerate structural reforms to boost their long-run growth prospects and facilitate their smooth adjustment

to shocks. The former are necessary to help Union members grow out of their increased public debt, while the latter would help them to address unemployment.

Of the many necessary measures in this area, the most important include a vigorous effort to complete the Single Market, coupled with avoidance of economic nationalism at all costs.



Moreover, the Lisbon Agenda should be reinvigorated, with a focus on market reforms, and the EU should urgently reconsider measures – particularly regarding climate policy and the drift toward an EU-wide social policy – that risk imposing additional burdens on their economies and/or hamper the flexibility of markets.

**Leszek Balcerowicz**  
former Deputy Prime Minister  
and Finance Minister of Poland  
© Project Syndicate

## Lowering Government Consumption?

Should the budget be short of funds, the Government is ready to introduce restraint measures on its consumption, has pledged Prime Minister Robert Fico. „When an economy's performance drops, collection of taxes follows suit. If we're short of money, we'll save to the detriment of the state. We'll never go against people,” he said at a press conference. „Tax collection also affects cities, towns and villages, which continue to ask for extra funds from the state,” he said. An extra €100 million was paid out to local administrations towards the end of 2009, while they continue to ask for more – notwithstanding the fact that they're not entitled to such requests, he said. The Government has promised an overall consolidation of public finances in 2010. The

public-finance deficit should fall to 5.5 percent of GDP in 2010 and to 4.2 percent in 2011, according to a plan approved in November. Slovakia should again meet the criterion of the Growth and Stability Pact, which calls for a public-finance deficit of no more than 3 percent, in 2012.

## GDP Estimate at 4.6 percent in 1Q10

According to a quick estimate published by the Statistics Office in May, the Slovak economy grew by 4.6 percent y-o-y in the first quarter of this year. This is the first registered growth in Slovak GDP since 4Q08. In 2009, the Slovak economy contracted by 4.7 percent, while in 2008 it grew by 6.2 percent. Official prognoses for 2010 predict a revival in the Slovak economy, which could

register among the most rapid growth in the EU. According to the Finance Ministry's prediction, GDP will grow by 2.8 percent, while the National Bank of Slovakia is even more optimistic, expecting 3.2-percent growth.

## Millionth SUV made in Bratislava

Volkswagen Slovakia produced its millionth sport-utility vehicle (SUV) in April 2010. Production of Volkswagen Touareg and Porsche Cayenne, which are both in the SUV category, were launched in 2002 and the Audi Q7 followed in 2007. SUVs have represented about 40 percent of the company's production since its launch in Slovakia in 1991.

All non-marked stories: TASR

# INTELGENTNÉ ČÍTANIE



Vychádza 12× do roka  
Informuje obsirne a emotívne o pre-  
vratných zmenách  
a veľkých cieľoch  
na planéte Zem.  
Novinárska kvalita,  
ocenené fotografie.

Vychádza 12× do roka  
Magazín pre nároč-  
ného motoristu.  
Nové modely,  
porovnávacie testy  
a motoristický  
šport.

Vychádza 12× do roka  
Časopis o tom, čo  
sa stane realitou  
v oblasti počítačov  
až zajtra.

Vychádza 11× do roka  
Technológie  
a zariadenia  
pre príjemnejší  
život

Vychádza 10× do roka  
Odborný časopis  
o informačných  
technológiách  
a možnostiach ich  
využitia.

Vychádza 12× do roka  
Populárna veda,  
technika a príroda  
pre tých, ktorí radi  
objavujú niečo  
nové.

Vychádza 10× do roka  
Časopis o ekonomike,  
podnikaní a spoločnosti.  
Všmi sa úspešne  
firmy, manažerov  
i produkty.

## Ako si objednať predplatné

- **pošta:** zaslaním objednávkového formulára na tejto strane. Do stĺpca s označením „objednávka“ vyplňte x k titulu, ktorý si chcete objednať.
- **internet:** vyplnením formulára na webe:  
[www.itnews.sk/tituly/pcrevue/predplatne](http://www.itnews.sk/tituly/pcrevue/predplatne)
- **e-mail:** zaslaním objednávky na [predplatne@pcrevue.sk](mailto:predplatne@pcrevue.sk)
- **SMS:** poslaním SMS objednávky na č. 0910 945 820
- **TEL:** telefonicky na číslo 02/4342 0956-7
- **FAX:** zaslaním objednávky na 02/4342 0958  
Nárok na zľavnené predplatné majú študenti,  
dôchodcovia a držiteľia karty Euro <26, ISIC a ITIC

Po spracovaní objednávky vám zašleme zloženku na úhradu za predplatné. Pokiaľ ste si objednali kombináciu aj ostatných magazínov, ako GEO, AUTO MOTOR A ŠPORT a GOODWILL, za tieto magazíny vám príde doklad na úhradu samostatne z príslušného vydavateľstva. Ak budete mať záujem o informácie ohľadom spracovania vašej objednávky, prípadne otázky v súvislosti s dodaním vybraného magazínu, obráťte sa na príslušné vydavateľstvo magazínu:

- **PC REVUE, BZ!, INFOWARE, QUARK:**  
Digital Visions, s. r. o., tel. 02/4342 0956-7,  
[predplatne@pcrevue.sk](mailto:predplatne@pcrevue.sk)
- **GEO, AUTO MOTOR A ŠPORT:**  
Motor-Press Slovakia, s.r.o., tel.: 02/4910 3907,  
[mraz@motorpresse.sk](mailto:mraz@motorpresse.sk)
- **GOODWILL:**  
GOODWILL PUBLISHING, s. r. o., tel.: 02/48 28 74 25,  
[goodwill@goodwill.eu.sk](mailto:goodwill@goodwill.eu.sk)

## Bonus balíkového predplatného

Pri predplatení všetkých siedmich titulov na jeden rok získate ako bonus motoristickú ročenku Auto Testy 2009, časopis GEO SEZÓNA, v celkovej hodnote 11 eur. K predplatnému dostanete aj praktický darček v podobe príručky Microsoft Office 2007 v hodnote 10 eur.



Uvedené tituly  
si môžete objednať  
aj jednotlivo

Adresa vydavateľstva: **GOODWILL PUBLISHING, s. r. o.**  
**Nevádzová 5, 821 01 Bratislava 2**

Meno a priezvisko / Firma: \_\_\_\_\_

Adresa: \_\_\_\_\_

PSČ: \_\_\_\_\_

Tel. číslo: \_\_\_\_\_

Dňa: \_\_\_\_\_

Podpis: \_\_\_\_\_

Objednávka:	Titul:	Ročné predplatné:	Môžete ušetriť až
<input type="checkbox"/>	PC REVUE s DVD	38,15 € (1 149,30 Sk)	9,25 € (278 Sk)
<input type="checkbox"/>	PC REVUE	29,20 € (879,70 Sk)	nedostupné v stánkoch
<input type="checkbox"/>	BZ!	18,90 € (569,40 Sk)	2,00 € (60,30 Sk)
<input type="checkbox"/>	INFOWARE	18,25 € (549,80 Sk)	1,35 € (41 Sk)
<input type="checkbox"/>	QUARK	13,94 € (420 Sk)	3,94 € (119 Sk)
<input type="checkbox"/>	PC REVUE, DVD, BZ!, INFOWARE	66,00 € (1 988,30 Sk)	21,90 € (659,80 Sk)
<input type="checkbox"/>	PC REVUE, DVD, BZ!, INFOWARE, QUARK	80,00 € (2 410,10 Sk)	25,78 € (776,70 Sk)
<input type="checkbox"/>	GEO	39 € (1 175 Sk)	12,36 € (372 Sk)
<input type="checkbox"/>	AUTO MOTOR A ŠPORT	25 € (753 Sk)	8,84 € (266 Sk)
<input type="checkbox"/>	GOODWILL	12 € (361,51 Sk)	3 € (90,378 Sk)
<input type="checkbox"/>	VŠETKY TITULY	156 € (4 699,66 Sk)	49,98 € (1 505,70 Sk)

Konverzný kurz 1 euro = 30,126 Sk

# karyatour



odlety z Bratislavy a Košíc



Selge Beach  
Resort & SPA

/ UAI / Side /

08.máj - 297 € /os.  
09.máj - 297 € /os.  
16.máj - 409 € /os.



Hedef Resort & SPA  
Hotel

/ UAI / Alanya /

08.máj - 233 € /os.  
09.máj - 233 € /os.  
16.máj - 442 € /os.



Mukarnas Resort & SPA  
Hotel

/ UAI / Alanya /

08.máj - 484 € /os.  
09.máj - 484 € /os.  
16.máj - 473 € /os.



Holiday Park Resort

/ AI / Alanya /

08.máj - 204 € /os.  
09.máj - 204 € /os.  
16.máj - 353 € /os.



MC Arancia Resort

/ AI / Alanya /

08.máj - 233 € /os.  
09.máj - 233 € /os.  
16.máj - 353 € /os.



May Garden Club

/ AI / Alanya /

08.máj - 185 € /os.  
09.máj - 185 € /os.  
16.máj - 288 € /os.



Sunland Resort & SPA

/ High quality AI /  
/ Kemer /

08.máj - 315 € /os.  
09.máj - 315 € /os.  
16.máj - 355 € /os.



Queen Elizabeth  
Elite Suite SPA

/ UAI / Kemer /

08.máj - 481 € /os.  
09.máj - 487 € /os.  
16.máj - 481 € /os.



Belconti Resort  
Hotel

/ UAI / Belek /

08.máj - 322 € /os.  
09.máj - 322 € /os.  
16.máj - 353 € /os.

Ceny platia na 7 nocí / 1 osoba v dvojposteľovej izbe, vrátane letenky a komplexného poistenia. Cena nezahŕňa: servisný poplatok 140 €, vízum 15 €

Ceny na iné termíny nájdete na [www.karyatour.sk](http://www.karyatour.sk)

Karya Tour s. r. o.  
Zámocká 36  
811 01 Bratislava  
tel.: 02 592 09 800  
fax.: 02 592 09 801  
e-mail: [info@karyatour.sk](mailto:info@karyatour.sk)



...záruka spokojnej dovolenky

[www.karyatour.sk](http://www.karyatour.sk)

CALL CENTER  
0850 18 48 48

Mazda partner Karya Tour. Distribúcia Mazdy: Banská Bystrica, KOVA, s. r. o., Badín 3 • Bratislava, AUTO PALACE BRATISLAVA s. r. o., Panónska cesta 33 • Bratislava, AUTO PALACE BRATISLAVA s. r. o., Vajnorská 136/C • Košice, H a H, spol. s. r. o., Moldavská cesta 28 • Lučenec, AUTOKOMPLEX, spol. s. r. o., Športová 4638 • Poprad, PK Auto s. r. o., Mnoheľová 3A • Púchov, ASPEKTA TRADE s. r. o., Nimnická cesta 1674 • Prešov, ALZ, s. r. o., Východná 19C • Trenčín, ASPEKTA TRADE s. r. o., Bratislavská 1328 • Trnava, AUTOREAL TT, s. r. o., Bratislavská 68 • Žilina, AUTO MARKET, a. s., Košická 3623. [www.mazda.sk](http://www.mazda.sk)

