

GOODWILL

OKTÓBER
2009

Ročník I.

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

Cena: 1,50 €

EKONOMICKÁ SLOBODA

Globálni adepti prosperity

IT elita Slovenska a jej
svieži optimizmus

Spoločenská zodpovednosť
znamená vyšší level



8 588004 237018



**GLOBAL
TRANSACTION
BANKING**

S MOJOU BANKOU SI MÔJ BIZNIS NÁJDE MIESTO ~~MOŽNO~~ KDEKOĽVEK

Vďaka širokému medzinárodnému zastúpeniu skupiny UniCredit ponúkame pre váš globálny biznis služby prispôsobené vašim lokálnym potrebám. Získajte výhodné obchodné a štruktúrované financovanie vrátane financovania exportu, riadenie finančných prostriedkov spolu s moderným elektronickým bankovníctvom, ako aj správu cenných papierov.

Global transaction banking:

- Trade Finance
- Cash Management
- Custody

Kontaktujte nás na e-mailovej adrese: gtb@unicreditgroup.sk.

www.unicreditbank.sk | UniTel 0800 180 180

Let's start.  **UniCredit Bank**

GOODWILL

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

Október 2009

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

Vydáva:

Goodwill Publishing, s. r. o.

IČO: 44 635 770

Adresa redakcie:

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

PhDr. Miloš Nemeček

konateľ a riaditeľ vydavateľstva

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

Mgr. Valéria Nagyová

konateľka zodpovedná za obchod, marketing a inzerciu

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

Ing. Juraj Filin

šéfredaktor

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

Ing. Vladimír Ješko

redaktor

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

www.goodwill.eu.sk

Rozširujú:

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

Predplatné:

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

Grafické vyhotovenie:

Artwell Creative, s. r. o., Bratislava
www.artwell.sk

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Foto na titulnej strane:

HKSAR

Foto na tejto strane:

Miro Nemec

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. Monitoring tlače poskytuje so súhlasom vydavateľa spoločnosť Newton Media.

Profesionáli

Prvým olympijským víťazom v desaťboji i päťboji sa stal v roku 1912 Jim Thorpe, ktorý bol aj vynikajúcim hráčom amerického futbalu a bejzbalu. Zistilo sa, že vzal odmenu – doslova pár dolárov. To stačilo na to, aby ho označili za profesionála, čo bolo vtedy nezlučiteľné s ponímaním amatérského športu a olympijských zásad. Zlaté medaily mu vzali.

Dnes nad tým pokrútime hlavou. Profesionalizácia vo vrcholnom športe je samozrejmosť a aj nevyhnutnosť. A špičkový profesionál, majster svojho remesla, je aj dobre ohodnotený. Kráľ golfu Tiger Woods sa nedávno stal prvým športovcom, ktorý za svoju kariéru zarobil viac než miliardu dolárov. Najlepší slovenskí hokejisti majú za oceánom niekoľkoročné zmluvy, ktoré im zaručujú príjem v desiatkach miliónov dolárov...

Verím, že im to nik nezavidi. Skôr by som bol rád, aby podobných bolo čo najviac. Nielen v hokeji – a nielen v športe. Prekáža mi nedostatok skutočnej profesionality okolo nás. A aj to, ako tých zopár svetových špičiek, ktoré máme v rôznych oblastiach – od vedy, techniky, medicíny až po nekomerčné umenie – nenachádza doma dostatočné ocenenie ani uznanie.

Ale späť k chýbajúcej profesionalite. Začína sa to hneď ráno namosúrenou predavačkou v obchode. Učiteľ, ktorý by mal nielen vzdelávať, ale aj svojou osobnosťou formovať naše deti, je často otrávený, že sa musí plahočiť za pár stoviek. Čašníka viac zaujíma bakšiš a to, čo bude robiť po šichte, než kvalitné služby pre hosta... Dalo by sa dlho pokračovať. Ešteže pribúdajú subjekty (často zahraničné), ktoré žiadajú od zamestnancov, aby si vážili zákazníka a aspoň sa blížili úrovni profesionality, bežnej vo vyspelých krajinách.

Právom nás však najviac roztrpčuje nedostatok ústretovosti i znalostí u tých, čo žijú z našich daní. U ľudí v štátnej a verejnej správe i samospráve. Úradníci, ktorí sa tvária i konajú ako polobohovia, hoci by mali slúžiť občanovi. Nuž a svojráznym vrcholom je svet politiky. Politik sa často považuje nie za služobníka občanov, ale za niekoho, kto stojí nad nimi a ani nemá veľmi strach, pretože sám určuje regule – a ešte aj tie nedodržiava.

Aby sme však nezametal len pred cudzím prahom. Aj u novinárov sa stretne s nejednou chybou a prešľapom. A tu tiež zopakujem: chýba viac profesionality. V práci so zdrojmi, faktami, argumentmi i slovom. Viac profesionality znamená aj viac korektnosti. Začal som športom, ním si pomôžem aj na záver. Skutočný profesionál by mal vždy odvádzat čo najlepší výkon, dobrú prácu. Takých potrebujeme všade čo najviac.



PhDr. Miloš Nemeček

vydavateľ



Kde je a kde nie je ekonomická sloboda

Aj keď Slovensko kleslo v rebríčku podľa Indexu ekonomickej slobody o šesť priečok, stále patrí do svetovej elity. Absolútnymi šampiónmi sú Hongkong a Singapur. **12**

Ekonomika

- 6** Investori sú vítaní partneri
- 6** Pokles priemyslu sa spomalil
- 7** Zahraniční investori kritizujú korupciu
- 9** Slovensko banky zachraňovať nemuselo
- 10** Top 500 v strednej Európe
Slovenské firmy si držia pozície v rebríčku najväčších spoločností regiónu
- 11** Diamanty biznisu – ráta sa aj dynamika
- 12** Kde je a kde nie je ekonomická sloboda
- 14** Čo majú krízy spoločné
Nefunkčné štáty zaťažujú vyspelý svet; hľadajú sa východiská
- 16** Japonská cesta k harmonickému úpadku?

Podnikanie

- 17** Komplexný pohľad na riadenie výkonnosti firmy
- 18** Manažment TTT a kultivácia ľudských zdrojov
Ako pri podnikaní správne motivovať, využívať a pritom nezničiť cenný ľudský kapitál
- 19** Podnikateľ roka 2009
- 20** Kontrola prispieva k dobrému menu firmy
- 22** Anonymita vlastníctva
- 24** Sídlo na dobrej adrese zabezpečí virtuálna kancelária
- 25** Dohľad nad transferovým oceňovaním sa sprísňuje

Financie

- 26** Poisťovne musia zmeniť prístup k riziku
- 28** Privátne bankovníctvo sa konsoliduje

- 29** Hľadajte riešenie na zvyšovanie efektivity svojho biznisu
S Rolandom Viskupičom z UniCredit Bank o transakčnom bankovníctve
- 31** Stavebné sporenie ponúka aj prilepšenie na dôchodok
Hovoríme s predsedom Predstavenstva PSS, a. s., Imrichom Bérešom.

Za horizontom

- 32** Prečo ľudia v Rakúsku nenakupujú v Jednote? **32**
Slovensko má málo medzinárodných podnikateľských hviezd, konštatuje Anton Hykisch

Energetika

- 34** Energetický koncern, ktorý dbá na kvalitu života

Logistika

- 38** Rok logistiky
Rastie záujem o odvetvie, ktoré už dávno ponúklo cesty k racionalizácii



Anonymita vlastníctva

Tlak zo strany EÚ obmedzuje možnosti emitovať akcie na majiteľa v mnohých európskych krajinách a posilňuje snahy identifikovať akcionárov. Má to plusy aj mínusy. **22**

Oblasť spoločenskej zodpovednosti musí zostať v popredí aj napriek kríze

Príkladov firiem, ktoré prejavujú záujem nielen o svoj úzky biznis, ale aj o prostredie, v ktorom existujú – v širokom zmysle slova – je dnes už, chvalabohu, celá plejáda. **67 -- 71**



Doprava

- 40 Peniaze z eurofondov podporia regionálne železnice**
ZSSK otvára obdobie výrazného skvalitňovania vozidlového parku
- 42 Integrovaná doprava v bratislavskom regióne**

Automobily

- 44 Škoda Auto: Aj naďalej budeme jednotkou**
Rozhovor s konateľom spoločnosti Robertom Baumgartnerom
- 46 Výroba áut v SR: po poklese sa črtajú nové rastové impulzy**
Minister hospodárstva SR Ľubomír Jahnátek o vyhlídkach odvetvia
- 46 Dva autosalóny sú pre Slovensko luxus**

Priemysel

- 50 V slovenskej elektrotechnike po dvoch líniiach...**
Hovorili sme s generálnym sekretárom ZEP SR Vladom Kalinom.

Informačné a komunikačné technológie

- 52 Trh už zmaturoval**
O trendoch v IT sme sa rozprávali s generálnym riaditeľom spoločnosti SAP Slovensko Milanom Hánom.
- 54 IT Summit 2009 – realizácia eGovernmentu sa začína**
- 55 Asseco Solutions: spojenie silných hráčov prináša novú kvalitu**
Rozhovor s generálnym riaditeľom a predsedom Predstavenstva spoločnosti Petrom Langom
- 56 Biometrický podpis znižuje náklady**
- 59 Hľadanie dokonalosti má svoje úskalia**
Benchmarking – porovnávanie výkonnosti a hľadanie rezerv

Obchod

- 60 Prečo predávate tak málo?**
Pár rád, ako sa dopracovať k lepším výsledkom v obdyte.
- 66 Tesco rozšírilo systém vernostných kariet na celé Slovensko**

Zdravie

- 62 Nekašlite na kolegov**
Podráždenie dýchacích ciest a kašeľ sú častým problémom
- 63 Chripka nás neobíde ani tento rok**

Spoločenská zodpovednosť firiem

- 67 Zlatý bonus od Bažanta – milión za medailu**
- 67 T-Mobile pre nepočujúcich podnikateľov**
- 68 Oblasť spoločenskej zodpovednosti musí zostať v popredí aj napriek kríze**
... nazdáva sa Eva Williams, riaditeľka vonkajších a právnych vzťahov Tesco Stores SR/ČR.
- 70 Stratené a zachránené životy**
Spoločenská zodpovednosť UniCredit Bank Slovakia siaha až do východnej Ázie
- 71 Variácie v umení, zelené dobrovoľníctvo a ST**

Investori sú vítaní partneri

Jednou z ústredných tém Európskej komisie sa v poslednom období stala agenda lepšej regulácie ako možného nástroja na dosiahnutie cieľov Lisabonskej stratégie zameranej na rast a zamestnanosť. Jedným z hlavných cieľov politiky EÚ v oblasti podnikania je zabezpečiť, aby sa regulačné prostredie zjednodušilo a súčasne skvalitnilo. Slovenská republika reagovala na odporúčanie Európskej komisie vlastným Akčným programom znižovania administratívneho zaťaženia podnikania a Agendou lepšej regulácie. Cieľom je zníženie administratívneho zaťaženia o 25 %, ako aj snaha presadiť účinnejšiu reguláciu na všetkých úrovniach štátnej správy. V súčasnosti sa už realizuje meranie administratívneho zaťaženia podnikania v SR. Hlavnými cieľovými skupinami sú malé a stredné podniky, ďalej živnostníci, ktorí najviac prispievajú k tvorbe pracovných miest a udržiavaniu zamestnanosti.

Zložitú ekonomickú situáciu, ktorú sme nespôsobili my, nehodláme v žiadnom prípade riešiť reštriktívnymi opatreniami na úkor investorov. Rezort, ktorý viem, navrhol a vláda prijala transparentné, účinné a pre investorov výhodné pravidlá pre priznávanie štátnej pomoci. V reakcii na krízu boli aj tieto podmienky operatívne prispôbované v rámci „balíčkov protikrizových opatrení“ a to tak, aby boli pre investorov čo najvýhodnejšie a ústretové.

Disponujeme teda nástrojmi, ktoré ďalej aktívne rozvíjame v tom smere, aby sme podnikateľom uľahčili prenikanie na náš trh. Či už je to formou našich obchodných oddelení pri zastupiteľských úradoch SR v konkrétnej krajine, prostredníctvom agentúry SARIO alebo formou ekonomických fór a podnikateľských misií.

Najväčší záujem máme najmä o projekty s vyššou pridanou hodnotou. Pri čiastočnom hodnotení a analýzach protikrizových opatrení sa totiž ukazuje, že pri sofistikovaných, kvalitných výrobkoch a produktoch sa nám export neznižuje. Navyše je zrejmé, že po skončení problematického obdobia budú úspešní len tí výrobcovia, ktorí ponúknu produkty a služby na najvyššej technickej a technologickej úrovni. Budúcnosť teda vidíme v inováciách. Preto je otváranie a rozširovanie priestoru pre inovácie prioritou Ministerstva hospodárstva SR.

Ľubomír Jahnátek,
minister hospodárstva SR
(z vystúpenia na Summit
zahraničných investorov v SR
organizovaného Americkou
obchodnou komorou na Slovensku)



Pokles priemyslu sa spomalil

Tempo medzročného poklesu produkcie slovenského priemyslu sa v auguste spomalilo na najnižšiu tohtoročnú úroveň – 5,7 %. Priemyselná výroba klesla o 4,2 %, naopak, produkcia v ťažbe a dobývaní vzrástla o 0,9 %. Od začiatku roka pritom priemysel v SR klesal dvojčíferným tempom a ešte v júli zaznamenal prepád o viac ako 20 %.

„Za miernejším poklesom celkovej priemyselnej výroby na Slovensku možno v auguste hľadať na jednej strane bázický efekt, keď sa výroba v auguste 2008 výrazne spomalila. To poskytlo lepšiu porovnávaciu bázu pre tento rok, ako aj pozitívny vplyv šrotovného v Európe. Len výroba dopravných prostriedkov zmiernila v auguste pokles produkcie na -10,7 % oproti -42,6 % v júli,“ uviedol analytik VÚB Martin Lenko.

Ťahúňom produkcie boli podľa Dávida Derenika z UniCredit Bank automobilový, ale aj strojársky priemysel a železiarne. V nasledujúcich mesiacoch by sa však mal podľa neho pokles produkcie opäť vrátiť na dvojčífernú úroveň – pre stratu efektu šrotovného a zníženie dôvery v odvetví „Je možné, že v septembri a októbri sa medzročný pokles vráti na úrovne -10 až -13 %,“ myslí si Mária Valachyová zo Slovenskej sporiteľne. K novému zlepšeniu by podľa nej mohlo prísť na prelome rokov.

Veľkí exportéri majú dosť objednávok

Ministerstvo hospodárstva SR neustále mapuje zákazkovú náplň hlavných exportérov, nakoľko až 87 % hrubého domáceho produktu tvorí v súčasnosti export. „Zákazkový kalendár hlavných slovenských exportérov je do konca tohto roka s výnimkou Volkswagenu Slovakia zaplnený,“ uviedol minister Ľubomír Jahnátek na konferencii Ekonomia SR a globálna finančná a hospodárska kríza.

Podniky, ktoré sa v dôsledku krízy dostali do finančných problémov, by mali podľa neho vydržať a so vzniknutou situáciou bojovať. „História ukázala, že je dôležité vydržať, uskromniť sa a potom zabojovať, pretože kríza je prirodzený proces, ktorý neskôr vedie k oživeniu a zlep-

šeniu celkovej situácie. Podnikatelia by tiež nemali podceňovať ľudský potenciál a mali by investovať do vzdelávania svojich zamestnancov,“ uviedol Ľ. Jahnátek.

Upozornil, že Slovensko by sa malo viac koncentrovať na podporu vedy a výskumu a na ich prepojenie s reálnymi potrebami. „Podcenili sme aplikovaný výskum,“ konštatoval.

SR je na čele EÚ v medzikvartálnom raste

Ekonomia EÚ a eurozóny klesla v 2. kvartáli o niečo viac, ako sa predpokladalo. Medzikvartálne sa hrubý domáci produkt (HDP) EÚ znížil o 0,3 % a eurozóny o 0,2 %. Uviedol to vo svojom druhom odhade Eurostat. V prvom odhade počítal s nižším poklesom ekonomiky EÚ rovnako ako eurozóny – o 0,1 %.

Medzikvartálny pokles sa teda výrazne spomalil. Počas prvých troch mesiacov sa ekonomika Únie v porovnaní s posledným štvrťrokom 2008 prepádla o 2,4 % a ekonomika eurozóny o 2,5 %.

Najvyšší rast zaznamenalo na medzikvartálnej báze Slovensko (+2,2 %), nasledované Slovinskom (+0,7 %) a Poľskom (+0,5 %). Nemecko, najväčšia európska ekonomika, zaznamenalo medzikvartálny rast HDP na úrovni 0,3 %.

Premiér: dane ani odvody sa nezvyšia

Dôležitým pozitívom plánovaného rozpočtu na budúci rok je konsolidácia verejných financií.



„Napriek tomu, že ide o volebný rok, tak ideme dole s deficitom,“ povedal premiér Robert Fico v televíznej relácii.

Deklaroval silnú orientáciu vlády smerom k sociálnemu štátu, ale potvrdil, že neplánuje zvyšovať dane. „Nevidím priestor na zvyšovanie daní. Išli by sme sami proti sebe, keby sme k tomu pristúpili,“ vyhlásil. Nebudú sa podľa neho meniť ani odvodové zaťaženia, či už smerom hore alebo dole.

Indikátor OECD ukazuje zotavovanie

Veľké ekonomiky OECD sa už začínajú zotavovať z recesie, pričom HDP Francúzska a Talianska by už mohol začať rásť. Vyplyva to zo správy OECD. Podľa nej sa kľúčový ukazovateľ ďalšieho vývoja pre celú tridsiatku členov OECD, tzv. composite leading indicator (CLI), v auguste zvýšil na 99,2 bodu z júlových 97,7 bodu. CLI eurozóny vzrástol o 1,7 bodu na 102 bodov; CLI pre sedem najbohatších ekonomík (USA, Kanada, Japonsko, V. Británia, Nemecko, Francúzsko, Taliansko) stúpol o 1,6 na 99,1 bodu.

ECB ešte nekončí s opatreniami

Zatiaľ je príliš skoro, aby Európska centrálna banka (ECB) ukončila podporu európskeho finančného sektora a ekonomiky, povedal na pôde Európskeho parlamentu prezident ECB Jean-Claude Trichet. „Bolo by predčasné oznámiť, že kríza je už za nami,“ uviedol. Podľa neho ECB zatiaľ neukončí svoj program na podporu bánk a ekonomiky, aj keď má na to pripravenú stratégiu. „Prístupíme

k nej však až potom, keď príde vhodný čas.“ ECB už znížila kľúčovú úrokovú sadzbu na historické minimum 1 %, aby tak pomohla ekonomike zvládnuť kritické obdobie po vypuknutí najhoršej finančnej a ekonomickej krízy od skončenia 2. svetovej vojny. Okrem znižovania úrokových sadzieb zaviedla aj „neštandardné opatrenia“ na opätovné otvorenie úverových liniek medzi bankami.

Zahraniční investori kritizujú korupciu

Štyria z piatich zahraničných investorov považujú korupciu na Slovensku za prekážku pre podnikanie, napriek tomu však považujú podnikateľské prostredie za konkurencieschopné a sú ochotní svoje podnikateľské aktivity ešte rozšíriť. Poukazuje na to prieskum Americkéj obchodnej komory na Slovensku.

„Až 72 % respondentov považuje prideľovanie verejných zákaziek a finančných zdrojov za netransparentné,“ informujú výsledky prieskumu medzi 111 investormi z 22 krajín. „Navyše, 81 % z nich považuje korupciu za bariéru pre podnikanie.“ Napriek tomu len málo investorov uviedlo, že plánuje obmedziť podnikanie

na Slovensku alebo stiahnuť svoje prevádzky z krajiny. Naopak, 35 % opýtaných plánuje svoje aktivity ešte rozšíriť.

Investori v prieskume zároveň ocenili, že Slovensko s jeho otvorenou a od exportu závislou ekonomikou sa rozhodlo prijať euro. Tento krok má na ich podnikanie pozitívny vplyv.

Záujem investorov a SARIO

Na konci augusta evidovala agentúra SARIO 136 investičných projektov v celkovom objeme 4,378 miliardy eur (131,891 miliardy Sk). Vlni v rovnakom čase to bolo 131 projektov v objeme 3,549 miliardy eur (106,917 miliardy Sk). Znamená to, že záujem investorov o Slovensko aj napriek hospodárskej kríze pretrváva, konštatovala riaditeľka Sekcie priamych zahraničných investícií SARIO Andrea Chovancová.

Douglas Renwick z ratingovej agentúry Fitch uviedol, že v súvislosti so Slovenskom vidia analytici pomerne pozitívny obraz, ak sa porovnáva so situáciou spred 3 až 5 mesiacov. Ekonomická situácia sa podľa neho stabilizuje a vláda načrtáva konsolidačný program, čo posilňuje dôveru.

GW091014



I F i r m y | K o n t a k t y | Č i n n o s ť |



ISMC Slovakia, s.r.o.

Nám. Slobody 9

P. O. Box 47

814 99 Bratislava 1

Tel./Fax: 02/6542 3783

e-mail: ismc@ismc.sk

www.ismc.sk

POLYGRAFIA

INFORMAČNÉ TECHNOLÓGIE
A TECHNICKÉ ZARIADENIA

STAVEBNÍCTVO

Potravinárstvo

Slovenska

GW091004



Zažite to naživo!

Priame prenosy podujatí nielen pre weby - TASR Live

· t a s r ·

každý deň lepší servis

Kríza stála bohaté štáty 10 000 USD na hlavu

Najväčšie svetové ekonomiky vlni minulí na záchranu finančného sektora 10 000 dolárov (asi 6 800 eur) na osobu. Podľa údajov MMF tieto krajiny celkovo na tento účel dali 10 biliónov USD. Najviac minuli Veľká Británia a USA. V Británii vynaložila prostriedky zodpovedajúce 94 % HDP, čo bolo 30 000 libier (34 000 eur) na jedného obyvateľa, USA asi 25 % HDP a 10 000 USD na obyvateľa. Väčšina týchto peňazí však bola iba vo forme garancii pre bankový sektor. Keď sa finančný systém dostane z krízy, vlády dostanú späť väčšinu z týchto peňazí, aj keď nie všetky. Odhaduje sa, že odpisy privátneho finančného sektora dosiahli 4 bilióny USD, pričom dve tretiny z toho pripadajú na straty veľkých bánk, ako napríklad Citigroup alebo RBS.

Švajčiarske kontá nebudú to čo predtým

OECD vyčarkla Švajčiarsko zo svojho zoznamu daňových rajov. Jeho vláda podpísala v poradí už 12. dohodu o zamedzení dvojitého zdanenia, čím sa dostala zo zoznamu OECD. Švajčiarsko sa v medzištátnych dohodách



zviazalo, že jeho úrady vyjdú v ústrety zahraničným požiadavkám pri daňových únikoch. Ochotu uvoľniť desaťročia dodržiavané zásady bankového tajomstva prejavilo až v marci 2009, najmä pod tlakom Nemecka.

E. C. Prescott o riešení krízy

Držiteľ Nobelovej ceny za ekonómiu z roku 2004 Edward C. Prescott, ktorý navštívil Bratislavu, verí, že USA prijmu vhodnú politiku na to, aby zmiernili dôsledky svetovej hospodárskej krízy. Kľúčom je podľa neho zvýšenie produktivity práce. Na druhej strane podľa neho prezident Barack Obama prijíma protikrizové opatrenia príliš rýchlo. Opatrenia vo forme podpory a finančných stimulov boli podľa neho veľkou chybou. „Je to, ako keď povzbudíte fajčiara v jeho vášni s odvolaním sa na to, že to má pozitívny vplyv na jeho zdravie,“ uviedol. Prescott sa domnieva, že SR má dobrý daňový systém, keďže daňové odvody sú podľa neho nízke. Súčasný hospodársky rast SR ocenil ako dobrý. Významný ekonóm navštívil v sep-

tembri Slovensko na pozvanie Nadácie Tatra banky a Ekonomickej univerzity v Bratislave.

Siemens dodá veterné turbíny do USA a Kanady

Siemens získal objednávku na dodanie 250 veterných turbín do USA a Kanady asi za 600 miliónov eur. Štvrtina turbín je určená pre provinciu Ontario, zvyšok poputuje do amerických štátov



Kalifornia, Oklahoma, Washington a Wyoming. „Tieto objednávky ukazujú, že fundamenty v oblasti veternej energie sú silné aj v časoch poklesu ekonomiky,“ uviedol šéf energetickej divízie koncernu Wolfgang Dehen. Obnoviteľné zdroje energie podporuje americká aj kanadská vláda.

V Turecku o ekonomických otázkach

Prioritou spolupráce medzi Slovenskom a Tureckom by mala byť oblasť energetiky, uviedol v Ankare po stretnutí s tureckým kolegom Recepom Tayyipom Erdoganom slovenský premiér Robert Fico. Premiér predstavil SR ako atraktívnu krajinu pre zahraničných investorov. „Aj keď vzájomná obchodná výmena dosahuje v súčasnosti okolo 1 miliardy eur, ekonomická spolupráca medzi Tureckom a Slovenskom by sa mala ďalej posilňovať,“ povedal novinárom premiér Erdogan. Ocenil aj podporu Slovenska pri snahách jeho krajiny o vstup do EÚ. V Ankare sa R. Fico spolu s ministrom hospodárstva Ľubomírom Jahnátkom zúčastnil aj na slovensko-tureckom obchodnom fóre.

Plynárenstvo čaká ďalší rozvoj

Plynárenské odvetvie sa bude v nasledujúcich 20 rokoch v globálnom meradle silno nerušene rozvíjať. „Súčasná hospodárska kríza nezastaví rozvoj plynárenstva na svete,“ uviedol na 24. svetovej konferencii o plyne v Buenos Aires prezident Medzinárodnej plynárenskej únie (IGU) Ernesto López Anadón. Vo vystúpeniach na konferencii predstavitelia veľkých plynárenských podnikov potvrdili, že napriek súčasnej situácii budú realizovať svoje dlhodobé rozvojové projekty. Podľa López Anadóna sa svetové plynárenstvo dostane zo súčasných problémov asi o tri roky. Rozvoj

odvetvia však závisí vo veľkej miere aj od geopolitických rozhodnutí. Jedným z cieľov je zabezpečiť, aby ceny plynu prudko nekolísali.

Britsko-čínsky ropný podnik

Britsko-čínsko-iracké konzorcium podpísalo dohodu s irackou vládou o ťažbe ropy z ložiska Rumaila. Konzorcium sa stalo víťazom tendra na ťažbu v oblasti, v ktorej by sa malo nachádzať 17,8 miliardy barelov suroviny. V konzorciu má British Petroleum 38 %, CNPC 37 % a 25 % patrí irackej štátnej ropnej organizácii.

Ďalší milión volkswagenov v Číne

Volkswagen predal v Číne za prvých 9 mesiacov rekordný 1 milión áut, teda rovnako ako vlni za celý rok. Aj napriek svetovej hospodárskej kríze odbyt medziročne vyskočil o 37 %. Šéf čínskej divízie VW Winfried Vahland oznámil, že automobilka plánuje rozšírenie výrobných kapacít v Číne a urýchlenie investícií. Do konca roka nemecký koncern predstaví niekoľko nových modelov určených pre miestny trh. „Čína rastie ako motor svetového hospodárstva rýchlejšie,“ uviedol Vahland. „Trh osobných áut zažíva neočakávané rýchly rast.“ V septembri tam VW predal 150 000 áut, čo je nový mesačný rekord.

Nobelova cena za ekonómiu žene

Cenu Švédskej ríšskej banky za ekonomické vedy na pamiatku Alfreda Nobela, teda Nobelovu cenu za ekonómiu, získali v roku 2009 Elinor Ostromová a Oliver Williamson. Práca



oboch laureátov spadá do oblasti teórie riadenia. E. Ostromová ukázala, akým spôsobom môže zväz vlastníkov efektívne riadiť spoločný majetok, O. Williamson rozvinul teóriu, ktorá sa pozerá na firmy ako na štruktúry riešenia konfliktov. Podľa švédskej akadémie sa teória riadenia dostala vďaka práci oboch autorov za posledných 30 rokov z okraja ekonomického výskumu do jeho centra. Ostromová je prvou ženou, ktorá získala túto cenu od jej založenia v roku 1968.

Živnostníci u prezidenta

Potreba vzdelávania pracovnej sily v oblasti malých a stredných podnikov bola jednou z hlavných tém stretnutia prezidenta SR Ivana Gašparoviča s predstaviteľmi živnostníkov, malých a stredných podnikov. „Veľmi kriticky sme prediskutovali problémy, ktoré im bránia v podnikaní. Jeden z nich je aj vymožitelnosť práva, súdy, problémy s bankami. Dôležitá je aj oblasť vzdelávania odborníkov, ktorých dnes najviac potrebujeme,“ povedal po stretnutí prezident. Zástupcov Slovenskej asociácie malých podnikov (SAMP), Slovenskej živnostenskej komory (SŽK) a Slovenského živnostenského zväzu (SZZ) v súčasnosti najviac zaujíma vývoj na trhu práce. „Chceme dosiahnuť, aby na trhu práce bola aj remeselná zručnosť, aj kvalita a záujem o vzdelávanie,“ konštatoval predseda SŽK Vojtech Gottschal. Podnikateľské prostredie podľa živnostníkov kazi najmä čierna práca a slabá vzdelanostná úroveň pracovnej sily.

Quelle na Slovensku úspešne napreduje

Obchodné aktivity Quelle na Slovensku pokračujú aj počas zložitého obdobia reštrukturalizácie materskej spoločnosti v Nemecku s uspokojivými výsledkami. Vďaka pozitívnym obchodným výsledkom v sezóne jar/leto 2009 môže Quelle Slovensko i v tomto roku opäť potvrdiť pozíciu lídra na našom trhu.

Aj začiatok novej sezóny jeseň/zima odštartovalo Quelle úspešne. „Sme hrdí na to, že i napriek neľahkým rámcovým podmienkam môžeme aj v tomto roku potvrdiť rovnako dobré výsledky hospodárenia ako v tom predchádzajúcom,“ povedala riaditeľka Quelle Slovensko Rozi Pasztelyák.

ELO SYS si drží vysoký štandard

Novinky z elektrotechnického a energetického priemyslu prezentovali počas 15. ročníka medzinárodného veľtrhu ELO SYS v Trenčíne vystavovatelia z 12 krajín Európy a z Taiwanu. Veľtrh sa počas 15-ročnej histórie vyprofiloval na najväčšie podujatie svojho druhu na Slovensku. Kríza sa však podpísala pod počet vystavovateľov, ktorý v porovnaní s minulým rekordným ročníkom klesol asi o 50. Podľa generálneho riaditeľa



spoločnosti Expo Center Emila Dobiáša si úroveň vystavovateľov drží vysoký štandard.

Na otvorení výstavy sa zúčastnil aj prezident SR Ivan Gašparovič, ktorý vyjadril potešenie, že Trenčín dokázal po tom, ako z mesta prakticky vymizol odevný priemysel, zaujať práve elektrotechnikou. Podľa marketingovej manažérky Expo Center Evy Majernikovej je dôležité aj úzke prepojenie veľtrhu s vedou a výskumom, ktoré zabezpečuje niekoľko odborných garantov.

TA/MN

Embraco zvyšuje výrobu

Slovenský závod brazílskej korporácie Embraco v Spišskej Novej Vsi zvyšuje výrobu. Od 7. októbra nastúpi k výrobným linkám závodu 82 nových pracovníkov. Spoločne s 54 ďalšími, ktorí prišli v septembri, zostanú vo firme do konca roka. Väčšinu z nich prideliť tomuto výrobcovi chladniarskych komponentov agentúra dočasného



zamestnania; najväčší zamestnávateľ na Spiši má tak momentálne prácu pre 1 900 ľudí.

„Aktuálny počet objednávok prevyšuje bežnú úroveň jesennej sezóny. Tešíme sa aj z návratu niektorých bývalých kolegov, o ktorých sme prišli vlni po nástupe krízy,“ uviedol generálny manažér Embraco Slovakia Carlos Xavier. Medzi stálych odberateľov firmy patria Whirlpool, Copeland, Electrolux, LG, Gorenje, Bosch, Siemens, Liebherr, Arcelik či Sharp.

Nové zmluvy o plyne pre SR

Slovenský plynárenský priemysel, (SPP), a. s., a GdF SUEZ uzavreli 5-ročnú zmluvu o dodávkach zemného plynu na Slovensko. Na jej základe dodá GdF SUEZ pre SPP až 500 miliónov m³ zemného plynu ročne.

Predtým, v júli, SPP uzavrel aj druhý kontrakt so spoločnosťou E.ON Ruhrgas na dodatočnú dodávku zemného plynu v objeme do 350 miliónov m³ a krátkodobú zmluvu s firmou Verbundnetz Gas (VNG). „Diverzifikačné zmluvy pomôžu SPP poskytnúť zákazníkom plynulé a spoľahlivé zásobovanie zemným plynom aj v prípade mimoriadnych alebo nepredvídateľných situácií,“ uviedol hovorca SPP Ondrej Šebesta. Hlavným dodávateľom zemného plynu pre SPP zostáva Gazprom.

Neoznačené správy

a fotografie sú zo servisu TASR.

Slovensko banky zachraňovať nemuselo

Slovenský bankový sektor je aj po roku od prvých dopadov krízy na slovenskú ekonomiku silný a stabilný vďaka zodpovednému a obozretnému podnikaniu bánk v minulosti. V zložitom období dopadov finančnej krízy na slovenské hospodárstvo, a aj pri výraznom znížení zisku, je jedným z pilierov slovenskej ekonomiky a významným podporovateľom projektov pomáhajúcich klientom bánk preklenúť nepriaznivé krízové obdobie. Tvrdí to vo svojej správe Slovenská banková asociácia.

V súvislosti s dopadmi finančnej krízy na európsky bankový sektor prijali v priebehu minulého roka európske krajiny programy pomoci komerčným bankám. Slovensko je však jednou z deviatich krajín EÚ, ktorých vlády sa nemuseli podieľať na záchrane bankového sektora.

Ku krajinám, ktoré podali bankám pomocnú ruku patrí aj susedné Rakúsko. Banky tam majú sľúbenú pomoc až do výšky 60 % rakúskeho HDP. Vlády krajín Európskej únie schválili v priebehu tohto roka pomoc bankám v celkovej výške prevyšujúcej 3,5 bilióna eur (t. j. takmer tretinu HDP celej EÚ), reálne do dnešného dňa bola využitá pomoc v celkovej výške nepresahujúcej polovicu tejto sumy – asi 1,5 bilióna eur. Väčšina z tejto využitej pomoci sa však týka poskytnutia garancií na cenné papiere vydané bankami (8 % HDP EÚ), ktoré nemali priamy finančný dopad na verejné financie. Priame posilnenie kapitálu bánk stálo vlády 0,5 % z celkového HDP EÚ.

Krajinou s najväčším objemom čerpanej štátnej pomoci pre bankový sektor je Írsko. Reálne využitá pomoc presahuje 227 % z HDP Írska. Väčšina tejto pomoci – až 99 % – mala formu garancií vlády na vydané cenné papiere. Priame posilnenie kapitálu bánk stálo Írsko doteraz 2,1 % HDP. Najvýraznejšie sa na posilnení kapitálu bánk k HDP podieľali vlády v Holandsku, Luxembursku (7,9 %) a Belgicku (5,7 %).

„Z pohľadu bánk za najväčší problém tejto krízy považujeme naštartenie dôvery k bankovému sektoru. Kondícia slovenských bánk je však dôkazom a súčasne i zárukou toho, že banky viedli a vedú zodpovednú stratégiu správy peňazí svojich klientov,“ konštatuje Igor Vida, prezident Slovenskej bankovej asociácie.

Vladimír Ješko

Top 500 v strednej Európe

Slovenské firmy si držia pozície v rebríčku najväčších spoločností regiónu

V roku 2008 dosiahli najväčšie slovenské firmy sumárny nárast tržieb o viac ako 3 miliardy eur oproti predchádzajúcemu roku, teda rast o 10,4 %.

Vyplynulo to z výsledkov prieskumu a zo stredoeurópskeho rebríčka CE TOP 500 spoločností Deloitte. Ziskovosť však – aj následkom začínajúcej krízy – poklesla. Pokles ziskovosti z dostupných údajov 19 slovenských spoločností je približne 11-percentný, pričom zisk spoločností predstavoval v roku 2007 asi 8,6 % a v 2008 už iba 7,0 %. V prvom štvrťroku 2009 sa dopady krízy začali plne prejavovať aj na výsledkoch spoločností v regióne strednej Európy.

Rok krízového zlomu

Tohtoročný, v poradí už tretí prieskum umožňuje jednoduché porovnanie výkonnosti najväčších spoločností regiónu za uplynulých 12 mesiacov oproti predchádzajúcim rokom.

Vývoj 500 najväčších spoločností bol charakteristický kontinuálnym rastom v prvých troch štvrťrokoch 2008, keď 388 spoločností (78 % z rebríčka Top 500) zaznamenalo zvýšenie tržieb v priemere o 20 %.

Avšak s nástupom globálnej ekonomickej a finančnej krízy v prvom štvrťroku 2009 vykázalo 76 % spoločností, o ktorých mala spoločnosť Deloitte finančné údaje, pokles tržieb, pričom priemerný pokles oproti prvému štvrťroku 2008 dosiahol 23 %.

Pokles vo výrobe a energetike

Výrazný pokles tržieb nastal vo výrobnom sektore (pokles o 33 %), v sektore nehnuteľností (pokles o 22 %) a v sektore energetiky (pokles o 17 %). Vzhľadom na len jednopercenť pokles tržieb je výnimkou jedine sektor zdravotníctva a farmácie, ktorý nezaznamenal takmer žiadny dopad súčasnej krízy.

Najväčšie zastúpenie v rebríčku CE TOP 500 má rovnako ako v predchádzajúcich rokoch sektor energetiky, na ktorý pripadá až 30 % spoločností uvedených v rebríčku. Podiel výrobného odvetvia výrazne klesol z 27 % v roku 2008 na 23 %, a to najmä v dôsledku obmedzených exportných príležitostí na trhoch západnej Európy.

Viac a menej zasiahnuté krajiny

Výnimkou v rámci stredoeurópskych krajín bolo Poľsko. Krajine sa podarilo vyhnúť recesii a dosiahnuť rast HDP na úrovni 0,8 % v prvom štvrťroku a 1,1 % v druhom štvrťroku 2009. Okrem tohto ojedinelého prípadu Deloitte identifikoval ďalšie dve skupiny krajín na základe ich podobnej schopnosti zotavenia sa z recesie.

Prvú skupinu tvoria krajiny, pre ktoré môže byť rýchle oživenie veľkou výzvou. Patria sem Chorvátsko, Estónsko, Maďarsko, Lotyšsko,

Medzi 500 najväčšími firmami je najsilnejšie zastúpený sektor energetiky.

Litva, Macedónsko, Srbsko a Ukrajina. Medzi krajiny, ktoré majú lepšie predpoklady na rýchle oživenie, zasa patria Albánsko, Bosna a Hercegovina, Bulharsko, Česká republika, Moldavsko, Čierna Hora, Rumunsko, Slovinsko a Slovensko.

DT

Slovenské spoločnosti v CE TOP 500			(Údaje sú v miliónoch EUR)					
Por.	Názov	Oblasť podnikania	Tržby z predaja 2008	Zmena v tržbách (%) 2007 - 2008	Čistý zisk 2008	Zmena č. zisku (%) 2007 - 2008	Tržby z predaja Q1 2009	Zmena v tržbách (%) Q1 08/Q1 09
11	Volkswagen Slovakia	Automobilový priemysel	5 172,9	-9,6	283,2	25,8	N/A	N/A
23	Slovnaft	Ťažba a spracovanie ropy a zemného plynu	3 912,9	15,3	25,0	-88,9	526,0	-40,6
34	Samsung Electronics Slovensko	Technológie	3 265,0	-0,7	-29,5	-128,0	N/A	N/A
40	Slovenský plynárenský priemysel	Ťažba a spracovanie ropy a zemného plynu	3 014,4	26,6	616,8	9,4	N/A	N/A
45	U.S. Steel Košice	Spracovateľské odvetvia	2 836,8	-7,7	338,2	-16,7	N/A	N/A
73	Kia Motors Slovensko	Automobilový priemysel	2 145,4	33,6	48,1	82,9	N/A	N/A
83	Slovenské elektrárne	Výroba a rozvod elektriny a tepla	1 935,4	36,3	159,7	49,6	N/A	N/A
98	PSA Slovensko	Automobilový priemysel	1 670,9	8,2	38,4	-35,1	N/A	N/A
132	Sony Slovensko	Technológie	1 345,7	55,8	N/A	N/A	N/A	N/A
180	Západoslovenská energetika	Výroba a rozvod elektriny a tepla	1 068,5	24,6	121,3	-3,0	N/A	N/A
195	Slovak Telekom	Telekomunikácie	990,5	6,3	112,8	-38,2	244,0	6,8
212	Tesco Stores SR	Maloobchod, veľkoobchod a distribúcia	926,7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
229	Stredoslovenská energetika	Výroba a rozvod elektriny a tepla	870,9	19,0	94,0	17,0	N/A	N/A
242	Orange Slovensko	Telekomunikácie	830,8	11,8	191,6	10,9	N/A	N/A
276	Eustream	Ťažba a spracovanie ropy a zemného plynu	774,0	9,1	82,1	-11,9	N/A	N/A
362	Železiarne Podbrezová	Priemyselné tovary a služby	623,4	31,4	23,8	-42,5	40,2	-41,6
365	Slovnaft Petrochemicals	Ťažba a spracovanie ropy a zemného plynu	616,1	-8,4	N/A	N/A	N/A	N/A
398	T-Mobile Slovensko	Telekomunikácie	569,3	11,8	96,9	5,8	139,6	8,7
422	Mobis Slovensko	Automobilový priemysel	542,6	22,4	-19,2	-194,0	N/A	N/A
427	Východoslovenská energetika	Výroba a rozvod elektriny a tepla	536,3	22,6	81,0	18,0	N/A	N/A
435	Phoenix Zdravotnícke zásobovanie	Veda a výskum	525,1	21,5	7,6	28,3	N/A	N/A
475	Metro Cash & Carry Slovensko	Maloobchod, veľkoobchod a distribúcia	484,2	4,6	N/A	N/A	N/A	N/A
476	OMV Slovensko	Ťažba a spracovanie ropy a zemného plynu	483,6	42,9	N/A	N/A	N/A	N/A
497	Johnson Controls International	Priemyselné tovary a služby	463,4	53,1	5,0	142,4	N/A	N/A

Top podniky v strednej Európe

(Údaje sú v miliónoch EUR)

Por.	Názov	Štát	Oblasť podnikania	Tržby
1	PKN Orlen	PL	Energetika a ťažba	22 645,7
2	MOL	HU	Energetika a ťažba	14 069,6
3	MetInvest Holding	UKR	Výroba	9 136,1
4	Škoda Auto	ČR	Výroba	8 379,0
5	ČEZ	ČR	Energetika a ťažba	7 281,7
6	Naftogaz	UKR	Energetika a ťažba	6 609,9
7	Grupa Metro	PL	Spotrebný tovar a služby	5 924,0
8	Audi Hungária	HU	Výroba	5 908,4
9	PGE	PL	Energetika a ťažba	5 864,7
10	PGNiG	PL	Energetika a ťažba	5 248,1
11	Volkswagen SR	SR	Výroba	5 172,9
12	TPSA	PL	Technológie, médiá, telekom	5 172,0
13	Mažeikiu nafta	Litva	Energetika a ťažba	5 074,1
14	Nokia	HU	Technológie, médiá, telekom	5 017,7
15	Lotos	PL	Energetika a ťažba	4 639,5
16	Petrom	RO	Energetika a ťažba	4 551,3
17	Energorynok	UKR	Energetika a ťažba	4 496,8
18	Ukrajinské železnice	UKR	Spotrebný tovar a služby	4 379,6
19	RWE Transgas	ČR	Energetika a ťažba	4 351,0
20	Fiat	PL	Výroba	4 306,3
21	Agrofert Holding	ČR	Spotrebný tovar a služby	4 063,6
22	Unipetrol	ČR	Energetika a ťažba	3 934,5
23	Slovnaft	SR	Energetika a ťažba	3 912,9
24	ArcelorMittal PL	PL	Výroba	3 870,1
25	Agrokor	HR	Spotrebný tovar a služby	3 829,7
26	E.ON Földgáz Trade	HU	Energetika a ťažba	3 770,7
27	INA Group	HR	Energetika a ťažba	3 757,9
28	NIS	Srbsko	Energetika a ťažba	3 725,4
29	Jeronimo Martins Dystrybucja	PL	Spotrebný tovar a služby	3 642,4
30	KGHM	PL	Energetika a ťažba	3 603,2
31	Tauron	PL	Energetika a ťažba	3 527,1
32	Lukoil Neftochim	BG	Energetika a ťažba	3 515,0

Por.	Názov	Štát	Oblasť podnikania	Tržby
33	Unipetrol Rafinérie	ČR	Energetika a ťažba	3 305,2
34	Samsung Electronics SR	SR	Technológie, médiá, telekom	3 265,0
35	ČEZ Prodej	ČR	Energetika a ťažba	3 132,9
36	Panrusgáz	HU	Energetika a ťažba	3 110,4
37	Foxconn	ČR	Technológie, médiá, telekom	3 059,8
38	Kompania Weglowa	PL	Energetika a ťažba	3 038,9
39	Rompotrol	RO	Energetika a ťažba	3 029,8
40	SPP	SR	Energetika a ťažba	3 014,4
41	Petrol Group	SLO	Energetika a ťažba	2 949,6
42	Vilniaus prekyba	Litva	Spotrebný tovar a služby	2 909,1
43	ArcelorMittal Kryvyj Rih	UKR	Výroba	2 891,7
44	MVM	HU	Energetika a ťažba	2 870,6
45	U.S. Steel Košice	SR	Výroba	2 836,8
46	Skupina Mercator	SLO	Spotrebný tovar a služby	2 708,6
47	Magyar Telekom	HU	Technológie, médiá, telekom	2 678,8
48	Tesco	PL	Spotrebný tovar a služby	2 662,8
49	GE HU	HU	Výroba	2 656,5
50	Telefónica O2	ČR	Technológie, médiá, telekom	2 647,8
51	BP	PL	Energetika a ťažba	2 624,4
52	Moravia Steel	ČR	Výroba	2 615,4
53	BEH	BG	Energetika a ťažba	2 608,7
54	Petrol	SLO	Energetika a ťažba	2 605,4
55	Samsung Electronics Magyar	HU	Technológie, médiá, telekom	2 588,0
56	Philips Magyarország	HU	Výroba	2 580,8
57	E.ON Hungária Energetikai	HU	Energetika a ťažba	2 565,2
58	PKP	PL	Spotrebný tovar a služby	2 562,5
59	Maxima	Litva	Spotrebný tovar a služby	2 487,0
60	Lukoil BG	BG	Energetika a ťažba	2 465,4

Diamanty biznisu – ráta sa aj dynamika

Najdynamickejšie rastúcou firmou západného Slovenska je spoločnosť ER & P elektro, s. r. o.

V rámci stredného Slovenska toto prvenstvo patrí spoločnosti Mont IRP, s. r. o., a na východnom Slovensku spoločnosti Ingema, s. r. o. Uvedené firmy sa stali víťazmi súťaže „Diamanty slovenského biznisu“, hodnotiacej dynamiku rastu slovenských firiem.

Vzorce úspechu

ER & P elektro so sídlom v Seredi sa špecializuje na priemyselné, administratívno-obchodné a domové elektroinštalácie vysokého štandardu a kabelážne systémy. Medzi referenčné stavby spoločnosti patria aj veľké bratislavské biznis centrá. Medzi rokmi 2006 a 2008 zaznamenala nárast tržieb až

o 243,52 %, no zároveň dokázala najlepšie zhodnotiť aktíva, ktoré mala k dispozícii, na tvorbu zisku.

Mont IRP zo Žiliny vznikla v roku 1992, zaoberá sa najmä výrobou a montážou zvarových oceľových konštrukcií, ako sú cestné a železničné mosty, žeriavy a žeriavové dráhy, stožiare či tunelové oceľové debnenia. Orientuje sa nielen na generovanie čo najvyššieho obrátu, ale aj na efektívne hospodárenie a tvorbu zisku. V oblasti rentability tržieb prekonala aj celkového víťaza za obe hodnotené obdobia.

Ingema sídli v Hlívištiach a má na slovenskom trhu významné postavenie najmä v predaji obkladov, dlažieb a sanitárneho zariadenia. K prvému miestu vo východnom regióne a k šiestemu celkovo dopomohli spoločnosti najmä prudko rastúce tržby, a to ako v percentuálnom vyjadrení, tak aj v objemovom. To potvrdzuje aj obrát tovaru za rok 2008, keď tržby z predaja narástli oproti r. 2007 až o 36 %.

V prvej desiatke dynamicky rastúcich spoločností v SR sa umiestili aj Zoznam, s. r. o.,

Alison Slovakia, s. r. o., Mediterra Slovakia, s. r. o., CCS – Cargo Customs Service, s. r. o., Fornetti Slovakia, s. r. o., Energy Technologies, s. r. o., a Schrack Technik, s. r. o.

Zrkadlo odvetví

Ako povedal Ivan Jakúbek zo spoločnosti Enterprise Investors, ktorá súťaž spoloorganizovala, na Slovensku doteraz chýbalo hodnotenie dynamiky rastu a potenciálu malých a stredných podnikov. Zostavený rebríček ponúka relevantný obraz o tom, ako si dnes počínajú malé a stredné podniky, ako vyzerajú jednotlivé odvetvia a regióny na Slovensku. Istým problémom je však neochota firiem zverejňovať svoje výsledky.

Do súťaže boli zaradené firmy založené najneskôr v roku 2005 a dosahujúce ročné tržby od 2 do 20 miliónov eur, so zdravou mierou zadlženosti a ziskovým hospodárením prinajmenšom za ostatné dva roky. Spoločnosti boli vyhodnotené podľa dynamiky rastu tržieb a podľa výkonnosti v rokoch 2006 až 2008.

TASR

Kde je a kde nie je ekonomická sloboda

Index znovu zaraďuje Slovensko do svetovej elity

Podľa najnovšej tabuľky Indexu ekonomickej slobody je SR v tomto ukazovateli druhou postkomunistickou krajinou a predstihuje Nemecko (!) i Japonsko.

Na druhej strane, oproti predchádzajúcemu roku klesla naša krajina v rebríčku o šesť miest. Podľa údajov, ktoré sa vzťahujú ku koncu roka 2007, je ekonomicky najľahšie Hongkong.

Rebríček zostavilo 75 mimovládnych organizácií z celého sveta, združených pod hlavičkou „Economic Freedom Network“ vrátane slovenskej Nadácie F. A. Hayeka, pod vedením kanadského Fraser Institute. Vychádza z dostupných údajov porovnateľných pre všetky hodnotené krajiny – a keďže takéto údaje sú dostupné len historicky, rebríček zobrazuje stav na konci roka 2007.

SR je stále v top 1/5

Slovenská republika sa umiestnila na 26. mieste spomedzi 141 porovnávaných krajín. Ekonomická sloboda tak podľa rebríčka bola v našej krajine porovnateľná napríklad s Nemeckom (27. priečka), Islandom či Nórskom (obe na 24. priečke). Rating ekonomickej slobody Slovenska dosiahol 7,52 bodu z desiatich možných. Ra-

za sa dosiahlo v oblasti menovej stability, tu však bolo až 33 krajín s lepším umiestnením. Naopak, najväčšie zhoršenie zaznamenalo Slovensko v oblasti regulácií podnikania, úverového a pracovného trhu. Výrazné zhoršenie hodnotenia (zo 6,10 na 4,76 bodu) bolo spôsobené napríklad v ukazovateli „regulácie prijímania a prepúšťania zamestnancov“ – vplyvom schválenia novely Zákonníka práce. Výrazné zhoršenia sa prejavili v ukazovateľoch korupcie, cenovej kontroly či ochrany súkromného vlastníctva. Do indexu sa tak pretavili zásahy vlády do nezávislosti energetického regulačného úradu, netransparentné nakladanie s peniazmi daňových poplatníkov i neúcta

k súkromnému vlastníctvu napríklad pri jeho vyvlastňovaní.

V duchu M. Friedmana

Index ekonomickej slobody každoročne porovnáva 42 rozličných ukazovateľov v piatich oblastiach a na ich základe zostavuje rebríček krajín podľa rozsahu ekonomickej slobody v nich. Pri jeho zostavení pôsobil americký ekonóm, nositeľ Nobelovej ceny, Milton Friedman. Základným princípom, ktorým sa zostavovanie Indexu ekonomickej slobody riadi, je, že pravidlá, ktoré umožňujú vyšší rozsah osobnej slobody, dobrovoľnej výmeny, konkurencie na otvorenom trhu, vymáhateľnosti práva a och-

Index ekonomickej slobody – poradie krajín

* Člen EÚ

1 Hongkong	36 Cyprus*	71 Kirgizsko	105 Srí Lanka
2 Singapur	36 Omán	73 Rumunsko*	108 Pobrežie Slonoviny
3 Nový Zéland	38 Maďarsko*	74 Poľsko*	109 Mauritánia
4 Švajčiarsko	39 Španielsko*	75 Barbados	110 Pakistan
5 Čile	40 Švédsko*	76 Bulharsko*	111 Brazília
6 USA	41 Peru	77 Papua-Nová Guinea	112 Irán
7 Írsko*	42 Gruzínsko	78 Izrael	113 Guyana
8 Kanada	42 Guatemala	79 Egypt	114 Sierra Leone
9 Austrália	44 Lotyšsko*	80 Fidži	115 Bangladéš
9 Veľká Británia*	45 Jamajka	81 Čierna Hora	115 Malawi
11 Estónsko*	45 Portugalsko*	82 Čína	117 Togo
12 Dánsko*	47 Belgicko*	83 Rusko	118 Benin
13 Rakúsko*	48 Arménsko	84 Srbsko	119 Burkina Faso
14 Luxembursko*	49 Zambia	85 Azerbajdžan	120 Ekvádor
14 Panama	50 Botswana	86 India	121 Kolumbia
16 Fínsko*	50 Kazachstan	87 Haiti	122 Gabon
16 Maurícius	52 Grécko*	88 Turecko	123 Kamerun
16 Taiwan	53 Bahamy	89 Macedónsko	124 Sýria
19 Spojené arabské emiráty	54 Česká republika*	90 Tunisko	125 Mozambik
20 Bahrajn	54 Keňa	91 Paragvaj	126 Senegal
20 Kostarika	56 Trinidad a Tobago	92 Lesotho	127 Etiópia
20 Holandsko*	57 Albánsko	93 Indonézia	128 Ukrajina
23 Malta*	57 Južná Afrika	94 Moldavsko	129 Nepál
24 Island	59 Thajsko	95 Chorvátsko	130 Burundi
24 Nórsko	60 Nikaragua	96 Tanzánia	131 Alžírsko
26 Slovensko*	61 Taliansko*	97 Nigéria	132 Niger
27 Nemecko*	61 Uruguaj	98 Madagaskar	133 Čad
28 Salvádor	63 Mongolsko	99 Mali	134 Kongo (Kinsh.)
28 Honduras	64 Slovinsko*	100 Dominikánska republika	135 Guinea-Bissau
28 Japonsko	64 Uganda	101 Vietnam	136 Stredoafrická republika
30 Kuvajt	66 Malajzia	102 Rwanda	137 Kongo (Brazz.)
32 Južná Kórea	67 Belize	103 Bolívia	138 Venezuela
33 Francúzsko*	68 Mexiko	104 Maroko	139 Angola
34 Jordánsko	69 Namíbia	105 Argentína	140 Mjanmarsko
35 Litva*	69 Filipíny	105 Bosna a Hercegovina	141 Zimbabwe
	71 Ghana		

Nový Zákonník práce, netransparentné tendre či neúcta štátu k vlastníctvu ťahajú Slovensko dolu.

ting ekonomicky najľahšieho Hongkongu pritom dosiahol 8,97 bodu. Oproti poslednému porovnávanému roku 2006 sa hodnotenie Slovenska zhoršilo o 0,9 bodu a Slovensko sa tak posunulo o šesť priečok z 20. miesta. Najlepšie umiestnenie dosiahlo Slovensko tradične v oblasti slobody medzinárodného obchodu, kde sa umiestnilo dokonca na štvrté priečke. Najvyššie bodové hodnotenie



Hongkong – oáza slobodného podnikania

Slobodní sú aj bohatí

Z analýzy a porovnania výsledkov Indexu ekonomickej slobody s inými ukazovateľmi zo zdrojov OSN, Svetovej banky, Európskej únie či Transparency International a iných jednoznačne vyplýva záver, že prosperita krajín závisí od ekonomickej slobody.

Ekonomicky najľahostejšie krajiny podľa Indexu ekonomickej slobody majú najvyššiu úroveň HDP na obyvateľa i rastu reálneho HDP, najnižšiu mieru chudoby, najvyššiu mieru ľudského rozvoja, najnižšiu mieru korupcie a najvyššiu priemernú dĺžku života obyvateľov.

SR bodovala v oblasti slobody medzinárodného obchodu a menovej stability.

rany súkromného vlastníctva, vedú k vyššiemu hodnoteniu ekonomickej slobody v tej-ktorej krajine.

Medzi najľahostejšie krajiny sa v tomto „ročníku“ zaradili i Singapur (rating 8,66 bodu), Nový Zéland (8,30), Švajčiarsko (8,19), Čile (8,14), USA (8,06), Írsko (7,98), Kanada (7,98), Austrália (7,89) a Veľká Británia (7,89). Hodnote-

nia ďalších veľkých krajín sú takéto: Nemecko (27. priečka; 7,50 bodu), Japonsko (28.; 7,46), Francúzsko (33.; 7,43), Taliansko (61.; 6,95), Mexiko (68.; 6,85), Čína (82.; 6,54), Rusko (83.; 6,50), India (86.; 6,45), Brazília (111.; 6,0). Najmenej slobodnou krajinou zostáva Zimbabwe, pred Mjanmarskom (Barma), Angolou a Venezuelou.

Úroveň ekonomickej slobody sa v posledných desaťročiach globálne zlepšovala. V kontexte prijímaných opatrení proti dôsledkom hospodárskej a finančnej krízy je však výhľad do budúcnosti podľa zostavovateľov indexu neistý a skôr sa očakáva okliešťovanie ekonomickej slobody.

NFAH

Foto: TASR



Steve Forbes

Kto spôsobil podľa Forbesa krízu

Hospodársku krízu nespôsobili Wall Street ani iné akciové trhy. Čo sa stalo na burze cenných papierov, je dôsledok – a nie príčina zlých fiškálnych a monetárnych rozhodnutí vlády. Uviedol to na októbrovom Orange biznis fóre v Bratislave Steve Forbes, vydavateľ prestížneho magazínu Forbes a prezident spoločnosti Forbes Media. „Globálna hospodárska kríza je výsledkom série katastrofických omylov monetárnych politík,“ zdôraznil. Medzi nimi spomenul nedostatok likvidity a rozhodnutie Federálneho rezervného systému natlačiť veľké množstvo peňazí do obehu. Ekonomický systém by podľa Forbesa bol schopný absorbovať aj zlé hypotéky, keby sa neaplikoval princíp nadhodnocovania skutočnej hodnoty aktív.

Dôvodom toho, že americká ekonomika nerastie tak, ako by mala, podľa neho je, že kreditný systém stále nefunguje v plnej miere. „Pre malé firmy a spotrebiteľov závislých od bankových úverov kreditný systém vlastne neexistuje,“ nazdáva sa Forbes.

„Neexistuje dôvod, prečo by svetová ekonomika mala upadnúť do rokov stagnácie a nulového rastu a nezotaviť sa z krízy,“ konštatoval ďalej. Ak budú štáty podľa neho dodržiavať základné pravidlá, ako sú vymožiteľnosť práva, garancia súkromného vlastníctva či stabilita meny, a odstraňovať bariéry v obchode a podnikaní, tak by uzdravenie ekonomiky nemalo trvať dlho.

TA/OR

Je správny čas na reformy

Medzinárodný menový fond (MMF) a Svetová banka na záver svojho výročného rokovania v Istanbuli vyzvali členov, aby hospodársku krízu využili ako príležitosť na reformy.

Obe inštitúcie a vlády ich 186 členských štátov musia pracovať na dlhodobých riešeniach, aby obnovili dôveru vo svetovú ekonomiku a zvládli slabé miesta, ktoré sa v nej prejavujú. Povedal to dnes predseda pléna Nguyen van Giao, šéf vietnamskej centrálnej banky. Dodal, že globál-

na ekonomika potrebuje silnejšiu kontrolu. MMF a SB sa podľa neho musia modernizovať, ak chcú zostať efektívne.

TA

Ázia hľadá cesty vpred

Ázijské ekonomiky by si mali vytvoriť nové motory svojho rastu a nájsť spôsob, ako znížiť závislosť od amerického trhu. Vyhlásil to Nagesh Kumar, hlavný ekonóm OSN pre Áziu a Tichomorí na konferencii v Singapure. Priomenuť, že dopyt po ázijských produktoch v USA sa ani po zotavení americkej ekonomiky nevráti na rovnakú úroveň ako pred krízou. „Objavili sa už prvé signály oživovania svetovej ekonomiky. Ale proces jej zotavovania z recesie je krehký a poháňajú ho balíčky fiškálnych stimulov,“ konštatoval.

Podľa N. Kumara by sa ázijské ekonomiky mali v budúcnosti zamerať na zvýšenie domácej spotreby, a to redukciami chudoby. V ázijsko-tichomorskom regióne totiž žije viac ako polovica svetovej populácie, ktorá spadá do kategórie chudobných. Ak by sa však podarilo zlepšiť ich situáciu, pribudli by milióny nových konzumentov. Ďalším krokom vpred by bola regionálna hospodárska spolupráca.

TA

Čo majú krízy spoločné

Nefunkčné štáty a regióny zaťažujú vyspelý svet, ktorý má dosť vlastných problémov

Politici, akademici i novinári diskutujú o globálnej finančnej kríze a o vojnách v Afganistane a Iraku, ako by existovali len paralelne vedľa seba. V skutočnosti sú však úzko prepojené.

Spôsob, akým sa svet rozhodol riešiť finančnú krízu, ponúka zaujímavé postrehy o tom, ako by sa malo pristupovať ku kríze zahraničnopolitickej.

Tá sa zďaleka neobmedzuje na Afganistan a Irak. Bilancie krajín, ktoré prejdú z konfliktu do krehkého mieru prostredníctvom vojenskej intervencie alebo dohodnutého urovnania, je skľučujúca: asi polovica sa ich neskôr opäť vráti ku konfliktu, čo vedie k ďalším ľudským tragédiám a veľkému počtu utečencov. Skrachované štáty sú navyše liahňou terorizmu, obchodu s drogami a ľuďmi, pirátstva a iných nezákonných aktivít. A pokiaľ ide o druhú polovicu krajín, v ktorých sa udrží mier, prevažná väčšina z nich zostane závislá od zahraničnej

pomoci – čo je v kontexte globálnej finančnej krízy len ťažko udržateľný model.

Prelievanie problémov

Oba druhy kríz spôsobili po celom svete obrovské ľudské utrpenie: tisícky rodín stratili vo vojne svojich blízkych, zatiaľ čo finančná kríza pripravila ľudí o zamestnanie, živobytie, aktíva, penziu i sny a vo väčšine priemyselných krajín navyše zhoršila fiškálne a dlhové podmienky. V dôsledku toho požadujú daňoví poplatníci v darcovských krajinách väčšiu transparentnosť a zodpovednosť pri rozdeľovaní ich peňaží doma i v zahraničí. Právom.

Niektoré metódy boja proti ekonomickej kríze by mohli pomôcť v Iraku, Afganistane i inde.

Medzi oboma krízami existujú dobre viditeľné spojitosti. Vojna v Iraku čiastočne prispela k zvýšeniu ceny ropy z 35 dolárov za barel v roku 2003 na 140 dolárov v roku 2007. Toto zvýšenie vyvinulo tlak na firmy a spotrebiteľov a stalo sa významným faktorom rastu svetových

cien potravín. Ako sa dvíhali ceny a recesívne tlaky silneli, mnoho majiteľov domov už nedokázalo splácať hypotéku. Sektor podradných hypoték v USA utrpel ranu a finančná kríza sa z neho rozšírila ďalej.

Po uhasení krízy treba nasadiť dlhodobé stratégie

Oba typy kríz si vyžadujú politiku, ktorá sa odchyľuje od prístupu „biznis ako zvyčajne“. V boji proti vysokej nezamestnanosti, strate bývania, bankrotom firiem a často i hladu, chorobám a mnohým ďalším neduhom sú potrebné krátkodobé krízové postupy. Krízová alebo humanitárna politika však síce môže krátkodobovo zlepšiť základnú spotrebu, ale súčasne aj odraďovať investície, zvýšiť infláciu a zhoršiť dlhodobé ekonomické vyhliadky. V dôsledku toho by sa malo od takejto politiky čo najskôr ustúpiť.

Zotavenie sa z oboch kríz bude vyžadovať efektívnu hospodársku obnovu s cieľom vytvoriť pracovné miesta. Okrem reštrukturalizácie finančného sektora musia záchranné programy v USA, Veľkej Británii i ďalších priemyselných krajinách, ktoré boli najviac postihnuté finančnou krízou, zahŕňať aj podporu vlastníkov domov a firiem a tvorbu pracovných miest prostredníctvom infraštruktúrnych projektov,





Utečenci v Pakistane

technológii čistej energie a zlepšenia v oblasti zdravotníctva a školstva.

V Afganistane a Iraku nesmie rekonštrukcia zahŕňať len obnovu služieb a infraštruktúry, ale aj – čo bude väčší problém – vytvorenie makroekonomického, právneho a regulačného rámca pre efektívnu politiku. Ak chceme predísť pokračovaniu konfliktu a závislosti od vonkajšej pomoci, mala by sa medzinárodná pomoc sústrediť prevažne na opätovné oživenie malých firiem a na podporu novovznikajúcich firiem v najrôznejších sektoroch, pretože len tak sa

vytvorí životaschopná ekonomika, ktorá ľuďom umožní zarábať si legálne na slušné živobytie.

O čom sa diskutuje a o čom nie

Hoci majú obe krízy spoločné rysy, v prístupe k ich riešeniu existuje silný kontrast. Zatiaľ čo o programoch na riešenie finančnej krízy v priemyselných a nových (emerging) ekonomikách sa na národnej i medzinárodnej úrovni široko diskutuje, debata o Afganistane a Iraku sa doteraz úzko zameriava na vojenské a bezpečnostné otázky, čo zatlačuje do pozadia potrebu značného úsilia

o efektívnu rekonštrukciu. Zaujímavé je, že hoci väčšina Američanov dobre vie, že reštrukturalizácia bánk bude stáť 700 miliárd dolárov a stimulačný balík 787 miliárd, oveľa menšia pozornosť sa venuje takmer biliónu dolárov vynaloženému na vojny v Afganistane a Iraku. Mnohí ľudia predpokladajú, že tieto náklady sú také vysoké v dôsledku drahej rekonštrukcie. Na rekonštrukciu a ďalšie programy pomoci však bolo vyčlenených iba 6 % uvedenej sumy. Zvyšok putoval na americké ministerstvo obrany ako doplnok k rozpočtu, ktorého objem sa v posledných rokoch pohyboval medzi 500 a 650 miliardami dolárov.

Najvyšší svetoví predstavitelia by si mali uvedomiť, že vyššie investície do rekonštrukcie spolu s vyváženou stratégiou zabezpečenia zodpovednosti a politiky legálnej zamestnanosti mohli obrovským vojenským výdavkom predísť. Medzinárodné spoločenstvo by sa malo poučiť, že vojenské a bezpečnostné operácie sú nákladné a nemajú efekt, ak neexistujú nové, nápadité a integrované stratégie hospodárskej obnovy.

Graciana del Castillo

**Centrum pre kapitalizmus a spoločnosť pri
Columbijskej univerzite**

© Project Syndicate

Krátené; medzititulky redakcia

Foto: TASR



Timothy Geithner

Amerika musí viac šetriť, Európa viac utrácať

Američania budú musieť viac šetriť a Európania a Japonci budú musieť pracovať na zvýšení domáceho dopytu, tvrdí americký minister financií Timothy Geithner. „Každý sa bude musieť vyrovnáť s tým, že my v USA budeme viac šetriť,“ povedal Geithner v rozhovore pre nemecký týždenník Die Zeit. „Ak Spojené štáty začnú viac šetriť, zmení to celú svetovú ekonomiku.“

Geithner tvrdí, že USA nemôžu Európu nútiť, aby sa prispôbila novej ekonomickej realite a podporila domáci dopyt. Považuje to však

za jedinú životaschopnú stratégiu, ktorá môže zaručiť trvalý rast. Podľa Geithnera je oživenie zatiaľ len vo veľmi ranej fáze a stále ho ohrozuje množstvo rizík.

TA

Dolár stráca pozície

Arabské štáty začali tajné rokovania s Čínou, Ruskom, Japonskom a Francúzskom. Chcú, aby sa pri obchode s ropou prestal používať americký dolár. Túto správu priniesol nedávno britský denník The Independent.

V rámci najväčšej zmeny v novodobej finančnej histórii Blízkeho východu by dolár pri obchodovaní s čiernym zlatom mal nahradiť kôš mien, ktorého súčasťou bude japonský jen, čínsky jüan, euro, zlato a nová spoločná mena, ktorú plánujú zaviesť členské štáty Rady pre spoluprácu krajín Perzského zálivu (GCC). K jej členom patria napríklad Saudská Arábia, Abú Zabí, Kuvajt a Katar. Záujem o nedolárový obchod s ropou prejavili aj Brazília a India. Najviac na zmenu však tlačí Čína, keďže objem jej obchodu s Blízkym východom je obrovský.

Plány prestať obchodovať s ropou výlučne v dolároch potvrdili zdroje z bankového sektora Perzského zálivu, ako aj zdroje z Hongkongu. Tvrdia, že rozchod s dolárom sa môže zrealizovať v priebehu deviatich rokov, pričom

prechodným platidlom by mohlo byť zlato.

Američania, ktorí o rokovaniach vedia, sú presvedčení, že dokážu zabrániť realizácii tohto „sprisahania“, na ktorom sa podieľajú aj ich doteraz lojálni spojenci – Japonsko a arabskí producenti ropy. Fakt je, že ekonomická moc USA sa znižuje pre finančnú krízu a recesiú americkej ekonomiky. Priznal to aj šéf Svetovej banky Robert Zoellick. „Jedným z dôsledkov tejto krízy bude zrejme aj uznanie zmeny mocenských pomerov vo svetovej ekonomike.“ Podľa Zoellicka bude multipolárna svetová ekonomika, ktorá by mala byť menej závislá od amerických spotrebiteľov, stabilnejšia.

TA

Irán viac verí euru

Irán dosiahol „veľké zisky“ prevedením väčšiny devízových rezerv z dolárov na eurá. Povedal to guvernér centrálnej banky Mahmúd Bahmání. Podľa neho dolár predstavuje v rámci iránskeho koša devízových rezerv najmenší podiel.

Teherán minulý mesiac oznámil, že prevedie väčšinu svojich rezerv z dolárov na eurá s tým, že americká mena je príliš slabá. Presun iránskych rezerv do eur je podľa pozorovateľov z veľkej časti odpoveďou na úsilie USA izolovať Irán za jeho kontroverzný jadrový program, no slabnúci dolár vyvoláva diskusie aj v iných krajinách sveta.

TA

Japonská cesta k harmonickému úpadku?

Produktivita klesá a hovorí sa o ceste ku šťastiu – ale až príliš

Zabudnite na to, čo ste počuli o usilovných japonských manažéroch: od 90. rokov Japonci vo svojich pracovných návykoch dramaticky poľavili.

Ekonóm Fumio Hajas z Tokijskej univerzity dokázal, že hlavným dôvodom 20 rokov stagnácie Japonska je pokles objemu práce, ktorú Japonci odvádzajú. Cestu vpred pritom razila sama vláda, keď rozhodla, že sa v sobotu uzavru budovy verejnej správy. Jej príklad nasledovali japonské banky.

V sektore služieb je úpadok horší ako vo výrobe, pretože služby sú prísne regulované a šťastie neprístupné pre zahraničnú konkurenciu. V maloobchodnom sektore, ktorý zamestnáva obrovské množstvo nekvalifikovaných japonských pracujúcich, najmä v rodinných obchodíkoch, je dnes japonská produktivita o 25 % nižšia ako v západnej Európe. Bývalý premiér Džuničiró Koizumi (pri moci bol v rokoch 2000 až 2004) a jeho hlavný ekonomický poradca a minister financií Heizo Tanaka si veľmi dobre uvedomovali, že Japonsko stráca pozície práve v oblasti produktivity. Trend smerujúci k úbytku odvedenej práce sa snažili zvrátiť pomocou privatizácie a deregulácie.

Pokoj a izolácia

Mocná japonská byrokracia, nostalgicky spomínajúca na model rozvoja 60. rokov, keď vláda a jej klienti z biznisu pestovali japonský zázrak, sa tomuto smelému voľnotrhovému riešeniu vzoprela.

Koizumiho politiku navyše nikdy nepodporovala verejná mienka, podľa ktorej viedla k nerovnosti. To je ale blud: skutočným prameňom nezaslúženého bohatstva nie je v Japonsku privatizácia, ale špekulácie s realitami. Demokratická strana Japonska (DSJ), ktorá nedávno vyhrala voľby, však z tohto obvinenia úspešne ďalej robí palicu proti voľnému trhu.

Nedávny volebný triumf nepreverenej DSJ Jukia Hatojamu tak potvrdil všeobecnú túžbu nejst cestou amerického voľnotrhového mode-

lu. Hatojama nedáva ekonomicky zmysel, keď vyhlasuje, že rast je sice dôležitý, ale že na prvom mieste je šťastie. Tento pocit však odráža náladu mnohých Japoncov.

Vyššie tempo rastu by si vyžadovalo menej voľných dní na golfové výjazdy pre biele goliere a vyššiu mieru prísťahovalectva – v krajine, ktorá nie je zvyknutá na prílev cudzincov a odlišné kultúrne obyčaje. Väčšina Japoncov, najmä zo staršej generácie, je s podobou spoločnosti, ktorú vybudovali, spokojná. Zdá sa, že sú ochotní zmieriť sa aj s určitou stagnáciou ako s cenou za to, že zostanú rýdzimi Japoncami. Aj Hatojamove príhovory o „novom veku“, ktoré znejú z pohľadu Západu čudne, sú v súlade so smerovaním Japonska: ide o krajinu, kde tisíce sektárskych vodcov ponúkajú množstvo ciest ku šťastiu, osobitne s pomocou vtieravej zmesi New Age a zenového budhizmu.

Pomalý zostup

Japonské priemyselné sektory si v oblasti špičkových technológií zachovávajú konkurenčnú schopnosť a krajina je stále druhým najväčším exportérom na svete. Disponuje mimoriadne inovatívnou ekonomikou, ktorá každoročne zaregistruje viac patentov ako všetky európske

krajiny spolu – je druhá hneď za USA a na mile v predstihu pred Čínou a Indiou. Približne za desať rokov by však Japonsko mohlo svoje postavenie stratiť. Stagnácia už teraz vážne postihuje mladých Japoncov, pre ktorých je čoraz ťažšie nájsť si prácu, nieto ešte celoživotné zamestnanie v poprednej globálnej spoločnosti. Tínedžeri vedia, že budú mať menej príležitostí, ako mali ich rodičia. Ako dokážu hrať penzie svojich rodičov a zdravotnú starostlivosť, nikto nevie.

Najznepokojujúcejšia je neexistencia otvorenej diskusie o týchto otázkach. Japonsko je mlčanlivá spoločnosť, kde sa od každého očakáva, že uhádne, čo sa deje, a že médiá sa budú mať na pozore, aby nepodnecovali spoločenské rozpory. Klásť nepríjemné otázky je nemiestne.

Väčšine Japoncov sa asi zdá, že vďaka pretrvávajúcej hospodárskej sile si luxus týchto vžitých zvyklostí môžu dovoliť. Možnože by však mali mať na pamäti slová, ktorými Ernest Hemingway opísal, ako sa človek ocitne na mizine: „pomaly – a potom naraz“.

Guy Sorman

francúzsky filozof a ekonóm

© Project Syndicate

Medzititulky redakcia

Ilustračné foto: sxc.hu



Komplexný pohľad na riadenie výkonnosti firmy

Corporate Performance Management pre dlhodobý výkon

Vedenie každej firmy potrebuje spoľahlivé informácie, aby mohlo viesť a smerovať jej podnikateľskú činnosť.

Riadenie výkonnosti podniku (angl. Corporate Performance Management – CPM) je systém umožňujúci pretransformovať podnikateľskú stratégiu do dlhodobého fungujúceho výkonu. Poskytuje manažmentu očakávaný i momentálny obraz o tom, čo sa aktuálne deje po celej dĺžke hodnotového reťazca. Pomáha riadiacim pracovníkom sústreďovať sa na fundamentálne otázky podnikania: Aké sú naše podnikateľské očakávania? Čo treba urobiť, aby sme ich naplnili? Ako monitorujeme naše napredovanie? Aké systémy sme zaviedli na podporu splnenia cieľov? Ucelený CPM model podľa PricewaterhouseCoopers vychádza z prístupu, ktorý sa skladá z niekoľkých na seba nadväzujúcich fáz.

Prepojenie – stratégia a plán

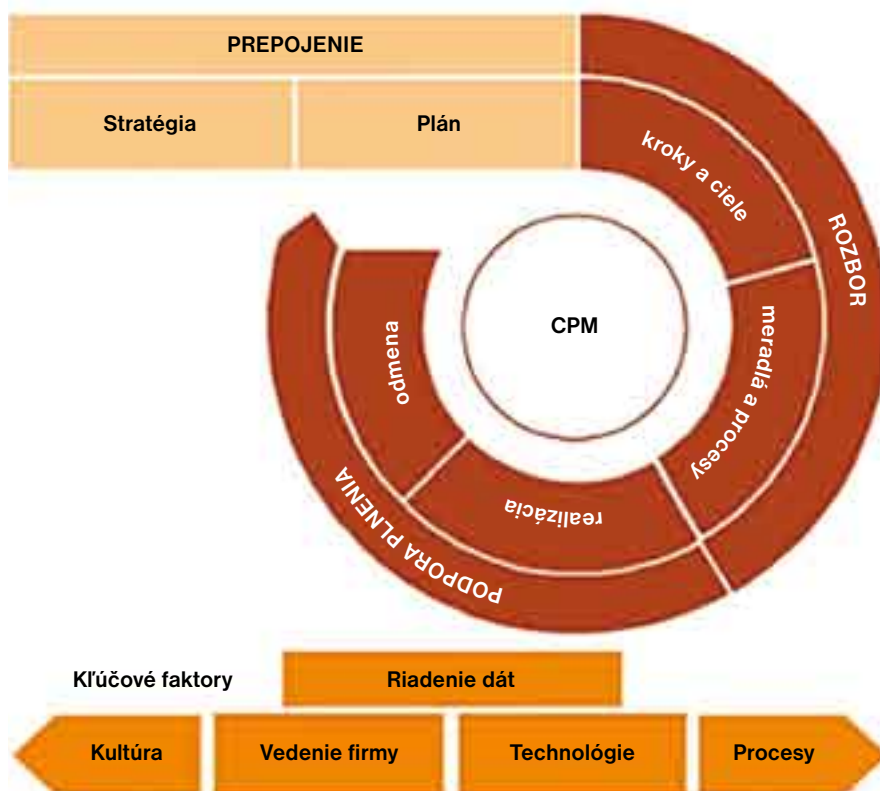
Vo fáze harmonizácie cieľov je potrebné definovať a „operacionalizovať“ stratégiu, t. j. rozčleniť ju na riaditeľné a merateľné strategické ciele. V tejto fáze medzi kľúčové otázky patria: strategické zosúladenie cieľov, definovanie strategických máp, faktory zvyšujúce hodnotu, meranie výkonnosti, modely možných scenárov, organizačné štruktúry, ako aj efektívne riadenie iných zainteresovaných strán.

Potom prichádza proces finančného a operatívneho plánovania. Rôzne odvetvia a spoločnosti postupujú podľa najrozličnejších modelov – čo do obsahu, štruktúry a časového rámca. V tejto fáze sa firmy sústreďujú na stanovenie operatívnych cieľov, finančné a operatívne plánovanie podnikateľskej činnosti, zostavenie rozpočtu a vypracovanie prognóz.

Rozbor – kroky a ciele, meradlá a procesy

Na zistenie miery dosahovania cieľov spoločnosti je potrebné získať informácie o jej výkonnosti v primeranej forme. V tejto fáze patrí medzi kľúčové otázky definovanie finančných a operatívnych údajov potrebných pre ukazovatele plne-

CPM model spoločnosti PricewaterhouseCoopers



nia cieľov (scorecards & dashboards), ako aj pre manažment a zákonom vyžadované výkazníctvo. Na základe poznatkov získaných pri plánovaní je potrebné indikátory výkonnosti analyzovať, prípadne aktualizovať a prispôbiť ich meniacim sa požiadavkám vo sfére podnikania. Spoločnosti musia preto vytvoriť riadiace procesy s cieľom sledovať výkonnosť a plnenie cieľov a monitorovať aktivity podniku.

Podpora plnenia – realizácia a odmena

Vo fáze podpory plnenia musia byť stanovené a realizované činnosti a opatrenia potrebné na dosiahnutie cieľov. Kľúčovými oblasťami sú dialóg a komunikácia týkajúca sa výkonnosti, definovanie nápravných opatrení, vyhodnocovanie biznisu a projektov, ako aj začatie a realizácia opatrení pri riadení zmien.

Nakoniec sa musí dosiahnutie cieľov premietnuť do odmien pre manažment, jednotlivé oddelenia a ich zamestnancov. Finančné vy-

rovnanie a odmeny vychádzajúce zo zodpovednosti a dosahovania cieľov sú súčasťou rozumne fungujúcej motivačnej schémy. Aby sa dosiahla udržateľná implementácia CPM, je okrem toho potrebné definovať a presadzovať požadovanú podporu, opatrenia na zabezpečenie školení či koučovania (programy vzdelávania zamestnancov), ako aj pestovanie konštruktívnej spätnej väzby.

CPM v skratke

Hlavným cieľom CPM je prostredníctvom finančného a operatívneho plánovania a výkazníctva a za pomoci efektívnych procesov, organizácie a IT systémov prepojiť firemnú stratégiu s jej činnosťami až na úroveň merania výkonu jednotlivca. Len ak spoločnosť dokáže realizovať CPM tak, že sa viac sústreďuje na získavanie informácií, ktoré potrebuje, a menej úsilie vynaloží na to, aby sa zaoberala samotnými potrebami, možno dosiahnuť skutočný osôh, ktorý CPM prináša.

PwC



Manažment TTT a kultivácia ľudských zdrojov

Ako pri podnikaní správne motivovať, využívať a nezničiť cenný ľudský kapitál

Docenenie „poznatkových pracovníkov“ v znalostnej ekonomike je východisko pre manažment trendov tretieho tisícročia – TTT. U nás je tento faktor stále na okraji pozornosti.

Podnikanie žije mnohých. Tí múdrejší sa aktívne a sústavne zaujímajú, ako nezaspať vývoj – ako sledovať vývoj a modernizáciu na trhu, ako zdokonaľovať produkt (výrobok alebo služby), ale najmä ako zaplatiť, nepreplatiť, motivovať a nezničiť najcennejšiu časť kapitálu firmy, ktorú nepochybne predstavujú ľudské zdroje.

„Maratónec“ je v biznise užitočnejší ako „šprintér“. Prečo? Lebo si musí vedieť lepšie rozložiť sily, aby to „neprepálil“, neprehrial sa, ale úspešne dobehol do cieľa – možno aj ako víťaz.

Knowledge & skills, know-how & high-tech

Význam ľudí ako najcennejšieho zdroja kapitálu pracovnej sily podčiarkoval vo svojich dielach aj svetový guru manažmentu P. Drucker (ako 96-ročný zomrel v r. 2005). Jedným z jeho odkazov je aj jasná identifikácia významu tzv. „poznatko-

vých pracovníkov“ a (vynútená) perspektíva znalostnej ekonomiky. Je to základné východisko aj pre „manažment TTT“, teda trendov tretieho tisícročia, kde má naša krajina stále obrovské rezervy.

Ak chce Slovensko aj bez bohatstva vlastných prírodných zdrojov napredovať, musí produkovať zdroje umelé a vyvážať čo najviac pridanej hodnoty (špičkové know-how a high-tech). Prax na univerzitách aj po vstupe SR do EÚ však zostáva naďalej v polohe, že študentom prednáša „plný dom“ vysoko erudovaných teoretikov, ktorí nechcú pripustiť kombináciu – t. j. vstup praktikov – manažérov z praxe. Viac ako 30 vysokých škôl

Smer budúcnosť: od úlohového a procesného riadenia k hodnotovému manažmentu.

na Slovensku je pre súčasný typ našej krajiny nie progresom, ale regresom. Malo by ich byť menej, ale o to viac vedecko-technologických parkov.

Už naši starí otcovia poznali jednoduché pravidlo, že vedomosti z teórie (knowledge) sú človeku nanič, keď ich nevie využívať v praxi vo forme aplikovaných poznatkov a zručností (skills). Len vhodná „alchymia“ v kombinácii oboch týchto základov prináša hľadané efektívne poznanie (know-how) na ceste ako ďalej – čo súčasný

akademický priestor v našej krajine nedokáže dostatočne a dlhodobo zabezpečiť.

Nová podniková kultúra

Z praxe rokov od roku 1990 vyplýva i väčšinová nespokojnosť so slovenským naturelom z hľadiska žiaducej firemnej kultúry. Prekvapení sú najmä zahraniční investori, ale zaskočení bývajú občas i domáci majitelia a podnikatelia.

Problém nespočíva v neschopnosti tvrdo pracovať, ale skôr v neochote meniť zabehany pracovný štýl a inovovať doterajšie prístupy na racionalizáciu postupov a pracovných procesov. Často je to však aj o pohodlnosti (napríklad: v sobotu do práce nepôjdem, ani keby mi dali stopercentný príplatok).

Užitočným vyrušením z pohodlnosti je potom nová vlna nepokoja vyplývajúca zo svetovej krízy v rokoch 2008 – 2009. Tá donútila mnohých zmeniť prístup, postoj i myslenie – aby na trhu prežili.

Vyzlečme staré zvyky

Objektívnou pravdou zostáva, že prekonať „zvykové právo“ dlhodobo platné v podmienkach centrálnej ekonomiky (socializmus) do roku 1989 sa nedarí úplne zmeniť ani po dvadsiatich rokoch v podmienkach transformujúcej sa trhovej ekonomiky (kapitalizmus). Ide tu o zlozvyky ako pohodlnosť, nedôslednosť, nízka či žiadna inovatívnosť alebo tvorivá neschopnosť. Svetovým hitom v moderne riadenia však zo-

stáva – bez ohľadu na to, či na trhu je alebo nie je kríza a recesia – hodnotový manažment. Prechod k nemu z úlohového a procesného riadenia potrvá väčšine firiem ešte desiatky rokov. Naproti tomu, špičky elit túto zmenu už do svojho podnikania zapracovali a vďaka jej za svoje výsledky a tempo napredovania.

Tárat je ľahšie ako rátať

Nakoľko o ekonomike sa vždy ľahšie tára ako ráta, je dobré podčiarknuť, že najkratšia cesta k prosperite vedie cez pragmatickú líniu, systémové kroky, nepopulárne (ale vysoko efektívne) reinžinieringové procesy a cez cieľavedomé investície do vedy, rozvoja a vzdelania na báze teórie prepojenej s praxou. Nie individualizmus, ale tímová práca, poctivé úsilie o zodpovednosť v každom ohľade – a s jasným ťahom na bránku zvanú „čo najvyššia pridaná hodnota“.

Inšpirácie na zmenu v prospech zvýšenia komplexnej efektívnosti z hľadiska zamestnania treba vidieť v kombinácii dvoch vnemov:

1. pohľad z úrovne organizácie (zamestnávateľ) – najmä trhový aspekt;
2. pohľad z úrovne jednotlivca (zamestnanec) – najmä sociálny aspekt.

Je logické, že nie vždy budú tieto pohľady v súlade, ale naopak – často sú antagonistické. Hoci – najžiaducejším modelom by bola ich solidárna a produktívna kombinácia a synergia.

Obmedzenia a deformácie budú vždy

Dobrou správou pre svet i našu krajinu je fakt, že na rozdiel od minulosti prinajmenšom najbližšia budúcnosť už nie je taká neurčitá, ako to bývalo kedysi. V spoločnosti i na trhu budú vždy deformácie a obmedzenia. Prognózy, trendy i rýchla informovanosť sú lepším východiskom dnes ako v minulosti.

Aktuálnym medzníkom zmien v SR v súčasnos-

ti je napríklad v kríze viacvrstvová etapizácia protikrizových balíčkov a opatrení – na makro-úrovni (vláda, štát) i mikroúrovni (firma, kolektív, jednotlivec – v práci i v rodine).

Na Slovensku je príliš veľa vysokých škôl a málo vedecko-technologických parkov.

Zmeny sa budú diať vždy, dôležitý je správny postoj k nim. Či bude produktívny, teda aktívny so záujmom vec riešiť (pragmatik), alebo kontraproduktívny, čiže pasívny so záujmom radšej vymýšľať dôvody, prečo sa to nedá (alibista).

Ohľaduplnosť k ľudskému kapitálu

Informácií o trendoch je veľa a sú prístupné, hoci platnou axiómou i paradoxom súčasne zostáva, že hlavnou zásadou manažmentu budúcnosti je



konštatovanie, že „budúcnosť sa nedá presne predpovedať“ – a to ani s použitím tých najlepších metód.

Kľúčové sú práve zlyhania a riziká, a to z hľadiska systémovo-procesného aj ľudsky-strojového. Krízy na trhu doteraz nikdy nespôsobili stroje (neživé mechanizmy), ale vždy ľudia (živé organizmy).

Racionálny človek si často kladie otázky, ako zlepšiť využívanie strategických zdrojov. V biznise je jediný strategicky neobmedzený zdroj ľudský kapitál, lebo ľudská invencia a tvorivosť doteraz nepoznajú hranice. Kapitál však nemôžno len dojsť, ale treba si ho aj vážiť. Dokedy sa dá takto „tlačiť na pílu“ – aby riadenie bolo komplexne efektívne, ale súčasne aby sa tento najdôležitejší kapitál (ľudské zdroje) nezničil? Čo je ešte stimul a čo už úplná demotivácia? Čo je len neochota a čo úplná únava?

Osvedčeným prístupom je pokora, pracovitosť a usilovnosť. Ale i snaha porozumieť viac ako systémom a procesom predovšetkým ľuďom – zamestnancom vo firme aj zákazníkom. Pri tom treba múdro využívať aj osobný príklad, dôraz je teda aj na sebariadení. A to si žiada najmä dokázať prekonať vlastnú pohodlnosť, byť trpezlivý a húževnatý.

A na záver pár poznámok: Nie vždy sú v rýchlosti a tlaku prednosť a výhra. To v podnikaní zistili už mnohí. Veď aj naši predkovia radili, že kým urobíte vážne a ťažké rozhodnutie, premyslite si jeho slabé a silné stránky – „trikrát merať a raz strihať“. Aj preto by mal byť manažment TTT pri hľadaní kvality určite zodpovednejší, rozvážnejší a pomalší ako búrlivé auto Audi TT. Rýchlosť manažmentu TTT je síce tiež dôležitá aj pre biznis, musí však spočívať predovšetkým v myslení. A potom v prechode od slov (teória) k činom (prax).

Emil Burák

Ilustračné obrázky: sxc.hu

Podnikateľ roka 2009

Spoločnosť Ernst & Young vyhlásila štvrtý ročník súťaže Podnikateľ roka 2009 Slovenskej republiky. Do súťaže môže byť nominovaný každý tuzecký podnikateľ s minimálne 20 %-ným vlastníckym podielom spoločnosti, ktorá existuje na trhu aspoň 2 roky. Súťaží sa v hlavnej kategórii Podnikateľ roka a ďalej v kategóriách Podnikateľ roka v oblasti inovácií a Začínajúci podnikateľ roka. Víťaz postúpi do finále World Entrepreneur of the Year v Monte Carle (v júni 2010).

„Verím, že táto krajina má ešte mnoho výnimočných podnikateľských príbehov a osobností,“ povedal Stan Jakubek, vedúci partner Ernst & Young Slovenskej republiky.

O víťazovi bude podľa medzinárodných pravidiel

rozhodovať sedemčlenná porota zložená z nezávislých odborníkov z akademickej a podnikateľskej oblasti. Sú to: Peter Zálešák (predseda poroty a Podnikateľ roka 2008), riaditeľ a predseda Predstavenstva spoločnosti NAY, a. s., Ing. Oliver Brunovský, konateľ vydavateľstva Trend Holding, s. r. o., prof. Ing. Ján Košťuriak, PhD., riaditeľ Fraunhofer IPA Slovakia, Dr. h. c. prof. Ing. Rudolf Sivák, PhD., rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave, Ing. Róbert Šimončič, PhD., generálny riaditeľ divízie Microsoft Dynamics pre strednú a východnú Európu, Ing. Miroslav Trnka, generálny riaditeľ Eset, s. r. o., (Podnikateľ roka 2006) a Ing. Miroslav Trnovský, generálny riaditeľ SkyBau, s. r. o., (Podnikateľ roka 2007). Víťaza slovenského kola vyhlásia vo februári 2010 v Monte Carle.

EY

Ambasádorky podnikateliek

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NARMSP) spustila nový projekt „Podpora podnikania žien na Slovensku“, ktorý zastrešuje Európska komisia. Jeho poslaním je inšpirovať ženy, aby sa nebáli vydať na samostatnú dráhu podnikania, a je založený na stretávaní a odovzdávaní skúseností podnikateliek.

Z radov úspešných slovenských podnikateliek vybrala NARMSP na tento projekt osem tzv. ambasádoriek so zastúpením pre každý kraj Slovenska. Ich poslaním bude počas nasledujúcich dvoch rokov na motivačných seminároch odovzdávať praktické skúsenosti najmä nezamestnaným ženám, matkám na materskej dovolenke a študentkám.

NA/JF

Kontrola prispieva k dobrému menu firmy

Podmienkou prosperity a súčasťou múdreho riadenia je aj kontrolný proces

Zmenený prístup k chodu firmy počas hospodárskej krízy znamená aj oveľa väčšiu opatrnosť a obozretnosť pri prijímaní rozhodnutí, pretože sa zvyšuje kvalita i kvantita rizík na trhu.

Dobrou radou, ako krízu zvládať, je aj návrat k tvrdej a viacúrovňovej kontrole v podnikoch a firmách. Navyše, každý legítimný a transparentný proces v systéme firmy voči trhu prispieva k upevňovaniu jej goodwillu. A nielen vtedy, keď overovací audit (kontrola) dopadne dobre.

Dôveruj, ale preveruj

Zdedené poslanstvo múdrych predkov nám odkázalo aj poučenie „dôveruj, ale preveruj“. V každom procese i systéme – v práci, rodine, v osobnom živote má svoje miesto aj overovací proces – kontrola. Jedna vec je pravda, druhá vec je dôvera, tretia vec je lož. Dôsledný analytik vždy siahne až na koreň problému, aby odhalil holú podstatu. A to je aj zmysel a podstata každej verifikácie kontrolou, ktorá sa inak nazýva aj audit.

Kontrola mala, podľa niektorých pamätníkov, za socializmu oveľa silnejšie postavenie, vyšší rešpekt a zvučnejšie meno ako v kapitalizme novodobého Slovenska. Diktát jednej strany v centrálnej ekonomike minulosti zrejme poskytoval priestor pre oveľa menší lobizmus ako systém (diktát?) viacerých strán v trhovej ekonomike súčasnosti.

Pohrdanie kontrolou kríza zmení

Súčasná kríza však pohrdanie kontrolou už mení a veríme, že jej prinavráti dôstojné miesto v systémoch a procesoch. Inak rezonuje kontrola z pohľadu kontrolóra (napr. majiteľa alebo riaditeľa firmy), inak z pohľadu kontrolovaného – napr. pracovníka, ktorému kontrolujú výkon, robia snímku dňa využiteľnosti pracovného fondu alebo prehodnocujú normy.



Iné tóny vyludzuje v privátnom sektore, iné v štátnom sektore. Inak sa vníma záver interného audítora (vnútorná kontrola) a inak externého (kontrola zvonku). Princíp a podstata

Najúčinnejšia kontrola kombinuje prístupy „ex post“ a „ex ante“, resp. „ex going“.

však zostávajú spoločné a nemenné. Cieľom objektívnej kontroly zostáva overiť pravdivosť informácie a procesu.

Optimálna kontrola

Najlepšia a najúčinnejšia kontrola je vtedy, keď sa aktívne kombinuje proces prvku kontroly „ex post“ (po skončení procesu – napríklad po skončení hospodárskeho roka firmy) a „ex ante“ (kontrola priebežná – napríklad počas hospodárskeho roka firmy), resp. „ex going“.

Aj preto sa v ostatných rokoch od seba výrazne oddelenili postupy kontroly a controllingu v rámci posilnenia kompetencií i dôslednejšieho rozpracovania supervízie. Viac hláv niekedy znamená viac rozumu; rovnako tak viac párov očí (kombinácia rôznych druhov kontroly) viac a lepšie vidí.

Kombinácia výstupov oboch z nich prináša hľadaniu efektívnosti záruky za správnosť, transparentnosť a objektívnosť skúmaných javov, postupov, procesov, systémov a informácií. V kríze dominuje nielen komplexný krízový manažment, ale najmä priebežná kontrola. Lebo priebežné zistenia počas hospodárskeho roka môžu pomôcť odstrániť deformácie a odchýlky a okamžite majú vplyv na účinnosť kvality finálneho produktu – či už vo výrobe alebo v službách.

Nielen obchodníci, ale aj controlleri

Hlavnou starosťou väčšiny podnikateľských subjektov v SR v kríze je dokázať predať. Tam smeruje najväčší tlak od riaditeľov a manažé-

rov v snahe získať kvalitných odborníkov. Ale hneď za tým sa predpokladá konjunkúra pracovníkov kontroly a supervízie. Z pohľadu kontrolovaného sú evidentné v princípe dva prístupy, podľa stupňa inteligencie: hlúposť a múdrosť (black and white). „Múdry“

Múdry sa zo záverov kontroly učí, hlúpy v nich vidí ohrozenie.

zvyčajne myslí strategicky a dlhodobo. Zaujímá ho obsah a kvalita. Preto kontrolu privíta – lebo si neželá tzv. prenosové chyby a chce mať eliminované riziká i bezpečnostné garancie, že všetko je u neho v poriadku a že robí

maximálne účinnú prevenciu pre tzv. budúce možné hrozby.

„Hlúpy“ preferuje krátkodobosť, bazíruje na forme a obsah odkladá až na druhé miesto. Alebo si nie je ochotný priznať pochybenie a prijať potrebnú nápravu. Namiesto toho hľadá dostupné „zahľadzovacie“ praktiky alebo chyby na kontrolóroch a kontrolných postupoch, prípadne vidí v kontrole zámienku na jeho osobné spochybnenie a odstránenie (prepustenie z práce).

Kontrola z hľadiska goodwillu

Na trhu má dobré meno firmy význam z viacerých aspektov. Keď chcete firmu prediť, podstúpiť fúziu alebo kreirať alianciu, zaujíma vás finančné zdravie subjektu, s ktorým

sa chcete „bratať“. A to môže potvrdiť nielen nezávislý audit, ale aj banka alebo daňový úrad svojimi kontrolnými mechanizmami. V recesii a kríze má zelenú reštrikcia, vyššia miera zabezpečenia rizika (hedging) a, logicky, aj kontrola.

„Lesk a bieda“ kontroly je predovšetkým v mentálnom postoji a ochote či neochote vnímať ju ako nevyhnutnú súčasť úspešného riadenia firmy (alebo aj štátu) – a súčasne ako nevyhnutný systémový krok k transparentnosti, objektivitě a potvrdeniu. Na precizovanie analýz a diagnostikovanie rezerv je potrebné odhaľovať a „plátať“ diery, dôslednejšie inventarizovať, častejšie bilancovať a lepšie kontrolovať.

Emil Burák

Ilustračné obrázky: sxc.hu

■ naša anketa

Téma: goodwill

1 Aký význam pripisujete goodwillu firmy? Je dnes dôležitejší ako predtým?

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



TIBOR BÔRIK,
predseda
Predstavenstva
a generálny
riaditeľ Union
poisťovne, a. s.

1 Pre firmy, ktoré chcú dlhodobo pôsobiť na trhu, je goodwill nenahraditeľný. Treba však povedať, že to nie je všetko, čo treba pre úspešnosť firmy na trhu. Trh sa mení v priestore a čase, a preto flexibilita firmy pri zachovaní nepoškvrneného goodwillu je veľmi dôležitá.

Pri budovaní a udržiavaní goodwillu je dôležitá transparentnosť firmy.

2 Goodwill je o klientovi a jeho vnímaní konkrétnej firmy. Teda o tom, ako klientovi dokážeme splniť jeho očakávania alebo ich vhodným spôsobom zrealizovať. Okrem toho transparentnosť firmy voči klientom, akcioná-

rom a zamestnancom je pre nás rovnako dôležitá pri budovaní a udržiavaní goodwillu.



TOMÁŠ VANER,
Product
manager
spoločnosti
B2M.CZ

1 Dobré meno spoločnosti a to, akým spôsobom vnímajú zákazníci firmu, je pre firmu zásadné. Ak sa pohybujeme v konkurenčnom prostredí, nenájdeme takú firmu, ktorej sa v jej podnikateľskom odbore dlhodobo darí a súčasne nebuduje goodwill a nie je pozitívne vnímaná svojimi zákazníkmi. Nejde iba o dobrý zákaznícky servis, ale firma sa musí sústrediť na neustále vylepšovanie svojho produktu, aby mali zákazníci pocit, že dostávajú stále viac.

Bez dobrého goodwillu firma nemôže z dlhodobého hľadiska prežiť.

Domnievam sa, že dobré meno firmy je a bude dôležité vždy. Nehrá pritom rolu, či sa nachádzame v období „hospodárskej krízy“ alebo konjunktúry. Konkurencia vždy ženie firmu dopredu a je akýmsi mechanizmom „samobudovania“ goodwillu. Bez dobrého goodwillu firma nemôže z dlhodobého hľadiska prežiť.

2 Naša firma je jednotka vo svojom segmente podnikania. Nesie to so sebou rad výhod, ale súčasne i výziev. Musíme byť vždy tí prví, ktorí prídu s produktovými novinkami, ktorí nájdu

d ďalšie prázdne miesto na trhu, ale nesmieme zabudnúť na názory našich zákazníkov.

Ich hodnotenie, pochvala, ale i kritika je pre nás hybnou silou vpred. Súčasne kladíme dôraz na školenie našich zamestnancov, pretože od nich sa meno spoločnosti odvíja. S dobrým produktom bez kvalifikovaných a zákaznícky orientovaných zamestnancov by sme boli sotva poloviční.



ALEXANDER CIMALÁK, CEO
a spolumajiteľ
ACE enterprise
Slovakia, s. r. o.

1 Goodwill pre mňa reprezentuje kvalitu starej školy. Niečo, čo je prirodzená esencia starých filmov, kde je zrejme krásna úcta a pokory k tomu, čomu sa človek venuje. Goodwill je odtlačkom prsta, jednoznačne identifikujúcim štýl firmy, a teda aj jej kvalitu. Dynamika dnešných dní často núti zákazníka uvažovať nielen o tom, či ponuka firmy spĺňa jeho požiadavky, ale aj o tom, ako to firma robí, či jednoducho o tom, ako sa s firmou cíti! Preto pre mňa goodwill znamená firmu.

2 Budovanie goodwillu sa začína pochopením štýlu práce firmy u jej samotných členov. Každú firmu tvoria ľudia, preto je potrebné poskytnúť im priestor a vytvoriť jedinečnú príchuť práve spoločnosti, kde pracujú. Ak prestaneme vnímať prácu ako zamestnanie, do ktorého sa musí chodiť, odomkneme najväčšie bohatstvo, ktoré sa vo firme skrýva – skutočnú kreatívnu silu ľudského potenciálu. Ako medzinárodne oceňovaná firma máme unikátnu možnosť deliť sa o náš úspech s tými najlepšími – členmi nášho tímu.



Anonymita vlastníctva

Vysoký stupeň ochrany súkromia vlastníkov obvykle znižuje prestíž firmy

Anonymitu vlastníctva podnikatelia často riešia až v čase, keď možnosti pre optimálne zabezpečenie ich prání sú obmedzené. Na anonymitu vlastníctva treba myslieť už pri zakladaní spoločnosti.

Anonymita vlastníctva znamená využitie všetkých možností na maximalizáciu ochrany súkromia vlastníkov pri zachovaní kontroly nad podielmi v spoločnostiach. Foriem zabezpečenia čo najvyššej anonymity vlastníctva je niekoľko – od využitia advokátov cez menovaných akcionárov až po akcie na majiteľa v listinnej podobe. Práve forma držby spoločnosti prostredníctvom akcií na majiteľa v listinnej podobe zaručuje maximálnu možnú mieru anonymity pre vlastníkov celej štruktúry. Výhody tejto formy vlastníctva sú zrejmé. Bohužiaľ, rastúci tlak zo strany EÚ vedie k rušeniu možnosti emitovať akcie na majiteľa v mnohých európskych krajinách a ak sú akcie zachované, stúpa tlak na možnosť identifikovať ak-

cionára inými prostriedkami (napr. zbierky listín obsahujúce menný zoznam akcionárov zúčastnených na valných zhromaždeniach).

Informácie o vlastníkoch možno získať v rôznych štátoch rôznymi spôsobmi. V zásade však ide o nasledujúce možnosti: verejne prístupný register na internete,

- verejne prístupný register po zaplatení poplatku,
- verejne prístupná zbierka listín (obsahujúca dokument s menami akcionárov) cez internet alebo po zaplatení poplatku.

Aká je situácia v Českej a Slovenskej republike?

Transparentnosť vlastníckej štruktúry českých a slovenských spoločností môže mať negatívne dôsledky pre rozvoj investícií a obchodných vzťahov a do istej miery aj pre sociálne vzťahy tretích osôb voči viditeľným vlastníkom.

Spoločnosť s ručením obmedzeným

Ak sa pozrieme na výpis z obchodného registra akejkoľvek českej alebo slovenskej spoločnosti s ručením obmedzeným, je na prvý pohľad zrejmé, že možnosť zaistenia anonymity vlastníka je nulová.

V tomto prípade sa ponúka možnosť využiť:

1. menovanú/dosadenú osobu, čo má však za

následok absolútnu stratu kontroly nad riadením spoločnosti,

2. inú českú alebo slovenskú spoločnosť, čo však opäť vedie k začarovanému kruhu zabezpečenia anonymity v tejto spoločnosti,
3. zahraničnú právnickú osobu vlastnenú klientom, kde možno voliť rôzne stupne anonymity.

Zistiť vlastníkov v českých a slovenských spoločnostiach nie je zložité.

Akciová spoločnosť

Pri akciových spoločnostiach možno docieľiť určitú anonymitu vlastníctva aj bez použitia zahraničnej právnickej osoby. Zo zákona vyplýva, že ak má spoločnosť viac ako jedného akcionára, nie je povinnosť zapisovať tieto osoby do obchodného registra. Má to ale dve podstatné nevýhody:

1. vyššie požiadavky na personálne obsadenie – spoločnosť musí mať okrem troch členov dozornej rady aj minimálne troch členov predstavenstva (platí pre Česko, na Slovensku nie je určený počet členov predstavenstva), čo, samozrejme, prináša ďalšie náklady na ich odmeňovanie,

2. predovšetkým však povinnosť riadneho zvolávania valného zhromaždenia cez obchodný vestník (platí pre Česko, na Slovensku len pre spoločnosti, ktoré to majú v stanovách) a celoštátne vydávané periodikum (publikačné náklady cca 700 eur). Celý proces sa ďalej zdržiava povinnosťou dodržiavať zákonom stanovené lehoty pre zvolávanie valného zhromaždenia. Navyše je potrebné zabezpečiť účasť dostatočného počtu akcionárov/zástupcov pre uznášaniaschopnosť podľa zákona a stanov spoločnosti (podľa slovenskej legislatívy aspoň jedného akcionára, ak nie je v stanovách určené inak).

Všeobecné prostriedky pre zaistenie anonymity vlastníctva sú spravidla nasledovné:

- emisie akcií na majiteľa,
- menovaná osoba,
- zahraničné spoločnosti.

Zistenie vlastníkov českých a slovenských spoločností nebýva spravidla zložité ani pre bežných občanov, nieto ešte pre novinárov. Naproti tomu zistiť vlastníctvo spoločnosti v zahraničí býva pre bežných občanov už takmer nemožné a pre skúsených novinárov komplikované. V prípade správne nastavenej štruktúry s využitím zahraničných spoločností je zistenie vlastníka aj pre novinárov v podstate nemožné. Vyššia anonymita, bohužiaľ, ide spravidla proti „kvalite“ adresy. Vždy musíte voliť medzi miestom založenia spoločnosti a stupňom anonymity.

Zahraničná spoločnosť vo vlastníckej štruktúre

Z vyššie uvedeného je teda zrejmé, že zapojenie zahraničných spoločností do obchodnej štruktúry môže uľahčiť mnoho vecí a navyše ponúka nové zaujímavé možnosti vzťahujúce sa na medzinárodné daňové plánovanie. Stručne

uvádzame štyri základné možnosti aplikácie zahraničnej spoločnosti ako vlastníka.

1. Klasická offshore krajina

Prvou možnosťou je využiť jednoduché offshore krajiny, medzi ktoré patria napríklad: Seychely, Panama, Britské Panenské ostrovy, Nevis, Belize atď. Tieto krajiny všeobecne ponúkajú najvyšší štandard anonymity vlastníctva a zistiť tu skutočných majiteľov je extrémne zložité, ak nie nereálne.

Výhody:

- najvyšší stupeň anonymity vlastníctva,
- nepodlieha dani z príjmov ani devízovej kontrole (platia sa len paušálne poplatky štátu),
- nie je povinnosť predkladať účtovné výkazy ani daňové priznanie,
- nie je povinný audit,
- minimálne základné imanie je 1 USD,
- relatívne nízka obstarávací cena a náklady v ďalších rokoch,
- rýchla doba založenia.

Nevýhody:

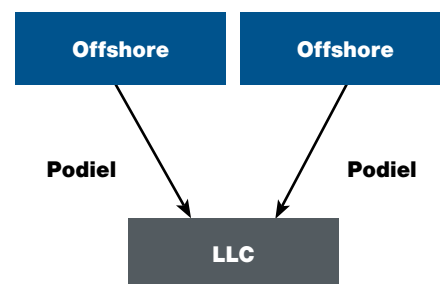
- horšie vnímanie adresy sídla zo strany verejnosti, horší imidž (pre banky, obchodných partnerov),
- väčšinou neexistujú zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia.

2. Americká LLC (Limited Liability Company)

Ďalšou možnosťou je využitie amerických spoločností typu LLC. Zjednodušene možno túto právnu formu podnikania označiť za združenie s obmedzeným ručením spoločníkov. Z pohľadu anonymity vlastníctva v sebe kombinuje vysoko prestížnu americkú adresu s vysokým stupňom anonymity offshore spoločností. Ten-

to typ spoločnosti sa dá založiť vo všetkých štátoch USA.

Výhody prestíže a anonymity sú, ako ukazuje obrázok, vykúpené trochu komplikovanejšou štruktúrou. LLC spoločnosť je združenie a spravidla má dvoch vlastníkov. Nevyhnutnosť dvojstupňovej vlastníckej štruktúry tejto LLC spoločnosti je podčiarknutá najmä v prípade 100 % vlastníctva českej alebo slovenskej dcérskej spoločnosti s ručením obmedzeným touto LLC spoločnosťou (nezákonné reťazenie spoločností, pozri v Česku Obch. zák., § 105, ods. 2, na Slovensku § 105a, ods. 1). Na dosiahnutie maximálnej anonymity vlastníctva LLC spoločnosti je vhodné využiť offshore spoločnosti.



Výhody:

- prestíž americkej spoločnosti,
- príjmy nepochádzajú zo zdrojov z USA, nepodliehajú zdaneniu,
- nepodáva sa žiadne daňové priznanie, nepredkladajú sa účtovné výkazy,
- nízke náklady na založenie,
- rýchla procedúra založenia,
- nie je povinný audit.

Nevýhody:

- zložitejšia štruktúra,
- nemožno aplikovať zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia.

3. Cyprus

Cyperské spoločnosti na rozdiel od vyššie uvedených spoločností môžu vydať iba akcie na meno. Zaistenie anonymity vlastníctva sa môže do určitej miery dosiahnuť vymenovaním tretích osôb.

Tento typ spoločnosti býva spravidla využívaný ako nástroj pre príjem kapitálových ziskov z predaja podielov v dcérskych spoločnostiach a aj dividend. Oproti holandskému holdingu ponúka vyššiu flexibilitu a možnosť výplaty dividend nerezidentným akcionárom bez ďalšieho zdanenia.

Výhody:

- v rámci EÚ má bohaté skúsenosti s offshore podnikaním – vysoká diskretnosť,
- dobrý imidž,
- široká sieť zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia,
- kapitálové príjmy oslobodené od zdanenia,



- čistý zisk je zdaňovaný sadzbou 10 %,
- zrážková daň z dividend je 0 %,
- benevolencia pri uznávaní daňových výdavkov.

Nevýhody:

- daň z upísaného kapitálu,
- vysoké náklady na účtovníctvo,
- povinný audit,
- nepružný obchodný register,
- drahšia obstarávacia cena.

4. Holandsko

Holandsko je jednoznačne najprestížnejším miestom na založenie materskej spoločnosti. Tento fakt je však vykúpený vysokými požiadavkami na údaje o vlastníkoch, ktoré síce nie sú verejne prístupné, ale musia byť poskytnuté miestnym úradom alebo tzv. registračným agentom. Vo verejne prístupnom registri sú k dispozícii informácie podobného charakteru ako v prípade českého alebo slovenského registra. Výsledný efekt možnosti vysledovania vlastníckych štruktúr je veľmi podobný českému alebo slovenskému obchodno-právemu systému:

1. BV spoločnosti – obdoba českej, respektíve slovenskej s. r. o – spoločníci sú vždy zapísaní do obchodného registra,
2. NV spoločnosti – obdoba českej, respektíve slovenskej a. s. – anonymitu možno zabezpečiť emisiou akcií na majiteľa a rozdelením vlastníckych podielov medzi dvoch a viacerých

akcionárov. Tých potom nie je vidieť v obchodnom registri a ani v zbierke listín.

Holandské spoločnosti sú veľmi často využívané na investovanie do iných štátov EÚ, okrem iného aj do Česka a na Slovensko (takmer 1/4 všetkých zahraničných investícií do Česka pochádza práve z Holandska), a sú využívaným nástrojom na zakladanie holdingových štruktúr. Systém umožňuje efektívne riadenie daňového zafarbenia kapitálových príjmov z predaja podielov a aj z prijatých dividend.

Výhody:

- politická stabilita krajiny,
- vysoká prestíž miesta sídla spoločnosti,
- aplikácie zmlúv o zamedzení dvojitého zdaňovania.

Nevýhody:

- povinnosť skladat základné imanie,
- relatívne pomalá jurisdikcia (založenie min. 4 mesiace),
- vyššia obstarávacia cena,
- vysoké požiadavky na due diligence.

Hľadajte individuálne riešenie

Uvedený prehľad možností zaistenia anonymity vlastníctva cez zahraničné spoločnosti je len orientačný. Hoci sa v praxi vyššie analyzované štruktúry využívajú najčastejšie, re-

álne možnosti využitia sú širšie. Požiadavky na anonymitu možno uspokojovať napríklad aj spoločnosťami typu: americká INC., kanadská INC. a pod. Typovo a účelovo sa však veľmi približujú štruktúram opísaným v tomto článku. Výber vhodnej zahraničnej spoločnosti mnohokrát závisí aj od ďalších cieľov, ktoré chce podnikateľ dosiahnuť, a je potrebné zvážiť vedľajší pozitívny alebo negatívny vplyv voľby. Podnikatelia sa preto spravidla rozhodujú podľa potreby zabezpečenia:

Rastúci tlak zo strany EÚ zhoršuje možnosti zachovania anonymity akcionárov.

- a) anonymity – offshore spoločnosť,
- b) anonymity a prestíže spoločnosti – napríklad Holandsko.

V článku boli uvedené len základné informácie pre načrtnutie predstavy, akým spôsobom možno riešiť individuálne požiadavky podnikateľov vo vzťahu na zabezpečenie ich anonymity. Proces aplikácie je však oveľa zložitejší a vždy je vhodné túto problematiku osobne konzultovať so skúseným odborníkom.

Spracované podľa AKONTinfo
Ilustračné foto: sxc.hu

Sídlo na dobrej adrese zabezpečí virtuálna kancelária

Dobrá adresa sa cení ako dobrá značka. Získať lukratívnu adresu pre firmu v centre veľkých miest nie je však zďaleka jednoduchá a lacná záležitosť.

Sídlíť na „dobrej adrese“ je výhodné vo vzťahu voči klientom, ale aj voči obchodným partnerom, pri výberových konaniach, pri získavaní zákaziek a podobne. Ide o investíciu do vlastného renomé, ktorá ale môže byť v dôsledku vysokých cien nájomného za hranicu finančných možností firmy. Z toho dôvodu sa začína, po vzore zo zahraničia, aj u nás rozmáhať využívanie možnosti tzv. virtuálnych kancelárií. Tie zabezpečujú kontaktnú alebo sídelnú adresu firmy v najlukratívnejších častiach veľkých miest.

Prestíž a úspora nákladov

Virtuálne kancelárie prinášajú svojim klientom



v prvom rade prestíž a v porovnaní s nájmom v klasických kamenných kanceláriách aj nižšie náklady na sídlo firmy. Okrem toho majú aj celý rad ďalších výhod, ktoré sú lákavé najmä pre začínajúcich podnikateľov.

Virtuálne kancelárie najčastejšie využívajú spoločnosti expandujúce do nových regiónov, podnikatelia ktorí nechcú mať sídlo svojej firmy registrované na adrese svojho trvalého bydliska, alebo subjekty, ktorých manažéri sú prevažne na cestách a administratívny servis potrebujú len príležitostne. Rastie záujem aj z novo vznikajúcich odborov podnikania. Klasickým príkladom sú technologické spoločnosti prevádzkujúce svoju činnosť na

internete, teda z prostredia, ktoré povoľná nahrádza kontakt s tradičnými kamennými obchodmi.

Všetko, čo firma potrebuje

Virtuálnu kanceláriu na „dobrej adrese“ zabezpečia pre záujemcov spoločnosti, ktoré sa špecializujú na servis poskytovania obchodnej adresy.

Virtuálna kancelária im ponúka potrebné administratívne zázemie, príjem pošty, vybavovanie telefónnych hovorov, vrátane odovzdávania odkazov. Recepčia zároveň poskytuje klientom súvisiaci servis, od uvedenia návštevy do rokovacej miestnosti až po zabezpečenie cateringových služieb v krátkodobu prenajatých priestoroch s personálnou a technickou podporou.

Virtualita kancelárie je podporená možnosťou elektronickej správy sídla, vďaka ktorej majiteľ adresy môže cez webové rozhranie kedykoľvek a kdekoľvek nahliadnuť do prehľadu agendy súvisiacej s jeho sídlom.

Spracované podľa AKONTinfo
Ilustračné foto: sxc.hu

Dohľad nad transferovým oceňovaním sa sprísňuje

Kontrola cien v rámci skupiny má zabrániť presunu ziskov a zvýšiť daňové príjmy

Kontroly zamerané na transferové oceňovanie – transfer pricing, sú čoraz bežnejšie. Vlády získavajú skúsenosti s analyzovaním transferových cien a snažia sa chrániť svoje daňové príjmy.

Mnohé vlády na celom svete pri hľadaní nových zdrojov daňových príjmov rozširujú a sprísňujú kontrolu nad cezhraničnými transakciami medzi spoločnosťami patriacimi do jednej skupiny. Potvrdzujú to výsledky prieskumu globálnej divízie služieb transferového oceňovania spoločnosti KPMG.

Zabrániť presunu ziskov do iných krajín

Firmy podnikajúce v krajinách ako Čína, Grécko a Vietnam sa musia v súčasnosti vyrovnávať s novými alebo výrazne rozšírenými režimami transferového oceňovania. Aj všetky väčšie ekonomiky so zavedenými predpismi pre transferové oceňovanie zintenzívňujú vykonávanie kontrol a sprísňujú pravidlá.

Kontrola transferového oceňovania sa zvyčajne zameriava na porovnanie transakcií medzi spoločnosťami patriacimi do jednej organizácie s podobnými transakciami medzi nezávislými spoločnosťami – tzv. nezávislými transakciami. Daňové úrady môžu ukladať dodatočné dane a sankcie spoločnostiam, ak sa zistí, že ich interné oceňovanie sa odlišuje od nezávislého oceňovania, čím dochádza k presunu ziskov do iných krajín.

Zdaňovanie na základe dohody

Prieskum spoločnosti KPMG sa podrobnejšie zameriava na predpisy pre transferové oceňovanie v 60 krajinách. V Kanade sa daňové úrady podľa všetkého odkláňajú od prísnej interpretácie daňových povinností založenej na predpisoch a smerujú k prístupu „zdaňovania na základe dohody“. „Zdaňovanie na základe dohody“ môže na jednej strane ponúknuť možnosti na zníženie daňového zaťaženia, na druhej strane má nevýhody v tom, že môže zvýšiť neistotu pre veľkých korporátnych

daňových poplatníkov, keďže mnohí z nich oceňujú predvídateľný výsledok svojich transakcií. Daňové úrady v USA rozšírili zoznam položiek, ktoré môžu byť predmetom predbežných dohôd o použití metódy transferového oceňovania. Tieto dohody sa uzatvárajú vopred medzi daňovými poplatníkmi a daňovými orgánmi. Týkajú sa použitých transferových cien, a tým aj dane, ktorá bude priradená ku konkrétnemu typu transakcie. V ostatných krajinách Severnej a Južnej Ameriky sú predbežné cenové dohody dostupné v Kolumbii, Mexiku, Peru a Venezuele a pre

nejšie na svete. India, Austrália, Čína, Kórejská republika a Japonsko nedávno zaznamenali nárast kontrol zo strany daňových úradov. V Číne a Singapure daňové úrady nedávno signalizovali, že ich zámerom je zvýšiť aktivitu v oblasti kontroly dodržiavania predpisov pre transferové oceňovanie.

Obhájiť svoje transferové ceny

Branislav Ďurajka zo spoločnosti KPMG Slovensko uvádza: „Zisky mnohých nadnárodných spoločností sa zmenšujú a od daňových úradov mož-



spoločnosti sa stali príťažlivou alternatívou, keďže stúpol počet daňových kontrol zameraných na transferové oceňovanie a stanovenie dane.

Nové predpisy v Európe

V Európe prieskum zaznamenal súvislý prúd nových predpisov zo strany mnohých veľkých ekonomík, regulačných požiadaviek na dokumentáciu, uplatňovanie metodických postupov pre transakcie a oceňovanie duševného vlastníctva a podnikateľských príležitostí. Východoeurópske štáty majú zvýšený záujem o zavedenie predpisov pre transferové oceňovanie, ku ktorému došlo po príleve nových investícií zo strany spoločností, ktoré chcú profitovať z nižších nákladov a priaznivých daňových režimov.

Najprísnejšie úrady na svete sú v Ázii

V ázijsko-tichomorskom regióne sú úrady v otázke transferového oceňovania zrejme najaktív-

no očakávať zintenzívnenie kontrolnej činnosti s cieľom zabezpečiť svoj podiel zo zmenšujúceho sa objemu daňových príjmov.“ Podľa Ďurajku toto bude vytvárať tlak na medzinárodné spoločnosti, aby boli schopné obhájiť svoje transferové ceny všade tam, kde pôsobia. Obhájitelná politika transferového oceňovania a správna implementácia a dokumentácia budú pre medzinárodné spoločnosti čoraz dôležitejšie.

Čo sa týka Slovenska, zdá sa, že ideme v súlade s týmto trendom. Predpisy pre dokumentáciu transferového oceňovania, ktoré nadobudli účinnosť od 1. januára 2009, ukládajú spoločnostiam povinnosť viesť podrobnú dokumentáciu o transakciách so zahraničnými spoločnosťami v rámci skupiny. Dá sa očakávať, že v budúcnosti budú slovenské daňové úrady pri vykonávaní daňových kontrol skúmať túto oblasť oveľa starostlivejšie

KPMG

Ilustračné foto: sxc.hu

Poistovne musia zmeniť prístup k riziku

Desať najvýznamnejších podnikateľských hrozieb v poisťovacom sektore

Poistovne by mali teraz venovať pozornosť najmä inovácii svojich produktov, zmenám legislatívy a regulačným opatreniam, investičným stratégiám a kapitálovým požiadavkám.

Najvýznamnejšie riziko, ktorému poisťovníctvo v súčasnosti čelí, predstavujú dôsledky finančnej krízy. Na popredné miesta v rebríčku top 10 najzávažnejších rizík v tomto odvetví sa ďalej radia nedostatky rizikových modelov a regulačné zásahy. Vyplýva to z najnovšej správy Ernst & Young o podnikateľských rizikách v poisťovníctve.

Kríza ovplyvnila rebríček hrozieb

Podľa Dalimila Draganovského, partnera Ernst & Young, zodpovedného za služby v oblasti poisťovníctva, existujúca ekonomická kríza výrazne ovplyvnila rebríček hrozieb. Okrem hľadania spôsobu, ako prekonať dôsledky recesie, by sa mali poisťovne snažiť zmeniť prístup k riadeniu rizík a analýze regulačných opatrení a zlepšiť komunikáciu týkajúcu sa rizík.

Správa obsahuje desať najvýznamnejších podnikateľských hrozieb podľa hodnotenia vyše sto významných analytikov, ktorí sa na túto oblasť zameriavajú. Poradie jednotlivých hrozieb na rok 2009 je nasledujúce:

1. Kríza finančných trhov: sektor finančných služieb zasiahla kríza veľmi zásadne. Napriek tomu, že sa systémové riziká znižujú, s celkovými následkami hospodárskeho poklesu sa toto odvetvie bude vyrovnávať zrejme celé nasledujúce desaťročie.
2. Rizikové modely: neschopnosť niektorých firiem rozoznať nedostatky modelov a zodpovedajúcim spôsobom zareagovať na charakter daného rizika spôsobila, že tieto spoločnosti neboli na rozsah nedávnych udalostí vo finančnej sfére pripravené.
3. Regulačné opatrenia: spoločnosti sa musia vyrovnáť s rozsiahlymi zmenami v súvislosti s poisťovacou smernicou Solvency II, zohľadniť po-

žiadavky na konvergenciu s predpismi IFRS, ako aj reagovať na prebiehajúcu diskusiu týkajúcu sa regulácie na federálnej a štátnej úrovni v Spojených štátoch.

4. Riadenie procesu prijímania poistného rizika pri neživotnom poistení: nesprávne riadenie tohto procesu pravdepodobne možno považovať za hlavnú príčinu úpadku v oblasti neživotného poistenia a zároveň za primárny faktor, ktorý stojí za stratami investorov.

5. Geopolitické otrasy: riziko spojené s geopolitickými otrasmi v dôsledku spomalenia hospodárstva narastá, pretože klesajúce príjmy vytvárajú politické tlaky a nižšie daňové výnosy znižujú schopnosť vlád pružne reagovať.

8. Distribučné kanály: bez ohľadu na súčasné ekonomické podmienky a zvyšujúci sa dôraz na znižovanie výdavkov ponúkajú investície do multi-kanálových distribučných modelov stále veľké príležitosti, ale aj nemalé riziká.

9. Právne riziká: nepredvídateľný vývoj foriem a zdrojov zodpovednosti aj naďalej predstavuje jednu z najťažších úloh, s ktorou sa spoločnosti v oblasti neživotného poistenia musia vyrovnávať.

10. Zmena klímy a katastrofické udalosti: mimoriadne udalosti znamenajú primárne strategické riziko pre celé odvetvie, lebo poisťovacie inštitúcie nesú bremeno stupňujúcich sa nákladov na úhradu rastúcich strát spôsobených katastrofickými udalosťami.



6. Demografické posuny v rámci kľúčových trhov: záujem klientov o vkladové produkty núti poisťovacie subjekty venovať viac pozornosti strategickému riadeniu kapitálového rizika vrátane pôsobenia na akciových trhoch.

V ekonomike pretrváva turbulentný vývoj, ktorý je pre poisťovne nebezpečný.

7. Rozvíjajúce sa trhy: napriek tomu, že sa v tejto oblasti darí rozsiahlym a diverzifikovaným poisťiteľom, rozvíjajúce sa trhy sú náchyľnejšie na rapidnú zmenu alebo nečakané zhoršenie podmienok.

Napriek tomu, že väčšina hrozieb súvisiacich s hospodárskou krízou pre poisťovníctvo už zrejme pominula, súčasný turbulentný vývoj trhu aj naďalej znamená bezprostredné nebezpečenstvo.

Podľa Draganovského v súčasných podmienkach je kľúčové, aby poisťovne venovali pozornosť inovácii produktovej ponuky, zmenám legislatívnych predpisov, investičným stratégiám a kapitálovým požiadavkám a udržali si tak dobré hospodárske výsledky aj hodnotenie ratingových agentúr. Vedenie poisťovní by malo tieto kroky zohľadniť aj v krátkodobých a dlhodobých obchodných stratégiách. Bez ohľadu na trvajúcu nestabilitu je zrejme, že vzniká čoraz viac príležitostí pre poisťovne, ktoré dokážu reštrukturalizovať a zvýšiť svoju činnosť. **TA**

Ilustračné foto: sxc.hu

Ocenenie pre OTP Banku

OTP Banka Slovensko bola v septembri 2009 ocenená Deutsche Bank cenou „2008 EUR STP Excellence Award“ za výnimočnú kvalitu platobných správ v zahraničnom platobnom styku. Banka v roku 2008 dosiahla 99,71 % úspešnosť a bezchybnosť platobných SWIFT správ. Uznanie pre Oddelenie zahraničného platobného styku OTP Banky Slovensko je signálom o kvalite a postavení v rámci platobných a zúčtovacích systémov nielen v rámci OTP Group, ale aj v rámci systému korešpondenčného bankovníctva v kontexte európskeho i mimoeurópskeho platobného systému. **VN**

Región strednej a východnej Európy sa stabilizoval

Spoločná akcia medzinárodných inštitúcií a veľkých európskych bánk pomohla odvrátiť systémovú bankovú krízu v krajinách strednej a východnej Európy (KSVE) a stabilizovať ekonomiku v tomto regióne. Uvádza sa to vo vyhlásení Európskej komisie.

Vyhliadky regiónu sa tak podľa komisie zlepšili. Finančnú pomoc od medzinárodných bankových inštitúcií vo výške 52 miliárd eur dostalo Maďarsko, Lotyšsko, Rumunsko, Srbsko a Bosna a Hercegovina.

Prudké zníženie hospodárskeho výkonu KSVE, ktoré zapríčinila globálna recesia, vyvolalo obavy, že zadlžené domácnosti v niektorých štátoch nebudú schopné splácať úvery, čo bude mať negatívny dopad na banky, ktoré im ich poskytli.

TA

UniCredit pokračuje v expanzii

Taliancky finančný koncern UniCredit chce naďalej expandovať v krajinách strednej a východnej Európy. Banka, ktorá oficiálne odmietla štátnu pomoc od talianskej a rakúskej vlády, tvrdí, že región je aj napriek terajšiemu poklesu ekonomiky mimoriadne perspektívny. „Tieto krajiny zostanú kľúčovým faktorom nášho rastu. Museli sme zaplatiť za následky akvizícií z minulých rokov, ale aj napriek tomu sa prevádzkové zisky v prvom kvartáli zvýšili,“



Na Slovensku je možné platiť aj hodinkami

Volksbank Slovensko ponúka klientom v spolupráci so spoločnosťou MasterCard nový revolučný debetný platobný prostriedok: PayPass Birdie Watch. Ide o multifunkčné hodinky, ktoré okrem merania času ponúkajú možnosť platiť nižšie čiastky u obchodníkov pomocou bezkontaktnéj technológie MasterCard® PayPass™. Platobný prostriedok – hodinky PayPass Birdie Watch majú originálny dizajn.

Volksbank Slovensko v spolupráci s MasterCard ponúka prostredníctvom nového platobného prostriedku možnosť otvoriť bežný účet pre deti a mladých ľudí už od veku 10 rokov. Výhodou nového platobného prostriedku je nielen jeho multifunkčnosť, ale aj fakt, že vzhľadom na pevné umiestnenie na ruke je znížená možnosť straty a bezkontaktné platby malých čiastok odbremenia deti od nosenia drobných mincí, v ktorých najčastejšie dostávajú vreckové.

Bezkontaktné platby vstúpili na slovenský trh takmer pred rokom, odvtedy už bolo vydaných viac ako 16 000 platobných kariet s bezkontaktnou technológiou PayPass. Platíť môžu Slováci na viac ako 650 miestach po celom Slovensku. V júni 2009 bolo na celom svete vydaných viac ako 61 miliónov nosičov technológie MasterCard PayPass. Pomocou tohto bezkontaktného riešenia je dnes možné platiť u viac ako 153 000 obchodníkov v 29 krajinách sveta.

VN

Foto: TASR

citoval denník Il Messaggero šéfa UniCredit Alessandra Profuma.

UniCredit sa prednedávnom rozhodla navyšiť kapitál o štyri miliardy eur, aby posilnila svoj kapitálový vankúš. Rozhodnutie podporili aj sporiteľské nadácie, ktoré patria k hlavným akcionárom banky.

TA

Najvyššie úroky a bonus navyše

Novú kolekciu produktov, ktorými sprístupňuje svoje služby širšiemu okruhu záujemcov, predstavila v septembri J&T Banka. Za 30 000 eur, ktoré si klient uloží na jeden rok, mu banka vyplatí 3,6 % ročne, čo predstavuje najvyššiu úrokovú sadzbu pri porovnateľnej dobe viazanosti na Slovensku. Každý vkladateľ navyše získa týždňový pobyt pre dve oso-

by v niektorom z tatranských grandhotelov a skipasy na tatranské lanovky pre dve osoby k tomu.

VJ

Dcérska firma Amslica spravuje miliardu eur

Správcovská spoločnosť AIG Funds Central Europe (AFCE) spravovala k 31. augustu tohto roku majetok v objeme viac ako 1,3 miliardy eur. Za minulý rok dosiahla spoločnosť podľa oficiálnych auditovaných výsledkov kladný hospodársky výsledok. Čistý zisk za rok 2008 bol vo výške takmer 185 000 eur. Podľa Slovenskej asociácie správcovských spoločností je AFCE dvojkou v celkovom objeme majetku pod správou na Slovensku s aktuálnym podielom 22,19 %. AFCE založila v roku 2000 poisťovňa Amslico, ktorá je zároveň jej 100 %-ným vlastníkom.

TA

Privátne bankovníctvo sa konsoliduje

Najdôležitejšia je kontrola nákladov, na zvyšovanie zisku treba ešte počkať

Zdá sa, že privátne bankovníctvo je chránené pred krízou, ktorá ovplyvnila bankový priemysel. Aj napriek mnohým prekážkam pretrvávajú v tomto odvetví apetít po akvizíciách.

Úverová kríza iba minimálne ovplyvnila vyhladky očakávanej medzinárodnej konsolidácie v sektore privátneho bankovníctva a wealth manažmentu (starostlivosť o majetok). Skôr, než sa mnohé banky vrátia k akvizícnej činnosti, je však potrebné vyriešiť niektoré vážne štrukturálne problémy. Tvrdí to vo svojom novom prieskume KPMG.

Pokles marží

Pravdepodobne najväčším problémom je skutočnosť, že tento sektor musí čeliť veľkému poklesu marží kvôli poklesu majetkových hodnôt, ziskov a kvôli vysokým nákladom. Mnohé banky budú mať ťažkosti, aby v krátkej dobe do značnej miery zvýšili svoje ziskové marže. Túto situáciu zhoršuje aj skutočnosť, že potenciálni nadobúdatelia zaujímajú postoj „počkáme a uvidíme“ a potenciálni predajcovia sa zasa zdráhajú akceptovať aktuálne nízke ceny, čím sa môže oneskoriť zintenzívnenie transakčnej aktivity. Z prieskumu nazvaného „Hungry for more“ (Máte chuť na viac?), z roku 2009, vyplýva, že organický rast zostáva prioritou minimálne pre najbližšie obdobie.

Apetít na akvizície trvá

Z predchádzajúcich prieskumov vyplynulo, že v roku 2006 až 84 % respondentov očakávalo ďalšiu konsolidáciu v najbližších troch rokoch. Do roku 2007 tento počet mierne poklesol na 81 %. O dva roky neskôr (prieskum v roku 2008 sa kvôli kríze neuskutočnil) priestor na konsolidáciu stále vidí 72 % opýtaných, pričom podobný počet respondentov zároveň verí, že v aktuálnom kontexte sa akvizície vyplatia.

Pokiaľ ide o vyhladky na rast sektora, predchádzajúci optimizmus utŕžil rany. V rokoch 2006 a 2007 viac ako 90 percent respondentov oča-

kávalo stúpajúcu tendenciu, no v súčasnom prieskume tento podiel poklesol na 53 percent. Napriek tomu si iba 14 percent opýtaných myslí, že vyhladky na rast sú nízke, pričom ostatní respondenti zostávajú nerozhodní.

Stanislav Šumský, riaditeľ na oddelení služieb finančného poradenstva spoločnosti KPMG na Slovensku, komentoval výsledky prieskumu takto: „Výsledky prieskumu potvrdzujú to, že sektor privátneho bankovníctva nebol tak veľmi ovplyvnený ničivými účinkami úverovej krízy, ako sme sa obávali. Je však potrebné upozorniť na značný nedostatok potenciálnych akvizíčných cieľov.“

Prioritou je udržať rast

Prieskum tiež poukazuje na skutočnosť, že organický rast patrí medzi priority. Až 36 % respondentov verí, že v najbližších dvoch rokoch budú rásť zvyšovaním predaja vlastných produktov a služieb. Ďalších 36 % zasa verí, že ich

Po vypuknutí krízy sa aj v privátnych bankách zdroje obmedzili a marže sú pod veľkým tlakom.

rast ovplyvní z troch štvrtín organický rast a zvyšok ovplyvní akvizície. Miera odpovedí je stále vyššia pri menších bankách, čo naznačuje, že sa veľmi rady zamerajú práve na organický rast bez potreby akvizícnej stratégie.

Ale ani organický rast nie je úplne istý. Ako poznamenal Šumský, zdroje sa obmedzili a marže sú pod veľkým tlakom. Preto sa top-

manažmenty zameriavajú na kontrolu nákladov a ešte istú chvíľu zrejme potrvá, kým sa urobia adekvátne kroky, aby sa profit vrátil späť do starých koľají.

Táto skutočnosť môže vysvetľovať, prečo respondenti veria, že väčšina zabezpečených akvizícií sa udeje v rovine čo najvýhodnejšej kúpy a nie v rovine toho najlepšieho, čo je na trhu. Na otázku o odhade vlastných investícií do akvizíčných aktivít v najbližších dvoch rokoch sa 44 % vyjadrilo, že to bude menej ako 250 miliónov USD, pričom ďalších 27 % neuvažuje o žiadnych investíciách. Ide o dramatický pokles v porovnaní s výsledkami spred dvoch rokov, kde odpovede boli 27, respektíve 7 %.

Správny čas na konsolidáciu

Aj banky, ktoré urobia úspešný obchod, môžu mať problémy. Respondenti uviedli, že medzi najväčšie ťažkosti po akvizícii patrí synchronizácia biznis modelov a harmonizácia biznis procesov. Existuje aj riziko straty verných zákazníkov – z prieskumu vyplýva, že okolo 6 % (v ázijsko-tichomorskom regióne dokonca až 9 %) zákazníckej základne nadobudnutých bánk odišlo v priebehu dvanástich mesiacov od uzatvorenia transakcie.

Šumský pokračoval: „Bezpochyby zostávajú mnohé problémy, ktoré brzdia fúzie a akvizície. Ak by však bolo možné odstrániť tieto prekážky – a keď vezmeme do úvahy stupňujúci sa tlak na banky, aby sa zbavili údajne vedľajších činností – potom si myslím, že nastal správny čas na dlho očakávané konsolidácie v privátnom bankovníctve.“

KPMG

Ilustračné foto: sxc.hu



Hľadajte riešenie na zvyšovanie efektivity svojho biznisu

Transakčné bankovníctvo na medzinárodnej úrovni pre klientov UniCredit Bank

Rozprávali sme sa s Rolandom Viskupičom, riaditeľom divízie Global Transaction Banking v inštitúcii, ktorá patrí k slovenským lídrom vo firemnom bankovníctve.

UniCredit Bank, a. s., patrí na slovenskom bankovom trhu k lídrom v segmente firemného bankovníctva, pričom obsluhuje ako stredne veľké firmy, tak aj veľké globálne a nadnárodné spoločnosti. Globalizácia v podnikaní znamená narastajúci rozsah cezhraničných, ekonomických aktivít. Nové technológie urýchlili prenos informácií a zvýšili globálne finančné toky. Dnes už takmer každá firma potrebuje obchodovať so zahraničím, prijíma alebo odosiela platby, realizuje obchodné transakcie. Náskok získava ten, kto sa vie prispôbovať neustálym zmenám a dokáže aplikovať dostupné riešenia na zmenené pomery.

● **Čo sa skrýva za pojmom Global Transaction Banking? Čo si pod tým má klient predstaviť?**

Global Transaction Banking – GTB – je tzv. „Product Factory“ skupiny UniCredit. Poskytuje firemným klientom služby transakčného bankovníctva pomocou etablovaných produktov, služieb a na mieru šitých riešení podporovaných kvalitnou technológiou v najrozsiahlejšej bankovej sieti kontinentálnej Európy – až v 22 krajinách. Navyše môže klient využiť našu účasť v 50 krajinách sveta, ako aj spoluprácu so sieťou viac ako 4 000 korešpondenčných bánk.

GTB stavia na dôkladnom poznaní potrieb jednotlivých trhov, ako aj potrieb nadnárodných spoločností, čo jej umožňuje integrovať lokálnu ponuku do prostredia medzinárodných platforiem. Takáto štandardizácia procesov umožňuje plynulý tok informácií a vedomostí v našej skupine a rozmiestňovanie globálnych produktov v regiónoch a zlepšuje komunikáciu v sieti. Medzi základné produktové piliere patrí Cash Management a eBan-



Roland Viskupič

king, Obchodné a Exportné Financovanie a Správa cenných papierov.

● **Ide teda o určitý spôsob usporiadania a nastavenia obchodných modelov?**

Veľkosť bankovej siete v strednej a východnej Európe je našou nespornou konkurenčnou vý-

Klient s medzinárodným profilom môže z jedného miesta zadať prevody z účtov v rôznych krajinách.

hodou. To, že sme ako skupina najväčší, však zároveň predstavuje záväzok umožniť našim klientom z takejto výhody čerpať. Preto sa snažíme o koncept európskeho formátu, ktorý znamená harmonizáciu obchodno-technických podmienok a spôsobu obsluhy firemných klientov na nadnárodnej úrovni rešpektujúc lokálne danosti. Je to akoby hovoriť s klientom jednou rečou, ktorá sa môže líšiť akcentom. Veríme, že klienti banky tak pocítia zrýchlenie procesov a dostupnosť obchodných informácií.

● **Môžete povedať viac o produktoch, ktoré umožňujú medzinárodné prepojenie lokálnych aplikácií v rámci vašej rozsiahlej medzinárodnej skupiny?**

UniCredit Group ponúka niekoľko takýchto riešení. Produkty BusinessNet, resp. BusinessNet Professional sú dobrým príkladom pre oblasť internetového bankovníctva. Umožňujú pod jedným spoločným prístupom zdieľať a riadiť všetky účty vedené vo vybraných krajinách bánk UniCredit Group. V praxi to znamená, že klient s takýmto medzinárodným profilom, v tej istej aplikácii, môže z jedného miesta viac-menej kdekoľvek na svete zadať alebo podpísať platobné príkazy pre účty – napríklad v Rumunsku či v Česku – vo formáte, ktorý sa v týchto krajinách používa.

● **Ako jedna z mála bánk ponúkate v elektronickom bankovníctve tzv. funkcionality Trade Finance.**

Tá predstavuje integrované riešenie rýchlej, pohodlnej a bezpečnej komunikácie s bankou. Je taktiež súčasťou elektronického bankovníctva BusinessNet a BusinessNet Professional, pričom je určená pre klientov využívajúcich

produkty Trade Finance. Z pohodlia vlastnej firmy umožňuje používateľom predkladať banke napríklad elektronické žiadosti o vystavenie, prípadne zmenu bankovej záruky.

UniCredit disponuje najrozsiahlejšou bankovou sieťou v kontinentálnej Európe.

Klient, ktorý má túto službu aktívnu, môže predložiť banke aj elektronický príkaz na otvorenie dokumentárneho akreditívu, resp. požiadať o jeho zmenu – bez toho, aby navštívil banku osobne. Môže pritom zároveň pripraviť žiadosti o obstaranie inkasa obchodných a finančných dokumentov a vytvoriť šablóny príkazov pre bankové záruky, dokumentárne akreditívy a inkasá za účelom zjednodušenia ich obvyklej prípravy.



Výhodou tejto služby je, že príkazy „Trade Finance“ môžu byť tzv. zdieľane podpísané. V praxi to znamená, že na odoslanie príkazu do banky sa môže vyžadovať elektronický podpis viacerých osôb súčasne. Pritom pra-

vidlá podpisovania si majitelia účtov nastavujú sami, na základe vlastných preferencií, napríklad podľa výšky záručnej alebo akreditívnej sumy.

Zhovárala sa Valéria Nagyová

Komunálna poisťovňa a Kontinuita sa zlúčili

Komunálna poisťovňa a Kontinuita poisťovňa ukončili 1. októbra proces zlučovania. Do jedného subjektu so spoločným názvom Komunálna poisťovňa sa tak integrovali dve členské spoločnosti skupiny Vienna Insurance Group na Slovensku.

Komunálna poisťovňa pôsobí na Slovensku od roku 1994, a to v oblasti životného poistenia, neživotného poistenia a poistenia motorových vozidiel. Je súčasťou medzinárodnej poisťovacej skupiny Vienna Insurance Group. Koncern je etablovaný na slovenskom poistnom trhu aj prostredníctvom poisťovne Kooperatíva a Poisťovne Slovenskej sporiteľne.

TA

J&T Finance Group za polrok so ziskom 27 miliónov eur

Zisk 27 miliónov eur dosiahla za prvý polrok J&T Finance Group. Aktíva skupiny dosiahli 3,5 miliardy eur a vlastný kapitál predstavoval 569,1 milióna eur. Vyplýva to z neauditovaných výsledkov konsolidovaného celku spoločnosti podľa IFRS. Na tvorbe výsledkov samotnej skupiny sa v uplynulom polroku významne podieľali predovšetkým aktivity v oblastiach poskytovania špecializovaného financovania a pôsobenie na finančnom trhu. Z nich J&T za šesť mesiacov dosiahla zisk 18,14 milióna eur. Z pohľadu štruktúry patrí k dôležitým položkám tvorby zisku čistý úrokový výnos 9,66 milióna eur a čistý zisk z obchodovania 52,71 milióna eur. J&T je v súčasnosti aktívne prítomná predovšetkým na trhoch Slovenska, Česka, Švaj-

čiarska a Ruska. Hlavnými oblasťami podnikania skupiny sú privátne a investičné bankovníctvo.

TA

Začal sa predaj novej tranže Allianz Index 75

Ďalší produkt garantovaného investičného životného poistenia začala predávať Allianz – Slovenská poisťovňa. Na výnose produktu Allianz Index 75 sa podieľa kôš pozostávajúci z dvoch indexov – akciového indexu DJ Eurostoxx 50 a komoditného indexu S&P GSCI ER Index. Investor má podiel na absolútnom výkone podkladového aktíva začínajúc na základnej cene 12. januára 2010.

V prípade nárastu hodnoty podkladového aktíva klient dostane na konci poistnej doby 75 % z jeho nárastu, ale ak cena podkladového aktíva poklesne, klient dostane minimálny výnos 7,5 % za celé poistné obdobie. V prípade úmrtia klienta dostáva oprávnená osoba 105 % aktuálnej hodnoty Allianz Indexu alebo minimálne zaplatené poistné.

VN

Objavom roka 2008 je internet banking pre firmy

Ako súčasť súťaže finančných produktov Zlatá minca sa v tomto roku už po tretí raz hodnotila aj kategória Objav roka. Jej cieľom je informovať o inovatívnych a jedinečných produktoch na slovenskom finančnom trhu. Každý produkt môže byť za dobu svojej existencie nominovaný iba raz – v roku, v ktorom bol uvedený na trh. Finančné subjekty mohli do súťaže nominovať

jeden produkt uvedený na trh v období január až december 2008. O poradi rozhodovali členovia odbornej poroty.

Ocenené produkty súťaže Objav roka 2008:

- BusinessNet a BusinessNet Professional – UniCredit Bank Slovakia
- Celoročné cestovné poistenie ONLINE – Union Poisťovňa
- KASKO Total – Allianz – Slovenská poisťovňa

JF



Francúzske banky odídu z daňových rajov

Francúzske banky prisľúbili, že od marca budúceho roka zatvoria všetky svoje pobočky v oblastiach, ktoré sú považované za daňové raje. Oznámil to Úrad francúzskeho prezidenta Nicolas Sarkozyho, ktorý rokoval o tomto probléme s predstaviteľmi finančného a ekonomického sektora. Ako prvá z francúzskych bánk, BNP Paribas, oznámila začiatkom tohto týždňa, že zatvorí svoje prevádzky v Paname a na Bahamách.

TA

Ilustračné foto: sxc.hu

Správy na strane sú zo servisu TASR

Stavebné sporenie ponúka aj prilepšenie na dôchodok

Systém založený na dlhodobom sporení ponúka aj netradičné možnosti



Imrich Béreš

Hovoríme s predsedom Predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne, a. s., Ing. Imrichom Bérešom.

● **Prvá stavebná sporiteľňa, a. s., je známa ako špecializovaná banka na financovanie bývania. Prečo ste sa rozhodli ponúknuť klientom aj ďalšiu možnosť?**

Bývanie, financovanie ktorého je už 17 rokov našou doménou, je veľmi silnou sociálnou potrebou každého z nás. Veľmi úzko súvisí so životnými istotami. Práve v nich môžeme nájsť paralelu aj so zabezpečením na dôchodok.

Napriek princípu solidarity v rámci systému sociálneho zabezpečenia na Slovensku, do ktorého patrí aj samotný dôchodkový systém, sa dnes stále viac zdôrazňuje zodpovednosť za vlastný dôchodok a z nej vyplývajúca požiadavka na väčšiu angažovanosť každého občana. Preto myslieť na svoju budúcnosť a naakumulovať si z rôznych zdrojov dostatok peňazí pre dôchodkový vek je nielen znakom prezieravosti, ale v súčasnosti už aj nevyhnutnosťou. Vyšší príjem znamená vyššiu životnú úroveň a zvýšenú mieru istoty.

● **Takže vaším motívom bola istota pre občanov v zrelom veku. Čím ju chcete dosiahnuť?**

Stavebné sporenie je dlhodobé sporenie, ktoré často od raného veku vedie a zároveň pomáha našim klientom zabezpečiť si vlastné bývanie. A dlhodobosť stavebného sporenia je ideálna aj pri sporení na dôchodok.

Občania vo veku 55 a viac rokov už majú väčšinou deti odraštené a ich, aj vlastné bývanie vyriešené. Neznamená to však, že nebudú v blízkej či vzdialenejšej budúcnosti potrebovať opäť prostriedky na obnovu bývania. A ak nie, nevadí – práve nové sporenie SENIOR EXTRA v našej stavebnej sporiteľni im umožní z nasporovaných prostriedkov získať rentu. Takýto kombinovaný systém sporenia s viacúčelovým využitím umožní klientom ich peniaze zhodnotiť a o ich využití sa rozhodnúť až vo chvíli, keď ich budú potrebovať.

● **Môžete stručne vysvetliť princíp sporenia SENIOR EXTRA?**

Základnou filozofiou tejto novinky je pravidelné sporenie v našej stavebnej sporiteľni. Nasporované prostriedky sa výhodne zhodnocujú štátnou prémie vo výške 12,5 % z vkladov – maximálne 66,39 € ročne – a 2 %-ným ročným úrokom. Dĺžka sporenia predstavuje minimálne 6 rokov. Po tejto dobe sa stavebný sporiteľ rozhodne, či nasporovanú sumu jednorazovo vyberie, bude ďalej sporiť, požiada o výhodný stavebný úver, alebo či si nechá vyplácať rentu.

● **Ak sa rozhodne pre rentu, aké výhody ho čakajú?**

Pri optimálnom využití štátnej prémie presahuje celkové zhodnotenie prostriedkov klienta 20 %. Navyše, klienti, ktorí uzatvoria zmluvu o stavebnom sporení v tarife SENIOR EXTRA do konca tohto roka, získajú k tohtoročným vkladom a štátnej prémii aj bonus vo výške 50 % zo štátnej prémie.

A klienti, ktorí budú v sporení pokračovať aj po uplynutí šesťročnej lehoty, získajú za každý rok sporenia navyše aj vyššie úročenie úspor počas vyplácania renty, a to o 0,25 % ročne. Takže napríklad pri sporení 9 rokov získajú sporitelia po požiadaní o rentu úrokovú sadzbu na svoje úspory vo výške až 3 % ročne.

VN

Nové sporenie pre seniorov: vy viete, čo je pre vás dôležité

Iba v Prvej stavebnej sporiteľni, a. s., nájdete teraz sporenie SENIOR EXTRA, určené pre klientov vo veku od 55 rokov. Je to jedinečné spojenie atraktívneho stavebného sporenia s možnosťou vyplácania renty.

Uzatvorte si zmluvu o stavebnom sporení SENIOR EXTRA do 31. 12. 2009 a získajte bonus až do výšky 50 % zo štátnej prémie!

Sporenie SENIOR EXTRA vám prináša:

- zaujímavé zhodnotenie vašich vkladov aj so štátnou prémie počas sporenia,
- vyplácanie renty podľa vášho výberu,
- bez akýchkoľvek poplatkov počas jej vyplácania,
- až 3 %-ný úrok ročne zo zostatku na účte,
- zákonnú ochranu vkladov v plnej výške.

Príklad sporenia s rentou

Čas sporenia	6 rokov
Mesačný vklad po dobu sporenia	50 €
Stav na účte klienta po 6 rokoch	4 027 € (121 330 Sk)
- z toho sporiace vklady klienta	3 422 € (103 100 Sk)
- z toho štátna prémie	398 € (12 000 Sk)
Čas poberania renty	6 rokov
Vyplácanie renty štvrťročne po	177 € (5 346 Sk)
Celkový objem vyplatenej renty	4 259 € (128 312 Sk)
Celkové zhodnotenie	24 %

Konverzný kurz 1 € = 30,1260 Sk

Podrobné informácie o výhodách nového sporenia SENIOR EXTRA nájdete na www.pss.sk alebo vám ich poskytneme v Centre telefonických služieb klientom na čísle 02 / 58 55 58 55. Môžete nás navštíviť aj v 7 regionálnych pobočkách a vyše 350 kanceláriách obchodných zástupcov PSS, a. s.

Prečo ľudia v Rakúsku nenakupujú v Jednote?

Príbehy úspechu z histórie veľkých korporácií sa v našom prostredí príliš neopakujú

Majú Slováci dostatočné ambície robiť biznis a získať peniaze na globalizovanom trhu?

„Prečo v Rakúsku nenakupujú ľudia v Jednote či Coope? A prečo Viedňania môžu aj v Trnave nakupovať v Bille?“ Keď vám takúto triviálnu otázku na ulici dá syn alebo vnučka, na chvíľu stratíte sebaistotu. Môžete niečo zakoktať o globalizácii a o tom, že ani v Rakúsku sa nenakupuje iba v supermarketoch domácich firiem, ale rovnako v Carrefoure či v Tesco.

Kto sa vedel dostať na vrchol

V Spojených štátoch vám takúto otázku deti nemôžu dať. V zozname najväčších nadnárodných korporácií na svete je na prvom mieste obchodný reťazec – samozrejme, americký – Wal-Mart Stores s ročným obrátom temer 380 miliárd USD, čo je viac ako HDP Grécka. V rebríčku nadnárodných korporácií na druhých a ďalších miestach sú naftárske spoločnosti: Exxon Mobil, Royal Dutch Shell a BP (British Petroleum). Až na 5. mieste je japonská Toyota Motor, nasledovaná naftárskymi gigantmi ako Chevron, Total atď.

Zdá sa samozrejme, že malý štát ako 5-miliónové



Anton Hykisch – spisovateľ, publicista, pedagóg, politológ, diplomat. Vyštudoval ekonómiu, zaoberá sa aj prognostikou. Je autorom vyše 30 kníh, v našom časopise pravidelne prispieva do rubriky Za horizontom.

Slovensko nemôže mať nadnárodné spoločnosti v prvej desiatke, ba ani v stovke Forbesových rebríčkov. A logicky to nemôžu byť naftárske či energetické giganty, lebo naše geografické a geologické danosti nám to neumožňujú.

Prečo stoja Slováci v tieni?

Dieťa sa vás opýta: Predávať by sme niečo iné nemohli? Dnes, v dobe informačných techno-

lógii, sa kvôli obchodovaniu už netreba plaviť po moriach, ani vrtáť do zeme. Obchodovať sa dá so všeličím aj inak. Aj inde, mimo hraníc Slovenska. Prečo nie?

Ak vaše dieťa čítalo nejaké roduverné príbehy o slovenských drotároch a olejkároch, čo sa túlili po celej východnej Európe a prenikli až do Ázie, dostanete sa do väčších ťažkostí. Prečo dnes Slováci neobchodujú s niečím vlastným? Prečo nemajú ambíciu získať peniaze na bezodnom svetovom trhu v epoche globalizácie? Je vôbec pravda, že Slováci nedokážu investovať v zahraničí?

Dokážu. Ibaže je to všetko akosi málo a ide to mimo sluchu domáceho publika. A v malom množstve. Ostro sledujeme priame zahraničné investície (PZI), aké sa usídlili na území Slovenska. Jasáme nad každým investovaným eurom alebo dolárom medzi Dunajom a Tatrami. Zraťujeme miliardy zahraničných investícií. S neuveriteľnou ležérnosťou však čušíme o tom, že slovenské PZI do zahraničia sú iba žalostným zlomkom. V roku 2003 objem slovenských PZI

**Slovenský biznismen
chce zbohatnúť
rýchlo; podnikanie
s horizontom dlhých
rokov ho neláka.**

do zahraničia bol celkom 826 miliónov Sk (teda 27 miliónov a 418-tisíc eur). Slovenské firmy investujú: napr. J&T, Penta Group, Matador, Železiarne Podbrezová. Typické výrobné firmy a tiež finančné skupiny. Skupujú jednotlivé podniky a firmy, zhodnocujú ich a potom predávajú ďalej, aby získali hoci aj dvojnásobné zisky. Slovenské investície zriedka prekročia horizont Európy. Pováčšine sa usadzujú v strednej a juhovýchodnej Európe. Obrovského – a pre mnohých neistého – trhu Ruska sa náš investor obáva. Možno právom. Nehovoriac o Číne. Istejšie je pohybovať sa po Česku, Maďarsku. Odborníci z Ekonomickej univerzity sa usilujú vzbudiť záujem budúcich slovenských investorov o rozvojové štáty. Len firmy s malými marginálnymi nákladmi sú schopné pokryť fixné náklady prieniku na vzdialenejší trh. Slovenský biznismen chce zbohatnúť predovšetkým rýchlo a pokiaľ



možno naraz. Chýba nám trpezlivosť a časový horizont podnikania na dlhé roky, na desaťročie.

Trpezlivosť, odvaha, rozum

V mojom rodisku, Banskej Štiavnici, na Námestí sv. Trojice na renesančnom portáli domu niekdajšieho stredovekého bohatého fažiera zlatých kovov Rubigalla je vytesané heslo: In spe et patientia.

S nádejou a trpezlivosťou majú naši možní in-

Čo môže Slovensko ponúknuť cudzine? Ako ukazuje príklad Esetu – znalosti.

vestori značné problémy. Nie so všetkým sa dá „otočiť“ za pár týždňov či mesiacov a potom si len „užívať“. Áno, zbohatnúť sa dá aj systémom „kúpim – predám“. Investovať, zahniezdiť sa vonku natrvalo tak, aby som mal dlhodobé, stále plynúce zisky – to je už ťažšia úloha.

Nástojčivá otázka 21. storočia v kríze znie: Čo vyvážať, do čoho investovať? Čo je oným legendárnym zlatom, striebrom (či uránom), ktoré možno v cudzine vydolovať? Čo môže Slovensko ponúkať v cudzej krajine? Slovenská softvérová antivírusová firma ESET sa vypracovala medzi lídrov sofistikovaných technológií zajtrajška. Obchoduje so znalosťami mozgu. Lenže vydolovať ich si vyžaduje nielen odvahu podnikateľov, ale aj pomoc vlastného štátu. Bez investícií do vzdelania nebudú investície do zahraničia. Pravdaže, nie na vývoz slovenských mozgov, ktoré sa nám nevrátia. Ale na vývoz produktov týchto slovenských mozgov, ktorými zbohatne nielen jednotlivec, ale aj jeho krajina, jeho vlasť.

Problém nie je s prienikom jednotlivcov. Do rebríčkov miliárdov strednej Európy sa dostávajú úspešní Slováci – jednotlivci. Nie firmy, nie korporácie. Nevraviac o vysnených nadnárodných korporáciách. Iba jednotlivci.

Veľkosť nie vždy limituje

Je logické, že nadnárodné giganty potrebujú kapitálový základ, vyspelý bankový systém, tradície, znalosti, podporu štátu. Slovensko nebolo tisíc rokov medzinárodným subjektom, jeho vládnuce elity boli poväčšine cudzinci.

Nie je však pravdou, že malé krajiny, malé štáty nemôžu zrodiť nadnárodné firmy. Crédit Suisse alebo elektrotechnický gigant ABB (filiálky v 140 štátoch) nevyrástli z tradície syrárstva alebo hodenárstva, a predsa prenikli do sveta zo Švajčiarska. Pravdaže, krajina musí byť slobodná a neutrálna po stáročia, ušetrená nadvlády a vojen. V roku 1867 vo Švajčiarsku pán Henri Nestlé prišiel na jednoduchý nápad ponúkať rodinám detskú výživu. A dnes je koncern Nestlé na 57. mieste svetového rebríčka, ročný zisk 9 miliónov USD.



A čo ešte nedávno ubiedené Fínsko? Pod nadvládou Švédov, ruského cára. Aj vojen si užili. Samostatní iba od roku 1918. Čo majú okrem dreva a jazier? Majú Nokiu. Firmu s väčším obratom, ako majú naftárske giganty Lukoil, málajzijský Petronas či francúzsky Suez.

Príbehy úspechu veľkých mien

Magický zoznam 100 najväčších nadnárodných gigantov – to sú neuveriteľné príbehy, často románové, o odvahe podnikateľov. Za príbehmi Toyota, Ford Motor, Daimlera, Peugeot,

Slovenské PZI do zahraničia sú zlomkom tých prichádzajúcich a zriedka prekročia horizont Európy.

ota, Citroëna, Volkswagenu, Fiatu, Porsche, Ferrari, Hewlett-Packardu sú individuálne príbehy mužov-zakladateľov, čo naozaj existovali a začali ako rodinné či kamarátske firmy.

Ktoré naše médium, ktoré noviny, ktorá televízia, aká škola začne našim deťom a vnukom rozprávať tieto príbehy, ktoré dnes končia stomiliardovými obrátmi? Kedy si začneme uvedomovať, že dobrý biznis sa dá urobiť aj bez hmotných tovarov, len sofistikovaným myslením, službami?

Na 98. mieste rebríčka najväčších „transnationals“ je mnichovská zaisťovateľská firma Munich Re Group (40-tisíc zamestnancov v 160 krajinách). Vznikla v roku 1880, venuje sa poisteniu poisťovateľov, zbohatla na zemetrasení v roku 1906 a bola hlavným zaisťovateľom poisťovní Svetového obchodného centra v New Yorku zničeného 11. septembra 2001. Čo sú proti tomu vymyslené príbehy sitkomov a seriálov, ktorými nás krmia masmédiá?

Zdanlivo hlúpe otázky našich detí a vnukov, prečo za hranicami nemáme slovenské supermarketky a prečo svet obeduje talianske pizze a nie slovenské posúchy či zemiakové placky, niekedy stoja za zamyslením.

Anton Hykisch

Medzilitulky redakcia

Foto: TASR, archív autora



Energetický koncern, ktorý dbá na kvalitu života

Vyrábať energiu v súlade so životným prostredím je pre E.ON permanentnou výzvou

Spoločnosť E.ON zabezpečuje energiu a dodáva plyn pre viac ako 30 miliónov zákazníkov. Neustále zvyšuje efektívnosť svojich zariadení a pripravuje nové ekologické projekty.

História využívania zelenej energie začína hlboko v praveku, v období, kedy sa človek naučil používať oheň. Jej moderná éra má však len niekoľko desaťročí a ako spoločenská téma sa uplatnila len na začiatku 21. storočia. Energetické firmy zachytili spoločenskú objednávku a viaceré sa zelenej energii venujú nielen ako marketingovému nástroju. Takouto firmou je aj spoločnosť E.ON so sídlom v Dusseldorfe. Patrí medzi najväčších svetových dodávateľov energetických služieb (tzv. energy services provider). Viac ako 30 miliónov jej zákazníkov v Európe a USA využíva rôzne formy výroby a dodávky energetických médií (elektrina, plyn), ale zelená výroba si vyžiadala vytvorenie samostatnej pôsobiacej firmy s rozsiahlym investičným a výskumným programom.

Otázky a trendy 21. storočia

Vo všeobecnosti platí, že až donedávna elektrárne nepatrili k tým firmám, ktoré sa intenzívne zaoberali ekológiou svojej prevádzky,

pretože tá nebola ničím, čo sa nás bytostne dotýka. A v prípade štátneho monopolu – ako to bolo u nás, táto kombinácia znamenala aj slabý technologický rozvoj. Dnes však ekológovia bijú na poplach a energetici sú pod drobnohľadom. Podľa najaktuálnejších údajov medzivládneho panelu o klimatických zmenách (IPCC), spoločnosti z energetického sektora sú zodpovedné za 26 % emitovaných skleníkových plynov. Nastal čas zmeny.

E.ON si pri smerovaní svojej stratégie rozvoja

Výrobci energie sú zodpovední za 26 % emitovaných skleníkových plynov.

položil niekoľko zásadných otázok – Ako môžeme prispieť k ekonomickému rastu založenému na nízkych emisiách? Ako dokážeme udržať konkurenčnú cenu energií v časoch rastúceho dopytu a klesajúcich zásob energetických zdrojov? Ako zabezpečíme energetickú dodávku pre ďalšie generácie? Čo vieme spraviť pre riešenie problému klimatických zmien?

Aktívny prístup k ochrane životného prostredia

Otázky o budúcom smerovaní sa dotýkajú podstaty podnikateľskej činnosti skupiny a nesú v sebe aj silný sociálny rozmer. Teoretické východiská sa podarilo pretaviť do reálnych krokov a cieľov. Pri CO₂ emisiách je cieľom do roku 2030 ich zníženie na úroveň 360 gramov

na jednu vyrobenú kilowatthodinu, teda na 50 % hodnoty z roku 1990. Aj v ostatných emisiách ide E.ON príkladom – už dnes sú emisie oxidov sýry a dusíka (NO_x, SO_x) pri výrobe energie na polovičnej hodnote prísnych nemeckých noriem. Táto „uhlíková stratégia“ sa prejavila aj v revízii výrobnnej stratégie – rast investícií do obnoviteľných zdrojov; zvyšovanie efektívnosti existujúcich výrobných zariadení; podpora technológií na zachytávanie uhlíka na uhľoňných elektrárnach; rozvoj jadrovej energie a nárast investícií do vedy, výskumu a pilotných projektov. Aktivný prístup E.ON-u k otázkam životného prostredia je viditeľný predovšetkým v podpore obnoviteľných zdrojov energie. Neustále sa vyhľadávajú vhodné lokality na celom svete, kde môže E.ON využiť nevyčerpatelné zdroje, ako sú voda, vietor, biomasa a slnečná energia, ktoré nepoškodzujú životné prostredie. Do roku 2015 by celkové obnoviteľné zdroje výroby v skupine E.ON mali dosiahnuť kapacitu 10 000 MW inštalovaného výkonu.

Tisíce megawattov z vetra

Na globálne rastúcom trhu s obnoviteľnou energiou sa E.ON prepracoval pomerne rýchlo do top 10 operátorov veterných elektrární po celom svete – ale chce viac, a to znamená ďalší rast. V Európe a USA, kde E.ON pôsobí, prevádzkuje v súčasnosti na pevnine elektrárne s inštalovaným výkonom vyše 2 200 MW. Pobrežné veterné farmy v Scroby Sands z anglického pobrežia môžu dodávať energiu až pre 33 000 domácností z 30 veterných turbín. Výstavnou pýchou E.ON je hlavne Alpha Ventus v Nemecku, jediná veterná farma na svete na otvorenom

mori. Veterná farma je 45 kilometrov od pobrežia ostrova Borkum postavená v 30 metrov hĺbokej vode.

E.ON je aj majiteľom najväčšej veternej farmy na svete. V americkom mestečku Roscoe (Texas) sa začiatkom októbra roztočilo 627 turbín na území pokrývajúcim 400 km štvorcových s inštalovaným výkonom 780 MW. Čo je výkon porovnateľný s hydrocentrálou v Gabčíkove. V strednodobom horizonte má E.ON pripravené portfólio, ktoré zaväzuje k investíciám a rozšíreniu veternej energie na súši aj na mori na inštalovaný výkon asi 4 000 MW.

Spaľovanie biomasy

Možnosti výroby tzv. čistej energie sa nachádzajú okrem otvorených morí a vysokých nadmorských výšok, kde sa využíva vietor, aj v samotnej prírode – v lesoch či na poliach, kde sa E.ON snaží využiť tamojšie zdroje na ochranu klímy v podobe aktívnej podpory využívania biomasy. Riešenie spočíva vo využití polí a lesov pre poľnohospodársku produkciu na energiu bohatých rastlín – napríklad kukurice.

Firma sa snaží viesť zákazníkov k spotrebe energie, ktorá je opodstatnená.

Vo využívaní biomasy patrí E.ON k svetovým lídrom. A môže sa pochváliť hlavne mestečkom Lockerbie v Škótsku, kde sa prevádzkuje najväčšia elektrárňa na biomasu s inštalovaným výkonom 44 MW. Nielenže spoľahlivo dodáva elektrinu približne 70 000 domácnostiam, ale ušetrí Zem od približne 140 000 ton CO₂ ročne v porovnaní s emisiami z konvenčných elektrární. Vzhľadom na to, že spaľovanie biomasy spotrebuje presne rovnaké množstvo CO₂, aké rastliny absorbovali z atmosféry počas svojho rastu, je využívanie biomasy najušľachtilejším spôsobom na výrobu energie vo vzťahu k životnému prostrediu.

Energia z vody

Vodná energia tiež nezostáva bokom ekologického prístupu koncernu. E.ON je pevne odhodlaný rozšíriť výrobu vodnej energie všade tam, kde je projekt geologicky a komerčne realizovateľný, pretože sila vody predstavuje jednu vynikajúcu výhodu: účinnosť vodných elektrární je extrémna – viac ako 90 percent.

Globálny koncern – lokálne projekty

E.ON ako globálny koncern realizuje jednotlivé ciele prostredníctvom svojich dcérskych spoločností lokálne; ide teda o proces tzv. globálizácie. Na Slovensku ich predstavujú najmä Zá-

padoslovenská energetika, a. s., a spoločnosti E.ON Slovensko a E.ON Kraftwerke. Keďže boj proti negatívnym klimatickým zmenám sa vedie na viacerých frontoch, sú aj aktivity rôznorodé.

Paroplynový cyklus

Objemovo najvýznamnejším príspevkom na znižovanie emisií je výstavba paroplynového cyklu pri obci Malženice. Tak ako uhlie a ropa vládli 20. storočiu, zemný plyn sa stáva kľúčovým palivom tohto storočia. Emisie zo spaľovania zemného plynu sú neporovnateľne nižšie ako u iných fosilných palív a inštalácia 430 MW zariadenia na západnom Slovensku prispeje vysokým vyrobeným objemom elektrickej energie pre spotrebiteľov pri relatívne nízkych emisiách škodlivín do ovzdušia.

Bioplynové stanice

Ďalším frontom je využívanie ešte šetrnejších zdrojov – obnoviteľných zdrojov energie. V súčasnosti prebieha výstavba štyroch bioplynových staníc, ktoré z kukuričnej siláže dokážu vyprodukovať bioplyn. Ten sa spaľuje v plynovom motore a vyrábajú sa elektrina a teplo. Spoločný inštalovaný výkon 4 MW je síce na jednej strane úsmevný, na druhej strane je to náš príspevok a chceme, aby bol nasledovaný ďalšími.

Slnečné elektrárne

Spoločnosť E.ON bola na Slovensku aktívna aj pri zapojení malej slnečnej elektrárne na jednej strednej škole v Bratislave. Využívanie slnečnej energie je jedným z najperspektívnejších zdrojov do budúcnosti a pokrývanie našich rovných striech – preferovaných dobovými architektmi 70. a 80. rokov, fotovoltaickými panelmi má svoje opodstatnenie.

Zelený produkt spoločnosti ZSE

Mimo výroby elektriny zo šetrných zdrojov, na ktorú však nemajú všetci dosah, môžu firmy aj jednotlivci prejať svoju uvedomelú orientáciu na ochranu životného prostredia aj odobieraním tzv. „zeleného produktu“ od spoločnosti ZSE Energia. Tento produkt je nástrojom, kto-

rý ponúka záujemcom možnosť podieľať sa na lepšom prostredí odobraním šetrnej elektriny, samozrejme, bez straty jej kvality.

Trinášť percent z celkovej vyrobenej energie už E.ON vyrába z obnoviteľných zdrojov.

Popri podporovanom raste spotreby statkov však nemožno zabúdať na staré pravidlo, že najlacnejšia energia je tá, ktorá sa nespotrebuje. Viesť ľudí k šetrnému zaobchádzaniu s energiou má za cieľ internetová stránka www.setri.sk. Na prvý pohľad sa tento krok zdá z pohľadu dodávateľskej spoločnosti ako samovražda. Záujem využívať energie efektívne a racionálne však dnes už platí pre obe strany. Pár základných rád od odborníkov vie výrazne prispieť k vyššej kvalite nášho života.

Hľadanie lokalít a spôsobov na ekologickú výrobu energie

Obnoviteľné zdroje energie predstavujú zásadný prínos pre budúcu výrobu tepla a elektrickej energie – pre zvýšenú ochranu klímy, väčšiu bezpečnosť dodávok a pre ochranu našej planéty. Z tohto dôvodu sa neustále hľadajú vhodné lokality na celom svete, kde môže E.ON využiť nevyčerpatelné zdroje, ako sú vietor, voda, biomasa a slnečná energia bez poškodzovania životného prostredia. Dnes až 13 % vyrobenej energie koncernu E.ON pochádza z obnoviteľných zdrojov energie. Zvyšovanie tohto podielu je pre E.ON jedným z najväčších cieľov pre budúcnosť. Medzi výzvy do budúcnosti patrí určite aj zvýšené množstvo projektov v oblasti využívania slnečnej energie. Planéta na život nám zostáva stále iba jedna. Myslíme preto ekologicky. V skupine E.ON sa tak deje už dnes.

Martin Gič, Peter Ševce
Ilustračné foto: sxc.hu





Jadrová budúcnosť SR

Slovenská republika bude aj v budúcnosti využívať jadrovú energetiku. „Jedným z hlavných predpokladov je okrem ekonomických dôvodov a vysokého stupňa bezpečnosti aj vysoká akceptovateľnosť tohto zdroja verejnosťou,“ uviedol generálny riaditeľ sekcie energetiky Ministerstva hospodárstva (MH) SR Ján Petrovič počas konferencie Bezpečná dodávka energie (Secure Energy Supply – SES) 2009.

Prevádzka tepelných elektrární bude podľa neho naďalej nevyhnutná z pohľadu zabezpečenia regulácie energetickej sústavy. Svoje miesto v energetickom mixe majú aj obnoviteľné zdroje energie (OZE), predovšetkým vodná energia a biomasa. „V súčasnosti je podiel využívania OZE na hrubej konečnej spotrebe energií na Slovensku asi 7,4 % a podiel výroby elektriny z OZE je 17 až 18 %,“ spresnil J. Petrovič. Prijatý cieľ dosiahnuť podiel OZE na spotrebe v SR do roku 2020 na úrovni 14 % označil za ambiciózny, ale splniteľný.

Kontrakty na Mochovce

Spoločnosť Slovenské elektrárne (SE), a. s., uzavrela do konca septembra v súvislosti s dostavbou 3. a 4. bloku JE Mochovce (EMO) kontrakty v celkovej hodnote 1,85 miliardy eur z celkovej rozpočtovanej sumy na dostavbu oboch blokov 2,775 miliardy eur.

„Z toho slovenskí dodávatelia uzavreli kontrakty za 1,16 miliardy eur a české subjekty za takmer 450 miliónov eur (13,56 miliardy Sk), z Nemecka budú pochádzať dodávky v hodnote 138 miliónov eur a z Talianska za takmer 83 miliónov eur,“ informoval generálny riaditeľ SE Paolo Ruzzini na konferencii SES 2009. Do konca roka budú podľa neho uzatvorené už všetky kontrakty potrebné na výstavbu 3. a 4. bloku EMO.

Slovensko a IRENA

Slovenská republika vstúpi do Medzinárodnej agentúry pre obnoviteľné zdroje energie (IRENA), ktorej poslaním je analýza politik členských štátov v oblasti obnoviteľných zdrojov energie (OZE). Schválila to Národná rada SR.

Cieľom agentúry je aj transfer technológií, budovanie kapacít a vzdelávanie v oblasti OZE. „Prínosom pre SR bude predovšetkým využitie významného potenciálu, ktorý IRENA môže ponúknuť pri podpore rozvoja a udržateľného využívania všetkých foriem obnoviteľnej energie,“ uvádza sa v materiáli Ministerstva hospodárstva SR. V súčasnosti je IRENA nezávislá organizácia, zvažuje však užšiu spoluprácu s OSN.

Projekt využitia biomasy

Účelové združenie obcí z okolia Banskej Bystrice Bioenergia Bystricko plánuje vykurovať obecné budovy spaľovaním drevnej štiepky. Uhoľné kotolne obcí sa majú prebudovať na 15 kotolní na biomasu s celkovým inštalovaným výkonom 3,17 MW a s ročnou výrobou tepla takmer 5 000 MWh. Vykurovať budú 39 objektov.

Paroplyn v Malženiciach

Paroplynová elektráreň, ktorej základný kameň položili v októbri v Malženiciach pri Trnave, bude jednou z technologicky najvyspelejších a najekologickejších v Európe. Elektrickú energiu by mala začať vyrábať už v roku 2010. Jej celkový inštalovaný výkon bude 430 MW a účinnosť 58 %. Množstvo vyrobenej elektriny by dokázalo pokryť spotrebu 600 000 až 900 000 domácností.

Investorom je E.ON Slovensko, generálnym dodávateľom projektu je Siemens. „Pre nás, ale aj pre celé Slovensko je podstatné, že výstavba elektrárne Malženice sa drží časového

Výstavba elektrárne Malženice



harmonogramu, a to aj počas hospodárskej krízy,“ povedal pri položení základného kameňa člen Predstavenstva E.ON Energie AG Bernhard Fischer.

V duchu spoločenskej zodpovednosti venuje E.ON veľkú pozornosť aj ochrane životného prostredia v okolí budúcej elektrárne a dbá o minimalizáciu dopadov výstavby.

Boom slnečnej energie v ČR

Boom využívania energie zo Slnka prežívajú v Českej republike. Rozširujú sa využívanie solárnych panelov a výstavba fotovoltaických elektrární. Dôvodom je ich klesajúca cena. V Zlínskom kraji už fungujú solárne elektrárne alebo sa pripravuje ich výstavba v štyroch lokalitách. Neďaleko Uherského Brodu by mala dokonca vyrásť najväčšia slnečná elektráreň v strednej Európe s inštalovaným výkonom 9,9 MW. Slnečné elektrárne v kraji vyprodukovali v prvom polroku 2009 spolu 3,6 GWh elektrickej energie.

Vo Vojanoch už nespália iba uhlie

Slovenské elektrárne, a. s., začali v uhoľnej elektrárni vo Vojanoch (EVO) vyrábať elektrickú energiu aj spaľovaním biomasy. Čiernouhoľný blok s výkonom 110 MW pri spoluspaľovaní biomasy vo fluidných kotloch môže ročne ušetriť približne 21 000 ton emisií oxidu uhličitého. Spoločnosť v blízkej budúcnosti zvažuje možnosť spoluspaľovania až 20 % kalorického podielu biomasy.

„Týmto projektom sa skupina Enel vracia k spoluspaľovaniu biomasy a čierneho uhlia. Spoluspaľovanie biomasy zlepšuje prevádzkovú výkonnosť elektrárne, pretože pozitívne vplyva na proces spaľovania. Malo by priniesť zníženie prevádzkových nákladov v súvislosti so spotrebou vápenca, tvorbou a likvidáciou popolčeka, spotrebou demineralizovanej vody a spotrebou pary,“ informoval Enel, ktorý je väčšinovým majiteľom SE.

Projekt je zároveň v súlade s cieľom stanoveným Európskou úniou, ktorý má zvýšiť podiel obnoviteľných zdrojov na výrobe elektrickej energie do roku 2020 na 20 %.

Belgicko predíži prevádzku reaktorov

Belgicko plánuje predĺžiť životnosť svojich troch najstarších blokov jadrových elektrární o 10 rokov, do roku 2025, aby sa vyhol energetickej kríze. Rozhodla o tom vláda.

Dva z blokov sú v jadrovom komplexe Doel neďaleko Antverp, jeden je v jadrovej elektrárni Tihange na juhovýchode krajiny. Pôvodne mali byť odstavené v roku 2015.

Správy a fotografie sú zo servisu TASR

ENERGIA S BUDÚCNOŠŤOU

BEZ STAROSTÍ A ZBYTOČNÝCH POPLATKOV!

- SKVAPALNENÝ PLYN ZO ZÁSOBNÍKOV NA VYKUROVANIE A TECHNOLOGICKÉ ÚČELY!
- MODERNÝ A SPOĽAHLIVÝ HLAVNÝ, ČI ZÁLOŽNÝ ZDROJ ENERGIE!
- NAJŠIRŠIE MOŽNOSTI VYUŽITIA PRE DOMÁCNOSTI AJ VEĽKÉ PRIEMYSELNÉ OBJEKTY!
- PRAVIDELNÉ ZÁSOBOVANIE PLYNOM FLOILOU VLASTNÝCH AUTOCISTERIEN!
- ŽIADNE INVESTÍCIE, ŽIADNE MINIMÁ A MAXIMÁ, ŽIADNE POVINNÉ ODBERY PLYNU!
- PLAŤTE LEN ZA TO, ČO SPOTREBUJETE!
- NAJVÄČŠÍ SORTIMENT PLYNU VO FĽAŠIACH
- ŠPECIÁLNY POHONNÝ PLYN PRE POHON VZV
- SIEŤ ZNAČKOVÝCH ČERPAČÍCH STANÍC LPG FLAGA
- PLYNOSPOTREBIČE A PRÍSLUŠENSTVO ZA NAJLEPŠIE CENY
- MOŽNOSŤ PRENÁJMU OHRIEVAČOV A INÝCH SPOTREBIČOV
- PORADENSTVO A 24-HOD. TECHNICKÝ SERVIS



TRADIČNÁ KVALITA MÁ NOVÉ LOGO!



CENTRÁLA SPOLOČNOSTI:
FLAGA PROGAS, SPOL. S.R.O.
NA BIELENISKU 4, 902 01 PEZINOK
BEZPLATNÁ INFOLINKA: 0800 500 444

TEL.: 033/ 64 83 111
FAX: 033/ 64 83 800
E-MAIL: FLAGA@FLAGA.SK
WWW.FLAGA.SK

OBCHODNÉ ZASTÚPENIA:

BRATISLAVA: 0908/ 745 725
KOŠICE, PREŠOV: 0908/ 713 307
NITRA: 0908/ 745 724

TRENČÍN: 0905/ 586 672
ŽILINA: 0908/ 967 999
BANSKÁ BYSTRICA: 0905/ 397 013

ROŽŇAVA, POPRAD: 0905/ 534 707
FĽAŠE - BA A NR KRAJ: 0915/ 741 979
FĽAŠE - JUŽNÉ SLOVENSKO: 0905/ 752 756

SKLADY A PREVÁDZKY
BÁN. N. ONDAVOU: 0907/ 704 537
BÁN. N. BEBRAVOU: 0903/ 655 167

HRONSEK: 0903/ 218 355
STRÁŇAVY: 0905/ 500 377
NITRA: 0903/ 224 380



Rok logistiky

Rastie záujem o odvetvie, ktoré už dávno ponúklo cesty k racionalizácii

Tento rok je napriek kríze bohatý na kvalitné, prínosné – a prekvapivo úspešné logistické podujatia. O čom to svedčí?

Nie, rok 2009 rozhodne nie je pre väčšinu firiem rokom ekonomických úspechov...

Práve v tomto roku sa naplno rozvinula finančná a s ňou súvisiaca hospodárska kríza. Skončilo sa obdobie všeobecnej prosperity, charakterizované enormnou spotrebou, len symbolickým hľadaním úspor a dôrazu na efektivitu. Nebolo prečo šetriť, trh prakticky na celom svete bol bohatý a nenásytý. A tak stačilo len vyrábať a predávať – nikto, ani vo sne, neuvažoval o tom, že obdobie „tučných rokov“ sa raz musí skončiť. A skončilo sa nečakane rýchlo. Prvé signály sa zrodili v USA a následne, bez varovania a bleskovo, preskočila kríza na celý svet.

Pandémia a jej liečba

Asi nebudeme príliš zveličovať, keď obdobie prelomu rokov 2008 a 2009 nazveme obdobím svetovej ekonomickej pandémie. Dovtedy prosperujúce trhy sa zrútili a hlavní svetoví ekonomickí

lídri boli prinútení v lepšom prípade zvoliť tempo a v tom horšom vyhlásiť bankrot. Energetika, automobilový priemysel, strojárstvo, ale aj ostatné odvetvia museli okamžite meniť svoju stratégiu, ak nechceli vypadnúť z hry.

Zrazu sa začali skutočne hľadať všetky rezervy, postupy na zvýšenie efektivity a dokonca sa rýchlo zmenil prístup k zákazníkom. Cieľom všetkých bola snaha umiestniť na trhu svoju produkciu, dokázať produkovať efektívne, prilákať zákazníka a priviesť ho k nákupu. Skrát-

Energetika, strojárstvo, automobilky – tí všetci museli začať hľadať rezervy.

ka, na program dňa prišla úplne nová stratégia – celkom podriadiť všetky aktivity požiadavkám trhu, prispôbiť ceny možnostiam zákazníkov, produkčný proces maximálne zefektívniť a aj za cenu vlastnej minimálnej marže sa udržať na trhu a toto zložené obdobie prežiť.

Presvedčivá logistika

Nebolo teda náhodou, že práve za týchto okolností sa začal zvyšovať záujem o logistiku, ktorá potrebné riešenia ponúkala. Je paradox,

že ich ponúkala už oveľa skôr v minulosti, ale v skutočnosti existovalo len málo firiem, ktoré jej riešenia dokázali úplne využiť. Veľmi často prevládala celkom pochopiteľný názor manažérov: je obdobie blahobytu, všetko funguje, zisky sú dobré, tak načo niečo meniť?

Na rok 2009 bolo naplánovaných niekoľko významných aktivít z oblasti logistiky. Tou prvou bol májový medzinárodný veľtrh Transport Logistic v Mníchove. Odborná i laická verejnosť s napätím očakávala, ako dopadne. Prebiehal v čase najhlbšieho hospodárskeho prepadu a len málokto veril, že za týchto okolností môže byť veľtrh úspešný. Ale skutočnosť aj následné hodnotenie prekonal všetky očakávania. Posúďte sami.

Oči upreté na Transport Logistic

V roku 2009 dosiahol veľtrh Transport Logistic nový rekord v návštevnosti, s 1 764 vystavovateľmi z 55 krajín a s približne 48 000 odborných návštevníkmi zo 112 krajín. V rámci sprievodného programu veľtrhu sa uskutočnilo 38 panelových diskusií s 273 prednášajúcimi, na ktorých sa dovedna zúčastnilo 4 318 účastníkov.

„Šírka, v akej sa predstavil Transport Logistic, vysiela dôležitý signál: dáva nám novú nádej, v súčasných ťažkých časoch. Predstavil sa nám bezpochyby najväčší veľtrh v tomto odvet-

ví," uviedol v tejto súvislosti holandský minister dopravy Camiel Eurlings. Podľa riaditeľky marketingu spoločnosti Dachser Birgit Kastner-Simonovej: „Transport Logistic opäť preukázal enormný prínos k vytvoreniu širokej komunikačnej platformy, najmä v ťažkých časoch, ktoré práve vládnu.“

Počas tohto veľtržného sviatku nestála bokom ani Česká republika, ktorá bola so svojimi takmer 60 zúčastnenými subjektmi druhým najväčším zahraničným vystavovateľom.

Ďalší krok – Brno

V septembri sa práve v ČR uskutočnila ďalšia významná prezentácia logistiky. A to v rámci veľtrhu Transport Logistika v Brne, ktorý, nie náhodou, prebiehal súbežne s Medzinárodným strojárskym veľtrhom a dal priestor viac ako 150 vystavovateľom z 10 krajín. Aj popri tomto veľtrhu sa uskutočnil zaujímavý sprievodný program, ktorého garantom bola Česká logistická asociácia (ČLA) a na ktorom tradične spolupracoval Zväz špedície a logistiky (SSL) ČR.

ČLA pritom vychádzala zo stratégie MSV, ktorý zvolil pre tento ročník Slovenskú republiku ako partnerskú krajinu, a prizvala ako partnera

Zväz logistiky a zasielateľstva SR. Spoločnou snahou ČLA a ZLZ SR je prehĺbiť spoluprácu nielen na úrovni vedenia oboch inštitúcií, ale predovšetkým v rámci ich členskej základne. V rámci veľtrhu sa uskutočnilo aj oficiálne stretnutie prezidií oboch spoločností s cieľom hľadať priestor pre ďalšie spoločné aktivity.

Na obzore je SpeedChain

Začiatkom decembra sa v ČR uskutoční ešte jedna významná logistická akcia, tentoraz v Prahe. V ostatných rokoch sa na pomyselné

Počas konjunktúry len málo firiem dôsledne využívalo efektívne logistické riešenia.

čelo pelotónu logistických konferencií organizovaných v ČR prepracovala akcia s názvom, ktorý je už logistickej verejnosti dobre známy. Ide o medzinárodnú konferenciu SpeedChain, ktorej partnermi sú ČLA, SSL, Združenie dopravcov ČR a združenie Česmad Bohemia,

pričom veríme, že partnerom sa stane aj slovenský ZLZ. V minulom roku zaznamenala konferencia veľký úspech – privítala takmer 400 účastníkov, z toho 80 zo zahraničia, spolu z 21 krajín sveta. Podobná účasť sa očakáva aj tento rok.

Na programe konferencie je vystúpenie prezidenta Európskej logistickej asociácie Alfonza Antoniho, známeho ekonomického analytika Tomáša Sedláčka a ďalších osobností z oblasti logistiky a biznisu. Súčasťou programu bude aj vyhlásenie a ocenenie logistickej osobnosti roka a udelenie Supply Chain Award.

Rok 2009 je teda na kvalitné a prínosné logistické akcie bohatý. Svedčí to o význame logistiky i o odbornej úrovni našich manažérov, ktorí dokázali rozpoznať, aké príležitosti pre ich aktivity logistika predstavuje a kde možno získať potrebné informácie a kontakty. Verím, že práve logistika bude nielen v súčasnosti, ale aj v budúcnosti predstavovať účinný nástroj na prekonanie súčasnej recesie.

Miroslav Rumler

prezident Českej logistickej asociácie

Medzititulky redakcia

Foto: Messe München

Európsky štandard colnej dôveryhodnosti pre TNT

Slovenská pobočka TNT Express získala osvedčenie Schválený hospodársky subjekt (SHS). Nový štandard vytvorený Európskou komisiou prináša slovenským zákazníkom viaceré výhody. TNT získa prioritnú starostlivosť na európskych colných úradoch pri kontrole zásielok, zabezpečí sa rýchlejší pohyb tovaru cez hranice tretích krajín a bude stačiť menšie množstvo údajov na vstupné a výstupné sumárne deklarácie.

„Štandard SHS je pre expresných prepravcov to isté, čo je zelený rad – nič na prečlenie – pre individuálnych pasažierov, t. j. rýchle riešenie bez zbytočných formalít,“ vysvetľuje Monika Kobetičová, vedúca colného oddelenia TNT Express na Slovensku. „Úradníci majú právo skontrolovať vašu batožinu, ale normálne to nebudú robiť. SHS je známkou bezpečnosti a dôvery.“

TS

GEFCO zabezpečilo logistiku pre Madonnu

GEFCO Rusko vybrali ako poskytovateľa prepravných a logistických služieb súvisiacich s koncertom Madonny v Petrohrade v rámci jej európskeho turné s názvom Sticky and Sweet. GEFCO pritom použilo 11 kamiónov,



ktoré v priebehu dvoch dní prepravili z Moskvy do Petrohradu potrebné zariadenie a príslušenstvo pre koncert. Podmienkou bolo doručenie materiálu „Just-in-time“.

MM

Logistický park pri Lozorne sa rozrastá

Logistický park v katastri obce Lozorna na Záhorí sa napriek zložitej situácii vyvolanej svetovou hospodárskou krízou rozrastá. Koncom septembra otvorili novú, v poradí už tretiu

halu s rozlohou 28 000 m² pre nábytkársku firmu Möbelix.

Halu postavili za šesť mesiacov a bude slúžiť pre centralizovanú logistiku klientov zo SR, ČR, Rakúska a Maďarska. „Oblasť Lozorna s bezprostredným napojením na diaľnicu sa ukázala ako ideálna lokalita pre firmy z týchto krajín, ktoré budú halu využívať ako skladovacie a distribučné priestory. Doteraz sme v logistickom parku postavili skladovacie a kancelárske priestory na ploche takmer 90 000 štvorcových metrov,“ uviedol riaditeľ dodávateľskej spoločnosti PointPark Bratislava Peter Bečár.

TA/JF

ProLogis Park Nové Mesto

ProLogis, popredných medzinárodný poskytovateľ distribučných nehnuteľností, oznámil rozšírenie nájomnej zmluvy so spoločnosťou Transkam o ďalších 5 000 m² v ProLogis Parku Nové Mesto (nad Váhom). Transkam si už doteraz prenajímala 6 000 m² v tej istej budove v areáli. Distribučný park zložený z dvoch budov s celkovou rozlohou 36 000 m² je tak v súčasnosti už plne obsadený.

Areál však ďalej rastie; ProLogis tu nedávno dokončil stavbu budovy s rozlohou 25 000 m² „na mieru“ pre medzinárodný refazec C&A. Po dokončení sa park bude skladať zo siedmich budov s celkovou rozlohou viac ako 100 000 m².

PL



Peniaze z eurofondov podporia regionálne železnice

ZSSK otvára obdobie výrazného skvalitňovania vozidlového parku

O postupnom zlepšovaní kvality osobnej železničnej dopravy hovoríme s kompetentnými predstaviteľmi jej najväčšieho prevádzkovateľa v SR.

Súčasný stav koľajových vozidiel zodpovedá vekovej štruktúre a nasadeniu v prevádzke. Problém sa roky riešil a investície do parku koľajových vozidiel boli hlboko poddimenzované,

čo spôsobilo, že Železničná spoločnosť Slovensko, a. s., (ZSSK) má dnes vo svojom vozidlovom parku takmer 60 % vozňov starších ako 25 rokov – a pri lokomotívach je stav ešte o čosi horší.

Cieľ: vysoký európsky štandard

Situácia na Slovensku je taká, že síce máme pomerne hustú železničnú sieť, ale s nízkou kvalitou. „Dostať sa na úroveň vyspelých európskych železníc je možné len veľkorysou modernizáciou dopravných prostriedkov, trati a železničných uzlov, so súčasnou inováciou zabezpečovacích systémov a systémov riadenia dopravy. A na to sú potrebné tak finančné zdroje, ako aj účinný ekologický lobing spo-

ločnosti,“ povedal generálny riaditeľ Železničnej spoločnosti Slovensko, a. s., Ing. Milan Chúpek, PhD.

„Od vzniku Slovenskej republiky štát do tejto oblasti neinvestoval prakticky ani korunu a všetky nákupy realizuje spoločnosť prostredníctvom pôžičiek alebo z vlastných zdrojov,“ pokračuje M. Chúpek. To však na komplexnú obnovu vozňového parku nestačí. Investovať pritom treba ako do železničnej infraštruktúry, tak aj do nových súprav. Ako ďalej spresnil, v rámci schváleného investičného plánu v tomto roku dáva spoločnosť do obnovy vozového parku skoro 90 miliónov eur. Vedenie spoločnosti si tiež uvedomuje, že ak chce prilákať cestujú-



Milan Chúpek



Michal Vereš



Jozef Schmidt

cich do vlakov, musí im vytvoriť také podmienky, aby cestovali pohodlne a príjemne.

Projekt obnovy koľajových vozidiel

Európska únia chce obnoviť dynamiku železničného sektora aj poskytovaním finančnej podpory v rámci programu TEN-T a štrukturálnych fondov.

„Európsky fond regionálneho rozvoja umožnil ZSSK prístup k Projektu obnovy železničných koľajových vozidiel aj so spolufinancovaním zo zdrojov Únie v kombinácii s rozpočtovými zdrojmi,“ povedal nám riaditeľ odboru stratégie a medzinárodných vzťahov Železničnej spoločnosti Slovensko, a. s., Ing. Michal Vereš.

Projekt vychádza z už spomínaného faktu, že mobilný park železničných koľajových vozidiel, ktorý ZSSK pri svojom vzniku v roku 2005 získala, je v značnej miere zastaraný. Ich prevádzka si vyžaduje veľké náklady na údržbu a opravy. To znižuje konkurenčnú schopnosť ZSSK na dopravnom trhu a zhoršuje kvalitatívne parametre ponúkaných služieb, čo logicky vplýva na spokojnosť cestujúcej verejnosti. Aj preto nastal odklon od železničnej osobnej dopravy smerom ku konkurenčnej cestnej doprave – predovšetkým k individuálnej automobilovej doprave.

Pribudnú moderné jednotky

Projekt obnovy železničných koľajových vozidiel v ZSSK spadá pod 6. prioritnú os OPD (Železničná verejná osobná doprava). V rámci neho pribudne 32 kusov nových jednotiek elektrickej a motorovej trakcie ako súčasť rozsiahlejšieho dlhodobého programu obnovy vozového parku v ZSSK. Projekt bude realizovaný v regióne Bratislavského, Trnavského, Nitrianskeho, Trenčianskeho, Žilinského, Košického a Prešovského samosprávneho kraja. „Samotná realizácia projektu bude smerovať iba do vybraných regiónov Slovenska, nakoľko alokácia prostriedkov nie je postačujúca, aby boli v prvom programovom období uspokojené potreby všetkých regiónov Slovenska. Z vyše 177 miliónov eur, ktoré sú určené na tento projekt, sa nakúpi spolu spomínaných 32 jednotiek. Keďže však investičné náklady predstavujú sumu takmer 232 miliónov eur, rozdiel bude znášať ZSSK,“ ozrejmil M. Vereš.

Taktová doprava

Regionálny prvok sa realizáciou projektu obnovy železničných koľajových vozidiel v ZSSK prejaví aj pri tvorbe cestovného poriadku. Projekt plánuje ponúknuť zhustenú frekvenciu vlakových spojení v exponovaných prepravných časoch s účinnosťou od decembra 2010. Taktová doprava bude nielen v diaľkovej, ale aj v regionálnej doprave.

Cestovný poriadok, ktorý sa bude tvoriť v najbližšom období, bude charakteristický pravidelnosťou a zrozumiteľnosťou, t. j. pravidelne sa

opakujúcim časovým rytmom – podobne, ako sme zvyknutí z mestskej hromadnej dopravy. Nové vlaky však nebudú stačiť, preto ich spočiatku doplnia aj staršie vozidlá. A tak sa v prechodnom období ešte stane, že niektorí cestujúci budú cestovať v lepších vozňoch ako iní.

Vlaky pre ľudí

Realizácia Projektu obnovy a modernizácie vozového parku umožní nákup desiatich prímestských elektrických ucelených jednotiek pre osobnú železničnú dopravu; desiatich prímestských poschodových jednotiek Push-Pull,

Veľkorysá modernizácia vozidiel, tratí, zabezpečovacích a riadiacich systémov je nevyhnutná.

úpravu rovnakého počtu elektrických hnacích dráhových vozidiel radu 263, nákup dvoch elektrických viacsystémových hnacích dráhových vozidiel a dvanástich medziregionálnych motorových jednotiek pre osobnú železničnú dopravu. Projekt obnovy ŽKV ZSSK, a. s., ktorý má byť spolufinancovaný z Operačného programu Doprava v programovom období 2007 – 2013,

Projekt obnovy koľajových vozidiel ZSSK pre prímestskú a medziregionálnu dopravu



predstavuje lastovičku v čerpaní eurofondov.

„Hlavným mottom novej stratégie Železničnej spoločnosti Slovensko, a. s., ktorej funkčné obdobie je schválené na roky 2009 až 2015, je VLAKY PRE ĽUDÍ.

Stratégia do roku 2015

Úspešnosť a naplnenie týchto strategických cieľov závisí najmä od toho, ako dokáže ZSSK efektívne vnútorné prostredie spoločnosti a adekvátne reagovať na požiadavky cestujúcich.

Stratégia spoločnosti na roky 2009 – 2015 je

orientovaná na štyri hlavné oblasti: financie, zákazník, organizácia a zdroje. Strategický rozvoj je vo výraznej miere nasmerovaný na obnovu železničných koľajových vozidiel. V období do roku 2015 sa plánuje nakúpiť a obnoviť celkom 136 hnacích vozidiel a 394 vozňov.

„Realizácia tejto stratégie tvorí podstatnú časť rozvoja regionálnych integrovaných dopravných systémov u nás,“ povedal riaditeľ úseku obchodu ZSSK Mgr. Jozef Schmidt. Železničná spoločnosť Slovensko, a. s., podľa neho vyvíja snahy o vybudovanie takýchto systémov v rámci všetkých regiónov SR a už dnes je pripravená prevziať na seba všetky požiadavky, vyplývajúce z pozície nosného dopravného systému v regiónoch s rozvinutou železničnou dopravnou infraštruktúrou.

Cesta k vyššej konkurencieschopnosti

„Regióny, v ktorých predpokladáme nasadenie nových železničných koľajových vozidiel, majú dostatočný potenciál – čo do počtu cestujúcich využívajúcich verejnú osobnú dopravu, ako aj vzhľadom na veľkosť a dopravnú situáciu – aby boli súčasťou projektu tvorby nového modelu dopravného systému, t. j. vybudovania integrovaného dopravného systému,“ vysvetľuje J. Schmidt. Budovanie taktovej dopravy a zahusťovanie dopravy v okolí mestských aglomerácií

má podľa neho priamy vplyv na rozsah dopravných výkonov, ktoré dopravca poskytuje, a tým i na prevádzkové náklady spoločnosti.

Kvalitná dopravná obsluha, ktorá je hlavným cieľom regionálnych integrovaných dopravných systémov, teda podnecuje rast počtu cestujúcich vo verejnej osobnej doprave a zvyšovanie efektivity vynakladania finančných prostriedkov na verejnú dopravu a dopravnú obsluhu. V konečnom dôsledku to vplýva na spokojnosť obyvateľov v regióne.

Integrovaná doprava v bratislavskom regióne

Koncom septembra zverejnila akciová spoločnosť Bratislavská integrovaná doprava (BID) na svojej internetovej stránke návrh cenníka cestovných lístkov v bratislavskom regióne. Cenník budú schvaľovať v októbri bratislavské mestské zastupiteľstvo a zastupiteľstvo Bratislavského samosprávneho kraja.

V Európskej únii predstavuje cena základného cestovného lístka na jednu cestu spravidla jedno promile priemernej mesačnej mzdy. V bratislavskom regióne je priemerná mzda 1 040 eur, cena štandardného kombinovaného hodinového jednorazového lístka tak bola stanovená na jedno euro.

Kombinovaný lístok budú môcť cestujúci využívať v autobusoch, trolejbusoch a električkách v Bratislave, ako aj v autobusoch a vlakoch na území Bratislavského samosprávneho kraja. Je to výhodné najmä pre ľudí, ktorí využívajú



regionálnu i mestskú hromadnú dopravu. Lístok bude platiť u všetkých dopravcov, pričom jeho cena bude výhodnejšia než súčasná kombinácia samostatných lístkov.

Pre potreby integrovanej dopavy chce Bratislava zabezpečiť aj jednotný systém tarifierného značenia cestovných lístkov. Je potrebné zakú-

piť 23 predajných automatov, 742 palubných počítačov do vozidiel mestskej hromadnej dopavy, 2 823 elektronických označovačov a snímačov jednorazových cestovných lístkov a čipových kariet.

VN/TA

Ilustračné foto: TASR

Maďarsku hrozí zrušenie 1 360 kilometrov tratí

Maďarský minister dopravy Péter Hónig tvrdí, že systém železničnej dopravy v terajšej forme nie je udržateľný. Hrozí zrušenie 46 železničných tratí v celkovej dĺžke 1 360 kilometrov a prerušenie železničnej premávky na niekoľkých tratiach.

Minister zdôraznil, že na železnici je potrebné zaviesť okamžité opatrenia, lebo financovanie systému v terajšej forme je nemožné. Podľa zámerov vlády treba dosiahnuť do troch rokov účinnejšie využitie železničnej dopravy, súčasne využitie kapacít niektorých vlakov na 15 – 20 % je podľa neho nepripustné. TA

Autobusov jazdiacich na plyn pribúda

Na Slovensku jazdí s motorom na stlačený zemný plyn (CNG) 305 autobusov, z toho 197 v Bratislave, 43 vo Zvolene, 45 v Košiciach, 15 v Michalovciach a 5 autobusov v Nitre.

V blízkej budúcnosti sa podľa Ľubomíra Blaška, vedúceho útvaru predaja stlačeného zemného plynu spoločnosti Slovenský plynárenský priemysel, plánuje plynifikácia autobusového parku v Banskej Bystrici a v Prievidzi.

Dvanásťmetrový autobus podľa jeho informácií napríklad dokáže za 100 eur prejsť na naftový pohon 234 km, ale autobus s pohonom na stlačený zemný plyn až 336 km, teda o 43,5 % viac. Na Slovensku funguje sedem plniacich

CNG staníc a na CNG pohon jazdí celkom 564 vozidiel. Česká republika eviduje 33 CNG staníc a 1 394 vozidiel. V Taliansku je v prevádzke 700 CNG plniacich staníc, s 580 000 CNG vozidlami. TA



V Rýne aj Dunaji je málo vody, lode majú problémy

Nizka hladina Rýna a Dunaja narušuje riečnu dopravu na oboch tokoch. Uviedli to nemeckí obchodníci s obilím. Rýn je kľúčovou dopravnou tepnou pre široký okruh komodít, od obilí cez uhlie, železnú a iné rudy až po ropné produkty vrátane vykurovacieho oleja. Podobne je na tom aj hladina Dunaja, čo komplikuje aj vývoz obilí z krajín strednej Európy, najmä z Maďarska do západnej Európy, a negatívne ovplyvňuje aj dodávku rafinovaných ropných produktov. TA

Ilustračné foto: sxc.hu

Nové modely A320 budú najskôr za 15 rokov

Európsky výrobca lietadiel Airbus pravdepodobne nedodá nový model lietadiel s jednou uličkou na trh najbližších 15 rokov, čo otvorí trh pre tento segment kanadskej a ázijskej konkurencii.

Nový model po rade A320 sa dostane do prevádzky najskôr v roku 2024, povedal v rozhovore pre agentúru Bloomberg obchodný riaditeľ Airbusu John Leahy. Ešte pred rokom bol presvedčený, že lietadlo bude na trhu v roku 2018. Podobne aj Boeing bude potrebovať ešte asi desať rokov na nahradenie radu B737, povedal Tom Cogan, riaditeľ vývojovej divízie Boeingu. TA

Českým aerolíniám chýba hotovosť

Šéf Českých aerolínií (ČSA) Radomír Lašák priznal, že aerolínie sú v ešte vážnejšej situácii, než sa doteraz zdalo. Pokiaľ ČSA nezískajú nové úvery alebo nepredajú majetok, do konca roka minú zvyšok hotovosti. Lašák povedal, že spoločnosť dosiahne stratu asi 2,8 miliardy Kč (109,03 milióna eur), ale na účtoch jej zostalo asi 800 miliónov Kč.

Dozorná rada už schválila plán predaja piatich lietadiel a obchodov Duty Free, čerpania nových pôžičiek a spojenia síl so ziskovým ruzynským letiskom. Do júna 2010 by tak ČSA mohli získať 3 až 5 miliárd Kč. TA

ČESMAD Slovakia zabezpečuje služby mýtného systému

Združenie ČESMAD Slovakia sa v súvislosti so zavedením mýtného systému na Slovensku bude podieľať na zabezpečovaní služieb tohto systému pre dopravcov. Podľa slov prezidenta ČESMAD-u Slovakia Petra Halabrána budú prevádzkovať osem kontaktných miest vo všetkých krajských mestách a 13 hraničných distribučných miest.

Mýtny systém začne fungovať od 1. januára 2010 pre vozidlá alebo jazdné súpravy s celkovou hmotnosťou nad 3,5 t určené na prepravu tovaru a pre vozidlá umožňujúce prepravu viac ako deväť osôb vrátane vodiča. Spoplatňované



úseky tvoria viac ako 2 000 km diaľnic, rýchlostných ciest a ciest 1. triedy.

Halabrín apeluje na dopravcov, aby neotáľali a včas sa zaregistrovali. Registrácia znamená in-

dividuálne zadanie údajov dopravcu do dopravného systému prostredníctvom e-mailu alebo priamo na kontaktnom a distribučnom mieste. Registrovať sa môže zákazník prostredníctvom internetu na webových stránkach www.emyto.sk. V zákazníckej zóne sú preddefinované formuláre – žiadosti o registráciu. Ak zákazník žiadosť vopred vyplní a odošle, uľahčí a zrýchli registráciu na kontaktnom alebo distribučnom mieste. Zákazníci sa od druhej polovice októbra 2009 môžu registrovať priamo na kontaktných miestach a od 1. decembra 2009 aj na hraničných distribučných miestach. Žiadosť o registráciu znamená návrh na uzavretie zmluvy o užívaní vymedzených úsekov ciest a zmluvy o poskytnutí palubnej jednotky. Môže ju podať prevádzkovateľ vozidla alebo jeho splnomocnený zástupca.

JF/TA

Foto: archív

Boeing uvažuje o preprave turistov do kozmu

Americký koncern Boeing plánuje lety prepravujúce astronautov a vesmírnych turistov na a zo základne ISS rovnako ako na obežnú dráhu Zeme. Koncern preto plánuje vysoké investície do výskumu a vývoja v oblasti komerčných vesmírnych letov. NASA predtým oznámila, že 50 miliónmi dolárov podporí jeden alebo viac tímov s takýmto vesmírnym programom. Boeing je jedným zo štyroch tímov, ktoré sa snažia stať sa súčasťou programu NASA.

TA

ČSA prenajali lietadlo spoločnosti Danube Wings

Slovenská letecká spoločnosť Danube Wings a České aerolinie sa dohodli na prenájme lietadla z rodiny Boeing 737. Od 1. decembra

2009 otvorí Danube Wings vďaka tomuto prenájomu nové letecké spojenia do Európy.

České aerolinie poskytnú slovenskému dopravcovi lietadlo Boeing 737-400 spolu s kompletnou posádkou (piloti a palubný personál) na prevádzkovanie niekoľkých pravidelných liniek. K dostupným zahraničným linkám Danube Wings do Bologne, Bazileja, Bruselu, Milána – Bergama a do Varšavy pribudnú ďalšie.

JF

Foto: archív

Podnikatelia v žilinskom regióne kritizujú cestnú infraštruktúru

Nedobudovaná diaľničná a cestná infraštruktúra negatívne ovplyvňuje podnikateľskú atmosféru a medzinárodné vzťahy v Žilinskom kraji. Tvrdia to predstavitelia Žilinskej regionálnej komory Slovenskej obchodnej a priemysel-

nej komory v Žiline. Podľa ich prieskumu sa podnikatelia z oblasti strojárstva, elektrotechniky a stavebníctva dožadujú dostavania infraštruktúry. V žilinskom regióne je podľa nich v cestnej infraštruktúre niekoľko problematických bodov. Tým, že sa nestavia tunel Višňové, je Turiec odrezaný od diaľnice smerom na Bratislavu. Ďalšia oblasť je smerom od Čadce na hranicu s Poľskom. Zastavenie rozpracovaných dopravných stavieb brzdí rozvoj podnikateľských aktivít v regióne.

TA

British Airways prepustí 1 700 zamestnancov

Letecká spoločnosť British Airways, ktorú súčasná kríza postihla veľmi silno, oznámila, že z úseku palubného personálu prepustí 1 700 zo 14 000 pracovníkov. Okrem toho majú byť mzdy na úseku zmrazené na dva roky. Vedenie aerolínií k výsledku dospelo po niekoľkých rokoch rokovaniach s odbormi. Dôsledky úsporného programu britských aerolínií už rozličným spôsobom pocítilo 7 000 pracovníkov aerolínií. Viacerí z nich sa na určitý čas vzdali mzdy za svoju prácu.

TA

Nemecká vláda poskytne lodiarom úverové garancie

Rozpočtový výbor nemeckého parlamentu schválil poskytnutie úverových garancií pre najväčšiu lodiarstvu spoločnosť v krajine Hapag-Lloyd v celkovom objeme 1,2 miliardy eur. Lodiarstvu firmu so sídlom v Hamburgu tvrdo zasiahla hospodárska kríza a spoločnosť očakáva, že za tento rok dosiahne straty okolo 900 miliónov eur. Hapag-Lloyd je piatou najväčšou lodiarstvom spoločnosťou na svete a zamestnáva približne 7 200 ľudí.

TA



Škoda Auto: Aj naďalej budeme jednotkou

Slovenský zákazník oceňuje kombináciu kvality a ceny vozidiel aj služieb

Konateľom spoločnosti Škoda Auto Slovensko je od mája 2009 Ing. Robert Baumgartner. Rozprávali sme sa s ním o aktuálnej pozícii značky Škoda, ako aj o ďalších ambíciách a aktivitách spoločnosti.

● **Škoda je najsilnejšia značka na slovenskom trhu. Čím je pre ňu náš trh výnimočný a špecifický?**

Škoda je na slovenskom trhu domácou značkou. Máme tu množstvo spokojných zákazníkov a veľkú tradíciu. Na Slovensku sa vyrába nová Octavia a nasledovať budú aj ďalšie modely. Na to nadväzuje aj naša ponuka predajných a popredajných služieb.

Čo sa týka predaja, tento rok je mimoriadny. Finančná kríza prerušila dlhodobé trendy a vývoj na trhu ovplyvnilo aj šrotovné. Máme však signály, že záujem sa zvyšuje. Podnikateľská sféra je dnes veľmi opatrná – ale aj vďaka tomu, že ponúkame modely bez deliacej mriežky s odpočtom DPH, záujem rastie.

**Zákazníci značky
Škoda majú k dispozícii
najhustejšiu sieť
servisov v SR.**

● **Prezradíte nám vaše hlavné zábery a ambície vzhľadom na ďalšie presadzovanie sa značky Škoda na Slovensku?**

Mojím cieľom je, aby značka Škoda obhájila svoju pozíciu trhového lídra aj v čoraz silnejšom konkurenčnom prostredí. Je to náročná úloha, pretože naša značka do značnej miery vytvára trhový štandard, ktorý je smerodajný aj pre konkurenciu.

Našou silnou stránkou je kombinácia kvality a ceny v oblasti produktu a poskytovaných



Ing. Robert Baumgartner

Konateľom spoločnosti Škoda Auto Slovensko a súčasne riaditeľom pre predaj, marketing, popredajné služby a PR sa stal 1. mája 2009. Je manažérom s dlhoročnými skúsenosťami v automobilovom obchode a službách vrátane budovania a rozvoja dilerkej siete automobilovej značky. Vyštudoval odbor konštrukcia motorových vozidiel na Strojníckej fakulte STU v Bratislave (1992). Od roku 1994 stál za založením a rozvojom slovenského zastúpenia značky IVECO, ktorú v roku 1998 priviedol na pozíciu lídra v jej trhovej kategórii. V roku 2004 prešiel do centrál spoločnosti v Taliansku, kde bol zodpovedný za predaj a marketing originálnych náhradných dielov a za popredajné služby v 110 krajinách sveta (stredná a východná Európa, Afrika, Ázia, Južná Amerika). Po návrate na Slovensko krátko pôsobil ako manažér predaja pre značku MAN. V rokoch 1999 – 2004 bol členom Výkonného výboru Divízie dovozov vozidiel pri Zväze automobilového priemyslu SR. K záľubám R. Baumgartnera patrí formula 1 a vysokohorská turistika, má rád taliansku a orientálnu kuchyňu, džez a sci-fi literatúru. V súčasnej pozícii nahradil Ing. Mateja Bugára, ktorý sa po päťročnom pôsobení vo vedení importérskej spoločnosti vrátil do materskej firmy Škoda Auto, a. s., Mladá Boleslav.

služieb. Som presvedčený, že táto kombinácia je cestou k úspechu aj do budúcnosti.

● **Aké sú vaše ciele na slovenskom trhu, pokiaľ ide o predaj a pozíciu jednotlivých modelov?**

Škoda Octavia si vybuďovala veľmi dobré meno a stala sa synonymom spoľahlivosti a kvality. Svedčí o tom aj to, že si udržiava vysokú hodnotu aj pri opätovnom predaji. Sám som na nej dlhší čas jazdil a musím povedať, že som bol príjemne prekvapený tým, čo všetko mi toto auto poskytlo.

Nový Superb je elegantná limuzína, ktorá patrí k vrcholu svojej triedy. A ako asi viete, len pred pár dňami mala vo Frankfurte svetovú premiéru aj verzia Superb Combi. O vysokej kvalite tohto luxusného automobilu svedčí aj to, že naň poskytujeme 4-ročnú záruku a k tomu navyše aj štvorročný servis zadarmo.

Model Roomster oslovuje predovšetkým rodiny – ale svojou vysokou úžitkovou hodnotou je atraktívnym riešením aj pre podnikateľov a živnostníkov. Yeti je na trhu novín-

**Všetky nové modely
získali maximálny počet
5 hviezdíček v testoch
bezpečnosti NCAP.**

kou, jeho predaj sa ešte len začal. Už prvé ohlasy od zákazníkov však hovoria o veľkom záujme a potvrdzujú, že vstup značky Škoda do triedy SUV bol správnym krokom. Ale nesieme zabúdať ani na úspechy Fabie, ktorá je najpredávanejším modelom na Slovensku vôbec.

● **Motoristických fanúšikov a verejnosť zaujímajú aj ocenenia, ktoré získavajú jednotlivé modely v odborných anketách. Môžete uviesť príklady takýchto medzinárodných úspechov a ocenení za posledné obdobie?**

Nemáme o ne núdzu. Nový Superb sa stal vo svojej kategórii Autom roka 2009 na Slovensku a aj v ďalších siedmich európskych štátoch. Ale tento, po všetkých stránkach fascinujúci automobil získal v rámci svojej ka-

tegórie aj množstvo ďalších ocenení; medzi najvýznamnejšie patrí nemecký Zlatý volant 2008 a Veľká automobilová cena Rakúska. Získal tiež množstvo ocenení od odbornej aj laickej verejnosti.

Okrem toho chceme zdôrazniť vysoké hodnotenie bezpečnosti modelov značky Škoda. Všetky naše nové modely získali v medzinárodných testoch bezpečnosti NCAP 5 hviezdíček, teda maximálny počet. Nová Octavia, Fabia aj Roomster sa úspešne umiestňujú v náročných testoch a porovnávaníach s konkurenčnými modelmi, ktoré pravidelne zverejňujú motoristické médiá na Slovensku aj v zahraničí.

Ale pre nás je najväčším ocenením pozitívna skúsenosť našich zákazníkov, ktorí považujú modely značky Škoda za spoľahlivé, praktické, výkonné a bezpečné.

● **Logo značky Škoda často vidno na športových štadiónoch a pri rôznych športových a charitatívnych podujatiach. Môžete spomenúť najzaujímavejšie aktivity značky v oblasti sponzoringu a spoločenskej zodpovednosti?**

Škoda Auto je naozaj značka, ktorá má vo svete silné meno v oblasti športu. Je sponzorom a partnerom Tour de France, ale tiež majstrovstiev sveta v ľadovom hokeji. Okrem toho sa angažuje v obrovskom množstve aktivít v jednotlivých krajinách, v ktorých pôsobí.

Na Slovensku je našou „srdcovou záležitosťou“ projekt Modrý anjel, ktorý zachraňuje detské životy v transplantčných centrách v Bratislave, Košiciach a Martine. Ako súčasť koncernu Volkswagen vydáva Škoda Auto pravidelne výročnú správu, ktorej súčasťou je aj správa o spoločenskej zodpovednosti.

● **Ktorými princípmi sa riadite v oblasti starostlivosti a služieb zákazníkom?**

V prvom rade nám ide o kvalitu a dostupnosť



Dlho očakávaný SUV Yeti sa stretol u zákazníkov so skvelou odozvou od prvého dňa predaja; ukazuje sa, že je to ďalší krok značky Škoda správnym smerom.

služieb. Ale zohľadňujeme aj to, že pre zákazníkov sú dôležité aj ceny, predovšetkým servisných služieb. Naši zákazníci vedia, že ak si kúpia niektorý z modelov Škoda, majú k dispozícii najhustejšiu sieť servisov na Slovensku.

Octavia sa stala synonymom spoľahlivosti; o kvalite Superbu svedčí 4-ročná záruka so servisom zadarmo.

Ako líder na trhu určujeme štandardy aj v tejto oblasti, a preto veľmi dbáme o pravidelné vzdelávanie našich pracovníkov – pretože služby sú o ľuďoch a pre ľudí.

● **Ako sa podľa vás osvedčila výroba modelu Škoda Octavia v bratislavskom závode VW?**

Umiestnenie časti výroby Octavie na Slovensko potvrdilo, že značka Škoda je tu doma. Z rovnakého dôvodu nás teší aj to, že sa u nás

bude vyrábať aj nový rodinný model. Z pohľadu našej značky tak vznikne kontinuita, pretože časť vyrobených vozidiel bude patriť do rodiny Škoda.

● **Môžete, prosím, z dnešného pohľadu zhodnotiť globálne perspektívy značky Škoda – aj s ohľadom na jej prienik do Číny a na ďalšie nové trhy?**

Škoda Auto očakáva v budúcom roku rast výroby a predaja svojich modelov. Zatiaľ čo sa predaj v regióne strednej Európy postupne stabilizuje, v Číne zažíva značka Škoda obrovský rast – a očakávame, že tento rast bude pokračovať aj v budúcom roku.

● **Ste absolventom Strojníckej fakulty Slovenskej technickej univerzity v Bratislave. Môžete nám stručne priblížiť váš profesionálny vývoj?**

Môžem povedať, že počas celej mojej doterajšej profesionálnej kariéry som pôsobil v automobilovom priemysle. Mám bohaté skúsenosti z budovania a rozvoja dilerkej siete, ale pôsobil som aj v oblasti predaja a marketingu automobilovej značky.

● **Dôležitý faktor úspechu firmy je aj správny výber a motivácia pracovníkov. Ktoré princípy uplatňujete v tejto oblasti?**

Očakávam okolo seba ľudí, ktorých ich práca baví. Vtedy vznikajú nové nápady a riešenia. Takýchto ľudí si vyberám a snažím sa ich vo firme udržať.

Škoda Auto Slovensko patrí k vyhľadávaným zamestnávateľom, pretože ponúka nielen zaujímavú prácu a ohodnotenie, ale tiež možnosti ďalšieho vzdelávania – či už ide o jazyky, odborné znalosti alebo profesionálne zručnosti. Táto firemná kultúra sa u nás dlhodobo budovala a ja v tom chcem pokračovať. Investície do kvalitných ľudí sú totiž to najdôležitejšie, čo musí firma urobiť, aby si zabezpečila dlhodobý úspech.

Zhovárala sa Valéria Nagyová
Foto: Škoda Auto

Vlajková loď značky, Superb, je elegantná limuzína, ktorá patrí vo svojej triede k špičke – teraz už aj s verziou Superb Combi.



Výroba áut v SR: po poklese sa črtajú nové rastové impulzy

Prepad odbytu na západných trhoch negatívne zasiahol slovenský automobilový sektor – no ten má ešte skryté tromfy.

Slovensko patrí medzi krajiny s extrémne pro-exportne orientovanou ekonomikou. Otvorenosť nášho hospodárstva je jedna z najväčších v rámci celej EÚ. Vyše 87 % nášho HDP tvorí export. Preto zásadné zhoršenie výsledkov ekonomik a prudký pokles odbytu u našich hlavných obchodných partnerov negatívne zasiahli aj nás. Prejavilo sa to najmä v priemysle a osobitne v automobilovom sektore. Ten u nás, podobne ako v niektorých ďalších vyspelých členských štátoch EÚ, ale aj v USA, tvorí pilier ekonomiky.

Ide sa na pol plynu

Tri najväčšie automobilky na Slovensku – Volkswagen Slovakia, PSA Slovakia a Kia Motors Slovakia – disponujú výrobnými kapacitami, ktoré dokážu vyprodukovať vyše milión automobilov ročne. Kríza tento počet znížila na polovicu. Slovensko však aj v tejto nepriaznivej globálnej ekonomickej situácii vyrába v prepočte na obyvateľa najviac automobilov na svete.

Obraz tejto štatistiky sa však môže v relatívne krátkom čase zmeniť. Už o necelý rok totiž nemecká automobilka Volkswagen začne na Slovensku vyrábať malé rodinné auto na báze



Lubomír Jahnátek v stánku firmy Citroën na Autosalóne v Nitre.

konceptu Up! Niekoľkomiliardovú investíciu ohlásil koncern v apríli – necelé 4 mesiace potom, čo Slovensko zaviedlo euro.

Francúzi asi rozšíria výrobu v Trnave

Spomením aj moje nedávne stretnutie s najvyšším šéfom francúzskej skupiny Peugeot-Citroën Philippem Varinom. Francúzi totiž uvažujú o prenesení produkcie niektorých nových modelov na najvyššej technickej a technologickej úrovni do svojho závodu v Trnave. Šéf francúzskeho automobilového koncernu v tejto súvislosti povedal: „Pomáhate nám stabilitou, ktorú vytvárate kvalitným podnikateľským prostredím.“

Automobilky na Slovensku budú potrebovať napríklad plechy od americkej oceliarskej skupiny U. S. Steel, ktorá má závod v Košiciach. Alebo vysokokvalitné komponenty od spoločnosti Johnson Controls. A to nerátam prínos

v IT technológiách takých počítačových gigantov ako IBM či Dell. To je len náčrt ďalšieho rozvoja spolupráce Európy a USA na takom malom území, ako je Slovensko. Páni, nič nové pod slnkom. Trhy sa globalizujú a čoraz viac sme závislí jeden od druhého.

Šrotovné a jeho účel

Preto podobne ako v iných európskych štátoch a USA, aj na Slovensku rozhodla vláda o zavedení „šrotového“. Stalo sa tak napriek pragmatickej analýze, že opatrenie našej ekonomike pomôže len sekundárne. Uvedený krok však považujeme za praktický výsledok plnoprávného členstva v EÚ a náš príspevok k spoločnému postupu pri riešení problémov, ktoré sa týkajú všetkých.

Lubomír Jahnátek,
minister hospodárstva SR
(z vystúpenia na Summite zahraničných investorov v SR 29. septembra 2009)

Dva autosalóny sú pre Slovensko luxus

Približne sto vystavovateľov s ponukou osobných, nákladných, úžitkových vozidiel, autopríslušenstva, garážovej techniky a služieb sa predstavilo na 17. ročníku medzinárodného Autosalónu 2009 začiatkom októbra.

Návštevníci i odborná verejnosť však hodnotili tohtoročný autosalón ako jeden z najsľabsích v posledných rokoch. Počet vystavovateľov klesol oproti minulému roku o polovicu, chýbali mnohé významné značky. V Nitre sa nepredstavili Audi, BMW, Mercedes, Volkswagen, chýbali aj Toyota, Mazda, Suzuki, Ford, Volvo a dokonca aj Kia, ktorá má na Slovensku výrobný závod. Podľa riaditeľa výstavy Františka Ďurkoviča sú dôvodom neúčasti automobiliek na veľtrhu úsporné opatrenia v súvislosti s hospodárskou krízou, ktoré sa prejavujú najmä v marketingovej oblasti.

Počas nitrianskeho autosalónu medzi odborníkmi rezonovala aj otázka, či Slovensko skutočne potrebuje dva autosalóny ročne. Zástupcovia Združenia automobilového priemyslu (ZAP) SR sa domnievajú, že by sa bratislavská Incheba a nitriansky Agrokomplex mali dohodnúť, pretože súčasný stav neprospeje ani jednému výstavisku. TA

Škoda Auto na Autosalóne 2009 v Nitre

Atraktívna novinka Škoda Yeti sa predstavila v rámci svojej veľtrhovej premiéry na Slovensku na medzinárodnom Autosalóne 2009 v Nitre. Rozmanitosť farieb, výbav a motorizácií nového SUV s emblémom okrídleného šípku reprezentovalo až 7 vozidiel Yeti v rozsiahlej expozícii značky. Okrem tejto trhovej novinky sa však v Nitre predstavili aj ostatné modely. Popri najpredávanejšom automobile na našom trhu – Fabii – mohli

návštevníci obdivovať aj Fabiu Scout a predajné hity tejto jesene – Octaviu Family, Fabiu Combi Family a Octaviu Business s maximálnou výbavou za výhodnú cenu. Zaujal aj omladený športový model Octavia RS či Superb s pohonom všetkých štyroch kolies. LB

Vozidlá Škoda na Autosalóne v Nitre

Yeti Experience 4x4	2.0 TDI CR 103 kW (140 k)
Yeti Advantage 4x4	1.8 TSI 118 kW (160 k)
Superb Elegance 4x4	3.6 FSI 191 kW (260 k)
Superb Elegance 4x4	2.0 TDI 125 kW (170 k)
Octavia Family	1.4 MPI 59 kW (80 k)
Octavia Combi Business	1.6 TDI CR 77 kW (105 k)
Octavia RS	2.0 TFSI 147 kW (200 k)
Fabia Combi Scout	1.9 TDI 77 kW (105 k)
Fabia Combi Ambiente	1.2 51 kW (70 k)
Fabia Ambiente	1.2 44 kW (60 k)
Roomster Scout	1.9 TDI 77 kW (105 k)



Renault Grand Scénic

Bezpečný nový Grand Scénic

Nový Renault Grand Scénic je v poradí dvadástym vozidlom značky Renault, ktoré získalo v crash testoch maximálny počet 5 hviezdíček, a to i napriek sprísneniu hodnotiacich kritérií (zadný a bočný náraz, ochrana detí, dospelých a chodcov a výbava).

Bol vyvinutý tak, aby mohol ísť príkladom v oblasti aktívnej a pasívnej bezpečnosti. Využíva rovnaké prvky ako zvyšok rodiny Mégane, a to najmä: dvojité senzory bočného nárazu (inovácia po prvýkrát použitá v Lagune III), 6 airbagov vrátane 2 adaptívnych dvojkomorových airbagov chrániacich hrudník a panvu, systém ochrany 3. generácie, ktorý kombinuje dvojité napínače, obmedzovače sily napínania a predné adaptívne dvojkomorové airbagy, novú generáciu hlavových opierok.

Už v základnej výbave nájde zákazník ABS spolu s asistenčným systémom brzd. Elektronický stabilizačný systém so systémom kontroly nedotáčavosti je dostupný vo vyšších výbavách. Prístup spoločnosti Renault k bezpečnosti vychádza zo štúdií skutočných nehôd, a preto

kladie dôraz jednak na vývoj čo najúčinnějších technológií na predchádzanie nehodám, vysporiadanie sa s nimi a na ochranu pasažierov, rovnako ako na zlepšenie uvedomelosti všetkých vodičov na cestách. **TS**

E 63 AMG ako kombi

Nový Mercedes-Benz E 63 AMG vo vyhotovení kombi – ako model T sa od februára 2010 začne dodávať aj na Slovensko. Vysokootáčkový agregát V8 6,3 litra (386 kW/525 k, 630 Nm) v spojení so 7-stupňovou športovou prevodovkou AMG Speedshift MCT (má štyri jazdné programy vrátane úsporného a športového, ktorý umožňuje preradiť už za 0,1 s) zrýchli pri efektnej zvukovej kulise vozidlo z nuly na 100 km/h iba za 4,6 sekundy.

Nové kombi AMG vykazuje oproti svojmu predchodcovi o 12 % nižšiu celkovú spotrebu na úrovni 12,8 litra na 100 km (kombinovaná, predbežné údaje podľa NEFZ). Maximálnu rýchlosť má elektronicky obmedzenú na 250 km/h. Pri objeme batožinového priestoru 695 až 1 950 litrov je tak nový E 63 AMG model T zároveň



Mercedes-Benz E 63 AMG

symbolom mimoriadnej kombinácie jazdnej dynamiky a vysokej užitočnej hodnoty. **IM**

Dacia Sandero Stepway

– je európska verzia Renaultu Sandero Stepway, jedného z najmladších prírastkov do rodiny Renault v Brazílii, ktorý je vyrábaný v továrni Curitiba. Sandero Stepway stavia na úspechu kompaktného a priestranného hatchbacku Da-



cia Sandero, ktorého predaj v Európe a v severnej Afrike presiahol od svojho uvedenia v júli 2008 počet 60 000 kusov.

Vozidlo vyrábané v rumunskej Pitești bude dostupné buď s benzínovým motorom 1,6 l (64 kW/90 k), alebo s dieselovým 1,5 l (50 kW/70 k). Viac ako 5 % plastov, ktoré obsahuje, pochádza z recyklovaných materiálov a 95 % materiálov sa bude dať po skončení životnosti recyklovať. Toto, spolu s motorom 1,5 dCi 50 kW/70 k, ktorý produkuje iba 140 g/km emisií CO₂, robí z Dacie Sandero Stepway vhodného adepta na získanie označenia Dacia eco2.

Sandero Stepway sa pýši veľkým vnútorným priestorom a dobrou výbavou vzhľadom na cenu. **VN**

Príde na trh aj elektrický Roomster?

Elektromobily začínajú robiť v našich končinách prvé krôčiky.

Do ich výroby v Česku sa doteraz vo väčšom rozsahu zapojila len letňanská Avia Ashok Leyland, ktorá dodáva podvozok a kabínu pre nákladné elektromobily Newton. Onedlho by sa však mohli objaviť aj prvé osobné elektromobily so značkou Škoda.

Napriek dementi

Podľa informácií denníka E 15 mladoboleslavská automobilka už dostala od svojho hlavného

akcionára na ich výrobu zelenú, hoci samotná Škoda to poprela. Na tohtoročnej pražskej Autoshow by sa aj napriek tomu elektromobil so značkou Škoda mal objaviť. Informovala o tom spoločnosť EVC Group, ktorej vedúci konštruktér Martin Solař uviedol, že skupina na akcii predstaví niekoľko elektromobilov – a medzi nimi aj Škodu Roomster.

Roomster s označením EVC bude vybavený elektrickým motorom Siemens s výkonom 70 kilowattov. Maximálna rýchlosť vozidla má byť trochu nižšia ako u modelov s klasickými motormi. Dojazd na jedno nabitie sa podľa kapacity akumulátorov bude pohybovať od 120 do 140 km. Cenu zatiaľ spoločnosť nechce zverejniť. Firma však predáva elektrický Peugeot Partner po 420 000 Kč (16 445 eur).

Aj napriek popieraniu Škody Auto sa objavujú informácie, že na príchod elektromobilov sa

prípravujú i v Mladej Boleslavi. Začiatkom leta si automobilka objednala u Vysokého učenia technického v Brne štúdio prestavby Superbu na elektrický pohon.

Elektromobil z Bratislavy

Navyše, malý elektromobil s označením E-Up pripravuje na výrobu v Bratislave aj materská spoločnosť Volkswagen. Pôjde o elektrickú verziu prvého koncernového miniauta, ktoré sa bude vyrábať pod značkami VW, Škoda a Seat. Kým model s klasickým motorom má prísť na trh v roku 2011, zákazníci si na elektromobil budú musieť počkať ešte ďalšie dva roky.

Pokiaľ ide o „tankovanie“, prípadní vlastníci elektromobilov sú zatiaľ odkázaní na zásuvky vo svojich garážach. Koncern ČEZ však plánuje, že do štyroch rokov postaví niekoľko sto dobijacích staníc. **TA**



Mitsubishi PX-MiEV

Koncepčný hybrid od Mitsubishi

Spoločnosť Mitsubishi Motors Corporation na 41. autosalóne v Tokiu predstaví celkovo 16 vozidiel, medzi nimi hneď dva nové koncepty s elektrickým pohonom: PX-MiEV a i-MiEV CARGO. Obidva vychádzajú z elektromobilu i-MiEV, ktorý fyzickým osobám začnú predávať v apríli 2010. Crossoverový koncept Mitsubishi PX-MiEV je poháňaný novým hybridným systémom Mitsubishi Plug-in napájaným z rozvodnej siete. Tým sa výrazne zvyšuje čas používania vozidla v režime EV, čo posúva spotrebu paliva (resp. dojazd) až za hranicu 50 km na liter. PX-MiEV je stelesnením novej generácie konceptov, dosahujúcich rovnováhu medzi ekologickými vplyvmi a výkonom. Koncept využíva diferenciálové motory a úplne nový systém Mitsubishi S-AWC (Super All Wheel Control – integrovaný systém riadenia pohonu všetkých kolies), vybavený systémom prenosu krútiaceho momentu E-AYC (Electric-powered Active Yaw Control – elektricky ovládaný zadný aktívny diferenciál). Ďalšie funkčnosti zahŕňajú interiér cocochi (jap. kokoši = útulný), ktorý ponúka pohodlné prostredie kabíny (s antialergickými a antibakteriálnymi materiálmi) a najmodernejšie bezpečnostné technológie vrátane kamerových a komunikačných systémov.

ZK

Lancia je hlavný sponzor MFF v Benátkach

Značka Lancia sa tradične, už štvrtý rok, stala hlavným sponzorom benátskeho filmového festivalu. Spojenie s touto akciou nie je náhodné. Kultúrny význam sveta strieborného plátna je blízky hodnotám značky. Olivier François, CEO Lancia Automobiles, vysvetľuje: „Svet filmu pre nás predstavuje nadšenie, tradíciu a inováciu, eleganciu a temperament. Naša synergia je perfektná a sponzorstvom by sme radi náš vzťah s umením kinematografie ešte viac utvrdili.“



Benátky, Lancia Café

Jedným z prvkov tejto spolupráce je veľmi populárny bar Lancia Café, umiestnený na terase hotela Excelsior, kam festivalové celebrity s obľubou chodia na drink alebo sa tam stretávajú

s novinármi. Značka tiež dala organizátorom septembrového festivalu k dispozícii 50 luxusných vozidiel, z toho 30 vozidiel Lancia Delta.

VN

Ambiciózna Octavia Business

Škoda Auto Slovensko pripravila na jeseň ponuku akčných modelov Octavia Business a Octavia Family. Model Octavia Business je podľa výrobcu určený pre tých, ktorí nechcú pri výbere svojho nového automobilu robiť kompromisy, ale záleží im na čo najvýhodnejšom pomere kvality a ceny.

Bohatá výbava vozidla vychádza z verzie Elegance. Xenónové svetlomety sú vybavené AFS II s dynamickou reguláciou s automatickým stmievaním a dažďovým senzorom sklonu. Tvorcovia akčných modelov Octavia Business a Octavia Business Combi venovali veľkú pozornosť vypracovaniu detailov. Nárazníky a bočné ochranné lišty vo farbe karosérie, tónované sklá, chrómované vnútorné kľučky dverí a paket posilňujú imidž týchto modelov. Ukazovatele smeru sú integrované do vonkajších spätných zrkadiel. Výbavu dopĺňajú disky Crateris z ľahkých zliatin, štvorramenný kožený volant, palubný počítač s displejom Maxi-DOT a indikátorom vonkajšej teploty, rádio Bolero s integrovaným

meničom na 6 CD a MP3, 8 reproduktorov a audiovstup v Jumbo boxe. Klimatizácia je automatická dvojzónová s kombi filtrom. **LB**

Nový elektrický Peugeot iOn

Peugeot vyvinul v spolupráci s Mitsubishi elektrický automobil pre mestskú prevádzku s označením iOn. Na trh ho chce uviesť koncom roku 2010. Dosiahnutý výkon a dojazd 130 km vďaka použitiu lítiovo-iónových batérií robia z tohto vozidla účinnú odpoveď na potreby mestskej premávky a ohľaduplnosti k životnému prostrediu. Je určené pre osobitnú skupinu klientov s vozidlovými parkmi (úradu, miestne inštitúcie, veľké podniky...).

Štvordverové, štvormiestne, plne elektrické vozidlo s dĺžkou 3,48 m a polomerom otáčania 4,50 m dosiahne maximálny výkon 47 kW (64 k) pri krútiacom momente 180 Nm a maximálnu rýchlosť 130 km/h. Batérie možno úplne dobíť za šesť hodín v klasickej 220 V zásuvke alebo na 80 % za tridsať minút vďaka systému rýchleho nabíjania.

JF

Citroën na Autosalóne

Na tohtoročnom medzinárodnom Autosalóne 2009 v Nitre značka Citroën predstavila kompletnú modelovú ponuku v kategórii osobných, ale aj ľahkých úžitkových vozidiel a tiež vozidiel s prestavbou kategórie N1.



Citroën DS3

Na ploche takmer 1 000 m² vystavila až 22 vozidiel. Pozornosť pútali najmä dva modely. Jedným bol premiérový Citroën DS3, prvý predstaviteľ prémiovej línie produktov s označením DS. Slovensko bolo prvou krajinou, v ktorej sa model DS3 predstavil po svetovej premiére na frankfurtskom autosalóne v polovici septembra.

Ďalším lákadlom bol model Citroën C3 Picasso, vyrábaný exkluzívne v závode PSA Peugeot Citroën pri Trnave. Tento model, ktorému sa výborne darí na európskych trhoch, si získava aj pozornosť slovenských klientov. Citroën prezentoval aj rozhodnutie uviesť na náš trh limitovanú sériu Citroënu C3 Picasso s názvom „La SKA“, ktorá by sa mala objaviť začiatkom roka 2010.

JF

Clubcard

nie je len taká obyčajná karta



**Pri každom
nákupe šetrí,
zbiera body
a prináša výhody**

Ďakujeme, že ste s nami

TESCO

V slovenskej elektrotechnike po dvoch líniách...

Na Slovensku sa bude vyrábať viac ako tretina európskej spotreby LCD televízorov

Elektrotechnika a jej príbuzné odbory sa dokázali ako-tak vyrovať s dôsledkami hospodárskej krízy. O situácii v tomto odvetví sme hovorili s generálnym sekretárom Zväzu elektrotechnického priemyslu SR Vladom Kalinom.



● **Čo je tým pilierom, ktorý aj napriek kríze drží elektrotechnický priemysel nad vodou?**

Zdanie klame, lebo ani napriek tomu, že v našom rezorte zaznamenávame v posledných mesiacoch prechody z červených čísel do čiernych, nie všetci naši členovia i väčšina z ostatných slovenských výrobcov elektrotechniky sa tvária spokojne pri pohľade na svoje tohto-

do cien pre konečných zákazníkov. Preto ziskovosť v našom odvetví dlhodobo klesá. V ostatných rokoch rástli ceny ocele a výrobkov z ropy, hlavne ceny plastov. V dôsledku minuloročného niekoľkonásobného posilnenia kurzu koruny poskočili aj mzdové náklady, vyjadrené v eurách a ešte viac v dolároch. Obrazom toho je, že výrobcovia sa naďalej snažia presúvať výrobu, najmä tú, ktorá je náročná na ľudskú silu, do rozvojových krajín...

● **K silným stránkam našej ekonomiky okrem pracovnej sily patrí aj naša geografická poloha. Tú nám nezoberie žiadna kríza.**

Význam logistickej dostupnosti pri plnení požiadaviek efektívnej výroby a dodávkach zákazníkov, ako aj rastúce logistické náklady sú faktormi, ktoré nútia elektrotechnické firmy vyrábať čo najbližšie k odbytovým trhom. Kým v prípade odevného priemyslu vysoký podiel ľudskej práce a bezproblémová lacná preprava na dlhé vzdialenosti umožňujú výrobcovi koncentrovať väčšinu globálnej produkcie v Ázii, v prípade výroby automobilov či väčších elektrospotrebičov je podiel hodnoty ľudskej práce menší a preprava problematickejšia. Preto sa výroba necentralizuje globálne, ale v rámci kontinentov. Dopravné náklady rastú kvôli drahšej rope. Preto nepredpokladáme, že by pri finálnych výrobách mohol nastať masívny odchod elektrotechnických firiem zo Slovenska ďalej na východ. Ruský trh je už väčšinou pokrytý produkciou zahraničných firiem priamo vo svojom teritóriu. Pre

ne by však bolo dosť komplikované, nákladné a kvalitatívne dosť neisté dodávať ich produkciu na trhy západnej a strednej Európy. Vieme, že investori v elektrotechnickom priemysle rátajú, že v najbližších piatich rokoch by sa stredná a východná Európa mali najviac podieľať na náraste predaných LCD televízorov v Európe. Aj západnú Európu obchádza ekonomická kríza a ľudia šetria na produktoch dlhodobej spotreby – teda aj na elektronike. Na oživenie jej výroby v žiadnej krajine nevyhlásili akciu „šrotovné“. Toto konštatovanie sa, samozrejme, dotýka aj slovenských fabrik, ich rast to však nezastaví. Dopyt v Európe sa totiž stále nezabezpečuje len výrobou na našom kontinente, ale aj presunom časti výroby z Ázie. A tento trend bude aj napriek zmiernenému záujmu pokračovať. Predpokladá sa, že ročne bude európsky trh LCD televízorov rásť minimálne o desať percent.

● **Bol to rastúci globálny trh s LCD televízormi alebo iné okolnosti, pre ktoré pripravuje výrobu v blízkosti Trenčína taiwanská spoločnosť AU Optronics, ďalší producent LCD televízorov?**

Okrem dôvodu rastu trhu môžu zaväzť aj protekcionistické opatrenia zo strany štátu, ktorý bude chcieť využiť výhodu domáceho výrobcu pred dovozom. Pre výrobu LCD obrazoviek (pre televízory, počítače, DVD či iné zariadenia) sa stredná Európa stáva epicentrom. Za posledných sedem – osem rokov sa celosvetový predaj LCD televízorov ročne takmer zdvojnásobil. Platí to najmä o Európe, ktorá je najhladnejším trhom na svete. Česká republika, Slovensko a Poľsko sú zavedenými výrobnými centra-

Pri finálnych výrobách by nemalo dochádzať k masívnemu odchodu elektrotechnických firiem zo Slovenska.

mi LCD televízorov pre celú Európu. Z našej spoločnej produkcie však na domácich trhoch zostáva iba nepatrné percento. Podľa údajov, ktoré máme k dispozícii, sa v tomto regióne vyrobilo v roku 2008 okolo 28 miliónov LCD televízorov, pričom celá Európa spotrebuje okolo

Vývoj ide rýchlo vpred. To, čo vyrába elektrotechnický priemysel dnes, je už zajtra často zastarané.

ročné hospodárske výsledky. Treba si uvedomiť skutočnosť, že vývoj v našom rezorte ide stále rýchlo vpred. Zvlášť v elektronike. Teda to, čo dnes produkujeme – sa už zajtra môže považovať za zastarané. Najmä preto nové modely striedajú ešte novšie a ceny výrobkov sa stláčajú rýchlejšie ako kedykoľvek v minulosti. Sami vidíte, že nový model mobilného telefónu vydrží na trhu sotva štvrtroka, televízory a PC modely sa vymieňajú v polročných intervaloch. Na autosalónoch ľahko spoznáte, ako rýchlo nastupujú do posledných modelov technologické novinky, pričom takmer všetky sú postavené na poznatkoch elektrotechniky či elektroniky. Výsledkom konkurenčného boja v našom odvetví je skutočnosť, že sa výrobcom nedarí preniesť zvyšovanie cien vstupov

30 až 35 miliónov. Najviac, až 13 miliónov, ich malo pochádzať z Českej republiky, kde sú takí hráči ako Panasonic, Hitachi, Foxconn (Hon Hai Precision Industry), IPS Alpha Technology Europe, Changhong Europe Electric a Multidisplay. Do roku 2011 by sa už v krajinách V4 malo vyrobiť 35 až 45 miliónov kusov tele-

Pre časť firiem je kríza hrozbou, pre časť príležitosťou. Pre niektorých hrozbou i príležitosťou zároveň.

vízorov. Najväčší podiel na náraste tohto čísla bude mať Poľsko s rozbiehajúcimi sa fabrikami LG Electronics (10 miliónov kusov a budujú LCD klaster za vyše 800 miliónov eur), Sharp (3 milióny kusov) a Toshiba (ďalšie 3 milióny). Slovensko prispievalo na európsky trh podielmi z dielne Sony, Samsungu i menšej UMC. Po prvýkrát vyrobili spolu vyše 10 miliónov LCD televízorov. Ich ambiciózne plány pritom

rátajú s pokračovaním silného rastu produkcie aj v nasledujúcich rokoch. Nie sme ďaleko od času, kedy sa na Slovensku bude pravdepodobne vyrábať viac ako tretina celoeurópskej spotreby LCD televízorov.

● Rozšírime však náš pohľad na celý slovenský elektrotechnický priemysel. Odoláva aspoň ako-tak tlaku ekonomickej krízy?

Výraznejšie náznaky ekonomického ochladenia zaznamenávala väčšina firiem už v závere minulého roka. Prvé výpadky objednávok začali zaznamenávať už začiatkom jesene a tento trend vrcholil v decembri spolu s neistými výhliadkami na rok 2009. Prepady sa pohybovali niekde až do výšky 40 percent, ojedinele aj hlbšie. Najmarkantnejšie prepady boli u výrobcov závislých od exportu na zahraničné trhy, najmä v Európe a Rusku, ale aj v produkcii pre automobilový priemysel. Prebudenie sa do novej reality prišlo pre mnohých až v januári. Hoci objemovo výroba medziročne neklesala, tržby a ziskovosť sa začali prepadať. Nebolo málo takých, ktorí začali pripravovať úsporné opatrenia a uvažovať aj o znižovaní stavov

pracovníkov. Dopad krízy na elektrotechniku je v tomto roku cítiť v dvoch líniiach. Pre časť firiem je kríza hrozbou, pre časť príležitosťou. Pre niektorých hrozbou i príležitosťou zároveň. Na analýzu dopadov krízy na jednotlivé segmenty elektrotechnického priemyslu zatiaľ nie je k dispozícii dostatok informácií. Celkovo by z hľadiska perspektívy rozvoja slovenskej elektrotechniky mohla kríza znamenať urýchlenie vývoja v zmysle hlavných očakávaných vývojových trendov. Okrem nevyhnutnej straty niektorých jednoduchých výrob, čo v exponovaných regiónoch uvoľní už nedostatkovú pracovnú silu, sa otvára priestor na etablovanie či rozšírenie iných výrob. Výsledkom toho by časom mohlo byť pestrejšie výrobné portfólio. Slovensko je vďaka výbornej geografickej polohe, solidnej infraštruktúre, dostatku pracovnej sily, možnosti čerpania investičnej pomoci, ale najmä nulovému kurzovému riziku oproti mene väčšiny krajín EÚ a nulovým konverzným nákladom (po prijatí eura) veľmi zaujímavou destináciou v hľadáčkovi zahraničných investorov. Zostáva nepokaziť si renomé krokmi, ktoré zhoršujú podnikateľské prostredie.

VLK

Oživenie výroby telefónnych ústrední v Liptovskom Hrádku

Elektrotechnické firmy sídlia v Liptovskom Hrádku hlásia opätovné oživenie výroby, ktorej útlm v poslednom období spôsobila hospodárska kríza. Odznelo to počas septembrovej pracovnej návštevy prezidenta Ivana Gašparoviča v spoločnosti Nera Networks, ktorá sa zaoberá výrobou vysokofrekvenčnej techniky na prenos hlasových dát. Nórska spoločnosť Eltek Valere zamestnáva v Liptovskom Hrádku 270 ľudí, jej dcérska spoločnosť Nera Networks má 170 pracovníkov. „V súvislosti s prechodným poklesom produkcie v dôsledku všeobecnej krízy sme museli pristúpiť aj k nepopulárnemu prepúšťaniu, ale už sme prijali naspäť viac ako jednu tretinu prepustených zamestnancov,“ uviedol na stretnutí s prezidentom SR generálny riaditeľ spoločnosti Eltek Valere Štefan Kuric.

TA

V elektrotechnickom priemysle pribúdajú pracovné miesta

Za uplynulé dva roky pribudlo v odvetví elektrotechnického priemyslu (ETP) približne 10 000 nových pracovných miest. V roku 2008 pracovalo v tomto odvetví vyše 70 000 ľudí. ETP sa tak stal po strojárskom priemysle druhým najväčším zamestnávateľom spomedzi všetkých segmentov slovenského priemyslu. Vyplýva



to z výsledkov odvetvovej analýzy vývoja elektrotechnického priemyslu na Slovensku v roku 2008, ktorú si dalo vypracovať Ministerstvo hospodárstva SR.

Prírastok počtu zamestnancov predstavoval v roku 2007 nárast 9 % a v minulom roku 6 %. Toto zvyšovanie však nebolo sprevádzané porovnateľným rastom pridanej hodnoty. „Pre toto odvetvie to znamená neprijemné znižovanie pridanej hodnoty na jedného zamestnanca, teda produktivity práce,“ uvádza sa

v analýze. Takýto vývoj nevytvára podľa štúdie priestor na zvyšovanie miezd zamestnancov. Aj preto bol v roku 2007 rast priemernej mesačnej mzdy v elektrotechnickom priemysle (6,9 %) mierne nižší ako priemer v celom sektore priemyslu (7,5 %).

Podľa údajov Štatistického úradu SR pôsobilo v elektrotechnickom priemysle v minulom roku 222 podnikov s 20 a viac zamestnancami. Za uplynulých päť rokov ich pribudlo vyše 50.

TA

Ilustračné foto: TASR

Nový investor bude vyrábať elektroniku v Prešove

Novovzniknutá spoločnosť MSC Electronics SK chce v Prešove vytvoriť 100 pracovných miest. Firma vznikla ako spoločný podnik nemeckého výrobcu elektroniky MSC Microcomputers Systems Componets Vertiebs a spoločnosti Elcom Prešov v júli tohto roka, s cieľom rozšíriť doterajšiu spoluprácu v oblasti vývoja, predovšetkým však výroby špičkovej elektroniky.

Vstupná investícia je rozdelená na tri roky a predstavuje sumu asi 7,3 milióna eur. Prvých 50 pracovných miest vytvorí v súčasnom záводе Elcomu na Jesennej ulici a výroba by sa postupne mala presťahovať do areálu priemyselného parku IPZ Prešov – Záborské, ktorého vlastníkom je mesto Prešov.

TA



Trh už zmaturoval

IT dnes už nie je len o programátoroch a výkonnosti. Je viac o znalosti prostredia, poradenstve a know-how.

O trendoch a vývoji na trhu informačných technológií a o tom, aké dôležité je pamätať na inovácie, sme sa rozprávali s generálnym riaditeľom spoločnosti SAP Slovensko Milanom Hánom.

● **Vaša spoločnosť má zákazníkov z mnohých segmentov. Máte teda dobrý prehľad o tom, aký je trh dnes a ako sa vyvíja. Čo sa zmenilo oproti minulosti?**

Určite sa zmenila jedna zásadná vec: trh je dnes oveľa vyspelejší. Väčšina firiem a organizácií dnes už veľmi presne vie, na čo im informačné technológie majú slúžiť a na čo ich chcú použiť. Uvažujú nad cenou riešenia a porovnávajú ju s tým, čo im konkrétne riešenie prinesie. Povedal by som, že trh je vyzretý, už zmaturoval.

● **A v čom je iný pre SAP?**

Tie úvodné roky – a to môžem hovoriť aj o období desať rokov dozadu – boli o osвете, „evanjelizácii“, o učení sa jednak na zákazníkovej strane a jednak na strane dodávateľov. Našou obrovskou výhodou bolo, že sme mali za sebou silnú spoločnosť, ktorá na trhu pôsobí už dlho a pozerá sa na IT riešenia inou optikou. Je to pohľad ekonóma, finančníka, manažéra, ktorý riadi procesy nie cez bity a bajty, ale cez to, čo to prinesie podnikaniu.

Zákazníci očakávajú za svoje peniaze vyššiu hodnotu; neznamená to zníženie dopytu.

Dnes už vieme, že aj trh na Slovensku sa zaoberá pridanou hodnotou projektov. Obzvlášť v tejto dobe sa už firmy nepúšťajú do investí-

cií s dlhodobou návratnosťou, ktorá je otázna a efekt nie je badateľný rýchlo. Dnešný trh s IT považujem za veľmi sofistikovaný, zrelý a konkurenčný. Je tu obrovská konkurencia a zákazník si má z čoho vyberať.

● **Mnoho IT firiem hovorí o nižšom dopyte po produktoch a službách v dôsledku krízy. Ako je to vo vašom prípade?**

Zmeny v dopyte sme, samozrejme, pocítili aj my. Je to však trochu komplexnejší problém. Dopyt poklesol hlavne z toho dôvodu, že väčšina IT spoločností počítala s pokračovaním rastového trendu z minulosti. Presnejšie povedané, dopyt zostal svojím spôsobom rovnaký, ale je na inej úrovni. Zákazníci dnes očakávajú za svoje peniaze vyššiu hodnotu. Inými slovami, samotné znižovanie objemu projektov alebo vyššia miera kontroly na strane výdavkov ešte neznamenajú, že dopyt po nich sa znižuje. Dopyt by bol možno ešte väčší, len dodanie projektov si vyžaduje viac námaľu.

● **Naznačujete teda, že firmy viac prehodnocujú investície a prístupujú k nim opatrnejšie ako v minulosti. Je to podľa vás už trvalý stav alebo len prechodný trend a situácia sa ešte vráti do starých koľají?**

Osobne si myslím, že tento trend je už trvalý – bez ohľadu na to, či to spôsobila kríza alebo šetrenie. Uvedomenie si ceny investície v čase, z pohľadu jej návratnosti, sa stáva všeobecným trendom, ktorý bude zrejme pretrvávať aj do budúcnosti.

Narástol záujem o analytické nástroje a riešenia business intelligence.

Dnes je investovanie naozaj postavené na tom, že každý nový projekt musí mať za sebou tzv. business case, teda spočítané náklady a návratnosť. Pokiaľ takýto business case neexistuje, tak projekt jednoducho nebude realizovaný.

● **Nové podmienky prinášajú nové problémy a tie si zase vyžadujú nové riešenia. Je štruktúra dnešných produktov iná?**

To je presne to, čo sa zmenilo. Je tu dôraz na nástroje, ktoré firmám umožnia efektívne fungovať. Mám na mysli najmä analytické nástroje, ktoré dokážu zbierať a spracovať veľké množstvo údajov, na základe zadaných parametrov ich roztriediť a slúžiť tak ako základňa pre kvalifikované a správne rozhodnutia. Nie je to čisto len o automatizácii určitých krokov či procesov pomocou výpočtovej techniky. Ide tu skôr o hľadanie nástrojov, ktoré umožnia organizáciu riadiť efektívnejšie. To je náročnejšie na poradenstvo a know-how. IT už nie je len o programátoroch a výkonnosti hardvéru či softvéru.

● **Aké riešenia dnes hýbu trhom?**

U nás vidíme obrovský rast dopytu po analytických nástrojoch a riešeniach z oblasti business intelligence, ktoré umožnia manažérom rýchlo a správne sa rozhodovať. Okrem toho dnes trh hľadá riešenia, ktoré zefektívňujú celý rad procesov, umožnia šetriť hotovosťou, zlepšia likviditu či zredukujú prevádzkové náklady. Pre manažérov je dôležité, aby ihneď mali spätnú väzbu o tom, čo ktorý zásah do prevádzky spôsobí. Môžu takéto stavy simulovať a na základe toho sa potom rozhodovať. Doba je veľmi dynamická, situácia sa veľmi rýchlo mení. Dozvedieť sa s dvojtýždňovým oneskorením, že mám obrovský prepád v predajnosti niektorého z produktov, je väčšinou neskoro. Ak budem takýto tovar ešte dva týždne vyrábať a ponúkať

na trh, tak ma to môže položiť. To, čo potrebujem, je spoľahlivá spätná väzba a rýchla reakcia. Bez využitia IT to nie je možné.

● **Prečo sa dôležitosť investovania do IT akcentuje práve v období, keď sa zvyšuje tlak na redukovanie nákladov?**

Vo všeobecnosti sa menej darí podnikom, ktoré majú zlé produktové portfólio, neefektívne vyrábajú, zamerali sa na oblasti, ktoré dnes nemajú zákazníkov, a nemajú dostatočne flexibilnú výrobu, aby dokázali poskytovať služby a produkty, ktoré sú dnes žiadané. V čase krízy to však platí dvojnásobne. Takéto podniky kolabujú a opúšťajú trh. Na druhej strane sa tým vytvára príležitosť pre podniky, ktoré sú pripravené a dokážu flexibilne reagovať. Ak podnik dokáže svoju silu a kapacity veľmi efektívne využívať, prípadne redukovať, šance sú dobré.

Preto prichádzajú k slovu informačné technológie. Tie umožnia, aby bola firma dostatočne flexibilná a dokázala modifikovať svoje procesy. Ak je to nevyhnutné, pomôžu firme obmedziť jej fungovanie na najnevyhnutnejšiu možnú mieru bez ohrozenia jej základov.

● **Je to teda tak, že IT systém pomôže nájsť výdavky, ktoré možno „priškrtiť“, a nedovolí ich obmedziť tam, kde by to znamenalo ohrozenie?**

Presne tak. Keď vidím, že nemám odbyť v nejakom segmente, nebudem v tom predsa ďalej pokračovať a vyrábať si ďalšiu stratu. No ak nedokážem zrátať a ohodnotiť, aká je v skutočnosti moja strata, ak neviem, čo sa na trhu deje alebo aký je jeho potenciál, tak strieľam naslepo. Bez investícií, ktoré mi umožnia získať prehľad a flexibilne reagovať, to nejde. Stačí, ak jediným výstrelom netrafím, a firma má vážne problémy. To je podľa mňa to najdôležitejšie, na čo sa dnes treba zamerať.

● **Aké segmenty sú v súčasnosti pre SAP zaujímavé?**

Veľkou výzvou je dnes pre nás verejná správa. Či už je to vláda, miestne samosprávy alebo iné inštitúcie, ktoré majú do činenia s verejnou správou. Vidíme tu príležitosť pre pomerne veľa projektov. Oblasť ako eHealth a eGovernment patria k našej dlhodobej stratégii, máme v nich naozaj bohaté skúsenosti a know-how. Systémy SAP dnes úspešne používajú inštitúcie v mnohých krajinách sveta. Dodávame softvér pre zdravotníctvo, daňové systémy, poisťovne, regionálne, miestne samosprávy atď. Okrem verejného sektora naša pozornosť smeruje aj do oblasti malých a stredne veľkých podnikov. Tie majú v dnešnej dobe dostatočnú flexibilitu na to, aby mohli krízové obdobie prežiť. Pre malé a stredné podniky máme pripravené riešenia, ktoré im umožnia

krízu nielen prežiť, ale sa aj ďalej rozvíjať – či už z oblasti business intelligence alebo podpory podnikania.

● **V období hospodárskej recesie sa rozbehli viaceré projekty vo verejnej správe. To môže byť pre IT sektor vítaná zmena...**

Áno, v podstate je to tak. V období krízy zohráva štát nezastupiteľnú úlohu v ekonomike tým, že musí vytvárať prostredie a svojim spôsobom ho aj modeluje, aby nedošlo k dramatickým situáciám. Je teda úplne legitímne, že štartujú projekty tohto typu, ktoré pomáhajú prekonať obdobie stagnácie. Aj preto je verejná správa pre každú IT firmu dôležitým zákazníkom. Pre nás to znamená nielen príležitosť, ale hlavne veľkú zodpovednosť.

● **Kedysi sa hovorilo, že SAP je drahý. Ako to vnímate?**

Povedať, že niečo je drahé bez toho, aby sme hovorili o hodnote, je trochu zavádzajúce. Musíte vždy nájsť rovnováhu medzi hodnotou a komfortom, ktoré vám riešenie poskytuje, a cenou za toto riešenie. Navyše treba brať do úvahy celkové náklady na vlastníctvo, nielen hodnotu prvotnej investície.

Popri verejnom sektore je pre SAP veľkou príležitosťou aj SME segment.

K skutočným nákladom na riešenie, ktoré bolo vyvíjané „in-house“ alebo skladané z rôznych komponentov, ešte treba prirátať náklady na prepojenie jednotlivých súčastí systému, ďalšie modifikácie, údržbu a podporu. Keď to zrátate a postavíte to proti jedinému komplexnému a flexibilnému riešeniu s presne definovanými cenami, tak dôjdete k tomu, že to vy-skladané riešenie vás v horizonte 3 – 4 rokov vyjde drahšie.

● **V akej kondícii je dnes SAP? A čo budúcnosť?**

Situácia nie je ideálna, ale to je dnes málokde. Najmä zo začiatku tohto roku tu boli určité obavy spojené so silou dopytu a odvahou investovať, tie sa však do bodky nesplnili. V IT odvetví je stratégia do značnej miery závislá od trhového prostredia. Pozorne sledujeme trendy a vývoj a tomu prispôbujeme portfólio našich produktov a služieb. Budúcnosti sa teda nebojím. Verím v naše schopnosti, skúsenosti a know-how. Myslím, že značka SAP má dobrú a hlavne pevnú reputáciu v očiach zákazníkov a partnerov.

Zhovárala sa Valéria Nagyová

IT Summit 2009 – realizácia eGovernmentu sa začína

IT komunita vyhlásila svoju Firmu a Osobnosť roka

Reprezentatívne podujatie slovenskej komunity informačných a komunikačných technológií, IT Summit, bolo aj v tomto roku úspešné.

Siedmy ročník stretnutia, ktoré organizuje IT Asociácia Slovenska v spolupráci s PC Revue, zaznamenal bohatú účasť prezentujúcich špecialistov i odborných návštevníkov.

Vývoj trhu a eGovernment

Témou, ktorú možno len ťažko obísť, bola kríza a jej dopady na IT sektor. Aj keď sú časy dvojčíferných nárastov informačno-komunikačného trhu nenávratnou minulosťou, predstavitelia renomovaných analytických firiem, ako aj IKT spoločností očakávajú v ďalšom období stabilizáciu i mierny rast.

Maximalizácia počtu domácností pripojených na internet z existujúcich zdrojov je cieľom priority zameranej na zavedenie vysokorýchlostného internetu do zaostávajúcich oblastí Slovenska, uviedol Ivan Ištvánffy z Úradu vlády SR.

Optimizmus je zatiaľ opatrný

„Optimizmus osôb zodpovedných za eGovernment nás, samozrejme, teší, avšak vidíme aj riziká,“ povedal prezident IT Asociácie Slovenska Juraj Sabaka. „Máme za sebou viac ako ročné oneskorenie v realizácii, pričom doteraz sme nezačali praktickú realizáciu projektov. Z toho dôvodu vnímame riziko, že časť financií z eurofondov, ktoré musia byť spotrebované do konca roku 2010 vo výške viac ako 140 mil. EUR, môže prepadnúť,“ dodal. „Implementácii eGovernmentu v samosprávach musí predchádzať sfunkčnenie a sprístupnenie kľúčových registrov,“ uviedol Milan Muška zo ZMOS-u a dodal, že „aj z tohto pohľadu ZMOS nepovažuje implementáciu eGovernmentu v samosprávach za omeškanú“. Ďalší prednášatelia hovorili aj o bezpečnostných aspektoch eGovernmentu.

počas slávnostného večera pod názvom IT Gala. O nomináciách rozhodla komisia zostavená z odborných novinárov a zástupcov profesijných organizácií.

IT Firmou roka 2009 sa stala spoločnosť Anasoft APR, s. r. o. Hodnotiaca komisia ocenila vysokú kvalitu jej produktov, ktorými sú napr. riešenie pre výrobné podniky s montážnou výrobou, komplexný systém na správu bytových a nebytových priestorov, spracovanie žalôb prostredníctvom portálu a ďalšie. Body získala aj spoluprácou s vysokými školami a projektmi spoločenskej zodpovednosti v oblasti školstva, zdravotníctva a kultúry. Do finálneho výberu v tejto kategórii sa prebojovali aj spoločnosti Accenture, Asseco, PosAm a T-Systems Slovakia.

Slovenský eGovernment už mešká viac ako rok – prepadnúť preto môžu milióny z eurofondov.

IT Osobnosťou roka 2009 je Peter Škodný zo spoločnosti Accenture. Pod jeho vedením dosahuje slovenská pobočka Accenture kontinuálny rast a pomohla vytvoriť asi 1 000 pracovných miest bez finančnej podpory štátu. P. Škodný sa zaslúžil aj o otvorenie zákazníckeho centra, ktoré poskytuje služby v oblasti outsourcingu podnikových procesov klientom z celej Európy. Okrem toho aktívne presadzuje etické princípy v podnikaní. K finalistom pri výbere IT Osobnosti roka sa zaradili aj Roman Brestovanský z IBM, Milan Dubec z Azet.sk, Jozef Klein zo spoločnosti Asseco a Václav Klein zo spoločnosti Ness.

V kategórii IT Projekt roka 2009 sa rozdávali Čestné uznania, ktoré získali tri projekty: Digitálne mesto Centire eFFICE 4 City (spoločnosť Centire), Follow me and be secure (Digmia, s. r. o.) a Moderné európske voľby (simulácia elektronických volieb – Disig, a. s., a Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach).

Osobitné uznanie – Zlatú dosku – udelili na IT Gala spoločnosti Eset, ktorá svojím významom a globálnym dosahom už dávno prekročila hranice slovenského trhu a vo svojom segmente patrí k svetovej špičke.

ITAS/JF
Foto: sxc.hu



Realizácia projektov eGovernmentu konečne štartuje. Ako uviedol Pavol Bojňanský, generálny riaditeľ sekcie informatizácie spoločnosti na Ministerstve financií SR, boli zverejnené výzvy na projekty v celkovej výške viac ako 400 mil. EUR, pričom viaceré realizačné kontrakty sú v štádiu podpisovania. Splnomocnenec vlády pre informatizáciu spoločnosti Pavol Tarina zdôraznil význam štátnych investícií do eGovernmentu, avšak za najväčšiu výzvu z hľadiska realizácie eGovernmentu považuje prípravu potrebnej legislatívy.

Jedna zo štyroch sekcií IT Summitu bola venovaná aj celkovému pohľadu na fungovanie IT odvetvia na Slovensku v kontexte vytváraných legislatívnych a sociálnych podmienok, vrátane vývoja v oblasti ľudských zdrojov. Štefan Dobák z ITAS-u v tejto súvislosti upozornil na nepriaznivé dopady aktuálnej novelizácie zákona o odpadoch.

Firma, Projekty, Osobnosť 2009

IT Summit 2009 vyvrcholil vyhlásením víťazov súťaže IT Projekt, IT Firma a IT Osobnosť 2009

Asseco Solutions: spojenie silných hráčov prináša novú kvalitu

Osvedčené ERP produkty Datalock pomáhajú budovať goodwill nadnárodnej značky

Pred takmer 20 rokmi spoluzakladal úspešnú spoločnosť Datalock, a. s. Dnes je Peter Lang generálnym riaditeľom a predsedom Predstavenstva jej nástupníckej spoločnosti Asseco Solutions, a. s.

● Aký bol vývoj od Datalocku k Asseco Solutions?

Začnem pri zmene vlastnickej štruktúry. Na potrebu významnej zmeny som poukazoval približne od roku 1997. Už vtedy mi totiž bolo jasné, že ak má naša spoločnosť dlhodobu priášať kvalitné riešenia v oblasti IT pri zachovaní čo najvyššej miery inovatívnosti, je nevyhnutné nájsť strategického partnera. V roku 2007 sme sa rozhodli prijať ponuku partnerstva od spoločnosti Asseco Slovakia. Bolo pre nás lákavé využiť náš potenciál a skúsenosti získané dlhoročným pôsobením na domácom trhu a takýmto začlenením do ASSECO GROUP si otvoriť cestu aj na nové trhy v ostatných krajinách, kde skupina pôsobí.

● Môžete bližšie opísať spôsob integrácie a novovzniknutú štruktúru?

Na začiatku tohto roka vyústili integračné procesy v skupine do ďalšieho logického kroku a spolu s našou sesterskou spoločnosťou z Čiech LCS International sme vytvorili nadnárodné obchodné zoskupenie Asseco Solutions.

A nielen to, obidve integrujúce firmy sme sa pritom, po takmer dvoch desiatkach rokov, vzdali pôvodných názvov a premenovali sme sa na Asseco Solutions. Sú to dva rovnomené právne subjekty, z ktorých jeden má sídlo na Slovensku a druhý v ČR. Máme spoločné predstavenstvo, ale dvoch predsedov predstavenstva – jedného pre Slovensko, druhého pre Českú republiku.

● Asseco Solutions, pri zrode ktorej ste stáli, vznikla 1. júla 2009. Na Slovensku



Peter Lang

sa stala nástupcom Datalocku, ktorý sa predtým zaradil medzi „top“ firmy v oblasti vývoja ERP systémov na našom trhu. Táto značka bola známa a etablovaná; získali ste si naozaj dobré meno – ale dnes ste opäť na začiatku. Čo vedie firmy ako Datalock k zmene názvu? Môžete povedať viac o tom, prečo ste sa rozhodli zrieknuť zabehnutej značky a integrovať sa s bývalou konkurenciou?

Dôvody na integráciu môžu byť rôzne. V našom prípade išlo o to, že ako firma pôbiaca len na slovenskom trhu sme sa priblížili k hranici

Zákazníci môžu očakávať ešte vyššiu úroveň, variabilitu a dostupnosť IT produktov a služieb.

možného rastu. Vytvorením nadnárodnej spoločnosti sme tieto hranice posunuli podstatne ďalej, posilnili sme svoju pozíciu a získali možnosti na ďalší rast trhového podielu. Väčšia spoločnosť má vyšší potenciál rastu, pevnejšie základy pre stabilitu firmy s dlhodobým výhľadom do budúcnosti. Zdvojnásobi-

li sme vývojové kapacity, čím sa zvýšila naša schopnosť vývoja generáčnych nasledovníkov našich produktov, rozšírilo sa celé portfólio služieb a produktov. Asseco Solutions má dnes nielen širšiu základňu vývojárov, ale aj potenciál na efektívnejšiu zákaznickú podporu. Prítom je naša firma, aj napriek svojej veľkosti, ďalej schopná flexibilne sa prispôbovať požiadavkám zákazníkov a prinášať im riešenia šité na mieru.

● Neobávate sa, že nová a menej známa značka sa bude teraz, v čase ekonomického poklesu, ťažšie presadzovať medzi ostatnými dodávateľmi ERP (Enterprise Resources Planning) riešení?

Súhlasím, že to bude ťažšie, avšak našou nespornou výhodou je stále dokonalá znalosť trhu a požiadaviek zákazníkov. Integráciou do jednotného obchodného zoskupenia sme teraz „doma“ tak na Slovensku, ako aj v Českej republike.

Zároveň treba dodať, že sme sa pôvodného mena nevzdali úplne; budú ním naďalej identifikované naše produkty. Tak, ako bol napríklad Datalock SPIN – Systém Podnikových Informácií – vlajkovou loďou spoločnosti Datalock, bude tento systém aj v novovzniknu-

tom Asseco Solutions jedným z významných pilierov produktového portfólia. Spolu s ostatnými, naďalej podporovanými produktmi, ako sú Datalock Wéčko, Horec, BlueGastro či Helios Orange a Green, nám pomôže budovať dobré meno našej novej značky.

● **Pri takom zásadnom kroku, aký ste uskutočnili, je nepochybne dôležitá komunikácia s obchodnými partnermi aj s vlastnými zamestnancami.**

Samozrejme, takáto zmena so sebou nesie veľa rizík a na to, aby sa nová značka na trhu presadila, je potrebná predovšetkým otvorená komunikácia – a to ako navonok, tak aj dovnútra firmy. V prvom rade sme potrebovali o konkurenčných výhodách a synergických efektoch vyplývajúcich zo zlúčenia presvedčiť ľudí vo firme. Veď práve naši zamestnanci môžu rozhodnúť

o úspechu tohto projektu, sú to oni, kto vytvoril a doteraz reprezentoval naše dobré meno. Sú tým prvým článkom v celom reťazci, ktorý musí dôverovať stratégii a vyznávaným zásadám firmy. Dnes v Asseco Solutions vytvára takmer 500 pracovníkov silné zoskupenie, ktoré ešte viac ako predtým dokáže garantovať dlhodobý rozvoj a podporu našich produktov.

● **Potvrdili ste podporu vašich produktov; pocítia však zákazníci Asseco Solutions aj nejaké ďalšie výhody z nového usporiadania?**

Pre používateľov informačných systémov z našej dielne, teda pre našich zákazníkov, to znamená zvýšenie dlhodobých garancií ich investícií od riešení, ktoré využívajú. Zároveň to vytvára priestor pre ešte vyššiu úroveň, variabilitu a dostupnosť dodávok IT produktov a služieb.

Na nás teraz záleží, aby sme našich zákazníkov utvrdili v tom, že Asseco Solutions je viac ako Datalock a aj viac ako Helios – že je to spojenie toho najlepšieho, čo bolo v oboch

Dokonale poznáme trh a „sme doma“ aj na Slovensku, aj v ČR.

spoločnostiach. Chceme všetkým dokázať, že tak, ako mal Datalock povesť stabilného a spoľahlivého partnera, bude v tomto smere pokračovať aj Asseco Solutions. A to je teraz nová výzva aj pre mňa – vybudovať goodwill Asseco Solutions, ktorý prekoná aj predchádzajúci goodwill spoločnosti a značky Datalock.

Zhovárala sa Valéria Nagyová

Biometrický podpis znižuje náklady

Spoločnosť PosAm verí v masovejšie využívanie technológie bezpečného vlastnoručného biometrického podpisu na Slovensku. Na našom trhu ponúka technológiu biometrického podpisu v spolupráci s rakúskou firmou Significant Signature Solutions, ktorá je významným svetovým poskytovateľom riešení pre bezpečnú digitalizáciu vlastnoručného podpisu pomocou tabletu.



„Nakoľko ručný podpis je sociálne akceptovaná forma identifikácie, veríme, že sa elektronický vlastnoručný biometrický podpis presadí v konkurencii aj na Slovensku,“ hovorí Radvan Viskupič z spoločnosti PosAm. Vlastnoručný biometrický podpis možno

do podnikových procesov integrovať s minimálnymi nákladmi. Hlavným úžitkom tejto technológie je zníženie nákladov na kolobeh dokumentov pri prenosení z papierovej do elektronickej formy. V porovnaní s ručným podpisom na papieri poskytuje aj zvýšenie bezpečnosti, pretože súčasťou každého elektronickej dokumentu sú parametre podpisu, ktoré sú pre danú osobu jedinečné, podobné ako odtlačok prsta. Nahradenie papierových formulárov elektronickejmi výrazne zrýchľuje proces ich spracovania. Vlastnoručný biometrický podpis s použitím tabletu je vážnym konkurentom pre inú formu elektronickej podpisu, ktorý vyžaduje certifikačnú autoritu alebo dostupnosť tokenov.

V zahraničí technológiu vlastnoručného biometrického podpisu využívajú svetové bankové inštitúcie (Bank Hapoalim, Bank Leumi) a telekomunikační operátori (T-Mobile USA, Deutsche Telekom, Mobikom Austria). **JF**

SAP rozširuje svoju ponuku pre obchod

Spoločnosť SAP, dodávateľ podnikových softvérových riešení, oznámila koncom septembra zisk väčšinového podielu v spoločnosti SAF Simulation, Analysis and Forecasting, zaoberajúcej sa vývojom, predajom a implementáciou softvérových riešení a automatizovaného objednávaného pre oblasť logistických procesov v maloobchode a veľkoobchode. Spoločnosť SAP týmto krokom rozširuje svoje portfólio riešení pre automatizované plánovanie a optimalizáciu zásob a objednávanie pre maloobchodné a veľkoobchodné firmy.

SAF ponúka systém riadenia dopytu, ktorý umožňuje kontrolu a optimalizáciu logistických procesov na základe správania zákazníkov. Riešenia od SAF umožňujú automatizovať proces optimalizácie zásob a spoľahlivo predpokladajú budúci dopyt. Prínosom pre užívateľov softvéru sú zásoby v správnej výške a kvalite, lepšia dostupnosť tovaru, a tým aj vyššia spokojnosť zákazníkov s ponúkanými službami. **VN**

Posilnenie manažmentu v Asseco Solutions

Nová spoločnosť potrebuje novú komunikačnú a marketingovú stratégiu. Aj z tohto dôvodu vzniklo v spoločnosti Asseco Solutions začiatkom októbra nové oddelenie – Marketing a Business Development, ktoré pod vedením Eduarda Bartka zodpovedá za marketingovú a komunikačnú stratégiu spoločnosti a za riadenie rozvoja produktov.

Ďalšou zmenou v manažmente je menovanie Milana Hnilicu za riaditeľa Zákazkových informačných systémov, so zodpovednosťou za podporu a vytváranie riešení šitých na mieru. Do tretice došlo aj k zmene na obchodnom úseku. Od 1. októbra prešlo riadenie partnerskej siete Asseco Solutions pod obchodný úsek, čím sa zabezpečí jednotné riadenie nepriameho a priameho predaja. Riadenie obchodného úseku bude naďalej v kompetencii obchodného riaditeľa. Túto pozíciu bude zastávať Július Rebeňák, ktorý od júna tohto roku pracoval na pozícii riaditeľa partnerskej siete Datalock, dnes už Asseco Solutions. **VN**

Akcionári Microsoftu budú hlasovať o platoch vedenia

Microsoft plánuje umožniť svojim akcionárom hlasovať o platoch členov správnej rady, aj keď ich hlasy nebudú záväzné. Spoločnosť informovala, že akcionári budú môcť o platoch hlasovať raz za tri roky, pričom prvýkrát to bude už na najbližšom valnom zhromaždení 19. novembra.

Rozhodnutie Microsoftu prichádza v období rastúceho tlaku USA, ale aj európskych krajín obmedziť často prehnane vysoké platy manažmentu firiem. Vedenie Microsoftu tvrdí, že aj keď výsledok hlasovania akcionárov nebude pre správnu radu záväzný, ak by postoj akcionárov bol „zvlášť negatívny“, bude s nimi firma viesť o tomto probléme „priame konzultácie, aby sa dozvedela presnejšie výhrady“.

TA

Foto: TASR



Vypočítajte si, kde môžete ušetriť

Spoločnosť SAP predstavuje kalkulátor úspor podniku. Tento jednoduchý on-line nástroj na základe zadaných údajov vypočíta, koľko prostriedkov môže firma ušetriť zavedením podnikového softvéru. Zároveň ponúka vysvetlenie odbornej terminológie, rady a nástroje, ktoré umožňujú získať lepší prehľad o potenciálnom finančnom dopade vylepšenia systémov a procesov.

VN

Zákaznícke centrum Orange v Banskej Bystrici

Jedným z najväčších zamestnávateľov v banskobystrickom regióne sa stala spoločnosť Orange Slovensko po tom, ako 1. októbra v Banskej Bystrici otvorila svoje zákaznícke centrum. Vytvorila v ňom 197 pracovných miest. Vzniklo presunutím časti zákazníckeho centra z Bratislavy, odkiaľ do mesta pod Urpínom prešlo 32 jeho pracovníkov. Ostatní pracovníci v banskobystrickom centre sú novými zamestnancami spoločnosti. V centre v Bratislave pracuje po decentralizácii 156 ľudí.

TA

Lesy SR budú mať informačný systém od IDS Scheer Slovakia

Spoločnosť IDS Scheer Slovakia vyhrala výberové konanie na servisnú podporu a rozvoj informačného ERP systému SAP v štátnom podniku Lesy SR. Predstavitelia spoločnosti

Lesy SR vysoko ohodnotili technickú a odbornú pripravenosť zástupcov spoločnosti IDS Scheer Slovakia, ktorá bola prezentovaná počas vzájomných rokovaní, ako aj v predloženej kvalifikačnej ponuke na budúceho partnera. Predmetom zmluvy je servis, podpora a rozvoj informačného systému na obdobie nasledujúcich troch rokov.

VN

GW091011



Discover the Value of BPM

ARIS ProcessDay Slovakia 2009



Keynote speaker:
Prof. August-Wilhelm
Scheer

5. november 2009 | Technopol, Bratislava

Konferencia bude zameraná na prezentáciu nových trendov a smerov v oblasti Business Process Management a IT.

Účasť na konferencii je bezplatná. Simultánny preklad je zabezpečený.

Bližšie informácie o programe a registrácii získate na www.ids-scheer.sk alebo na tel. číslo 02/209 11 111.

Generálny partner



Partneri



Mediálni partneri



Tlač ako zábava

S novými typmi domácich tlačiarň prichádza v závere tohto roka spoločnosť HP. V septembri a v októbri by mali byť záujemcom k dispozícii at-
ramentové tlačiarne HP Deskjet

F2480 a HP Deskjet F4580 a aj najnovšie tlačiarne radu HP Photosmart. Nové tlačiarne by mali byť aj cenovo prístupnejšie a rodina ich môže využívať bez ohrozenia rodinného rozpočtu.

Pri tlačiarňach HP Deskjet je okrem tlače k dispozícii aj funkcia kopírovania či skenovania. Kvalitnú tlač by mali zabezpečiť aj zrozumiteľné ovládacie prvky.

Zábavnú tlač na jeden dotyk ponúkajú nové tlačiarne radu HP Photosmart. S týmito tlačiarňami si domáce úlohy, obrázky a pracovné dokumenty vytlačí každý iba jediným dotykom. Fotografie profesionálnej kvality s intenzívnymi farbami umožňujú celej rodine zdieľať spoločné zážitky zachytené fotoaparátom. Zabudovaný vstup na pamäťovú kartu a obrazovka HP TouchSmart ponúkajú jednoduchú orientáciu v albumoch.

Pri novom rade HP Photosmart je snaha výrobcu pretransformovať tlačiareň z funkčného zariadenia na zábavné a tvorivé zariadenie, ktoré môže užívať celá rodina.

VN



Oracle si sťahuje na Európsku komisiu

Oracle stráca každý mesiac 100 miliónov USD (67,66 milióna eur) kvôli tomu, že musí čakať na to, aby Európska komisia (EK) schválila prevzatie firmy Sun Microsystems. Tvrdí to šéf amerického softvérového koncernu Oracle Larry Ellison.

Oracle uzavrel dohodu o kúpe výrobcu hardvéru a softvéru Sun Microsystems za 7,4 miliardy USD v apríli. Americké ministerstvo spravodlivosti odobril obchod v auguste. EK začala dohodu o prevzatí Sun Microsystems koncernom Oracle detailne skúmať 3. septembra a svoje konečné rozhodnutie by mala zverejniť 19. januára 2010.

TA

Hracia konzola playstation3 je na trhu úspešná

Nový model hracej konzoly playstation3 je na trhoch úspešný. Od spustenia predaja na začiatku septembra sa za prvé tri týždne predalo celosvetovo milión kusov.

Nová verzia hracej konzoly priniesla nový štíhly vzhľad a predinštalovaný pevný disk s kapacitou 120 GB. Umožňuje vychutnávať si interaktívnu zábavu pri filmoch a hrách na nosičoch Blu-ray Disc a navyše umožňuje prístup k službám poskytovaným sieťou PlayStation Network.

VN

Dopyt a ponuka efektívne cez internet

Internetový systém na zadávanie dopytov: 123dopyt.sk, ktorý prevádzkuje firma B2M.

CZ, si získava stále viac zákazníkov. Táto online služba sa orientuje na potreby firiem a online nakupovanie zjednodušuje v maximálnej miere. Za posledný rok stúpol počet zadávaných dopytov cez tento systém o 28,4 %.

Systém služby je jednoduchý. Stačí zadať svoj dopyt cez internetový portál spolu so svojimi osobnými údajmi. Operátor zadanie skontroluje a dopyt rozošle vhodným dodávateľom. Potom už na osobnú e-mailovú adresu schránky začnú prichádzať konkrétne ponuky od dodávateľov, z ktorých si dopytujúci vyberie tú najvhodnejšiu pre svoj biznis.

VN

SAP na čele rebríčka udržateľnosti

Nemecká softvérová spoločnosť SAP je tretí rok po sebe lídrom softvérového sektoru v udržateľnosti rozvoja. Vyplyva to zo záverov hodnotenia indexov udržateľnosti rozvoja Dow Jones (Dow Jones Sustainability Index – DJSI). V rámci softvérového sektora hodnotil DJSI sociálne, ekonomické a environmentálne aspekty 34 softvérových spoločností. V porovnaní s minuloročnými výsledkami si SAP polepšil v troch oblastiach. V dvanástich z dvadsiatich kľúčových oblastí dosiahol najlepšie výsledky spomedzi hodnotených firiem.

Spoločnosť SAP venuje problematike udržateľnosti neustálu pozornosť. Jej aktivity v tejto oblasti už v minulosti ocenili napríklad index FTSE4Good alebo Global 100, čo je zoznam spoločností, ktoré venujú udržateľnosti rozvoja najviac pozornosti. Spoločnosť SAP je uvádzaná aj v zozname Global Challenges Index, ktorý hodnotí transparentnosť a boj proti korupcii.

VN

Nový riaditeľ Ness Technologies

Novým generálnym riaditeľom spoločnosti NESS Slovensko je od 1. októbra jej predseda predstavenstva a bývalý obchodný riaditeľ Martin Kohút. Martin Kohút sa zároveň stáva country manažérom a členom európskeho manažmentu Ness Technologies.

Spoločnosť Ness Technologies je globálnym dodávateľom kompletných služieb a riešení v oblasti IT so špecializovanými odbornými znalosťami inžinieringu softvérových produktov, systémovej integrácie, vývoja aplikácií, poradenstva a distribúcie softvéru. Za ťažiskové oblasti biznisu spoločnosti považuje nový riaditeľ verejnú správu, štátnu správu a samosprávu – eGovernment ako taký.

VN

Kamery Camileo s rozlíšením Full HD

Spoločnosť Toshiba oznámila rozšírenie svojho radu Camileo o tri nové digitálne videokamery s rozlíšením Full HD (High Definition).

Ultratenká videokamera Camileo S20 je určená pre zákazníkov sledujúcich nové trendy, ktorým záleží na štýle a ktorí hľadajú ľahkú videokameru s jednoduchým ovládaním. Videokamera Camileo H30 je spoľahlivé robustné zariadenie, určené na celodenné použitie.



Videokamera Camileo X100 pridáva k tradičnému radu videokamier Camileo ďalšie funkcie a je určená pre najnáročnejších používateľov, ktorí ocenia výkonnú funkciu priblíženia umožňujúcu zachytiť aj vzdialené scény.

Kamery so snímaním videa vo vysokom rozlíšení a s možnosťou rýchleho odosielania videa na weby sociálnych sietí na zdieľanie sa počas posledných dvoch rokov stali trendom, ktorý vzal trh útokom. Toshiba podniká ďalší krok vo svojom úsilí ponúknuť možnosti vysokého rozlíšenia na masové použitie.

JF

Hľadanie dokonalosti má svoje úskalia

Benchmarking – porovnávanie výkonnosti a identifikácia slabých stránok firmy

Poznanie vlastnej pozície v sektore pomáha firme zlepšovať sa. Úlohou porovnávacej štúdie nie je prezentovať maximum informácií, ale správnym spôsobom ich interpretovať.

Anglické slovo benchmark má základ v topografii, kde znamená referenčný bod. Spojenie benchmarking sa dnes už neprekladá. V oblasti poradenstva pod ním rozumieme porovnávanie výkonnosti vlastnej organizácie s referenčnými hodnotami sektora alebo porovnaním tých najlepších hráčov na trhu. Proces, ktorý je desaťročia intenzívne skúmaný, umožňuje organizácii kontinuálne zlepšovanie sa pomocou porovnávania výkonnosti a identifikácie slabých oblastí. Prax ukazuje, že spoločnosti každej veľkosti

riešenia. Spôsobov uplatnenia porovnávania je pomerne dosť, dôležité je si správne vybrať. Pri všeobecných prieskumoch, ale aj štúdiách šitých pre potreby klienta sú mimoriadne dôležité dôvernosc a diskretnosc celého procesu. Kvalitne spracovaná metodika zväčša neumožňuje porovnávať sa s konkrétnou spoločnosťou, ale iba s priemerom, prípadne časťou respondentov (napr. s výsledkami najlepšieho kvartálu účastníkov štúdie). Diskretnosc, teda záruka, že sa ukazovatele záujemcu nedostanú do rúk konkurencie, je jednou z kľúčových podmienok účasti spoločnosti v štúdiu. Ochota zapojiť sa má priamy vplyv na veľkosť vzorky účastní-

plánovanie, výroba, vývoj nových produktov, riadenie vzťahov so zákazníkmi, efektívnosc IT atď. Špecifické prieskumy dokážu vyhodnotiť, akým spôsobom organizácia riadi zmeny, prípadne ako hodnotí inovácie.

Výsledky, cena a odporúčania

Paradoxne je však práve rozsah pascou mnohých prieskumov. Výstup dĺžkou pripomínajúci barokovú operu skôr odradí a zmätie. Úlohou štúdie nie je prezentovať maximum informácií, ale správnym spôsobom ich interpretovať. Manažér, ktorý sa do prieskumu zapojí, by mal očakávať predovšetkým informáciu, čo sa so

Manažment potrebuje pri rozhodovaní údaje, ktoré mu benchmarking môže poskytnúť.



a zamerania sa často a rady zapájajú do porovnávacích štúdií. Dôvod je prirodzený: poznanie vlastnej pozície napomáha v procese zlepšovania. Benchmarking má však svoje úskalia, ktorých si každý manažér musí byť vedomý.

Prečo sa porovnávať

Pristavme sa na chvíľu pri dôvodoch, prečo sa porovnávať. Rozhodnutie, či a akým smerom investovať, sa v dnešnej situácii rodí ťažšie. Ekonomická kríza svojim dopadom na podniky výrazne zvyšuje podiel neistoty v procese riadenia. Manažment potrebuje presvedčivé argumenty, čísla, fakty, ktoré mu môže poskytnúť benchmarkingová štúdia.

K slovu sa porovnávanie dostáva aj pri sledovaní výsledkov rozličných interných projektov. Benchmarkingom je možné zmerať výkonnosť pred, počas a za určitý čas po implementácii

kov. A práve počet zapojených spoločností je spolu s prislusnosťou k sledovanému odvetviu, veľkosťou spoločnosti a ich geografickým pôsobením ďalším faktorom kvality štúdie.

Prehľad o základných firemných funkciách

Dobrym faktorom pri rozhodovaní, či sa do benchmarkingovej štúdie zapojiť alebo nie, je komplexnosť spracovania. Nie zriedka sa záujemcovia nechajú zaskočiť rozsiahlosťou otázok a nárokmí na interné zdroje pre získanie podkladov. Do určitej miery platí pravidlo, čím podrobnejší je dotazník, tým kvalitnejší býva výstup. Porovnania ponúkajú prehľady o základných firemných funkciách, ako sú riadenie ľudských zdrojov, financie či celková kondícia firmy. Vyspelejšie štúdie sa zameriavajú na špecializované ukazovatele, ako sú logistika,

sledovaným parametrom stane, ak v riadení prijme určité opatrenia. K základným obsahovým prvkom štúdií patria informácie o kľúčových ukazovateľoch (napr. obrátka zásob, ziskovosť), ich porovnanie voči priemeru či špičke odvetvia a prirodzene aj súhrn odporúčaní pre manažment. Zaujímavou obsahovou súčasťou sú načrtnuté možné scenáre vývoja. Manažér tak dostáva informáciu, aký dopad môže mať zlepšenie určitého ukazovateľa. Napokon prichádza na zvaženie cena, ktorú účastník za účasť v štúdiu zaplatí. Existuje viacero kvalitných porovnávacích štúdií, v ktorých zapojené spoločnosti dostanú základné výsledky bezplatne a na ďalšie zúženie záberu je možné využiť dodatočné služby.

Peter Mravčák

SAP Slovensko

Ilustračné foto: sxc.hu



Prečo predávate tak málo?

Zistite si, či aj vo vašej firme nehasíte krízu prilievaním benzínu

Mnohé firmy zápasia s poklesom objednávok a ich manažéri hľadajú cesty na zlepšenie odbytu tovaru. Asi by boli prekvapení, keby vedeli, akú časť poklesu si zapríčiňujú sami.

Niet horšieho postoja pri predaji ako očakávaní typu: „Aj tak zákazníci neprídu, ani sa neozvú, ak prídu, tak nekúpia, a ak kúpia, tak nezaplatia...“

Pozrite sa do predajní a uvidíte postavy predajcov so sklonenými hlavami, ovisnutými plecami a bez iskry v pohľade. Prizrite sa poriadne, možno ste si na ten obraz už príliš zvykli, aby vám to udrelo do očí.

Kto nie je aktívny, zamrzne

Stačí len trochu načúvať rozhovorom vo firme a zistíte, že niektorí ľudia sa priam ubezpečujú o tom, že akékoľvek snaženie je márne. Ich postoj pripomína človeka, ktorý vonku sedí v mraze, od podchladenia sa mu začína driemäť a za chrbtom sa chystá zubatá s kosou. Ak by ste čítali príbehy ľudí, ktorí prežili tuhý

mráz bez prístrešia, objavili by ste v nich spoločného menovateľa: Nevzdali sa, zvýšili aktivitu a bojovali.

Spoločný menovateľ nebožtíkov: Znížili svoju aktivitu, už v decembri začali čakať na apríl, nevládali bojovať, zomierali v presvedčení, že na vine je niekto iný.

Intenzita práce

Je veľmi jednoduché spočítať si priemernú úspešnosť v obchode. Niekde uzavriete obchod na jednom stretnutí z piatich, niekde len na jednom z dvadsiatich. Ak pracujete v oblasti postihnutej krízou, je možné, že dnes potrebujete dvakrát toľko stretnutí, aby ste dosahovali

Vedenie firmy by malo trvať na tom, aby marketing intenzívnejšie a efektívnejšie zasahoval klientov.

priemer z roku 2007. Zoberte ešte do úvahy vyššie zľavy a zistíte, že musíte na rovnaký objem marže stretnúť štvornásobok záujemcov. Ak by ste merali počet stretnutí svojich obchodníkov (ak to nemeriate, robíte možno rozhodujúcu chybu), tak by ste možno s hrôzou zistili, že teraz majú menej stretnutí, ako bývalo zvykom!

Možno neuniesli ťarchu neúspechov, možno čakajú na prebúdajúci bozk princa ako Šipková Ruženka, možno je naozaj ťažšie dohodnúť si stretnutie, to všetko je možné. Ako šéf by ste však nemali tolerovať menšiu snahu. Ak futbalové mužstvo prehráva, tak budeme správne očakávať, že hráči na ihrisku zvýšia úsilie, zrýchlia pohyb a prejdú na nátlakový spôsob hry. Ak to neurobia, tak ich šance klesnú na minimum a divák už druhýkrát nepríde na štadión.

Vedenie firmy by malo teraz trvať na tom, aby marketing intenzívnejšie a efektívnejšie zasahoval klientov (ak ste predtým neoverovali úspešnosť propagácie, tak teraz najneskôr by ste mali začať) a predajcovia by mali štyrikrát viac kontaktovať zákazníkov, aby mali dvakrát toľko stretnutí.

Mať plán a pritiahnuť opraty

Niektoré firmy post predajcu spájajú aj s inými činnosťami (reklamácie, príprava zákaziek, objednávanie, dokumentácia k produkcii atď.), čo je veľmi často problém. Ak sa predajca nevie dostatočne presadiť u zákazníka, dokáže týmito náhradnými činnosťami „zabiť“ celý deň. Je jedno, či to robí zámerne alebo mimovoľne ako únik od reality.

Šéf by mal práve teraz trvať na tom, aby si obchodníci urobili plán na celý deň (koho stretnúť, komu poslať ponuku, komu telefonovať, komu poslať e-mail atď.). Plán by mal byť roz-

delený podľa priorít a telefonický zoznam by mal byť taký dlhý, že by sa poriadne ani nemal dať stihnúť za deň obvolať. Nestačí to len povedať. Treba nad nimi stáť, viesť ich, donútiť, posmeliť, prípadne im trpezlivo objasniť, čo od nich chceme.

Firmy, ktoré prešli na podobný systém, zažili medzi obchodníkmi určitý šok. Slabé povahy to nevydržia a odchádzajú preč. Aj vedúci predaja si často uvedomia, že ich práca neznamena len predávať osobne najväčším klientom a prinášať z celého tímu najväčší objem objednávok, ale treba sa omnoho viac zamerať na to, aby obchodníci pracovali s nebyvalým odhodlaním.

Ak váš tím predajcov pripomína svojim nasadením druholigové mužstvo po prehýrenej noci, potom je na čase pritiahnúť opraty.

Tajomstvo úspechu

Nie je nezvyčajné, že niektoré úspešné firmy merajú čas, ktorý sa obvykle označuje „face to face“. Po slovensky to znamená „byť tvárou v tvár k zákazníkovi“. Človek nemusí byť nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu, aby vedel, že rozhodujúci prvok úspechu v predaji je byť pri rokovaní zoči-voči zákazníkovi. Nehovoríme teraz o predaji v samoobsluhy, ani o internetovom zásielkovom obchode. Hovoríme o takých firmách, kde na uzatvorenie obchodu potrebujeme hovoriť so zákazníkom. Zistíť jeho potreby, želania, ponúknuť a prezentovať mu riešenie a priviesť ho k rozhodnutiu.

Ak sme doteraz hovorili o intenzite práce v predaji, povedzme si aj o tom, čo sa tak intenzívne snažíme dosiahnuť.

Tajomstvo úspechu je stráviť čo najväčší podiel pracovného času priamo s klientom a využiť ho na uzavretie obchodu. Predajca musí mať celý deň pred očami predstavu uzavretého obchodu. Podpísaný kontrakt, objednávka, zmluva. Toto musí chcieť. Objednávka znamená, že firma si plní svoje poslanie, dodá klientovi to, čo on potrebuje. Predajca musí nasadiť všetky

svoje sily na to, aby mal stretnutia, kde by mohol uzavrieť obchod. On sám, ale aj jeho vedúci musia celý deň myslieť na to, ako sa dostať k úspešnému zakončeniu.

Každú minútu v práci treba venovať tomu, aby sme sa s klientom dostali ďalej. Kontaktovať ho, rokovať, prezentovať a uzavrieť zmluvu.

Obchodníci by mali mať plán práce na celý deň a pracovať s nebyvalým odhodlaním.

Ak sa prejdete po priemernej firme a budete naozaj študovať správanie obchodníkov, možno budete užasnúť, koľko robia činností, ktoré nevedú k stretnutiam so zákazníkmi. Ako keby si vôbec neuvedomovali, že so zákazníkom buď práve rokujú, alebo musia robiť najmä tie činnosti, ktoré k stretnutiu so zákazníkom vedú. Čokoľvek, čo nepovedie k uzavretiu obchodu, treba odložiť nabok a dať tomu nálepku „Nedôležité“.

Predajca by nemal zúfalo trvať na tom, aby zdolal určitého konkrétneho klienta. Jeho práca je spojená s veľkým množstvom odmietavých od-



povedí. Ak predajca dokáže zasiať akýmkoľvek spôsobom semienko záujmu, potom sa toho chytí a pracuje s klientom ďalej. Ak narazí na tvrdý odpor, potom klienta dá na odstavnú koľaj a skúša to inde. Chceš, nechceš, ďalší, prosím. Netreba si odmietnutie pripúšťať, rýchlo treba vytočiť ďalšie číslo zo zoznamu.

Rýchlosť a intenzita sú rozhodujúce. Pozorovanie najlepších predajcov ukazuje, že ich úspech nie je až tak výsledkom ich geniálnych obchodníckych ťahov počas rozhovoru, ale skôr je to počet stretnutí, ktoré sú schopní absolvovať.

Využitie firemného bohatstva

Ak už hovoríme o úspechu, šéfovia by si mali byť schopní overiť ešte jednu vec. Ako využíva ich firma poklady z firemnej databázy? Zoznam klientov, ktorí si od firmy v minulosti niečo kúpili, patrí k najdôležitejším aktívam firmy.

Nechajte si urobiť „hitparádu“ najväčších dvadsiatich odberateľov za každý z posledných desiatich rokov. Potom si preverte v záznamoch, kto sa o tie firmy teraz stará a kedy naposledy ich niekto kontaktoval s pokusom uzavrieť obchod. Možno budete spokojní a možno vás čaká nepriemerný šok. Aj keď už s nejakým klientom neobchodujete, aj tak by ste mohli využiť dávny kontakt na to, aby ste si urobili šéfovský prieskum a zistili si, čo by ste mohli robiť lepšie.

Mali by ste sledovať, koľko obrátu robíte so starými zákazníkmi a koľko s novými. Ak vám v priebehu rokov klesá vernosť zákazníkov, je najvyšší čas zistiť, prečo sa to deje. Skúsenosť však hovorí, že najčastejšia príčina spočíva v tom, že predajcovia nedostatočne pracujú s databázou. Čakajú len na nové príležitosti a starých zákazníkov nechávajú ležať bokom.

Ak nepoznáte klientov po mene (v samoobsluhy sa vám obvykle nepredstavujú), potom by ste mali využiť vernostný program (napr. cez zákaznicke karty), nielen na motivovanie k nákupom cez zľavy, ale využiť konkrétnych zákazníkov aj na marketingový prieskum.

Za poklesom predaja nie je len kríza

Veľa firiem verí, že hlavný problém väzí v zhoršenej ekonomickej situácii. Je nepochybné, že pokles objednávok je skutočnou realitou. Na druhej strane si predajcovia dokážu výrazne zhoršiť výsledky aj nad rámec krízy. Nie je ťažké preveriť si, ako reagujú na záujem klienta. Metóda „mystery shopping“, teda tajné preverenie obchodníkov nastrojenými klientmi, je dnes dôležitejšia ako kedykoľvek predtým. Vyskúšajte si ju alebo si ju objednajte. Zistíte, že pokles vášho obrátu by vôbec nemusel byť taký dramatický.

Pavol Timko,

Business Success

Ilustračné foto: sxc.hu

Kríza a aktivita obchodníkov

Občas je dobré pozrieť sa na časovú náročnosť práce obchodníkov. Koľko trvá jedno stretnutie s klientom (aj s priemerným časom potrebným na cestovanie)? Koľko trvá prípadné vytvorenie ponuky? Koľko trvá telefonát za účelom dohodnutia stretnutia (ak počítame aj prípravu a jalové volania, pri ktorých sa nedovoľáme)?

Príklad:

- stretnutie 45 minút,
- ponuka 20 minút,
- telefonát 15 minút.

Ak predajca absolvuje za deň dve stretnutia, urobí jednu ponuku a dovolal sa desiatim klientom, to je 260 minút práce alebo 3 hodiny a 20 minút. Čo robil zvyšný čas?

Ak to chcete vedieť, tak ho chvilu pozorujte. Najčastejšie uvidíte charakteristickú pozíciu – sedí pred počítačom, trup je mierne predklonený, uprene hľadá na obrazovku, pravá ruka spočíva na myši... nepíše e-mail zákazníkom, netelefonuje, ani si nerobí zoznam tých, ktorých by mal osloviť.

Keby bol viac schúlený a ruky by mal pritiažené k telu, veľmi by pripomínal nešťastníka zomierajúceho v mraze.

Nekašlite na kolegov

Podráždenie dýchacích ciest a kašeľ sú častými príčinami zdravotného trápenia Slovákov

V októbri sa v kanceláriách ešte poriadne nekúri a imunitný systém reaguje na takýto stav prechladnutím či ďalšími infekčnými ochoreniami dýchacích ciest.

Podľa štatistík pretrpí každý dospelý dvaja až trikrát ročne akútnu infekciu dýchacích ciest. Ďalšie štatistiky hovoria, že ochorenia dýchacích ciest sú s počtom približne 30 % najčastejšou príčinou práceneschopnosti. Aj u vás na pracovisku je bežné, že kolegovia sú prechladnutí, neustále kašľú, smrkajú a aj napriek tomu chodia do práce a roznášajú vírusy na ďalších kolegov? Sychravé jesenné počasie, pracovné stresy, vyčerpanosť aj strava chudobnejšia na vitamíny majú za následok oslabenie imunity. Ak sa k tomu všetkému pridá aj pokašliavajúci kolega, vírusové ochorenie s najväčšou pravdepodobnosťou postihne aj vás. Preto je potrebné najmä v období zvýšeného výskytu rôznych baktérií a vírusov (jeseň, zima) proti nim bojovať.

Môžu za to vírusy

Väčšina akútnych infekcií dýchacích ciest je spôsobená vírusmi. Tie vyvolávajú na sliznici dýchacích ciest zápalové reakcie spojené so začervenaním, opuchmi, bolesťami a zvýše-

nou tvorbou hlienu. Hlien nahromadený v dýchacích cestách je ideálnou pôdou pre rôzne druhy baktérií, ktoré spôsobujú sekundárne bakteriálne infekcie.

Medzi infekcie dýchacích ciest sa zaraďuje napríklad prechladnutie (zápal horných dýchacích ciest), ktoré je považované za najčastejšie ochorenie dýchacích ciest. Ďalej to môže byť akútny zápal priedušiek (zápal dolných dýchacích ciest) či sinusitída (zápal vedľajších nosných dutín). Aj z nekomplikovaného prechladnutia sa však môže vyklúť veľmi ťažký priebeh ochorenia, najmä ak postihne rizikové skupiny,



ako sú napríklad deti, starší ľudia a chronicky chorí pacienti.

Symptómy, ktoré charakterizujú infekcie dýchacích ciest, sú rôzne, napríklad nádcha so sťaženým dýchaním, bolesti hlavy, svalov a kĺbov, celková únava a slabosť, ale spoločným príznakom je nepochybne kašeľ.

Kašeľ ako častý príznak ochorenia

Z prieskumu, ktorý sa uskutočnil na Slovensku, vyplynulo, že kašeľ je príčinou zdravotného trápenia približne 36 % Slovákov. Ocitol sa tak na 3. mieste, a to hneď za bolesťami hlavy a nádchou. Kašeľ je vlastne obranným reflexom or-

**Sychravé počasie,
vyčerpanosť, stres, únava.
Ak sa k tomu pridá aj
pokašliavajúci kolega,
ochorenie iste
postihne aj vás.**

ganizmu. Nebezpečné choroboplodné zárodky, ako napríklad vírusy spôsobujúce nádchy, prechladnutia alebo chrípky, ktoré sa nachádzajú vo vzduchu, môžu ľahko napadnúť dýchací systém. Ak napadnú sliznicu v hrtane, priedušnici alebo v pľúcach, spôsobia zápal dýchacích ciest, čím pociťujete nutkanie na kašeľ.

Za normálnych okolností má dýchací systém vysokú odolnosť a samočistiacu schopnosť. Človek denne vdýchne a vydýchne približne 8-tisíc litrov vzduchu, čím sa do dýchacích ciest dostane množstvo choroboplodných zárodkov a škodlivých látok. Bariérou pre vstup škodlivých látok do organizmu je v tomto prípade sliznica dýchacích ciest. Je pokrytá riasinkovým epitelom a špeciálnou vrstvou hlienu, ktorých úlohou je zachytávať cudzie častice, ako sú napríklad prach, cigaretový dym, peľ alebo choroboplodné zárodky. Tento hlien sa neustále obnovuje a pomocou riasiniek sa pohybuje smerom k hrtanu a k hltanu, kde ho človek prehltá alebo v prípade veľkého množstva vykašľáva.

Pomôžte si brečtanom

Ak aj vás postihol kašeľ alebo tento príznak ochorenia trápí niektorého z vašich kolegov, vyskúšajte prírodný prípravok Hedelix, ktorý obsahuje výťažok z listov brečtana popínaveho. Listy brečtana skvapalňujú hustý hlien a podporujú jeho odvod spolu s cudzorodými choroboplodnými látkami preč z dýchacích

ciest. Taktiež uvoľňujú bolestivé krčce a svalstvo priedušiek a tlmia kašeľ bez toho, aby sa blokovalo odkašliavanie hlienu. Účinný je výťažok z brečtana najmä pri kašli, ktorý je sprevádzaný silným dráždením na kašeľ a tvorbou hlienu. Hedelix je vďaka trojitému účinku na kašeľ ideálnou alternatívou k prípravkom, ktoré sú zalo-

Nekašlite na kolegov a cez prestávku ich pozvite na šálku bylinkového čaju či porciu ovocia a zeleniny.

žené na chemickej báze. Trojnásobný účinok znamená, že pomáha pri uvoľňovaní hlienu, vykašliavaní a uľavuje pri dráždivom kašli. Je určený pre pacientov so silným dráždením na kašeľ a s výraznou tvorbou hlienu pri prechladnutí, taktiež pri chronických zápalových ochoreniach dýchacích ciest. Organizmus ocení jeho bezpečnosť, pretože sa vstrebáva len

minimálne, a nezanedbateľný je aj jeho antivírusový, antibakteriálny a antitumorový účinok. Jeho výhodou je, že je vhodný pre celú rodinu a môže sa kombinovať aj s inými liekmi. Vybrať si môžete sirup alebo kvapky, ktoré majú príjemnú chuť. Obidva prípravky sú bez alkoholu, cukru, akýchkoľvek farbív a konzervantov. Vďaka svojej čistej prírodnej forme je vhodný aj pre alergikov a diabetikov a môže sa užívať spolu s inými liekmi.

Užiť zdravie aj pracovný kolektív

Aby ste prežili spolu s kolegami jesenné pracovné dni v zdraví, myslite optimisticky a svoje pracovné povinnosti si plňte pribežne – vyhnete sa tým škodlivému stresu. Nekašlite na kolegov a cez pracovné prestávky ich pozvite na šálku bylinkového čaju či porciu zdravého ovocia a zeleniny. Po práci si skočte na partičku tenisu, squashu alebo si spolu zaplávajete. Optimálny pohyb a zdravá strava pomôžu utužiť imunitu, a tým aj pracovný kolektív.

BO

Ilustračné foto: sxc.hu

Chrípka nás neobíde ani tento rok

Ročne na Slovensku ochorie na akútne respiračné ochorenia až dva milióny ľudí, epidemiológovia odporúčajú očkovanie.

V tomto roku je pripravených 745 000 dávok vakcín proti chrípke, ktoré by mali zabezpečiť očkovanie pre 14 percent populácie Slovenska. Očkovanie proti chrípke je aktuálne najmä od polovice októbra do februára. Vakcína sa každý rok pripravuje podľa novej receptúry, podľa toho, aké vírusy cirkulujú v ovzduší.

Očkovanie sa hradí zo zdravotného poistenia

Po zaočkovaní si telo vytvára dostatok špecifických protilátok, ktoré zabránia prepuknutiu ochorenia zhruba po desiatich až 14 dňoch. Niektorí pacienti sa môžu sťažovať, že aj napriek zaočkovaniu ochoreli. Dôvodom je nedostatočná hladina protilátok, ktorá sa zatiaľ nestihla vytvoriť. Epidemiologička Jarmila Lančová zdôrazňuje, že vakcína nemôže byť spúšťačom ochorenia. Aj v tomto roku sa očkovanie proti chrípke hradí zo zdravotného poistenia.

Epidemiológovia upozorňujú, že Slovensko patrí ku krajinám s nízkou zaočkovanosťou. V pre-



došlej sezóne si totiž zaobstaralo vakcínu iba 12,8 percenta populácie, čím sme sa dostali na tretie miesto od konca v porovnaní s ostatnými európskymi krajinami. Európska komisia odporúča, aby zaočkovanosť dosiahla úroveň 30 percent.

Chrípka je spúšťačom ďalších ochorení

V sezóne 2008/2009 sa najviac prípadov tohto ochorenia zaznamenalo v Žilinskom a Nitrianskom kraji. Všeobecne k najrizikovejším skupinám z pohľadu chrípky patria deti. Podľa Lančovej ide špeciálne o pacientov do 15 rokov, ktorí sú súčasťou školských kolektívov. K ďalším ohro-

zeným skupinám patria ľudia s chorobami imunitného systému, chronickým ochorením srdca, ciev, pľúc, obličiek a metabolickými chorobami. Chrípka je vysoko nákazlivé, vzduchom sa šíriace ochorenie, ktoré môže byť spúšťačom rôznych ďalších ochorení. Priebeh ochorenia má náhly nástup, sprievodným javom je horúčka nad 38 stupňov Celzia, spojená so zimnicou a bolesťami kĺbov. O tom, že najúčinnějšíou prevenciou proti chrípke je stále očkovanie, svedčí aj fakt, že u zaočkovaných mladších osôb je na toto ochorenie päť- až šesťkrát nižšia chorobnosť v porovnaní s neočkovanou populáciou.

TA

Ilustračné foto: sxc.hu



Letecká linka z Popradu do Varšavy

Novú leteckú linku na trase Poprad/Tatry – Varšava otvoria v nedeľu 25. októbra. Nové dopravné spojenie predstavil na septembrovom veľtrhu cestovného ruchu Tour&Travel (TT) vo Varšave obchodný riaditeľ leteckej spoločnosti Danube Wings, Árpád Agócs.

„Letecká linka medzi Popradom a hlavným mestom Poľska bude premávať trikrát v týždni. Prvé a jediné letecké spojenie Slovenska s Poľskom má potenciál významnou mierou pozitívne ovplyvniť návštevnosť z Poľska,“ uviedla Svetlana Gavorová, generálna riaditeľka Slovenskej agentúry pre cestovný ruch (SACR). Napriek poklesu návštevnosti v prvom štvrtroku 2009 majú Poliaci podľa Gavorovej stále záujem o Slovensko. **TA**

Lyžiarske strediská čakajú návštevníkov z Maďarska

V závere septembra zorganizovala Slovenská agentúra pre cestovný ruch infocestu pre zástupcov maďarského touroperátora CarTour a jeho partnerských cestovných kancelárií. Prezentácia vybraných slovenských lyžiarskych stredísk sa konala na Donovaloch. Okrem tamojšieho strediska tam predstavilo novinky nadchádzajúcej zimnej sezóny aj Štrbské Pleso, Veľká Rača a rodinné lyžiarske stredisko Tále. Maďarskí zástupcovia touroperátora a partnerských CK navštívili aj lyžiarske strediská Jasná, Nízke Tatry, Tále a lyžiarske strediská vo Vysokých Tatrách. Maďarskí turisti budú môcť počas zimnej sezóny využiť vo vybraných slovenských zariadeniach cestovného ruchu aj turistickú kartu zliav. **VJ**

Zrekonštruovaná synagoga v Malackách

Národnú kultúrnu pamiatku – zrekonštruovanú synagogu v Malackách – zaradili do projektu Slovenskej cesty židovského kultúrneho dedičstva. Synagoga v Malackách je architektonickým skvostom a na Slovensku jediným zachovaným dielom slávneho viedenského architekta a bratislavského rodáka Wilhelma Stiassneho. Postavil ju Malačan a pálfiovský staviteľ János Terebessy. **TA**

Spolupráca v moravsko-slovenskom pohraničí

Slovenské a české neziskové subjekty realizujú projekt na podporu rozvoja cezhraničného cestovného ruchu s názvom „Jantárová cesta – spolupráca moravsko-slovenského pohrani-

čia pri tvorbe a marketingu turistických produktov“. Jeho hlavným cieľom je analyzovanie súčasnej ponuky produktov a služieb cestovného ruchu so zámerom vytvoriť spoločné produkty moravských a slovenských turistických destinácií.

Ciele projektu nadväzujú na potreby zintenzívniť cestovný ruch, turizmus a hotelierstvo v cezhraničnej slovensko-moravskej oblasti. Tá pokrýva Žilinský, Trenčiansky, Trnavský, Juhomoravský, Zlínsky a Severomoravský kraj. **TA**

Rusi majú opäť záujem o dovolenku u nás

Na najvýznamnejšom jesennom veľtrhu cestovného ruchu Otdych/Leisure v Moskve (22. až 25. september) sa opäť potvrdil veľký záujem ruských touroperátorov, ako aj individuálnych turistov o Slovensko. Najväčší dopyt je o liečebné pobyty, aktívny cestovný ruch (lyžiarske zájazdy), detské a mládežnícke tábory a poznávacie zájazdy. Slovensko ako cieľovú krajinu cestovného ruchu na veľtrhu prezentovala Slovenská agentúra pre cestovný ruch. Spoluvystavovatelia v podobe zástupcov slovenských krajov, obcí, kúpeľov a cestovných kancelárií predstavili návštevníkom vlastnú ponuku produktov cestovného ruchu. **VJ**

Slovensko získalo hlavnú cenu vo Varšave

Hlavnú cenu Homo Turisticus za „Originálnu a profesionálnu expozíciu“ na kontraktačnom veľtrhu cestovného ruchu TT Varšava získalo Slovensko. Výstava sa konala koncom septembra. Slovensko malo na veľtrhu jednu z najväčších expozícií. Prezentáciu pripravila Slovenská agentúra pre cestovný ruch spolu s 19 cestovnými kanceláriami, ktoré na veľtrhu ponúkali svoje služby. Vizualizáciu tvorili veľkoplošné obrazy s motívmi našich turistických atrakcií. Lákala najmä prezentácia, v ktorej sa predstavili TOP produkty cestovného ruchu: hory, zámky, jaskyne, zimná turistika, pamiatky UNESCO, kúpele, termálne kúpaliská. **VJ**



hotely.sk

oddych
seminár
penzión
konferencia
rekreácia
školenie
dovolenka
tréning
ubytovanie

Chcete sa zorientovať?

www.hotely.sk

Slovák druhý na MS barmanov Pilsner Urquell

Barman Ivan Šimonovič úspešne reprezentoval SR v medzinárodnom finále súťaže Pilsner Urquell Master Bartender 2009. S Nemkou Mariou Abramsovou sa delí o vynikajúce 2. miesto. Tohtoročné finále prestížnej barmanskej súťaže sa konalo na prelome septembra a októbra v Plzni a v Berlíne a o titul Medzinárodný majster barman Pilsner Urquell sa uchádzalo 17 súťažiacich z Európy a Izraela. Najlepším barmanom značky sa stal Rasmus Kobbersmed z Dánska. Hlavným cieľom súťaže, ktorú organizuje skupina SABMiller, je vytvoriť sieť profesionálnych barmanov Pilsner Urquell. **DM**

100 rokov značky Rowenta

Jedna z najrozšírenejších a najobľúbenejších značiek domácich elektrospotrebičov Rowenta oslavuje sté výročie pôsobenia na svetovom trhu. Pri tejto príležitosti pripravila nové produkty v triede domácich spotrebičov a produktov pre starostlivosť o telo. Na slovenský trh prináša depilátor Fresh Extreme, žehličku na vlasy Respect a ručný bezšnúrový vysávač Air Force. Medzi nové produkty patrí aj sušič vlasov Rowenta AC Prolight pre profesionálny styling. Pre

New-look Wellaton

Pre väčšiu krásu žien ponúka značka Wellaton sedem nových odtieňov farieb na vlasy so sérom Color Exclusive – pre nový prístup k farbeniu vlasov v pohodlí domova. „Prírodnosť nikdy nevychádza z módy; je to trend, s ktorým vždy zvižďate,“ uvádza v tlačovej správe. Nechce pritom zľaviť z ochrany hodnôt, ako sú zdravie a kvalita. „Vaše vlasy sú pokryté prírodnou ochranou – F-vrstvou, ktorá ich prirodzene masť a chráni pred vodou. Normálny proces farbenia F-vrstvu poškodzuje, čím sa vlasy stávajú citlivejšie na poškodenie a vysušenie. Nové sérum Color Exclusive obsahuje aminosilikóny, ktoré vytvoria jemnú vrstvu, ktorá na vlasoch zostáva aj po niekoľkých umytíach a zanecháva ich žiarivé a jemné,“ vysvetľuje Frauke Neuser, z divízie Beauty spoločnosti Procter & Gamble. **VN**



mužov je tu nová kolekcia zostihávačov Expertise, nielen na vlasy, ale aj na fúzy a pod. História firmy siaha do roku 1909, kedy zakladateľ a majiteľ Robert Ferdinand Augustus

Weintraud zaregistroval značku Rowenta ako akronym ROBERT WEINTRAUD. Od roku 1988 je súčasťou skupiny SEB. Na slovenskom trhu je od roku 1992. **VN**

GW091001

JUTURN
GOLF MARKETING
WWW.JUTURN.SK

PREZIDENT
GOLF CUP
2009

V. ROČNÍK
GOLFOVÝCH TURNAJOV

- 11. 04. - KONOPISTĚ - RADECKÝ COURSE
- 12. 04. - KONOPISTĚ - D'ESTE COURSE
- 23. 05. - GOLFOVÝ KLUB ROPICE
- 24. 05. - SLAVKOV AUSTERLITZ
- 13. 06. - WELTEN BĚČ
- 01. 08. - GOLF COURSE KASKÁDA
- 02. 08. - GOLF COURSE KASKÁDA
- 22. 08. - BLACK STORK VEĽKÁ LOMNICA
- 23. 08. - BLACK STORK VEĽKÁ LOMNICA

HLAVNÝ REKLAMNÝ PARTNER:

HOTTUB
SHOP
VÍRIVKY, INFRAKABÍNY, SAUNY, BAZÉNY



Daylong

REKLAMNÍ PARTNERE:

OLYMPUS

SRIXON

Cleveland

STYLY

BLAIN BELIN

BOSS

GOLF

Lucky

7

MEDIÁLNÍ PARTNERE:

willmark

NUBIUM

SIX

VOD

BOCA Immo

golf

LDB

BLAUD

Grand

SPORT

GOLF

GOODWILL

Tesco rozšírilo systém vernostných kariet na celé Slovensko

Počas pilotnej prevádzky používal kartu Clubcard každý druhý zákazník

Po vyše ročnom úspešnom testovaní v štyroch obchodoch Tesco v Košiciach a Moldave nad Bodvou sa rozšíril program Clubcard na všetkých 74 prevádzok tohto reťazca.

Stalo sa tak 21. septembra 2009. Výsledky 14-mesačnej pilotnej prevádzky tohto vo svete obľúbeného programu predstihli očakávania: Tesco v pilotnej prevádzke evidovalo viac ako 75-tisíc držiteľov základných klubových kariet, dnes ich je už niekoľko sto tisíc. V zapojených obchodoch na východnom Slovensku prechádzalo kartou vyše 65 % nákupov a kartu uplatňoval pri platení každý druhý zákazník.

„Sme veľmi radi, že po vyše ročnej skúsenosti môžeme spustiť celonárodné náš unikátny systém vernostných kariet a ešte viac pomôcť Slovákom šetriť v časoch finančnej krízy,“ povedal Peter Varmuža, výkonný riaditeľ spoločnosti Tesco Stores SR, a. s.

Vo V. Británii je vyše 15 miliónov držiteľov karty Clubcard.

„Clubcard predstavuje unikátny vernostný program, ktorý Tesco používa už v deviatich krajinách, kde spoločnosť pôsobí. Na Slovensko prichádza po 16 rokoch existencie rovnakého systému v materskej Veľkej Británii. Tam je dnes vyše 15 miliónov zákazníkov držiteľmi klubovej karty Clubcard,“ uviedol pri príležitosti spustenia celoslovenského vernostného programu Michal Štadler, marketingový riaditeľ spoločnosti Tesco Stores SR, a. s. „Je to spôsob, ako sa chceme poďakovať našim zákazníkom za ich vernosť, že nakupujú u nás,“ dodal.

Čo oceňovali zákazníci v Košiciach a Moldave?

Klubové karty boli v testovaných obchodoch na východnom Slovensku veľmi populárne; ľudia



radi zbierali body, lebo im pomáhali ešte viac šetriť.

„Výhodou vernostného programu je, že zákazník môže pri každom nákupe ušetriť,“ poznamenáva Peter Varmuža a pokračuje: „Prijemnou motiváciou bolo aj pravidelné vyúčtovanie každé tri mesiace, čo nie je dlhé obdobie. Benefity zo šetrenia bodov tak zákazníci veľmi rýchlo pocítili, čo ich ešte viac stimulovalo chodiť k nám opakovane.“

„Ľudia oceňovali predovšetkým jednoduchý spôsob, ako sa stať držiteľom karty,“ vysvetľuje Michal Štadler. „Hlavne však to, že za body dostávali peňažné Tesco poukážky, ktoré slúžia ako priame platidlo.“

Zákazníci sa tešili aj zo zľavových kupónov, ktoré dostávali spolu s listom s pravidelným vyúčtovaním. Za kupóny sa dali kúpiť vybrané druhy tovaru s výraznou zľavou, pri každom vyúčtovaní iné. Hodnota, ktorú zákazníci v pilotných obchodoch získali, presiahla 800-tisíc eur.

Ako funguje karta

Každý zákazník, ktorý sa zaregistruje do programu Clubcard (čo je zdarma), dostane hneď aktívnu kartu. Potom už len s jej pomocou zbiera body za nákupy. Za každé minúté euro získa jeden bod, ktorý sa premení na cent. Na každej účtenke sa mu zobrazuje počet pripísaných bodov, ako aj celkový počet

nazbieraných bodov. Raz za štvrt roka zákazník dostane poštou list s informáciami o stave svojho bodového konta. Získané body sa mu premenia na poukážky, ktoré sa stávajú platidlom a môže ich využiť pri nákupe akýchkoľvek

Vernostnú kartu siete Tesco poznajú v 9 krajinách. Po Poľsku a SR čoskoro pribudne ČR.

výrobkov. Okrem toho zákazník získa aj kupóny na cenovo zvýhodnenú ponuku na konkrétne

Príprava: od IT po hostesky

Spusteniu programu Clubcard v ostatných 70 obchodoch Tesco predchádzala rozsiahla príprava IT systémov, ale predovšetkým zamestnancov.

„Všetkých zamestnancov sme preškolili, vysvetlili sme im podstatu a výhody programu. Pracovníci pri pokladniciach sa odtiaľ opýtajú každého zákazníka, či má vernostnú kartu,“ informuje P. Varmuža. „Takže táto otázka zaznie v obchodoch Tesco každý týždeň

vyše 1,6 milióna ráz. Počítame aj s výpomocou zaškolených hostesiek, ktoré pomôžu zvládnuť prvý nával záujemcov v priebehu šiestich týždňov.

K dispozícii bude aj bezplatná telefónna linka pomoci,“ dodáva. **OH**



Slovenská sporiteľňa podporí projekty škôl

Slovenská sporiteľňa (SLSP) v spolupráci s Nadáciou Slovenskej sporiteľne aj v tomto školskom roku podporí viac ako 30 projektov týkajúcich sa vzdelávania v hodnote približne 80 000 eur. Banka pomáha financovať vzdelávanie detí od predškolského veku, rozvíjať schopnosti študentov obchodných akademii a motivovať ich až po ukončenie vysokej školy. SLSP zároveň každý rok zamestná niekoľko desiatok absolventov stredných a vysokých škôl vo všetkých regiónoch.

Každý projekt, ktorý banka podporí, je originálny: materské a základné školy budujú vzťah detí ku knihám a stavajú ihriská. Stredné školy sa zameriavajú na interaktívne projekty či tréningové firmy, na vysokých školách banka podporuje predovšetkým odbory týkajúce sa ekonomiky, bankovníctva, matematiky a informatiky.

VN

Talenty Novej Európy

Stredoeurópska nadácia (CEF) a spoločnosť Slovnaft, a. s., vyhlásili v poradí už 3. ročník úspešného grantového programu Talenty Novej Európy. Na rozvoj výnimočných talentov partneri celkovo vyhradili 66 000 eur. O výbere ocenených rozhodne porota, ktorej členom je hokejista Žigmund Pálffy, ako aj známi umelci (Marián Čekovský, Peter Marcin, Ilona Németh), vedec (Anatolij Dvurečenskij) a zástupcovia médií, CEF a Slovnaftu.

Cieľom je pomôcť nadaným deťom a mladým ľuďom od 8 do 20 rokov ďalej rozvíjať ich talent. Vyhlasovatelia vychádzajú z názoru, že spoločnosť by nemala prichádzať o výnimočné talenty len pre nedostatok peňazí v rodine alebo okolí nadaného dieťaťa. Talentované deti často predstavujú budúci hybný potenciál spoločnosti. V minulosti získali grant krasokorčuliar Marco Klepoch, violončelistka Kristína Chalmovská či nadaný trinásťročný chemik Dominik Štefanko.

JF

Podpora pre talenty v kanoistike

Nadácia SPP aj tento rok pomáha rozvíjať mladé športové talenty. Na podporu projektu



Zlatý bonus od Bažanta – milión za medailu

Značka Zlatý Bažant je od septembra nový hlavný partner Slovenského olympijského výboru do roku 2012. Okrem iného vypísala odmenu – tzv. Zlatý bonus – pre slovenských olympionikov, ktorí na ZOH Vancouver 2010 a LOH Londýn 2012 získajú zlatú medailu. Výška odmeny je 33 300 eur, teda asi milión slovenských korún, pričom značka vyhradila na toto finančné ocenenie dvojnásobnú sumu (v prípade, že sa zlatú medailu na jednej z olympiád podarí získať viacerým športovcom, bude sa suma deliť).

Symbolický Zlatý šek na Zlatý bonus odovzdala generálna riaditeľka spoločnosti Heineken Slovensko Door Plantenga do rúk prezidenta Slovenského olympijského výboru Františka Chmelára na tlačovej konferencii začiatkom októbra (obaja na obrázku). „Kvalita značky Zlatý Bažant a naši olympionici sú viditeľnou vizitkou našich úspechov vo svete,“ konštatovala D. Plantenga. „Olympijské hry sú o hrdosti a reprezentácii vlastnej krajiny. Naši športovci sa na nich stávajú ambasádormi Slovenska vo svete a sme radi, že Zlatý Bažant bude pri tom,“ dodal Dušan Vízit, riaditeľ marketingu spoločnosti Heineken Slovensko. Spoluprácu budú obaja partneri rozvíjať pod mottom Reprezentujeme Slovensko.

VN

Slovenského zväzu kanoistiky na divokej vode „Hľadáme olympijských víťazov“ vyčlenila už po štvrtýkrát 33 200 eur (cca milión slovenských korún). Symbolický šek odovzdal člen Správnej rady nadácie Bernd Wagner a jej správca Peter Kamenický manažérovi Slovenského zväzu kanoistiky na divokej vode Richardovi Galovičovi. Cieľom je výchovou nových talentov udržať svetové líderské postavenie Slovenska v tomto športovom odvetví.

JF

T-Mobile pre nepočujúcich podnikateľov

T-Mobile Slovensko v spolupráci s Nadáciou Pontis, Nadáciou Integra a Asociáciou nepočujúcich Slovenska vyhlásili tretí ročník úspešného grantového programu Hľadáme ďalší zmysel – Pre podnikanie. Súčasťou iniciatívy je aj predstavenie internetového portálu www.nepocujucipodnikatelia.sk.

Program je určený pre ľudí so sluchovým postihnutím vo veku od 18 do 55 rokov, ktorí ovládajú posunkovú reč a chcú podnikáť. T-Mobile im ponúka finančnú výpomoc do výšky 3 320 eur a poradenstvo. Týždňový vzdelávací kurz Ako začať podnikáť pripraví nepočujúcich na praktické stránky podnikania a pomôže im sformulovať podnikateľský zámer potrebný pri žiadaní o grant.

„Verejnosť nemá predstavu o prekážkach, s ktorými sa denne stretávajú naši nepočujúci spoluobčania. Majú obmedzený prístup k informačným a komunikačným technológiám a my im chceme ponúknuť riešenia, akými sa môžu priblížiť k naplneniu cieľa,“ hovorí šéfkla korporátnej komunikácie T-Mobilu Denisa Šulcová.

V auguste 2009 T-Mobile tiež zaradil do portfólia služieb špeciálny Paušál pre nepočujúcich so zvýhodnenými cenami SMS správ.

TS/JF

Oblasť spoločenskej zodpovednosti musí zostať v popredí aj napriek kríze

Široké spektrum sociálnych a environmentálnych iniciatív spoločnosti Tesco

Eva Williams je riaditeľka vonkajších a právnych vzťahov spoločnosti Tesco Stores SR/ČR. Do kompetencie jej oddelenia spadá oblasť spoločenskej zodpovednosti.

● Je známe, že spoločnosť Tesco od svojho vstupu na Slovensko pred trinástimi rokmi organizovala rôzne filantropické aktivity a snažila sa pomáhať hlavne v sociálnej oblasti. V čom je podľa vášho názoru zložitejšie venovať sa tejto oblasti dnes v porovnaní s minulosťou?

Otázku by som nestavala takto. Keď sme začínali, naberali sme skúsenosti a je pravda, že sme sa snažili pomáhať neziskovým organizáciám – najmä priamo finančne, organizovaním verejných zbierok, materiálnou pomocou, ale aj profilovaním námetov na spoluprácu, odovzdávaním nášho narastajúceho know-how, poskytovaním priestorov našich predajní či zapájaním našich zamestnancov do projektov.

Princípy spoločenskej zodpovednosti v tom najširšom zmysle slova sa však rodili prakticky od počiatku aj v ďalších oblastiach. Veľmi skoro sa k nim pridala napríklad starostlivosť o zamestnancov, dôraz na kvalitu, ochrana životného prostredia, podpora zdravého životného štýlu, spolupráca s dodávateľmi z hľadiska etického podnikania či budovanie užších vzťahov s miestnymi komunitami. Našou ambíciou bolo stať sa príkladnou firmou na Slovensku aj v tejto oblasti.

● Dnes teda máte oveľa viac skúseností a nesporne plnohodnotný záber v oblasti spoločenskej zodpovednosti. Ved' vaše aktivity boli nedávno ocenené, a to hneď dvoma prestížnymi cenami Via Bona Slovakia: jednak Hlavnou cenou súťaže za rok 2008 za komplexný prístup v zodpovednom podnikaní, jednak Zelenou



Eva Williams

Pochádza z Českej republiky. Vyštudovala na Karlovej univerzite, kde v roku 1998 získala titul bakalára. Ďalšie štúdium na Hallam University v Sheffielde ukončila titulom MBA. Získala certifikát v oblasti korporátnej zodpovednosti. Hovorí po anglicky a dorozumie sa aj po španielsky a po rusky. V spoločnosti Tesco pracuje od roku 1995. Prešla viacerými pozíciami. Začínala ako finančná analytička, neskôr pôsobila v oddelení pre podporu prevádzky, v oddelení pre nábor a vzdelávanie a v riadení vnútornej komunikácie.

V roku 2002 sa stala riaditeľkou nového oddelenia vonkajších vzťahov a od roku 2006 šéfuje aj právnomu oddeleniu Tesco Stores ČR/SR. Je členkou Predstavenstva Tesco Stores ČR/SR a podpredsedníčkou Britskej obchodnej komory v ČR. Na Slovensku je predsedníčkou správnej rady neinvestičného Fondu Tesco. Žije v Prahe. Má dvoch psov, orientuje sa na zdravý životný štýl, rada športuje (o. i. na bicykli zdolala Mont Ventoux, známu horu z Tour de France) a jej životnou filozofiou je snaha o vyváženosť medzi prácou a voľným časom.

cenou za, takpovediac, stredoeurópsky unikát – postavenie nízkoenergetického dreveného obchodu Tesco v Rajci.

Obe ocenenia nás veľmi potešili a vnímame ich ako záväzok do našej ďalšej práce. Pred vyše dvoma rokmi bol – ústami nášho generálneho riaditeľa – vyhlásený Plán zodpovedného susedstva. Tento dokument reflektuje meniace sa požiadavky našich zákazníkov. Želajú si, aby sme boli nielen dobrým maloobchodníkom, ale aj dobrým susedom. Ide o rad nových aktivít, ktoré sledujeme a vyhodnocujeme v novej, piatej časti „riadiaceho kormidla“ pod názvom Spoločnosť. Dokument sa stal strategickým dlhodobým plánom naprieč celého nášho podnikania.

● Keby ste mali spomenúť tri novinky, nové prístupy od uvedenia spomínaného dokumentu, ktoré by to boli?

A nemohla by som ich menovať viac, lebo takto ma staviate pred celkom ťažké rozhodovanie...?! (smiech) Ale dobre, tak len tri. Najskôr by som asi spomenula naše ekologické tašky. Dnes ponúkame v našich obchodoch zákazníkom na odnesenie nakúpeného tovaru už len ekologické alternatívy – napríklad „Tašky pre život“, vyrobené z prírodného materiálu, juty, ktorých sme predali už státisíce. Zákazník za takúto tašku zaplatí len

Ambíciou Tesco Stores bolo od počiatku stať sa v SR príkladnou firmou v oblasti CSR.

raz v živote – a po jej poškodení dlhodobým používaním s ňou môže prísť a my mu ju vymeníme za novú, a to vždy, keď sa tak stane, znovu a znovu.

Ďalej by som rada povedala, že spoločnosť Tesco si zakladá na dodržiavaní etických zásad, a to nielen tým, že školí vlastných pracovníkov v reflexii etických otázok, ale aj v kontrole dodávateľov z hľadiska nedodržiavania etiky podnikania. Tesco má od roku 2003 vypracovaný Etický kódex. Vlni prebehla jeho reedícia, ktorá obsahovala oblasti podnikania zo širšieho aspektu. Tesco

Viete, že...

... v tomto roku sa na Tesco Behu pre život zúčastnilo takmer 5 000 účastníkov, čo je raz toľko ako vlni, a prostredníctvom štartovného, SMS, dobrovoľnými príspevkami a on-line sponzorom sa vyzbieralo vyše 24 000 € na podporu výskumu rakoviny?

... doposiaľ sa prostredníctvom Fondu Tesco podarilo vygenerovať 40 000 €?

... Tesco spolu s ďalšími desiatimi firmami podnikajúcimi na Slovensku podpísalo Memorandum o spoločenskej zodpovednosti firiem, čím sa zaviazalo presadzovať a dodržiavať myšlienky spoločensky zodpovedného podnikania?

v ňom špecifikuje svoj vzťah voči svojim zamestnancom, zákazníkom, akcionárom, komunitám a dodávateľom.

Novinkou v oblasti obchodno-dodávateľských vzťahov je Linka ochrany záujmov pre dodávateľov, na ktorú môžu dodávatelia alebo tretia strana kedykoľvek zavolať alebo aj napísať v prípade podozrenia z pochybenia zo strany komerčného oddelenia.

No a do tretice by som rada povedala, že pozorne načúvame našim zamestnancom hneď niekoľkými spôsobmi – raz do roka prostredníctvom anonymného dotazníka spokojnosti. Naš názor, potom prostredníctvom dnes už rozšíreného Zamestnaneckého fóra o oblastné a národné fóra, ktoré sa schádzajú kvôli vyjadreniu sa k akejkoľvek otázke, no a napokon prostredníctvom aktualizovaných procesov Linky ochrany záujmov. Tá nám pomáha riešiť dôverné sťažnosti zamestnancov v prípade, že sťažnosť nie je možné riešiť štandardným spôsobom a postupmi. Takto sa nám darí dodržiavať naše firemné hodnoty a chrániť záujmy spoločnosti.

● **Hospodárska kríza však ovplyvnila všetky oblasti nášho života – tú, o ktorej teraz hovoríme, nevynímajúc. Vráťme sa k prvej otázke, ktorá smerovala práve k tomuto, teda k dostatku finančných prostriedkov na projekty.**

Vieme, že nie všetko je vždy len otázka peňazí, aj keď ich dôležitosť je nesporná. Neverili by ste, ale neraz na dosiahnutie úspechu stačí maličkosť – možno drobný darček za odmenu, nastavenie etických štandardov alebo vytvorenie podmienok na vyvesenie oznamu o akcii miestnej komunity v našich priestoroch.

Určite sme sa aj my museli zamyslieť nad tým, ako v súčasnosti efektívnejšie generovať a využívať finančné prostriedky, a preto sme v marci tohto roku založili vlastnú nadáciu – neinvestičný Fond Tesco. Vnímame ho ako logické vyústenie

Tesco Beh pre život 2009



našej dlhoročnej podpory a pomoci neziskovému sektoru a plánujeme prostredníctvom tohto fondu využívať špecifika maloobchodnej činnosti. Medzi ne patrí najmä možnosť spojiť spoločný potenciál ako samotnej firmy, tak dodávateľov a obchodných partnerov, zákazníkov i našich zamestnancov.



Pod hlavičkou Fondu Tesco budú pokračovať taktiež doterajšie charitatívne projekty spoločnosti, predovšetkým akcie Tesco Beh pre život, vianočné zbierky, dary miestnej neziskovej organizácii pri príležitosti otvorenia každého nového obchodu, zber obnoseného šatstva a jeho vevovanie tým, ktorí ho budú potrebovať, výpredaj vzoriek v prospech charitatívneho účelu či dobrovoľníctvo zamestnancov spoločnosti Tesco. Ak by som mala stručne zhrnúť svoju odpoveď na vašu otázku, vnímame to tak, že spoločenská zodpovednosť musí zostať dôležitá aj napriek ekonomickej kríze.

● **O dobrovoľníctve zamestnancov sa v poslednom čase veľa diskutuje. Aké máte s tým skúsenosti vy?**

Veľmi dobré. So svojim tímom pravidelne chodím do neziskových organizácií a spoločne im pomáhame. Napríklad koncom tohto leta sme natierali plot v domove dôchodcov a všetkým sa nám to veľmi páčilo. Podstatný bol pre nás dobrý pocit, ale aj zábava a humor, čo k tomu neodmysliteľne patria. Odporúčam zažiť také niečo aj ostatným. Určite neolutujú ani vynaložené úsilie, ani čas tam prežité. Je to skúsenosť pre život.

Zhovárал sa: **Miloš Nemeček**

Foto: Tesco, TASR

Tesco Stores SR, a. s.

Tesco Stores SR, a. s., vstúpila na slovenský trh v roku 1996 a v súčasnosti prevádzkuje 74 obchodov – z toho 48 hypermarketov, 20 supermarketov, 1 Tesco Expres, 5 obchodných domov a 17 čerpacích staníc. So svojimi vyše 8 300 zamestnancami patrí Tesco k najväčším zamestnávateľom na Slovensku. Základom filozofie spoločnosti je motto: poskytnúť zákazníkom to najlepšie a stať sa ob-

chodom pre všetkých. Je členom Business Leaders Fóra a Zväzu obchodu a cestovného ruchu SR.

Aj v tomto roku spoločnosť Tesco investuje do výstavby nových prevádzok a do znižovania cien. K jej prioritám patrí cenová politika, kvalita výrobkov a vyššia dostupnosť obchodných prevádzok. V tomto roku uviedlo nové vlastné značky a nové služby – najnovšie vernostný program Clubcard ako poďakovanie svojim zákazníkom za vernosť.

Stratené a zachránené životy

Spoločenská zodpovednosť UniCredit Bank Slovakia siaha až do východnej Ázie

Banka spolu s organizáciou Magna Deti v núdzi spoločným projektom pomáhajú postihnutým deťom v Kambodži.

Malá Neng má iba osem rokov – a má AIDS. Je chorá napriek tomu, že jej rodičia vírusom HIV nakazení nie sú. Jej matka však po pôrode nemala dostatok materského mlieka, a tak dala svoju dcérku dojčiť susedke. Nevedeli, že tá nakazená bola. V jej mlieku sa nachádzal zhubný vírus a preniesol sa na dieťa...

Kto nechce zostať ľahostajný

Neng je jednou zo štvrtí milióna Kambodžanov, ktorí majú AIDS – a veľká časť z nich sú deti. Jej fotografia je jednou z približne päťdesiatich v knižke Stratené životy. Mám v nej dve venovania, dva podpisy. Martin Bandžák a Jozef Barta. Martin je autorom knihy Stratené životy a zakladateľom organizácie Magna Deti v núdzi. Fotografie v knihe vznikli v rokoch 2002 až 2008 počas dlhodobých pobytov ich autora v Kambodži. 34-ročný Martin (dnes už ženatý, má jedno dieťa) delí svoj domov medzi Phnompenh a Bratislavu. Ak je na Slovensku, najskôr ho nájdete v domčeku so záhradou na kopci oproti PKO. V Kambodži zasa v nemocnici, ktorú založila Magna – a všade tam, kde sa dá pomáhať ľuďom, najmä deťom. Jozef Barta je generálny riaditeľ UniCredit Bank Slovakia. Tá významným spôsobom podporuje aktivity organizácie Magna Deti v núdzi. Keď pred časom otváral v Bratislave výstavu fotografií Martina Bandžáka spojenú s uvedením jeho knihy Stratené životy, priblížil aj ďalší pozoruhodný projekt.

Je ním Magna Karta, ktorú UniCredit Bank ponúka svojim klientom. Jedno percento všetkých obrátov, ktoré sa uskutočnia na týchto kartách, ide na prospech Deti v núdzi. Pol percenta dáva klient, druhú polovicu banka. Ako zdôrazňuje Jozef Barta, takto sa generujú nielen prostriedky na podporu projektu, ale sa tiež vytvára hlbší vzťah medzi klientom a jeho bankou. Tá navyše uhrádza polovicu poplatku za kartu.

Pomáhať tam, kde to najviac treba

Martina Bandžáka poznám už dlhšie, veď vyštudoval žurnalistiku. Ešte skôr som sa však



Malá Kambodžanka Neng

spoznal s jeho otcom, ktorý je chirurg – a mama je tiež lekárka. Majú za sebou aj nefahkú misiu lekárov, pomáhajúcich ľuďom v rozvojom svete.

Hoci Martin nepokračuje v rodinnej medicínskej tradícii, zrejme aj táto skúsenosť ho ovplyvnila pri rozhodnutí založiť organizáciu Magna Deti v núdzi. A aj otrasné zážitky fotografa pri návšteve ťažko skúšanej Kambodže. Tragické obdobie krutovlády Pol Pota a Červených Khmérov v sedemdesiatych rokoch znamenalo vyvraždenie približne dvoch miliónov ľudí, štvrtiny vtedajšieho obyvateľstva krajiny. Následky Kambodža veľmi výrazne pociťuje dodnes. Hľadám nikde nie je toľko sirôt ako v tejto krajine. A nie iba pre masové vraždenie v minulosti. Takmer stotisíc ďalších nemá rodičov preto,



lebo tí zomreli na AIDS. Navyše, až dve tretiny Kambodžanov majú tuberkulózu, čo krajinu zaraďuje medzi najpostihnutejšie na svete. Ak Martin a ďalší, ktorí majú podiel na založení a podpore Magny, pomáhajú práve tu, tak to má veľmi hlboký dôvod a zmysel. V poslednom čase ich však nájdeme aj v Mjanmarsku, Indii, Keni, Kongu či v Nikarague.

Horizont zodpovednosti si volíme sami

Jozefa Bartu poznám tiež najmenej desaťročie. V rokoch 1999 až 2002 bol generálnym riaditeľom EuroTelu – dnes je to T-Mobile. V roku 2003 sa stal predsedom Predstavenstva UniCredit Bank, ktorá po svojom zlúčení s HVB Bank Slovakia pôsobí u nás ako UniCredit Bank. Na prezentácii výstavy i knihy Stratené životy som spoznal ďalší rozmer jeho osoby i banky, ktorú riadi. Nielen preto, že má významný podiel na spoločnom projekte s Magnou. Dodajme, že pomoc prostredníctvom organizácie Deti v núdzi nie je anonymná – poznáte mená a podobu dievčat a chlapcov, ktorým pomáhate, môžete si ich v prenesenom zmysle slova adoptovať, dostávate informácie, ako sa im darí. Jozef Barta sa takto stará o dvoch kambodžských chlapcov, sedemročného Cheatra a deväťročného Socheata. Tiež viacerí ďalší pracovníci UniCredit Bank Slovakia sa takto angažujú na prospech kambodžských sirôt. Pomáhajú tam, kde najviac treba. Aby k strateným životom pribudli aj životy zachránené...

Miloš Nemeček

Foto: Martin Bandžák

Variácie v umení, zelené dobrovoľníctvo a ST

**Je možné zaujať deti umením?
Možno to spájať so spoločensky
zodpovedným podnikaním?
Odpoveď je kladná.**

V júli schválil Nadačný fond Slovak Telekom pri nadácii Intenda v rámci grantovej schémy „Ad Hoc podpora“ poskytnutie grantu vo výške 3 300 € pre projekt Variácie v tvorbe zdravotne znevýhodnených. Pre Domov sociálnych služieb Hrabiny sa otvoril priestor, v ktorom vďaka tvorivej konfrontácii medzi umelcami a deťmi vzniklo niekoľko zaujímavých a rôznorodých umeleckých diel. Udalosť sa tak od 21. do 25. septembra 2009 priamo v areáli DSS Hrabiny.

Umelecká tvorba naživo

Pôvodnou myšlienkou bolo, aby deti mali možnosť vidieť zrod malého umeleckého diela. Dúfali sme, že sa pokúsia stať sa aspoň na krát-

ky čas umelcami a možno neskôr budú takto zmysluplne tráviť svoj voľný čas.

Z veľkých topoľových klátov študenti zo Školy úžitkového výtvarníctva v Kremnici pod odborným dohľadom pedagógov Vojta Baláža a Jána Miškoviča, akademického sochára, vytvorili „Matku s dieťaťom“ aj „Rubikovu kocku“. Ľudový umelec Ján Procner z Handlovej premenil drevo na „Fašiangovú masku“. Zahanbiť sa nenechal ani Peter Staník so svojou podobou dreveného anjela.

V hrnčiarskej dielni sa pracovalo nielen s hlinou, ale aj so sklom. Adriana Kutáková, výtvarníčka zo Šiah, vedela, ako zaujať nielen deti, ale aj zamestnancov. Bonusom pre všetkých bolo vypaľovanie v špeciálne vyrobenej peci technikou „raku“. Túto techniku doteraz používajú japonskí umelci pri výrobe čajových šálok.

Aby sme na tieto nádherné dni mali pamiatku, všetko krásne a zaujímavé zachytili vo svojich fotografiách študenti zo Strednej odbornej školy Ladislava Bielika v Leviciach. Pozornému oku renomovaného fotografa a zároveň pedagóga PaedDr. Gabriela Kosmályho nič neuniklo a do tajomstiev fotografovania zaučal aj klientov z DSS Hrabiny. Reportážnej fotografii venovali svoj čas členovia OZ Fotografiety. Posledný deň sa na nás prišiel pozrieť aj

pán profesor z Vysokej školy výtvarných umení v Bratislave Jozef Sedlák.

Zapojili sa aj zamestnanci ST

Súbežne s prvým projektom prebiehal aj dobrovoľnícky projekt zamestnancov Slovak Telekomu pod názvom „Zelené dobrovoľníctvo Slovak Telekom – nová alternatíva“. Počas dvoch septembrových dní 38 dobrovoľníkov vysadilo stromy a živý plot.

Aj oni si potom mohli vyskúšať svoje umelecké nadanie. Zapojili sa do spracovania dreva, hliny, skla i fotografie a zároveň mali možnosť vidieť naše deti pri ich tvorivosti. Aj toto je spôsob, ako širokej verejnosti priblížiť život a fungovanie zariadenia sociálnych služieb. Zároveň je to príležitosť, keď vieme preukázať, že sme spoľahlivým partnerom pre spoluprácu.

Vďaka podporenému projektu sme získali financie na nákup okrasných i úžitkových strojov, kríkov a náradia. Prežili sme spoločne nádherný týždeň plný umenia, tvorivosti a priateľstva. Okrem umeleckého a ľudského stretnutia vznikol priestor aj pre diskusie odborníkov z viacerých oblastí. Ďakujeme všetkým, ktorí sa o to pričínili.

**Mgr. Andrea Jančeková,
riaditeľka DSS Hrabiny**

GW091008

Nadačný fond Slovak Telekom

Nesieme zodpovednosť

Sprístupňujeme svet informácií pre všetkých, podporili sme 141 projektov a 111 jednotlivcov sumou viac ako 430 000 €.

Vďaka Nadačnému fondu Slovak Telekom

- získali stovky postihnutých detí prístup k internetu
- zdravé deti spoznávali pri zaujímavých aktivitách osudy chorých rovesníkov
- starí rodičia sa naučili pracovať s „modernou technológiou“ ich vnúčat
- zdravotne znevýhodnení ľudia získali notebook alebo pripojenie na internet potrebné na vzdelávanie či zamestnanie sa

Všetky zrealizované projekty pomohli začleniť sociálne alebo zdravotne znevýhodnených ľudí do spoločnosti a aspoň čiastočne prispeli k zlepšeniu kvality ich života.



Správca nadačného fondu:
Nadácia Intenda
Pražská 11, 811 04 Bratislava
Tel: 02/57 29 79 02
Fax: 02/57 29 71 17
E-mail: fondst@intenda.sk
<http://www.fondst.sk>

**Nadačný
fond** | **Slovak
Telekom** **T** . .

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Ludské zdroje a personalistika

Komunikácia v multikultúrnom prostredí, 26. 10. 2009, BA, Insight

Efektívna asistentka, 19. – 20. 10. 2009, BA, A. M. Consulting

Personalistika, mzdy, zamestnanecké vzťahy a sociálna politika v praxi, 27. 10. 2009, BA, a_set

Ako uspieť na pracovnom pohovore?, 29. – 30. 10. 2009, BA, Centrum ďalšieho vzdelávania Univerzity Komenského

Brand Management, 27. – 28. 10. 2009, BA 5, Vzdelávacie a konferenčné centrum Intenzíva

Príprava na Assessment Centrum alebo Náročný pracovný pohovor (koučing), 26. 10. 2009, BA (prípadne inde podľa potreby klientov), HR Coach

EQ – spokojnosť vo vlastnom vnútri, 26. – 27. 10. 2009, BA, GtoG

Rozvíjanie komunikačných a riadiacich zručností, 9. – 10. 11. 2009, BA, Európska vzdelávacia akadémia

Časový manažment, 21. – 22. 10. 2009, City Hotel Bratislava, FBE BA

Motivačný seminár pre stredný manažment, 19. – 20. 10. 2009, BA, Business Success

Aplikácia komunitárneho práva (práva ES) na Slovensku so zameraním na voľný pohyb osôb a služieb, 28. 10. 2009, BA, BPM Slovakia

Manažment

Presvedčivá prezentácia pre manažérov a obchodníkov, 15. – 16. 10. 2009, Bratislava, Dale Carnegie Slovakia

Personálny manažment, 15. – 16. 10. 2009, Bratislava, Agentúra Tempo

Objavovanie podnikateľských príležitostí, 15. – 16. 10. 2009, Bratislava, GtoG

Ako dosahovať svoje ciele, 2. – 3. 11. 2009, BA, Business Success

Optimalizácia podnikových procesov, 22. – 23. 10. 2009, BA, IT konzult

Vyjednávacie techniky a zručnosti, 22. – 23. 10. 2009, BA, Excellent Training

Procesné riadenie pre pokročilých, 26. – 28. 10. 2009, BA, Next Level Consulting

Marketing a obchod

Profesionálny nákupca, 26. – 27. 10. 2009, Senec, Timan

PPC kampaň – ako na to, 29. 10. 2009, BA, Akademia – centrum vzdelávania

Internet marketing, 27. 10. 2009, BA, Agentúra Sario

Štatistické metódy v analýze dát – zimná

škola, 2. – 6. 11. 2009, BA 3, SPSS CR

Marketing a reklama, 29. – 30. 10. 2009, BA, Business Success

Právo a legislatíva

Pracovné právo v praxi, 20. 10. 2009, BA, Vzdelávacie a konferenčné centrum Intenzíva

Aktuálne otázky súdneho konania na súde I. stupňa, 22. 10. 2009, BA, BPM Slovakia

Zákon o konkurze a reštrukturalizácii – aktuálne otázky, 23. 10. 2009, BA, BPM Slovakia

Počítače

MOC2779 – Návrh databázy Microsoft SQL Server 2005, 19. – 23. 10. 2009, BA, Soitron

Google Analytics, 30. 10. 2009, BA, Akademia – centrum vzdelávania

Účtovníctvo a dane

Zmeny v právnych predpisoch pre účtovníctvo podnikateľov v roku 2009, 19. 10. 2009, BA II, Agentúra Apollo

Účtovníctvo podnikateľských subjektov – Účtovná trieda 3 a 4, 2. 11. 2009, BA, CUS – Centrum účtovníkov Slovenska

Daň z príjmov právnických osôb v roku 2009 + výklad novely zákona, 29. 10. 2009, BA, Agentúra Apollo

Zákoník práce – novely 2009 – dvojdnová sonda do problematiky, 22. – 23. 10. 2009, BA, Agentúra Tempo

Verejný sektor na ceste ku konsolidačnej účtovnej závierke, 23. 10. 2009, BA II, Agentúra Apollo

Odpisovanie majetku, Lizing, Rezervy, 21. 10. 2009, BA, Agentúra Tempo

Diploma in IFRS, 19. – 21. 10. 2009, BA, BPP International – organizačná zložka

Medzinárodné štandardy pre finančné vykazovanie, 29. – 30. 10. 2009, BA, BPP International limited – organizačná zložka

Financie

Audit konsolidovanej účtovnej závierky, 23. 10. 2009, BA, ACEntrum

Európska únia

Medzinárodný platobný styk, 20. 10. 2009, BA, Verlag Dashöfer, s. r. o.

Zrušenie, likvidácia a zánik obchodných spoločností, 6. 11. 2009, BA, BPM Slovakia

Banskobystrický kraj

Ludské zdroje a personalistika

Efektívna manažérska komunikácia, 22. – 23. 10. 2009, Tále, Timan

Manažment

Manažér/interný auditor BOZP podľa normy OHSAS 18001:2007, 26. – 28. 10. 2009, Tále, SGS Slovakia

CRM – Riadenie vzťahov so zákazníkmi, 29. – 30. 10. 2009, Tále, Timan

Interný auditor integrovaného manažérského systému (ISO 9001:2008 ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007), 3. – 6. 11. 2009, Kúpele Číž, Eurocontrol

Trenčiansky kraj

Manažment

Kurz – Interný auditor podľa normy ISO/TS 16949:2002, 26. – 28. 10. 2009, Považská Bystrica, Det Norske Veritas SK

Hodnotenie dodávateľov v automobilovom priemysle, 22. 10. 2009, Považská Bystrica, Det Norske Veritas SK

Žilinský kraj

Ludské zdroje a personalistika

Work Life Balance, 20. – 21. 10. 2009, Jasná, Timan

Manažment

Time management, 26. – 27. 10. 2009, Jasná, Timan

Nitriansky, Prešovský, Košický a Trnavský kraj

Ludské zdroje a personalistika

Vyjednávanie pre nákupcov, 2. – 3. 11. 2009, Moravany nad Váhom, Dynargie Slovakia

Neuveriteľný seminár o predaji, 23. – 25. 10. 2009, Košice, Business Success

Manažment

Interný auditor systému manažérstva bezpečnosti potravín podľa ISO 22000:2005, 3. – 4. 11. 2009, Nitra, Astraia

Odborný seminár BOZP „Zmeny v legislatíve BOZP a ich aplikácia v praxi“, 22. 10. 2009, Tatranská Lomnica, BTS – PO

Seminár o produktivite – základy pre každého manažéra, 24. – 26. 10. 2009, Košice, Škola manažmentu L. Rona Hubbarda

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk.

Vzdelávacie a konferenčné centrum Intenziva, s.r.o.

Vás pozýva na 8. ročník medzinárodnej konferencie

SALÓN ĎALŠIEHO VZDELÁVANIA

Termín: 11. november 2009

Miesto konania: Kongresové centrum Technopol, Bratislava

KOMU JE SALÓN URČENÝ

- ▲ manažéri a špecialisti z oblasti riadenia a rozvoja ľudských zdrojov komerčného aj verejného sektora,
- ▲ podnikatelia – manažéri malých a stredných firiem, ktorí nemajú vybudované štruktúry HR, chcú získať informácie a kontakty na odborníkov z tejto oblasti.

CIELE SALÓNU

- ▲ prehliadka projektov, prípadových štúdií a trendov z oblasti ďalšieho vzdelávania, konzultačnej a poradenskej činnosti zameraných na využitie v praxi,
- ▲ zlepšovanie procesov, zvyšovanie kvality vzdelávania a jeho efektivity
- ▲ priestor pre otváranie spolupráce v stredoeurópskom priestore,
- ▲ inšpirácia, nové informácie a kontakty.

VIAC INFORMÁCIÍ NA:

tel./fax: 02/68286574,
infolinka: 0907 133 500

www.intenziva.sk
konferencie@intenziva.sk



hlavný odborný mediálny partner



Mediální partneri



Ministerstvo školstva
a mládeže Slovenskej republiky
JIL: MŠSR / MŠSR



KLUB PERSONALISTŮ
ČESKÉ REPUBLIKY



Špeciální partneri

Pre manažerov a špecialistov marketingových a obchodných útvarov



ZVÝŠTE SVOJU PROFESIONALITU!



Pridajte sa k viac ako 7 000 českým a slovenským marketingovým profesionálom,
ktorí už získali medzinárodné certifikáty CIMA!

Svoju profesionalitu, kompetentnosť zvýšite absolvovaním medzinárodných certifikovaných kurzov



Marketing CIMA A, Marketing CIMA B, Marketing CIMA C, Sales CIMA A, Sales CIMA B

Ďalšie vzdelávanie pre váš rozvoj a kariéru – manažérske a špeciálne programy, jazykové kurzy, diagnostika

Viac informácií na: www.intenziva.sk, kurzy@intenziva.sk, jazyky@intenziva.sk, infolinka 0907 133 500



Predplatiteľská súťaž

Objednajte si ročné predplatné časopisu Goodwill (10 čísel) iba za 12 eur a získate okrem zľavy na predplatné aj skvelú príležitosť prežiť víkend v hoteli Vila Anna v Trenčianskych Tepliciach.

Chcete v príjemnom prostredí známych kúpeľov Trenčianskych Teplic, iba pár desiatok metrov od centra s promenádou a súčasne pár krokov od lesa, v tichom prostredí, usporiadať školenie, seminár, oslavu, firemné podujatie či jednoducho stráviť príjemný pobyt? Práve to ponúka moderný a elegantný hotel*** Vila Anna.

Poskytované služby sú nadštandardné svojím rozsahom i štruktúrou a súčasne je ich cena veľmi výhodná. Novovytvárané wellness centrum ponúka návštevníkom relaxačný bazén s protiprúdom, sedací bazén whirlpool, vaňový kúpeľ s bylinnými extraktmi a masážnu rohožou, detský bazén, saunu, masáže a zábaly.

Komplexné stravovacie služby poskytuje ho-

tel vo vlastnej útulnej reštaurácii, kde ponúka špeciality slovenskej i medzinárodnej kuchyne. Po náročnom dni vás jeho personál rád privíta v dennom bare.

Hotel vytvára ideálne podmienky na usporiadanie konferencií, prednášok a ďalších podujatí v konferenčnej sále s terasou a kapacitou 60 až 80 miest. Pri takýchto akciách je možnosť výrazných zliav na ubytovanie, stravovanie a ďalšie služby.

Ubytovanie je zabezpečené v komfortne zariadených izbách. Každá z nich je vybavená televízorom, telefónom a kompletným sociálnym zariadením.

Trenčianske Teplice a ich okolie vytvárajú výborné možnosti na pokojný oddych či na aktívne využitie voľného času turistikou, letnými i zimnými športmi alebo návštevou blízkych historických pamiatok a prírodných krás. Toto kúpeľné mesto je známe aj bohatým kultúrnym životom, v ktorého kalendári nechybajú ani medzinárodné podujatia.

Trom vyžrebovaným predplatiteľom, ktorí si do 31. októbra 2009 objednáajú a uhradia predplatné časopisu Goodwill, zašleme poukaz na víkendový pobyt v hoteli Vila Anna v Trenčianskych Tepliciach. Poukaz obsahuje ubytovanie na dve noci s polpenziou pre dve osoby a možnosť bezplatne využiť wellness centrum.

RED



☐ **ÁNO**, objednávam si ročné predplatné v cene 12 €/361,51 Sk (10 čísel)

ADRESA PREDPLATITEĽA:

Meno a priezvisko:

Spoločnosť:

Ulica: Mesto a PSČ:

IČO: DIČ:

ADRESA NA DORUČENIE:

Meno a priezvisko:

Spoločnosť:

Ulica: Mesto a PSČ:

IČO: DIČ:

E-mail: Telefón:

Dátum: Podpis:

Platí aj podpísaná fotokópia objednávky. Objednávku nájdete aj na stránke www.goodwill.eu.sk.



Možnosť objednania predplatného:
zaslaním vyplneného objednávkového
kupónu na adresu:
Goodwill Publishing, s. r. o.
Nevädzová 5, 821 01 Bratislava
faxom na číslo: 02/4828 7322
e-mailom: goodwill@goodwill.eu.sk



Nová Škoda Yeti



UŽ YETU.

už od

13 900

€

/ 418 751,40 Sk

Za volantom novej **Škoda Yeti** je každá jazda mimoriadnym zážitkom. Nová **Škoda Yeti** je robustná ale i kompaktná a hravo si poradí s každým terénom. S pohonom všetkých štyroch kolies v režime off-road, ktorý navyše automaticky aktivuje asistenta zjazdu z kopca, je aj ťažký terén prechádzkou parkom. Vďaka systému VarioFlex môžete jednoducho zväčšovať úložný priestor. Pod kapotou je **Škoda Yeti** silná a úsporná zároveň. To sa nedá opísať, to treba zažiť. Dohodnite si už teraz testovaciu jazdu u vášho autorizovaného predajcu Škoda a vychutnajte si novú **Škoda Yeti** na ceste i v teréne.



Ilustračné foto.
Kombinovaná spotreba a emisie CO₂ automobilov Yeti: 5,3-8,0 l/100 km, 139-189 g/km.

ODPOČET DPH

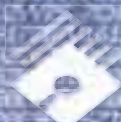
BEZ DELIACE MREŽE

www.mojyeti.sk

Budúcnosť informačných systémov začala písať ďalšiu kapitolu

heli_s

powered by iCS



dataLock