

NEODOLATEĽNÝ ŠARM HIGH-TECH KOMUNIKÁCIE

Fei Liling, generálna manažérka
Huawei Technologies (Slovak)

费丽玲

Obchodné šance Západu
v Ázii porastú

Realitné fondy
boli výborná voľba



**NOVINKA
S KOLAGÉNOM**



**AKCIA!
60 tabliet ZADARMO**

Pre ľahkosť pohybu. **ArthroStop®**

ArthroStop® Rapid+ obsahuje silu troch efektívnych vedecky potvrdených aktívnych látok **pre zdravie a výživu kĺbov** (glukóзамín sulfát, chondroitín sulfát a Boswellin®), ktoré sú inovatívne doplnené o **ExPur komplex**, obsahujúci KOLAGÉN a vitamín C.

Prečo by ste si mali vybrať práve ArthroStop® Rapid+ ?

- + Dokonalý komplex starostlivosti o všetky kĺby a chrbticu.
- + Dlhotrvajúci účinok, ktorý pretrváva až 2-3 mesiace po užívaní.
- + Ideálna výživa pre kĺbové chrupky a ich celkové zdravie.
- + Lepšia pohyblivosť a flexibilita kĺbov.
- + **Kolagén** typu II účinne prispieva k celkovému zdraviu kĺbov.
- + TOP prípravok vo svojej kategórii*.



Limitovaná séria

WALMARK®

*IMS data 1.-12./2010



Výživový doplnok. Žiadajte v lekárni alebo na

www.arthrostop.sk

GOODWILL

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

apríl 2011

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

Ladislav Začka

redaktor

redakcia@goodwill.eu.sk

tel.: 0944 50 87 95

www.goodwill.eu.sk

Rozširujú:

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

Predplatné:

12 € 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:

Miro Nemeček (koláž Peter Buček – k článku na s. 10 – 12)

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

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

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

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

Jadro problému

Japonská tragédia otriasla a otriasa svetom. Iste, boli už aj väčšie nešťastia, táto katastrofa však otvára nové otázky a súvislosti. Odohráva sa v krajine, ktorá je známa vysokou mierou organizácie a disciplíny v spoločnosti, úrovňou vedy a techniky. A hoci je priam legendárna svojou pripravenosťou na zemetrasenia a iné výčiny prírody, znova sa ukazuje, aké ťažké je ich predvídať a zvládať ich následky. K tomu sa ako zrejme najvážnejší dopad pripája havária atómovej elektrárne Fukušima. Tu je jadro problému, v niečom ešte varujúcejšie ako Černobyl. V tomto prípade nejde o žiadnu zastaranú techniku ani o utajovanie informácií, o riešenie sa snažia špičkoví odborníci z Japonska i zahraničia. A predsa nedokážu zvládnuť nečakané ťažkosti, ktoré prináša reťazenie viacerých dôsledkov prírodných živlov.

Pred svetom sa naliehavejšie ako inokedy otvára otázka, ako ďalej s atómovou energiou. Iste, tie najvážnejšie problémy by sa nemali riešiť s horúcou hlavou. Ale aj tí najväčší prívrženci jadra si uvedomujú, že nastal čas jasnejších odpovedí než dosiaľ. Najmä pokiaľ ide o bezpečnosť jadrových elektrární: tu sa už konkrétne hovorí o razantnom sprísnení kritérií. Otvárajú sa však aj otázky celkom zásadného charakteru, na ktoré zrejme ešte nie sme celkom pripravení. Máme s nimi o to väčšie ťažkosti, že svet zápasí s dôsledkami finančnej a ekonomickej krízy i ďalších zložitostí a nie ľahko sa vie zhodnúť na riešeniach. Keďže nevidno jasné recepty, aj tieto úvahy budú mať skôr osobný charakter...

Aj v tomto prípade ide do značnej miery o klasický rozpor medzi bezprostrednými potrebami a dlhodobou víziou. Väčšinou vyhráva váha daného okamihu. Asi aj ten najzelenší odporca jadra chápe jeho súčasný význam, keď elektrina z týchto zdrojov u nás i v mnohých ďalších krajinách má zásadný podiel na energetickom mixe. Bezjadrovú civilizáciu si vieme nie ľahko predstaviť – musela by sa vzdať viacerých svojich výdobytkov. Alebo pre ne hľadať iné riešenia a alternatívy. Lenže najmä tu je pes zakopaný. O alternatívach síce radi hovoríme, ale o to menej konáme – najmä ak sú zložitejšie a nákladnejšie.

Stojíme pred dilemou, ktorú naozaj nebude ľahké riešiť. Obmedzenie využívania jadra a razantné sprísnenie bezpečnosti by prinieslo nepríjemné ekonomické aj sociálne dopady. S obnoviteľnými zdrojmi sme sa ešte celkom nespriatelili. Podaktorí vizionári vidia šancu v revolučne nových metódach využívania atómu, k čomu však vedie ešte dlhá cesta. Otázok je viac než odpovedí – a Fukušima je veľký výkričník...



Miloš Nemeček

Miloš Nemeček



Západ v hre o globálny rast

Európa a Amerika budú mať vždy čo ponúknuť ázijským spotrebiteľom – technické novinky, špičkové produkty, luxusný tovar. Dve miliardy nových konzumentov z rastúcej strednej triedy na Východe na to budú mať – a túto šancu treba využiť. **8**

Ekonomika

- 6** Slovensko, inovuj!
- 7** PZI sa vracajú do nášho regiónu
- 8** Západ v hre o globálny rast
- 10** Technológie Huawei rozširujú naše spektrum komunikácie
Generálna manažérka Huawei Technologies (Slovak) Fei Liling a obchodný a marketingový riaditeľ Peter Cuper
- 12** Inflačný rozkol v eurozóne
Preleje sa inflácia z Ázie do Európy?
- 13** Hongkong – brána do veľkej Číny
- 13** Finančné centrum zo svetovej ligy

Financie

- 14** Dobré rady sa pri investovaní zídu
- 15** Investovanie do realít cez fondy je lukratívne
- 18** Čo je dôležité pri poistení firmy
Ako kryť poškodenie majetku či zastavenie prevádzky

Priemysel

- 19** Oživenie energetického trhu a dopytu po automatizácii
ABB pre energetiku a priemysel

Doprava a logistika

- 20** Fórum koľajovej dopravy
- 21** Konferencia Logistika 2011

Podnikanie

- 24** Ako si účinne zabezpečiť pohľadávky III.
Zádržné z platieb, výhrada vlastníckeho práva, uznanie záväzku
- 27** Predaj podniku a práva veriteľa
- 27** Daňová administratíva by sa mohla zlepšiť
- 46** Koncept dlhodobých stáží pre vysokoškolákov

Obce – mestá – regióny

- 28** Ako získať financie
BSK hľadá aj externé zdroje
- 30** Program prevencie pred povodňami



Investovanie do realít cez fondy je lukratívne

Ceny rezidenčných nehnuteľností už neklesajú, ale mierne rastú. **15**

Sociálne siete ako progresívny trend v marketingu

Facebook zlepšuje komunikáciu so zákazníkmi a pomáha prezentovať firmu. **50**



Cestovný ruch

- 32** | **SACR spustila projekt Nezabudni úsmev**
- 33** | **Čo spája Malacky a Marchegg**
Projekt Paltour a obnova pamiatok

Zdravie

- 34** | **Najcennejšia tekutina na druhú**
- 35** | **Depresia nie je „panská choroba“**
Postihuje milióny ľudí v produktívnom veku
- 35** | **Bude lieková politika nezávislá?**
- 36** | **Pomoc pri bolestiach chrbtice**
Úskalia sedavého zamestnania
- 37** | **Klíma nás neohrozuje len v lete**
Teplotné šoky škodia zdraviu

Potraviny

- 41** | **Medovina chutí aj lieči**

Spoločenská zodpovednosť firiem

- 42** | **Výpadok sponzorov neubral na kvalite Febiofestu**
- 54** | **Slovenská rada pre zelené budovy**

Informačné a komunikačné technológie

- 48** | **Prerábate na virtualizácii?**
Spoľahlivosť treba ustrážiť

Marketing

- 50** | **Sociálne siete ako progresívny trend v marketingu**
- 53** | **Je zákazník u vás kráľom?**
Neváhajte poskytnúť nadštandard

Vzdelávanie

- 52** | **Vzdelávanie, kurzy, semináre**



Najlepšia IT výstava na Slovensku

Výstava Notebook EXPO v Bratislave koncom marca ukázala trendy v segmente a mala rekordnú návštevnosť. „Sme radi, že aj Slovensko má už podujatie, na ktorom sa dajú vidieť nové produkty a služby,“ komentoval Ondrej Macko, šéfredaktor magazínu PC Revue, ktorý výstavu zorganizoval. „Notebook EXPO 2011 je podľa hodnotenia vystavovateľov a návštevníkov zatiaľ najlepšia IT výstava na Slovensku. Dokonca sa objavili požiadavky, aby sme ju rozšírili,“ povedala marketingová riaditeľka PC Revue Xénia Rybáková. Súčasťou tohto ročníka boli o. i. aj crash testy, pri ktorých sa „naživo“ overovala napríklad odolnosť externých diskov a mobilných telefónov.

Partnermi výstavy boli Microsoft (GP), ESET, Fujitsu a Sony (ako hlavní partneri) a ďalej firmy AMD, ASUS, Belkin, Canon, Canyon, Columbox-Kyocera, Creative, Dell, Epson, Hama, HP, Intel, Lenovo, Lexmark, MSI, OKI, Prestigio, Pricemania.sk, TomTom, Toshiba a Zoner.

LK/JF

Coneco s dôrazom na udržateľnosť

Výše 100 000 návštevníkov si prezrelo veľtrh stavebníctva Coneco/Racioenergia na prelome marca a apríla. Súbežne prebiehali výstavy Stavebná mechanizácia, Climatherm, Conecoinvest a Slorealinvest.



Na 32. ročníku veľtrhu sa na ploche 45 000 m² prezentovalo 561 vystavovateľov z 12 európskych krajín a USA. Motto veľtrhu „Poznanie a kvalita“ malo odrážať potrebu zamerať sa na technologické postupy a využívanie komponentov šetrných voči životnému prostrediu. Jedným z nosných sprievodných podujatí s bezplatným poradenstvom pre návštevníkov bola Akadémia energetickej úspornosti. O alternatívnych materiáloch v stavebníctve sa hovorilo v bloku prednášok a filmov Zelená architektúra a zdravé bývanie.

Slovensko, inovuj!

Slovensko by malo byť podľa ministra hospodárstva Juraja Miškova krajinou s takým systémom inovačnej politiky, ktorý priláka zahraničné firmy, aby v nej umiestňovali svoje výskumné a vývojové centrá. Uviedol to na stretnutí s programovým riaditeľom Národnej akadémie vied USA Charlesom Wessnerom. Slovensko v oblasti inovácií podľa štatistik stále hlboko zaostáva za priemerom EÚ, kritická je aj nízka úroveň investícií do vedy a výskumu. Podľa Ch. Wessnera je však jeho plusom kvalitný ľudský potenciál a vzdelávací systém.

Naša krajina patrí do skupiny „miernych inovátorov“ s podpriemernou výkonnosťou, konštatoval poradca ministra pre podnikateľské prostredie a inovácie Miroslav Poláček. Podľa neho chýba motivácia podnikov oslovovať univerzity a lepšia komunikácia medzi obo-



mi sférami. Na nízkej úrovni sú väzby medzi podnikaním a vedou a výskumom a ochrana duševného majetku. Rezort hospodárstva vypracoval v roku 2010 návrh Inovačnej politiky na roky 2011 až 2013, podľa ktorého by sa inovácie mali stať jedným z hlavných nástrojov zabezpečovania vysokého hospodárskeho rastu.

Živnostníci nie sú deformáciou trhu



Stanislav Čižmárík

Živnostníci sa ako jedna z mála spoločenských skupín dokonale prispôbili novým trhovým podmienkam. „Rozhodne to nie sme my, kto tento štát fahá na kolená,“ povedal prezident Slovenského živnostenského zväzu Stanislav

Čižmárík a vyjadril sklamanie z postoja vlády, ktorá ich vníma ako deformáciu trhu.

Živnostníci podľa prezidenta SŽZ určite nepatria medzi tie spoločenské skupiny, ktoré sú prisaté na štátny rozpočet. „My nedostávame príspevok od štátu ako politické strany, ani sociálne dávky ako ľudia, ktorí odmietajú pracovať,“ povedal. Podľa neho živnostníci iba minimálne zaťažujú štát a trh práce, pretože si vedia prácu nájsť sami. „Uplatňujú nielen svoju remeselnú zručnosť, ale musia mať aj talent svoj produkt predáť. Taká je naša realita dneška. Porovnávať ju s realitou riadnych zamestnancov je úplne pomýlené,“ dodal S. Čižmárík.

MŠ

Roadshow v USA

Americké firmy vytvoria na Slovensku viac ako 2 500 nových pracovných miest. Uviedol to minister hospodárstva Juraj Miškov po spoločnej investičnej roadshow MH SR a agentúry (SARIO) v USA, ktorá sa skončila v marci. „Ministerstvo hospodárstva považuje uskutočnenú investičnú roadshow za mimoriadne úspešnú, či už vzhľadom na dlhodobé vyhliadky, ktoré Slovensko má v USA, alebo vzhľadom na okamžité výsledky, ktoré sú zhmotnené do vytvorenia viac ako 2 500 pracovných miest na Slovensku,“ konštatoval. Z uvedeného počtu by mala viac ako 550 pracovných miest vytvoriť spoločnosť IBM, 300 až 500 AT&T, 600 HP a 250 Johnson Controls. J. Miškov zdôraznil, že ohlasované investície „vznikajú



Juraj Miškov a Róbert Šimončíč

bez akejkoľvek podpory zo strany štátu“. Minister Miškov, štátny tajomník MH SR Martin Chren a šéf SARIO Róbert Šimončíč absolvovali v USA množstvo stretnutí vrátane 4 investičných seminárov – vo Washingtone, New Yorku, San Franciscu a Chicagu.

Neoznačené články a fotografie na dvojstrane sú zo servisu TASR.



PZI sa vracajú do nášho regiónu

Priame zahraničné investície (PZI) krajín strednej a východnej Európy (KSVE) vzrástli v uplynulom roku o 9 %.

KSVE sú vďaka svojej dobrej ekonomickej kondícii trmi hodnotené lepšie ako niektoré štáty eurozóny s lepším oficiálnym ratingom, napríklad Taliansko, Španielsko či Portugalsko.

Podľa vedúceho makroanalytika Erste Group pre SVE Juraja Kotiana vlní nastal v regióne obrat v prúde kapitálu. Po masívnom prepade v roku 2009 (-45 % v porovnaní s predchádzajúcim rokom) začali PZI opäť voľne prúdiť a dosiahli medziročný nárast približne o 9 %.

V Českej republike sa PZI viac ako zdvojnásobili (takmer na 4 % HDP) a nominálne dokonca prekročili úroveň roka 2008. Pozitívne prekvalifikovali aj Maďarsko – zaznamenalo prílev kapitálu vo výške 2 % HDP a dosiahlo prebytok bežného účtu platobnej bilancie 2 % HDP. Slovensko malo prílev zahraničných priamych investícií na úrovni 3 % HDP. Udržať prílev PZI na takmer 4 % HDP sa podarilo Ukrajine.

Od 4. štvrtroka 2009 sa v ČR a Poľsku opäť aktivujú portfóliové investície, z ktorých naj-

väčšia časť smerovala do dlhových cenných papierov, najmä vládnych dlhopisov. Devízoví cudzinci zvýšili angažovanosť v českých vládnych cenných papieroch o 5 miliárd eur (3,3 % českého HDP) a v poľských o 25 mld. eur (6,1 % HDP). Obidve krajiny sa tešia ich priazni predovšetkým vďaka nižšiemu verejnému dlhu a vysokej odolnosti, ktorú preukázali počas globálnej hospodárskej krízy.

Prílev PZI na Slovensko sa v roku 2009 prudko spomalil, čo mohlo okrem krízy súvisieť so vstupom do eurozóny. Domáce dcérske spoločnosti zahraničných matiek, ktoré pred prijatím eura spravovali likviditu na Slovensku, totiž presunuli časť týchto operácií do zahraničia, kde sa teraz spravuje na spoločnej celeoeurópskej úrovni. Prílev majetkových účastí (equity kapitál) sa spomalil najmä na prelome rokov 2009 a 2010. Odvtedy došlo k zlepšeniu a doterajšie údaje naznačujú jeho oživenie vďaka novým investičným projektom.

Po dočasnom spomalení sa reinvestované zisky v 2. polroku 2010 prudko zvýšili, čo podľa Kotiana pravdepodobne súvisí so zlepšením ziskovosti a s oživením v priemysle. Odlev portfóliových investícií sa zintenzívil v 1. polroku 2010 s tým, ako slovenské subjekty kupovali viac zahraničných cenných papierov ako v minulosti.

VN/TA

Obama chce znížiť závislosť od ropy

Americký prezident Barack Obama plánuje zmeny v energetickej politike, v rámci ktorých by krajina do roku 2025 znížila dovoz ropy o tretinu. Súčasnú vysokú cenu pohonných látok totiž hrozia oslabením rastu ekonomiky. „Vždy budeme obeťou prudkých zmien na ropných trhoch, ak nezačneme pracovať na dlhodobej energetickej politike,“ povedal Obama v prejave na Georgetownovej univerzite.

Predstavil štyri oblasti, ktoré by mali pomôcť dosiahnuť cieľ: zvýšenie domácej produkcie energií, vyššie využitie zemného plynu vo vozidlách (napr. v mestských autobusoch), zvýšenie efektívnosti áut a biopalív. USA by mali podľa Obamu ďalej využívať jadrovú energiu, aj napriek obavám vyvolaným poškodením elektrárne vo Fukušime. Problémom však je, že aj predchádzajúci prezidenti mali podobné vyhlá-



senia, no nič sa nezmenilo. Obamove iniciatívy môžu naraziť na republikánov v Kongrese a na odpor verejnej mienky voči vysokým cenám za energiu.

Posun v odvetviach

Región strednej a východnej Európy (SVE) by sa mal preorientovať na nové odvetvia. Táto zmena je potrebná na naštartovanie ekonomického rastu, pretože preferovaný priemysel náročný na nerastné suroviny i chemický či automobilový priemysel budú postupne strácať na význame. Naopak, v horizonte najbližších 10 rokov dôjde k prudkému rozvoju energetiky a IT. V štúdiu na to upozorňuje spoločnosť Roland Berger Strategy Consultants (RBSC).

„Spoločnosti začínajú strednú a východnú Európu deliť na jednotlivé subregióny,“ vysvetlil Constantin Kinský z RBSC. Dôvodom je rozdielny hospodársky vývoj jednotlivých krajín. Kým stredoeurópske ekonomiky budú v roku 2020 ťahať najmä inovácie, krajiny východnej a juhovýchodnej Európy ostanú „výrobnými továrňami“.



Veľkou výhodou regiónu je geografická poloha a kultúrna previazanosť so západnou Európou, ale limitujúcim faktorom rastu môže byť ľudský kapitál. „Populácia sa zmenšuje vo všetkých krajinách strednej a východnej Európy a odlev mozgov do západnej Európy a Ameriky bude pokračovať. Tento stav znepokojuje zatiaľ príliš málo manažérov a politikov,“ podotkol C. Kinský.

Optimizmus investorov na Slovensku

Zahraniční investori na Slovensku sú optimistickí a plánujú rozširovať svoje aktivity. Ukázala to anketa zameraná na nálady u 166 firiem z Európy podnikajúcich na Slovensku. Jej výsledky prezentovala koncom marca Slovensko-nemecká obchodná a priemyselná komora.

Až 39 % opýtaných podnikov plánuje opäť prijímať viac zamestnancov. Súčasnú ekonomickú situáciu považuje síce za dobrú menej ako 30 %, avšak takmer dve tretiny očakávajú v priebehu roka zlepšenie. Slovensko ako lokalitu podľa respondentov charakterizuje najmä členstvo v EÚ a relatívne nízke mzdové náklady. V porovnaní s inými štátmi SVE hodnotia SR ako najatraktívnejšiu investičnú lokalitu a až 83 % podnikov by aj dnes svoju investíciu zopakovalo.

Anketa poukázala aj na negatívne javy na Slovensku. Je to najmä vysoká miera korupcie, problematická vymožitelnosť práva, ale aj problémy v reforme vzdelávacieho systému. Školy končí málo absolventov technického smeru, o ktorých je u investorov najväčší záujem.

Západ v hre o globálny rast

Vzostup Ázie ako šanca pre USA a Európu



Technológie s pridanou hodnotou, špičkové výrobky i luxus – to sú tromfy západných výrobcov na trhoch Ázie.

Pred 50 rokmi bolo cieľom USA dostať človeka na Mesiac. Podobný entuziazmus a nasadenie prostriedkov by dnes pomohli riešiť globálne ekonomické problémy.

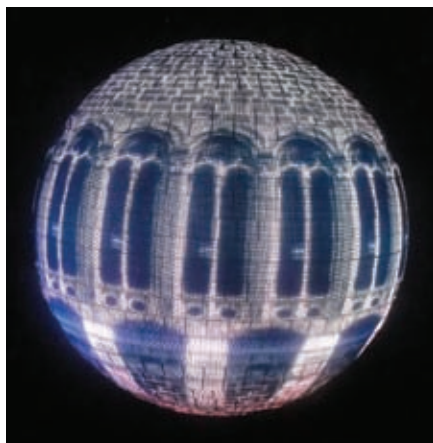
Americký prezident Barack Obama podnietil predstavivosť sveta, keď nedávno hovoril o novom „efekte Sputnik“. Načrtol odvážny plán na zlepšenie vzdelávania, infraštruktúry a technológií a prirovnal rozhodnosť, ktorá bola kedysi potrebná k letom človeka na Mesiac, k odhodlaniu, ktoré je potrebné teraz na obnovenie rastu americkej ekonomiky.

Tri miliardy spotrebiteľov

Obama má pravdu, keď hovorí, že pred Západom stoja nielen veľké výzvy, ale aj veľké príležitosti. V ostatnom desaťročí prešla globálna ekonomika transformáciou, v rámci ktorej miliarda Ázijcov vstúpila do radov priemysel-

ných robotníkov. V roku 2011, po prvýkrát za dvesto rokov, stojí Európa a Amerika tvárou v tvár možnosti, že ju Čína spolu so zvyškom sveta prevýšia v produkcii, exporte a investíciách.

Rast v Ázii však na druhej strane dáva Západu aj nebyvalú ekonomickú nádej. V tomto novom desaťročí sa svet opäť premení – a to vzostupom ázijských spotrebiteľov. Okolo roku 2020 budú domáce trhy Ázie spoločne dvakrát väčšie ako americký trh. Stredná



Európa ako atraktívna kombinácia tradičného a moderného – aj pri technologickej prezentácii v nemeckom pavilóne na Expo v Šanghaji.

trieda sveta sa zväčší z jednej miliardy na tri miliardy spotrebiteľov.

Príležitosti pre rast v Európe a USA vyplývajúce z tohto pridaného celosvetového dopytu sú enormné. Na nových trhoch v Ázii sa bude dať tým krajinám a spoločnostiam, ktoré dokážu dodať pre nové dve miliardy spotrebiteľov v Ázii tovary a služby, ktoré budú technologicky vyspelé, prispôsobené na mieru zákazníkom a prinesú vysokú pridanú hodnotu.

Návrat na čelo si žiada ciele investície

Ale Európa ani Spojené štáty momentálne nie sú v dostatočnej kondícii na to, aby čo najlepšie využili výhody týchto nových trhov. Aby ich uchopil, musí Západ opäť začať vynikať vo vynálezoch, inováciách a technickej zručnosti nad ostatným svetom. A kým západné krajiny výrazne nerozšíria svoje kapitálové investície do oblasti inžinierstva, vedy a nových technológií, budú marginalizované tými krajinami, ktorých vlády podporujú svojich inovátorov veľkými peniazmi.

Posilnenie strednej triedy v Číne vygeneruje miliardy USD na nákupy kvalitného západného tovaru.

Obamov plán investícií by sa mohol stať základným kameňom formálnej globálnej dohody, ktorá prinesie vyšší rast do všetkých kútov sveta a vytvorí milióny nových pracovných miest. V rámci tejto dohody by sa Európa pripojila k USA vo zvyšovaní úrovne investícií. Doplnila by tým americkú „sputnikovú“ iniciatívu svojím programom štrukturálnych reforiem zameraných na budovanie digitálnej, zelenej, energeticky efektívnej a konkurencieschopnej ekonomiky. Číne súčasne pripadne úloha zvýšiť jej spotrebu. Verím, že uvedená dohoda by mohla zrýchliť rast svetovej ekonomiky do roku 2014 asi o 3 % – a vytiahnuť 100 miliónov ľudí z chudoby.

Úloha pre G-20

Predložil som tento plán, keď som v roku 2009 predsedal G-20 v Londýne. Chcel som, aby sa Východ a Západ zaviazali k formálnej stratégii v záujme dosiahnutia trvalejších výsledkov ako tých, ktoré priniesli vtedajšie záchranné balíčky. Sústredili sme sa na to, aby

sa recesia nezmenila na depresiu. Presviedčal som partnerov, že je to správna chvíľa na priekopnícky prístup v záujme nájdania trvalého rámca pre rast.

Vtedy sa však nedosiahla žiadna dohoda o spoločných rastových cieľoch; ešte nebol dostatok politickej vôle ku koordinovanej akcii. A tak odvtedy Európa a Amerika zaznamenali len slabý rast, ktorý výrazne zaostával

Aby nepremeškal globálne šance, Západ musí viac investovať do výskumu, vývoja a technológií.

za ich kapacitou – a to napriek obrovskému neuspokojenému dopytu po celom svete. Nezamestnanosť sa na oboch kontinentoch dostala na približne 10 %, pričom nezamestnanosťou mladých ľudí dosiahla až alarmujúcich 20 %.

Dohoda o globálnom raste, ktorá nás obišla v roku 2009, stále zostáva nedokončenou prácou G-20. Včas uvoľnené verejné investície by mohli byť financované prostredníctvom posilnenej Európskej investičnej banky. Čína už položila základ pre naplnenie svojej úlohy: jej politika xiaokang (zniženie chudoby a posilnenie strednej triedy) by mala vytvoriť trh disponujúci miliardami dolárov na západné tovary a služby.

Spoločný investičný plán

Západ by sa mal dohodnúť na tom, že ak sa čínska spotreba zvýši o 2 – 4 percentuálne body HDP v priebehu najbližších troch rokov (čo je reálne, lebo krajina zvyšuje úroveň sociálneho zabezpečenia, znižuje dane a zlep-



Siahnime po väčšie porcie z ázijskej hostiny, vyzýva expremiér Gordon Brown.

šuje dostupnosť vlastníctva bytu pre bežných občanov), Amerika a Európa budú rozširovať v podobnej miere svoje verejné investície. Ak ďalšie ázijské krajiny urobia to isté, a dohodnú sa na pravidlách pre exportérov, môže sa tak vytvoriť približne 50 miliónov nových pracovných miest.

Samozrejme, na Západe takýto investičný plán priťahuje kritiku zo strany tých, ktorí nechcú, aby sa niečo robilo, a len rozprávajú o rastových stratégiách. Kritici argumentujú, že zvyšovanie verejných investícií je v protiklade k úsiliu o zníženie deficitov, a varujú pred vyššími úrokovými sadzbami.

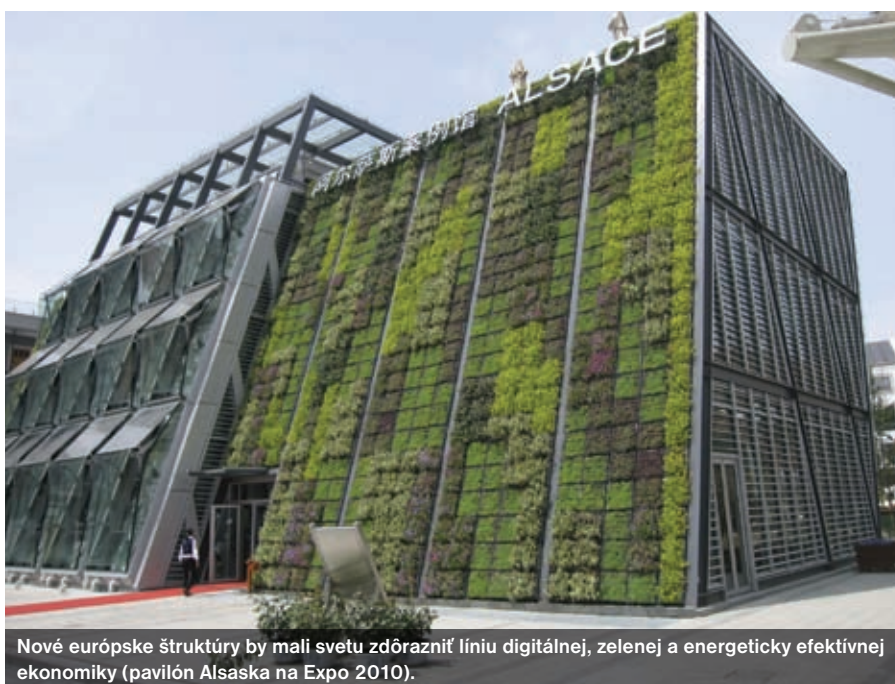
Ale kritici sa mýlia, pokiaľ ide o vplyv cielených investícií na deficit. Nedávna štúdia Medzinárodného menového fondu predstavuje jasný dôkaz, že v skutočnosti môžeme udržať plány na zníženie deficitu a zároveň benefitovať z dodatočných kapitálových in-

vestícií, ktoré potrebuje ekonomika USA a európske ekonomiky.

Posilnenie rastu a zamestnanosti

Moja extrapolácia modelu MMF ukazuje, že západné krajiny môžu významne posilniť svoj dlhodobý rast HDP tým, že počas troch rokov zvýšia úroveň kapitálových investícií. Ročný stimul zodpovedajúci 0,3 % HDP sa vráti do roku 2013 naspäť v podobe pridaného rastu o 0,8 % v USA a o 0,4 % v Európe.

Tento prístup, ktorý zabezpečuje rast a znižuje nezamestnanosť bez zvýšenia deficitu, je potrebný na povzbudenie súkromného sektora. Okrem toho mobilizuje časť kapitálu, ktorý sa nahromadil vo firemných súvahách v posledných rokoch. Jeho uplatnenie by tiež zdôraznilo význam G-20 a MMF pri súčasnom hľadaní globálneho konsenzu.



Nové európske štruktúry by mali svetu zdôrazniť líniu digitálnej, zelenej a energeticky efektívnej ekonomiky (pavilón Alsaska na Expo 2010).

Podľa MMF, dodatočné cielené verejné investície nemusia ísť na úkor boja proti deficitom.

Západ je v dobrej pozícii na to, aby zohral kľúčovú úlohu v globálnej obnove. Jeho mimoriadne schopná pracovná sila vytvára tovary a služby by svetovej triedy. Ale údelom tejto pracovnej sily nesmú byť politické postupy, ktoré vyprodukovali dekádu spomaleného rastu a nízkej zamestnanosti. To by už nebola iba ekonomická katastrofa, ale aj ľudská tragédia.

Gordon Brown
bývalý predseda vlády (2007 – 2010)
a minister financií (1997 – 2007)

Veľkej Británie

© Project Syndicate

Titulok a medzititulky redakcia,
foto TASR

Technológie Huawei rozširujú naše spektrum komunikácie

Nové možnosti pre firmy, pestrejší a bohatší každodenný život ľudí

Nadnárodná čínska spoločnosť Huawei Technologies je globálnym lídrom v komplexných telekomunikačných riešeniach novej generácie a jej služby využíva 90 % z top 50 svetových operátorov.



Peter Cuper

O tom, čo priniesla na Slovensko, sme sa rozprávali s generálnou manažérkou Huawei Technologies (Slovak), s. r. o., Fei Liling a obchodným a marketingovým riaditeľom Petrom Cuperom.

■ V ktorých segmentoch globálneho trhu telekomunikačných a technických zariadení je spoločnosť Huawei najsilnejšia?

Fei Liling: Zameriavame sa najmä na telekomunikačné zariadenia, ktoré využívajú ako svoje kľúčové systémy operátori mobilných a pevných sietí. Našími zákazníkmi sú poprední operátori pôsobiaci na trhoch jednotlivých krajín vrátane Slovenska. No ponúkame riešenia aj pre špecializované firmy v oblasti telekomunikácií, rovnako ako pre firmy a spoločnosti pôsobiace v širokom podnikateľskom spektre. Rovnako sú našimi klientmi aj inštitúcie z oblasti verejnej správy, zdravotníctva atď.

Naším klientom dodávame jednak technické zariadenia a vybavenie, ale zároveň im ponúkame služby a riešenia až do úrovne end-to-end, ktoré podporujú ich biznis, pomáhajú im získať nových zákazníkov a celkovo rozširujú ich možnosti na trhu.

Peter Cuper: Etablovali sme sa aj ako dodávateľ mobilných koncových zariadení, ktoré sú určené pre bežných používateľov – telefónov, smartphonov, tabletov. Celosvetovo patríme medzi top päť výrobcov smartphonov s operačným systémom Android.

■ Aká je pozícia Huawei v uvedených oblastiach na Slovensku?

F. L.: Rada by som ešte dodala, že naša spoločnosť vidí hlbší zmysel svojich aktivít – budovanie komunikačných sietí, na ktorom sa podieľa, obohacuje život ľudí. Nové možnosti, ktoré tieto technológie prinášajú, robia náš život pestrejším a zaujímavejším; dnes si už ťažko vieme predstaviť život bez internetu, bez mobilnej komunikácie. A naše riešenia posúvajú možnosti, dostupné na trhu, ešte ďalej. To sa, samozrejme, týka aj Slovenska. V tomto roku tu plánujeme zrealizovať ďalšie významné projekty. Na druhej strane, prinesieme na trh vo väčšom množstve aj nové mobily a tablety.

P. C.: Mobilné telefóny od Huawei sú od minulého roku v ponuke jedného z hlavných slovenských operátorov. V tomto roku plánujeme veľmi výrazne zvýšiť náš trhový podiel v tomto segmente, aj prostredníctvom partnerstva s ďalšími operátormi.

■ Ako by ste charakterizovali globálnu pozíciu vašej spoločnosti?

F. L.: Z hľadiska globálneho telekomunikačného trhu sme momentálne celosvetovo na druhej priečke. Huawei v súčasnosti pôsobí vo viac ako 130 krajinách sveta a je dodávateľom 45 z top 50 svetových operátorov.

P. C.: Možno povedať, že produkty od Huawei využíva pätina obyvateľov sveta – či vo forme mobilov a koncových zariadení alebo zariadení a služieb pre telekomunikačných operátorov, ktorých služby ako zákazníci využívajú. Pritom si často túto skutočnosť ani neuvedomujú.

■ Môžete priblížiť vašu ponuku riešení pre podnikateľské subjekty? Aké výhody získajú vaši zákazníci spolupracou s vami?

F. L.: Spoločnosť Huawei disponuje kompletným portfóliom produktov a služieb na budovanie telekomunikačnej a IT infraštruktúry malých, stredných a veľkých podnikateľských subjektov. Naším deklarovaným cieľom pritom je podporiť podnikateľskú úspešnosť našich zákazníkov.

Hlbší zmysel komunikačných sietí je v tom, že pomáhajú obohacovať život bežných ľudí.

Naše najväčšie projekty sú, samozrejme, spojené so službami pre telekomunikačných operátorov. Máme aj v Európe veľa príkladov úspešnej spolupráce so spoločnosťami, ktorým spravujeme a udržiavame ich siete. K dispozícii sú naše vysoko profesionálne tímy, pričom bežný postup je, že prevezmeme aj celé príslušné organizačné zložky od nášho zákazníka.

■ Takže klasický outsourcing.

F. L.: Áno, ide o outsourcing – manažované služby, kde je výsledkom zníženie operačných nákladov u nášho zákazníka – najmä ušetrenie nákladov na ľudské zdroje – a pre nás je to ďalší biznis. Ako sa zvykne hovoriť, je to situácia win-win. Spoločnosti dnes rozmyšľajú, kde ušetriť výdavky, ako zosilňiť a optimalizovať svoju štruktúru. Samozrejme, veľkým impulzom pre takéto úvahy bola kríza. My prinášame riešenie.





Fei Liling

■ Na západných trhoch ste sa presadili relatívne nedávno. Zrejme ste museli prísť aj s vhodnou cenovou politikou.

F. L.: Kľúčom k tomu, prečo získavame zákazníky, prečo náš biznis rastie, nie je otázka ceny. Podstatná je flexibilita, a to zo všetkých hľadísk – pokiaľ ide o ponúkané riešenia, reakcie na potreby zákazníkov, dodacie lehoty atď. Naším pracovníkom nejde len o obyčajné naplnenie podmienok kontraktu, ale aktívne vytvárajú pre zákazníkov nové riešenia. Hľadáme čo najefektívnejšie spôsoby komunikácie na to, aby sme

Produkty Huawei využíva pätina obyvateľov sveta.

do dôsledkov pochopili, čo zákazníci potrebujú. Nechceme byť iba dodávateľ, chceme byť partner. Zaujímame sa trhovými segmentmi, v ktorých naši zákazníci pôsobia – teda o zákazníkov našich zákazníkov. Potom im môžeme navrhnúť riešenia, ktoré im prinesú viac biznisu, väčšie tržby – a s tým aj ďalší rozvoj partnerstva s nami.

■ To si zrejme vyžaduje veľkú vzájomnú dôveru.

F. L.: Dôvera je tu kľúčový pojem. Vždy, keď robíme biznis, v prvom rade budujeme vzájomnú dôveru medzi obidvomi stranami. Musíme našich partnerov presvedčiť, že to, čo im sľúbime, aj splníme. Ďalej ide aj o to, že nám často odhaľujú aj svoje problémy a slabiny. A napokon – z našej strany sa vždy snažíme o dlhodobú, nie o krátkodobú spoluprácu. To vyplýva z globálnej stratégie našej spoločnosti.

■ Môžete nám predstaviť vašu stratégiu, pokiaľ ide o uvádzanie produktov pre koncového zákazníka na slovenský trh? Aké sú vaše ciele vo zviditeľnení značky Huawei a prípadne ďalších koncernových značiek?

P. C.: V tomto roku chceme výraznejšie vstúpiť na slovenský trh s hlasovými komunikačnými zariadeniami a viac sa zviditeľniť pred koncovými používateľmi. Chceme sa dostať do povedomia verejnosti na podobnej úrovni, na akej sú iné značky dodávateľov mobilných telefónov. Aby jednoducho vedeli, že Huawei je tu tiež. K tomu by mala smerovať aj naša marketingová stratégia.

■ Na aké cieľové skupiny sa zameriate?

P. C.: V prvej fáze by malo ísť o dve rozdielne

úrovne. Prvou z nich je tzv. vstupná úroveň, kde chceme najmä mladých ľudí do 15 až 18 rokov presvedčiť, že prvý smartphone, ktorý budú používať, by mal byť od Huawei. Ďalšia úroveň je stredná, čo znamená, že chceme ponúknuť výkonné smartphony s Androidom študentom vysokých škôl a ľuďom z mladšej generácie približne do 35 rokov.

V blízkej budúcnosti budeme popri tom prezentovať aj high-end telefóny, čím postupne pokryjeme všetky zákaznícke úrovne.

■ Čo prinesiete okrem toho najnáročnejšej skupine individuálnych zákazníkov?

P. C.: V súčasnosti ponúkame a ďalej vyvíjame veľmi kvalitné mobilné zariadenia, ktorých príchod na slovenský trh je len otázkou času. Ne-

Patríme k top 5 výrobcov smartphonov so systémom Android.

pochybujem o tom, že naše high-end produkty budú veľmi atraktívne a konkurencieschopné. Chcel by som pritom zdôrazniť, že Huawei bola vyhodnotená ako jedna z piatich najinovatívnejších spoločností na svete; má obrovské kapacity v oblasti výskumu a vývoja.

F. L.: Máme viac ako 25 R&D centier po celom svete, nielen v Číne. V Európe máme takéto pracoviská napríklad vo Švédsku, v Nemecku, Poľsku a Francúzsku.

P. C.: Z našich výrobkov by som teda rád upozornil ešte na tablety, ktoré predstavujú osobitnú kategóriu a ktoré vyrábame na špičkovej úrovni. Sú určené pre náročných, časovo zaneprázdnených používateľov, ktorí cez deň pracujú s notebookmi a počítačmi, ale po práci si chcú odpočinúť, urobiť pohodlie a pritom napríklad

Etika, podnikanie a výzvy

■ Ako vnímate a hodnotíte pôsobenie čínskych spoločností v Európe? Aké etické hodnoty a podnikateľskú kultúru prinášajú? Myslíte si, že prípadné obavy z príchodu investorov z Číny môžu byť aj opodstatnené?

Fei Liling: Som presvedčená, že svetový obchod by mal byť otvorený a slobodný a mal by byť založený na otvorenej a spravodlivej spolupráci. Obavy nie sú namieste – možno ich prejavujú firmy, ktoré odrazu čelia zvýšenej konkurencii na svojom trhu. Keď prichádzajú na trh nové spoločnosti, vytvoria aj viac príležitostí na miestnom pracovnom trhu. Čo je však dôležitejšie – konkurencia

vždy pomáha optimalizovať riešenia. Kde nie je žiadna konkurencia, tam sa netreba starať o kvalitu služieb. Keď teda konkurencia príde, najväčší prospech z toho pocítia zákazníci; platia menej peňazí za kvalitnejšie produkty, zariadenia a služby. Myslím si, že toto je trend na celom globálnom trhu. Už nejde o Áziu, Európu či čínskych investorov; ide o prostredie globálneho biznisu.

Na druhej strane, sú tu aj veľké nerovnovahy, ktoré by sme chceli pomôcť odstrániť. Chceme vždy dosiahnuť situáciu win-win – teda aby bola každá strana spokojná. Podľa čínskej filozofie by sa nemal dosahovať zisk spôsobom, ktorý niekoho poškodí. Každý by mal získať.

ešte sledovať na internete televízne správy alebo čítať elektronické knihy a podobne. Tablet je určený na domáce použitie, pričom notebook ani mobil nenahrádza, ale dopĺňa.

■ **Huawei je čínska spoločnosť. Aké etické hodnoty chce priniesť do podnikateľského prostredia v iných častiach sveta – všade tam, kde pôsobí?**

F. L.: Kladieme dôraz na lokalizáciu, teda prispôbenie sa miestnemu prostrediu. Sme medzinárodná spoločnosť, ktorá rešpektuje miestnu podnikateľskú kultúru a zvyklosti. Máme svoju podnikateľskú filozofiu, ktorá vychádza aj z princípov čínskej filozofie, ale

zároveň veľmi pozorne načúvame európskej a západnej podnikateľskej filozofii. Vždy sa snažíme o vzájomné porozumenie.

■ **Dovoľte pár osobných otázok. Akými princípmi sa riadite vo svojej manažérskej praxi? Môžete prezradiť aj niečo o svojom profesionálnom vývoji? Čím sa rada zaoberáte vo voľnom čase?**

Fei Liling: Myslím si, že v oblasti riadenia ľudí je veľmi dôležitá osobná charizma, ktorá často znamená viac ako formálna funkcia – najmä pokiaľ ide o to, aby pracovníci kvalitne plnili svoje úlohy. Vždy si dávam za cieľ ovplyvňovať svojich kolegov v tom zmysle, aby chápali zábery a stra-

tégiu firmy. Celé riadenie by malo byť postavené na dobrej komunikácii a porozumení.

Pokiaľ ide o mňa, vyštudovala som elektrotechniku na univerzite vo Wuchane a v spoločnosti Huawei pôsobím od roku 2002. Do Európy som prišla v roku 2004, a to najskôr do Bukurešti, neskôr do Varšavy a Prahy, kde som mala na starosti úsek prenosových sietí pre 23 krajín strednej a východnej Európy. V súčasnej funkcii v Bratislave pôsobím od roku 2009.

Mám rada výtvarné umenie, klasickú hudbu a zaujímam sa aj o filozofiu, históriu a literatúru, najmä francúzsku.

Pripravil: Juraj Filin
Foto: Miroslav Košířer

Inflačný rozkol v eurozóne

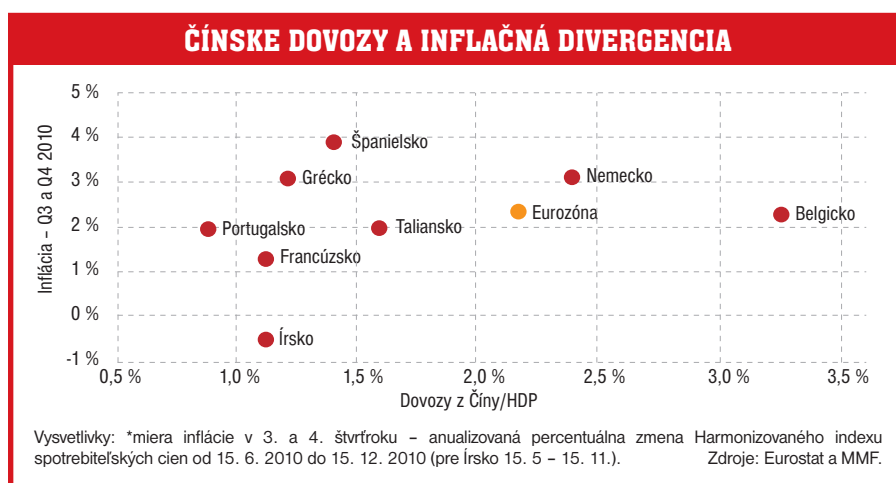
Riziko, že rastúca inflácia v Ázii sa preleje do Európy, stavia v ECB proti sebe inflačných „jastrabov“ a podporovateľov návratu k plnej zamestnanosti.

Mieri inflácie sa v rámci eurozóny rozchádzajú. Skrytou príčinou tejto divergencie je oveľa väčšia rola dovozu z Číny a ďalších východoázijských rozvíjajúcich sa ekonomík v nemeckej či belgickej ekonomike ako v ekonomikách juhoeurópskych krajín. Napríklad nemecký dovoz z Číny dosiahol v roku 2009 celkovú hodnotu asi 63 miliárd eur, čo sa takmer rovnalo dovozu z Francúzska, Grécka, Talianska, Portugalska a Španielska dovedna. A obchodný význam Číny vyjadrený ako podiel HDP je pre Nemecko takmer dvakrát väčší ako pre ktorúkoľvek z vyššie uvedených krajín.

Nemecká cenová hladina sa dvíha

Okrem tohto rozdielu v relatívnej veľkosti dovozu je aj cenový efekt konkurencie nízkonákladových dovozov oveľa väčší v nemeckom konkurenčnom maloobchodnom prostredí ako v tradičnejších a nekonzekventných maloobchodných systémoch Talianska či Grécka. Tieto štrukturálne ekonomické disparity vedú k obrovským rozdielom, pokiaľ ide o mieru, v akej rôzne členské krajiny eurozóny profitovali zo vzostupu lacných ázijských dovozov v posledných 15 rokoch. Ale dnes, keď éra lacných dovozov ochabuje, sa vplyv na ceny obráti a tí, ktorí v minulosti získavali najviac, dnes môžu najhoršie trpieť ázijskou infláciou.

Prelievanie inflácie z Číny do Európy môže vysvetľovať aj nedávny tlak na ceny v Nemecku smerom nahor. Tabuľka znázorňuje mieru inflá-



cie v druhej polovici roku 2010 v závislosti od relatívneho významu dovozu z Číny. Pri zobrazených krajinách platí, že vyšší podiel čínskeho dovozu očividne súvisel s oveľa vyššou mierou inflácie. Je teda pravdepodobné, že v nasledujúcich mesiacoch vyvolá inflácia v rozvíjajúcej sa Ázii výrazné rozdiely v mierach inflácie v rámci eurozóny.

Rast miezd a jednotkové náklady práce

Takáto divergencia, samozrejme, skrýva široký potenciál k nezhodám vo vnútri ECB v blízkej budúcnosti. Zároveň však urýchlí riešenie hlavného štrukturálneho problému eurozóny: jej vnútorných konkurenčných nerovnováh kvôli trendom mzdového rastu od zavedenia eura, ktoré podkopali veľký obchodný prebytok Nemecka vo vzťahu k zvyšku eurozóny.

A tak je to teraz – výnimočne – nemecká ekonomika, ktorú čaká vyššia inflácia, než zvyšok Európy. A nenechajte sa mýliť v otázke, či sa rastúce ceny pretavia do mzdového rastu. Odpoveď je áno. Už dnes, sotva rok po zotavení sa z najhoršej hospodárskej krízy od druhej sveto-

vej vojny, je nezamestnanosť v Nemecku na najnižšej hodnote od zjednotenia krajiny. A pretože ekonomika pravdepodobne značne porastie, keďže konkurencieschopnosť čínskych firiem sa bude pre zvyšujúce sa mzdy zhoršovať, možno si ťažko predstaviť, že nemecké odbory nebudú požadovať aj zvýšenie reálnych miezd. Akýkoľvek mzdový rast v Nemecku však bude mať aj jeden nezamýšľaný prínos: toľko potrebné zblížovanie jednotkových nákladov práce v eurozóne. Hoci tradicionalisti medzi centrálnymi bankármi sa s tým možno budú len ťažko zmierovať, javí sa dnes ako pravdepodobné, že vysoká inflácia v Nemecku bude cenou za dosiahnutie dlhodobej súdržnosti eurozóny.

Raphael A. Auer
zástupca riaditeľa Oddelenia
pre medzinárodný obchod a kapitálové
toky Švajčiarskej národnej banky (SNB);
člen inštitútu LISD
na Princetonskej univerzite, USA
© Project Syndicate
Krátené, medzititulky redakcia.

Pozn.: Článok neprezentuje oficiálne stanoviská SNB.

Hongkong – brána do veľkej Číny

Čoraz viac slovenských firiem sa snaží rozšíriť svoje obchodné vzťahy s Čínou; bývalá európska kolónia im na to ponúka nástupný priestor.

Sedemmiliónový Hongkong je najdôležitejším colným skladiskom pre čínsky a zahraničný tovar smerujúci tadiaľ k príjemcovi. Je tretím najväčším obchodným partnerom pevninskej Číny, po USA a Japonsku. Výhody, ktoré ponúka toto mesto s osobitným štatútom, využíva aj množstvo európskych firiem. Záujemcom ich priblížil nedávny seminár, ktorý v Bratislave usporiadala Hongkonská rada pre rozvoj obchodu (Hong Kong Trade Development Council – HKTDC).

Odolná ekonomika, obnovený rast

„Veríme, že Hongkong môže byť váš spoľahlivý partner pre obchodné aktivity na zložitom, ale lukratívnom čínskom trhu,“ povedala v príhovore zástupkyňa výkonného riaditeľa HKTDC Margaret Fongová. „Pevninská Čína je obrovský trh, ale nie je ľahké orientovať sa na ňom. Preto sa niekedy môže stať, že osobitne malé a stredné podniky, ktoré majú záujem expandovať na

tento trh, si budú kľásť otázku: kde a ako začať, ako nájsť vhodných partnerov? Myslím si, že to je presne bod, kde môže Hongkong pomôcť,“ uviedla.

Hongkong disponuje niekoľkými kľúčovými výhodami, ktoré z neho robia dobré miesto pre nástup na čínsky trh. Má veľmi odolnú ekonomiku; po poklese spôsobenom krízou v roku 2009 nasledovalo výrazné zotavenie a medziročný rast dosiahol v roku 2010 hodnotu 6,8 %. V roku 2011 sa predpokladá rast medzi 4 a 5 percentami. Export poklesol v roku 2009 asi o 4 %, ale o rok nasledoval jeho rast o vyše 22 %. V tomto roku sa očakáva návrat celkového obchodného obrátu na úroveň roku 2008, teda na 820 miliárd amerických dolárov.

Stabilita, právo, sloboda podnikania

Pre západného biznismena predstavuje veľké plus aj stabilný právny systém založený na britskom modeli s dobrou vymožiteľnosťou práva, vrátane toho, ktoré súvisí s duševným vlastníctvom. „Umožnil to princíp jedna krajina – dva systémy. Hoci sme súčasťou Číny, zároveň sme si udržali inštitúcie vybudované za britskej vlády,“ vysvetľuje M. Fongová. „A keď podnikáte v Hongkongu, budú s vami zaobchádzať rovnako ako s akoukoľvek inou hongkonskou firmou a nezáleží na tom, odkiaľ pochádzate – pretože my veríme v rovnakú štartovaciu pozíciu pre všetkých.“



Táto osobitná administratívna zóna ČĽR ostáva už po niekoľko posledných dekád najslobodnejšou ekonomikou na svete, v čom hrá nemalú rolu aj veľmi nízke daňové zaťaženie. Má aj vlastnú konvertibilnú menu – hongkonský dolár. Zákony tu podporujú voľný pohyb kapitálu a informácií. A je to aj najviac na služby orientovaná ekonomika na svete s ich podielom na HDP viac ako 90 %.

V neposlednom rade hrá pri lákaní zahraničných podnikateľov úlohu aj Dohoda o užšom hospodárskom partnerstve medzi Hongkongom a ČĽR (Closer Economic Partnership Arrangement – CEPA), na základe ktorej môžu zahraničné firmy kooperujúce s hongkonskými partnermi využívať výhody bezcolného prístupu na čínsky trh.

JF/LZ

Finančné centrum zo svetovej ligy

Hongkong patrí do top trojice finančných centier sveta. Ako je na tom jeho finančný sektor, sme sa spýtali Margaret Fongovej z HKTDC.

Finančný sektor Hongkongu je, samozrejme, veľmi široký a diverzifikovaný. Veľmi dobre prosperuje a ako dúfam, aj naďalej bude prosperovať kapitálový trh, najmä vo vzťahu k získavaniu investičného kapitálu a vydávaniu akcií. Na americkom a európskom trhu dnes vidíme volatilitu a neistotu; preto veľa fondov prichádza radšej na ázijský trh. A v rámci Ázie je burza v Hongkongu najviac medzinárodne etablovaná. V súčasnosti napríklad pozorujeme príchod niektorých značiek výrobcov luxusného tovaru, ktorí tu kótujú svoje akcie.

■ Aká je podoba bankového a poisťovníkeho sektora?

Bankovníctvo je u nás veľmi silné. Zo 100 svetových top bánk asi 70 operuje v Hongkongu. Čo je však veľmi zaujímavé, je, že Hongkong je jediným miestom mimo kontinentálnej Číny, kde sa dá legálne používať čínsky jüan. Využíva to veľa bánk vrátane zahraničných. Umožňuje to redukovať transakčné náklady a lepšie riadiť kurzové riziko. Nemusíte tu totiž meniť americké doláre na hongkonské doláre, ale môžete robiť svoje cezhraničné obchodné platby priamo v RMB.

Okrem toho, ak ste v bankovom biznise a chcete založiť pobočku na pevnine, tak ak máte kooperujúcu banku v Hongkongu, stojí vás to len tretinu, pokiaľ ide o základný kapitál. Platí potom aj menej reštrikcií v povolenom počte pobočiek atď.

Takisto veľmi dobre sa darí poisťovníckemu sektoru. Z 20 najsilnejších poisťovní na svete

pôsobí v Hongkongu trinásť. Je tam lukratívny trh; nejde však iba o 7 miliónov obyvateľov Hongkongu, ale o to, že cez dohodu CEPA môžu aj poisťovne vstúpiť na pevninský trh. V uvedených finančných segmentoch potom očakávame ďalší rast.

■ Osobitnou kapitolou je privátne bankovníctvo a správa majetku.

V tejto oblasti je na tom Hongkong mimoriadne dobre. Jednak má najvyšší počet miliónárov na obyvateľa na svete – pravda, je to malá krajina – ale, samozrejme, je tam prílev bohatých ľudí z pevninskej Číny. „Mainlanderi“ prichádzajú v čoraz väčších množstvách do Hongkongu robiť biznis, ale aj užívať si život – a všetci sú reálni alebo potenciálni klienti rastúceho sektora služieb správy majetku.

Takže som presvedčená, že finančný sektor má v Hongkongu veľmi svetlú budúcnosť.

Pripravil: Juraj Filin

Dobré rady sa pri investovaní zídu

Úroky v bankách sú dnes na historickom minime; nepokryjú ani infláciu. To vytvára priestor pre správckové spoločnosti.

Hlavná činnosť banky zo zákona je prijať od klientov peniaze, zaplatiť im úrok a potom ďalej posunúť tieto peniaze za vyšší úrok vo forme pôžičky a zarobiť na vzniknutom rozdiely. Pracovať s investíciami pre banku obvykle nie je príliš zaujímavé a tvorí to len zlomok z jej činnosti.

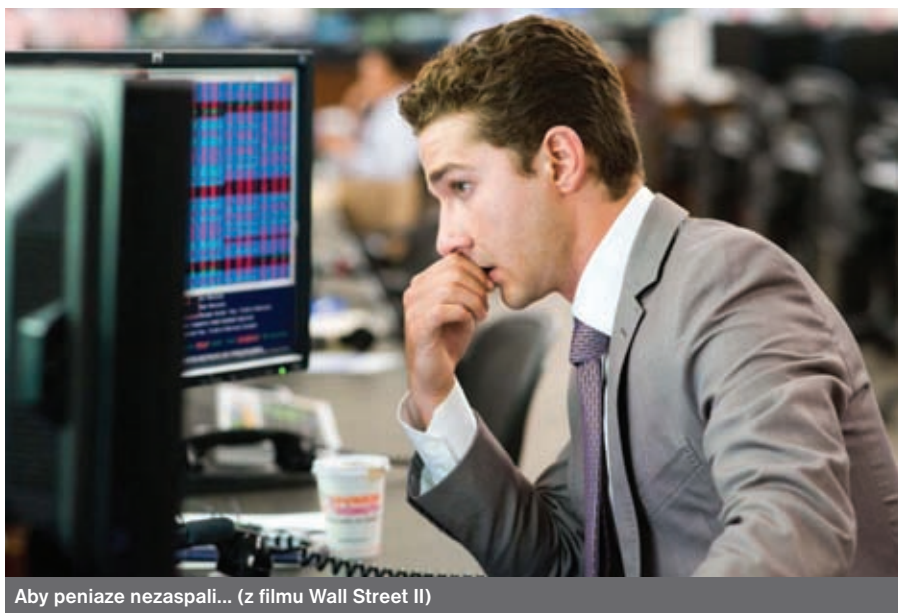
Ľudia dnes chcú mať zo svojich peňazí viac a kto zarobí, chce investovať znova a znova. Pozrime sa, ktoré finančné produkty, ponúkané na slovenskom trhu, zarábajú najviac.

Fondy: ako zvládnuť riziko

Najväčšiu výkonnosť majú akciové fondy, no zároveň nesú v sebe aj riziko straty. To znamená, že nie je jedno, kto robí s jednotlivými fondami. Obrazne povedané, podielové fondy sú ako oheň v krbe – tešíme sa z neho,

Svet je plný internetových informácií, ale nie znalostí.

keď nám dáva teplo a pekne horí, keď ho máme pod kontrolou; horšie je, ak nám unikne mimo krbu – vtedy máme problém. Preto je výhodné vyhľadať odborníkov, ktorí rozumujú investovaniu a majú výsledky. Potom sa investícia stáva nielen veľmi atraktívnou, ale aj pomerne bezpečnou.



Aby peniaze nezasпали... (z filmu Wall Street II)

Investičné možnosti, ktoré využívajú podielové fondy, sú široké. V súčasnosti sú zaujímavé napríklad komodity – ubúdajú, a preto sa do nich oplatí investovať. Ďalším typom sú reality. Je ich veľa, ale ceny sú nízke – a v investovaní vždy platí: nakupuj lacno a predávaj drahoo. A oplatí sa investovať do akcií, pretože sa očakáva dlhodobý rast. Veľmi dôležité je načasovanie – „timing“ – vstupu a výstupu. Ak to vieme robiť, vždy zarobíme.

Pomoc pri orientácii

Svet je plný informácií cez internet, ale nie znalostí. Byť v niečom výborný chce prácu, každodennú prácu s investíciami, opakovanie činnosti. Dobré poradiť pri investovaní je potom rutinná profesionálna záležitosť. Finančné poradenstvo je zamestnanie ako každé iné a má budúcnosť. Vo vzťahu ku klientovi by to mal byť vzťah „na celý život“

– aby s poradcom o sebe čo najviac vedeli. Veď predstavte si, že by vám zakaždým iný zubár robil zuby alebo auto opravovali vždy v inom servise.

Na začiatku si klient vždy musí premyslieť, či dôveruje spoločnosti, ktorej zveruje peniaze, čo očakáva od investovaných peňazí a ako dlho ich skutočne nebude potrebovať. Ak to vie, dá sa mu veľmi dobre poradiť. Na Slovensku je veľa spoločností, ktoré predávajú investície, no je tu aj otázka, aké majú možnosti. Skúsenosť ukazuje, že investovanie je odbor, ktorý musíte sledovať každý deň; musíte na to mať fundovaných ľudí a mať pocit zodpovednosti za výsledky. Ideálne je, keď zarábanie peňazí pre klientov je hlavná náplň práce poradcu.

Daniel Hundák
regional manager, Salve Finance
Foto: Bontonfilm

Podfondy v podielových fondoch

V rámci podielových fondov bude po novom možné vytvárať podfondy. Vyplýva to z novely zákona o kolektívnom investovaní z dielne rezortu financií, ktorá implementuje smernicu Európskej únie (EÚ). Do zákona sa premieta aj ďalšie zmeny, ktoré si vyžaduje príslušná smernica Únie, UCITS IV. Tie zavádzajú napríklad úplné cezhraničné vykonávanie činností správckovou spoločnosťou či zahraničnou správckovou spoločnosťou. Ide o tzv. úplný pas. Zavádza sa tiež inštitút uverejňovania kľúčových informácií pre investorov. Podstatou tejto

zmeny je odstrániť nedostatky doterajšieho zjednodušeného predajného prospektu, ktorého hlavným cieľom je informovať investorov o rizikách, nákladoch a očakávaných výsledkoch pri investovaní do štandardných podielových fondov.

Karta s Concierge servisom

Na Slovensku má privátne bankovníctvo veľký potenciál a patrí medzi dynamické odvetvia bankového sektora. UniCredit Bank poskytuje túto špecializovanú službu už siedmy rok klientom – fyzickým osobám, ktoré majú v banke aktíva najmenej 300 000 eur. Banka

nedávno predstavila medzinárodnú debetnú platobnú kartu VISA Infinite, ktorá má byť spojením luxusu s diskretnosťou, pričom ju môžu získať len top klienti na základe ponuky samotnej banky.

Držitelia karty môžu využívať 24-hodinový asistenčný program Concierge servis prostredníctvom AXA Assistance. Ten zahŕňa celú paletu služieb od komplexného cestovného poistenia cez právnu pomoc a lekársku pomoc až po pomoc s každodennými starosťami, ako sú nákup a odoslanie kvalitných darčiekov, tľmočnické služby, poskytovanie praktických informácií, rezervácie, prenájmy luxusných limuzín a pod.

ZD

Investovanie do realít cez fondy je lukratívne

Do nehnuteľností sa dá investovať dvoma základnými spôsobmi: priamo – kúpou nehnuteľnosti s možnosťou neskoršieho predaja so ziskom, alebo nepriamo – kúpou podielových listov realitných podielových fondov.

Na rozdiel od prvého spôsobu je kúpa podielových listov realitných fondov finančne a administratívne oveľa menej náročná; vstupná investícia do realitného fondu je oveľa nižšia ako suma potrebná na kúpu celej nehnuteľnosti. Netreba mať dobrú znalosť realitného trhu, pretože investičné rozhodnutia robí za podielnikov odborne spôsobilá osoba – portfólio manažér správcovskej spoločnosti – ktorá príslušný realitný fond spravuje. Navyše, likvidita podielov vo fondoch je vyššia. Znamená to, že pre bežného investora, ktorý očakáva rast realitného trhu a chce by doň investovať, je vhodnejší spôsob investovania prostredníctvom realitných podielových fondov.

Ako fungujú realitné fondy

Predstavme si prípad, že drobný investor chce kúpiť veľkú nehnuteľnosť, napr. polyfunkčný dom, o ktorom predpokladá, že mu v budúcnosti prinesie zisk. Keďže nemá dostatok peňažných prostriedkov na kúpu celého takéhoto domu, musí sa spojiť s ďalšími investormi, ktorí sledujú rovnaký cieľ a ktorí tiež prispievajú svojou peňažnou čiastkou. Takto by bolo možné zhromaždiť dostatok finančných prostriedkov

je. Každému investorovi, ktorý investuje svoje peniaze do podielového fondu, je vydaný ako protihodnota cenný papier, ktorý reprezentuje jeho účasť vo fonde: podielový list.

Kto rozhoduje o investícii

O investovaní peňazí vo fonde nerozhodujú investori priamo; tí si iba vyberú vhodný fond. O konkrétnej investícii majetku vo fonde rozhoduje s odbornou starostlivosťou správcovská spoločnosť – snaží sa zhodnotiť investované peniaze. Keď je investícia úspešná a prináša zisk, hodnota majetku v podielovom fonde rastie a hodnota podielového listu investora sa



Martin Winkler

zvyšuje. Samozrejme, platí to aj naopak: ak je investícia stratová, hodnota majetku vo fonde, a teda aj podielového listu sa znižuje. Investor môže svoj podielový list otvoreného podielového fondu kedykoľvek predať späť správcovskej spoločnosti (redemovať ho); dostane zaň späť investované peňažné prostriedky plus príslušný výnos (alebo znížené o prípadnú stratu). Minimálna výška prvej investície do slovenských realitných fondov sa pohybuje v rozmedzí od 150 po takmer 5 000 EUR. Odporúča sa investovať do nich na dobu aspoň 4 až 5 rokov; klient je tak uchránený od sezónnych či krátkodobých výkyvov na realitnom trhu.

Portfólio a likvidita

Realitné fondy majú podľa zákona status tzv. špeciálnych podielových fondov (§. p. f.) nehnuteľností. Charakteristické sú tým, že peniaze podielnikov (investorov) investujú priamo do nehnuteľností alebo do majetkových účastí v realitných spoločnostiach. Tieto spoločnosti

môžu vykonávať len činnosti priamo vyplývajúce zo zákona, t. j. napr. nadobúdanie a predaj nehnuteľností, ich správa, prenájom, príp. tiež výstavba. Hodnota majetku vo fonde sa určuje preceňovaním nehnuteľností, akcií realitných spoločností a ďalších jeho aktív.

Do realitných fondov sa odporúča investovať aspoň na 4 až 5 rokov.

Minimálne 10 % svojho majetku však musia mať realitné fondy v podobe vkladov v bankách, resp. v likvidných cenných papieroch (pokladničné poukážky, dlhopisy so splatnosťou do 3 rokov). Je to preto, aby mohli v reálnom čase vyplácať podielnikov, ktorí chcú redemovať svoje podielové listy.

Realitné fondy domicilované v SR väčšinou investujú do projektov na území Slovenska alebo aj Českej republiky, aj keď si vo svojich štatútoch nechávajú „otvorené dvere“ aj pre investovanie v iných krajinách.

Realitné fondy, kríza a perspektívy

Výnosy podielových fondov nehnuteľností boli zasiahnuté krízou rôzne. Niektoré zahraničné fondy utrpeli straty, súvisiace s ich investíciami do developerských projektov rezidenčného a komerčného sektora.

Naproti tomu, štyri realitné fondy slovenských správcovských spoločností prekonali krízu pomerne úspešne. Podľa údajov Slovenskej asociácie správcovských spoločností k 25. 3. 2011 žiaden z nich neutrpel pokles výkonnosti ani na ročnej, ani na trojročnej báze. Na ročnej báze sa ich výkonnosť pohybovala v rozmedzí od 2 % p. a. až po 6,94 % p. a. a na trojročnej báze od 0,91 % p. a. až po 6,18 % p. a. Je to tak zrejme vďaka ich opatrným a premysleným investičným rozhodnutiam.

Vzhľadom na to, že pokles cien rezidenčných nehnuteľností sa stabilizoval (v niektorých regiónoch dokonca vzrástli), a na oživenie ekonomiky (vplyv na ceny prenájomov v komerčných nehnuteľnostiach a výrobných areáloch) je pravdepodobné, že rast výkonnosti realitných fondov bude pokračovať. Nebolo by prekvapením, ak by to bolo rýchlejšie ako doteraz.

Martin Winkler
generálny riaditeľ PRVEJ PENZIJNEJ
SPRÁVCOVSKEJ SPOLOČNOSTI
POŠTOVEJ BANKY, správ. spol., a. s.

Realitné fondy slovenských správcovských spoločností rástli na ročnej i trojročnej báze.

na to, aby mohli spomínaný polyfunkčný dom nadobudnúť do podielového spoluvlastníctva. Na podobnom princípe funguje aj realitný podielový fond.

Podielovým fondom je spoločný majetok podielnikov – oddelený od majetku správcovskej spoločnosti, ktorá tento podielový fond spravuje.

Čo je dôležité pri poistení firmy

Poisťovne ponúkajú podnikom služby na základe ich individuálnych potrieb

U nás sa síce vlny cunami nevyskytujú, ale tragédia v Japonsku pripomenula aj našim podnikateľom potrebu poistiť sa proti živelným pohromám a výpadkom v prevádzke firmy.

Živelné pohromy, ktoré spôsobujú na Slovensku firmám a občanom najväčšie škody, sú povodne, záplavy a víchrice. Charakteristické pre tieto živly je to, že spravidla zasahujú rozsiahle územia, na ktorých potom vzniká veľké množstvo škôd. V menšej miere – nie však ojedinele – spôsobujú u nás škody aj úder bleskov a krupobitie.

K dôležitým rizikám, na ktoré si musia podnikatelia dávať pozor, patria požiare. Tie zvyčajne nepostihujú také veľké územia, patria však k najničivejším živlom a škody nimi spôsobené bývajú obrovské práve vo výrobných podnikoch. Zemetrasenia sa nevyhýbajú ani Slovensku, ale nie sú časté a zvyčajne s nízkou magnitúdou.

Horší problém: zastavenie prevádzky

Pri dojednávaní poistenia majetku podnikateľov je samozrejmosťou zohľadňovať riziká, ktoré predstavujú živelné pohromy. Dôležité je však pamätať aj na to, že tieto živly spôsobujú nielen fyzické škody na majetku, ale spravidla spôsobujú aj zastavenie prevádzky podnikov a ďalšie škody

dy spôsobené prerušením prevádzky. „Tie často prevyšujú priamu materiálnu ujmu. Aj voči tomuto riziku je potrebné zvoliť si správne poistné krytie,“ upozorňuje Lucia Muthová z Allianz – SP.

Malým a stredným podnikateľom ponúkajú poisťovne štandardne komplexné balíčky poistenia, v rámci ktorých si môžu zabezpečiť krytie majetku, nákladov na odpratanie škôd po poistnej udalosti, ako aj škôd z titulu prerušenia prevádzky – ušlý zisk a stále náklady. Tiež zodpovednosť za škody vyplývajúce z podnikateľskej činnosti.

Živly spôsobujú nielen fyzické škody na majetku, ale niekedy aj zastavenie prevádzky.

Zároveň je možné si v rámci tohto poistenia poistiť aj špeciálne technické riziká, poistenie strojov a elektroniky. Komplexnosť a rozsah poistenia sa pozitívne odrážajú aj na cene poistenia.

Predstavte poisťovní svoju firmu

Veľké podnikateľské subjekty by nemali zabúdať na poistenie proti živelným pohromám, poistenie rizík krádeže vo firme a poistenie zodpovednosti za škodu. S ohľadom na druh podnikateľskej činnosti by mali myslieť aj na poistenie prerušenia prevádzky, poistenie strojov a strojových zariadení a poistenie elektroniky.

„Pri príprave ponuky poistnej zmluvy musí firmený klient v prvom rade poisťovní svoju firmu predstaviť,“ hovorí Zuzana Hliváková, vrchná riaditeľka úseku marketingu a komunikácie Generali Slovensko. Teda to, akú podnikateľskú

činnosť firma vyvíja, kde sú jej miesta podnikania, aké výrobné a prevádzkové zariadenia v nich má umiestnené, prípadne podľa vlastného posúdenia povedať, aké poistné nebezpečenstvá jej prevádzkam hrozia.

Väčšina záujemcov o poistenie firiem prichádza do poisťovní cez sprostredkovateľov poistenia. Sú to práve sprostredkovatelia, ktorí získavajú pre poisťovne najviac informácií od zástupcov firiem a zároveň firmám – na základe získaných informácií a vlastných znalostí a skúseností – odporúčajú optimálne poistenie. Kvalita sprostredkovateľa sa v prípade uzavretia poistnej zmluvy medzi firmou a poisťovňou odrazí aj na kvalite poistnej zmluvy.

Riadenie rizika pri poistení majetku

Určenie správnej poistnej sumy je prvým krokom k uzavretiu kvalitného poistenia majetku. Pri určovaní poistnej sumy, teda sumy, na ktorú je majetok poistený, sa vychádza z dvoch základných možností:

- časová cena majetku – predstavuje novú hodnotu majetku zníženú o opotrebenie,
- nová cena majetku – predstavuje cenu majetku, za akú by ho bolo možné znova obstaráť v prípade úplného zničenia.

Druhým krokom ku kvalitnému poisteniu majetku je určenie optimálnej spoluúčasti. Pri spoluúčasti je dôležitým faktorom charakter stratégie riadenia rizika v spoločnosti. Poznáme dva základné prístupy k určeniu výšky spoluúčasti:

1. Stratégia prežitia – spoločnosť má záujem kryť poistením iba škody, ktoré by mohli ohroziť jej finančnú stabilitu, a preto uplatňuje spoluúčasť do maximálnej sumy, ktorá je ešte akceptovateľná z hľadiska jej finančnej stability. Vysoká spoluúčasť znižuje cenu poistenia. V tejto stratégii riadenia rizika sa spoločnosť snaží kryť iba škody, ktoré by mali pre ňu likvidný charakter.

2. Stratégia krytia každej škody – spoločnosť má záujem na zafixovaní nákladov vyplývajúcich z nepredvídateľných udalostí, preto volí minimálnu spoluúčasť, aby žiadna vzniknutá škoda nevytvárala dodatočné náklady. Poistenie s minimálnou spoluúčasťou je drahšie.

Všeobecným trendom je postupné zvyšovanie spoluúčasti pri poistení majetku. V štátoch západnej Európy a v USA je priemerná spoluúčasť niekoľkonásobne vyššia ako u nás. Čím viac majetku spoločnosť vlastní, tým vyššia by mala byť spoluúčasť.

Vladimír Ješko
Ilustračné foto: SXC





1

*Jedna rada:
Čo dieťa
nenaučíte,
to mu
našetríte*

Viac vedieť. Viac zažiť.

Deti vedia vždy niečím prekvapiť. Aby vaše deti na ceste k dospelosti čakali len príjemné prekvapenia, zabezpečte ich už teraz. Uzatvorte vášmu dieťaťu kapitálové životné poistenie Farbička. Navštívte naše predajné miesta alebo www.allianzsp.sk.

Infolinka 0800 122 222

**Detské poistenie
FARBIČKA**

Váš svet istoty

Allianz 
Slovenská poisťovňa

Lacné poistenie malých nehôd

Poisťovňa Genertel obohatila slovenský trh poistenia automobilov o nový produkt pod názvom miniHavarijné poistenie. Kryje škody spôsobené vodičom pri dopravných nehodách do výšky 1 000 eur, a to s nulovou spoluúčasťou poistenca. Výška poistného je v rádoch desiatok eur, čo poisťovňa propaguje ako cenový hit.

Podľa prieskumu Genertelu približne 20 % z celkového počtu 2,2 milióna vozidiel na Slovensku krytých PZP je chránených aj havarijným poistením. Tento fakt svedčí o nízkom dopyte po tomto druhu poistenia, kde hlavnou prekážkou sú cena a zložité podmienky. Za bežné havarijné poistenie zaplatia dnes vodiči priemerne až 350 eur ročne. „Zákazníci si žiadali takýto druh



produktu. Naším cieľom je poskytovanie inovatívnych služieb, ktoré budú vyhovovať skutočným potrebám zákazníkov za prijateľnú cenu,“ vysvetľuje člen predstavenstva pre medzinárodný obchod Petar Dobric. Nový produkt nekryje také udalosti, ako sú krádeže, vandalské činy a prírodné katastrofy.

Poisťovňa Genertel, súčasť Generali Group, je prvou výlučne online poisťovňou na slovenskom trhu. Vstúpila na trh v roku 2010 s ponukou PZP.

JF

Penta prevzala Dexia banku

Investičná skupina Penta Investments sa stala definitívne vlastníkom 88,71-percentného podielu akcií Dexia banky Slovensko. Od 1. apríla je jej novým generálnym riaditeľom a predsedom predstavenstva Jan Rollo. „Dexia banka Slovensko bude pokračovať v spolupráci s komunálnym sektorom, pre ktorý je dlhodobou silným partnerom. Naším cieľom je tiež posilniť pôsobenie banky v segmente retailu, kde vidíme priestor na rast,“ povedal partner investičnej skupiny Penta Iain Child.

Dohodu o odkúpení väčšinového podielu Dexia banky Slovensko podpísali v novembri 2010 medzi skupinou Penta a Dexia Kommalkredit Bank, dcérskou spoločnosťou Dexia SA.

LK

Generali poistuje škody vo firmách

Poisťovňa Generali Slovensko nedávno rozšírila svoje portfólio produktov o novinku – poistenie zodpovednosti za škodu zamestnanca spôsobenú zamestnávateľovi. Poistenie v základnom rozsahu pokrýva škody, ktoré môžu vzniknúť porušením povinností pri plnení pracovných úloh či v priamej súvislosti s nimi, alebo aj z nedbanlivosti. Ide napríklad o poškodenie, resp. zničenie vecí alebo o škody na živote a zdraví. Pri všetkých uvedených typoch škôd je totiž zamestnávateľ oprávnený od zamestnanca požadovať náhradu škody, a to až do výšky štvornásobku jeho mesačného zárobku.

Základný rozsah poistenia je možné rozšíriť a vytvoriť tak poistenie na mieru klienta, a to širokou škálou pripoistení, ako sú napr. poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú stratou zverených predmetov, držbou alebo používaním motorových vozidiel zamestnávateľa či za



škodu spôsobenú chybným výrobkom, chybnou vykonanou prácou alebo službou. Tento druh poistenia si môže uzavrieť sám zamestnanec alebo jeho zamestnávateľ, ktorý môže poistiť aj viacerých zamestnancov skupinovo.

ZH

OTP Banka Slovensko naštartovala rast

OTP Banka Slovensko, a. s., dosiahla oproti minulému roku podstatné zníženie straty. Strata dosiahnutá v roku 2010 vo výške 3,5 mil. EUR bola nižšia ako plánovaná. „Rok 2010 sme skončili so stratou, čo bolo ešte spôsobené doznievaním vplyvu ekonomickej krízy na kvalitu úverového portfólia. Na druhej strane, dosiahnutý výsledok bol výrazne lepší ako plánovaný. V roku 2011 je našou ambíciou dosiahnuť zisk a som rád, že tento cieľ sa nám zatiaľ darí naplňovať,“ povedal člen predstavenstva a zástupca generálnej riaditeľky Rastislav Matejsko.

Hospodárske výsledky za rok 2010 pozitívne

ovplyvnil čistý úrokový výnos, ktorý dosiahol úroveň 40,7 mil. EUR – banke sa ho podarilo medziročne zvýšiť o 8,5 %. Po výraznej redukcii prevádzkových nákladov v roku 2009 sa tieto náklady ďalej znižovali aj v roku 2010 na 37 mil. EUR, teda o 1,1 %.

V roku 2010 sa OTP Banka Slovensko zameriavala hlavne na retailový segment, kde sa jej vo vysoko konkurenčnom prostredí podarilo dosiahnuť medziročný nárast vkladov obyvateľstva o 3,1 % a úverov obyvateľstvu o 5,2 %. Celkový počet úverov medziročne vzrástol takmer o 100 %.

ZK

Provident potvrdil zotavenie z recesie



Spoločnosť Provident Financial zaznamenala v Českej republike a na Slovensku celkový medziročný nárast zisku pred zdanením o 11,2 % na 41,7 mil. britských libier, z toho 30,2 mil. GBP v ČR a 11,5 mil. GBP v SR. Informovala o tom jej materská spoločnosť International Personal Finance plc. (IPF) so sídlom v Londýne.

„IPF dosiahla v roku 2010 rekordný zisk. To

odráža silné zotavenie z globálnej recesie a zrýchlený rast v posledných mesiacoch roku,“ uviedol výkonný riaditeľ IPF John Harnett. „V roku 2011 predpokladáme pozitívne ekonomické podmienky na našich trhoch. To znamená, že sa usilujeme o rast počtu zákazníkov a poskytnutých pôžičiek na vyššej úrovni než v roku 2010. Preto očakávame, že celá skupina bude i naďalej rásť,“ dodal.

V skupine IPF zisk pred zdanením narástol o 49,3 % na 92,1 mil. GBP, vďaka dobrým predajným výsledkom, nižšej strate zo zníženia hodnoty pohľadávok a prísnej kontrole nákladov. Skupina zaznamenala aj výrazný nárast počtu zákazníkov (7,5 %), objemu poskytnutých pôžičiek (5,6 %), pohľadávok (6,0 %) a výnosov (8,1 %), pričom najvyšší rast bol v 4. štvrťroku. K výborným výsledkom v strednej Európe, kde zisky vzrástli na 99,8 mil. GBP, prispelo aj Maďarsko, kde došlo k silnému zotaveniu z recesie.

DP

Oživenie energetického trhu a dopytu po automatizácii

Popredná globálna spoločnosť ABB pôsobiaca v oblasti energetiky a automatizácie zaznamenala zvýšenie objednávok.

„Dopyt zákazníkov z oblasti priemyslu a energetiky v uplynulom období výrazne stúpol, čím prispel k najrýchlejšiemu rastu základných objednávok za posledné dva roky,“ zhodnotil minulý rok Joe Hogan, výkonný riaditeľ ABB. Spoločnosť zaznamenala zvýšenie objednávok najmä v oblasti ťažobného, námorného, papierenského a celulózného, ropného, plynného a petrochemického priemyslu. Globálny zisk ABB pred zdanením a zúročením (EBIT) bol v uplynulom štvrtroku vo výške 978 miliónov USD, čím marža EBIT dosiahla výsledok 12,3 %. Čistý zisk v poslednom minuloročnom kvartáli vzrástol medziročne o 30 % a dosiahol úroveň 700 miliónov USD. Celoročný čistý zisk sa vyšplhal na 2 561 miliónov USD.

Na Slovensku rástli investície do energetiky

Medziročný nárast v objeme prijatých objednávok zaznamenala aj slovenská pobočka ABB, s. r. o. „Najvýraznejšie sa na tomto náraste podpísali investície do energetiky.

V uplynulom roku sme získali napríklad zákazku na dodávku zariadení na vyvedenie výkonu z 3. a 4. bloku jadrovej elektrárne Mochovce,“ vysvetľuje riaditeľ slovenskej pobočky ABB Andrej Tóth. „Okrem toho sme získali zákazku na dodávky 400 kV transformátorov pre Slovenskú elektrizačnú a prenosovú sústavu, rovnako aj na dodávky zariadení pre rekonštrukciu teplárne v Slovnafte.“ Slovenská spoločnosť ABB, s. r. o., sa podieľala aj na projektoch fotovoltických elektrární. „Po

ABB získala zákazky na dodávky pre 3. a 4. blok Mochoviec, ale aj pre SEPS a Slovnaft.

náročnom roku 2009 sa opäť dali do pohybu investície do robotizovaných pracovísk, ktoré si našli cestu aj do odvetví, ktoré pre robotiku nie sú tradičné,“ dopĺňa Andrej Tóth.

Energia spája

V roku 2010 sa prejavil vyšší dopyt po spoľahlivých dodávkach elektriny. Energetické podniky a zákazníci z priemyslu investovali viac do zariadení a systémov distribúcie elektriny. Najvyšší medziročný nárast objemu objednávok v miestnych menách bol v Európe a predstavoval 37 %, pričom toto číslo zahŕňa aj HVDC spojenie medzi Švédskom a Litvou cez Baltické more. Na americkom kontinente



ABB organizovala v marci v Trnave prvý ročník Dní otvorených dverí robotiky ABB.

vzrástli objednávky o 22 %, na Blízkom východe a v Afrike o 8 %. V Ázii zaznamenali medziročný pokles objednávok o 5 %.

Spoločnosť ABB ukončila v januári 2011 akvizíciu lídra v oblasti priemyselných motorov na severoamerickom trhu, spoločnosti Baldor Electric. V roku 2010 odkúpila ABB aj americkú softvérovú firmu Ventyx, ktorá poskytovala poradenstvo a softvérové služby v oblasti energetiky. Celkovo spoločnosť investovala do akvizícií približne 1,3 miliardy USD.

Program pre znižovanie finančných nákladov, ktorý ABB spustila v roku 2008 a ktorý mal usporiť celkovo 3 miliardy USD, sa ku koncu roka 2010 plne osvedčil a naplnil svoje ciele.

Lukáš Csicsola v spolupráci s ABB

MARKETING Conference LIVE

2011

13. apríl 2011
Hotel Gate One, Bratislava

Strategický online marketing
- ako s ním udržať krok?

Spotrebiteľské trendy
z webu aj mimo neho



viac informácií na: www.informslovakia.sk

Ďakujeme za spoluprácu:

blue orange

PRICEMANIA.SK

Mediálni partneri:

instore

FOCUS.sk

GoodWill

azet

SITA
SLOVENSKÁ TLAČOVÁ AGENTURA
SLOVAK NEWS AGENCY

INFOWARE

PP
Poradca
podnikateľa

Nové námorné linky DHL

DHL Global Forwarding, člen skupiny Deutsche Post DHL, zaviedol päť nových priamych námorných liniek na Blízky východ. V porovnaní s minulosťou, keď sa LCL (less than container load) zásielky posielali loďou do Dubaja a odtiaľ sa do ďalších destinácií distribuovali po zemi, budú exportné kusové zásielky na Arabský polostrov doručované rýchlejšie. Pri pre-



prave loďou z Brém do Dauhy a Dammanu sa prepravný čas znížil z 29 na 26 dní a pri preprave z Brém do Quaboosu, Bahrajnu a Kuvajtu z 28 na 25 dní. Zo Slovenska je zabezpečená pravidelná týždenná konsolidácia LCL/kusových námorných zásielok z terminálu z Bratislavy do Brém v Nemecku. **TS**

Mýto: v Poľsku vybrali DKV

Spoločnosť DKV Euro Service zvíťazila vo výberovom konaní na poskytovateľa zúčtovania elektronického mýta v Poľsku. DKV teraz v spolupráci so spoločnosťou Kapsch Telematic Services obhasňuje technické predpoklady tak, aby bolo všetko pripravené na spustenie 1. júla 2011. Okrem DKV bol v Poľsku autorizovaný len jeden ďalší poskytovateľ zúčtovacích služieb. Používatelia budú môcť mýto platiť vopred a „nabíjať“ svoj účet prostredníctvom karty DKV (Prepay) alebo následne na základe faktúry (Postpay). **MR**



UPS letecky aj do Izraela a na Slovensko



Spoločnosť UPS oznámila rozšírenie UPS Express Freight služby o Izrael a Slovensko. Prémiový letecký nákladný servis UPS ponúka vybavenie zásielky v garantovanom dohodnutom čase, od

dverí k dverám od jedného do troch pracovných dní, a to vrátane vybavenia cla. „Izrael a Slovensko sú čoraz dôležitejšími hráčmi na globálnom trhu a UPS sa zaväzuje rozširovať svoje letecké nákladné služby v týchto oblastiach, aby tak uspokojila rastúce logistické potreby svojich zákazníkov,“ povedal Scott Aubuchon, riaditeľ marketingu pre medzinárodný letecký náklad UPS. „Izrael je kľúčovou destináciou v hi-tech sektore s hlavnými hráčmi v odvetviach priemyslu, ktorí zabezpečujú strategické prevádzky v krajine. Slovensko, dnes naplno integrované do Európskej únie, sa stalo kľúčovým strediskom automobilovej a priemyselnej výroby,“ dodal. **TS**

Fórum koľajovej dopravy

V marci sa v Bratislave uskutočnila medzinárodná konferencia Fórum koľajovej dopravy, ktorej cieľom bolo vyzdvihnúť potrebu rozvoja železničnej a mestskej koľajovej dopravy na Slovensku a nadviazať na stratégiu EÚ v tomto smere. Jednou z kľúčových tém bolo hľadanie riešení a zdrojov na rýchlejšiu modernizáciu železničných tratí a integráciu železničnej dopravy do dopravnej infraštruktúry Slovenska, ako aj do transeurópskej železničnej siete.

Usporiadateľom konferencie bola spoločnosť PSKD (Prevádzka a stavby koľajovej dopravy) v spolupráci so Železnicami SR. „Väčšina európskych krajín si uvedomuje pozitíva železničnej dopravy a zaraďuje ju medzi najdôležitejšie a najsledovanejšie oblasti hospodárstva,“ povedal Slavomír Podmanický, vedúci sekretariátu PSKD. „Strategické ciele v riešení dopravy na Slovensku sa v kontexte EÚ značne odlišujú. Prioritou na



Slovensku je cestná doprava, ktorej sú každoročne pridelené výrazne vyššie dotácie od štátu v porovnaní so železničnou dopravou. Rozvojom železničnej dopravy, najmä v regiónoch, by bolo možné predísť dopravnému kolapsu, ktorý aj napriek výstavbe diaľnic a ostatných cestných komunikácií reálne hrozí,“ dodal. **JF**

Logistické centrum pre Amazon

Skupina Goodman podpísala so spoločnosťou Amazon, jedným z najvýznamnejších svetových prevádzkovateľov predaja cez internet, zmluvu o výstavbe logistického centra s plochou 110 000 m² v nemeckom Rheinbergu, severne od Düsseldorfu.

„Objekt v Rheinbergu je už piatym logistickým centrom, ktoré skupina Goodman stavia pre spoločnosť Amazon v Európe, pričom tri z týchto

centier sú v Nemecku. Naša spolupráca zahŕňa aj stavebné projekty v Orleáns vo Francúzsku a v meste Swansea vo Walese,“ uviedol Alan Lyall, viceprezident spoločnosti Amazon pre európske operácie.

Podľa Andreasa Fleischera, regionálneho riaditeľa skupiny Goodman pre Nemecko, je aktuálny projekt jedným z najväčších v oblasti logistickej výstavby v súčasnosti v Európe. **TA**

LC v podunajskom „zlatom trojuholníku“

Medzinárodný poskytovateľ distribučných nehnuteľností ProLogis podpísal v marci nájomnú zmluvu na 9 400 m² skladovacích priestorov v ProLogis Parku Hegyeshalom so spoločnosťou SMR Automotive Mirror Technology Hungary, dodávateľom vnútorných, vonkajších a spätných zrkadiel pre vodičov všetkých dopravných prostriedkov od takmer všetkých výrobcov

v Severnej Amerike, Európe, Ázii a Austrálii. ProLogis Park Hegyeshalom v západnom Maďarsku, ležiaci v tzv. zlatom trojuholníku, zabezpečuje jednoduchý prístup do Viedne, Bratislavy a Budapešti po diaľnici M1 a M15. Po tejto transakcii je na 86 % obsadený a zostáva iba jedna voľná jednotka na prenájom. **JF**

Konferencia Logistika 2011



„Logistika spoločnosti je ako ľadovec. Jeho vrchol tvoria ciele, ale to najdôležitejšie je ukryté pod hladinou, a to sú koncepcie.“

Týmto slovami otvoril konferenciu Logistika 2011 Ing. Jaroslav Bazala, PhD., prezident Logistickej akadémie, vo svojej prednáške Štíhla alebo agilná výroba.

Inovatívny prístup

Celá konferencia sa niesla v znamení hľadania úzkych miest, optimalizácie procesov a inovatívneho prístupu, pretože slovami Ing. Romana Stoličného zo spoločnosti Dachser Slovakia: „Každý výrobný proces si vyžaduje viac, ako len stlačiť enter či chytiť tovar do ruky.“

Nové možnosti

Zelenú logistiku predstavila pani Sabine Eiseses zo spoločnosti DHL Global Forwarding a zdôraznila, že: „Nové inovácie prinesú nové

možnosti.“ Tiež pripomenula účastníkom, aby mysleli na životné prostredie, keď už nie priamo na Slovensku, tak aspoň pomocou prispievania na obnovu či záchranu prírody v inej krajine.

Pripraviť podmienky

Na záver Ing. Jaroslav Uhlíř, CSc., zo spoločnosti Slovlogistik zhrnul, prečo je logistika v dnešnej dobe čoraz dôležitejšia. „Zákazník chce od spoločnosti čo najviac vecí, za čo najmenej peňazí. Preto je na nás, aby sme pripravili podmienky, ktoré sa k tomuto cieľu približia.“

Podpora partnerov

Piaty ročník konferencie Logistika 2011 sa konal v stredu 23. marca 2011 v hoteli Gate One v Bratislave. Konferenciu organizovala spoločnosť In Form Slovakia, s. r. o. Konferencia sa uskutočnila aj vďaka generálnym partnerom: Point.X, spol. s r. o., a Allium, s. r. o.; hlavným partnerom: ŠKODA AUTO Slovensko, s. r. o., HT Solution, s. r. o., a MTS, spol. s r. o., a partnerom: VADUAL LOGISTIK, spol. s r. o., DHL Logistics, spol. s r. o., a DATACAR, spol. s r. o. Za podpory mediálnych partnerov. **PR**



Nový produkt Gebrüder Weiss

Prepravo-logistická spoločnosť Gebrüder Weiss predstavila nový produkt v oblasti kusovej a zbernej prepravy GW pro.line. Hlavnými novinkami sú každodenné odjazdy z a do všetkých pobočiek, ako aj definované prepravné časy.

„Celá kusová a zberná preprava teraz bude zahrnutá pod jednu strechu. Jednotné štandardy a plynulé procesné refazce zvyšujú efektívnosť a prinášajú našim zákazníkom výrazné výhody,“ povedal predseda predstavenstva Wolfgang Niessner. Prvýkrát v histórii spoločnosti teraz existuje produktová línia so štandardizovanou ponukou služieb: definované prepravné časy z domu do domu, každodenné odjazdy, sledovanie zásielok cez Track & Trace, potvrdenie o doručení na internete a monitoring prepravného času. Možné sú dodatočné služby ako avízo o príchode tovaru, dobierka, nebezpečný tovar a colné vybavenie. **VN**

GEFCO: obrat ako pred krízou

Skupina GEFCO dosiahla v roku 2010 obrat 3,351 miliardy eur a zaznamenala 16 %-ný nárast oproti roku 2009. Prevádzkový zisk bol na úrovni 198 miliónov eur, čo predstavuje 5,9 % obratu. Obrat sa vrátil na úroveň pred ekonomickou krízou. Tieto výsledky dosiahla nadnárodná logistická spoločnosť vďaka viacerým súčinným aktivitám: dôslednému riadeniu nákupu a prevádzkových nákladov, trvalému úsilíu obchodných tímov na strategických trhoch a oživeniu automobilového trhu vďaka štátnej pomoci (šrotovné).

Vzhľadom na to, že 77 % nárastu pripadá na krajiny mimo Francúzska, GEFCO potvrdilo ambíciu zamerať sa na rozvoj v oblastiach

s rýchlym ekonomickým rastom. V roku 2011 bude pokračovať v stratégii medzinárodného rozvoja v strednej a východnej Európe a hlavne v Ázii, a to posilnením svojich aktivít v Číne a zriadením novej pobočky v Indii. Cieľom pre rok 2015 je dosiahnuť obrat 5,2 miliardy eur a prevádzkový zisk vo výške 5,5 %. **ZL**

Pribudnú štyri veľké prekladiská

Na Slovensku by mali v priebehu niekoľkých rokov vyrásť štyri nové intermodálne terminály na preklad tovarov medzi železnicou, cestou a prípadne aj vodou, a to približne za 240 miliónov eur. Prevažná časť z ich ceny, 85 %, bude financovaná z fondov EÚ, zvyšok zaplatí investor – Železnice SR. Aktuálne sa v eurofondoch nachádza na ich výstavbu 120 miliónov eur. Za tie by sa mali začať stavať prekladiská v Bratislave, Košiciach a Žiline. Financovanie terminálu v Leopoldove sa má presunúť do programového obdobia 2014 – 2020.

„Pripravované terminály sú umiestnené v bezprostrednej blízkosti podnikov strategických investorov, ktorí už dnes používajú služby intermodálnej dopravy,“ povedal hovorca ministerstva dopravy Martin Krajčovič. Ide najmä o automobilové závody KIA či PSA Peugeot Citroën, ale aj podniky Samsung a Sony. **TA**





Novinka na leto: Fulda SportControl

Jeden z popredných nemeckých výrobcov pneumatík Fulda uviedol na trh novú vysoko výkonnú letnú pneumatiku SportControl. Vďaka dezénu s charakteristickými progresívnymi výstupkami umožňuje nová pneumatika športovú jazdu, ktorú má vodič plne pod kontrolou. Plnosilicová behúňová zmes a nové behúňové drážky „Aqua Flow“ pre optimálnu absorpciu a rozptyl vody poskytujú vyššiu priľnavosť a zabezpečujú kratšie brzdné vzdialenosti za mokrych podmienok. Moderná odľahčená kostra znižuje valivý odpor, čo sa pozitívne odráža na spotrebe pohonných hmôt a emisiách CO₂.

VN

Výkonnejší a úspornejší Grand Cherokee

Takmer pred dvomi desaťročiami dal Jeep novú tvár segmentu športovo-úžitkových vozidiel (SUV), keď predstavil model Grand Cherokee. Po dosiahnutí predaja viac ako 4 miliónov vozidiel Jeep vylepšil koncepciu a priniesol rovnováhu medzi pohonom 4x4 a pohodlnejšou jazdou na cestách v podobe úplne nového Jeepu Grand Cherokee. Trojlitrový vznetový turbo motor dosahuje maximálny výkon 177 kW (241 k), čo znamená zvýšenie výkonu o 10 % v porovnaní s motorom, ktorý nahrádza. Aj napriek vyššiemu výkonu má nový turbodiesel spotrebu paliva 8,3 l/100 km v kombinovanej prevádzke, čo predstavuje zlepšenie o 19 % a nižšie emisie CO₂. Nový je systém vzduchového pruženia Quadra-Lift, umožňujúci nastaviť svetlú výšku vozidla v rozsahu 105 mm, a systém trakčnej kontroly Selec-Terrain.

IM

Alhambra s pohonom 4x4

Toto leto sa ponuka Seatu Alhambra rozšíri o pohon 4x4, čo je zárukou vyššej bezpečnosti jazdy a mobility najmä v zimných podmienkach a predurčuje tiež Alhambru na ťahanie ťažkých prívesov.

Systém pohonu všetkých kolies rýchlo a plynule prispôsobuje rozdelenie krútiaceho momentu v súlade s jazdnou situáciou. Alhambra 4x4 je vybavená motorom 2.0 TDI CR 103 kW/140 k a 6-stupňovou manuálnou prevodovkou. Dosahuje rýchlosť 191 km/h a zrýchlenie z 0 na 100



Seat Alhambra 4 x 4

km/h za 11,4 s. Motor TDI CR spotrebuje v priemere len 6,0 l/100 km a produkuje 158 g/km CO₂. Je v ponuke v 5-miestnom vyhotovení vo výbave Reference a Style. Koncom roka bude Alhambra 4x4 k dispozícii aj so šiestimi sedadlami s usporiadaním 2+2+2.

VN

Škodovka strojnásobila zisk



Automobilka Škoda Auto dosiahla vlni zisk 8,5 miliardy Kč (asi 350 miliónov eur), čo bolo tri-

krát viac než v roku 2009. Tržby medziročne vzrástli o 20 % a predaj vozidiel stúpol o 10 % na 763 000. Rýchlejší rast výnosov potvrdzuje, že Škodovka predáva viac väčších a drahších vozidiel. Do roku 2018 chce dcérska spoločnosť nemeckého Volkswagenu zvýšiť odbyt áut v porovnaní so súčasnosťou na dvojnásobok. Najviac pritom očakáva od trhov Číny, Ruska a Indie. Na nich sú medziročne prírastky dvojciferné; v Rusku dokonca trojciferný. Vlni tam predala Škodovka 4 500 vozidiel, o 106 % viac než v roku 2009. Škoda Auto vyrába autá v Česku, Číne, Rusku, Indii a na Ukrajine.

TA

Renaulty s novým motorom

Renault Fluence sa na Slovensku objavil začiatkom roku 2010 a celkovo sa minulý rok predalo 1 067 vozidiel, pričom najpredávanejšia verzia bola Fluence Exception 1,6 16V81 kW/110k.

Od 1. februára 2011 sa na tomto modeli rozšírila ponuka motorizácií o benzínový motor 2,0 16 V 105 kW/140 k. Tento motor je na Slovensku momentálne v ponuke v dvoch modeloch – Laguna a Fluence. Je s ním spriahnutá 6-stupňová manuálna prevodovka, Fluence s týmto motorom dosahuje maximálnu



rýchlosť 200 km/h. Jeho priemerná spotreba je – 7,9 l/100 km a emisie 182 g/km.

Tento 140-koňový dvojlitrový motor M4R dosahuje výkon 105 kW/140 koní pri 6 000 ot./min. a maximálny krútiaci moment 194 Nm pri 3 750 ot./min. Spája spoľahlivosť s výdržou a tichou prevádzkou. Vďaka dvom vyvažovacím hriadeľom a špeciálnej konštrukcii určitých súčiastok, ako napríklad bloku motora, olejovej vany a pomocným úchytom, bolo možné dosiahnuť vysoký akustický komfort.

VN

Elektromobily musia varovať hlukom

Členské štáty OSN sa dohodli na istej úrovni emejej hlučnosti elektromobilov. Pri nízkych rýchlostiach v mestách idú tieto dopravné prostriedky takmer úplne ticho. Avšak istá hladina hluku je pre niektorých účastníkov cestnej premávky a chodcov na chodníkoch nevyhnutná. Považuje sa za varovný signál. Autá musia na seba upozorňovať najmä slabších účastníkov cestnej premávky, predovšetkým cyklistov a prípadne nevidiacich. Nariadenie o určitej hlučnosti sa bude

vzťahovať od nasledujúceho leta aj na nákladné autá a autobusy s elektrickým pohonom. Ich hlučnosť musí byť rozlíšená podľa toho, či brzdia, zrýchľujú alebo idú konštantnou rýchlosťou. Hlučnosť elektrických dopravných prostriedkov by nemala byť vyššia, než dosahuje spaľovací motor pri rýchlosti 20 km/h. Elektrické vozidlá však nebudú smieť vydávať zvuky hmyzu či iných živočíchov. Tie by skôr mýlili, než pomáhali ľuďom, ktorí ich nevidia.

TA



Nový Jeep Grand Cherokee

Nissan na Slovensku: najvyšší nárast



Spoločnosť Nissan každoročne hodnotí zastúpenia značky Nissan v jednotlivých krajinách v rámci

celej Európy vzhľadom na dosiahnuté výsledky za predchádzajúci rok. Nissan na Slovensku získal v tomto hodnotení ocenenie za dosiahnutý najvyšší percentuálny nárast trhového podielu, a to o 35,8 %. S takýmto vysokým nárastom oproti roku 2009 predbehol všetky ostatné krajiny Európy vrátane trhov, ako sú Nemecko, Veľká Británia či Rusko. Výkonný riaditeľ spoločnosti Nissan SCEE Philippe Saillard odovzdal ocenenie za dosiahnutý úspech country manažérovi spoločnosti Nissan na Slovensku Vladimirovi Holíkovi. **VN**

Exkluzívna verzia prvého Hybrid Dieselu

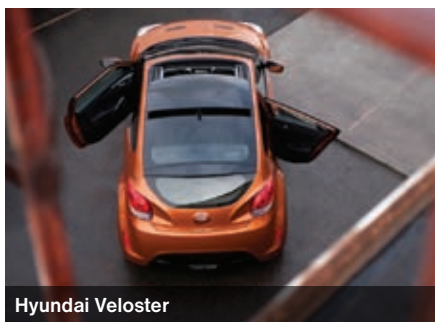
Na ženevskom autosalóne 2011 uviedla značka Peugeot špeciálne číslovanú edíciu modelu 3008 HYbrid4 Limited Edition. Ide o prvý automobil Full Hybrid Diesel na svete a vyrobili ho v celkovom počte len 300 kusov.

Peugeot 3008 HYbrid4 Limited Edition vyniká výraznými štylistickými prvkami, ktoré kladú dôraz na eleganciu a technické vlastnosti automobilu. Exteriér upúta čiernym podkladom pod svetlometmi s LED svetlom s chrómovaným lemovaním a unikátnou perleťovo bielou farbou karosérie. Interiér ponúka exkluzívne kožené čalúnenie v dvoch tónoch. Palubná doska je kompletne potiahnutá kožou, v každom vozidle limitovanej série je hliníková platnička s unikátnym číslom na stredovej konzole. To všetko do-



plňajú špeciálne farebné Guerande výplne dverí, stredovej lakťovej opierky a palubnej dosky, rovnako ako špeciálny volant s hliníkovými ovládačmi. Do štandardného vybavenia patrí aj panoramatické sklenené strešné okno a predný parkovací asistent. **JF**

Hyundai ponúkne revolučné kupé



Nové štvordverové kupé Veloster, ktoré malo svoju európsku premiéru na ženevskom autosala-

lone 2011 a v európskych štátoch s pravostrannou premávkou sa začne predávať v máji tohto roka, prináša významnú inováciu do segmentu kompaktných kupé. Ide o neobvyklú konfiguráciu bočných dverí 1+2, výrazne uľahčujúcu prístup na zadné sedadlá. Novinkou je aj štvorvalcový benzínový motor 1,6 litra s priamym vstrekaním paliva GDI, spojený s prvou prevodovkou značky Hyundai s dvoma spojkami.

Kupé s dĺžkou 4,22 metra a výškou 1,39 metra poskytuje napriek športovému dizajnu karosérie vnútorný priestor kabíny a batožinový priestor na hornej hranici svojej triedy. **VN**

Rizikové úseky budú označené

Informácie o rizikách na cestách Slovenskej republiky zverejňuje ministerstvo vnútra na svojej webovej stránke. Vodič sa na nej dozvie o rizikových úsekoch ciest podľa krajov, okresov alebo jednotlivých tried ciest až po miestne komunikácie. Takéto dopravné značky (na snímke) by mali od septembra označovať rizikové úseky a miesta na slovenských cestách. **TA**



Fotografie na dvojstrane sú z firemných zdrojov a TASR.

Infiniti G Cabrio



Infiniti: nový vzhľad radu G

Modelový rad Infiniti G pre rok 2011 ponúka zákazníkom prehľadnejší výber, a to vďaka zjednodušenej ponuke s menším počtom voliteľných doplnkov, avšak s bohatou štandardnou výbavou. Všetky modely z tohto radu vybavené motormi V6 teraz obsahujú v štandardnej výbave sedemstupňovú automatickú prevodovku s adaptívnym programovaním a radiaciami páčkami pod volantom pre presné ručné radenie v prípade podľa potreby alebo nálad. Upravený rad dopĺňajú nové kolesá z hliníkovej zliatiny pre modely Coupé a Cabrio a štandardný zadný spojler pri verziách Coupé S a nové farby karosérie pri všetkých vozidlách.

Nový model G sedan je k dispozícii v štyroch verziách, dve sú s pohonom zadných kolies a ďalšie dve s označením GT disponujú pohonom všetkých kolies so systémom inteligentného rozdeľovania točivého momentu. Dva z troch dynamických modelov Coupé sú vybavené aktívnym riadením všetkých kolies a model G37 Cabrio s pevnou, elektricky ovládanou skladacou strechou vyniká eleganciou a technologickou výbavou. **JF**

Štvormiliardový obrat VW Slovakia

Spoločnosť Volkswagen Slovakia dosiahla za minulý rok obrat viac ako 4 miliardy eur. Bratislavský závod koncernu opustilo 144 510 vozidiel, čo predstavuje medziročný nárast o viac ako 39 %. Povedal to predseda predstavenstva VW SK Andreas Tostmann. Zisk po zdanení sa zvýšil o 31,6 % na 75 miliónov eur. Firma pritom na Slovensku preinvestovala 171,8 milióna eur, ktoré smerovali najmä do príprav na výrobu vozidiel radu New Small Family. Prvé autá tohto radu by mali opustiť brány závodu v druhej polovici tohto roka. Kapacita bratislavského závodu sa tým zvýši zo súčasných 280 000 vozidiel na 400 000. Rozhodujúci podiel na vŕajaj-



šej produkcii mali vozidlá SUV – až 93 %. Ide o VW Touareg, Audi Q7, karosérie Porsche Cayenne a prevodovky. Ešte do mája 2010 sa v Bratislave vyrábali aj automobily Škoda Octavia. VW SK patrí medzi najväčších zamestnávateľov v SR, zamestnáva vyše 7 000 pracovníkov. **TA**

Ako si účinne zabezpečiť pohľadávky III.

Inštitút zádržného z platieb, výhrada vlastníckeho práva a uznanie záväzku

V predchádzajúcich číslach sme sa zaoberali bankovou zárukou, ručením a zmluvnou pokutou. Dlžník môže na zabezpečenie svojich prípadných nárokov využiť zádržné z platieb. Na posilnenie postavenia veriteľa pri neplnení zmluvy slúži uznanie záväzku.

Zadržné z platieb

Pod zádržným z platieb rozumieme oprávnenie dlžníka uskutočniť z peňažného plnenia, na ktoré je dlžník povinný voči veriteľovi, zrážku v určitej výške, ktorú dlžník v čase splatnosti peňažnej pohľadávky nevyplatí, ale túto zrážku použije ako zábezpeku na krytie svojich potenciálnych nárokov. Tie spravidla môžu vzniknúť v budúcnosti, a to bez ohľadu na to, či sa veriteľ v čase zrážky dopustil nejakého protiprávneho konania v rozpore s uzatvorenou zmluvou. V podstate ide o rozdelenie pohľadávky na dve časti, pričom jedna časť je splatná podľa dohody v zásade po uskutočnení určitého plnenia, za ktoré sa má zaplatiť peňažná suma, a druhá časť je splatná po určitej dobe.

Tento inštitút neupravuje ani zákon č. 40/1964 Zb., Občiansky zákonník, v znení neskorších predpisov (ďalej len „Občiansky zákonník“), ani zákon č. 513/1991 Zb., Obchodný zákonník, v znení neskorších predpisov (ďalej len „Obchodný zákonník“). Pozn.: Obchodný zákonník pri kúpnej zmluve a zmluve o dielo sice umožňuje kupujúcemu, resp. objednávateľovi v prípade chybného plnenia zadržať si časť ceny, ktorá by zodpovedala nároku na zľavu, ak by chyba nebola odstránená, avšak v tomto prípade musí už existovať protiprávne konanie, ktorým je chybné plnenie.

Od zádržného z platieb však treba odlišovať situáciu, keď dlžník neuhradí svoj záväzok alebo jeho časť v prípade, ak má voči veriteľovi pohľadávky po splatnosti alebo ak si veriteľ neplní iné svoje povinnosti podľa zmluvy. V tomto prípade si dlžník môže voči veriteľovi započítať svoje pohľadávky na pohľadávky veriteľa, resp.

dlžník odmietne plniť povinnosti vyplývajúce zo zmluvy z dôvodu neplnenia zo strany veriteľa. Pretože ak majú zmluvné strany vzájomné záväzky, môže sa splnenia záväzku druhou stranou domáhať len tá strana, ktorá svoj záväzok už splnila alebo je pripravená a schopná ho splniť súčasne s druhou stranou (ak zo zmluvy, zo zákona alebo z povahy niektorého záväzku nevyplýva niečo iné).

Na rozdiel od depozitu, zádržné z platby nepredstavuje reálnu sumu peňazí, ktorú dlžník

u seba drží. V prípade zádržného z platby v podstate dlžník nie je povinný mať zadovážené peňažné prostriedky zodpovedajúce výške zádržného; podstatné je, aby splnil tú časť pohľadávky, ktorá je splatná v danom momente.

Zadržné sa môže znižovať

Ako už bolo uvedené, zádržné z platieb slúži na zabezpečenie prípadných nárokov dlžníka voči veriteľovi z plnenia, ktoré veriteľ poskytol



dlžníkovi (vo vzťahu k tomu nároku dlžníka voči veriteľovi dlžník vystupuje ako veriteľ a veriteľ zasa ako dlžník). Uvedený inštitút sa používa najmä pri uskutočňovaní stavebných prác, môže sa však použiť aj pri dodávke tovaru. Zadržaná platba v týchto prípadoch slúži na zabezpečenie nárokov z chybného plnenia (zľava z kúpnej ceny, zmluvné pokuty a pod). Dlžník je potom oprávnený svoje nároky voči veriteľovi (napr. z chybného plnenia) použiť na započítanie voči zadržaným platbám (ktoré predstavujú pohľadávku veriteľa voči dlžníkovi).

Na rozdiel od depozitu, zádržné z platby nepredstavuje reálnu sumu peňazí, ktorú dlžník u seba drží.

Výška zádržného sa môže v priebehu trvania zmluvného vzťahu postupne znižovať s tým, že prevyšujúci rozdiel je dlžník povinný vyplatiť veriteľovi. To je bežné pri dodávkach stavieb, kde objednávatel' – dlžník uskutočňuje zrážky z ceny za dielo vo výške napr. 10 % z ceny diela, ktorá sa v danom čase fakturuje s tým, že po odovzdaní diela bez chýb, resp. po následnom odstránení chýb sa výška zádržného zníži napr. na 5 %; po uplynutí záručnej doby dlžník následne vyplatí veriteľovi zvyšnú časť zadržaných platieb (po odpočítaní nárokov, ktoré si započítal na tieto zadržané platby). Zároveň je tiež možné dohodnúť pre veriteľa možnosť, aby dlžníkovi predložil bankovú záruku v sume zadržaných platieb, pričom po predložení tejto bankovej záruky dlžník vyplatí veriteľovi zadržané platby.

Pri zádržnom je potrebné dohodnúť, aby veriteľ nemohol postúpiť pohľadávku na zádržné na tretie osoby; v opačnom prípade by takýmto postúpením bol zmarený účel zádržného, pokiaľ ide o budúce pohľadávky dlžníka voči veriteľovi (t. j. pohľadávky zabezpečené zádržným), ktoré vzniknú po tomto postúpení.

Pri dojednávani výšky zádržného treba zvážiť základ, z ktorého sa má toto zádržné vypočítavať. Ak sa výška zádržného určí percentuálne z výšky ceny, zádržné sa vypočíta z výšky ceny, v ktorej je zahrnutá aj výška dane z pridanej hodnoty, t. j. dlžník zaplatí veriteľovi DPH krátenú o dané percento zádržného, hoci sám veriteľ bude povinný odviešť štátu DPH v plnej výške. Aby táto situácia nenastala, je potrebné v zmluve uviesť, že výška zádržného sa vypočíta z odmeny bez dane z pridanej hodnoty.

Problém pri konkurze

Osobitný problém nastáva v prípade, ak veriteľ pred uplynutím doby, po ktorú možno platbu zadržiavať, vstúpi do konkurzu. Vyhlásením



konkurzu na majetok veriteľa sa stávajú splatnými všetky jeho pohľadávky, a to bez ohľadu na dohodu medzi veriteľom a dlžníkom. Týmto momentom nastáva aj splatnosť zadržaných platieb. Pokiaľ dlžníkovi vznikli nároky (pohľadávky) voči veriteľovi pred vyhlásením konkurzu, je oprávnený započítať tieto pohľadávky voči zadržaným platbám. Ak sa takéto započítanie uskutoční po vyhlásení konkurzu, je potrebné pred týmto započítaním prihlásiť si tieto pohľadávky do konkurzu a v prípade ich popretia zo strany konkurzného správcu je potrebné, aby sa dlžník domáhal na súde ich určenia (v rozsahu, v ktorom boli popreté); ak tak dlžník neurobí, započítanie je neplatné.

Problém nastáva v prípade, ak dlžníkovi nevznikli do vyhlásenia konkurzu pohľadávky vo

Výška zádržného sa môže v priebehu trvania zmluvného vzťahu postupne znižovať.

výške zadržaných platieb, ale stále existuje možnosť, že mu môžu vzniknúť tieto pohľadávky (najmä pri chybách z diela v rámci záručnej doby). V tomto prípade prakticky dochádza k zániku tohto zabezpečovacieho prostriedku, nakoľko dlžník je povinný vyplatiť do konkurznej podstaty zadržané platby a svoje prípadné budúce pohľadávky si musí uplatniť v konkurze prihláškou ako podmienené pohľadávky (nemôže ich započítať) – pričom tieto pohľadávky budú uspokojené ako nezabezpečené pohľadávky.

Existuje však i taká možnosť výkladu, že zádržné z platieb je možné považovať za zabez-

pečovacie právo v zmysle zákona č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o konkurze a vyrovnaní“); v takom prípade by sa prípadné pohľadávky dlžníka uspokojili zo zadržaných platieb prednostne. Definícia zabezpečovacieho práva podľa zákona o konkurze a vyrovnaní však výslovne nezahŕňa zádržné z platieb a súčasná prax ešte nedala odpoveď, či zádržné z platieb možno považovať za takéto zabezpečovacie právo.

Pre zníženie rizika vyššie uvedeného problému je vhodné si popri zádržnom z platieb dohodnúť aj iné zabezpečenie, napr. bankovú záruku, ručiteľské vyhlásenie a pod.

Výhrada vlastníckeho práva

Výhrada vlastníckeho práva predstavuje inštitút používaný v kúpnych zmluvách, v zmysle ktorého kupujúci nenadobudne vlastnícke právo k dodanému tovaru pri jeho odovzdaní, ale až neskôr, spravidla až zaplatením kúpnej ceny v plnom rozsahu.

Výhrada vlastníckeho práva musí byť dohodnutá písomne, a to aj vtedy, ak samotná kúpna zmluva je dohodnutá ústne. Samotné konštatovanie vo faktúre predávajúceho, že kupujúci sa stane vlastníkom dodaného tovaru až úplným zaplatením kúpnej ceny, nestačí.

Výhrada vlastníckeho práva obmedzuje kupujúceho v nakladaní s dodaným tovarom a pôsobí tak na zaplatenie kúpnej ceny zo strany kupujúceho. Kupujúci nesmie tento tovar ďalej previesť, spracovať spôsobom, ktorým by zaniklo vlastnícke právo predávajúceho (napr. zabudovaním stavebného materiálu do budovy by došlo k zániku vlastníckeho práva predávajúceho) a ani ho zaťažiť. Ak by kupujúci naložil s to-

varom tak, že by došlo k zániku vlastníckeho práva predávajúceho (pred zaplatením kúpnej ceny v plnom rozsahu, resp. pred splnením inej dohodnutej odkladacej podmienky vzniku vlastníckeho práva), takéto konanie by mohlo byť považované za trestný čin sprenevery.

Uvedenú výhradu vlastníckeho práva možno taktiež dohodnúť pri zmluvách o dielo, pokiaľ dielo môže byť predmetom vlastníckeho práva. Napr. v prípade opravy, úpravy, údržby a len montáže určitej veci sa dielom rozumie oprava, úprava, údržba a montáž, teda pri týchto dielach túto výhradu nemožno dojednať. Na jej dojednanie sa tiež vyžaduje písomná forma. Takúto výhradu však možno dohodnúť len vtedy, ak je zhotoviteľ pred odovzdaním diela jeho vlastníkom. Zhotoviteľ nie je vlastníkom zhotovovaného diela len v prípade, keď zhotovuje dielo u objednávateľa, na jeho pozemku alebo na pozemku, ktorý obstaral objednávateľ (v takom prípade je vlastníkom diela od začiatku objednávateľa); v zmluve o dielo sa však možno aj odchyliť od tejto úpravy (táto odchylná dohoda je však neštandardná, najmä pokiaľ ide o zhotovenie stavby). Obdobne ako pri kúpnej zmluve, ak by objednávateľ naložil s dielom tak, že by došlo k zániku vlastníckeho práva zhotoviteľa (pred zaplatením ceny za dielo v plnom rozsahu, resp. pred splnením inej dohodnutej odkladacej podmienky vzniku vlastníckeho práva), takéto konanie objednávateľa by taktiež bolo možné považovať za trestný čin sprenevery. Osobitnú pozornosť si v tejto súvislosti zasluhuje



situácia s tromi účastníkmi, uvedená v rámci.

Uznanie záväzku

Uznanie záväzku predstavuje jednostranný právny úkon dlžníka adresovaný veriteľovi, ktorým dlžník uznáva svoj určitý záväzok voči veriteľovi. Tento inštitút však priamo nezabezpečuje splnenie záväzku dlžníkom, ale posilňuje postavenie veriteľa, pokiaľ ide o dôkazné bremeno a pokiaľ ide o premlčanie nároku veriteľa.

Výhrada vlastníckeho práva obmedzuje kupujúceho v nakladaní s dodaným tovarom.

Uznanie záväzku zakladá vyvrátenú domnienku existencie záväzku, t. j. predpokladá sa, že tento záväzok v uznanom rozsahu trvá v čase uznania. Z uvedeného vyplýva, že v prípadnom súdnom spore veriteľovi postačí preukázať uznanie záväzku zo strany dlžníka, pričom nie je povinný preukazovať, ako vznikol tento záväzok. Naopak, dlžník už nemôže v súdnom spore len poprieť existenciu takéhoto záväzku (ak takýto uznaný záväzok nevznikol), ale bude povinný preukázať, že takýto záväzok nevznikol. V tomto smere má uznanie záväzku veľký význam najmä pri zmluvách, kde cena/odmena za poskytnuté plnenie (napr. tovar, dielo, službu) je splatná až po poskytnutí tohto plnenia; veriteľ môže mať inak problém preukázať, že dané plnenie poskytol (najmä ak nemá riadne vypísané a podpísané dodacie listy) a že mu teda vznikol nárok na zaplatenie ceny/odmeny.

Odsúva premlčanie

Uznaním záväzku začína plynúť nová štvorročná premlčacia doba od tohto uznania. Takto veriteľ získava ďalší čas na uplatnenie svojho práva súdnou cestou bez toho, aby sa obával, že dlžník vznesie dôvodnú námietku premlčania (počas takto predĺženej premlčacej doby). Tu však treba mať na zreteli, že takto možno

dokopy predĺžiť premlčaciu dobu maximálne na 10 rokov odo dňa, keď začala po prvý raz plynúť.

Uznanie záväzku sa musí uskutočniť písomne, inak nemá vyššie uvedené účinky; uznanie záväzku v inej než písomnej forme však môže slúžiť ako dôkaz v prípadnom súdnom spore. Účinky uznania záväzku nastávajú aj v prípade, ak pohľadávka veriteľa je už premlčaná, a toto uznanie má účinky aj voči prípadnému ručiteľovi, ktorý s takýmto uznaním nevyslovil súhlas. Za uznanie nepremľaného záväzku sa považuje aj platenie úrokov (nie úrokov z omeškania), a to ohľadne sumy, z ktorej sa úroky platia, a aj čiastočné plnenie záväzku, ak možno usudzovať, že plnením dlžník uznáva aj zvyšok záväzku.

Pri záväzkoch, ktoré sa riadia Občianskym zákonníkom, však platia nasledovné odchýlky. Občiansky zákonník používa termín „uznanie dlhu“, pričom, aby išlo o uznanie dlhu, sa vyžaduje, aby dlžník písomne uznal, že zaplatí svoj dlh určený čo do dôvodu aj výšky. Účinky uznania dlhu, ktorý je v čase uznania premlčaný, nastávajú len v prípade, ak dlžník vedel o jeho premlčaní. Navyše, uznanie dlhu je účinné voči prípadnému ručiteľovi len vtedy, ak s ním vyslovil súhlas. Platenie úrokov a ani čiastočné plnenie záväzku nemá účinky uznania dlhu. Pokiaľ však ide o premlčanie, uznaním dlhu začína plynúť nová desaťročná premlčacia lehota odo dňa uznania; ak však bola v uznaní uvedená lehota na plnenie, plynie táto premlčacia doba od uplynutia tejto lehoty. Obmedzenie maximálnej dĺžky premlčacej lehoty, ktoré platí pri uznaní záväzku podľa Obchodného zákonníka, sa nepoužije pre uznanie dlhu.

Možno dohodnúť aj ďalšie formy

Dohodnutie jednej alebo viacerých foriem zabezpečenia slúži na posilnenie postavenia veriteľa v záväzkovom vzťahu a chráni ho pred vznikom prípadnej ujmy, ktorá by mohla vzniknúť z porušenia zmluvných povinností zo strany dlžníka, resp. prípadný vznik tejto ujmy znižuje. Voľbu konkrétneho prostriedku zabezpečenia ovplyvňuje viacero faktorov, a to najmä účelnosť zabezpečovacieho prostriedku (pôsobenie na riadne a včasné splnenie záväzku, rýchlosť uplatnenia zabezpečovacieho prostriedku), možnosti zmluvných strán, ako aj náklady spojené s obstaraním jednotlivého zabezpečenia. Právne predpisy upravujú množstvo zabezpečovacích prostriedkov, pričom účastníci záväzkových vzťahov majú možnosť dohodnúť aj iné, právny predpis neupravené formy zabezpečenia.

Mgr. Michal Zeman
advokát Advokátskej kancelárie
Zárecký Zeman Ďurišová
Medzititulky redakcia
Ilustračné foto: TASR, SXC

Výhrada vlastníckeho práva – tri strany

V prípade inštitútu výhrady vlastníckeho práva si osobitnú pozornosť zasluhuje situácia, pri ktorej si osoba A objedná vykonanie diela od osoby B a osoba B si vykonanie tohto diela objedná od osoby C za predpokladu, že osoba C si voči osobe B vyhradí vlastnícke právo do zaplatenia ceny za dielo. Tu môže dôjsť k situácii, že osoba C odovzdá dielo osobe B s tým, že vlastníkom diela zostáva až do zaplatenia osoba C (bez výhrady vlastníckeho práva by vlastnícke právo v zásade prešlo na osobu B odovzdaním diela), pričom osoba B následne odovzdá dielo (ešte pred jeho zaplatením osobe C v plnom rozsahu) osobe A, pričom na základe zmluvného vzťahu medzi osobou A a osobou B má vlastnícke právo prejsť na osobu A odovzdaním diela.

Predaj podniku a práva veriteľa

Na kupujúceho prechádzajú pohľadávky aj záväzky, ktoré sú predmetom predaja.

Zmluvou o predaji podniku, ktorá pod sankciou neplatnosti musí mať písomnú formu a kde podpisy účastníkov musia byť úradne overené, predávajúci predáva všetky zložky svojho podniku – veci, práva a iné majetkové hodnoty, ktoré slúžia prevádzkovaniu podniku. Kupujúci pritom preberá záväzky, ktoré sú predmetom predaja, a zaväzuje sa zaplatiť kúpnu cenu. Predajom podniku sa kupujúci nestáva univerzálnym právny nástupcom predávajúceho, ktorý nestráca svoju právnu subjektivitu. Na kupujúceho prechádzajú všetky práva a záväzky z existujúcich súkromnoprávných vzťahov (napr. nájomné alebo poisťné zmluvy), taktiež práva a povinnosti z pracovnoprávných vzťahov k zamestnancom podniku, práva z priemyselného vlastníctva a ak zmluva neurčuje niečo iné, tak aj právo používať obchodné meno predávajúceho. Neprechádzajú však naňho práva a povinnosti, ktoré nemajú súkromnoprávnu povahu, teda tie, ktoré vznikli na základe právnych noriem verejného práva (napr. živnostenské oprávnenie na podnikateľskú činnosť, daňové povinnosti, nedoplatky na poisťnom atď.).

Pohľadávky a záväzky

Na kupujúceho prechádzajú tak pohľadávky, ako aj záväzky, ktoré sú predmetom predaja. Pri prechode pohľadávok sa postupuje rovnako ako pri postúpení pohľadávok a pri prechode záväzkov obdobne ako pri prevzatí dlhu.

Zaujímavosťou však je, že na rozdiel od prevzatia dlhu sa na prechod záväzkov predávajúceho nevyžaduje súhlas veriteľa. Zákonodarcu však



pamätal na primeranú ochranu veriteľov a umožnil im brániť sa voči predaju podniku podaním odporu. Veriteľ tak musí urobiť do 60 dní odo dňa, keď sa dozvedel o predaji podniku, najneskôr však do šiestich mesiacov odo dňa, keď bol predaj zapísaný do obchodného registra. Jeho dôkaznou povinnosťou je preukázať, že došlo k zhoršeniu vymožitelnosti jeho pohľadávky, že toto zhoršenie je nepochybné a že k zhoršeniu došlo v súvislosti s predajom podniku. Ak veriteľ úspešne uplatní svoje právo, predávajúci bude povinný voči nemu splniť záväzok v dobe jeho splatnosti. Od kupujúceho môže následne poskytnuté plnenie s príslušenstvom požadovať späť.

Predávajúci ručí za záväzky

Okrem práva na odpor má veriteľ právo domáhať sa odporovateľnosti zmluvy o predaji podniku podľa § 42a Občianskeho zákonníka (napr. ak

dlžník = právnická osoba uzavrel zmluvu s členom jeho štatutárneho orgánu, ktorou veriteľa ukrátil).

Ďalším zabezpečením pohľadávky veriteľa je zákonné ručenie predávajúceho za splnenie prevedených záväzkov. Postavenie predávajúceho ako ručiteľa nemožno zamieňať s postavením spoludlžníka, pretože predávajúci nie je zaviazaný na splnenie záväzku spoločne a nerozdielne s kupujúcim. Jeho ručenie nezaniká ani pri následnom predaji podniku, pokiaľ ním zabezpečený záväzok trvá aj naďalej. Účastníci zmluvy o predaji podniku nemôžu ručenie predávajúceho vylúčiť ani na základe dohody.

Povinnosťou kupujúceho v súvislosti s prevzatím záväzkov je oznámiť bez zbytočného odkladu túto skutočnosť veriteľom.

JUDr. Katarína Bystrická
Právne centrum, s. r. o.
Ilustračný obrázok: SXC

Daňová administratíva by sa mohla zlepšiť

Slovenský daňový systém je pre podnikateľov lákavý vďaka jednotnej 19-percentnej sadzbe dane z príjmov. „Avšak administratíva spojená s daňami je už menej príjemná. Problémom je, že nie všetci správcovia dane sú rovnako skúsení, najmä čo sa týka otázok medzinárodného zdaňovania,“ konštatovala Ľubica Dumitrescu zo spoločnosti Deloitte Slovakia. Podľa nej sú veľké rozdiely medzi daňovými úradmi, ktoré majú praktické skúsenosti s medzinárodným zdaňovaním, a tými, ktoré takéto skúsenosti nemajú.

Ďalším problémom, s ktorým sa často stretávajú zahraniční podnikatelia, je, že sa na úradoch nemôžu dohodnúť v cudzom jazyku. „Aspoň na úrovni jednoduchšej komunikácie – nehovoríme, samozrejme, o úradných postupoch, vyplňaní tlačív a podobne,“ vysvetľuje Ľ. Dumitrescu, ktorá je odborníčkou na daňové otázky. Pôsobenie na Slovensku komplikuje podnikateľom aj množstvo potvrdení, dokladov, úradných prekladov dokumentov a podobne, ktoré musia predkladať. „Niekedy sa daňovníci stretávajú aj s menej logickými požiadavkami. Napríklad do-

ložiť kópiu niečoho, čo už doložili vlni, aby to správca dane mal ešte raz vo svojej zložke za tento rok,“ upozornila.

Na druhej strane, problémy nespôsobujú vždy len daňové úrady a úradníci. „Pri komunikácii so správcami dane platí, že ako sa do hory volá, tak sa z hory ozýva. Asi by nám aj oni vedeli porozprávať o problémoch s daňovníkmi, ktorí s nimi komunikujú neprimerane až arrogantne. Potom sa nemôžu čudovať, že správca dane reaguje obranne a nechotne,“ uzavrela Ľ. Dumitrescu.

TA

Ako získať financie

Bratislavský samosprávny kraj hľadá na realizáciu svojich priorit aj externé zdroje.

Bolo by už nosením dreva do lesa pripomínať, že Bratislavský kraj, vzhľadom na úroveň svojho rozvoja, má sťažené podmienky pre prístup k financiám z európskych fondov. Rovnako sme už viac razy informovali o snahe vedenia župy na čele s Pavlom Frešom v ďalšom období zmeniť túto situáciu. Ani za súčasného stavu však kompetentní z BSK nezostávajú pasívni. Prikladom toho bolo marcové zasadnutie zastupiteľstva.

Riaditeľka odboru stratégie a riadenia projektov Barbora Lukáčová na ňom prezentovala materiál s názvom Prehľad možností získania externých zdrojov financií pre priority BSK 2011/2012. Ide o to, ako pre viaceré dôležité aktivity investičného charakteru, regeneráciu verejných priestranstiev, revitalizáciu upada-

júcich častí miest, pomoc zariadeniam sociálnych služieb a vzdelávania, ale aj cestovnému ruchu, kultúre či ochrane životného prostredia nájsť cestu k zdrojom nad rámec rozpočtu.

Operačný program

Prioritám najviac zodpovedá Operačný program Bratislavský kraj a jeho výzvy, zaoberajúci sa rozvojom infraštruktúr. Tu sú oprávnenými žiadateľmi samotný Bratislavský kraj a jeho okresné mestá, hlavné mesto Bratislava a jeho prostredníctvom mestské časti. Tento program umožňuje realizovať také naliehavé

Medzi hlavné priority patria integrovaná doprava a cyklotrasy.

kroky, ako je rekonštrukcia domovov dôchodcov, zariadení sociálnych služieb, škôl a internátov, detských a športových ihrísk a tiež regeneráciu verejných priestranstiev. Zámerom je sústrediť sa na tie oblasti, ktoré na základe

demografických údajov, kriminality a ďalších údajov možno označiť za zaostávajúce, a preto si zaslúžia osobitnú pozornosť. Možností je viac, spomeňme rekonštrukciu sociálnych a školských zariadení v Malackách, Pezinku, Senci, Dúbravke, Rači, Novom Meste, ale aj synagógy v Senci či regeneráciu známeho a vzácného parku v Malinove.

Tieto plány treba dopracovať v najbližších mesiacoch, aby kvalitne pripravené projekty mohli získať potrebné prostriedky z európskych fondov i štátneho rozpočtu a mohli sa začať realizovať. Dodajme, že v rámci Operačného programu Bratislavský kraj sa už naplno pracuje na dosiaľ najväčších projektoch, ktorými sú Bratislavská integrovaná doprava a elektronizácia verejnej správy. O nich sme podrobnejšie písali v predchádzajúcom Goodwille.

Ďalšie možnosti ponúkajú zdroje ministerstva kultúry (aktivity pri príležitosti desiateho výročia župy, oprava Kupeckého domu v Pezinku) a ministerstva školstva (vzdelávanie pedagogických a zdravotníckych pracovníkov i pracovníkov úradu BSK), Nórske fondy i nadácie

00 GW110404



Schválili dohodu o cyklomoste

Poslanci BSK schválili partnerskú dohodu o výstavbe cyklomosta cez rieku Morava. Je to nevyhnutná podmienka v zmysle pravidiel Programu cezhraničnej spolupráce SR – Rakúsko na roky 2007 – 2013. Cyklomost bude spájať rakúsky Schlosshof a Devínsku Novú Ves ponad rieku Morava lávkou, ktorá bude nadväzovať na ďalšie medzinárodné cyklotrasy. Most, ktorý bude slúžiť peším, cyklistom a záchrannej službe, sa začne budovať už v tomto roku. Na rakúskej strane sa práce už začali. Bude dlhý 525 metrov, široký štyri a cyklisti prekonajú výškový rozdiel sedem metrov. Stavba bude financovaná predovšetkým z Programu cezhraničnej spo-

lupráce SR – Rakúsko. Náklady za slovenskú stranu budú približne 3,2 milióna eur. Vedúcim partnerom projektu je Bratislavský kraj. Pre aktívnejšie trávenie voľného času dokončila Bratislavská župa koncom minulého roka ďalší úsek cyklistickej trasy medzi obcami Bernolákovo a Ivanka pri Dunaji. Ide o úsek dlhý 3,1 kilometra, ktorý je súčasťou cyklochodníka Humuliakovo – Senec. Projekt sa realizoval cez Operačný program Bratislavský kraj, celkové náklady na vybudovanie tohto cyklistického úseku dosiahli 467 328 eur. Celková dĺžka cyklotrasy z Humuliakova do Senca je takmer 38 km. Patrí k hlavným cyklotrasám v oblasti Podunajska, napája oblasť na najznámejšiu a najfrekventovanejšiu cyklistickú cestu v Európe – Dunajskú cyklistic-

kú cestu (EuroVelo 6 – z Čierneho lesa v Nemecku k Čiernemu moru v Rumunsku), ktorej celková dĺžka je 4 448 km. **MN**

Navrhnete osobnosti na ocenenia

Bratislavský samosprávny kraj (BSK) každoročne udeľuje Výročnú cenu Samuela Zocha a Pamätný list predsedu BSK tým, ktorí sa zaslúžili o rozvoj kraja a života jeho občanov. Návrhy na ocenenia môžu podávať obyvatelia Bratislavského kraja samostatne alebo prostredníctvom občianskych združení alebo organizácií. Návrhy na udelenie ocenení adresujte do 31. augusta 2011 písomne Kancelárii predsedu BSK alebo e-mailom na: komunikacne@region-bsk.sk.

Ocenenia Bratislavského samosprávneho kraja – Výročnú cenu Samuela Zocha a Pamätný list predsedu BSK, udeľuje predseda BSK na základe rozhodnutia výberovej komisie. Výročná cena Samuela Zocha sa udeľuje fyzickým a právnickým osobám, ktoré sa významným spôsobom zaslúžili o ekonomický a spoločenský rozvoj Bratislavského samosprávneho kraja a jeho prezentáciu doma i v zahraničí.

Pamätný list predsedu BSK je udeľovaný fyzickým alebo právnickým osobám, ktoré sa zaslúžili o rozvoj a reprezentáciu regiónu. Viac informácií nájdete na internetovej stránke www.bratislavskykraj.sk v sekcii ocenenia BSK. **MN**



Vo februári podpísali minister dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR Ján Figel' (druhý sprava), predseda BSK Pavol Frešo (druhý zľava), primátor hlavného mesta SR Bratislava Milan Ftáčnik (vľavo) a generálny riaditeľ Slovenskej správy ciest Pavol Pavlásek memorandum o riešení vážnej dopravnej situácie na vstupe do Bratislavy v smere od Šamorína.

veľkých spoločností. Predložený materiál sa stretol s veľmi pozitívnym stanoviskom poslancov župného zastupiteľstva a následne o ňom informoval predseda BSK Pavol Frešo.

Atraktívne Záhorie

Medzi hlavné priority župy podľa P. Freša v tomto roku patria už spomínaná integrova-

ná doprava a cyklotrasy. Externé zdroje chce BSK získať aj na opravu povrchu Moravskej cyklotrasy (časť EuroVelo 13 – „Cyklotrasa železnej opony“) vedúcej pozdĺž rieky Morava v dĺžke 52 km. Súčasťou budú aj nové lavičky a smetné koše.

„Záhorie sa tak stane veľmi atraktívne pre cyklistov. Tá atraktivita sa zvýši aj pre ľudí z Karlovej

Vsi, Dúbravky, Devína a Devinskej Novej Vsi, resp. z celej západnej Bratislavy, pretože ľudia nebudú musieť chodiť cez celý stred mesta na petržalskú hrádzu,“ konštatoval župan. Ako doplnil, budú mať svoju vlastnú zelenú oblasť s infraštruktúrou, čo je výrazným cieľom Bratislavskej župy. Peniaze chce kraj získať aj na projekt Za mostom, plánovaná je rekonstruk-

Zámerom je sústrediť sa na tie oblasti, ktoré na základe viacerých údajov možno označiť za zaostávajúce.

cia bunkrov, ktoré slúžili počas studenej vojny ako systém obranného valu na západnej hranici a nachádzajú sa pozdĺž Moravskej cyklotrasy, ďalej osadenie informačných tabúl, vytvorenie cyklowebu, počíta sa aj s vybudovaním záchranného parkoviska v Devinskej Novej Vsi či múzea v Lamači. Cyklistické chodníky chce župa vybudovať aj v spolupráci s Maďarskom, ide napr. o projekt Sacra-velo.

MN

Prioritou opráv výtlkov boli hlavné ťahy

BSK opravil počas tejto zimy 2 104 štvorcových metrov výtlkov na cestách II. a III. triedy. Prioritou pri ich opravách boli hlavné ťahy. Najviac výtlkov opravil kraj v malackom okrese, až 825 m², v peziňskom to bolo 722 m² a v seneckom 557 m². Náklady na zimnú údržbu do konca februára predstavujú 1,3 milióna eur bez DPH. V sume sú okrem opráv povrchov komunikácií zahrnuté aj čistenie vozovky



a súvisiacich zariadení, likvidácia kryh či oprava dopravného značenia. „Výtlky a výmrazky opravuje kraj priebežne počas celého roka, teda tam, kde je to nevyhnutné a zároveň možné aj v zime,“ uviedol predseda BSK Pavol Frešo.

Mechanizmy zimnej údržby absolvovali v rámci regiónu počas zimnej sezóny 519 zásahov. Najviac, 205 zásahov, vykonali v peziňskom okrese, kde boli najproblematickejšími úsekmi Peziňská Baba a oblasť Harmónie. V malackom okrese zasahovali mechanizmy 150-krát, v seneckom okrese 73-krát a v okolí hlavného mesta 91-krát. BSK minul celkovo 10 711 ton posypového materiálu. K dispozícii bolo 18 sypačov, ktoré prejazdili 44 477 litrov nafty. BSK má v správe 178,94 km ciest II. triedy, 332,74 km ciest III. triedy a 130 mostov. Ich údržbu zabezpečuje správčovská spoločnosť Regionálne cesty Bratislava.

TA

Monitorujú kryty civilnej ochrany

Bratislavský samosprávny kraj monitoruje technický stav krytov civilnej ochrany, ktoré má vo svojom vlastníctve. Aktuálny stav jedného zo župných úkrytov pod internátom pri Spojenej škole chemickej na Račianskej ulici 80 v Bratislave bol osobne skontrolovať predseda BSK Pavol Frešo. „Župe zo zákona prislúcha starať sa o kryty civil-



nej ochrany, ktoré má vo svojom vlastníctve. Takýchto úkrytov máme celkovo 14 a ich kapacita je okolo 3 000 miest,“ priblížil Frešo.

Kryty boli vybudované prevažne v 60. až 70. rokoch. Vzhľadom na ich vek je potrebné venovať im náležitú starostlivosť, keďže ich technologické vybavenie je morálne aj technicky zastarané. Úkryt CO na Račianskej ulici je určený na použitie v prípade vypuknutia vojny, priemyselných havárií alebo úniku nebezpečných látok. Nachádza sa v ňom rozvodná sieť, zásoby úžitkovej vody, zariadenie na filtrovanie vzduchu aj únikový východ, ak by došlo k zavaleniu hlavného vchodu. Kryt je plynutesný. BSK tiež v lekárnach na území kraja, ktorých je približne 200, monitoruje spotrebu prípravkov s Kalium iodati. Ide o látky, ktoré sa ako prevencia podávajú pri zvýšenej rádiácii, aby organizmus nevychytal rádioaktívny jód, ktorý sa ukladá do štítnej žľazy.

TA

Únia miest žiada teplárne pre mestá

Únia miest Slovenska (ÚMS) žiada, aby majetok teplární minimálne na 49 % pripadol mestám, ktorých sa bude prípadné odštatnenie týkať. Informoval o tom generálny sekretár ÚMS Marián Minarovič.

„Vďaka vytrvalému úsiliu ÚMS sa z pôvodného počtu 11 vyčlenených teplárenských zariadení postupne previedlo päť teplární na dotknuté mestá. Prevod zostávajúcich šiestich teplárenských zariadení na území Bratislavy, Trnavy, v Košiciach, Žiline, Martine a vo Zvolene sa mal uskutočniť v júli roku 2006.



Vzhľadom na demisiu druhej vlády Mikuláša Dzurindu sa však prevod neuskutočnil,“ uviedol. ÚMS uvítala rozhodnutie vlády začleniť do svojho programu odštatnenie teplární, pričom spomenutý nerealizovaný zámer už pripomenula aj súčasnému kabinetu. ÚMS by sa mala v nasledujúcich mesiacoch venovať programom informatizácie a internetizácie územných samospráv, inteligentnej energie, ochrany prírodného a kultúrneho dedičstva a aktívnej účasti na legislatívnom procese.

Granty na rozvoj regiónov

Občania a organizácie, ktoré chcú skvalitňovať svoje prostredie, pripraviť verejnoprospešné aktivity a rozvíjať komunitný život, sa môžu uchádzať o grant v rámci programu Šanca pre váš región. O podporu do 3 000 eur môžu požiadať neformálne skupiny občanov, obce, mestá, mimovládne organizácie, kultúrno-osvetové strediská, knižnice či galérie.

Projekty treba doručiť do 19. apríla na adresu Centrum pre filantropiu, Kozia ulica 11, Bratislava. Zamerané môžu byť na riešenie aktuálnych problémov a potrieb. Napríklad na zachovávanie a rozvoj kultúry, prírodných a kultúrnych pamiatok, zvyšovanie informovanosti, rozvoj regionálneho cestovného ruchu, organizovanie kultúrnych a športových podujatí, vytváranie centier pre stretávanie miestnej komunity alebo príležitosti pre zmysluplné využitie voľného času či vyzdvihovanie historicko-kultúrneho významu regiónov. Odborná komisia vyberie projekty, na ktoré rozdelí 120 000 eur. Najlepší projekt môže získať ďalších 1 500 eur.

Program prevencie pred povodňami

Vláda SR schválila v marci Prvý realizačný projekt Programu revitalizácie krajiny a integrovaného manažmentu povodí a krajiny. Projekt už v tomto roku zásadným spôsobom prispeje k redukcii vzniku a dopadov bleskových povodní vo viac ako 200 obciach. Významným spôsobom zmierni riziká ohrozenia ďalších viac ako 500 obcí v podhorských oblastiach Slovenska a zníži riziká vylievania nížinných riek. Prispeje zároveň k zvýšeniu zásob vodných zdrojov v krajine a zlepši ich kvalitu.

Do prvého realizačného projektu sa investuje 19 mil. eur zo štátneho rozpočtu a 5 mil. eur z Európskeho sociálneho fondu. Za tieto peniaze sa vytvorí na Slovensku viac ako 6 mil. m³ vodozadržných prvkov, čo je 2,4 % z celkového plánu programu. Vláda očakáva, že realizované projekty v roku 2011



po celom Slovensku budú inšpirovať a mobilizovať všetkých zainteresovaných k opravovaniu poškodenej krajiny, aby sa Slovensko do roku 2015 stalo bezpečnou a zdravou krajinou s minimálnymi rizikami vzniku dramatických povodní.

Kraje odmietajú prevziať regionálne železnice

Prepad výberu dane z motorových vozidiel a dane z príjmu fyzických osôb, ktorý je oproti prognózam o 13 % hlbší, ovplyvní chod vyšších územných celkov (VÚC) v nasledujúcom období. Konštatovali to členovia Združenia SK8 – predsedovia VÚC. Predsedovia krajských samospráv na zasadnutí v Trnave so znepokojením prijali informáciu, že je záujem štátu presunúť kompetencie v regionálnej železničnej doprave na VÚC.



Tibor Mikuš

„Vyzerá to tak, akoby štát nevedel problém vyriešiť z hľadiska financovania ani z hľadiska organizačného, a tak ho chce presunúť na kraje. Zásadne to odmietame,“ povedal predseda Trnavského samosprávneho kraja Tibor Mikuš. Dodal, že VÚC oslabujú aj nové právne normy ako zákon o sociálnych službách, zvýšenie DPH, odvody z odmien poslancov, daň z predaja a prenájmu nehnuteľností.

Obce pre postihnutých občanov

Združenie miest a obcí Slovenska (ZMOS) vyhlásilo 7. ročník súťaže Oskar bez bariér. „Táto prestížna súťaž je ocenením tých miest a obcí, ktoré venujú zvýšenú pozornosť zdravotne postihnutým občanom, rozvoju životných podmienok a umožňujú ich plnú integráciu do života a spoločnosti,“ povedal výkonný podpredseda ZMOS Jozef Turčány s tým, že súťaž je zameraná aj na pomoc sociálne znevýhodneným skupinám. V minulom roku sa víťazom súťaže stalo mesto Nitra. Ďalšími ocenenými samosprávami boli Dolný Kubín, Michalovce, Turzovka a Mošovce. Prihlášku do súťaže podáva starosta obce, mestskej časti alebo primátor mesta. Súčasťou prihlášky je opis konkrétnych projektov, ktoré obec alebo mesto realizovali v roku 2010 alebo ktorých prevažná časť bola realizovaná v priebehu roka 2010 a sú zamerané na pomoc obyvateľom, ktorí sú zdravotne postihnutí alebo sociálne

znevýhodnení. Prihlášky je potrebné zaslať do 15. apríla 2011.



Zmodernizovali balneoterapiu



Prvých kúpeľných hostí je pripravená prijať zmodernizovaná centrálna balneoterapia v Slovenských liečebných kúpeľoch Piešťany, a. s. Po štvrt roku trvajúcich rekonštrukčných prácach, ktoré si vyžiadali náklad 3,5 milióna eur, má k dispozícii 49 nových vaní a štrnásť masérskych kabin.

„Balnea Health Spa, ako znie jej oficiálny názov, navštívilo doteraz ročne vyše 40-tisíc hostí z celého sveta a podalo sa v nej 760-tisíc procedúr. Po otvorení bude v novej vodoliečebnej časti balneoterapie denná kapacita 350 vaňových kúpeľov, 280 masáží a 500 vodoliečebných procedúr,“ uviedla hovorkyňa kúpeľov Jana Štefečková-Beňačková. „Novinkou je, že pri všetkých procedúrach budeme používať termálnu minerálnu vodu.“

Medzinárodný rok lesov a zelené Rakúsko

OSN vyhlásila rok 2011 za Medzinárodný rok lesov. Štajersko ako najzalesnenejšia spolková krajina Rakúska (61,4 % podiel lesa – 850 miliónov stromov) ponúka výlety do lesa, tematické turistické chodníky, týždne lesa a špeciálne výstavy. Každý z 22 rodinných hotelov pripravil zaujímavé dovolenkové paušály a podujatia súvisiace s témou lesa.

Navyše, od marca do mája tu je stredobodom pozornosti víno vďaka približne 30 podujatiam medzi obcami Straden, Stainz, Gamlitz, zámkom Schloss Seggau a Bad Gleichenberg – čiže na všetkých štajerských vínnych cestách. V Štajersku je sieť staníc na vypožičanie a nabíjanie e-bicyklov, čo umožňuje radosť z bicyklovania po celej krajine aj pre menej trénovaných cyklistov. Hostom ponúkajú jednotný systém požičania bicyklov na viacerých miestach. To znamená, že hosť si môže požičať tú istú kvalitu za tú istú cenu u predajcu A a vrátiť u predajcu B. Tri krajiny, dve rieky, nádhernú prírodu a kultúru a približne 280 km na bicykli si môžete užiť na hraniciach Rakúska, Slovinska a Chorvátska. Navyše,



v ponuke sú tu dobroty regionálnej kuchyne medzi riekami Mura a Dráva. Termálne kúpele okolo Bad Radkersburgu osviežia telo a ducha na ceste z Grazu do Mariboru. **LZ**

Slováci využili cenový boj dopravcov

U Slovákov v minulom roku stúpol záujem o vzdialené destinácie. Podľa štatistik internetového predajcu leteniek pelikan.sk sa viac lietalo do miest ako Bangkok, Miami, Peking či Los Angeles.

Priemerná cena leteniek sa za rok 2010 pohybovala na úrovni 302,95 eura, čo sice predstavuje medziročný nárast o 6,6 %, ale tento nárast bol podľa marketingového manažéra spoločnosti Lukáša Švara spôsobený práve lietaním do vzdialených miest, pretože celkovo ťahala ceny dolu intenzívna konkurencia medzi dopravcami. „V roku 2009 sa letecká doprava

nachádzala v hlbokej kríze a spoločnosti v snahe o získanie cestujúcich pristúpili k pomerne silnej cenovej vojne. Aj vďaka nej sa tak ceny do destinácií ako New York dostali na historické minimá,“ doplnil.

V prípade európskych destinácií nenastal podľa pelikan.sk takmer žiadny nárast cien leteniek. Najpredávanejšou destináciou portálu bol Paríž, pričom priemerná cena predstavovala 148 eur a medziročne klesla o 6,51 %. Nasledovali Barcelona (151,53 eura), New York (559,41 eura), Rím (123,34 eura), Moskva (174,81 eura) a Zürich (142,64 eura).

Opravili šindľové strechy

Slovenské národné múzeum v Martine realizovalo projekt generálnej opravy šindľových krytín na objektoch ľudovej architektúry v Múzeu slovenskej dediny. Múzeum získalo na opravy a výmenu šindľovej krytiny na 25 objektoch ľudovej architektúry grant vo výške 400 446 eur.

Chcú prilákať jachtárov

V meste Novi Vinodolski by mali v tomto roku realizovať dva nové projekty, ktoré obohatia jeho turistickú ponuku – výstavba malého prístavu s počtom 260 kotviacich miest a prístavnej hrádze v stredu Klenovica.

Novi Vinodolski sa nachádza v centrálnej časti chorvátskeho severného Primorja a vznikol zo starej pevnosti pod názvom Novigrad. Dušu mesta vytvárajú pozostatky kultúrneho dedičstva – hradby rímskej pevnosti Lopsica, pozostatky kláštora pavlínov, kaštieľ rodiny Frankopanovcov s vežou, katedrála, kostol Svätej Trojice a sv. Marina na rovnomennom ostrovčeku, dom bratov Mažuraničových, knižnica z roku 1845, miestne múzeum a galéria, historické jadro, rovnako ako aj zachovaný autentický folklór tohto mesta. **MK**

Bazény v Bešeňovej naplní nový vrt

Komplex bazénov relaxačného akvaparku v liptovskej obci Bešeňová neďaleko Ružomberka by mal byť už čoskoro zásobovaný dostatočným množstvom horúcej podzemnej vody prostredníctvom nového takmer 2 000 m hlbokého geotermálneho



vrtu. „Hlavným dôvodom bolo, aby sme získali poistku a rezervu, lebo pôvodný vrt, ktorý doteraz naplno využívame, bol urobený ešte v roku 1987,“ uviedol marketingový manažér Thermal parku Bešeňová Michal Beňo. Nový vrt podľa neho umožní i stálu prevádzku všetkých vonkajších bazénov a pribudnúť má aj delfinárrium.

Zvýši sa ochrana spotrebiteľov v turizme

Ochrana spotrebiteľov, ktorí využívajú niektoré služby turizmu, sa má zvýšiť. Vyplýva to z novely zákona o ochrane spotrebiteľa pri poskytovaní niektorých služieb cestovného ruchu, ktorú schválili poslanci Národnej rady SR.

Novela vymedzuje podstatné náležitosti zmlúv, a to zmlúv o časovo vymedzenom užívaní ubytovacích zariadení, poskytovaní dlhodobých rekreačných služieb, účasti vo výmennom systéme a o sprostredkovaní ďalšieho predaja. Súčasťou týchto dokumentov má byť po novom povinne aj formulár na odstúpenie, ktorý má uľahčiť spotrebiteľovi možnosť využiť právo na odstúpenie od zmluvy. **TA**



Spoločný cezhraničný marketing v Tatrách

Zámerom spoločného marketingového úsilia regionálnych združení cestovného ruchu na slovenskej i poľskej strane Tatier je pritiahnuť do tejto oblasti ešte väčší počet turistov. Po stretnutí združenia Klaster Liptov informoval o tom jeho výkonný riaditeľ Ján Gemzický.

„V spolupráci s partnermi zo Zakopaného, ktoré je s približne 12 miliónmi turistov ročne najnavštevovanejšou tatranskou lokalitou, sme pripravili projekt cezhraničnej spolupráce s ústredným mottom, že Tatry nás nerozdeľujú, ale spájajú,“ vysvetlil Gemzický. „Hotelov či penziónov s dostatočným počtom postelí je už dostatok prakticky kdekoľvek. Turistov v súčasnosti zaujíma predovšetkým rozsah ponuky. Dovolenkové destinácie si vyberajú podľa toho, čo kde môžu zažiť. Ak im spoločnými silami ponúkne viac, vytvoríme predpoklad, že sa rozhodnú práve pre Tatry, pobudnú v nich dlhšie a zavítajú k nám opäť,“ dodal. **TA**

Sea Help – pomoc na mori v Chorvátsku

Aj bezstarostná dovolenka na lodi sa môže v okamihu zmeniť na boj o záchranu – v lepšom prípade len majetku. Na vine nemusí však byť len obligátne náhle zhoršenie počasia; niekedy stačí relatívne banálna technická porucha v nevhodnej chvíli. V takýchto prípadoch sa často objaví bárka s rybármi, ktorí ponúkajú pomoc. To však môže viesť k ďalším problémom.

Kvalifikovanú pomoc jachtárom od roku 2008 ponúka spoločnosť Sea Help GmbH, ktorá pre svojich členov plaviacich sa po severnom Jadrane zabezpečuje asistenčnú službu. Aký je rozdiel medzi pomocou od rybárov a od Sea Help? Aj dobre myslená pomoc môže v celkovom súčte vyjsť drahú. Rybári a iní dobrovoľníci totiž, samozrejme, nezodpovedajú za škody, ktoré môžu pri záchrane spôsobiť. Mnohé lode sa potopili nie pri havárii, ale pri odťahu – poisťovne potom odmietli plniť s odkazom na nemožnosť určenia príčin havárie.

Sea Help spolupracuje s poisťovňami, pričom



je poistený proti škodám, ktoré môžu pri záchrane vzniknúť, vrátane straty celej zachraňovanej lode. Týka sa to aj ekologických škôd, napríklad pri úniku paliva vinou porušenia nádrže, za ktoré normálne ručí majiteľ jachty a záchranca. **PZ**

SACR spustila projekt Nezabudni úsmev

Slovenská agentúra pre cestovný ruch (SACR) pri príležitosti konania Majstrovstiev sveta v hokeji na Slovensku spustila projekt Nezabudni úsmev, zameraný na trvalé zvýšenie úrovne služieb v cestovnom ruchu.

Kým kampaň PlayFair a prihlásenie sa k etickému kódexu má podľa slov predstaviteľov SACR za cieľ upriamiť pozornosť na férové poskytovanie služieb, ktoré je predpokladom spokojnosti a opakovaného návratu návštevníkov, projekt Nezabudka chce úsmevnou formou upozorniť, že cestovný ruch stojí a padá na pozitívnom zážitku a nezabudnuteľných spomienkach a tie podľa generálneho riaditeľa SACR Petra Belinského sú spojené aj s priateľstvom a ústre-

toým prístupom u poskytovateľov služieb i samotných obyvateľov. Podľa neho každý zažil situáciu, kedy bol s niečím nespokojný, ale pri snahe napraviť chybu priateľstvom prístupom personálu bol ochotný na ňu skôr zabudnúť. Fanúšikovia sa počas majstrovstiev sveta budú môcť zahrať a vyjadriť svoje pocity udelením symbolu Nezabudky vo forme nálepky v každom zariadení, ktoré sa ku kampani pridá a označí svoju prevádzku Nezabudkou. Usmiate Nezabudka symbolizuje nezabudnuteľne priateľských ľudí, kvalitné služby a príjemnú atmosféru. Aj v anglickom jazyku má názov nezabudky rovnaký význam.

JF/TA



Generálny riaditeľ SACR Peter Belinský (vpravo) a zástupca GR František Stano.

Čo spája Malacky a Marchegg



Projekt Paltour pomáha pri obnove kaštieľa rodu Pálfiuvcov, ale najmä rozvoji cestovného ruchu.

Rakúsky Marchegg, vzdialený polhodinku cesty autom od Bratislavy, sa chváli prívlastkom Mesto bocianov. Právom, veď v jeho tesnej blízkosti hniezdi najväčšia kolónia bocianov bielych v Európe.

O Malackách som prvý raz počul ako dieťa v pesničke o Mackovi, čo išiel šošovičku mlátiť. Spieva sa už podstatne menej ako kedysi, Macek asi dodnes cepy nenašiel – ale o Malackách toho vieme podstatne viac.

Čo spája tieto dve mestá na M? Je toho hádam viac, ale nedávno pribudlo ďalšie spojenie. Je nim cezhraničný slovensko-rakúsky projekt Paltour, ktorý nadväzuje na skutočnosť, že obe kedysi patrili do panstva rodu Pálfiuvcov, ktorý za sebou zanechal pekné kaštiele. Podstatou projektu je nielen čiastočná obnova toho v Malackách (v Marcheggi ho už dali do poriadku dávnejšie), ale tiež nadviazanie spolupráce najmä pri rozvoji cestovného ruchu.

Prvé kroky

Pred koncom marca sa s výsledkom tohto snaženia mohla zoznámiť aj verejnosť. Jozef Ondrejka, primátor Malaciek, a Gernot Haupt, starosta Marcheggi, spoločne otvorili v rekonštruovaných priestoroch malackého kaštieľa putovnú výstavu o projekte a tiež stálu expozíciu venovanú rodu Pálfiuvcov.

Zariadená je mobiliárom, ktorý zapožičalo Slovenské národné múzeum z Múzea Červený Kameň v Častej. Skúsenosti ochotne odovzdal nádhorne obnovený rakúsky Schloss Hof i naša

Devínska Nová Ves a jej turistická informačná kancelária, pomáhal Bratislavský samosprávny kraj a najmä jeho odbor cestovného ruchu.

Veď popri obnove kaštieľa ide hlavne o tento cieľ. Verejnosť Malaciek i návštevníci mesta si mohli pozrieť výstavu o projekte Paltour, od mája bude expozícia Pálfiuvcov trvalo otvorená. Súčasne v rekonštruovaných priestoroch začína pracovať Regionálne centrum destinačného manažmentu. Ak by sme tento projekt zaradili do širších časových súvislostí, dalo by sa povedať, že ide o druhý krok pri obnove a využívaní kaštieľa.

Ten vyrástol v prvej polovici 17. storočia v renesančnom slohu, obklopený rozsiahlym parkom so vzácnymi drevinami. Začiatkom 19. storočia kaštieľ prebudovali v klasicistickom štýle. Pálfiuvcovi ho neskôr darovali františkánom, istý čas v ňom bola nemocnica, potom stál opustený a chátral, rád františkánov sa ho neúspešne pokúšal predať. Napokon do toho energicky, aj keď po nie ľahkej diskusii, vstúpilo mesto Malacky. Na návrh primátora Ondrejku a s podporou drvivej väčšiny zastupiteľstva sa rozhodlo kaštieľ kúpiť. Pri tomto kroku nebola ani taká zložitá samotná kúpa ako dve otázky: z akých prostriedkov financovať jeho obnovu a ako ho ďalej využívať? Projekt Paltour aspoň čiastočne odpovedá na obe.

Rozvíjať turizmus

Aj keď pol milióna eur z európskych fondov, doplnených o desiatky tisíc z mestského rozpočtu a ďalších zdrojov, stačí iba na rekonštrukciu približne jeho osminy, je to veľmi dôležitý krok. Predovšetkým sa s obnovou začalo a v prvej etape sa urobili najnaliehavejšie opatrenia, brániace ďalšiemu devastovaniu budovy. Súčasne vznikli pekné historické priestory na výstavy, ktoré ukazujú jednu z línií využívania historickej pamiatky. A je to tiež sídlo Regionálneho centra destinač-

ného manažmentu Dolného Záhoria, ktoré by malo rozvíjať cestovný ruch nielen vo vzťahu k Malackám, ale celému regiónu.

Ako to robíť, v tom pomáhajú partneri projektu. Tým najdôležitejším na základe cezhraničnej spolupráce je Marchegg. Tam už majú dlhšie skúsenosti s takýmito aktivitami a tiež využívaním kaštieľa. V ňom prebiehajú príťažlivé podujatia a výstavy, spomeňme prezentáciu rodu Pálfiuvcov či pripomenutie bitky na Moravskom poli, ktorá rozhodla o historickom vývoji v tejto časti Európy. A odtiaľto sa – ako každú jar – začínajú cesty do blízkej prírodnej rezervácie s kolóniou bocianov i ďalšími zákutiami.

Majú čo ponúknuť

Najbližším partnerom je Devínska Nová Ves a jej turistická informačná kancelária. Tá sa môže podeliť o veľmi konkrétne poznatky z toho, ako je to s aktivitami tohto smeru v slovenských podmienkach. Veľkorysým príkladom je zasa Schloss Hof. Rozľahlý historický komplex po veľkolepej rekonštrukcii ukazuje, čo všetko sa dá robiť pri využití takejto pamiatky. Inšpirácii je teda dosť, treba si z toho vybrať to najvhodnejšie.

Dolné Záhorie má čo ponúknuť. Z histórie napríklad Plavecký hrad a Pajštún, kaštiele v Malackách a Stupave, jedinečný Habánsky dvor vo Veľkých Levároch, významné sakrálné pamiatky... Je tu nevšedný charakter prírody nížinného charakteru a mokradí s charakteristickou faunou, pre hubárov legendárne miesta najmä v neskorú jeseň. Jednoducho, veľký potenciál pešej a vodnej turistiky i stále sa rozrastajúcich cyklotrás. K tomu tesné prepojenie na atraktivitu blízkeho Dolného Rakúska. Iniciátori i realizátori slovensko-rakúskeho projektu Paltour už majú úctyhodný kus práce za sebou – ale ešte väčší je pred nimi...

Miloš Nemeček

Najcennejšia tekutina na druhú

Krv je vzácny nosič života. Jeden jej druh je špeciálny – na niektoré choroby je to totiž jediný liek.

Darovanie krvi a jej využitie v zdravotníctve je už desaťročia bežné. Je však ťažké predstaviť si, aké to je, keď treba hľadať jedného zo zopár ľudí na svete, ktorých krv môže zachrániť život práve vám. Takáto situácia sa týka použitia pupočníkovej krvi (angl.: cord blood), ktorej tzv. HLA charakteristiky sa musia u darcu a príjemcu vo veľmi veľkej miere zhodovať.

Pupočníková krv na Slovensku

Slovensko je od 90. rokov minulého storočia zapojené do medzinárodného systému výmeny informácií o darcoch tejto krvi, ktorú môže každý človek darovať len raz – pri svojom narodení. Ide o krv, ktorá ostáva v placente a pupočnej šnúre po narodení dieťaťa a ktorá obsahuje vzácne krvotvorné kmeňové bunky vhodné na transplantáciu – podobne ako bunky z kostnej drene. Je nenahraditeľná pre pacientov s určitými druhmi inak nevyliciteľných ochorení, pri ktorých zlyhá tvorba krvi – a tých každoročne pribudnú na svete tisíce. Občianske združenie Slovenský register placentárnych krvotvorných buniek, Eurocord-Slovakia spravuje verejnú banku pupočníkovej krvi, ktorú získava od dobrovoľných darcýň – rodičiek. Je členom medzinárodnej výmen-

nej siete Bone Marrow Donors Worldwide – BMDW. Vďaka tomuto systému zachránila krv zo Slovenska už siedmich pacientov z ČR, USA a Talianska.

Eurocord a krvná banka

Na prevádzku tejto veľmi špecializovanej krvnej banky potrebuje Eurocord-Slovakia financie, ktoré čerpá sčasti z grantov, sčasti od súkromných sponzorov (tabuľka).

Významnými podporovateľmi činnosti organizácie sú Nórsky finančný mechanizmus a Finančný mechanizmus Európskeho hospodárskeho priestoru (EHP). „Je to dôležitý projekt, ktorý veľmi oslovil verejnosť, hlavne mladé mamičky.



Ukladanie vzoriek pupočníkovej krvi v Eurocorde-Slovakia.

Kto podporuje verejnú banku pupočníkovej krvi

I. DONORI (priama podpora projektov)

Nadácia SPP

Nadácia TB

ENEL, a. s.

Oasis-Lab, s. r. o.

Nadácia J&T

II. Darcovia 2 % z dane

Trigon, s. r. o.

Oasis-Lab, s. r. o.

Medusa, s. r. o.

Biohem, s. r. o.

Ventas, s. r. o. – Himalaya Herbals

Helen Doron, s. r. o.

Hranipex, s. r. o.

Elmet – Slovakia, s. r. o.

Macopharma, s. r. o.

EPS Systems

Mademoiselle online parfums

Chameleon-Design

Nestle -Slovakia

Art-Loop online gallery

Pomohol zlepšiť informovanosť o pupočníkovej krvi, o jej význame a možnostiach, ktoré dáva pri liečení chorôb krvotvorby,“ komentovala projekt veľvyslankyňa Nórskeho kráľovstva na Slovensku Trine Skymoénová.

Aj vďaka grantu z Nórska a EHP sa slovenská verejná banka pupočníkovej krvi stala v roku 2010 globálne najrýchlejšie rastúcou – o viac ako 200 %, dovedna na 1 625 jednotiek pupočníkovej krvi (stav k 28. 2. 2011). **JF**

Dôležité sú preventívne vyšetrenia

Karcinóm prostaty patrí medzi najčastejšie onkologické ochorenia u mužov a na Slovensku je tretím najčastejším zhubným nádorom po pľúcnom a kolorektálnom karcinóme. Rizikovými faktormi sú vek (je zriedkavý vo veku pod 50 rokov), genetické faktory, etnické faktory a prítomnosť mužských pohlavných hormónov. Diagnostika karcinómu prostaty je založená na dvoch základných vyšetreniach, a to na palpačnom vyšetrení prostaty cez konečník a vyšetrení prostatického špecifického antigénu v sére. Liečba je najúčinnnejšia u pacientov s nádorom lokalizovaným na prostatu. Tento sa obvykle klinicky neprejavuje a diagnostikuje sa preto najčastejšie pomocou skríningového vyšetrenia. Preto sú preventívne vyšetrenia mimoriadne dôležité. V súčasnosti ich však absolvuje približne iba 10 – 20 % mužov. Vzdelávací

grant na tému „Karcinóm prostaty“ poskytuje spoločnosť Astellas Pharma. **VN**

Nepodceňujte riziko zeleného zákalu

Až polovica ľudí s glaukómom (ľudovo nazývaným zelený zákal) vôbec nevie, že týmto ochorením trpí. Zvýšiť povedomie o chorobe, ktorá môže vyústiť až do slepoty, bolo preto cieľom Svetové-



ho týždňa glaukómu v marci. K iniciatíve Svetovej glaukómovej asociácie a Svetovej asociácie glaukómových pacientov sa aj tento rok pridala Slovenská glaukómová spoločnosť v spolupráci s farmaceutickou spoločnosťou Pfizer.

Pojmom glaukóm sa označuje skupina očných ochorení poškodzujúcich zrakový nerv a spôsobujúca poruchu zorného poľa. Podľa celosvetových odhadov je glaukóm príčinou slepoty až u 6,7 milióna ľudí a približne 70 miliónov osôb týmto ochorením trpí. Ak glaukóm zostáva neliečený, môže viesť k vážnym a nezvratným stratám zraku, až k slepote. Príčina primárneho glaukómu s otvoreným uhlom nie je presne známa. Za najzávažnejší rizikový faktor sa považuje zvýšený vnútroočný tlak, pričom glaukóm sa často odhalí práve pri jeho meraní. Ak tlak vo vnútri oka v priebehu času stúpa, začne poškodzovať zrakový nerv. Medzi ďalšie rizikové faktory patria: vek nad 40 rokov, prítomnosť ochorenia v rodine, cievné ochorenia a vysoká krátkozrakosť. **VN**

Depresia nie je „panská choroba“

Depresia spôsobuje záťaž pacientom, ich rodinám aj celej spoločnosti. Je preto dôležité, aby bola jej liečba dostupná.

Depresia postihuje najmä ľudí v produktívnom veku a na svete ňou trpí viac ako 120 miliónov ľudí. Podľa Svetovej banky bude depresia do roku 2020 na druhom mieste rebríčka ochorení. Včasnou diagnostikou a liečbou je však možné predísť jej závažným medicínskym a ekonomickým dôsledkom. Môžeme byť spokojní s tým, že na Slovensku máme registrované aj nové lieky. Je však potrebné, aby tieto lieky boli dostupné pre možnosť voľby lekára aj pre pacienta z pohľadu doplatku.

Od 1. júla 2011 je plánované zníženie úhrad niektorých antidepresív. Je možné, že sa pre neúnosne vysoké doplatky

stanú niektoré inovatívne antidepresíva nedostupnými. Na tento problém sa rozhodla upozorniť Liga za duševné zdravie.

Antidepresíva nie sú zameniteľné

Depresia je porucha, ktorá prináša smútok, sklúčenosť, stratu záujmu a entuziazmu. Môže narušiť schopnosť zvládať situácie v osobnom i pracovnom živote. V najhoršom prípade sa pacient rozhodne ukončiť vlastný život.

Liečba depresie je individualizovaná a musí byť „šitá na mieru“. Nedá sa jednoducho konštatovať, že niektoré antidepresíva sú, čo sa týka účinnosti, lepšie a niektoré horšie. Účinnosť, jej mechanizmus a spektrum možných nežiaducich účinkov tvoria pre odborníka individuálny profil lieku, ktorý je nezameniteľný. Základná liečba antidepresívom musí trvať najmenej šesť mesiacov, často sú to roky a u niektorých pacientov doživotne.

Minimálna úspora s veľkým rizikom

Zámerom zmeny plánovanej od júla je šetrenie výdavkov. Avšak nedostatočne účinná a bezpečná liečba depresie môže spôsobiť oveľa významnejšie ekonomické dopady, a to nielen pre zdravotné poisťovne, ale aj pre celú spoločnosť. Na niektorých pacientov to môže mať až fatálny dopad spojený s možným výskytom samovrážd. Liečiť správne depresiu často znamená zachrániť život.

Minimálna úspora pre zdravotné poisťovne znamená pre pacientov veľké riziko zhoršenia ich zdravotného stavu. Pritom náklady na psychiatrickú starostlivosť sú na Slovensku veľmi nízke.

Ročné výdavky zdravotných poisťovní na antidepresíva tvoria len malý podiel celkových výdavkov na lieky.

VN

Bude lieková politika nezávislá?

Členmi Slovenskej asociácie farmaceutických spoločností orientovaných na výskum a vývoj (SAFS) sú medzinárodné farmaceutické spoločnosti, ktoré pôsobia na slovenskom trhu: Abbott, Actelion, Amgen, AstraZeneca, Bayer Schering Pharma, Biogen Idec, Boehringer Ingelheim, GlaxoSmithKline, Janssen-Cilag, Lilly, Lundbeck, Merck, Merck Sharp & Dohme, Novartis, Novo Nordisk, Nycomed, Pfizer, Sanofi-aventis, Servier, UCB. Keď sa v lete 2010 sformovala súčasná vláda, členovia SAFS uvítali jej programové vyhlásenie, v ktorom bola zdôraznená transparentnosť rozhodovania umožňujúca verejnú kontrolu. V súčasnosti sa však pripravuje novela zákona č. 577/2004 Z. z., ktorej dikcia, žiaľ, podľa SAFS presviedča o vzdáľovaní sa od programového vyhlásenia. Novela navrhuje ministerstvu zdravotníctva vyňať menovanie, činnosť a rozhodovanie Kategorizačnej komisie a Kategorizačnej rady spod správneho konania. Prakticky by to znamenalo, že celá činnosť oboch týchto poradných orgánov by bola neverejná a neprístupná. Dôsledkom by bolo, že rozhodovanie o verejných zdrojoch vo výške približne 1,5 miliardy EUR ročne by bolo netransparentné a utajené. O týchto zdrojoch bude rozhodovať jediná osoba, a to minister zdravotníctva.

SAFS navrhuje, aby proces stanovovania úhrad za lieky bol nezávislý od podnikateľských aktivít, či už farmaceutických spoločností alebo zdravotných poisťovní. Mal by byť v gescii nezávislého profesionálneho a nepolitického orgánu. Takto je to vyriešené vo viacerých krajinách EÚ, kde podobné orgány dlhodobo konajú transparentne a vo verejnom záujme (Veľká Británia, Nemecko, Francúzsko, Holandsko, Švédsko, atď.). FS

Vyhňte sa alergiám

Svetová zdravotnícka organizácia považuje alergiu za štvrté celosvetovo najrozšírenejšie ochorenie a označuje tento fenomén za „hlavný zdravotný problém populácie“. Produkty spoločnosti La Roche-Posay pomáhajú pri každodennej starostlivosti o citlivú, podráždenú či alergickú pleť. Prejavmi takejto pleti sú pociťovanie štipania, pálenie, pnutie, zvýšená citlivosť či kontaktná reaktivita. Krém Tolériane pleť zvláčňuje a navracia jej kozmetický komfort.

Upokojujúci krém Toleraine Ultra je prvý prípravok na pokožku s neurosensimom. Táto látka, ktorá pôsobí na mechanizmy kožného podráždenia, má štruktúru identickú s látkami prirodzene vylučovanými našim telom. Pri podráždení dokáže stimulovať uvoľnenie nosičov, obsiahnutých v pleti, ktoré potláčajú pôsobenie mediátorov zápalu, ako je histamin.

LR



Pomoc pri bolestiach chrbtice

Manažérska práca patrí medzi sedavé zamestnania, ktoré sa podieľajú na vzniku mnohých ochorení vrátane bolestí chrbtice.

Bolesti chrbtice trápia širokú skupinu populácie, alarmujúce je však to, že jej rozsah neustále rastie a tieto problémy postihujú čoraz mladšie ročníky. Podľa rôznych prieskumov bežný človek presedí viac ako 3 000 hodín ročne. Odborníci upozorňujú, že väčšinu času v nesprávnej polohe a na nesprávnej stoličke. Nie je potom zvláštnosťou, že sa dostavia bolesti chrbtice, najmä u tých, ktorí majú sedavé zamestnanie.

Posilňovanie svalstva

Niektorí odborníci odporúčajú používať na sedenie v zamestnaní fitloptu, ktorá učí „zlenivené“ chrbtové svaly aktívnym udržiavaním trupu v rovnováhe znova pracovať. Dôležitou súčas-

ťou života „sedavých zamestnancov“ by mal byť pravidelný pohyb a tiež pravidelné posilňovanie chrbtového svalstva špeciálnymi cvikmi. Tie si môžete zacvičiť aj v rámci práce, napríklad cez obednú prestávku. Pri bolestiach chrbtice ide najčastejšie o bolesť v bedrovej alebo krčnej oblasti, zriedkavejšia je bolesť v oblasti hrudníka. Príčiny sú rôzne – už spomínaný sedavý spôsob života, nedostatok pohybu, stres či nesprávna životospráva. Ale aj prípadné zranenie alebo pád, svalová slabosť, neopatrné cvičenie alebo nesprávne držanie tela.

Liečivá náplasť

Na liečbu bolesti sa zvyčajne používa kombinácia nesteroidových antiflogistík s nefarmakologickými postupmi (fyzioterapia). Na trhu je niekoľko druhov nesteroidových antiflogistík. Odporúča sa použiť napríklad formu náplasti, ktorá umožňuje jednoduchú a pohodlnú aplikáciu na postihnuté miesto. Vyskúšať môžete Flector EP Náplasť od spoločnosti IBSA, ktorá obsahuje vysoko účinnú látku diklofenak epolamín s protizápalovým a protibolestivým účinkom. Preniká cez kožu priamo do svalu



a následne do kĺbu. Charakteristické pre ňu je postupné uvoľňovanie liečiva do miesta bolesti až po dobu 12 hodín, a preto je ideálna pre zaneprázdnených ľudí s aktívnym životným štýlom. Vďaka lokálnemu pôsobeniu je náplasť šetrnejšia k celému organizmu, do krvného obehu sa dostáva len 3 – 6 % z celkového množstva aplikovanej dávky. Náplasť môžete použiť aj pri rôznych poraneniach a poranových poškodeniach šliach, svalov, väzov a kĺbov. Je vhodnou voľbou aj pre pacientov s ochoreniami pohybového aparátu a trpiacich reumatickými ochoreniami.

MK

Ilustračné foto: SXC



Slováci ignorujú žilové ochorenia

Chronické žilové ochorenia patria medzi najčastejšie chronické choroby v civilizovaných krajinách. Na Slovensku nimi trpí až polovica populácie a varovné signály aj niekoľko rokov nevedome ignoruje až 75 % ľudí. Zachytiť chronické žilové ochorenie v počiatočných štádiách je cieľom projektu Dni zdravých žíl, ktorý sa na prelome marca a apríla uskutočňuje v takmer 700 ambulanciách praktických lekárov na Slovensku.

„Výsledky prvého ročníka nám potvrdili, že osвета v oblasti prevencie chronických žilových ochorení je stále nedostatočná a v mnohých prípadoch prichádzajú do ambulancií pacienti už v najvyšších štádiách ochorenia, kedy si pomoc vyžaduje oveľa radikálnejšie a invazívnejšie zákroky,“ uviedol MUDr. Peter Lipták zo Slo-

venskej spoločnosti všeobecného praktického lekárstva SLS, ktorá nad programom prebrala záštitu.

VN

Unikátne podkožné sondy

Nová optická technológia poskytuje bezprecedentne podrobné snímky podkožnej oblasti tela. Obmedzí potrebu často bolestivých biopsií pri vyšetrení kožných lézií, ako aj prieskumných operačných zákrokov. Na výročnej konferencii Amerického združenia pre pokrok vedy (AAAS) vo Washingtone to prezentovala Jannick Rollandová z Rochesterskej univerzity. AAAS je napriek prívlastku „americké“ v názve medzinárodnou vedeckou organizáciou, najväčšou multidisciplinárnou na



svete. Vydáva prestížny časopis Science. Na snímke je prototyp podkožného sondážneho zariadenia.

TA

Plnohodnotný život aj s epilepsiou

Epilepsia je chronické ochorenie mozgu, ktoré pacienta sprevádza po celý život. Na Slovensku ňou trpí asi 60 000 pacientov a každý rok pribúda približne 3 000 nových prípadov. I keď je to chronické ochorenie, nie je progresívne, stav pacienta sa pri správnej liečbe nezhoršuje a väčšina môže žiť plnohodnotný život. Tým, ktorí sa chcú o tomto ochorení dozvedieť viac, je určená brožúra „60 najčastejších otázok a odpovedí o epilepsii“. Jej obsah ovplyvnili otázky pacientov z internetovej poradne na stránke www.zivotsepilepsiou.sk, ktorá bola spustená pred rokom a je najväčšou epileptologickou poradňou v rámci EÚ. Je do nej zapojených 72 neurológov z celého Slovenska.

Vybraný lekár je na každú novú otázku upozornený prostredníctvom SMS správy. Pokiaľ sa pacient dobrovoľne nepodpíše, poradňa je anonymná, lekárovi sa totiž nezobrazí e-mailová adresa, na ktorú odpovedá.

VN

Klíma nás neohrozuje len v lete

Klimatizované priestory nám v lete síce poskytujú úľavu od horúčavy, ale môžu spôsobiť aj nemalé zdravotné problémy.

Teplotné šoky pri prechode z jedného prostredia do iného nerobia organizmu dobre a môžu zapríčiniť aj vážny neurologický problém – ochrnutie tvárového nervu. Môžu ho spôsobiť vírusové ochorenia vrátane pásového oparu (herpes zoster) a jednou z príčin najmä na jar, kedy je zvýšený výskyt kliešťov, býva i borelióza. Avšak práve podchladenie, ktoré môže spôsobiť zle nastavená klimatizácia, sa pokladá za hlavnú príčinu ochrnutia tvárového nervu.

Rizikové obdobie sa v súčasnosti rozšírilo prakticky na celý rok, pretože oproti minulosti, keď sme s klimatizáciou prichádzali do styku prevažne iba v lete, je teraz pobyt v takýchto priestoroch bežný v každom ročnom období.

Ohrozuje aj sluch a oko

Tvárový nerv vychádza z lebky kosteným kanálom. Pri poškodení opuchne a ostáva stlačený

v kostenej schránke, čo vedie k ochrnutiu tvárového svalstva. Často sa to prejaví ovisnutím kútika, ale môže to byť aj omnoho vážnejšie. „Môže sa pridať aj porucha chuti a sluchu, keďže spolu s tvárovým nervom prechádzajú cez kostený kanál aj vlákna pre chuťové poháriky a drobný sval vo vnútornom uchu. Pacient často nevie úplne alebo čiastočne zavrieť oko,“ vysvetľuje neurológ MUDr. Ivan Buran, CSc., z bratislavskej polikliniky ProCare.

Nervy si pýtajú béčko

Najmodernejšia je liečba kortikoidmi, prídavnou liečbou je rehabilitácia a užívanie vitamínov

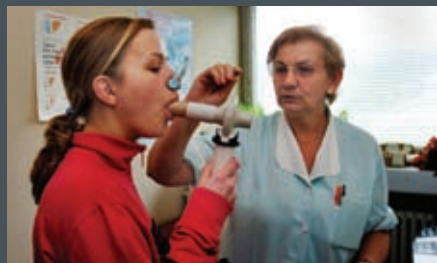


nov skupiny B. Ideálne je zvoliť si kombináciu vitamínov B1, B6 a B12. Pre organizmus je vitamín B1 najvhodnejší vo forme benfotiamínu. Táto v tuku rozpustná forma sa lepšie vstrebáva, a teda aj lepšie preniká do nervového tkaniva. Benfotiamín nespôsobuje nepríjemný

Teplotné šoky môžu spôsobiť aj ochrnutie tvárového nervu.

telesný zápach ani zápchu. Túto látku a tiež vitamíny B6 a B12 obsahujú kapsuly voľne predajného lieku Milgamma N. Odborníci užívanie zvýšeného množstva komplexu B vitamínov pri liečbe ochrnutia tvárového nervu rozhodne odporúčajú. „Dôležitou súčasťou liečby je aj starostlivosť o oko, pretože nedostatočným „žmurkaním“ viečok dochádza k vysychaniu rohovky. Pacienti si musia kvapkať do oka, prípadne používať očné masť. Vystrábiť sa z tohto ochorenia obvykle trvá 3 až 4 týždne, niekedy aj dlhšie,“ upozorňuje doktor Buran.

MK
Foto: SXC



Nový liek na nebezpečnú pľúcnu chorobu

Chronická obštrukčná choroba pľúc (CHOCHP) je čoraz častejšie chronické ochorenie, ktorým celosvetovo trpí až 210 miliónov ľudí. Je celosvetovo štvrtou najčastejšou príčinou úmrtia a každú hodinu si vyžiada viac ako 250 životov. Na Slovensku spôsobuje problémy viac ako 90 000 pacientom. Prevrat v liečbe CHOCHP prináša prvý a jediný kauzálny liek, ktorý bol cielene vyvinutý na liečbu zápalu spojeného s CHOCHP, ktorý nedávno uviedli aj na slovenský trh. Ide o špecifický protizápalový liek, ktorý zasahuje priamo do príčiny choroby a výrazne znižuje počet náhlych zhoršení ochorenia. Nie je to len nový liek, ale aj predstaviteľ celkom novej skupiny liekov. Užíva sa raz denne a pa-

cientovi užívanie uľahčuje tabletová forma, ktorá je najmä u starších pacientov výhodnejšia ako inhalačné lieky. Z finančného hľadiska nezvyšuje priame náklady na liečbu a výrazne znižuje následné náklady spojené s liečbou komplikácií či nutnosťou hospitalizácií. Nový liek môže pacientom predpisovať odborný pľúcny lekár. **VN**

Vracia sa viac nespotrebovaných liekov

Množstvo nespotrebovaných liekov, ktoré Slováci vrátia do lekárne, stále narastá. Podľa ministerstva zdravotníctva je každoročný nárast tohto odpadu približne 12 %. Kým v roku 2004 sa vyzbieralo 40 087 kilogramov, minulý rok to už bolo 97 714 kilogramov liekov. Zneškodnenie tohto



odpadu zabezpečuje Štátny ústav pre kontrolu liečiv. Poplatok za likvidáciu týchto liekov dosiahol v minulom roku viac ako 378 000 eur.

„Alarmujúca je skutočnosť, že väčšinou ide o lieky uhrádzané na základe verejného zdravotného poistenia, inými slovami – platba za tieto lieky sa zaplatí z verejných zdrojov dvakrát: prvýkrát občanovi a druhýkrát pri likvidácii liekov,“ konštatuje rezort na svojej internetovej stránke. Ministerstvo preto považuje za dôležité inšpekcie zdravotných poisťovní, v ktorých sa zameriavajú na predpisovanie liekov lekármi ambulantnej starostlivosti. Výrazne by podľa rezortu mohli pomôcť pri šetrení finančných prostriedkov. **TA**

Najzdravšie sa cítia Íri

Štatistický úrad EÚ Eurostat spracoval prieskum o všeobecnom zdravotnom pociťovaní obyvateľov, ktorí mali odpovedať na otázku: Ako sa cítite zdravotne? Najviac fit sa zdajú byť Íri, kde 83,3 % mužov a 85,8 % žien odpovedalo „veľmi dobre“ alebo „dobro“, na Slovensku boli tieto čísla 55,2 %, resp. 65,1 %. Európskym priemerom je 65 % a 71,1 %. Najpesimistickejšie sa ohľadne svojho zdravotného stavu prejavili Portugalčania, Lotyš, Litovčania a Maďari. **TA**

Zásobujú dve pätiny slovenského trhu

Spoločnosť HYZA, a. s., so sídlom v Topoľčanoch je najväčším spracovateľom a výrobcom hydínových produktov na Slovensku.

Mesačne spracujú cca 2,5 milióna kurčiat a vyrobí 450 – 500 ton hydínových mäsových výrobkov.

Závod je držiteľom certifikátov ISO 9001:2008, IFS, BRC, ktorých požiadavky na bezpečnosť, hygienu a kvalitu sú vysoko nad rámec platnej legislatívy. „Máme zabezpečený stály veterinárny dohľad nielen nad vyrábaným sortimentom, ale aj nad krmivnými zmesami. Veterinári kontrolujú postupy výroby a spracovania až po expedíciu výrobkov,“ povedal Karol Ponesz, generálny riaditeľ spoločnosti. „Zásobuje

me cca 40 % slovenského trhu, podiel exportu je takmer 25 %,“ dodáva. „To pre nás predstavuje záväzok absolútnej bezpečnosti a kvality vyrábaných produktov.“



Popri investíciách do technologického vybavenia závod ročne investuje nemalé finančné prostriedky do kvality produkcie, pričom len náklady na vyšetrenie vzoriek produktov v akreditovaných laboratóriách predstavujú viac ako 48 000 € za rok.

VN

EK prispeje na ovocie pre školákov

Európska komisia prispeje na ovocie slovenským školákom sumou 2,19 milióna eur. Ovocný program funguje od roku 2009 a EK predpokladá, že aj takto podnieti rozvoj zdravých stravovacích návykov školských detí. „Lepšie stravovanie zohráva významnú úlohu v boji so zdravotnými problémami ako napríklad detská obezita, ktoré



sú spojené so zlými stravovacími návykmi,“ povedal Andrej Králik, vedúci tlačového a politického oddelenia Zastúpenia EK na Slovensku. TA

Založili Agrárnu komoru Slovenska

Poľnohospodári v Dunajskej Strede založili Agrárnu komoru Slovenska. „Z pozvaných 90 delegátov sa zúčastnilo 83 s hlasom rozhodujúcim z regiónov Dunajská Streda, Galanta, Rimavská Sobota a ako pozorovatelia boli prítomní zástupcovia okresov Šaľa, Lučenec, Komárno, Nové Zámky a Nitra,“ priblížila novozvolená predsedníčka Helena Patasiová s tým, že v minulom roku v rámci Slovenskej poľnohospodárskej a potravinárskej komory (SPPK) farmári z intenzívnych regiónov vykazovali stratu, kým regióny, ktoré hospodária v extenzívnych podmienkach, vykazovali zisk. „Vznikla otázka, či sú záujmy produkčných regiónov v dostatočnej miere zastúpené v rámci SPPK,“ konštatovala predsedníčka. „V súčasnosti sa tvorí hospodárska politika Európskej únie platná od roku 2014, a preto chceme, aby aj na území SR výsledky hrubého domáceho produktu boli na úseku poľnohospodárstva podstatne lepšie,“ zdôraznila Patasiová. Dodala, že AKS nechce byť konkurenciou SPPK. TA

GW110417



VŠETKO,
ČO POTREBUJEŠ
JE V TEBE.



Diva's
FOR WOMEN

www.divasdrink.com

ENERGY
DRINK

Obohatenie veľkonočného pohostenia

Veľká noc je na Slovensku bezpochyby jedným z najvýznamnejších sviatkov v roku a tradične k nej patrí po predchádzajúcom pôste sviatočné menu s množstvom dobrot. Dary pre šibačov a polievačov, ako aj sviatočnú tabuľu určite obohatia veľkonočné produkty Penam a Hyza.

Vajíčko je najdôležitejším symbolom veľkonočných sviatkov. Kolekcia Veľkonočných vajíčok Penam obsahuje pečivo v tvare vajíčok v 4 príchutiach: latté macchiato, banán, pistácia a vaječný likér. Ako odmena šibačov určite potešia aj Baránkove perníčky Penam s ríbezľovou náplňou. Môžu ochutnať aj Sviatočný bochník Penam z cereálneho

cesta so sušeným ovocím a celými lieskovými orechmi.

Na odľahčenie typického ťažkého menu veľkonočných sviatkov môžu domáce panie vyskúšať napríklad Morčaciu šunku Admirál alebo Kuráciu rolku údenú, obe od zna-

ky Hyza. Sú zdravšou alternatívou pri príprave veľkonočných obložných mis

a navyše sú vhodné i pre celiatikov.

Pri príprave veľkonočnej misy hostiteľky iste ocenia Kuráciu šunku De Luxe údenú a tí, ktorí aj počas sviatkov plánujú dbať o svoju štíhlu líniu, si môžu vychutnať Kuráciu šunku Senátor s nízkym obsahom tuku. **VN/LZ**



Sladké hokejové fandanie

Majstrovstvá sveta v ľadovom hokeji tento rok hostí Slovensko a pri tejto príležitosti pripravila značka Figaro špeciálnu limitovanú edíciu svojich čokolád. Pod obalom s obrázkom oficiálneho maskota majstrovstiev vlčika Goolyho ponúka tri príchute: pralinka, nugátový krém a cappuccino. So všetkými môžu fanúšikovia navyše vyhrať atraktívne hokejové ceny.

„Limitovaná edícia s oficiálnym maskotom je ur-

čená všetkým verným fanúšikom hokeja i príaznivcom značky Figaro. Verím, že chví-

le napätia i radosti im dochutí jedna z našich lahodných čokolád,“ hovorí Radim Tuček, brandmanažér značky Figaro spoločnosti Kraft Foods.

Navyše, počas prestávok medzi tretinami zápasov na majstrovstvách pripravilo Figaro online hokejovú hru. Možno hrať proti súperovi alebo jednotlivu na www.figaro.sk. **KF**



Průzkovaný pivovarnický rekord

Osem pív „narezaných“ v jednom pohári! To je slovenský ustanovujúci rekord, ktorý poukazuje na rôznorodosť vlastností, farieb a chutí značiek pív z portfólia spoločnosti Pivovary Topvar. Na dosiahnutie průzkovaného efektu sa pivovarníci rozhodli použiť štyri svetlé, jedno polotmavé a tri tmavé pív. Tri druhy pochádzali z fľaš, zvyšných päť bolo čapovaných. Išlo o značky Pilsner Urquell, Šariš, Velkopopovický Kozel, Šariš Red, Gambrinus, Topvar a Birell z portfólia spoločnosti Pivovary Topvar a značku Master z portfólia sesterskej spoločnosti Plzeňský Prazdroj.

„Na prvý pohľad to možno vyzerá

jednoducho, ale za týmto pokusom treba vidieť okrem dávky zručnosti aj teoretické znalosti. Napríklad o tom, v akom poradí treba „ukladať“ pivo do jedného pohára tak, aby sa jednotlivé značky nespojili, ale vytvorili oddelené vrstvy,“ vysvetľuje iniciátor a hlavný aktér pokusu obchodný sládk Pivovarov Topvar Ján Píry.

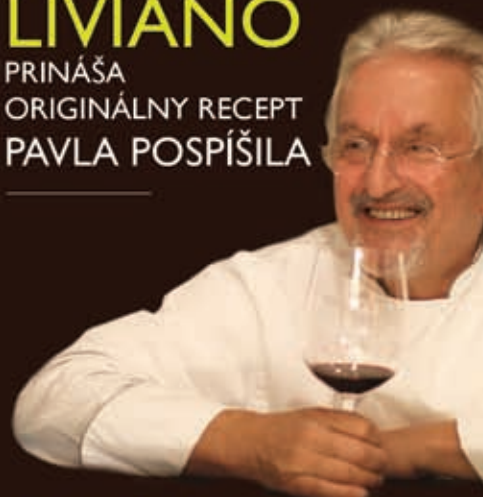
„To, že sa osem pív v pohári vzájomne nepremiešalo, zároveň poukazuje na rôznorodosť značiek a na to, že každá z nich je unikátna,“ dodala hovorkyňa spoločnosti Zuzana Lošáková. **VN**

Foto: Slovenské rekordy



LIVIANO

PRINÁŠA
ORIGINÁLNY RECEPT
PAVLA POSPÍŠILA



MORSKÝ VLK NA MALLORKÁNSKY SPÔSOB so zemiakovým krémom a olivovým olejom (pre 6 osôb)



900 dkg Morského vlka (filé a' 150 dkg), 200 ml olivového oleja, 50 ml Sherry ocot, 500 dkg ošúpaných, na kocky nakrájaných paradajok, 50 dkg hrozienok, 20 dkg opražených píniových semienok, čerstvý petržlen, soľ, korenie

Zemiakový krém:

350 dkg ošúpaných zemiakov, 800 ml vývaru z rýb, 100 dkg nakrájanej šalotky, 100 ml olivového oleja

Do hrnca dáme sherry ocot, privedieme do varu, pridáme hrozienka a varíme asi 3 minúty. Necháme vychladnúť. Potom pridáme paradajky, píniové semienka a petržlen, dochutíme soľou a korením.

Zemiakový krém

Zemiaky varíme s cibulou vo vývare z rýb približne 15 až 20 minút. Pridáme olivový olej a mixujeme.

Prepasírujeme cez sitko a dochutíme soľou a korením.

Rybíe filé vložíme do panvice na rozpálený olivový olej – kožou dolu a opečieme. Vložíme do rúry vyhriatej na 180°C a pečieme asi 4 minúty.

Upečené filé servírujeme na teplý tanier, navrch dáme paradajkovú vinaigrette a všetko podlejeme horúcim zemiakovým krémom.

LIVIANO
RESTAURANT

TECHNOPOL, Kutlíkova 17, BRATISLAVA
Rezervácie: 02 / 68 286 688
www.liviano.sk

Dáte si klobásy z vlčieho bôbu?

Svetová spotreba červeného mäsa prudko stúpa. Od roku 1961 sa zoštvornásobila. Podľa prognóz Organizácie pre potraviny a poľnohospodárstvo (FAO) pri OSN by sa produkcia mäsa mala do roku 2050 ešte



zdvynásobiť. Otázkou je, ako to zvládnu už teraz obmedzené kapacity poľnohospodárskej pôdy. Vedci z Fraunhoferovho ústavu v bavorskom Freisingu zistili, že bielkoviny z vlčieho bôbu ponúkajú zníženie závislosti od živočíšnych produktov. Semená vlčieho bôbu poskytujú krémovitú bielkovinovú suspenziu, ktorú možno využiť v nízkotučných klobásových výrobkoch. **TA**

Káva bude drahšia

Najväčší výrobca a spracovateľ kávy a čaju na Slovensku Baliarne obchodu, a. s., Poprad zvýši od mája cenu kávy v priemere o 30 %. Dôvodom je prudký nárast cien tejto komodity na svetových trhoch kvôli slabej úrode a politickým nepokojom v krajinách, ktoré patria k najväčším producentom kávy. Cena kávy na svetových trhoch stúpla v posledných mesiacoch o 110 percent a dosiahla tak svoje historické maximum.

„Cenu kávy sme nemerili posledné tri roky. Súčasná situácia na svetových trhoch je však veľmi ťažká a pre našu spoločnosť by bolo likvidačné, keby sme cenu neupravili. V súčasnosti nevieme odhadnúť, ako sa bude trh s kávou vyvíjať ďalej,“ uviedol Ing. Viliam Matušek, marketingový riaditeľ Baliarní obchodu, a. s., Poprad, ktoré majú na slovenskom trhu kávy 40 %-ný podiel. **BO**

Podravka sa vrátila k zisku

Chorvátska potravinárska firma Podravka sa minulý rok opäť vrátila k zisku, a to vďaka zníženiu nákladov. Čistý zisk firmy, ktorá je známa príchutou do jedál rovnakého mena, dehydrovanými polievkami a hotovými jedlami, dosiahol vlni 84,2 milióna kún (11,36 milióna eur). Na porovnanie, v roku 2009 Podravka ukončila hospodárenie so stratou 381 miliónov HRK.

Tržby spoločnosti v roku 2010 klesli medziročne o 2 % na 3,52 miliardy HRK. Firma minulý rok zaznamenala prevádzkový zisk 205 miliónov HRK, pričom ešte v predchádzajúcom roku vykázala stratu 267 miliónov HRK. **TA**

Kávovar Creativa a tri nové chute

Značka Nescafé Dolce Gusto prináša prvý automat medzi kapsulovými kávovarmi. Kávovar Creativa sa dá naprogramovať, má farebný LCD displej s piktogramami a všetky informácie ponúka v slovenčine. Od svojich predchodcov sa líši napríklad tým, že umožňuje vytvorenie a uloženie vlastného receptu obľúbenej kávy, pridanie nových variantov kapsúl či automatickú prípravu ranného nápoja v čase, ktorý si nastavíte. Obsluhu prístroja uľahčuje viacero mechanických prvkov z antikora.



LED indikátor zapínania/vypínania, transparentná nádržka na vodu s objemom 1,5 l a tzv. thermoblock, v ktorom sa uskutočňuje ohrev vody – urýchľuje prípravu nápoja a zároveň zabezpečuje konštantnú teplotu vody pre správne sparenie kávy. Okrem nového prístroja prináša Nescafé Dolce Gusto aj tri nové varianty kávy – Caffé Grande Intenso s intenzívnou arómou a zlato-hnedou „cremou“, (100 % Arabica), espresso Barista a Buondi s vysokým stupňom horkosti. **VN**

Pivo možno použiť aj do varenia

Okrem toho, že rôzne druhy pív dopĺňajú jedlá pri konzumácii, je tento nápoj aj skvelým pomocníkom pri varení. Pivo možno použiť pri pečení, dusení alebo marinovaní, výborne sa hodí do rôznych druhov cesta alebo omáčok. „Je dobré sa v začiatkoch zoznámiť s charakteristikami rôznych druhov pív. Silné belgické pív typu Ale sa hodia k robustným mäsovým jedlám, ovocné pív do dezertov, pšeničné pív na prípravu rýb a hydiny a kláštorné tmavé pív výborne dola-

dia marinády na grilovanie,“ hovorí Peter Blahút z Prešporskej pivovárky.

A ešte niekoľko rád: Nevarte jedlo po pridaní piva príliš dlho, aby sa jeho chuť nestratila. Horšia chuť chmeľu ide dokopy s krémovými alebo syrovými jedlami, hodí sa paradoxne aj k sladším jedlám. Chlieb, palacinky alebo šišky získajú po pridaní kvasinkových pív ľahkú štruktúru a jemnosť, pričom nechýba chutná chrumkavosť. **LZ**

Pizza s nepredpečeným cestom

Talianska pizza Casa di Mama od firmy Dr. Oetker je mrazená pizza s čerstvým nepredpečeným cestom. Práve vďaka tomu má po upečení chrumkavé cesto s nadýchanými okrajmi. Navyše, príprava je veľmi jednoduchá a rýchla, už za 12 – 14 minút možno šŕavna-

tú pizzu podávať. Casa di Mama je inšpirovaná talianskou domácou receptúrou a bohaté obloženie jej dodáva nezameniteľnú chuť. K štyrom obľúbeným druhom Casa di Mama teraz Dr. Oetker pridáva dve novinky: Bolognese s hovädzím mäsom, mozzarellou a eidamom a Hawaii so šunkou a ananásom, mozzarellou a eidamom, posypané talianskymi bylinkami. **DO**



Crème Olé s kokosovou príchuťou

Ľahké dezerty Crème Olé od Dr. Oetkera sú obľúbené vďaka rýchlej príprave bez varenia. Prípravu týchto pudíngov zvládnu bez problémov dokonca aj deti. Po príchutiach čokoláda a vanilka prichádza tentoraz Crème Olé s kokosovou príchuťou. Na prípravu lahodného dezertu treba len 300 ml mlieka a elektrický ručný šľahač.

Puding je hotový už po troch minútach šľahania a konzumovať ho možno okamžite, či už samostatne alebo s ovocím, čokoládovou polevou či orieškami. **VN**



Medovina chutí aj lieči

Starí Slovania pili medovinu pri významných príležitostiach, z čoho sa dá usúdiť, že prikladali tomuto nápoju výnimočný a slávnostný charakter.

Medovina je vykvasený alkoholický nápoj z medu, teda víno z medu. Vzniká kvasením medového roztoku za pomoci ušľachtilej kultúry vínnych kvasiniek. Medovina vyrobená tradičnou technológiou obsahuje zväčša 12 – 14 % objemu alkoholu.

Predpokladá sa, že prvá medovina vznikla v dutinách stromov, kde včely zanechali zásoby medu, ktoré po nariadení dažďovou vodou skvasili. Tento nápoj potom objavil človek a zachutil mu natoľko, že ho začal vyrábať. Medovinu poznali starovekí Gréci, Rimania, keltské aj germánske kmene a právom je považovaná aj za staroslovanský nápoj. S myšlienkou vrátiť slávu zašlých čias sa vydala na cestu znovuobjavovania starodávneho nápoja firma APIMED, ktorá v roku 1998 otvorila svoju prvú predajňu v Trnave. Ich medovina sa udomácnila na jarmokoch a vianočných trhoch nielen v Trnave a Bratislave, ale aj v Čechách. K predajni v Trnave pribudli ďalšie v Bratislave a v Dolnej Krupej.

Historicky prvou medovinou, ktorá získala pre Slovensko zlatú medailu z najväčšej svetovej včelárskej výstavy Apimondia 2005 v írskom Dubline, je Trnavská medovina od firmy APIMED.

Blahodarné účinky

V medovinách vyrábaných firmou APIMED je v 1 litri medoviny takmer 0,5 kg medu. Účinky včelieho medu nachádzajúceho sa v takomto hojnom množstve v medovine sú všeobecne známe. Med blahodarne pôsobí pri poruchách trá-



viaceho ústrojenstva, na srdcovocievny systém, známe sú protizápalové a antibakteriálne účinky medu predovšetkým pri zápaloch hrdla a horných dýchacích ciest.

Ak sa medovina konzumuje v primeraných množstvách, na ľudský organizmus pôsobí pozitívne aj alkohol vzniknutý pri kvasení medu, keďže povzbudzuje látkovú výmenu, prerušenie a reguluje hladinu cholesterolu v krvi.

Imunitný systém zas povzbudzujú antioxidantné látky na báze polyfenolov, ktoré vychytávajú z tela voľné radikály.

Tri základné druhy

V závislosti od použitej suroviny a typu receptúry poznáme tri základné druhy medoviny.

Tradičná medovina je čistá prírodná medovina vyrobená len z medu a vody bez prídania ďalších príchutí. V chuti a vône prevláda med. Z medovín firmy APIMED patria do tejto kategórie Staroslovanská medovina svetlá – z agátového medu, Staroslovanská medovina tmavá – z lesného medu, a novinkou je Original Slovenská medovina – z najlepších druhov slovenského medu s jemne prevažujúcim lipovým medom.

Bylinné, resp. korenené medoviny sú vyrobené s prídavkom bylín a (alebo) korenín. Z medovín firmy APIMED patrí do tejto kategórie Trnavská medovina z kvetového medu, jemne doladená výťažkom bylín a korenín.

Ovocné medoviny – sú medoviny vyrobené s prídavkom ovocia alebo ovocných štiav. Osobitnú kapitolu tvoria medoviny s prírodnými ovocnými esenciami, resp. arómami.

Z medovín firmy APIMED patria do tejto kategórie:

- Medovina s príchutou mandle

Získané ocenenia:

TRNAVSKÁ MEDOVINA

- ZNAČKA KVALITY – udelená MP SR, Bratislava 2011
- Strieborná medaila – Mazer Cup Boulder 2010, USA
- Strieborná medaila – Apimondia 2009, Montpellier, Francúzsko
- Cena Danubius Gastro – Bratislava 2009
- Bronzová medaila – Apimondia 2007, Melbourne, Austrália
- Zlatá medaila – Apimondia 2005, Dublin, Írsko



STAROSLOVANSKÁ MEDOVINA SVETLÁ

- ZNAČKA KVALITY – udelená MP SR, Bratislava 2011
- Strieborná medaila – Apimondia 2010, Ľubľana, Slovinsko
- Zlatá medaila – Apislatvia 2010, Varna, Bulharsko
- Zlatá medaila – Mazer Cup Boulder 2010, USA
- Zlatá Salima 2010, Brno, ČR
- Strieborná medaila – Apimondia 2009, Montpellier, Francúzsko

STAROSLOVANSKÁ MEDOVINA TMAVÁ

- ZNAČKA KVALITY – udelená MP SR, Bratislava 2011
- Strieborná medaila – Apimondia 2010, Ľubľana, Slovinsko
- Strieborná medaila – Apislatvia 2010, Varna, Bulharsko
- Zlatý klas 2010 – České Budějovice, ČR

ORIGINAL SLOVENSKÁ MEDOVINA

- Cena Danubius Gastro 2010, Bratislava
- ZNAČKA KVALITY – udelená MP SR, Bratislava 2011
- Zlatá medaila – Apimondia 2010, Ľubľana, Slovinsko
- Zlatá medaila – Apislatvia 2010, Varna, Bulharsko
- Strieborná medaila – Mazer Cup Boulder 2010, USA

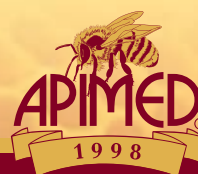
- Medovina s príchutou vlašského orecha
- Medovina s príchutou cherry

Výnimočná a originálna

Premiový rad f. APIMED tvoria 4 druhy medovín:

- Staroslovanská svetlá – z agátového medu
 - Staroslovanská tmavá – z lesného medu
 - Original Slovenská medovina – z najlepších druhov slovenského medu s prevahou lipy
 - Trnavská medovina – vyrobená z kvetového medu
- Základnou filozofiou firmy APIMED

je výroba druhových medovín (podľa druhu medu). Je pravdepodobne jediným výrobcom medoviny v stredoeurópskom regióne vyrábajúcim medovinu podľa druhu medu, tak ako vinári robia víno z odrody hrozna. Táto filozofia výroby medoviny je na trhu výnimočná a originálna. Výrazne sa tým odlišuje od ostatných výrobcov vyrábajúcich medovinu prevažne s prídavkom rôznych bylín a korenín. **SL**



VÝROBA A PREDAJ MEDOVINY MED * VČELIE PRODUKTY

APIMED - Hlavná č. 578 / 119, 919 65 Dolná Krupá, SR

Tel. / Fax: 033 / 55 77 546

e-mail: apimed@apimed.sk • www.apimed.sk

Vznikol Klub podnikateľských anjelov



Pavol Konštiak

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NARMSP) ohlásila vznik Klubu podnikateľských anjelov Slovenska. Už pri spustení sa do jeho činnosti zapojilo viac ako 20 podnikateľských anjelov. Medzi nimi sú osobnosti ako Peter Strýček, Martin Majsner, Pavol Konštiak či Jozef Kožár. Do unikátnych nápadov s reálnym podnikateľským zámerom sú ochotní investovať nielen svoje peniaze, ale aj čas a skúsenosti.

„Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania sa dlhodobo snaží zlepšovať podmienky pre začínajúcich podnikateľov na Slovensku. Klub podnikateľských anjelov Slovenska je preto logickou súčasťou našich aktivít,“ hovorí Peter Pacek, riaditeľ sekcie národných a medzinárodných programov v (NARMSP).

„Hlavné aktivity Združenia mladých podnikateľov Slovenska budú zamerané na vyhľadávanie inovatívnych podnikateľských nápadov, ako aj investorov ochotných tieto zábery financovať. Zároveň chceme mladým podnikateľom pomôcť zvyšovať kvalitu ich podnikateľských plánov s cieľom zvýšiť ich šancu na úspech u investora,“ dodáva Ján Solík zo Združenia mladých podnikateľov Slovenska.

NA



Jeden z projektov pomoci postihnutým, ktorý získal príspevok vlani.

Finále Ceny Nadácie Erste

Z celkového počtu 1 850 prihlásených projektov z 12 krajín strednej a juhovýchodnej Európy sa do užšieho výberu finalistov Ceny Nadácie Erste za sociálnu integráciu 2011 dostalo 133 projektov. Zo Slovenska postúpilo deväť z celkového počtu 106 prihlásených projektov. Tím expertov Nadácie Erste v čase od 15. marca do 30. apríla zavíta do všetkých 12 krajín a po doplnení zistení z tohto hodnotenia sa všetkých 133 projektov predstaví medzinárodnej porote, ktorá vyberie 30 víťazných projektov. Slávnostné udeľenie cien bude 20. júna 2011 v Prahe. Tridsať víťazov si rozdelí ceny v hodnote 610 000 eur.

NE

Výpadok sponzorov neubral na kvalite Febiofestu

Jedno z najatraktívnejších filmových podujatí na Slovensku, Febiofest, nemá už druhý rok po sebe hlavného privátneho sponzora.

Jeho riaditeľ Peter Dubecký aj preto označil ročník 2011, ktorý sa uskutočňuje v marci a apríli v ôsmich slovenských mestách, za udržiavací. „Napriek tomu, že sme sa s Ferom Feničom dohodli na tom, že tento ročník bude udržiavací, na programe nie je veľmi vidieť, že by sme ho výrazne zoškrtali,“ povedal s tým, že šetrenie „možno niekto zbadá na sprievodných veciach“. Medzinárodnú prehliadku filmu, televízie a videa Febiofest v tomto roku podporili z komerčnej sféry značky Chateau Topoľčianky a Korytnica a internetový obchod Martinus.sk.

V českej odnoži Febiofestu je situácia o trochu lepšia, aj keď organizátorom pripravilo ťažké chvíle odstúpenie bývalého niekoľkoročného generálneho partnera festivalu prakticky na poslednú chvíľu. Tejto úlohy sa však následne ujala sporiteľňa Era zo skupiny ČSOB. Hlavným partnerom zostal Metrostav a podarilo sa získať aj ďalšieho hlavného partnera – spoločnosť Mall.cz. Podľa riaditeľa medzinárodného filmového festivalu Praha – Febiofestu Fera Feniča sa v oblasti sponzoringu kultúry v ostatných rokoch situácia zhoršila. „Niektoré firmy, ktoré boli v českých rukách a tradične podpo-

rovali kultúrne podujatia, teraz patria nadnárodným spoločnostiam. Tie majú iné preferencie a v tomto prostredí aplikujú svoj globálny marketingový plán,“ vysvetľuje. Úlohu, samozrejme, zohrala aj kríza. Naopak, veľmi pozitívnym príkladom je podľa F. Feniča nadviazanie spolupráce s Mall.cz. „Je to internetová spoločnosť, ktorá veľmi úspešne pôsobí na českom



Fero Fenič

trhu a kríza ju dokonca posilnila. Predaj cez internet sa zvýšil a obrát firmy sa znásobil. Vedú ju dynamickí mladí ľudia, ktorých keď sme oslovili, približne do týždňa sme sa s nimi dohodli. S tým som sa za 18 rokov nestretol,“ povedal zakladateľ festivalu počas prezentácie v Bratislave.

Febiofest na Slovensku ponúkol 140 filmov z rôznych období slovenskej, českej i svetovej kinematografie. Premietli ich na viac ako 250 predstaveniach v 14 kinách a filmových kluboch.

JF

Firemní dobrovoľníci skrášľia mestá

Podujatie firemného dobrovoľníctva Naša Bratislava vstúpilo do 5. ročníka. V roku 2011, ktorý je Európskym rokom dobrovoľníctva, sa pod hlavičkou Naše Mesto 2011 k Bratislave pridá aj Žilina, Košice a Galanta. Podujatie je



však otvorené aj ďalším slovenským mestám. Úvodné stretnutie k pripravovanému podujatiu navštívila aj predsedníčka vlády SR Iveta Radičová.

Od roku 2007 sa do podujatia Naše Mesto zapojilo 60 firiem a viac ako 5 000 dobrovoľníkov. Odpracovali spolu 18 589 hodín, čo je 10 rokov práce jedného človeka. Tento rok budú dobrovoľnícke aktivity počas nášho Mesta 2011 prebiehať 17. a 18. júna.

Do ulíc Bratislavy, Žiliny, Košíc, Galanty, ale aj ďalších miest, ktoré prejavia záujem, chce Nadácia Pontis zapojiť aspoň 4-tisíc dobrovoľníkov. Na nákup nevyhnutného materiálu a náradia pre dobrovoľníkov získajú menší grant. Podujatie organizuje Nadácia Pontis v spolupráci so skupinou firiem Engage. Finančnými partnermi podujatia sú spoločnosti Accenture a Hewlett Packard Slovakia, s. r. o.

TS



Plamienok pre rodiny chorých detí

Nezisková organizácia Plamienok otvorila v marci svoje prvé Denné centrum. Je určené rodinám po strate dieťaťa s cieľom pomáhať im nájsť cesty, ako sa vrátiť späť do bežného života. Aktivity organizácie Plamienok už dlhodobejšie podporuje Slovenská asociácia farmaceutických spoločností orientovaných na výskum a vývoj (SAFS). Jej predstavitelia mu venovali celý výťažok z predaja slovensko-anglickej publikácie Mozaika slovenskej medicíny. Časť bola použitá na vydanie prvej slovenskej odbornej publikácie o liečbe a starostlivosti o nevylečiteľne choré deti. Zvyšné prostriedky použili na podporu vybudovania a na vybavenie Denného centra.

„Nesmierne si vážime pomoc a podporu, ktorú nám SAFS celým projektom preukázala. Aj vďaka nej bola tento rok možná realizácia Denného centra, ktorého cieľom je napomôcť osudom ťažko skúšaným rodinám v ich neľahkej situácii,“ povedala riaditeľka neziskovej organizácie Plamienok MUDr. Mária Jasenková. „Veľmi nás teší, že sme mohli pomôcť tak prospešnej veci, akou je Denné centrum, ktoré bude pomáhať rodinám skúšaným ťažkou životnou situáciou a poskytne im nádej na zmiernenie ich bolesti,“ dopĺňa výkonná riaditeľka SAFS MVDr. Soňa Strachotová, MBA.

MJ

Allianz pomáha ľuďom v Japonsku

„Zamestnanci spoločnosti Allianz z celého sveta myslia na obyvateľov Japonska,“ uviedol Michael Diekmann, riaditeľ Allianz SE. „Udalosti v Japonsku sú neopísateľne tragické a my všetci chceme podporiť tých, ktorí sú zasiahnutí touto katastrofou.“

Zamestnanci poisťovne z celého sveta sa rozhodli venovať dary obyvateľom Japonska. Spoločnosť chce zbierať príspevky v celkovej výške až do 30 miliónov jenov (približne 270-tisíc eur). Zbierka podporí japonský Červený kríž pri jeho snahe pomôcť postihnutým zemetrasením a cunami. Okrem toho spoločnosť poskytne v rámci firemného grantu ďalších 30 miliónov jenov, ktoré budú použité na konkrétne projekty v snahe zmierniť utrpenie veľkej časti postihnutých ľudí. Allianz má v Japonsku približne 750 zamestnancov. Podniká v oblastiach životného



poistenia, poistenia podnikateľských subjektov, správy aktív, poistenia úverov, asistenčných služieb a zaistenia.

VN

Beh za zdravím s Renaultom

Spoločnosť Renault Slovensko vstúpila do partnerstva s agentúrou Be cool, s. r. o., ktorá je hlavným organizátorom hneď niekoľkých bežeckých podujatí na Slovensku počas roka 2011. Týmto podujatiami sú: ČSOB Bratislava Marathon, tri Ladies Runy v Bratislave, Piešťanoch a v Žiline a jesenný bratislavský Night Run. Touto spoluprácou chce Renault komu-

nikovať a predstaviť širokej verejnosti svoje aktivity, produkty a úspechy na poli ekológie. Táto komunikácia bude v roku 2011 zastrešená brandom Renault eco2.

Toto označenie umožňuje zákazníkom identifikovať v ponuke Renaultu modely, ktoré počas celej svojej životnosti najmenej škodia životnému prostrediu.

VN

Go Fit rozhybe deti aj rodičov

Nedostatočná konzumácia ovocia a zeleniny, slabá fyzická zdatnosť, zistenie, že až 13 % detí trpí nadváhou a 5 % dokonca obezitou. Aj to sú výsledky skríningovej fázy preventívno-vzdelávacieho projektu Go Fit, ktorý realizuje Slovenská nadácia Silvie Gašparovičovej – Vzdelanie a zdravie pre všetkých – na dvoch bratislavských a dvoch hlohovských základných školách.

„Mimoriadne nás teší aktívny prístup škôl, vďaka ktorému sa nám podarilo do doterajších fáz projektu zapojiť veľký počet detí, rodičov a učiteľov,“ uviedla manželka prezidenta SR Silvia Gašparovičová.



„Výsledky skríningovej fázy projektu Go Fit nás utvrdili v presvedčení, že je nevyhnutné venovať zvýšenú pozornosť deťom a ich návykom v rámci celkového životného štýlu,“ doplnila Beáta Kujanová, komunikačná manažérka spoločnosti sanofi-aventis a Zentiva, hlavného partnera projektu.

Nakoľko jedným z hlavných cieľov projektu Go Fit je podpora pohybových aktivít detí a ich rodičov, jeho motivačná fáza odštartovala posledný marcový víkend školskými kolami rodinných súťaží. Projekt vyvrcholí v máji počas Svetového dňa „Pohybom k zdraviu“, keď budú medzi sebou súťažiť zapojené školy a tá víťazná získa finančný príspevok na rekonštrukciu športovísk.

VN

Ďalší nepočujúci budú podnikat'

Nadačný fond Slovak Telekom, a. s., Nadácie Pontis podporil podnikanie ďalších desiatich nepočujúcich v 4. ročníku unikátneho grantového programu Hľadáme ďalší zmysel – Pre podnikanie. Každému z nich uľahčí štart pri založení živnosti finančná podpora až do výšky 3 320 EUR.

Príspevok z Nadačného fondu Slovak Telekom plánujú využiť napríklad na zriadenie medicínskeho centra na formovanie postavy (Považská Bystrica), 3D gravírovacieho štúdia (Snina), grafického štúdia (Trnava) či dielne na šitie padákov a jeho príslušenstva (Miločov). V hodnotiacej komisii sedeli Roman Krška, konzultant zo spoločnosti Accenture, Marcel Imrišek, partner poradenskej spoločnosti ProRate, a Beáta Dobová z Nadácie Integra, ktorá pravidelne poskytuje školiteľov na kurz v Tatrách.

Spoločnosť Slovak Telekom navyše aj tento rok podporí kurz posunkového jazyka pre začiatočníkov. Už druhý kurz pre verejnosť sa uskutoční zadarmo v termíne 27. 4. – 1. 5. 2011.

ST

Projekt zberu starého šatstva

Aby staré šatstvo neskončilo na skládkach odpadu, spustila spoločnosť Inter Ikea Centre Group projekt zberných kontajnerov na nepotrebný textil. Návštevníci nákupných centier Avion Shopping Park v Česku a na Slovensku môžu nepotrebné oblečenie a obuv vhodiť do kontajnerov pri centrálach. Nepotrebné šatstvo predtým nie je potrebné triediť ani dať chemicky vyčistiť. Zozbieraný textil poputuje ľuďom, ktorí sú v núdzi alebo bez domova. Spoločnosť spolupracuje na projekte s občianskym združením Diakonie Broumov. Tam textil roztriedia na veci použiteľné na humanitárne účely a na veci vhodné na priemyselné využitie. Spracovanie a triedenie textilu tak dáva prácu sociálne slabým ľuďom a ľuďom bez domova. Z odovzdaného materiálu sa dári zhodnotiť až 85 %, len malú časť je potrebné likvidovať na skládkach. Ročne sa vyberie 7- až 8-tisíc ton textilného materiálu. **FM**

Peniaze na Pohodu za mestom

Z programu Pohoda za mestom, ktorý vyhlásila Nadácia Ekopolis v spolupráci so spoločnosťou Heineken Slovensko, získalo podporu päť najlepších projektov. Cieľom je podporiť úpravu rekreačných priestorov v zázemí väčších miest.

Celkovo 27 000 € si prerozdedia tieto projekty: Centrum environmentálnych aktivít z Trenčína získalo na projekt Pohoda na trenčianskom nábreží 5 200 eur. Mesto Michalovce na projekt Baňa – miesto na oddych 5 200 eur. Bystričania, obnovme si Medokýš je názov projektu, na ktorý získala Banská Bystrica 6 000 eur. Komárno získalo 5 200 eur na projekt Rekreačná zóna pri mŕtvom ramene Váhu. Permakultúrne Mlyny – komunitné formovanie a edukácia spoločnosti je názov projektu, na ktorý získalo 5 400 eur



Upratovanie pri ramene Váhu v Komárne, kde bude rekreačná zóna.

OZ Utopia z Bratislavy. „Sme veľmi radi, že môžeme prispieť k oživeniu rekreačných miest a ponúknuť tak ľuďom viac priestoru na relax a zábavu. Práve zábava s priateľmi k oblasti, v ktorej Heineken Slovensko pôsobí, neodmysliteľne patrí,“ povedala Hana Šimková, manažérka pre korporátne vzťahy spoločnosti Heineken Slovensko. **MP**

Firmy cítia spoločenskú zodpovednosť

Počet firiem, ktoré si uvedomujú, že môžu pomáhať nielen vlastnému rozvoju, ale aj celému svetu, sa každoročne prudko zvyšuje. Korporátne zodpovednosť – alebo CSR (Corporate Social Responsibility) – sa zmenila v posledných rokoch z tzv. „peknej aktivity“ na hodnotu, ktorá definuje najlepšie firmy na svete. Len za rok sa počet spoločností vo svete, ktoré majú na

svojich webových stránkach informácie o CSR, zvýšil zo 75 % na 81 %. Vyplýva to z prieskumu CSR trendy 2010 spoločností Craib a PricewaterhouseCoopers. Medzi najčastejšie CSR aktivity patrí podporovanie projektov na ochranu životného prostredia. Ďalšími oblasťami sú podpora sociálne slabších vrstiev, vzdelávacie štipendiá či pomoc pri liečbe civilizačných ochorení. **JF**

Autopark SSE posilnili Peugeoty iOn

Väčšie využitie vozidiel na elektrický pohon je významnou alternatívou spaľovacích motorov. Zodpovedný prístup k životnému prostrediu preukázala Stredoslovenská energetika, a. s. (SSE), podpisom zmluvy o spolupráci so spoločnosťou Peugeot a rozšírením svojho vozového parku o 5 automobilov s elektrickým pohonom značky Peugeot iOn. Ide o prvý 100 %-ný elektrický, mestský, ľahko ovládateľný automobil. Navyše, je to automobil s výrazne nízkymi prevádzkovými nákladmi a šetrný k životnému prostrediu. SSE ako člen skupiny Electricité de France, líder vo využívaní elektromobilov vo



Francúzsku, tak prispela k rozvoju elektromobility na Slovensku. **VN**

Finančný dar pre obeť cunami



COOP Jednota Slovensko poskytla finančný dar vo výške 10 000 eur na okamžitú pomoc obetiam ničivého zemetrasenia a následnej vlny cunami. Finančnú čiastku zaslali na účet, ktorý zriadilo Veľvyslanectvo Japonska v Slovenskej republike.

„Rád by som vyjadril úprimnú sústrasť pozostalým obetiam živelných katastrof v Japonsku a zároveň vyslovil japonskej vláde vieru v rýchlu obnovu postihnutých oblastí a otrasenej ekonomiky,“ uviedol Gabriel Csollár, predseda predstavenstva COOP Jednota Slovensko. **VN**

Pomoc pre ľudí s muskulárnou dystrofiou

Organizácia muskulárných dystrofií (OMD) v SR začala ďalší ročník darcovskej esemeskovej zbierky, z ktorej vyzbierané financie pôjdu na konto verejnej zbierky Deň belasého motýľa. Tá potrvá do 31. júna 2011. „Darcovskú SMS treba poslať v tvare DMS MOTYL na číslo 877. Cena správy je 1 euro,“ povedal Jozef Blažek z OMD v SR. Deň belasého motýľa pripravuje organizácia na 10. júna t. r. ako osvetu o ochorení svalovú dystrofiu. Sprievodnou akciou je benefičný Koncert belasého motýľa, ktorý sa uskutoční 7. júna v Bratislave. V doterajšej histórii podujatia sa z vyzbieraných peňazí pomohlo viac ako 240-krát v celkovej sume vyše 150 000 eur. „Výťažok z tejto zbierky sa používa na kúpu alebo doplatenie takých pomôcok, ktoré štát nehradí vôbec alebo iba sčasti,“ vysvetlil Bla-

žek. Ide napríklad o zdvíhačky, elektrické vozíky, špeciálne mechanické vozíky, elektrické postele, dýchacie prístroje, oxygenátory, ambuvaky, odsávačky hlienov a iné špecifické pomôcky. Svalová dystrofia je ochorenie, ktoré spôsobuje postupné oslabovanie a ochabovanie svalov. Býva progresívne, postupne sa zhoršuje a vedie k odkázanosti na invalidný vozík. **JF/TA**





Škoda Vision D – auto s krištálom

Myšlienka prelinania českého remesla do úplne nového dizajnového konceptu mladoboleslavskej Škody Vision D, slávnostne odtajnenej na autosalóne v Ženeve, pochádza priamo od tvorcu vozidla a šéfdizajnéra Škody Auto Jozefa Kabaňa. Pod jeho vedením sa na projekte kreatívne podieľala dvojica skúsených dizajnérov – Nemec Lars Kemper a slovenský dizajnér Peter Olah. „Sko nám otvorilo možnosti, ako dokonale zvýrazniť čistotu dizajnového návrhu Škoda Vision D a naznačiť budúce smerovanie značky,“ uviedol Jozef Kabaň. „Firma Lasvit, ktorá stavia na

slávnej tradícii sklárskeho umeleckého remesla, nás zaujala predovšetkým prístupom založeným na prepojení remeselnej dokonalosti a tradičnej ručnej výroby s kreativitou súčasných českých i svetových dizajnérov,“ dodal. Lasvit vo svojom vzorkovacom ateliéri zhotovil pre ženevský prototyp vozidla Vision D krištáľové logá a brúsené prizmy, ktoré odkazujú na moderný puristický štýl nového konceptu a podčiarkujú výnimočný dizajn vozidla. Je to vôbec po prvýkrát v histórii automobilového priemyslu, kedy boli sklenené krištáľové elementy aplikované do interiéru vozidla. **LB**

Nebojte sa grilovania na balkóne

S grilom na elektrinu odpadajú starosti s palivom – uhlím či plynom. Stačí ho len zapojiť do zásuvky a začať grilovať. Výrobca grilov Weber – Stephen prichádza v roku 2011 s novinkou Weber Q 240 Stand. Tento elektrický gril je podstatne väčší ako jeho predchodca. Nový je aj materiál grilovacích roštov. Ušľachtilú oceľ nahradila liatina. Nový Weber Q 240 vychádza v ústrety zákazníkom, ktorí si obľúbili elektrické grilovanie na grile s väčšou plochou. Tá bola zväčšená v porovnaní s grilom Weber Q 140 o 53 %. Gril má dvojdielne liatinové rošty. Vďaka liatine



dochádza pri grilovaní k uvoľňovaniu väčšieho množstva aromatických látok. Na miestach, kde sa mäso dotýka roštu, zhnedne a dôjde tu k takzvanej Maillardovej reakcii. Pri nej sa aminokyseliny (bielkoviny) a molekuly sacharidov (cukor) v grilovaných potravinách premieňajú vďaka vysokým teplotám liatinového roštu na nové aromatické látky. Liatinové rošty sa taktiež postarajú o optimálny vrúbkovany vzor na steak. Inovatívny žiarový reflektor z hliníka, ktorý je zabudovaný v poklope, zaisťuje optimálne vyžarovanie tepla na grilované špeciality. **VN**

Domáca technika a hobby cez internet

Rast v nákupe cez internet v r. 2011 zaznamenajú najmä mobily, notebooky, televízory, fotoaparáty, ale aj produkty pre hobby, záhradu a šport. Dopyt bude naďalej aj po robotických vysávačoch, chladničkách a drobnej elektronike pre starostlivosť o telo, ako sú žehličky na vlasy či holiace strojčeky. Vyplýva to z prognózy internetového obchodu HEJ.sk. „Predpokladáme, že zákazníci budú v tomto roku preferovať tovar z oblasti technologických inovácií, akým sú najnovšie modely mobilných

telefónov, notebookov či 3D televízorov. Záujem však bude tiež o aktuálne novinky v bielej technike či o malé elektrospotrebiče,“ hovorí Jitka Součková, marketingová manažérka HEJ.sk. „Aj naďalej pociťujeme nárast dopytu o tovar z oblasti hobby, záhrady a športu.“ Elektronika patrí spolu s knihami a oblečením k najčastejšie nakupovaným tovarom v e-shopoch. Podľa J. Součkovej budú zákazníci v tomto roku ešte náročnejší ako v minulosti. **JF**

Starostlivosť o pokožku od Gillette

Štvrtina európskych mužov podľa prieskumu iniciovaného značkou Gillette priznáva, že majú extrémne alebo veľmi citlivú pokožku, nepoznajú však spôsoby, ako by tento problém mohli účinne vyriešiť. Gillette prináša novinky v podobe balzamu po holení Gillette Series a hydratačného krému po holení Gillette Series. „Prípravky pre starostlivosť o citlivú pokožku by mali mať hlavne hydratačné, zvláčňujúce a ošetrojúce zložky. Môžu obsahovať prí-

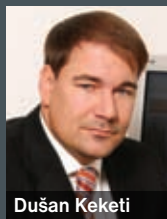


rodné regeneračné zložky ako napríklad aloe vera či vitamíny,“ hovorí dermatologička MUDr. Zuzana Muráriková, PhD. Nový hydratačný krém po holení Gillette Series s obsahom aloe vera pomáha obnoviť vlhkosť pokožky po holení a zanecháva ju hladkú a príjemnú na dotyk. Balzam po holení Gillette Series upokojuje práve oholenú pokožku. Jemné, ošetrojúce zložky zmierňujú pocit napätosti pleti po holení a uzamykajú v nej vlhkosť. Navyše, nemastné zloženie balzamu sa rýchlo vstrebáva do pokožky. **VN**

Do Voderád smerujú prestížne značky

ONE Fashion Outlet, ktorý bude na jar budúceho roka otvorený vo Voderadoch, už podpísal zmluvu s niekoľkými významnými značkami. Milovníci módy a športu sa už teraz môžu tešiť na kolekcie Adidas, GANT či Tom Tailor. Adidas patrí k najznámejším značkám športovej módy, ktorá dokáže zabezpečiť oblečenie, obuv a iné potreby na akýkoľvek druh športu. GANT v sebe spája americkú ležérnosť s európskou eleganciou. Okrem oblečenia svojim zákazníkom ponúka aj hodinky, obuv, okuliare, voňavky či bytové doplnky. Tom Tailor je už takmer 50 rokov synonymom neformálnej módy tak pre mužov, ako aj ženy či deti. V prvej fáze výstavby ONE Fashion Outlet vyrastie 16 000 m² predajnej plochy s výšou 70 značkovými módnymi a športovými obchodmi. Najväčší slovenský outlet bude vybudovaný v lokalite Jozefov Dvor pri Voderadoch v trnavskom regióne. Vďaka výhodnej pozícii vedľa diaľnice D1, len 30 minút jazdy od Bratislavy, môže toto nákupné centrum počítať s 1,5 až 2 miliónmi potenciálnych návštevníkov nielen zo Slovenska, ale aj z Maďarska, Rakúska a Českej republiky. **TS**

Nový člen predstavenstva UniCredit Leasing



Dušan Keketi

Dušan Keketi je novým členom predstavenstva spoločnosti UniCredit Leasing Slovakia. Popri tom bude aj naďalej pôsobiť ako obchodný riaditeľ. Absolvoval inžinierske štúdium na Ekonomickej univerzite v Bratislave, kde vyštudoval odbor so zameraním na zahraničný obchod. V spoločnosti UniCredit Leasing Slovakia pôsobí od roku 2004 (ešte od čias, kedy niesla názov CAC LEASING Slovakia, a. s.). Už štvrtý rok pôsobí v Asociácii leasingových spoločností SR, kde od roku 2009 zastáva funkciu podpredsedu predstavenstva tejto asociácie. UniCredit Leasing Slovakia má sieť 13 obchodných miest po celom Slovensku: v Bratislave, Banskej Bystrici, Dunajskej Strede, Komárne, Košiciach, Nitre, Poprade, Prešove, Prievidzi, Rožňave, Trenčíne, Trnave a v Žiline. **PS**

Tri zmeny v Microsofte

Spoločnosť Microsoft Slovakia oznámila tri



Juraj Šitina

personálne zmeny na vedúcich postoch. Od 1. februára 2011 prešiel riaditeľ oddelenia podpory vývojárov Juraj Šitina na pozíciu riaditeľa podnikových riešení. Jeho pozíciu k 1. marcu 2011 obsadil Gabriel Fedorko,

ktorý do konca februára zastával post riaditeľa divízie služieb. Od 16. marca nastúpil do funkcie technického riaditeľa pre podporu predaja Ján Paulech, ktorý bol dovtedy manažérom divízie Server Platform.

Juraj Šitina pracuje v spoločnosti Microsoft Slovakia od roku 1996. Začínal ako programový manažér pre Microsoft Certified



Gabriel Fedorko



Ján Paulech

cerých funkciách predpredajnej podpory. Pred nástupom do Microsoftu zastával post riaditeľa divízie IT v Poštovej banke. Vzdelanie získal na Vysokej škole ekonomickej v Bratislave.

Ján Paulech pracuje v spoločnosti od roku 2006. Bol zodpovedný za obchodnú a marketingovú stratégiu rozvoja serverových riešení na Microsoft platforme.

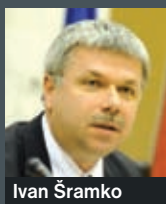
Po absolvovaní Fakulty elektrotechniky a informatiky STU v Bratislave postupne pracoval v spoločnosti Digital Equipment Corporation ako konzultant v divízii systémovej integrácie, neskôr v spoločnosti Compaq Computer ako produktový a marketingový manažér a ďalej v spoločnosti Hewlett-Packard ako obchodný manažér divízie HP serverov. **TS**

Solution Program. Je absolventom Elektrotechnickej fakulty STU.

Gabriel Fedorko nastúpil do spoločnosti v roku 2001. Vo funkcii riaditeľa divízie služieb pôsobil dva roky.

Predtým pôsobil vo viacerých funkciách predpredajnej podpory. Pred nástupom do Microsoftu zastával post riaditeľa divízie IT v Poštovej banke. Vzdelanie získal na Vysokej škole ekonomickej v Bratislave.

I. Šramko v Intesa Sanpaolo



Ivan Šramko

Bývalý guvernér Národnej banky Slovenska (NBS) Ivan Šramko sa stal poradcom bankovej skupiny Intesa Sanpaolo Group pre regióny strednej a juhovýchodnej Európy. Bude ju zastupovať v orgánoch maďarskej CIB Bank, srbskej Banca Intesa Beograd, chorvátskej Privredna Banka Zagreb, slovinskej Banka Koper a Intesa Sanpaolo Banka v Bosne a Hercegovine. Ivan Šramko bol guvernérom NBS od januára 2005, pred nástupom do tejto funkcie v nej zastával tri roky pozíciu viceguvernéra. Ako guvernér NBS bol tiež členom Rady guvernérov Európskej centrálnej banky (ECB), guvernérom v Medzinárodnom menovom fonde (MMF) a alternátom guvernéra v Európskej banke pre obnovu a rozvoj (EBOR). Vo februári 2010 sa stal veľvyslancom a stálym

Bývalý guvernér Národnej banky Slovenska (NBS) Ivan Šramko sa stal poradcom bankovej skupiny Intesa Sanpaolo Group pre regióny strednej a juhovýchodnej Európy. Bude ju zastupovať

predstaviteľom SR pri Organizácii pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD) so sídlom v Paríži, odkiaľ nedávno na vlastnú žiadosť odišiel. **TA**

Obchodný riaditeľ Slovenskej Grafie



Rudolf Roskopf

Do funkcie obchodného riaditeľa Slovenskej Grafie nastúpil Rudolf Roskopf. V rámci holdingu Grafobal Group prichádza z funkcie výrobo-obchodného riaditeľa tlačiarne Versus, a. s., kde zodpovedal za výrobu

a obchodné aktivity najväčšej novinovej tlačiarne na Slovensku. Od skončenia Chemicko-technologickej fakulty STU v Bratislave pracuje v polygrafii viac ako dvadsať rokov. Ako absolvent odboru sa stal majstrom v novozriadenom stredisku ofsetovej rotačnej tlače Západoslovenských tlačiarň a teraz bude obchodovať portfólio Slovenskej Grafie založené na nových veľkokapacitných rotačných ofsetových strojoch. Počas kariéry bol zodpovedný za dve veľké spojenia tlačiarň, kde sa zlúčili Concordia a Bratislavské tlačiarne a neskôr fúzovali s Versusom. **TS**

M. Galandová v PRK Partners

Po tom ako sa k stredoeurópskej advokátskej kancelárii PRK Partners (predtým Procházka Randl Kubr) po Novom roku pripojil pražský tím z francúzskej právnickej firmy Gide Loyrette Nouell, od marca posilnila PRK Partners na Slovensku daňová poradkyňa a právnička Miriam Galandová. Do PRK Partners prichádza po mnohých rokoch v medzinárodných poradenských firmách (White & Case, Arthur Andersen). Tím PRK Partners v Bratislave je v súčasnosti zložený z 20 právnych a daňových poradcov. Miriam Galandová povedie daňovú sekciu kancelárie. **MK**



Miriam Galandová

Koncept dlhodobých stáží pre vysokoškolákov

Spoločnosť Slovak Telekom predstavila na Národných dňoch kariéry v marci v Bratislave aj projekt dlhodobých odborných stáží pre študentov vysokých škôl. Odborná stáž trvá 6 až 12 mesiacov a študentom dáva možnosť pracovať na reálnych projektoch a úlohách v oblasti ich zamerania.

Jana Komendová, ktorá stážuje v oblasti HR marketingu, hovorí: „Hľadala som možnosť, ako prepojiť štúdium marketingovej komunikácie s praxou. Viem, že so stážou mám lepšiu pozíciu na trhu práce po skončení školy. Získavam

jedinečné skúsenosti a pracujem na vlastných úlohách, v ktorých môžem pretaviť nápady do niečoho reálneho.“

Stáž je neplatená, študent dostane príspevok na dopravu a stravu, ako aj možnosť zúčastniť sa interných vzdelávacích školení a zaujímavých biznis mítingov. V rámci dlhodobej podpory ponúka Slovak Telekom vysokoškolákom aj možnosť získať konzultanta k diplomovej práci a žiaci stredných škôl sa môžu zúčastniť špecializovaných prednášok či exkurzií v technologických zariadeniach spoločnosti.

Študenti mali možnosť diskutovať so zamestnancami Slovak Telekomu z rôznych oblastí a absolvovať aj tréning na tému Projektové riadenie. „Považujeme za veľmi dôležité, aby sa uchádzači o prácu mohli spýtať priamo odborníkov z našej spoločnosti na to, čo ich zaujíma. Naším cieľom je osloviť ľudí, ktorí by sa v telekomunikačnom sektore našli, pretože len kombináciou kvalifikovaných a motivovaných ľudí môžeme dosahovať kvalitné výsledky,“ povedala výkonná riaditeľka pre ľudské zdroje spoločnosti Slovak Telekom Petra Berecová. **DP/JF**



Microsoft Industry Awards

Spoločnosť Microsoft opäť ocenila najlepšie zákaznícke riešenia svojich partnerov. Hodnotila pritom 29 riešení od 21 partnerských firiem. V novootvorenom Technologickom cen-

tre MS v Bratislave odovzdal generálny riaditeľ Peter Čerešník ocenenia víťazom a finalistom siedmich kategórií súťaže.

JF

Víťaz/finalista	Klient
1. Najlepšie „Cloud Computing“ riešenie	
1 Softip, a. s.	AEGON Partner, s. r. o., Ústav informácií a prognóz školstva, Gradient Slovakia, s. r. o.
2 Datalan, a. s.	exekútori a banky v SR
2. Najlepšie riešenie nasadenia desktopových operačných systémov	
1 Siemens IT Solutions and Services, s. r. o.	Zuno Bank AG
3. Najlepšie riešenie zníženia nákladov na prevádzku	
1 Anasoft APR, s. r. o.	Slovenská rozhodcovská, a. s.
2 Gradient Slovakia, s. r. o.	Tatra banka, a. s.
4. Najlepšie riešenie migrácie na Microsoft platformu	
1 Datalan, a. s.	Duslo, a. s.
2 Exe, s. r. o.	Way Industries, a. s.
5. Najlepšie riešenie pre štátnu správu, samosprávu a akademickú sféru	
1 Data System Soft, s. r. o.	Štatistický úrad SR
2 Softec, s. r. o.	Slovenská správa ciest
2 Versity, a. s.	Žilinský samosprávny kraj
6. Najefektívnejšie riešenie podnikového informačného systému	
1 Gemma Systems, s. r. o.	ELBA, a. s.
2 WBI, s. r. o.	Národný ústav srdcových a cievnych chorôb, a. s.
7. Najinovatívnejšie riešenie s použitím Microsoft technológií	
1 Tempest a. s.	Slovak Telekom, a. s.
2 Millennium 000, s. r. o.	Greenieplanet.com, s. r. o.
2 Gradient Slovakia, s. r. o.	Vysoká škola manažmentu v Trenčíne

Virtualizácia a konektivita v podaní HP

Spoločnosť HP chce využiť svoju pozíciu významného poskytovateľa „cloudových“ technológií na vývoj portfólia cloudových služieb zameraných na infraštruktúru aj na platformy. Spoločnosť plánuje vyvinúť a prevádzkovať prvý otvorený internetový trh pre cloud, ktorý bude bezpečným, rozšíriteľným a dôveryhodným obchodom s aplikáciami pre spotrebiteľov a zároveň katalógom podnikových aplikácií a služieb. Informoval o tom prezident a CEO spoločnosti HP Léo Apotheker.

HP chce presadiť systém webOS ako špičkovú platformu konektivity. Ako najväčší svetový výrobca počítačov a tlačiarň má potenciál dodať

v prvom roku na trh 100 miliónov zariadení so systémom webOS a osloviť všetky segmenty trhu a regióny.

JF



Léo Apotheker

Milióny smartphonov od HTC

HTC Corporation vyhodnotila rok 2010 ako mimoriadne úspešný. Svetovému výrobcovi smartphonov sa darilo dosahovať úspechy nielen v predaji zariadení, ale aj vo finančných ukazovateľoch. Predal 25,5 milióna smartphonov, pričom rok predtým to bolo 11,7 milióna. Tržby vzrástli o 93 % na 7 mld. USD a zisk dosiahol 1,3 mld. USD.

„Pozitívny trend očakávame aj v tomto roku. Najviac nás teší obľúbenosť smartphonov u našich zákazníkov a zároveň aj pozitívne recenzie odborných médií na naše produkty,“ uviedla Claudia Petčová zo zastúpenia spoločnosti na Slovensku. „HTC sa teší obľube aj v telekomunikačnom sektore, o čom svedčí ocenenie Výrobca telefónov roku 2011, ktoré HTC získalo na World Mobile Congress v Barcelone,“ dodala. Spoločnosť predstavila v Bratislave nové portfólio mobilných zariadení, vrátane smartphonov ChaCha a Salsa s integrálnym pripojením na Facebook. Nové sú aj telefóny Desire S, Wildfire S a Incredible S s druhou generáciou 1 GHz procesorov Qualcomm. VN

Smartphony Samsung s Androidom

Samsung predstavil štyri nové smartphony radu Galaxy family s operačným systémom Android. Ide o modely Galaxy Ace, Galaxy Gio a Galaxy mini, ktoré podľa výrobcu „rozširujú možnosti zážitkov“ pre používateľov inteligentných telefónov ovládaných operačným systémom Android.

„Vytvorením Samsung Galaxy family chceme pomocou diverzifikácie nášho portfólia nadviazať na úspechy modelu Samsung Galaxy S. Každý z telefónov je niečím odlišný,“ uviedol JK Shin, prezident a riaditeľ obchodnej jednotky Mobile Communications spoločnosti Samsung Electronics. Používatelia majú prístup k viac ako 100 000 aplikáciám z Android Market a Samsung Apps. Telefóny z radu Galaxy sú vybavené o. i. Wi-Fi a aplikáciou „social hub“. TK

Atramentový produkčný systém Xerox

Spoločnosť Xerox predstavila prvý vysokorychlostný systém na svete využívajúci technológiu tuhého atramentu, ktorý umožňuje tlačiť v živých farbách. Je vhodný pre poskytovateľov tlače, ktorí chcú realizovať úlohy vo vysokých objemoch a zároveň s vysokou pridanou hodnotou.

„Atramentový produkčný systém Xerox odstraňuje prekážky – vysoké náklady, nízku kvalitu a nespoľahlivosť, ktoré bránili produkcii vysokých objemov individualizovaných tlačových úloh,“ povedal Eric Armour, prezident divízie Xerox Graphic Communications Business Group. Xerox vyvinul špeciálny granulovaný živcový preparát určený pre vysokorychlostnú produkčnú tlač. Hlavným prínosom je odstránenie vody z procesu, vďaka čomu je možné tlačiť žiarivé a stále farby aj na lacnejšie ofsetové papiere. Zloženie atramentu navyše umožňuje konvenčnú recykláciu papiera. IJ

Prerábate na virtualizácii?

Bez jasného procesného riadenia môžu nastať drahé prekvapenia

Viac ako 50 % firiem v regióne strednej a východnej Európy migruje kritické aplikácie na virtuálne platformy s primárnym cieľom usporiť náklady. S akým efektom?

Dosiahnu tieto firmy efektívnejšie využitie výpočtového výkonu svojej infraštruktúry? Určite áno. Znamená to, že budú ich IT služby spoľahlivejšie, dostupnejšie a že celkové náklady na vlastníctvo budú nižšie? Tu už odpoveď nie je celkom jednoznačná. Pri jej hľadaní si môžeme pomôcť vyjadrením, ktoré k virtualizácii poskytla agentúra Gartner: „Virtualizácia prináša vyššiu flexibilitu, nie však zjednodušenie.“ V architektúre virtuálneho prostredia sa už nedá spoľahnúť na to, že kritická aplikácia bude spojená s dedikovaným serverom v pomere 1 : 1, čo prináša nové výzvy. Zatiaľ čo

**Spôľahlivosť
a redundantnosť
technológií nemusí
stačiť; prevádzku
ovplyvňuje kombinácia
procesov, ľudí
a použitých nástrojov.**

úspory nákladov sú realitou, kritické aplikácie, bežiacie vo virtuálnom prostredí, si vyžadujú viac pozornosti z pohľadu ich správy. Charakterizuje ich vzájomná prepojenosť v niekoľkých úrovniach a pomerne vysoká komplexnosť. Agentúra IDC vo svojom vyjadrení k virtualizácii uviedla: „Ak zákazníci neimplementujú vo virtuálnom IT prostredí jasné procesné riadenie (ITIL), ich celkové prevádzkové náklady (TCO) sa neznižia, ale významne zvýšia.“

Nasledujúce príbehy sú založené na reálnych skúsenostiach IT organizácií. Je možné, že niektoré z problémov, ktoré sú v nich popísané, by mohli nastať aj v nevirtualizovanom prostredí, ale boli by oveľa menej pravdepodobné. Kombinácia zvýšenej agilnosti a vyššej miery zdieľaných zdrojov so sebou prináša vyšší do-

pyt po dobrých procesoch, zručnostiach, vedomostiach a nástrojoch.

Podpora prevádzky nevidí celkový obraz

IT organizácia prevádzkovala komplexnú službu, ktorá mala mnoho rozličných vzájomne prepojených vrstiev. Každú z nich prevádzkovali na niekoľkých virtuálnych serveroch, s mnohými prepojeniami na iné služby. Prístup k službe pre používateľov umožňoval komplexný load balancing pre každú vrstvu.

Isté ráno prijal service desk od používateľov sťažnosti na veľmi pomalú odozvu systému. Pracovníci podpory prevádzky teda pomocou nástroja na meranie end-to-end výkonu preverili dostupnosť aplikácie. Výsledok však naznačoval, že všetko beží v poriadku. Nakoľko service desk dostal pomerne veľké množstvo nahlásených incidentov, technici sa rozhodli ešte potvrdiť výsledok z monitorovacieho nástroja. Nahlásenie sa do systému pod ich menom však len dosvedčilo namerané hodnoty, a preto usúdili, že problém bol dočasný a všetky incidenty zatvorili.

Niektorí používatelia v ten istý deň nahlásili ďalšie incidenty, no opäť dostali informáciu, že výkon systému je v poriadku a incidenty boli zatvorené. Nasledujúcich niekoľko dní sa situácia opakovala bez žiadnych viditeľných problémov pre správcu systému. Lenže, podstatná časť používateľov hlásila, že výkonnosť systému nie je akceptovateľná. Správca sa teda rozhodol reštartovať väčšinu virtuálnych serverov a výkonnosť sa vrátila späť do normálu. Vydžala však len dovtedy, kým sa situácia nezopakovala o niekoľko týždňov neskôr.

Napokon sa úroveň dopadu na biznis natoľko zvýšila, že problém bol postúpený najvyššiemu manažmentu. Firma musela urýchlene prijať opatrenia na odstránenie problému, a to vrátane poskytnutia konzultácie špecialistov externého dodávateľa, pričom výška ich odmeny nebola zanedbateľná. Po detailnom prešetrení výkonnostného problému a vylúčení možných alternatív sa zistilo, že jeden z ôsmich virtuálnych serverov nemal dostatok pamäte. Aplikácia bola pritom navrhnutá tak, že každého

používateľa po prvom prihlásení priradzovala práve k tomuto serveru, kde zostal dovtedy, kým sa neodhlásil. Monitorovací softvér bol však pripojený na plne funkčný server a na tú istú lokalitu sa pripájal aj správca, keď priamo testoval dostupnosť systému.

Malo to fungovať!

Pri realizácii projektu virtualizácie bola každá aplikácia navrhnutá tak, aby v prípade zlyhania v primárnom dátovom centre bolo možné presmerovať záťaž do záložného



dátového centra, bez akéhokoľvek dopadu na koncových používateľov. Následne bolo oddelenie IT schopné podpísať nové dohody o úrovni služieb (SLA) s oveľa vyššou dostupnosťou a spoľahlivosťou kľúčových aplikácií a takisto bol aktualizovaný a podpísaný plán kontinuity a bezpečnosti IT, ktorý mal odtiaľto spĺňať náročné kritériá, ktoré si vyžadoval biznis.

Failover pre každú kritickú aplikáciu bol riadne testovaný a všetko fungovalo dobre dovtedy, kým nenastal reálny výpadok v primárnom dátovom centre. Niektoré z kritických aplikácií prestali fungovať. Mnoho služieb sa snažilo jednoducho naštartovať pred active directory, DNS a ďalšími aplikáciami, ktoré nosnému

Virtualizácia prináša vyššiu flexibilitu, nie však zjednodušenie.

systému poskytovali svoju funkcionality. Zistilo sa, že počas prípravy na túto situáciu neboli vykonané testy pri úplnom odstavení primárneho dátového centra, a teda záložné systémy mali k dispozícii niektoré funkcionality na sieti. Keď však nastal reálny výpadok, obnovenie kritického systému trvalo veľa hodín. Účet za virtua-

lizáciu vzrástol o nemalú čiastku za odstávku systému, za hodiny nadčasov, za stratené príjmy, nehovoriac o nespokojných zákazníkoch a pošramotenej reputácii.

Aké ponaučenie si možno vziať z týchto príkladov? Spoľahlivosť a redundantnosť technológie sama o sebe nie je postačujúca. Podľa posledných zistení zlyhanie hardvéru zodpovedá len za 10 % neočakávaných výpadkov IT služieb, zvyšných 90 % je pripisovaných zlým alebo neexistujúcim procesom, ľudským chybám, nedostatočnému testovaniu, absencii dokumentácie a podobne. Čím ďalej, tým viac vystupuje do popredia nevyhnutnosť brať do úvahy kombináciu procesov, ľudí a nástrojov, ktoré sa na spoľahlivej prevádzke IT služieb podieľajú.

Aká je odpoveď HP?

HP v rámci služieb na podporu prevádzky zo skupiny Mission Critical ponúka kombináciu klasických reaktívnych zásahov a proaktívnej zložky, ktorej cieľom je pomáhať zákazníkovi pri eliminácii možných nástrah výpadkov IT služieb. V roku 2011 uvádzame na trh novú službu s názvom Critical Advantage, cieľenú práve pre zákazníkov, prevádzkujúcich virtuálne prostredia. Critical Advantage je end-to-end riešenie na podporu infraštruktúry (server, OS/hypervisor, storage a siete) pre kritické aplikácie, be-



žiacie vo virtualizovanom X86 prostredí. Každý zákazník získava tím HP, vedený senior konzultantom (Account Support Manager – ASM), ktorý spoločne s ním zhodnotí potreby IT prostredia a pripraví plán technickej podpory. Pre zákazníka je ASM priamym a personalizovaným kontaktom s HP, ktorý mu umožní okamžitý prehľad o IT infraštruktúre, spadajúcej pod podporu Critical Advantage. Súčasne identifikuje možné hrozby a odporučí kroky

na ich odstránenie. Spoločne so vzdialeným monitoringom a rýchlou reakciou v prípade hardvérových problémov je služba Critical Advantage ideálnym riešením, umožňujúcim spoľahlivý chod IT služieb a elimináciu vyvolaných nákladov spojených s virtualizáciou.

**Andrej Lilov, Business Manager
for Mission Critical & Datacenter
Services, HP SK**
Ilustračné obrázky: SXC

GW110405


Care Pack
Services

ZAMOTALO

vám to hlavu?

Služba HP Care Pack pre každý prípad

www.hp.sk/prekazdypripad



GoodWill
april 2011

cí, obrázkov a videí, ktoré vo všeobecnosti používateľia nepovažujú za spam. Jednoducho povedané, viac dôverujete značke/produktu, ktorý vám odporučí známy, ako produktu/značke, ktorú poznáte iba z reklamy. Takto sa nechá ovplyvniť až 6 z 10 Slovákov (GfK Slovakia, 2010).

Prečo sociálne siete?

Ľudia sú na Facebooku preto, aby sa spájali: s priateľmi (Facebook), s kolegami (LinkedIn), so značkami (Facebook, Twitter, YouTube), s blogermi (Twitter, blogy/RSS), s hudobníkmi (MySpace), s lokálnymi poskytovateľmi služieb (Foursquare, Facebook, Google Places).

Základom je brandovaný profil na sociálnej sieti (napr. v podobe facebookovej stránky), ktorý má pomôcť značke/firme zbližiť sa s jej priaznivcami, podporiť ich lojalitu a zapojiť ich do každodenného života značky. Takýto profil je akýmsi zosobnením značky, s ktorým môžu jej fanúšikovia komunikovať. Keďže pre používateľov sociálnych sietí je prirodzené podeliť sa o svoje názory, tak práve tieto informácie sú cenným feedbackom pre každé marketingové oddelenie. Nie je však nič horšie, ako ignorovať otázky a postrehy ľudí, ktorí majú záujem komunikovať – či už formou pozitívnych alebo negatívnych reakcií.

Najnovší výskum spoločnosti MarketTools od-



halil, že až 94 % firiem nepoužíva sociálne siete na získanie spätnej väzby od zákazníka. Firms sa preto musia naučiť využívať túto obrovskú príležitosť na počúvanie: Čo sa hovorí o značke? Pri akej príležitosti sa hovorí o značke? Kto hovorí o značke? Kde sa hovorí o značke? Vytvára sa pozitívny obraz alebo negatívny?

Je hriechom nevyužiť tieto bezplatné dáta v prospech vašej spoločnosti/značky. Zapojením sa do konverzácie, komentovaním, odpovedaním, poskytnutím pomoci, poďakovaním, zdieľaním, retweetnutím je možné zmeniť nespokojného zákazníka na spokojného, zo spokojného spraviť lojálneho a z lojálneho zákazníka zástancu značky, ktorý bude sám pozitívne šíriť jej dobré meno.

Nižšie náklady, lepšie výsledky

Propagácia na sociálnych sieťach už nie je pre firmu iba jedna z možností v rámci reklamy. Je to nevyhnutnosť. Kto nie je na Facebooku, neexistuje.

Prítomnosť na Facebooku nielenže výrazne zjednodušuje komunikáciu s existujúcimi a potenciálnymi zákazníkmi, ale zároveň dokáže

prezentovať produkty, získavať od ľudí osobné údaje (e-mailová adresa, telefónne číslo), zistiť, čo sa im páči, alebo naopak, nepáči, a to všetko za omnoho nižšie náklady v porovnaní s ostatnými médiami.

Štatistiky vybraných slovenských firiem ukazujú v istých prípadoch až 11-násobne lepšiu efektívnosť facebookovej reklamy oproti tradičnej banerovej reklame na slovenských portáloch. Klasický priestor pre komunikáciu, ako sú televízia, rozhlas, tlač a outdoor, má, samozrejme, naďalej veľký význam. Pre mnohých malých a stredných podnikateľov sú však finančne nedostupné a navyše neposkytujú možnosť okamžitej interakcie, môžu len nabádať k požadovanej akcii (napr. k nákupu, návšteve webu, zavolaníu) – čím sa miera reálneho vykonania akcie znižuje. Naopak, sociálne siete by vzhľadom na svoje nesporné výhody mali byť aktívnou súčasťou celkovej propagácie spoločnosti a značky smerom von.

A čo vy? Je vaša firma na Facebooku?

Daniel Kremsa, Adam Pardel

Kremsa Design

Ilustračné obrázky: TASR a archív

GW110401

PRVÍ NA TRHU S INFORMÁCIAMI

Potrebuje spoľahlivý, transparentný a profesionálny zdroj informácií?

Obráťte sa na TASR.

Ponúka moderné produkty užitočné nielen pre odbornú, ale aj laickú verejnosť.

www.tasr.sk



• tasr •
každý deň lepší servis

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

IFRS/US GAAP – Svetové účtovníctvo, 19. – 21. 4., BA, Mentis

Vyjednávanie a riešenie konfliktov, 3. – 4. 5., BA, PDCS

PRINCE2 Foundation + Practitioner, 11. – 15. 4., BA, Omnicom

Riadenie projektových rizík, 18. – 19. 4., BA, Next Level Consulting

Six Sigma Green Belt Training, 11. – 12. 4., BA, FBE

Manažerske zručnosti, 15. 4., BA, Krauthammer Slovakia

Ludské zdroje a personalistika

Negotiation Skills in English by J. I. H. Cooper, 2. – 3. 5., Senec, Dynargie Slovakia

Normalizovaná úprava písomností a jazyková kultúra pre asistentky, sekretárky – Assistant Academy II, 14. 4., BA, Vzdelávacie a konferenčné centrum Intenzíva

Spoločenský a diplomatický protokol, 28. 4., BA, Centrum ďalšieho vzdelávania UK

Tréning trénerov – postupy v participatívnom vzdelávaní, 5. – 6. 5., BA, PDCS

Tajomstvo reči tela – staňte sa majstrami v interpretovaní reči tela, 14. – 15. 4., BA, GtoG

Asertívna komunikácia a riešenie konfliktov, 2. – 3. 5., BA, Top Consult Group

Projektový manažment, 5. – 6. 5., BA, Excellent Training

Zamestnávanie občanov EÚ a cudzincov, vysielanie zamestnancov do zahraničia – vrátane daňovej problematiky, 15. 4., BA, a_set

Jazyky

Ranný intenzívny 2-týždňový kurz angličtiny, nemčiny – max. 3 v skupine, 18. – 29. 4., BA, Vzdelávacia agentúra Progreska

IT a počítače

Excel nielen pre controllerov a ekonómov I, 19. – 20. 4., BA, Mentis

ITIL® V3 Service Offerings and Agreements, 2. – 5. 5., BA, Omnicom

MS Excel 2010/2007 – pre mierne pokročilých, 28. – 29. 4., BA, Ipx IT

HP-UX System and Network Administration II, 9. 5., BA, Hewlett-Packard

ITIL V3 Foundation for IT Service Management, 26. 4., BA, Hewlett-Packard

MS SQL Server 2008/2005 – základy a návrh databáz, 2. – 4. 5., BA, Ipx IT

Účtovníctvo a dane

Daň z pridanej hodnoty – novela zákona, 14. 4., BA, Agentúra Tempo

Účtovná závierka v podvojnom účtovníctve podnikateľov za rok 2010, 19. 4., BA, EDU-Land

Špecialista na dane, 3. 5., BA, Centrum účtovníkov Slovenska

Deriváty v účtovníctve podnikateľov – v príkladoch, 13. – 14. 4., BA, Progres Slovakia

Daň z príjmov právnických osôb s dôrazom na medzinárodné zdaňovanie, 27. 4., BA, Agentúra Apollo

Právo a legislatíva

Odborná správa registratúrnych záznamov – archivácia, 4. 5., BA, Agentúra Tempo

Pracovnoprávne minimum/ZP – Euronovela/Kolektívne pracovno-právne vzťahy, 6. 5., BA, a_set

Intrastat, 10. 5., BA, J & T manažment

Financie

Škola IFRS v praxi, 12. – 13. 4., BA, BPP Business School

Marketing a obchod

Profesionálne prezentačné zručnosti, 5. – 6. 5., BA, Eduka

Public relation a event manažment alebo Ako vytvárať pozitívny obraz o firme/Nové cesty v PR a marketingu, 21. 4., BA, a_set

BOZP a PO

Základný kurz bezpečnostných technikov, 11. – 15. 4., BA, Inštitút bezpečnosti práce

Kurz lektorov špeciálnych profesií, 11. – 15. 4., BA, IVBP

Technika

Skúšanie vizuálnymi metódami druhého stupňa VT2, 2. – 6. 5., BA, Prvá zväračská

Montáž meračov pretečeného množstva vody a meračov tepla, 13. – 15. 4., BA, Slovenský metrologický ústav

Zmeny ADR 2011, 18. 4., BA, Dekra

Rôzne

Verejné obstarávanie verzus elektronická aukcia, 12. 4., BA, J & T manažment

Vymáhanie pohľadávok, 5. – 6. 5., BA, Top Consult Group

Trnavský, Nitriansky a Trenčiansky kraj

Manažment

4 metodiky – APQP, PPAP, FMEA a SPC, 12. – 13. 4., P. Bystrica, Det Norske Veritas SK

Ludské zdroje a personalistika

Odborná príprava lektorov (trénérské zručnosti), 21. – 22. 4., Trnava, AiO Education

BOZP a PO

Aktualizačná odborná príprava kuričov, obsluhy, pracovníkov pre opravy a revízií

technikov plynových a tlakových zariadení, 20. 4., Nitra, Ing. V. Švec – OHSAS

Banskobystrický a Žilinský kraj

Manažment

Interný audítor QMS a EMS podľa noriem ISO 9001 a ISO 14001, 13. – 15. 4., Tále, SGS Slovakia

Techniky kvality – FMEA a Global 8D, 3. 5., Žilina, IPA Slovakia

Certifikovaný logistik, 2. – 3. 5., Rajecké Teplice, Roman Research

Ludské zdroje a personalistika

Certifikovaný manažér výroby/výrobný plánovač, 11. – 13. 4., Rajecké Teplice, Roman Research

Financie

Rentabilita, produktivita, likvidita, 5. – 6. 5., Podbanské, Statis

BOZP a PO

Celoslovenský aktualizčný seminár pre odborníkov BOZP, OPP a ochrany zdravia, 4. – 6. 5., Podbanské, Inštitút bezpečnosti práce

Aktualizačná odborná príprava bezpečnostného technika a autorizovaného bezpečnostného technika, 14. – 15. 4., Žilina, Educo – Consult

Košický a Prešovský kraj

Manažment

Zákon o odpadoch a jeho aplikácia v praxi, 6. 5., Košice, SGS Slovakia

Communication skills in English, 9. – 10. 5., Nový Smokovec, Roman Research

Ludské zdroje a personalistika

Asertívna komunikácia a riešenie konfliktov, 9. – 10. 5., Košice, Dynargie Slovakia

Tímová práca a riešenie konfliktov, 2. – 3. 5., Nový Smokovec, Timan

Marketing a obchod

Neuveriteľný seminár o predaji, 6. – 8. 5., Košice, Business Success

Technika

Zmeny ADR 2011, 11. 4., Košice, Dekra

BOZP a PO

Protipožiarna ochrana stavieb, 5. – 6. 5., Tatry, BTS-PO

Ďalšia odborná príprava technikov požiarnej ochrany, 26. – 29. 4., Košice, BE-SOFT

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk.

Je zákazník u vás kráľom?

Viem, pomerne otrepaná otázka. Väčšina ľudí odpovie, že pre svojho zákazníka urobí, čo mu na očiach vidí. Ale akoby ste pritom v duchu počuli, že si pritom pomyslia: „Ale oni si to, naničhodníci, nezaslúžia!“

Stojí pár minút navyše za dobrý pocit zákazníka?

Zamyslite sa, čo naozaj platí o vašej spoločnosti. Keď sa občas večer zatúlam do obchodu tesne pred zatváracou hodinou, nejedna predavačka ma vyženie, pretože o 7 minút zatvárajú a nedajbože, keby som si chcela vyskúšať ten sveter za 80 eur! Ona by tu azda musela zostať dlhšie. V takom prípade sa nehádzam, odchádzam a väčšinou sa nevraciam. Ale vo chvíli, keď niektorá s úsmevom povie, že ak sa mi ten sveter naozaj páči, rada chvíľu počká, som jej natoľko zaviazaná, že bez nákupu odídem len v prípade, že ani náhodou nemajú moju veľkosť. Netvrdím, že ľudia pracujúci v obchode nemajú právo na súkromie. Naopak. Len si myslím, že je šikovnosťou manažmentu, ako motivovať svojich ľudí a odmeniť výkon, ktorý ide nad rámec povinností.

Nedávno som čosi dokončovala v kancelárii po šiestej a telefón na vedľajšom stole zazvonil. Pracovný čas skončil, zvoní vlastne u suseda a ja som bola pohrúžená do svojej práce... Ale čo odporúčam iným, robím aj sama, a tak som zdvihla. Riaditeľ úspešnej obchodnej firmy na

druhom konci linky bol zjavne rád, že sa mu predsa len podarí vybaviť záležitosť, na ktorú počas dňa zabudol. Porozprávali sme sa a obmedzil si službu za niekoľko tisíc eur! Myslíte si, že som v tej chvíli premýšľala, či nevolá príliš neskoro?

Nezabúdate na budovanie dlhodobých vzťahov?

Iná vec je obrovské úsilie pri hľadaní nových zákazníkov, kde zväčša nefutujeme peňazi ani času. Direct marketing urobíme na profesionálnej úrovni. No hneď ako niekto nakúpi, rýchlo sa stráca záujem predajcu o jeho spokojnosť či ďalšie potreby. Pritom by ste asi nenašli ob-

Manažment by mal motivovať ľudí k výkonom nad rámec ich povinností.

chodníka, ktorý by nevedel, že udržať si existujúceho klienta je minimálne päťkrát lacnejšie, ako získať nového. Jedna vec je však vedieť a druhá vec je podľa toho konať. Práve tu môže výrazne pomôcť marketingové oddelenie, ktoré udrží živý kontakt prostredníctvom listov, telefonátov či iných marketingových aktivít. Ak si dokážete udržať presný prehľad o priebežných nákupoch a v prípade dosiahnutia určitého počtu opakovaní prekvapiť zákazníka nečakanou zľavou alebo darčekom, budujete vzťahy – a to je čosi iné ako obchodný prípad.

Je efektívnosť a rýchlosť to, čo vaši zákazníci ocenia?

Dnes všetci tlačia na efektívnosť a občas ju zamieňajú s rýchlosťou. A tak vám zavolá ktosi, kto vás vyruší v súkromí, aby s vami urobil prieskum. Naučenou formulkou vychrlí svoj cieľ a hrnie sa do otázok. Neviem, aká je úspešnosť podobných call centier; ak to posúdím podľa seba, tak asi mizivá.

Ak nie ste donútení mechanicky urobiť sto rozhovorov denne, skúste to inak. Na pracovisku oproti mne sedela dievčina, ktorá dokázala telefonovať tak, že ju nikto neodmietol.

Jej telefonát možno trval o pár minút dlhšie, no úspešnosť získaných kontaktov to firme mnohonásobne vynahrádila. Ako to robila? Predovšetkým nepre-

stávala byť človekom a s úsmevom i trepezlivosťou si vypočula aj druhú stranu. Neustále som počula, ako odráža gavalierske ponuky slovami: „Ale áno, keď budem vo vašom meste, môžeme skočiť aj na tú kávičku... a mohla by som vás teraz ešte poprosiť, aby ste mi povedali...?“ Drvivú väčšinu klientov nikdy nestretla, no občas niekto zavolať a pýtal si „tú milú dievčinu, s ktorou chce vybaviť svoju objednávku“. Keď budete nabudúce hľadať cestu, ako znížiť náklady či potrebný čas na telefonát, rozmyslite si, čo je naozaj meradlom kvality vašich služieb a čo vaši zákazníci oceňujú.

Nie je lepšie vybaviť reklamáciu veľkoryso, ako stratiť klienta?

Je ešte jedna oblasť, ktorá – napriek prvotnému negatívu – môže zákazníka presvedčiť, aby zostal vašim dlhodobým partnerom. Hádate iste správne, je to spôsob vybavenia reklamácií. Nič ma neodradí od novej kúpy spoľahlivejšie ako niekto, kto nad zjavne nekvalitným výrobkom diskutuje, či som to poškodenie nezavinila sama. Potom väčšinou oprávnenú reklamáciu aj tak uznajú, ale pachuť zostáva. Načo je to dobré? Zákazník nemá radosť, že sa musí do predajne vrátiť a výrobok reklamovať, to nie je príjemný pocit. Tak prečo to neurobiť s úsmevom a radšej vyjsť v ústrety o kúsok viac? Pretože v takom prípade sa moja nespokojnosť rýchlo stiera a dôvera v obchodníka zostáva nenaštrbená, niekedy sa dokonca ešte posilní.

Pri opakovaných nákupoch venujte zákazníkovi bonus – budujete tak vzťahy.

Často zadávam prácu grafickým štúdiám a nie vždy sa návrh na prvý raz stretne s mojou spokojnosťou. Ak agentúra dokáže vec vyriešiť a neobhajuje niečo, čo zjavne nespĺňa predstavy či zadanie, zostáva pre mňa spoľahlivým dodávateľom. Pokiaľ vytiahne argumenty, prečo sa mám spoľahnúť na ich profesionalitu a prijať návrh, ktorý sice nespĺňa kritériá, ale je „kreatívny“, obvykle je to zároveň náš posledný pracovný vzťah. Nemám na mysli situáciu, že by som si nevypočula rozumné dôvody pre nejaké riešenie, vždy som ochotná diskutovať, ak to posunie veci vpred. Podstatné však je, že to musia byť správne dôvody, podložené prieskumom alebo skúsenosťou, a nie úlet, ktorý sa prisnil kreatívnemu riaditeľovi po včerajšej ťažkej noci.

Ing. Jana Škutková
www.marketingovo.sk





Slovenská rada pre zelené budovy

Na Slovensku vznikla organizácia, ktorej cieľom je, aby sa energeticky úsporné budovy a ekologická výstavba stali u nás štandardom. Slovenská rada pre zelené budovy (Slovak Green Building Council – SKGBC) združuje spoločnosti a odborníkov z oblastí stavebníctva: developerov, architektov a projektantov, dodávateľov stavebných systémov, materiálov a technológií či finančníkov. Medzi zakladajúcimi partnerov patrí 15 spoločností, ktoré pôsobia na slovenskom trhu: ABB, Arch.Design Slovakia, Bischoff et Compagnons, DNA Slovakia, EHBstav, Elektrodesign Ventilátory, e-Dome, Helika, Knauf Insulation, PBA International, Redesign, Save-Energy, Schneider Electric, Traficon Slovakia, Velox-Werk a Zumtobel Lighting.

SKGBC je otvorená všetkým firmám a ďalším subjektom, ktoré majú záujem spolupracovať na podpore zelenej výstavby na Slovensku. Čerpá zo skúseností sesterských organizácií v zahraničí, najmä však Svetovej rady pre zelené budovy (World Green Building Council) so sídlom v Toronte, ktorá zastrešuje vyše 80 národných organizácií.

AS

Pribudne dvadsať zdravých oáz

Nadácia Ekopolis a spoločnosť Slovnaft, a. s., podporili v 5. ročníku environmentálneho gran-

tového programu Zelené oázy 20 projektov, ktorých zámerom je revitalizácia náučných chodníkov, úprava verejných priestranstiev, parkov či ihrísk.

„Pri výbere projektov členovia poradného výboru považovali za najdôležitejšiu účasť občanov vo všetkých fázach projektu, originalitu projektu a jeho celkový prínos pre miestnu komunitu, prípadne cieľovú skupinu a citlivý výber vhodných druhov drevín určených na výsadbu vzhľadom na lokalitu,“ povedal Milan Hronec, programový manažér Nadácie Ekopolis.

Medzi tými, ktoré najviac zaujali komisiu, bol projekt Klubu turistov v Holíči, zameraný na vytvorenie náučného chodníka Holíčsky lužný les v blízkosti riečky Chvojnice a prírodnej pamiatky Kátovské rameno. Ďalším podporeným bol projekt Divoké zátišie v centre Trenčína, revitalizácia čaká aj okolie mokrade Ortútskeho jazierka v Malachovskej doline v Kremnických vrchoch.

MH

Podpora ekologických projektov v obciach

Nadácia Dexia banky Slovensko vyhlásila otvorený grantový program Zelené obce 2011. Program sa zameriava na podporu projektov trvalo udržateľného rozvoja v obciach, budovanie infraštruktúry pre alternatívnu dopravu, efektívnu starostlivosť o životné prostredie pomocou vytvárania zelených oáz a miest oddychu pre širokú verejnosť a na podporu separácie komunálneho odpadu. Nadácia prerozdelení sumu 25 000 eur,

mestá, obce a organizácie sa môžu uchádzať o podporu do 15. mája 2011. Program Zelené obce 2011 nadväzuje na program Zelené obce realizovaný z prostriedkov Nadácie Dexia banky Slovensko v roku 2010. V rámci neho nadácia podporila 13 projektov z 81 predložených žiadostí. „Nadácia Dexia banky Slovensko vznikla v decembri 2004 ako priama reakcia predstavenstva Dexia banky Slovensko na následky katastrofálnej vichrice, ktorá sa 19. 11. 2004 prehnala nad Vysokými Tatrami. Odvtedy nadácia smeruje svoje aktivity na podporu budovania zdravých, atraktívnych, aktívnych a trvalo udržateľných miest, obcí a regiónov,“ uviedla správkynia nadácie Marcela Šuštiaková.

VN

Zvýšia investície do úspory energií

Jeden z najväčších developerov na Slovensku a v Česku Inter Ikea Centre ČR/SR, ktorý stavia a prevádzkuje nákupné centrá Avion Shopping Park, kde je hlavným nájomníkom Ikea, zvýši investície do úspory energií a ochrany životného prostredia v rokoch 2010 až 2012 z plánovaných 600-tisíc eur až na milión eur. Spoločnosť už sčasti vymenila žiarivky za úspornejšie LED diódy na parkoviskách nákupných centier. V niektorých spoločných priestoroch nákupných centier developer umiestnil stmievače, ktoré šetria energiu a zapnú svetlo len pri pohybe. V roku 2010 všetky centrá dokopy v porovnaní s rokom predtým spotrebovali menej energie o 2,6 %.

KŠ



Avion Shopping Park



☐ **ÁNO**, objednávam si ročné predplatné v cene 12 €/361,51 Sk

ADRESA PREDPLATITEĽA:

Meno a priezvisko:

Spoločnosť:

Ulica: Mesto a PSČ:

IČO: DIČ:

ADRESA NA DORUČENIE:

Meno a priezvisko:

Spoločnosť:

Ulica: Mesto a PSČ:

IČO: DIČ:

E-mail: Telefón:

Dátum: Podpis:

Platí aj podpísaná fotokópia objednávky.



Možnosť objednania predplatného:
zaslaním vyplneného objednávkového kupónu na adresu:

Goodwill Publishing, s. r. o.
Nevädzová 5, 821 01 Bratislava
faxom na číslo: 02/48 28 74 25
e-mailom: goodwill@goodwill.eu.sk



by
ANEX GROUP

Letecky z Bratislavy, Košíc a Sliachu od 21. mája do Antalye

TURECKO



Letecky z Bratislavy, od 16. júna do Dubrovníka a Splitu

CHORVÁTSKO



Letecky z Bratislavy a Košíc, od 16. apríla do Hurghady a Sharm el Sheikh

EGYPT



✈ LIETAME Z BRATISLAVY, BANSKEJ BYSTRICE, KOŠÍC, BRNA, OSTRAVY A PRAHY ✈

Naše ceny sú kompletne, vrátane všetkých poplatkov

www.orextravel.sk ☎ 0850 900 999 ☎ 02/32 116 634

Naše partnerské cestovné agentúry v ktorých si môžete zakúpiť zájazdy

TAKE OFF – AVI s. r. o.

Bratislava
02 / 577 800 70
info@takeoff.sk

CK AFRODITA s. r. o.

Banská Bystrica
048 / 41 51 222
info@ckafrodita.sk

VIERA URBANÍKOVÁ

Čadca
0904 50 20 11
v.urbanikova@dovolenkaonline.sk

GORTOUR

Vedryně
+420 558 32 95 07
goryl.s@seznam.cz

LEA

Zvolen
045 / 53 24 360
leack@bb.telecom.sk

RIVA TOUR

Prievidza
046 / 54 26 144
rivatour@slovanet.sk

CS-TOURS

Tvrdošín
043 / 532311
cabadova@orava.sk

DANIELA BAŠISTOVÁ

Dolný Kubín
0907 88 43 03
ffodk@marta.sk

DARUJTE ŽIVOT DVAKRÁT

PODPORME SPOLU
SLOVENSKÚ
VEREJNÚ BANKU
PUPOČNÍKOVEJ KRVÍ

DARUJTE 2%

*Každý z nás potrebuje nádej...
...ja som ju darovala.*

Darovať pupočníkovú krv som sa rozhodla dávno pred svojím prvým tehotenstvom. Bolo to v čase, keď mojej najlepšej priateľke ochorelo dieťa na akútnu leukémiu a mohla som vtedy aspoň trochu nahliadnuť, aké náročné je nájsť darcu kostnej drene. Odvtedy som vedela, že ak môžem aspoň trochu pomôcť chorým, pre ktorých je pupočníková krv poslednou nádejou na život a uzdravenie, urobím to.

Keď som o dva roky otehotnela, dúfala som, že sa odber pupočníkovej krvi podarí. V septembri 2008 sa náš Adamko bez problémov predral na svet, a tak prišiel čas aj na odber. Mala som veľkú radosť, keď som sa dozvedela, že naša pupočníková krv splnila všetky kritériá, a teda môže byť použitá na transplantáciu kdekoľvek na svete.

Nedávno som čítala, že Eurocord-Slovakia poslal transplantát pupočníkovej krvi do Čiech pre dieťa s ťažkou poruchou imunity. Asi sa nikdy nedozviem, či bol darcom práve náš Adamko. Možno áno, možno nie. Možno niekedy nabudúce. Keď bude ďalšie dieťa alebo dospelý čakať na svoju nádej. Občas večer, keď Adamka uspávam, myslím na to, že niekde na svete je človečik, ktorému môj dvaja možno zachránime život. Potom som dvojnásobne šťastná. Vtedy viem, že sme darovali nádej.

(Hana K., 28 rokov)

Svojím príspevkom 2% z daní umožníte viacerým mamičkám darovať pupočníkovú krv do verejnej banky – zvýši sa tým šanca aj pre slovenských pacientov nájsť si „doma“ vhodného darcu. K doterajším 1635 transplantátom pupočníkovej krvi v slovenskej verejnej banke chceme v roku 2011 aj s vašou pomocou pripraviť ďalších 500 transplantátov. Sedem pacientov už využilo na liečbu pupočníkovú krv zo slovenskej verejnej banky.

Naším cieľom je umožniť, aby každý pacient na svete, ktorý potrebuje transplantáciu krvotvorných buniek, našiel pre seba vhodnú pupočníkovú krv.

www.eurocord.sk



EUROCORD-SLOVAKIA
SLOVENSKÝ REGISTER PLACENTÁRNÝCH
KRVOTVORNÝCH BUNIEK

Rozširovanie verejnej banky pupočníkovej krvi sa na Slovensku uskutočňuje aj vďaka finančnej podpore:



SLOVENSKÉ
ELEKTRÁRNE

