

Ekonomická Univerzita

Dátum exportu: 05.05.2015 01:05

1. **Poisťovne nechcú úrokovú vojnu**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 02/04/2015; 13/2015; s.: 14,16; Finančné služby; Ľuboslav Kačalka]
2. **Dôveruj, ale zažaluj**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 02/04/2015; 13/2015; s.: 10,11; Finančné služby; Ľuboslav Kačalka]
3. **Rusko je pripravené zrušiť pre Grécko zákaz dovozu potravín**
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Expres, 17:00; 08/04/2015; Infoexpres]
4. **Grécky premiér sa stretne s ruským prezidentom**
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Expres, 12:00; 08/04/2015; Infoexpres; Zuzana Gajdošíková]
5. **Premiérov syn má lukratívny flek**
[Téma: Ekonomická univerzita; Plus jeden deň; 09/04/2015; 81/2015; s.: 3; AKTUÁLNE; dp]
6. **Pobúrený**
[Téma: Ekonomická univerzita; Plus 7 dní; 08/04/2015; 15/2015; s.: 68,69; SPOLOČENSKÁ RUBRIKA; ERIK KOLLÁRIK]
7. **Dobry flek**
[Téma: Ekonomická univerzita; Plus 7 dní; 08/04/2015; 15/2015; s.: 12,13; ZAUJALO NÁS; KAROL BUSTIN]
8. **Slovenská thajboxerská mlad' mieri za titulmi**
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 08/04/2015; OTS]
9. **Anketa**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 09/04/2015; 14/2015; s.: 5; Názory; Redakcia]
10. **Hľadať istoty v podnikaní, to nefunguje**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 09/04/2015; 14/2015; s.: 50,51; TREND + malé s stredné podniky; Zuzana Kollárová]
11. **V. Putin naznačil, že môže pomôcť Grékom**
[Téma: Ekonomická univerzita; STV Dvojka, 21:00; 08/04/2015; Správy a komentáre; zo zahraničia; Alexandra Kazlovová, Marta Jančárová]
12. **Mladí hi-tech farmári**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 09/04/2015; 14/2015; s.: 28,29,30; Podnikanie; Ivan Haluza]
13. **Softec posilňuje, bude mať troch nových partnerov**
[Téma: Ekonomická univerzita; itnews.sk; 09/04/2015; Tlačové správy; Redakcia]
14. **Mladý Fico je ambiciózný ako otec: Lukratívny flek v prestížnej firme!**
[Téma: Ekonomická univerzita; pluska.sk; 09/04/2015; Plus 7 Dní/Karol Bustin]
15. **Prečo sa vo Viedni dobre žije**
[Téma: Ekonomická univerzita; Denník N; 10/04/2015; 49/2015; s.: 18,19; VÍKEND; MIRO KERN]
16. **Prepadnú takmer dve miliardy eur**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 13/04/2015; 69/2015; s.: 5; PUBLICISTIKA; ŠAO]
17. **Prepadnú takmer dve miliardy eur**
[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 13/04/2015; HNonline, Ekonomika a firmy; Tomáš Nejedlý]
18. **Slovenská thajboxerská mlad' mieri za titulmi**
[Téma: Ekonomická univerzita; sport.sk; 10/04/2015; sport.sk; Reklamný článok]
19. **Bude nová vojna na Blízkom východe?**
[Téma: Ekonomická univerzita; noveslovo.sk; 12/04/2015; noveslovo.sk; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]
20. **Je čas vhodný na úvery a pôžičky alebo vrátíme Európu Keltom? (Týždeň vo financiách očami komentátora)**
[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 13/04/2015; Investujeme.sk; Peter Furmaník st.]
21. **BUDE NOVÁ VOJNA NA BLÍZKOM VÝCHODE?**
[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 08/04/2015; 13/2015,14/2015; s.: 4; KOMENTÁRE, DOMOV, ZAHRANIČIE; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]
22. **Šéf Gazpromu Alexej Miller vyzval Európu, aby sa napojila na plynovod Turecký prúd**

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 15/04/2015; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; Tamara Lištiaková]

23. Gazprom prestane používať plynovod cez Ukrajinu

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Regina BA, 12:00; 15/04/2015; Žurnál Rádia Regina; zo zahraničia; Dagmar Úradníková]

24. Daniel Kollár z ČSOB je bankárom roka

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 13/04/2015; Tlačové správy; Československá obchodná banka, as]

25. HYPOTÉKA ROKA 2015

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 16/04/2015; 15/2015; s.: 6,7; Financovanie bývania; Redakcia]

26. Prečo sa najlepšie na svete žije len hodinu od Bratislavy – vo Viedni

[Téma: Ekonomická univerzita; dennikn.sk; 10/04/2015; Miro Kern]

27. Takto v skutočnosti vidia Slováci politikov: Internet odhalil iluminátov aj alkoholičku!

[Téma: Ekonomická univerzita; topky.sk; 16/04/2015; topky.sk; bap]

28. Daniel Kollár je bankárom roka

[Téma: Ekonomická univerzita; touchit.sk; 16/04/2015; Ondrej Macko]

29. Zahraniční profesori na Slovensku vďaka VÚB

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 16/04/2015; Slovensko; WBN/PR]

30. Zahraniční profesori na Slovensku vďaka VÚB

[Téma: Ekonomická univerzita; 24hod.sk; 16/04/2015; Redakcia]

31. Ľudia konečne cítia potrebu starať sa o svoje financie

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 17/04/2015; 73/2015; s.: 24; financie; Martina Raábová]

32. Pätnáste zlato Slávie EU

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 20/04/2015; 90/2015; s.: 42; VOLEJBAL; LUCIA JEŽÍKOVÁ, JOZEF PETRUŠKA]

33. VÚB podporí zahraničných profesorov na slovenských školách

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 17/04/2015; Investujeme.sk; Redakcia]

34. Zahraniční profesori na Slovensku vďaka VÚB

[Téma: Ekonomická univerzita; itnews.sk; 17/04/2015; Tlačové správy; Redakcia]

35. O vysoké školy je menej záujemcov

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 20/04/2015; 90/2015; s.: 3; Spravodajstvo; Jarmila Horáková]

36. Záujemcov o vysoké školy je menej

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 19/04/2015; Jarmila Horáková]

37. Malý mediálny zázrak

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 18/04/2015; 89/2015; s.: 6; Víkend; Iris Kopcsayová]

38. Kuciaková: S bratmi futbalistami si doprajeme každý úspech

[Téma: Ekonomická univerzita; sport.sk; 21/04/2015; sport.sk; Šport.sk, Roman Horváth]

39. Novým členom predstavenstva Tatra banky sa stal Peter Matúš

[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 22/04/2015; Redakcia]

40. Sme automobilová veľmoc, správajme sa tak

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 23/04/2015; 16/2015; s.: 3; Focus Automotive; Jaroslav Holeček]

41. EK obvinila Gazprom zo zneužitia monopolného postavenia

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 18:18; 22/04/2015; K veci; zo zahraničia; Michal Katuška]

42. Čaká ju operácia á la Cibulková

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 24/04/2015; 94/2015; s.: 44; VOLEJBAL; LUCIA JEŽÍKOVÁ]

43. Titul (opäť) ako najkrajší darček

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 24/04/2015; 94/2015; s.: 2; NÁZORY; JÁN JEŽÍK]

44. Persil Energy Patch: Inovatívny výrobok pre rok 2050

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 23/04/2015; Veda a technika; WBN/PR]

45. Čo sa skrýva za pokrokom v rokovaniach s Iránom?

[Téma: Ekonomická univerzita; noveslovo.sk; 23/04/2015; noveslovo.sk; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]

46. ČO SA SKRÝVA ZA POKROKOM V ROKOVANIACH S IRÁNOM?

[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 22/04/2015; 15/2015,16/2015; s.: 4; KOMENTÁRE DOMOV ZAHRANIČIE; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]

47. Persil Energy Patch: Inovatívny výrobok pre rok 2050

[Téma: Ekonomická univerzita; 24hod.sk; 23/04/2015; Redakcia]

- 48. Univerzitnú regatu v Bratislave vyhral tím maďarských veslárov**
[Téma: Ekonomická univerzita; 24hod.sk; 25/04/2015; Teraz.sk, spravodajský portál tlačovej agentúry TASR]
- 49. Univerzitnú regatu v Bratislave vyhral tím maďarských veslárov**
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 25/04/2015; TASR]
- 50. Na medzinárodných pretekoch regát súťažili aj naše tri univerzitné tímy**
[Téma: Ekonomická univerzita; dnes24.sk; 26/04/2015; Alexandra Húsková]
- 51. Súboj osemveslíc na Dunaji, meteority, roboty či kostra človeka. Aj to môžete vidieť na 3.Univerzitetnej regate**
[Téma: Ekonomická univerzita; dnes24.sk; 25/04/2015; TASR]
- 52. Slovenské univerzity na vode: vo veslovaní nesúťažia iba Oxford a Cambridge**
[Téma: Ekonomická univerzita; dennikn.sk; 25/04/2015; Kristína Janščová]
- 53. Mestská polícia má nového náčelníka**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trenčianske noviny; 27/04/2015; 16/2015; s.: 2; AKTUALITY; tasr]
- 54. Univerzitnú regatu vyhral tím maďarských veslárov**
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 27/04/2015; Školský servis; TASR]
- 55. KAUF LAND VIDÍ PRIESTOR NA ORAVE**
[Téma: Ekonomická univerzita; InStore; 28/04/2015; 03/2015; s.: 12,13,14; place; Juraj Púchlo]
- 56. Mestská polícia má nového náčelníka**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trenčianske ECHO; 30/04/2015; 11/2015; s.: 2; Región; TASR]
- 57. BOSS SLOVENSKÝCH ZLIAV: VEĽKOSŤ TRHU NÁS NÚTI BYŤ INOVATÍVNYMI**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 30/04/2015; 17/2015; s.: 38,39,40,41,42; Rozhovor; Jozef Andacký]
- 58. Kto bude Finančný manažér roka 2014**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 30/04/2015; eTREND; TREND.sk]
- 59. Nominácie Finančný manažér roka 2014: Robert Verbich**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 30/04/2015; eTREND; TREND.sk]
- 60. Nominácie Finančný manažér roka 2014: Kvetoslava Trenčianska**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 30/04/2015; eTREND; TREND.sk]
- 61. Nominácie Finančný manažér roka 2014: Viliam Mikuláš**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 30/04/2015; eTREND; TREND.sk]
- 62. Kuciaková: S bratmi futbalistami si doprajeme každý úspech**
[Téma: Rektor EU; sport.sk; 21/04/2015; sport.sk; Šport.sk, Roman Horváth]
- 63. Čaká ju operácia á la Cibulková**
[Téma: Rektor EU; Šport; 24/04/2015; 94/2015; s.: 44; VOLEJBAL; LUCIA JEŽÍKOVÁ]
-

1. Poistovne nechcú úrokovú vojnu

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 02/04/2015; 13/2015; s.: 14,16; Finančné služby; Ľuboslav Kačalka]

Ľuboslav Kačalka / kacalka@trend.sk

Regulácia Solvency II uvoľní ruky pri sľubovaní zhodnotenia, priestor zarábať však momentálne chýba

Ku koncu roku 2013 používali predajcovia poisťiek dôležitý predajný argument - nadchádzajúci pokles technickej úrokovej miery, teda najvyššieho percentuálneho zhodnotenia, ktoré ešte môžu poisťovne klientovi garantovať. Bola to reakcia na znižovanie hornej hranice z 2,5 na 1,9 percenta, ktoré ohlásila Národná banka Slovenska (NBS). Klienti tak mali poslednú možnosť „poistiť si“ zaujímavejšie zhodnotenie sporiacej zložky. Regulátor neznižoval sadzbu samoučelne, jeho krok má chrániť poisťovateľov pred dopĺcaním garancií zo svojho. Na vyššie zhodnotenie poisťovne momentálne nedokážu v prostredí nízkych úrokových sadzieb zarobiť. Navyše, z minulosti majú zmluvy so záväzkom vyplácať až šesťpercentné zhodnotenie. To sa v roku 2004 znížilo na štyri percentá a v roku 2008 na 2,5 percenta. Samotná NBS v správe o finančnej stabilite upozorňuje, že hoci sa technická úroková miera postupne znížila, pre poisťovne je čoraz náročnejšie dosahovať garantovaný výnos dohodnutý v minulých rokoch. „Investičný výnos z aktív kryjúcich technické rezervy je však zatiaľ vyšší ako priemerná úroková sadzba v životnom poistení.“ Ako centrálna banka dodáva, z tohto pohľadu je pozitívne, že už takmer tretina dlhopisového portfólia bola nakúpená v prostredí nízkych úrokových sadzieb po prvom štvrtroku 2012. Povinnosť vyplácať vysoké zhodnotenie je jedným z najväčších rizík pre celý poisťný sektor. Vyplýva to z výsledkov záťažového testovania, ktoré na väčších inštitúciách realizoval orgán

dohľadu EIOPA.

Koniec úrokového stropu

Po novom sa však poisťovne nebudú vyhlasovanou technickou úrokovou mierou vôbec riadiť. Regulácia Solvency II im dáva v garantovaní zhodnotenia voľné ruky za predpokladu, že si na investovanie do rizikových aktív vytvoria dostatočne veľké kapitálové vankúše. Samotné poisťovne však úrokovú vojnu vylučujú. „Súčasná situácia na kapitálovom trhu nedáva priestor na výrazný konkurenčný boj v oblasti investičných garancií," upozorňuje Tomáš Řezníček, finančný riaditeľ poisťovne NN, bývalej ING. Podľa riaditeľa oddelenia poistnej techniky Uniqa poisťovne Martina Rotkovského sú dnes pre poskytovanie viac limitujúce reálne dosahované výnosy z podkladových aktív než regulačné obmedzenia. „Z pohľadu reálnych výnosov je aj súčasná garancia limitovaná zákonom neaktuálna, pretože od čias jej vydania klesli výnosy zo štátnych dlhopisov o viac ako 100 bazických bodov." Produkt s vysokou garanciou bude výrazne rizikový, dopĺňa aj prevádzkový riaditeľ Axy Peter Socha: „Neviem vylúčiť, že niekto sa môže snažiť zaujať klientov cenami s vysokým zhodnotením, ale v našej poisťovni si nemyslíme, že by to bol správny a hlavne udržateľný vývoj." Zvyšovanie garantovaného zhodnotenia by stálo poisťovne veľa nákladov na rizikový kapitál, pripomína hovorca Generali Milan Janásik.

Ideálne okolo percenta

Podľa Artura Šturmankina z Allianz - Slovenskej poisťovne očakávajú skôr ako cenovú vojnu odklon smerom k negarantovaným produktom. Reálnu výšku vidia v rozmedzí 0,5 až 0,8 percenta. Podľa Milana Janásika by mala byť garancia bezpečná, mala by sa odvíjať od výnosov štátnych dlhopisov. „Dnes sú pre krátke dĺžky už záporné a desaťročný sa pohybuje pod jedným percentom. Bezpečná garancia by sa asi pohybovala tiež niekde v tomto intervale." To, že poisťovne výrazne neprekročia hranicu jedného percenta, odhaduje aj Tomáš Řezníček z NN. Príklad zo susedného Česka, kde v januári znížili garantované zhodnotenie z 1,9 na 1,3 percenta, pripomína M. Rotkovský z Uniqy. „Z tohto pohľadu možno skôr predpokladať vývoj smerom k produktom poskytujúcim buď dočasnú garanciu, alebo nižšiu TÚM s možnosťou participovať na podieloch na výnosoch z hospodárenia." Peter Socha je zvedavý, ako na 1,3-percentný strop zareagujú české poisťovne. „Osobne si myslím, že aj táto hranica je v súčasných podmienkach dosť veľa."

Od kapitáloviek k IŽP

Nízke úroky, ktoré nedokážu zarobiť na vysoké garantované zhodnotenie, nie sú jediným problémom kapitálových životných poistiek. Prudké poklesy na trhoch po vypuknutí krízy v roku 2008 negatívne zasiahli investičné aktivity mnohých poisťovní. Keďže pri kapitálových poistkách ručia za klientsky majetok poisťovne, straty museli dorovnať zo svojho. Aj preto sa v mnohých inštitúciách začalo aktívnejšie hovoriť o prenose rizika na klienta. Väčší priestor tak dostali investičné životné poistenia (IŽP), ktoré fungujú na rovnakom princípe ako podielové fondy. Stratu i zisk znášajú výlučne klienti. Nie v každej poisťovni sa však stotožnili s prenosom rizika na klienta. Podľa niektorých názorov sú poistky produktom istoty, a preto by nemali klienti znášať ani riziko zo zlého investovania. Jednoznačná odpoveď na otázku, ktorý produkt je pre klienta vhodnejší, však podľa poisťovní neexistuje. Každý klient je jedinečný a má svoje potreby a predstavy aj stupeň averzie alebo náklonnosti k riziku. „Avšak keď klesnú garantované úrokové miery na nami očakávanú úroveň, považujeme za vhodnejší produkt pre klientov IŽP," zamýšľa sa A. Šturmankin z Allianz. M. Janásik z Generali dopĺňa, že vhodnosť produktu je agent povinný stanoviť a odporučiť klientovi na základe analýzy jeho potrieb. V Generali bol vlani pomer životných poistení 5,7 : 1 v prospech IŽP. Podľa M. Rotkovského z Uniqy je pre klienta vo všeobecnosti výhodnejšia konštrukcia produktov na báze IŽP, kde si môže nastaviť investičnú stratégiu sám. „Ak je v ponuke poisťovne aj fond s garantovaným výnosom, tak vo svojej podstate dostane klient rovnakú službu ako v prípade kapitálového ŽP." Ako ďalej dodáva, treba si všímať, či je nositeľom tejto garancie poisťovňa alebo podobne dôveryhodná inštitúcia alebo je ním niekto iný. Aj v Axe je väčší záujem o investičné produkty: „Klient si musí zodpovedať otázku, či preferuje radšej jasne zafinancovanú istotu alebo zvolí väčší potenciál rastu, samozrejme, s adekvátnym rizikom možného poklesu," vraví P. Socha.

Bez sporiacej zložky

Klient si však vôbec nemusí prostredníctvom životnej poistky sporiť. Poisťovne majú v ponuke aj takzvané čisté rizikovky, kde sa celá mesačná platba spotrebuje na poistnú ochranu. „Ide o návrat k pôvodnej myšlienke poistenia ako nástroja na elimináciu životných rizík. Domnievame sa, že tento trend bude pokračovať i v budúcnosti," vraví T. Řezníček z NN. P. Socha dodáva, že zvyšovanie podielu rizikového poistenia je aj plne v súlade s ich stratégiou. M. Rotkovský pripomína, že priestor pre rizikové produkty existuje hneď z dvoch dôvodov. Tak z pohľadu vývoja demografie, ako i z pohľadu potreby poistnej ochrany v spojení s hypotekárnym boomom. Dodáva, že poistné potreby Slovákov sa postupne zmenia. „Na Slovensku sú najsilnejšou populačnou skupinou ľudia vo veku 28 - 43 rokov. Táto skupina sa počas najbližších 15 rokov zmenší o viac ako 40 percent. Dnešné ‚Husákovce deti‘ zostarnú, a tým

dôjde aj k zmene ich poistných potrieb."

Klienti vedia málo

Samotní klienti princíp životného poistenia a sporenia celkom nechápu. Má to svoje dôvody, veď investičné životné poistenie je najzložitejší produkt na finančnom trhu. Kombinuje investovanie do podielových fondov s poistením, vraví Pavel Škriniar z Finančnej hitparády. Slováci nerozumejú napríklad predplateným poplatkom, keď vo väčšine prípadov putuje sporiaca časť prvé dva roky na zaplatenie provízie. „Z takmer ôsmich stovák študentov iba jeden vedel, že v investičnom životnom poistení bude mať po roku sporenia na účte nulu," hovorí o prieskume medzi vysokoškólákmi na rôznych univerzitách Miroslav Kmeťko z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Tento fakt je o to zaujímavejší, že spomedzi študentov sa viacerí priznali, že pôsobia ako finanční sprostredkovatelia. „Prekvapilo nás, že z tých, čo odpovedali, až 19,4 percenta si neuvedomuje, že poistenie je služba, za ktorú sa platí." Automaticky očakávajú, že po prvom roku budú mať na účte zhodnotené všetky platby do poistenia, teda aj platby za krytie rizika. „A to vidíme ako zdroj budúcich sklamaní z tohto produktu," varuje M. Kmeťko. „Keďže do stretnutia s agentom študenti nemajú dôvod sa o poistenie zaujímať, celý ich pohľad bude ovplyvnený názorom sprostredkovateľa. Otázka je, ako z tohto začarovaného kruhu chýbajúcich informácií vyjsť," uzatvára P. Škriniar.

Investičné verzus kapitálové poistenie

Investičné životné poistenie (UnitLinked) predstavuje kombináciu poistenia najbežnejších životných rizík a fondového sporenia. Klient platí časť peňazí za poistnú ochranu (prípady smrti, úrazu, kritickej choroby, denného odškodného za liečbu a podobne). Druhá časť mesačnej splátky putuje do podielového fondu a zhodnocuje sa v závislosti od stratégie portfólia manažéra a vývoja na kapitálových trhoch. Nevýhodou takéhoto typu poistenia sú vysoké a hlavne neprehľadné náklady, z ktorých podstatnú časť predstavuje provízia sprostredkovateľa. Zjednodušene - klient prvé dva roky nespóruje, ale spláca províziu sprostredkovateľa. Kapitálové životné poistenie je predchodcom IŽP. Klient tiež platí dvojzložkovo, pričom časť peňazí dáva na poistnú ochranu a časť spóruje. Na rozdiel od IŽP sa však nasporená časť nemôže stratiť v dôsledku prepadu na kapitálových trhoch. Za zhodnotenie peňazí zodpovedá poisťovňa, ktorá klientovi garantuje minimálne zhodnotenie (takzvanú technickú úrokovú mieru) a pokiaľ sa jej darí, môže navyše vyplatiť aj podiel na zisku. (lk)

Drvivá väčšina študentov netuší, že po roku životného poistenia budú mať na účtoch nulu

1,3 % je nový strop pre garantované sadzby českých životných poisťovní. Podľa poisťovníkov je aj toto číslo momentálne prívysoké

[Späť na obsah](#)

2. Dôveruj, ale zažaluj

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 02/04/2015; 13/2015; s.: 10,11; Finančné služby; Ľuboslav Kačalka]

Ľuboslav Kačalka / kacalka@trend.sk

Sprostredkovateľ nájde lacnejšiu hypotéku aj výhodnejšie sporenie. Ak sa mu to oplatí

K lacnejšej hypotéke či výhodnejšiemu refinancovaniu vedú dve cesty. Tá namáhavejšia je vytýčená cez pobočky mnohých bánk. Jednoduchšou trasou môže byť využitie služieb finančného sprostredkovateľa. Z pozície profesionála porovná konkurenčné ponuky väčšiny úverových inštitúcií rýchlejšie a klientovi môže ušetriť nemalo času i peňazí. Nevýhodou je, že sprostredkovateľská spoločnosť nemá automaticky v ponuke všetky banky.

Komplexné služby

Aj napriek miestami vyhroteným vzťahom (TREND 1/2014) platí, že jedna chýbajúca banka v portfóliu neznamená pre klienta nenahraditeľnú stratu. Prínos sprostredkovateľov je však oveľa komplexnejší. Nájdu výhodnejšiu banku, no dokážu poradiť aj lacnejšie povinné poistenie nehnuteľnosti či dobrovoľné poistenie schopnosti splácať. A to sú ďalšie ušetrené peniaze. Mnohé banky komunikujú ako výhodu, že klient u nich na pobočke vybaví všetky potrebné poistenia. Spravidla spolupracujú len s jednou spriaznenou poisťovňou. Výsledkom tak môže byť drahé poistenie alebo nevyhovujúce poistné krytie. Dobré pracujúci sprostredkovateľ dokáže pomôcť aj s prekonaním obmedzujúcich odporúčaní zo strany NBS o postupnom znižovaní takzvaného LTV. Nové pravidlá znamenajú, že získať úver na celú kúpnu sumu bez vlastných zdrojov bude čoraz ťažšie. Jedným z riešení je kombinácia hypotéky a úveru zo stavebného sporenia. Získanie stavebného úveru či medziúveru si však žiada predchádzajúce sporenie.

A práve tu je priestor pre finančného sprostredkovateľa a jeho dlhodobé riešenie už niekoľko rokov pred samotným podaním žiadosti.

Viac fondov za menej peňazí

Sprostredkovatelia ponúkajú nielen úvery, ale tlačia aj na vytváranie finančnej rezervy. Predovšetkým v prípade dlhodobého investovania môžu mať výrazne prevahu v porovnaní s bankovými úradníkmi. Teoreticky majú bežní slovenskí klienti k dispozícii takmer päťsto rôznych fondov, ale aktívne využívajú len malé množstvo z nich. A nie vždy pritom majú šťastnú ruku. V top dvadsiatke najvýnosnejších fondov za minulý rok mali Slováci len 0,6 percenta svojho majetku. Najviac peňazí sa sústreďuje tradične práve u domácich správcov prepojených s najväčšími bankami. Vysoké trhové zastúpenie majú predovšetkým peňažné a dlhopisové fondy či špeciálne fondy nehnuteľností. Na rozdiel od bánk ponúkajú nezávislí sprostredkovatelia najvýznamnejších svetových správcov ako Fidelity či Franklin Templeton. Rozdiel nie je len v samotnej značke, ale najmä v tom, čo sa za ňou skrýva. Pre veľké fondy pracuje niekoľko portfólio manažérov a analytikov, kým v slovenských podmienkach zodpovedá jeden manažér za viacero fondov. Netreba však zabúdať, že najvýkonnejšie fondy, samozrejme, nesú aj najvyššie riziko. Vďaka rôznorodému portfóliu aktív sú stále menej rizikové ako priame investovanie do akcií. Vybraná investícia vždy musí zodpovedať rizikovému apetítu klienta. Výhodou sprostredkovateľov je aj možnosť znížiť vstupný poplatok do fondov. Finanční agenti majú túto možnosť na úkor vlastného zárobku, aj preto tak robia iba v prípade, že klientovi poskytujú plný servis, a teda zarobia inde. Ani bezplatné služby finančných sprostredkovateľov totiž nie sú zadarmo. Správcovia fondov zas vychádzajú predajcom v ústrety a vytvárajú im špeciálne riadené programy sporenia, kde si klient priebežne ukladá peniaze niekoľko rokov. Správca má tak dlhodobo istého klienta, za čo môže ponúknuť sprostredkovateľovi viac než len za podpis jednej zmluvy. Klient sa v takomto programe zaväzuje pravidelne posielať určitú sumu na investovanie. Správca zas aktívne riadi investície tak, aby čo najlepšie zhodnotil úspory a v neskoršej fáze udržal ich hodnotu. Zo začiatku sú tak investície rizikovejšie a postupne sa v portfóliu menia na konzervatívnejšie, pričom klient má možnosť vývoj hodnoty i použité investičné nástroje sledovať cez internet. Vo väčšine prípadov aj priamo vidí nielen, o koľko zhodnotil úspory, ale aj výšku zaplatených poplatkov.

Koľko stojí zadarmo?

Aj keď výpočet výhod nezávislých sprostredkovateľov nevyznieva zle, je podmienený dvoma dôležitými faktormi. Potrebu vysokého odbornosti, ktorá nie je v sprostredkovateľských kruhoch samozrejmosťou napriek povinnému vzdelávaniu a skúškam NBS. Ďalšou nezanedbateľnou podmienkou je, že sprostredkovateľ dostane za svoju prácu zaplatené. Napriek deklarovanej bezplatnosti platia klienti sprostredkovateľov nepriamo v cene finančných produktov. Legislatíva im ponúka aj možnosť zaplatiť si poradcu z vlastného vrečka, ten už nebude môcť získať aj províziu od banky či poisťovne. Takýto model však naráža na nezáujem spotrebiteľov. Podľa prieskumu agentúry Stem/Mark pre Deloitte nie je až 40 percent respondentov ochotných zaplatiť za poradenstvo pri životnom poistení ani euro, 12 percent by obetovalo 5 eur a 19 percent maximálne 10 eur. Na porovnanie, provízia odmena pre sprostredkovateľov sa blíži k dvojročnému zaplatenému poistnému a v konečnom dôsledku ju znáša tiež klient. Mladí ľudia majú triezvejší pohľad. Podľa prieskum realizovaného medzi študentmi rôznych vysokých škôl by len necelých 20 percent nebolo ochotných zaplatiť za poradenstvo vôbec nič. Ako vysvetľuje Miroslav Kmeťko z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, študenti by v priemere za radu finančného poradcu zaplatili 77 eur, no polovica z nich by nebola ochotná zaplatiť viac ako 20 eur. Výšku odmeny podmieňujú aj charakterom finančného produktu. Zo skupiny, ktorá nie je ochotná za služby platiť, vysvetľuje takmer štvrtina, že poradenstvo je bezplatné, a päť percent si trúfa problematiku naštudovať samostatne. „Z pohľadu platenia poplatkov spojených s finančným produktom ho 60 percent chce mať zakomponovaný do finančného produktu a ak ho majú poznať, tak v podobe percenta z hodnoty produktu.“

Nezdravá dôvera

„Problémom trhu sprostredkovania finančných produktov je vžitá predstava, že za poskytnuté rady sa neplatí. Za to si môžu sprostredkovatelia v podstate sami, keď zdôrazňujú, že ich klienti im neplatia,“ upozorňuje Pavel Škriniar z Finančnej hitparády. Ale ako ďalej dodáva, je to len polovičná pravda, ktorá uvedomenie si výšky poplatku presúva na neskôr. „Koľko je takých, ktorí až po rokoch zistia, ako draho ich vyšiel zadarmo odporúčaný finančný produkt,“ pripomína. Za pravdu mu dáva aj iný prieskum urobený medzi vysokoškôlkami. Maroš Malíček a Ján Šebo z banskobystrickej Univerzity Mateja Bela skúmali, aké faktory prinúti vybrať si menej výhodnú ponuku v prípade ponuky doživotných anuit. Ich výber by nemal byť zložitý, rozhodovať by mala predovšetkým ponúkaná suma. Paradoxne si až polovica budúcich ekonómov a právnikov nechala odporučiť horšiu alternatívu. Väčšiu dôveru prejavili študenti, ktorých učiteľ provokatér učí. Medzi ekonómami dosiahol úspešnosť vyše 50 percent. V prípade poslucháčov práva zmanipuloval len 28 percent. Zaujímavé je, že ponuka poisťovne s najvyššou ponúkanou sumou dôchodku skončila v hodnotení ako predposledná, vybralo si ju len 1,6 percenta respondentov. Tento prípad veľmi dobre ilustruje, aké nebezpečné je automaticky veriť

sprostredkovateľovi. A hoci sú sprostredkovatelia platení inštitúciami, majú povinnosť zisťovať záujmy svojich klientov. Ak klient vie dokázať, že požadoval iný produkt, ako mu sprostredkovateľ predal, má možnosť ho žalovať. Finanční agenti sú pre prípad škody voči klientovi poistení.

Klient môže až oveľa neskôr prísť na to, koľko prerobil na produkte „zadarmo“

0,6 % Slovákov malo svoje úspory v najvýnosnejších fondoch na trhu. Drvivá väčšina si vybrala konzervatívne

[Späť na obsah](#)

3. Rusko je pripravené zrušiť pre Grécko zákaz dovozu potravín

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Expres, 17:00; 08/04/2015; Infoexpres]

Tomáš Škarba, moderátor: "Rusko je pripravené zrušiť pre Grécko zákaz dovozu potravín. Vyhlásil to ruský minister pre hospodársky rozvoj po stretnutí s gréckym premiérom Alexisom Tsiprasom. Moskva by mohla údajne Grécku poskytnúť aj úver. Ten by bol výhodný pre obe strany, keďže ani Rusko si nemôže požičiavať vo svojej ekonomickej situácii úvery lacno. Vysvetľuje Ľuboš Pavelka z Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**."

Ľuboš Pavelka, Obchodná fakulta **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Keď si Gréci požičajú peňažné prostriedky od Rusov, tak samozrejme, že pre Grékov je ten úrok ešte únosný, pretože nikto iný im nevie požičať za žiadnych podmienok."

Tomáš Škarba: "Otázne je podľa Pavelku to, čo bude chcieť od Atén na oplátku Moskva."

[Späť na obsah](#)

4. Grécky premiér sa stretne s ruským prezidentom

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Expres, 12:00; 08/04/2015; Infoexpres; Zuzana Gajdošíková]

Mariana Tökölyová, moderátorka: "Získava Rusko nového spojenca? Na návštevu do Moskvy prišiel grécky premiér Alexis Tsipras. Od Ruska vraj môže dostať lacnejší plyn či výhodnejšie úvery. Viac Zuzana Gajdošíková."

Zuzana Gajdošíková, redaktorka: "Atény chcú touto návštevou zneistiť jednotu Európskej únie. Myslí si to analytik Hayekovej nadácie Martin Reguli."

Martin Reguli, analytik Nadácie F.A. Hayeka: "Čím viac sa Grécko bude tváriť, že môže vlastne s Ruskom rátať ako s potenciálnym partnerom namiesto Európskej únie, tým viac bude tlačiť na Európsku úniu, aby sa vlastne rozhodla, či z politických dôvodov bude sa snažiť podporovať ďalej Grécko, alebo sa ho vzdá aj za cenu toho, že môže sa stať neskôr partnerom Ruska."

Zuzana Gajdošíková: "Pred návštevou v Moskve varoval Tsiprasa aj šéf Európskeho parlamentu Martin Schulz. Odkázal mu, aby sa držal európskej rétoriky v súvislosti s protiruskými sankciami."

Možný ruský úver pre Grécko je výhodný pre obe strany, keďže ani Rusko si nemôže požičiavať vo svojej ekonomickej situácii úvery lacno. Vysvetľuje Ľuboš Pavelka z Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**."

Ľuboš Pavelka, Obchodná fakulta **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Keď si Gréci požičajú peňažné prostriedky od Rusov, tak samozrejme, že pre Grékov je ten úrok ešte únosný, pretože nikto iný im nevie požičať za žiadnych podmienok."

Zuzana Gajdošíková: "Otázne je podľa Pavelku to, čo bude chcieť od Atén na oplátku Moskva."

Ľuboš Pavelka: "V Grécku je enormné množstvo zbraní v rámci obranného zoskupenia NATO, veľmi veľa vojenských základní, a druhá vec je, akým spôsobom by prípadne ruská strana mohla mať prístup, záložné práva, alebo nejaké iné benefity na to, čo za normálnych okolností by pre ňu nebolo prijateľné."

Zuzana Gajdošíková: "Grécko sa snaží svoj dlh zmazať rôznymi spôsobmi. V rámci vojnových reparácií žiada od Nemecka takmer 280 miliárd eur, čo sa približne rovná finančnej injekcii od únie."

[Späť na obsah](#)

5. Premiérov syn má lukratívny flek

[Téma: Ekonomická univerzita; Plus jeden deň; 09/04/2015; 81/2015; s.: 3; AKTUÁLNE; dp]

Študent Michal Fico dostal príležitosť pracovať v známej spoločnosti

Zavážila šikovnosť či známosť? Jediný syn premiéra Roberta Fica Michal ešte nedokončil vysokú školu a už sa môže pochváliť perfektnou prácou. Týždenník Plus 7 DNÍ totiž priniesol informáciu, že mladý Michal pracuje v prestížnej audítorskej firme KPMG. Otázniky nad lukratívnym miestom však vyvolávajú odberatelia, medzi ktorými sa nachádza aj Ficov Úrad vlády.

Mladý Michal študuje na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** a na dobrú kariéru mal našliapnuté už od strednej. Ako tínedžer totiž navštevoval luxusnú súkromnú školu Forel International School, kde bola riaditeľkou mama speváčky Celeste Buckingham. Fico vtedy platil len desatinu ceny za školné, ktoré sa pohybuje okolo 9-tisíc eur ročne. Od riaditeľky mal dostať zľavu, pretože syn bol výborný žiak. Za šikovného študenta ho však považujú aj v jednej z najprestížnejších audítorských spoločností na svete – KPMG, kde ho prijali ako praktikanta. Firma patrí do elitného klubu štyroch prestížnych poradenských služieb a dáva počas štúdia možnosť práce viacerým študentom tretieho či štvrtého ročníka. S pôsobením Michala sú vo firme spokojní.

Nejde vraj o protekciu

"Študentov berieme často. Sme s ním spokojní, je praktikant na oddelení auditu," hovorí partner firmy Ľuboš Vančo, ktorý priznal, že by boli radi, ak by Michal ostal u nich pracovať aj po škole. Otázniky pri Michalovej práci však vyvoláva fakt, že spoločnosť KPMG robí zákazky pre samotný Úrad vlády, ktorému Fico šéfuje. Že by išlo o protekciu, firma rázne odmieta. (dp)

Foto:

RODINKA POČAS VOLIEB: Robert Fico s manželkou Svetlanou a so synom Michalom.

[Späť na obsah](#)

6. Pobúrený

[Téma: Ekonomická univerzita; Plus 7 dní; 08/04/2015; 15/2015; s.: 68,69; SPOLOČENSKÁ RUBRIKA; ERIK KOLLÁRIK]

Vilovi Rozborilovi sa nepáči, keď jeho majetok porovnávajú s politikmi

Nedávno sme priniesli informáciu, že počas televízneho prenosu relácie Tanec snov sa slovenskému samarítanovi na ruke leskli hodinky za desaťtisíc eur. „Boli desaťkrát lacnejšie,“ uviedol na pravú mieru skutočnú cenu. Klenotník hodinky moderátora mylne nadhodnotil, pretože sa domnieval, že majú zlatý remienok.

Primerane k príjmu: Rozborila nahnevalo, že sme jeho okázalosť porovnali s našimi politikmi. „Na rozdiel od nich nežijem z peňazí daňových poplatníkov. Keď má politik na ruke hodinky za tridsať- či štyridsaťtisíc eur, je to zarážajúce, pretože je to jeho ročný plat. V takom prípade si to aj ja s pobúrením prečítam a budem chcieť vedieť, odkiaľ na to vzal. Ja však nestojím daňových poplatníkov nič,“ hnevá sa a tvrdí, že si kupuje veci primerané svojim príjmom. „Môžem si dovoliť kúpiť hodinky aj za desaťtisíc eur, ale nekúpim si ich, lebo sa dajú kúpiť veľmi slušné hodinky aj za tisícku. Táto suma je dobrý pomer k môjmu príjmu. Desaťtisíc nie,“ prízvukuje a prezrádza, že vlastní troje hodínok. „Športové, na bežné nosenie a elegantné, ktoré som mal na prenose. Vyberal som si ich podľa toho, že nemajú farebný remienok a sú tenké, takže sa mi zmestia pod manžetový rukáv.“

Hrdý otec: Vila Rozborila sme zastihli v čakárni u lekára, kde s ostatnými smrteľníkmi čakal, kedy na neho príde rad. „Občas ma nejaká pani chce pustiť skôr, že mám určite veľa práce a ona sa nikam neponáhľa, lebo je dôchodkyňa. Potom sa rozklábosíme a do ordinácie pustíme pacienta, čo prišiel až po nás,“ smeje sa. K slušnosti vedie aj svoju dvadsaťšesťročnú dcéru Katku, ktorá sa usadila v Kodani. „Má priateľa Dána, takže žije tam. Veľmi mi chýba, ale som na ňu hrdý, pretože prešla náročným konkurzom a získala skvelú prácu v nemeckej firme. Nikto ju nemôže upodozrievať z protekcie, pretože tam je každému nejaký Rozboril úplne ukradnutý,“ hovorí.

Chce tancovať: Katarína krátko pred jedenástymi narodeninami nastúpila do Viedne na Európsku strednú školu, z ktorej neskôr prešla na **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**, kde získala inžiniersky diplom. Dnes je z nej samostatná žena, ktorá plynule komunikuje po anglicky, po nemecky a po španielsky. Hoci žije v zahraničí, otec Vilo dbá, aby nestrácala kontakt so slovenským prostredím. „Keď

sa narodila, mal som dvadsaťjeden rokov. Bol som ešte veľmi mladý, ale teraz mi to vyhovuje, pretože medzi nami nie je veľký vekový rozdiel, máme príjemný priateľský vzťah," hovorí o svojom jedinom dieťati, ktoré v Kodani sleduje aj otcove relácie.

„Som rád, že sme zaznamenali úspech s Tancom snov. Bol to môj nápad, ale Siedme nebo je pre mňa prvoradé," vysvetľuje. Dokonca si vie predstaviť aj situáciu, že by si moderovanie šou vymenil s tancovaním. „Tanečné tréningy sú na kondičku veľmi fajn. Nie je to len šliapanie na nejakom kondičnom stroji v posilňovni. Je to zmysluplný pohyb na peknú muziku s peknou babou," nechá sa unášať predstavami.

ERIK KOLLÁRIK

Foto:

To stačí: „Obliekam sa primerane svojmu príjmu," vysvetľuje.

Bude tancovať?: „Tanečné tréningy sú dobré na kondičku," tvrdí.

V čase promócie: Rozborilovej dcére Kataríne blahoželal otec so svojimi dnes už bývalými partnerkami a jej frajer z Kodane.

Nie je ako politik: „Ja nestojím daňových poplatníkov nič," hovorí.

[Späť na obsah](#)

7. Dobrý flek

[Téma: Ekonomická univerzita; Plus 7 dní; 08/04/2015; 15/2015; s.: 12,13; ZAUJALO NÁS; KAROL BUSTIN]

Syn Roberta Fica dostal už počas štúdia prácu v špičkovej firme, ktorej sa darí aj pri štátnych zákazkách

Začína kariéru, akú mu môže závidieť ne jeden rovesník. Michal Fico, syn predsedu vlády, popri štúdiu na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** stážuje v jednej z najprestížnejších audítorských spoločností na svete - KPMG. „Sme s ním spokojní, je praktikant na oddelení auditu," hovorí partner firmy Ľuboš Vančo. Tak ako mladý Fico k nim prichádza viacero študentov. Začínajú počas tretieho či štvrtého ročníka univerzity a ukážu, čo je v nich.

„Študentov berieme často. Táto metóda sa nám osvedčuje už desať, pätnásť rokov. Oľúkame si ich a asi polovicu si vyberieme, aby pre nás zostali pracovať," vysvetľuje Vančo a prezrádza, že veľmi dobré skúsenosti majú práve s potomkami z vrchných poschodí politiky. Sú vraj „dostatočne analytici a praktickí". V minulosti u nich pracovala napríklad Daniela, dcéra podpredsedu vlády pre investície Ľubomíra Vážneho. „Bola veľmi šikovná a je nám ľúto, že odišla."

Buduje si kariéru: Michal Fico zrejme patrí k nadaným a svedomitým študentom. Ako stredoškolač navštevoval luxusnú súkromnú školu Forel International School. Riaditeľkou bola mama terajšej úspešnej speváčky Celeste Buckingham. Vyučovanie prebiehalo v angličtine, navštevovali ju najmä deti zahraničných diplomatov a ročné školné tu predstavovalo takmer deväťtisíc eur. Premiér z vlastného vrecka však platil iba zlomok - desatinu ceny. Podľa vtedajších vyjadrení riaditeľky dostal zľavu preto, že jeho syn bol výborný žiak. Kým ostatní spolužiaci z jeho triedy odišli študovať väčšinou do zahraničia, Fico junior sa rozhodol študovať ekonómiu na Slovensku. Na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity** sa etabloval už v prvom ročníku a za účasť v univerzitnom kole Študentskej vedeckej a odbornej činnosti jemu aj vtedajšej priateľke Nataši udelil rektor diplom. Dnes je tretiak a naskočil na vlak s nálepkou KPMG, kde nadobúda neoceniteľné praktické skúsenosti. Podľa našich informácií dostáva štandardný plat praktikanta. Ostane vo firme aj po ukončení štúdia? „Keď bude mať záujem..." poznámenal Ľuboš Vančo. Darí sa: Audítorský a poradenský gigant KPMG patrí do takzvanej veľkej štvorky - elitného klubu štyroch prestížnych poradenských firiem. Na Slovensku dodáva služby pre stovky veľkých spoločností naprieč celým priemyslom. Jedným z jeho najväčších klientov je finančná skupina J&T. Nevyhýba sa však ani štátnej sfére, v ktorej sa mu darí vyhrávať aj lukratívne tendre. Iba za rok 2014 a prvé tri mesiace tohto roka získal štátne kontrakty vo výške 21 miliónov eur. Medzi veľkých odberateľov služieb KPMG okrem ministerstiev patrí najmä Úrad vlády, ktorému de facto šéfuje Michalov otec Robert. Medzi poslednými zákazkami je napríklad poradenstvo pri eurofondoch za milión eur. Mohlo pri prijímaní Michala Fica do jeho radov zavážiť aj to, že je premiérovým synom? „Prakticky vôbec," presviedča Vančo.

KAROL BUSTIN

Foto:

Dobrá adresa: Fico junior má v prestížnej firme dvere otvorené aj po skončení štúdia.

Školská láska: Michala Fica a Natašu nespájala iba práca na ŠVOČ-ke.

Ambiciózny ako tata: Predsedovi vlády robí potomok podľa všetkého len radosť.

Premiérovi syn: V audítorskej firme sú s ním spokojní.

Raz za čas: Na verejnosti sa Ficovci ukazujú len pri výnimočných príležitostiach.

[Späť na obsah](#)

8. Slovenská thajboxerská mládež mieri za titulmi

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 08/04/2015; OTS]

Obaja môžu byť vzorom pre svojich rovesníkov, popri náročnom športe zvládajú štúdium na vysokej škole. Thajský box je ich vášňou a už čoskoro dostanú šancu dosiahnuť zatiaľ najväčší úspech v kariére.

Na snímke slovenský thajboxer Jakub Benko (vľavo) v súboji s Michalom Haladom na turnaji Hanuman Cup 25. Foto: Peter Dzurjanin

Bratislava 8. apríla (OTS) - Vyvrcholením tradičného turnaja Hanuman Cup, ktorý sa uskutoční 17. apríla v bratislavskom Dome kultúry Zrkadlový háj, budú dva zápasy o titul majstra Európy organizácie WKU. Jakub Benko z bratislavského klubu Spartans vyzve vo váhe do 86 kg mimoriadne skúseného a niekoľkými titulmi ovčneného Alexandra Kruka z Poľska. Zástupcu domáceho klubu Hanuman Gym Bratislava, Marka Nováka, čaká vo váhe do 67 kg nebezpečný Talian Shan Cangelosi. Oba zápasy sú najvyššej A-kategórie na 5x3 minúty podľa plných thajských pravidiel. V nasledujúcich riadkoch predstavujeme oboch slovenských zápasníkov.

Benko si chce titulom otvoriť cestu k ďalším zápasom

Bratislavčan Jakub Benko začal s thajboxom pred zhruba desiatimi rokmi. S kolektívnymi športmi sa príliš nekamarátil a tak ako prvé vyskúšal japonské bojové umenie s mečom Kendo. Pri ňom vydržal dva mesiace, aby vzápätí zamieril do klubu Spartans. "Po prvom tréningu som sa rozhodoval, či prísť aj nabudúce, alebo to nechať tak. Nakoniec som prišiel a som tu dodnes. Individuálny šport ako je thajbox mi maximálne vyhovuje. V ringu sa môžem spoľahnúť len sám na seba, čo ma núti k svedomitej príprave. Ak čokoľvek podcením, oklamem len sám seba. Naučil som sa tak disciplíne, či už tréningovej, alebo osobnej."

Študent potravinárskej chémie na STU v Bratislave má vo veku 21 rokov na konte už 31 zápasov, z toho 25 víťazných. V dueloch preferuje plné thajské pravidlá, v rámci ktorých je možné v boji využiť aj lakte. Vôbec najtvrdší variant Muay Thai mu sedí, úderov súperov sa neobáva. "Do zápasu nikdy nejdem s tým, že sa mi niečo môže stať. Prípadné zranenia vôbec neriešim. Jedinú obavu mám z prehry ako takej, že sklamem fanúšikov. Chodí nás povzbudzovať čoraz viac ľudí, čo vnímam ako záväzok na seba ďalej pracovať."

Benko získal v posledných zápasoch niekoľko cenných skalpov silných súperov. V ceste za vytúženým opaskom mu však stojí v thajboxe na Slovensku dosiaľ neporazený Alexander Kruk z Poľska, na ktorom si už vylámali zuby viacerí Slováci. "Je to veľmi kvalitný súper. Svoje šance vidím v tom, že mám trochu iný štýl než chalani, s ktorými zápasil. Verím, že čo mu fungovalo na nich, na mňa nefunguje. Pustiť sa s ním do prestrelky je samozrejme nemysliteľné, budem sa preto snažiť zúročiť výškovú prevahu. Ak sa mi podarí vyhrať, otvoria sa mi dvere k ďalším zaujímavým zápasom, najmä v zahraničí. Navyše, Kruk nie je žiadny pagáč a keď ho porazím, nikto nebude môcť hovoriť o lacno získanom titule."

Na snímke slovenský thajboxer Marko Novák (vľavo) v súboji s Nemcom Fabianom Trischlerom na turnaji Hanuman Cup 25 Foto: Peter Dzurjanin

Exfutbalista valcuje súperov

Päť rokov naháňal loptu po zelených trávnikoch, aby si v jednej chvíli uvedomil, že to nie je šport, ktorý by chcel ďalej rozvíjať. Marko Novák presedlal na thajský box, ktorý dovedy sledoval len na televíznych obrazovkách či na internete. A urobil dobre. V krátkom čase si vydobyl rešpekt u súperov, z doterajších 37 duelov prehral len štyrikrát. "Futbal ma prestal baviť, ani mi to veľmi nešlo. Ako som s tým sekol, pohyb mi začal chýbať a povedal som si, že skúsím bojové športy. Začal som v menšom klube vo

vedľajšej dedine, odkiaľ som sa dostal do Hanumanu, keďže tréneri sa navzájom poznali. Celkovo mám odkrútených už štyri a pol roka tréningu."

Thajbox ho úplne opantal. Trénuje každý deň v týždni, odpočinok si dopraje len v jeden víkendový deň. Ťažkú hlavu si nerobí ani z dochádzania do školy a za tréningami z Veľkého Bielu. "Pripravujem sa hlavne v gyme, ale zájdem aj do posilňovne či zabehať si. Všetko podriaďujem športu, zvyšok voľného času venujem škole. Študujem na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**, zatiaľ však nemám úplne jasno v tom, aké bude moje budúce povolanie. Závisí to aj od toho, akým smerom sa bude uberať moja športová dráha."

Dvadsaťročný Novák má na konte už dva tituly v thajskom boxe. V roku 2012 sa stal amatérskym majstrom Slovenska a o rok neskôr získal opasok pre juniorského majstra Európy. Do zbierky mu môže pribudnúť prvý seniorský titul, o ktorý sa pobjie s Talianom Shanom Cangelosim. "Príprava je podobná ako u bežných zápasov, nerobím v tom veľké rozdiely. Odlišnosť je predovšetkým v motivácii, predsa len je v hre titul, ktorý by som chcel získať. V rámci prípravy vždy, keď je možnosť, si pozriem súpera na videu, inak je to v podstate bežná rutina. Na sparingy sa snažíme vyberať chalanov s podobným štýlom aký má súper a hoci to nie je vždy jednoduché, v klube sa nájde dostatok špičkových bojovníkov. Verím, že Talian odíde domov smutný a s prázdnyimi rukami."

Vstupenky na podujatie sú k dispozícii v sieti Ticketportal, viac informácií na www.hanumancup.sk.

[Späť na obsah](#)

9. Anketa

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 09/04/2015; 14/2015; s.: 5; Názory; Redakcia]

Pomáha vám v biznise oslabujúce sa euro?

4 % rozhodne áno
12 % skôr áno
25 % skôr nie
46 % rozhodne nie
14 % neviem / nevyjadrujem sa / iné

Kto a ako hlasoval?

Úplný zoznam respondentov všetkých TREND barometrov, ich odpovede na otázky a osobné komentáre k téme nájdete na www.etrend.sk/barometer. 103 vybraných osobností slovenskej ekonomiky hlasovalo elektronicky medzi stredou 1.4. 2015 a utorkom 7. 4. 2015. Kvôli zaokrúhľovaniu na celé čísla sa súčet odpovedí nemusí rovnať 100 %. Respondenti venujú svoj symbolický honorár v celkovej sume 84 eur na alternatívny vzdelávací projekt pre študentov stredných škôl Myslím ekonomicky, ktorý sa realizuje s finančnou podporou Nadácie Slovenskej sporiteľne.

Barometer

Rastislav Dravecký, riaditeľ, DSI Data

(skôr nie): Samozrejme, závisí od typu podnikania, teda tento barometer nebude o prevládajúcom názore, ale o vzorke zastúpených oblastí podnikania. Časť nákupov služieb a zariadení realizujeme v USD a tým nám stúpili náklady.

Martin Urban, konateľ, Jungheinrich

(skôr nie): Naša spoločnosť sa zameriava na predaj a servis manipulačnej a skladovej techniky na slovenskom trhu. Vzhľadom na fakt, že výrobné závody koncernu, do ktorého patríme, sa nachádzajú v krajinách eurozóny, žiadny priamy efekt oslabujúceho sa eura nepociťujeme. Slabšie euro nám môže pomôcť len nepriamo tým, že náš trh bude rásť rýchlejšie vďaka vyššej konkurencieschopnosti zákazníkov, ktorí exportujú mimo eurozóny.

Jan Rollo, generálny riaditeľ a predseda predstavenstva, Prima banka Slovensko

(skôr nie): Oveľa viac než kurz eura nás ovplyvňujú umelo nízko držané úrokové sadzby, prostredníctvom ktorých zodpovední sporitelia pomáhajú zachraňovať nezodpovedné štáty eurozóny i problematické západoeurópske banky.

Viliam Matušek, marketingový riaditeľ, Baliane obchodu

(rozhodne nie): Všetka kupovaná káva je pre nás v USD. Vôbec nám nepomáha oslabujúce sa euro. Pre nás sú to ťažké časy.

Hana Kvartová, výkonná riaditeľka, SAS Slovakia

(rozhodne nie): Vzhľadom na fakt, že sa zameriavame len na slovenský trh, to nemá dosah.

Michal Rybárik, predseda, Asociácia lokálnych poskytovateľov internetu

(rozhodne nie): V našom biznise je slabé euro veľkým problémom. Mnohí výrobcovia telekomunikačných zariadení (ktoré potrebujeme pre výstavbu sietí a pripájanie nových zákazníkov) stanovujú ceny v USD. Nákupné ceny väčšiny technológií nám kvôli zmene kurzu vzrástli za necelý rok o takmer 40 % a do predajných cien telekomunikačných služieb sa toto zvýšenie preniesť nedá. Tí podnikatelia, ktorí majú rezervy a môžu si zvýšenie cien technológií dovoliť, budú v tomto roku budovať siete a pripájať zákazníkov s výrazne vyššími nákladmi ako v minulom roku, čo znamená oveľa dlhšiu návratnosť. A tí, ktorí pracujú s obmedzeným rozpočtom a zvýšenie nákladov nemajú z čoho vykryť, musia pribrzdiť rozvojové plány.

Igor Hornák, predseda predstavenstva, Factory 4 Solutions

(rozhodne nie): Naši odberatelia sú v eurozóne v IT stále cenovo senzitivnejší. Inflácia, bezuzdné nezodpovedné tlačenie peňazí, nekrytých reálnych produktom, spôsobí tlak na platové požiadavky zamestnancov a zožerie marže.

Juraj Uvíra, Managing director, CK Victory travel

(rozhodne nie): Keďže väčšina dobrodružno-poznávacích zájazdov je realizovaná v krajinách, ktorých meny sú najčastejšie viazané na USD, náklady stúpili enormne.

Peter Baláž, vedúci Katedry medzinárodného obchodu, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

(skôr áno): Toto oslabovanie je ešte posilnené poklesom cien ropy, čo pomáha eliminovať spätný vplyv rastúceho kurzu USD. Ak by boli stabilizované príjmy, mohlo by oslabené euro pomôcť vytvoriť zdroje na podporu nových, produktívnych investícií. Na strane druhej zdražuje dovozy z dolárovej zóny a značnú časť zahraničného cestovného ruchu.

Martin Morháč, riaditeľ, Sova Digital

(skôr áno): Nepriamo. Slabé euro pomáha našim zákazníkom, vďaka čomu môžu viac investovať do svojho rozvoja.

Miloš Kraus, generálny riaditeľ, Danfoss Power Solutions

(skôr áno): Máme veľkú časť predaja mimo EÚ, naše zisky z kurzových odchýlok pri predaji sú vyššie ako straty z kurzových odchýlok pri nákupe.

Radúz Dula, člen predstavenstva, Zväz hotelov a reštaurácií SR

(rozhodne áno): Z pohľadu hostí prichádzajúcich z krajín, ktoré nevyužívajú euro, je to veľmi pozitívna správa. Hostia zarábajúci v krajinách EÚ sú na tom presne opačne. Z dlhodobého hľadiska je pre slovenské hotely a všetky ďalšie spoločnosti, poskytujúce služby zahraničným hosťom, tento trend pozitívom, rovnako ako pre všetky exportné spoločnosti.

Foto:

Miloš Kraus

Hana Kvartová

Martin Urban

Generálny partner projektu Myslím ekonomicky: Nadácia Slovenskej sporiteľne

[Späť na obsah](#)

10. Hľadať istoty v podnikaní, to nefunguje

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 09/04/2015; 14/2015; s.: 50,51; TREND + malé s stredné podniky; Zuzana Kollárová]

Ako zlepšiť riadenie, predaj či marketing. To chcú podnikateľov naučiť v Národnom podnikateľskom centre

Zuzana Kollárová / kollarova@trend.sk

Myslieť si, že keď budem sedieť v kancelárii v Bratislave, pochopím, akí sú moji konkurenti a ako funguje trh, je ilúzia, hovorí generálny riaditeľ Slovak Business Agency Branislav Šafárik

Takto pred rokom sme sa rozprávali o plánoch zriadiť Národné podnikateľské centrum (NPC), ktoré bude pomáhať podnikateľom. Kedy sa stane realitou?

Národné podnikateľské centrum vrátane „front office“, v ktorom budú umiestnené aj zastúpenia iných inštitúcií poskytujúcich služby pre podnikateľov, chceme otvoriť v októbri tohto roku. Koncept podnikateľského centra v jednom priestore (one-stop-shop) bude financovaný z Operačného programu Výskum a inovácie. O podobe a programoch centra diskutujeme s Európskou komisiou už dva roky. Podnikateľom budeme pomáhať prostredníctvom štyroch programov akceleračného, inkubačného, stážového a rastového, ktoré momentálne tvoríme. Mali by na seba nadväzovať. Akceleračný je určený pre budúcich podnikateľov, ktorí chcú na sebe pracovať. Do inkubačného by mali byť zapojené už existujúce firmy. Chceli by sme mať dva druhy inkubátorov. Jeden by bol bežný - pre biznisové riešenia. Študent sa napríklad rozhodne, že si založí firmu. Na to, aby začal podnikáť, však nemá tisíc eur na kanceláriu s prístupom na internet. To mu bezplatne poskytne na rok NPC. V inkubátore pre inovatívne firmy sa už budeme podnikateľovi venovať komplexne. V ideálnych podmienkach by mohlo ísť o spoločnosti, do ktorých sme investovali prostredníctvom našich fondov. Tieto firmy sa budú učiť, ako zlepšiť riadenie, predajnú zručnosť, marketing, ako si vybrať zamestnancov či vstúpiť na globálny trh. V druhej polovici roka plánujeme spustiť aj stážový program. Je určený firmám, ktoré už majú dodávateľov. Pilotná fáza sa bude týkať amerického trhu. Umožníme podnikateľom vycestovať na zahraničnú stáž do renomovaného svetového centra podpory start-upov na tri týždne až tri mesiace. Keďže na stážu nedostaneme všetkých, chceme mať v budúcnosti priamo v NPC zahraničného partnera, ktorý bude odovzdávať podnikateľom skúsenosti.

Už ste spustili nejaké nové aktivity?

Reálne aktivity programov by sme chceli rozbehnúť koncom tohto alebo začiatkom budúceho roka. Tento rok sme však už spustili štátny program Start-up Sharks. Ponúkame praktické poradenstvo (aj online) spojené s podporou vzniku a rozbehu start-upov. Už sme absolvovali „road show“ po Slovensku so zaujímavými ľuďmi po našich univerzitách. Je ilúzia myslieť si, že keď budem sedieť v Bratislave, pochopím, akí sú moji konkurenti a ako funguje trh. Preto podnikateľom umožníme vycestovať do zahraničia na medzinárodné podujatia. Máme spoločnosť, ktorá takúto cestu už absolvovala. Dokonca sa jej podarilo podpísať veľký kontrakt s partnerom na ázijskom trhu.

Čo bude čakať firmu v rastovom programe?

Máme tu veľmi šikovných podnikateľov, ibaže sa uspokojia s tým, že ich firme stačí náš malý regionálny priestor. Program, ktorý bude vyskladaný z nefinančných a finančných nástrojov, pomôže zo spoločností urobiť hráčov na globálnom trhu. Na ich prípravu sa pracuje v rámci Slovenského investičného holdingu, našich fondov rizikového kapitálu a pripravujú sa aj nové, konvertibilné úverové nástroje.

Firmy niekedy nevedia, či si majú zobrať úver z banky, obrátiť sa na súkromného investora či fond alebo hľadať cestu k peniazom v štátnych programoch. Čo by ste im poradili?

Veľmi závisí od toho, o akú firmu ide, čo robí, kam smeruje a v akom štádiu vývoja je. Keď si toto dokáže zdefinovať, vie aj, ako zohnať finančnú injekciu do biznisu. Tu narazíme na veľký rozdiel pri využívaní rizikových fondov v Amerike a v Európe. U nás sa začína podnikanie pri troch „F“ family, friends, fools. To znamená, pomôže nám rodina, priatelia a určitá odvaha. Z prieskumov vieme, že najmä ženy využívajú na rozbeh podnikania napríklad kreditnú kartu, keďže je to najjednoduchšia cesta k peniazom. Sú to „easy money“, pri ktorých sa nepozerala na to, aké sú drahé.

Kedy si podnikateľ berie úver?

Hneď, keď sa dostane do štádia, že jeho firma už dokáže niečo reálne urobiť, začne rozmýšľať nad úverom. Bankové financovanie je založené na tom, že sa nikto firmám nemontuje do ich biznisu. Banka poskytne peniaze a čaká, že ich spoločnosť vráti. Preto vyžaduje zabezpečenie úveru. Ak mám napríklad v centre Bratislavy byt, môžem si zobrať americkú hypotéku. Peniaze investujem do firmy a

nepotrebujem v nej nikoho iného. Banky tiež ponúkajú euroúvery so zvýhodnenou sadzbou, keďže je tam ručenie Európskeho investičného fondu. Fncovanie pre malé a stredné podniky ponúka aj Slovenská záručná a rozvojová banka. Podnikateľ môže požiadať aj nás o mikroúver, ktorý poskytujeme do výšky 50-tisíc eur. Tiež žiadame zabezpečenie. Takéto peniaze na rozbeh podnikania môžu, ale nemusia stačiť.

A je čas siahnúť po rizikovom kapitáli?

Keď investujeme do firmy my cez fondy rizikového kapitálu, zaujíma nás všetko. Aj to, akých ľudí zamestnáva a či to tam neškrípe vo vzťahoch. Na tom stroškotáva polovica spoločností. Rizikový kapitál dostane do firmy investora. Je dôležité si ho vybrať podľa toho, čo mi okrem peňazí prináša. Mal by vedieť spoločnosť rýchlo posunúť ďalej. Napríklad jej otvorí nové trhy. Ak si zvolím tradičnú cestu rozvoja, o tri roky budem mať spoločnosť so stotisícovým obratom. S rizikovým kapitálom však budem mať do dvoch rokov obrat päť miliónov. Peniaze od investora otvoria i cestu k bankovému úveru. Problém je však v tom, že nemáme rozvinutý kapitálový trh. Podnikatelia sa vstupu investora obávajú. Chcú firmu vlastniť do konca svojho života. V podnikaní stále hľadáme sociálne istoty. To však nefunguje.

Ako bude fungovať Národné podnikateľské centrum

- NPC sa otvorí v októbri 2015, bude financované predovšetkým zo štrukturálnych fondov EÚ z operačného programu výskum a inovácie
- služby podnikateľom sa sústreďia do jedného priestoru (koncept one-stop-shop). Pôjde o inkubátor, akcelerátor, co-working, mentoring, odborné poradenstvo, prepoja sa vysoké školy, vedecko-výskumné kapacity s potrebami podnikateľského prostredia
- vo front office bude mať zastúpenie aj napríklad Eximbanka, Slovenská záručná a rozvojová banka, úrad práce
- podnikateľom bude pomáhať akceleračný program, ktorého súčasťou bude okrem poradenských služieb aj vybudovanie špecializovaného priestoru na podporu kreativity, tzv. CreativePoint
- inkubačný program bude vytvárať vhodné podporné prostredie pre začínajúce, ale i existujúce MSP
- stážový program je určený pre záujemcov o podnikanie a existujúce MSP s rastovým potenciálom, ktoré môžu byť zaradené do niekoľkomesačného rozvojového programu s plateným stážovým pobytom vo významných zahraničných technologických a inovačných parkoch (USA, Izrael, Singapur...)
- NPC bude v druhej fáze spolupracovať so Slovak Investment Holdingom pri správe fondu určeného na podporu MSP. Budú otvorené pobočky NPC v krajských mestách SR

Branislav Šafárik (36) Generálnym riaditeľom Slovak Business Agency (SBA) sa stal v novembri 2012. Zároveň zastáva funkciu SME Envoy pri Európskej komisii, kde ako vyslanec Slovenskej republiky presadzuje záujmy malého a stredného podnikania. Vyštudoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**. Pôsobil v Slovenskej záručnej a rozvojovej banke.

[Späť na obsah](#)

11. V. Putin naznačil, že môže pomôcť Grékom

[Téma: Ekonomická univerzita; STV Dvojka, 21:00; 08/04/2015; Správy a komentáre; zo zahraničia; Alexandra Kazlovová, Marta Jančkárová]

Marta Jančkárová, moderátorka: "Zákaz dovozu do Ruska by nemusel platiť pre grécke potraviny. Naznačil to ruský prezident Vladimir Putin po stretnutí s gréckym premiérom Alexisom Tsiprasom. Pred cestou sa objavili špekulácie, či grécky premiér nejde do Ruska žiadať o finančnú pomoc. To sa podľa ruského prezidenta nestalo."

Alexandra Kazlovová, redaktorka: "Začiatok novej jari vo vzťahoch Grécka a Ruska. Tak označil návštevu v Moskve grécky premiér Alexis Tsipras. Líder Grécka dostal to, po čo si do Moskvy šiel. Vladimir Putin totiž naznačil, že by Moskva mohla Grécko vyňať zo zákazu dovozu potravín."

Alexis Tsipras, grécky premiér: "Náš vzťah môžeme posunúť ďalej. Môžeme začať spolupracovať na serióznej úrovni, čo by Grécku dalo možnosť vyvážať poľnohospodárske produkty do Ruska."

Vladimir Putin, ruský prezident: "Grécko nás o pomoc nepožiadalo. Hovorili sme ale o spolupráci v rôznych ekonomických odvetviach."

Alexandra Kazlovová: "Potraviny sú hlavným gréckym vývozným artiklom. Dovoz ovocia, zeleniny, mäsa, rýb a mliečnych produktov z Európskej únie zakázalo Rusko minulý rok v júli. Prípadné uvoľnenie sankcií pre Grécko je podľa politológa zámernou stratégiou."

Zoltán Kiszelly, politológ: "Podobne ako v minulosti využili Maďarsko čínski či arabskí investori ako návnadu pre veľké európske štáty, dnes to robí Rusko. Vyhadáva menšie krajiny, od ktorých očakáva spoluprácu. Tie majú byť potom vzorom aj pre ostatné členské štáty Európskej únie. Moskve ide najmä o holandský a nemecký trh."

Alexandra Kazlovová: "V súvislosti s návštevou predsedu Európskeho parlamentu Martin Schulz gréckeho premiéra varoval, aby sa neodkláňal od spoločnej politiky Únie voči Rusku. Alexis Tsipras sa totiž pred odchodom do Moskvy vyjadril, že protiruské sankcie nikam nevedú. Grécko by tak výmenou za pomoc Moskvy mohlo v lete zablockovať predĺženie sankcií, ktoré Únia zaviedla na rok."

Azad Zangana, ekonóm a analytik spoločnosti Schroders: "Grécko sa svoj vzťah s Ruskom pokúša využiť ako tromf voči ostatným štátom Európskej únie. Gréci dúfajú, že Únia im radšej pomôže, ako by dopustila zlepšujúce sa vzťahy Grécka s Ruskom."

Alexandra Kazlovová: "Grécko je stále na pokraji bankrotu. Zajtra má navyše zaplatiť Medzinárodnému menovému fondu štyristopäťdesiatmiliónovú splátku a stále čaká na poslednú časť peňazí z eurovalu, ktorú medzinárodní veritelia podmienili reformami. Podľa Financial Times bez poslednej tranže Grécko nebude mať na zaplatenie ďalších splátok svojich dlhov."

Marta Jančkárová: "Telefonicky sa o téme porozprávame s analytikom portálu EurActiv.sk Radovanom Geistom. Dobrý večer."

Radovan Geist, analytik, EurActiv.sk (telefonát): "Dobrý večer."

Marta Jančkárová: "Pán Geist, predseda Európskeho parlamentu Martin Schulz gréckeho premiéra ešte pred jeho cestou do Moskvy varoval pred taktickými hrami s Ruskom. Mohlo by Grécko prísť o dôveru Európskej únie, alebo európski partneri práveže Aténam radšej pomôžu, než by dopustili zlepšujúce sa vzťahy s Ruskom?"

Radovan Geist: "Myslím si, že zo strany európskych partnerov je tu snaha prísne oddeľovať tieto dve veci. To znamená, na jednej strane riešiť nejakým spôsobom situáciu s Gréckom, na druhej strane vzťahy s Ruskom, respektíve vzťahy s Ruskom a Ukrajinou. Treba to vnímať aj v kontexte v poslednom čase veľmi problematických a vypätých vzťahov medzi Gréckom a európskymi partnermi. Čiže na jednej strane je tu Európska únia, ktorá sa snaží povedať, že toto sú dve nezávislé veci, nemali by ste operovať možnosťou nejakého zlepšenia s Ruskom a hroziť tým ostatným európskym partnerom. Na druhej strane je tu Grécko, ktoré má naozaj veľmi obmedzené možnosti čokoľvek dostať od európskych partnerov. Preto sa snaží hľadať akékoľvek nástroje na to, ako aspoň trochu posunúť svoju pozíciu."

Marta Jančkárová: "A už len krátko. Názor Alexisa Tsiprasa na protiruské sankcie bol známy už pred cestou. Grécko by výmenou za pomoc Moskvy mohlo v lete zablockovať predĺženie sankcií, ktoré Únia zaviedla na rok. Na koľko je tento scenár podľa vás reálny?"

Radovan Geist: "Nemyslím si, že v tomto momente je to reálny scenár. Nemyslím si, že Grécko v skutočnosti môže tak veľa z nejakého strednodobého hľadiska od Moskvy dostať. Samozrejme, ak by sa situácia vyhrotila, aby Grécko čelilo nejakej bezprostrednej hrozbe, bankrotu, ktorý by mohol výrazným spôsobom destabilizovať situáciu v krajine, tak potom bude hľadať akékoľvek riešenie vrátane možnosti podpory z Ruska. Ale to by bol teda aj výsledok možno nejakej neústupčivosti a veľmi tvrdého rokovacieho postupu zo strany európskych partnerov."

Marta Jančkárová: "Pán Geist, ďakujem pekne. Prijemný večer. Dovoľte."

Radovan Geist: "Ďakujem, dovoľte."

Marta Jančkárová: "No a pozvanie do štúdia prijal Ľuboš Pavelka z Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Vitajte."

Ľuboš Pavelka, ekonóm, **Ekonomická univerzita v Bratislave** (host' v štúdiu): "Dobrý večer prajem."

Marta Jančkárová: "Špekulácie o tom, že by grécky premiér išiel do Ruska žiadať financie, sa nepotvrdili. Moskva ale predsa podáva alebo chce podať Aténam pomocnú ruku a síce v podobe vyňatia Grécka zo zákazu dovozu potravín. Ak by sa to stalo realitou, na koľko by to poznačilo, deformovalo európsky trh?"

Ľuboš Pavelka: "Sa svojím spôsobom by sa mohlo jednať o nejaké poškodenie hospodárskych záujmov Európskej únie ako celku, pretože prakticky sa tam narúša hospodárska súťaž, ktorá je nevyhnutným takým jedným z pilierov Európskej únie. Druhá vec je, Grékom by takéto bilaterálne vzťahy, kde by sa pootvorili vrátka čisto Grécku ako jedinej krajine v rámci Európskej únie na ruský trh v podmienkach tých sankcií, ktoré sú v súčasnosti platia, by to veľmi pomohlo realizovať produkciu, ktorú inak nemajú kde

ponúknuť, pretože ceny mnohých poľnohospodárskych produktov na svetových trhoch klesli práve z dôvodu toho, že Rusko ako dôležitý partner má odbyt týchto produktov, vlastne tieto výrobky už nenakupuje. A keď si zoberieme nejakú priesečnicu ponuky a dopytu z toho teoretického hľadiska, tak prakticky tie ceny klesajú. To znamená, že realizácia tých poľnohospodárskych produktov na tom gréckom trhu je pre Grécko veľmi strategická, pretože prakticky tá krajina nie je priemyselne vyspelá tak, ako iné mnohé európske ekonomiky. A prakticky ona žije z dopravy, z turistického ruchu a z predaja poľnohospodárskych produktov, predovšetkým ovocia a zeleniny."

Marta Jančkárová: "Zastavme sa pri tom, čo by to mohlo priniesť Rusku? Pretože objavila sa úvaha alebo môžeme to nazvať špekuláciou, že Rusku v skutočnosti nejde ani tak o ten grécky trh, ale že by sa mohli prípadne inšpirovať alebo boli obmäkčené tie iné krajiny Európskej únie a že Rusom v skutočnosti ide o holandský a nemecký trh. Stotožňujete sa s tým?"

Ľuboš Pavelka: "No tak nemusí to byť jednoznačne pravidlom, pretože pre Rusko zase tie potraviny z toho Grécka môžu byť cenovo zaujímavé z toho pohľadu, že v Rusku v súčasnosti je pomerne vysoká inflácia. Posledné údaje hovoria o sedemnástpercentnej inflácii všeobecne a pri potravinách dokonca medziročný nárast o dvadsaťtri percent. To znamená, že to je spôsobené teda poklesom rubľa a tak ďalej. A tým pádom sa tu vytvára priestor, že by tie potraviny práve z toho Grécka na tom ruskom trhu mohli byť zaujímavou komoditou. Tieto krajiny spájajú však aj ďalšie mnohé aspekty."

Marta Jančkárová: "Například?"

Ľuboš Pavelka: "Například sú to duchovno-religiózne záujmy. To znamená, tá platforma toho ortodoxného kresťanstva gréckokatolíckeho náboženstva a pravoslávnej cirkvi. Takže má to aj svoj taký nejaký, by som povedal..."

Marta Jančkárová: "Čiže nejde len o materiálno."

Ľuboš Pavelka: "Nemusí. Môže ísť aj o určité duchovné hodnoty. Takže toto by bol tiež ďalší aspekt, ktoré si možné médiá u nás nevšimli."

Marta Jančkárová: "Ale predsa ešte na chvíľu ostanem pri tom materiálnom, materiálnych hodnotách, konkrétne pri potravinách, pretože hovorí sa o tom, že nielen Grécko, ale možno aj Maďarsko a Cyprus dostanú zelenú na dovoz produktov do Ruska, konkrétne teda potravín. A dokonca najnovšia dnešná informácia je, že ruská potravinárska inšpekcia má koncom mesiaca preveriť produkty týchto krajín pred vývozom do Ruska."

Ľuboš Pavelka: "Tak jednoznačne to v Rusku uvíta domáce obyvateľstvo, pretože jednak bolo zvyknuté na tie výrobky, ktoré prichádzali z tej západnej Európy alebo z Európskej únie ako takej, a tie výrobky teraz na tom trhu chýbajú. A zákazníci, nároční zákazníci jednoducho si potrpia na kvalitu, možno aj na balenie, aj na pôvod tých výrobkov. A nestačí im sa uspokojiť s tým, že všetko musia substitučne zabezpečovať teraz len ruskí producenti. Ďalšia vec je, že pokiaľ sa tieto vrátka pootvoria aj pre ďalšie krajiny, tak svojím spôsobom môže to potom pozitívne, teda môže to mať vplyv aj na tú cenotvorbu na tom ruskom trhu, ktorá je deformovaná práve tým, že tie výrobky z tej Európskej únie na tom trhu chýbajú."

Marta Jančkárová: "Vrátim sa teraz na chvíľu špeciálne k Grécku, pretože Rusko má záujem podporiť produkty Grécka, ktorých výnos by mohol prispieť k splateniu existujúcich gréckych dlhov. Navyše Vladimir Putin sa vyjadril, že bude rád participovať aj na prípadných privatizačných projektoch. Aký by bol z toho benefit?"

Ľuboš Pavelka: "No, benefit by bol jednoznačný, pretože spoločným záujmom môžu byť napríklad spoločné podniky, ktoré budú mať na starosti alebo budú sa zaoberať námornou prepravou. Ďalšia vec sú energetické celky, vytváranie spoločných platforiem na tranzit plynu a podobne. A druhá vec je aj dohodnúť nejaké výhodnejšie podmienky na dodávky ruského plynu do Grécka, a predovšetkým väčšie podmienky na splácanie záväzkov súvisiacich s dovozom týchto komodít. To znamená, toto všetko má potom výrazný vplyv, že tie krajiny si majú čo povedať a sú si pomerne blízke vo vzťahu k sfére záujmov bez ohľadu na to, v akej geopolitickej situácii sa nachádzame v súvislosti s embargom a podobne. A plus je tu ešte jeden dôležitý faktor a to je faktor veľkého záujmu Grécka o to, aby státisíce Rusov prišli do gréckych letovísk aj sezóny 2015."

Marta Jančkárová: "Čiže turistický ruch nakoniec."

Ľuboš Pavelka: "To znamená turistický ruch, pretože grécki hotelieri si už zvykli na to, že státisíce Rusov trávi dovolenky v Grécku. A pravdepodobne tieto obavy, čo sa stane, či Grécko nevypadne z eurozóny a podobne, môžu mať potom dôsledky, konzekvencie aj v tom, že sa oslabí záujem iných by som povedal turistov z Európskej únie navštíviť v roku 2015 Grécko."

Marta Jančkárová: "A obava, či Grécko vypadne alebo nevypadne z eurozóny, je ešte stále aktuálna podľa vás?"

Ľuboš Pavelka: "No tak ja si myslím, že ono je čoraz táto obava je čoraz aktuálnejšia, aj keď také veľmi lastovičky pozitívne teraz médiami prebehli západnými, že Grécko si bolo schopné požičať na kapitálových trhoch s ultrakrátkou splatnosťou. To sú úplne z posledných dní informácie, peniaze za pomerne slušných podmienok, ale zase na druhej strane je to v kontraste s informáciami, ktoré odznali v médiách pred nejakými dvomi týždňami, že Grécko už doslova vymietlo, keď to tak nazvem pejoratívne novinársky, vymietlo trezory..."

Marta Jančkárová: "Alebo aj špajzu."

Ľuboš Pavelka: "...alebo špajzu dôchodkovým spoločnostiam teda v Grécko, pretože použili tie... vydali dlhopisy alebo nejaké krátkodobé poukážky pokladničné Grécko a nakúpili ich domáce penzijné fondy. Takže vlastne takýmto spôsobom hodili také záchranné koleso, grécke penzijné fondy, to čo bolo ich morálnou povinnosťou, gréckej vláde."

Marta Jančkárová: "Keď sme to tak zhodnotili, že Grécko naozaj potrebuje to záchranné koleso, myslíte si, že to stretnutie ruského premiéra s gréckym urýchlilo dohodu Grécka, dohodu Atén s európskymi partnermi?"

Ľuboš Pavelka: "No môže to byť taký, by som povedal určitý precedens. Nehovorím, či pozitívny alebo negatívny."

Marta Jančkárová: "Alebo nejaký tlak?"

Ľuboš Pavelka: "Alebo vyvíjať nejaký tlak alebo ukážka. Pozrite sa. Buď bude Európska únia spolupracovať s Gréckom, alebo bude Grécko spolupracovať s Ruskom. Tak máte na výber dve karty. A vyberte si z nich, ktorá je pre Európsku úniu lepšia. Takže je to to aj také určité gesto a možno hodená rukavica Európskej únii. Rovnako ako negatívne, čo pred pár dňami odznelo aj skutočnosť, že Grécko si nárokuje virtuálne obrovské objemy..."

Marta Jančkárová: "Na repatriácie."

Ľuboš Pavelka: "...repatriácie, prakticky je to dvestosedemdesiatosem celé sedem miliardy eur z vojnových dlhov..."

Marta Jančkárová: "Nie je to aj taký psychologický skôr ťah?"

Ľuboš Pavelka: "...a čo sú veci, ktoré sú už dávno uzavretou kapitolou dejín..."

Marta Jančkárová: "Tak bola vymenovaná komisia teraz najnovšie."

Ľuboš Pavelka: "Nie je možné takéto nároky znášať v súčasnosti, pretože sú to veci, ktoré už prešli aj medzinárodnými rokovaniami už po druhej svetovej vojne. A posledné tieto také časti tejto kapitoly boli uzavreté na bilaterálnej platforme zmluvami podpísanými ešte v roku 1960."

Marta Jančkárová: "Čiže myslíte si, že skôr je to taký psychologický signál?"

Ľuboš Pavelka: "Určite psychologický signál, pretože jednoducho nemôže sa otvárať takáto Pandorina skrinka, aby Gréci teraz vyťahovali takýchto finančných kostlivcov zo skrine a požadovali to plnenie, pretože zrazu by si mohli povedať aj niekto iní, aj samotné Rusko by si mohlo povedať, že malo zničenú krajinu počas nacistu a že by teda Nemecko mohlo nejakým spôsobom participovať na tom, že by odškodnilo treba Rusko, čo je už absurdné, áno? To už sú konšpiračné teórie skôr."

Marta Jančkárová: "Ak to teraz máme na záver uzatvoriť, myslíte si, že Grécko sa každopádne vyhne bankrotu? Lebo vystúpiť z eurozóny a bankrot nemusia nevyhnutne znamenať to isté."

Ľuboš Pavelka: "No, nemusia znamenať to isté, ale de facto Grécko už zbankrotovalo tým, že došlo k tomu haircutu, čo svojim spôsobom môžeme označiť v podnikateľskom sektore za reštrukturalizáciu, ktorá je teraz známa z iných kruhov aj v tuzemsku, nemusíme chodiť ani do Grécka."

Marta Jančkárová: "Áno, to bude veľká téma hlavne na budúci týždeň najbližšie."

Ľuboš Pavelka: "Na budúci týždeň to bude maximálne aktuálne. To znamená, že to Grécko v zásade podľa mňa... už je málo ľudí alebo málo odborníkov, ktorí počítajú s tým, že to Grécko v eurozóne

zostane. A či to Grécko bude alebo nebude schopné splácať tie záväzky, závisí od by som povedal ochoty veriteľov revolvovať tieto dlhy. Ale keďže značná časť týchto dlhov je inštitucionalizovaná, to znamená, že ich má Medzinárodný menový fond, Svetová banka, Európska centrálna banka, a u tých je aj politický záujem a nezáleží len na situácii na tom trhu a od morálky tých aktérov, z toho dôvodu prakticky je dosť možné, že Grécko sa zachráni. Ale či nevypadne z eurozóny, to by som si nedovolil odhadovať."

Marta Jančkárová: "Pán Pavelka, ďakujem za vaše postrehy."

Ľuboš Pavelka: "Ďakujeme pekne."

Marta Jančkárová: "Dovidenia."

Ľuboš Pavelka: "Dovidenia."

[Späť na obsah](#)

12. Mladí hi-tech farmári

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 09/04/2015; 14/2015; s.: 28,29,30; Podnikanie; Ivan Haluza]

Štvorica Slovákov zo Žitného ostrova okolo finalistu súťaže EY Podnikateľ roka uspela vďaka inováciám a mladistvému ťahu

Ivan Haluza / haluza@trend.sk

Poľnohospodárstvo je skostnatené a bez inovácií. Mladí ľudia sa v ňom nemôžu výraznejšie presadiť, lebo ich medzi seba nepúšťajú družstvá so šéfmi často ešte z čias socializmu. Zoskupenie štyroch mladých pestovateľov paradajok GreenCoop tieto mýty búra na prach. Kvarteto mladíkov z okolia Dunajskej Stredy rozbehlo podnikanie pred viac ako desiatimi rokmi. Každý z nich mal niečo vyše dvadsať rokov. Štartovali v malom s dovozom zeleniny a ovocia. Neskôr na Žitnom ostrove vybudovali skleníky na vlastné paradajky. Dnes majú nielen jednu z najväčších, ale aj ďaleko najefektívnejšiu agrárnu firmu na Slovensku. Aj tie najväčšie tuzemské družstvá s vyše piatimi tisíckami hektárov polí vedú ročne vyprodukovať obilie a mäso najviac za štyri či päť miliónov eur. Mladí pestovatelia paradajok majú skleníky len na šesťnástich hektároch pôdy, ale ročne z nich dodajú na trh plodiny za zhruba osem a pol milióna eur. Zoskupenie so svojim fľačkom pôdy dáva navyše prácu 350 ľuďom. Kvarteto mladých ľudí dovedla k úspechu odvaha, ústretovejší prístup k odberateľom i najmodernejšie pestovateľské metódy odpozerané v Holandsku mekke svetového zeleninárstva.

Túžba po vlastnom biznise

Juraj Kukucs má v GreenCoopu na starosti obchod. Gergely Szigeti bežnú operatívu či personálne veci. S právnymi záležitosťami zoskupenia pomáha aj jeho brat Bálint Szigeti. Oboch viedol k podnikaniu ich otec László Szigeti, majiteľ vydavateľstva Kalligram. Odborníkom na pestovanie paradajok v zoskupení je Roman Juhász. Veľkú záhradu i vlastný zelovoc mali už jeho rodičia. Nové prístupy k pestovaniu zeleniny si osvojil pri častých cestách do Holandska a iných krajín bodujúcich v zeleninárstve. „Od začiatku sme vedeli, že ak chceme byť v pestovaní zeleniny naozaj dobrí, niekto z nás sa musí vyškoliť na špičkového záhradníka. Roman bol tou najlepšou voľbou," hovorí predseda družstva GreenCoop a jeho hlavný stratég Zsolt Bindics. V skupine plánuje nové investície a ziskava bankové úvery na jej rozvoj. Ako jediný z kvarteta spolumajiteľov má ekonomické vzdelanie. Bratislavskú **Ekonomickú univerzitu** navštevoval po víkendoch popri rozbiehaní biznisu. Do päťice nominovaných v súťaži EY Podnikateľ roka ho za vlaňajší rok dostal úspech celého GreenCoopu. Z. Bindics po vojenčine uvažoval, že odíde do zahraničia. Napokon pristúpil na ponuku príbuzného a išiel na štyri roky pracovať do jeho dunajskostredskej tlačiarne. Ale potom medzi nimi prišlo k rozporom. „Príbuznému sa nepáčilo, že som zamestnancom tlačiarne kúpil kvalitnejšiu pracovnú obuv. Povedal mi, že to môžem robiť, až keď budem mať vlastnú firmu. To ma nakoplo k hľadaniu vlastného biznisu," spomína. Spojil sa s trojicou kamarátov z detstva a opýtal sa ich, či sa nedajú dokopy a neskúsia rozšíriť ich už vtedy fungujúci menší biznis s ovocím a zeleninou. Vznikla prvá firma mladíkov 4 fruit, cez ktorú chceli zo zahraničia dovážať na Slovensko čo najviac zeleniny a ovocia.

Od debničiek do kancelárie

V roku 2003 vstúpil Z. Bindics do biznisu kamarátov so štyrmi tisíckami eur zo spotrebného úveru. „Obchod sa dá, našťastie, robiť aj s málo peniazmi. Ale treba byť maximálne ústretový k odberateľom, aby nikdy nič nemeškalo a dorazilo vždy v dohodnutej kvalite," hovorí. Aby mladíci vyhovelí domácim odberateľom, spočiatku pracovali aj cez víkendy a každý z nich mal na striedačku voľnú jedinú nedeľu v mesiaci. Firma 4 fruit vedela spočiatku doviezť za mesiac zo zahraničia do desať kamiónov zeleniny a

ovocia. Rýchlo sa však dostala cez stovku. So zvyšujúcou sa dôverou odberateľov rástol aj obrat firmy. Prvý rok utrhla vyše dvoch miliónov eur, druhý osem a tretí už dvanásť miliónov eur. Čoraz väčšia firma si začala vyžadovať riadenie zo strany majiteľov. „Po dvoch rokoch podnikania sme mali stovku zamestnancov, ktorých bolo treba organizovať. Museli sme zliezť z vysokozdvížných vozíkov v sklade a začať sa venovať manažovaniu, lebo tak sme boli pre firmu prospešnejší. Znie to ľahko, ale v hlavách sa to menilo ťažšie," hovorí. Prudký rast tržieb si mladí Dunajskostredčania zabezpečili tým, že s dovozovou zeleninou a ovocím nešli do veľkoskladov ako ostatní konkurenti, ale oslovovali priamo siete supermarketov. „Vedeli sme cudzie jazyky a boli sme flexibilní. Tak prečo to nerobiť napriamo s reťazcami predajní?" spomína Z. Bindics s dôvetkom, že siete supermarketov dodnes odoberajú takmer 95 percent produkcie GreenCoopu. Dovozy zo zahraničia v súčasnosti predstavuje dve pätiny z 15-miliónových tržieb zoskupenia, majoritu tvoria vlastné paradajky. Dovozy pomáhajú naplno vyťažovať sklady firmy. Navyše vďaka nim má zoskupenie čo robiť aj v dvoch najchladnejších zimných mesiacoch, keď sú paradajkové skleníky prázdne.

Kuchár v skleníku

Vlastné skleníky začalo zoskupenie GreenCoop budovať v roku 2006 potom, ako začal stúpať záujem reťazcov o domácu produkciu. „Dovtedy bolo v obchode s ovocím a zeleninou všetko len o čo najnižšej cene. Ale potom začali reťazce žiadať domáce produkty a my vždy počúvame, čo chce trh. Tak vznikajú naše najlepšie nápady," hovorí Z. Bindics. So skleníkmi chvíľu čakali na vypísanie prvých podporných eurofondov. Jeden hektár skleníkov stojí až milión eur. Bez výpomoci by boli pre mladých podnikateľov príliš drahé. Z. Bindics musel o výhodnosti skleníkov presvedčiť aj banky, od ktorých žiadal úvery. „Banky si ešte pamätali krachy mnohých skleníkov z ponovembrových rokov a obávali sa ich. Presvedčili sme ich, že skleníkarstvo oživíme vďaka silnému odbytu i vyššej efektívnosti," spomína. Problémom bolo nájsť pre skleníky agrónomov. „Keď sme tunajším zeleninárom povedali, že pre nás musia na jednom štvorcovom metri vypestovať šesťdesiat kilogramov paradajok ročne, odbíjali nás, že je to nemožné," hovorí Z. Bindics. Do jedného zo skleníkov napokon prijali kuchára, ktorého poznali ešte z mladosti. Prekvapil. „Kuchár nám povedal, že on šesťdesiat kilogramov zo štvorcového metra bez problémov vypestuje. Lebo vtedy ešte o ich pestovaní nič nevedel. Prvý rok veru aj lepšie varil, ako pestoval, ale druhý rok už spravil regionálny rekord 64 kilogramov," rekapituluje Z. Bindics. Zoskupenie GreenCoop dnes okrem družstva na predaj domácich paradajok GreenCoop a firmy na obchod s dovozovou produkciou Fresh Trade reprezentuje aj päť pestovateľských podnikov. Šestnásť hektárov skleníkov pre zoskupenie zastrešujú firmy Prima Fruit z Hornej Potône, Fruitland zo Zlatnej na Ostrove, Agrotrend z Kollárova a Top Toma z Dunajskej Stredy. Piate Tomagro zo Zemianskej Olče chystá vybudovanie ďalších skleníkov.

Investor na rast

Do tejto veľkosti sa GreenCoop dostal až po finančnej injekcii zvonku. „S odbytom sme nikdy nemali problém, lebo reťazce od nás chcú čoraz viac paradajok. Skleníky sú však investične náročné, a tak sme pred vyše tromi rokmi do firmy pribrali nového spoluinvestora," vraví Z. Bindics. Jeho meno prezradiť nemieni, lebo investor sa nechce zviditeľňovať. Ide o človeka, ktorého poznajú zakladatelia GreenCoopu už dlhšie, a tak si dôverujú. Nový investor získal až polovicu ich biznisu, ale o všetkom rozhodujú spoločne konsenzom. „Investorovi i nám ide o ďalší rozvoj podniku a nie o nejaké míňanie ziskov," ozrejmjuje. Doteraz zoskupenie investovalo do skleníkov i skladov vyše tridsať miliónov eur. Aj s terajšími šestnástimi hektármi skleníkov produkuje GreenCoop ročne takmer deväťtisíc ton paradajok a drží polovicu domáceho trhu s touto zeleninou. Necelú tretinu ich produkcie vyváža do Maďarska a Česka, ktorí potraviny zo Žitného ostrova vnímajú takmer ako svoje vlastné. Naopak, v Rakúsku či Nemecku potraviny z cudziny odmietajú.

Tromfy spod zeme

Zoskupenie uspelo aj vďaka tomu, že má produkciu v skleníkoch pod ochranou pred vrtochmi počasia. „Nejaké pohromy nás nestrašia, a preto vieme uspieť aj v bankách s pomerne presnými plánmi výroby," prízvukuje Z. Bindics. Pomohli im aj skúsenosti z Holandska. GreenCoop tam má najatého odborníka, ktorý preň nakupuje najkvalitnejšie semená paradajok. V krajine tulipánov si Slovinci dávajú vypestovať z nakúpeného semena aj sadenice, čo je pre nich rentabilnejšie. Ďalší holandský odborník im chodí sprievádzkovať každý nový tuzemský skleník. Odchádza až vtedy, keď zaučí slovenského záhradníka.

Rozhodujúcim tromfom GreenCoopu je vykurovanie skleníkov geotermálnou vodou. Holanďania majú lacné prebytkové teplo z výroby plynových elektrární. Na Žitnom ostrove majú ešte výhodnejšie vykurovanie. Svoje najväčšie skleníky v Hornej Potôni s rozlohou šesť hektárov vybuďoval GreenCoop dokonca bez eurofondov. Hoci tam musel zrevitalizovať dva staršie geotermálne vrty. Ak by tieto skleníky vykuroval plynom, ročne by zaň platil až milión eur. Takto spláca len úvery za vrty. Termálnych vrtov sa firma nezľakla ani vtedy, keď v jednom z nich objavila výbušný metán. Dnes ho dokáže separovať a využíva ho na ďalšie dokurovanie. Výhodou je aj dobrá klíma. Slovensko je v skleníkovom pestovaní zeleniny regionálnym lídrom. Poliari majú napríklad menej slnečného svitu, Maďari až priveľa.

Zatiaľ čo GreenCoop dosahuje na jeden štvorcový meter úrodu okolo šesťdesiat kilogramov ročne, Poliari a Maďari zhruba o desať kilogramov menej. Oproti plodinám dovezeným zo vzdialenejších krajín majú paradajky z GreenCoopu výhodu aj v tom, že ich firma môže nechať dozrieť na rastlinách. Po zbere idú hneď na pulty. Paradajky zo západnej Európy sa zberajú ešte nezrelé a dozrievajú až v kamiónoch.

Spolu silnejší

Veľkou výhodou GreenCoop je aj to, že je najväčším spoločným odbytovým združením v tuzemskom zeleninárstve, čo mu prináša mnohé benefity. Európska únia prisudzuje združeniam doplnkové dotácie vo výške štyroch percent ich tržieb. Bežné agrárne dotácie vo výške pár stoviek eur na hektár GreenCoop ani nečerpá. Má také malé výmery pôdy, že sa mu na ne neoplatí vypisovať žiadosti. Širšie združenie pomáha aj pri vyjednaní lepších cien vstupov. Ročne vie GreenCoop na nákupe sadeníc a semien ušetriť okolo 150-tisíc eur, teda pätinu výdavkov na ne. A o pätinu má lacnejšie aj hnojivo.

Zasýťme sa sami

Do budúcnosti má Z. Bindics veľké plány. „Naše odbytové združenie je otvorené a nemáme problém prijať aj ďalších pestovateľov zeleniny,“ núka tento biznis model aj iným pestovateľom. Jeho cieľom je, aby sa na Slovensko čerstvá zelenina dovážala v čo najmenšej miere. Nech sa radšej rozširujú jej tuzemské plochy. GreenCoop si na najbližších desať rokov naplánoval ďalšie rozšírenie skleníkov na paradajky. K šesnástim hektárom plánuje pristavať posledných šesť hektárov skleníkov. „Tunajší trh s paradajkami je už dosť nasýtený a nechceme to prehrievať. Veď už dnes produkujeme pre každého Slováka dva kilogramy paradajok ročne,“ hovorí Z. Bindics. Zoskupenie sa mieni pustiť aj do ďalšej zeleniny. Na uhorky by postupom času chcelo vybudovať ďalších pätnásť hektárov skleníkov. Ďalším cieľom je vytvorenie medzinárodnej odbytovej organizácie pestovateľov rozšírením skleníkov do Česka a Maďarska, kam zatiaľ GreenCoop zeleninu len vyváža. „Najskôr by sme sa mohli posunúť do Maďarska, lebo aj tam je veľa geotermálnych prameňov, ktoré sú pre nás hlavným tromfom,“ hovorí Z. Bindics. Obchodne sa chce firma posunúť aj na veľký rumunský trh. Najmä cez nadnárodné reťazce supermarketov, s ktorými spolupracuje aj na Slovensku.

Na 16 hektároch skleníkov produkuje GreenCoop toľko, ako družstvá na desiatich tisícoch hektárov pôdy

50 % Zhruba polovica zjedených paradajok na Slovensku pochádza z GreenCoopu

Vláda láka mladých, čo môže priniesť ďalších inovátorov

Príbeh producentov paradajok z GreenCoopu potvrdzuje, že aj mladí ľudia môžu uspieť v agrárnom sektore. Poľnohospodárstvo chce dnes omladiť aj slovenská vláda. Začínajúcich podnikateľov do štyridsať rokov doň láka štartovacími dotáciami a chce im dať do prenájmu aj štátnu pôdu. Mnohým tradičným poľnohospodárom sa to nepáči. Za vyššími dotáciami pre nových farmárov vidia diskrimináciu. Hnevá ich aj to, že prídu o časť prenajatej pôdy. Aby totiž štát mohol dať svoju pôdu mladým, musí ju zobrať poľnohospodárskym podnikom. Podľa mienky farmárov sa dokonca tieto podpory budú zneužívať a nedostatočnú domácu výrobu potravín vôbec nerozšíria. Slovensko otvára program pre nových farmárov aj preto, že takmer polovica tunajších poľnohospodárov má viac ako päťdesiat rokov. Lákadlom je štartovacia investičná podpora 50-tisíc eur. Nový farmár bude mať aj vyššie pravidelné prevádzkové dotácie. Na každý hektár obrábanej pôdy nedostane v priemere 130, ale až 190 eur. Na požiadanie môže získať do prenájmu najviac 28 hektárov štátnej pôdy. Veľké družstvá sa výraznejšieho orezávania polí báť nemusia. Štát predpokladá, že mladým vydá zhruba 11-tisíc hektárov pôdy. Len niečo vyše pol percenta agrárnej pôdy v krajine. Naštartovať tak môže takmer štyristo nových farmárov. Výkonný riaditeľ Pôdohospodárskej platobnej agentúry Ľubomír Partika hovorí, že kontrolovať sa budú aj pokusy o zneužívanie podpôr. „Mladí budú musieť dosahovať aj istú ekonomickú výkonnosť určenú štátom, aby sa poskytnuté podpory využili naozaj efektívne,“ hovorí. Nový farmár s príslušným vzdelaním získa štátnu pôdu iba vtedy, ak pôjde do agrárnych činností s vyššou pridanou hodnotou. Teda do pestovania ovocia a zeleniny alebo do chovu zvierat. Obilia je totiž na Slovensku dostatok. „Poznám mnoho mladých ľudí, ktorí chcú v agrobiznise skúsiť práve nové špeciality na spestrenie trhu,“ vraví o možných inovatívnych nasledovníkoch Zsolt Bindics z GreenCoopu.

(hai)

Foto:

Členovia združenia GreenCoop (zľava hore): Zsolt Bindics, Roman Juhász a Gergely Szigeti. Dole kľačí Juraj Kukucs.

[Späť na obsah](#)

13. Softec posilňuje, bude mať troch nových partnerov

[Téma: Ekonomická univerzita; itnews.sk; 09/04/2015; Tlačové správy; Redakcia]

Skupina Softec, ktorá dlhodobo pôsobí v stredoeurópskom priestore v oblasti IT služieb, riešení a poradenstva, vymenovala troch nových partnerov - Petra Morávka, Alexandra Rehorovského a Daniela Schebera. Prvý bude mať na starosti rozvoj poisťovníctva, čo je dlhodobo kľúčová oblasť skupiny, Alexander Rehorovský rozvoj poradenských služieb skupiny a Daniel Scheber koordináciu obchodných činností skupiny. Táto dôležitá strategická zmena má priniesť nové rozvojové impulzy a potvrdiť kontinuitu spolupráce s klientmi skupiny.

Peter Morávek (38) je v managementu Softecu od roku 2012. Zastával funkciu riaditeľa divízie poisťovacích systémov a obchodného riaditeľa. Predtým úspešne pôsobil v popredných slovenských ICT spoločnostiach ako je Asseco Central Europe alebo Slovak Telekom. Je absolventom **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, odbor aplikovaná informatika. Aktuálne je poverený rozvojom IT riešení v oblasti poisťovníctva, čo je kľúčová oblasť pôsobenia Softecu.

Alexander Rehorovský (35) bude zodpovedať za rozvoj služieb biznis integrácie a poradenstva. Viac ako desať rokov sa zaoberal zvyšovaním výkonnosti podnikov využívaním techník Lean a Lean Six Sigma, ako aj riadením zmeny a výkonu ľudí v procese veľkých transformácií. V minulosti pôsobil vo vedúcich pozíciách firiem ako je Brooks International alebo Accenture. Je absolventom **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, odbor medzinárodné podnikanie.

Primárnou úlohou Daniela Schebera (39) bude rozvoj obchodu skupiny. Má 15 rokov skúsenosti z poradenstva, biznis integrácie a veľkých transformačných projektov. Pôsobil v medzinárodných poradenských a IT spoločnostiach ako je Czipin Consulting alebo Accenture, kde zastrešoval predovšetkým oblasť energetiky. Na starosti mal projekty systémovej integrácie a management consultingu v piatich krajinách strednej Európy. Je absolventom **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, odbor medzinárodný obchod.

Scheber a Rehorovský majú bohaté skúsenosti s lokálnymi i medzinárodnými klientmi z oblasti IT a consultingu, s ktorými úspešne realizovali predovšetkým projekty týkajúce sa zvyšovania výkonnosti podniku. V Softecu sú od marca 2014.

Aleš Mičovský, výkonný riaditeľ skupiny Softec: "Vymenovanie nových partnerov je ďalším signálom, že chceme svoju pôsobnosť natrvalo upevniť i v oblasti konzultačných služieb a posilniť svoju pozíciu vo finančných službách, kde sa nám historicky darí. Dodávame klientom projekty, ktoré zvyšujú hodnotu ich podnikania, optimalizujú ich náklady, výnosy, vzťahy s dodávateľmi a zákazníkmi. I naďalej budeme chcieť spolu s nimi hľadať nové, nevsedné pohľady na biznis a zvyšovať ich úspešnosť."

[Späť na obsah](#)

14. Mladý Fico je ambicióznym ako otec: Lukratívny flek v prestížnej firme!

[Téma: Ekonomická univerzita; pluska.sk; 09/04/2015; Plus 7 Dní/Karol Bustin]

09. apríl 2015, 00:02 Autor - Plus 7 Dní/Karol Bustin

Syn Roberta Fica dostal už počas štúdia prácu v špičkovej firme, ktorej sa darí aj pri štátnych zákazkách.

Začína kariéru, akú mu môže závidieť ne jeden rovesník. Michal Fico, syn predsedu vlády, popri štúdiu na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** stážuje v jednej z najprestížnejších auditorských spoločností na svete - KPMG. "Sme s ním spokojní, je praktikant na oddelení auditu," hovorí partner firmy Ľuboš Vančo.

Tak ako mladý Fico k nim prichádza viacero študentov. Začínajú počas tretieho či štvrtého ročníka univerzity a ukážu, čo je v nich.

"Študentov berieme často. Táto metóda sa nám osvedčuje už desať, pätnásť rokov. Oľúkame si ich a asi polovicu si vyberieme, aby pre nás zostali pracovať," vysvetľuje Vančo a prezrádza, že veľmi dobré skúsenosti majú práve s potomkami z vrchných poschodí politiky. Sú vraj "dostatočne analytickí a praktickí".

Michal Fico zrejme patrí k nadaným a svedomitým študentom. Ako stredoškolač navštevoval luxusnú súkromnú školu Forel International School. Riaditeľkou bola mama terajšej úspešnej speváčky Celeste Buckingham.

Kolko stálo ročné školné a kolko z toho platil Robert Fico? Kolko zarobí Michal vo firme? Zavážilo pri jeho prijatí to, že je synom predsedu vlády? Dočítate sa v aktuálnom vydaní týždenníka Plus 7 DNÍ.

[Späť na obsah](#)

15. Prečo sa vo Viedni dobre žije

[Téma: Ekonomická univerzita; Denník N; 10/04/2015; 49/2015; s.: 18,19; VÍKEND; MIRO KERN]

Kľúčom dobrého života Viedenčanov sú veci, ktoré idú vysoko nad rámec fungujúcej dopravy či slušného školstva

Leží len hodinu autom od Bratislavy, ale v rebríčku najlepších miest na život americkej konzultačnej spoločnosti Mercer sa umiestnila na prvej priečke už šesť rokov po sebe, zatiaľ čo hlavné mesto Slovenska bolo tento rok 81. Aj pri iných celosvetových porovnaníach sa Viedeň umiestňuje na špičke. Na prvý pohľad sa veľmi nelíši od iných metropol západnej Európy a prežila aj zlé časy. Cez 2. svetovú vojnu na mesto dopadlo okolo 100-tisíc bômb, ktoré poškodili 28 percent budov a jeho väčšinu až do roku 1955 kontrolovali sovietske jednotky. Ako je možné, že je dnes Viedeň takým dobrým mestom pre život? Zisťovali sme v štatistikách a dokumentoch a pýtali sme sa na to štyroch obyvateľov Viedne, ktorí pred viac či menej rokmi žili na Slovensku.

VELKOMESTO 150 ROKOV

Až do prvej svetovej vojny bola Viedeň po Londýne, New Yorku a Paríži štvrtým najväčším mestom na svete. Od roku 1880 do roku 1910 počet jej obyvateľov stúpol zo 700-tisíc na dva milióny, takže prvé preľudnenie a masovú výstavbu mesto zažilo už pred viac ako storočím. Na porovnanie - Bratislava mala v roku 1880 48-tisíc a v roku 1910 okolo 80-tisíc obyvateľov. Hlavné mesto Rakúska a predtým Rakúsko-Uhorska má viac ako sto rokov skúseností s takmer dvojmiliónovou veľkosťou a storočné domy nájdete aj vo veľkej vzdialenosti od centra. Momentálne počet obyvateľov pomerne rýchlo rastie, stále je to ale bez prímestských častí "len" 1,8 milióna ľudí, teda menej než pred 1. svetovou vojnou. Tlačový odbor magistrátu Denníku N odpísal, že podľa ich prognóz dosiahnu dva milióny v roku 2029. Ťažkú hlavu si z toho zjavne nerobia. "Je to pre nás kompliment." Momentálne je mesto jednou zo svetových metropol. Pomohla mu v tom aj politika rakúskej neutrality, vďaka ktorej sa v nej usídlili viaceré celosvetovo významné organizácie. Sídli v nej rozsiahla časť Organizácie spojených národov, Organizácia pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe (OBSE), Medzinárodná organizácia pre atómovú energiu aj Organizácia krajín vyvážajúcich ropu (OPEC). Celkovo tak ide o niekoľko tisíc diplomatov s rodinami. Ďalšou zvláštnosťou je, že Viedeň je takmer celé jedno storočie sociálnodemokratická. S jedinou prestávkou cez 2. svetovú vojnu bol od roku 1919 primátorom iba sociálny demokrat. Súčasný šéf samosprávy Michael Häupl je vo funkcii už dvadsiaty rok a sociálni demokrati momentálne riadia mesto spolu so Zelenými.

DOPRAVNÍ VIZIONÁRI

Systém dopravy je jedna z najlepších vecí, ktorá sa Viedni podarila. Základom systému je metro a systém mestských okruhov, ktoré spájajú hlavné mestské tepny. Najstarší vnútorný okruh mesta - Ring - ktorý je jednosmerný a vedie cezeň jediná prístupová cesta do centra, bude mať tento rok 150. výročie. Už vtedy ho naprojektovali ako bulvár so širokými chodníkmi, na ktoré sa teraz hravo vmestili chodci aj cyklotrasy a cesta pojme tri pruhy a električkovú trať. Na viedenskom dopravnom systéme je vidieť, že už pred viac ako 100 rokmi si architekti mesta uvedomili potrebu budovať široké ulice a dopravný systém nemôže byť náhodnou záležitosťou. Základom dopravy vo Viedni je hromadná doprava. Prepraví viac ako 35 percent ľudí a tovaru. Keď sa od individuálnej cestnej dopravy odpočíta nákladná, hromadná doprava je na takmer rovnakej úrovni ako cestovanie osobnými autami. "Počet ľudí, ktorí využívajú verejnú dopravu, každým rokom narastá. Je to vidieť aj na množstve ľudí, ktorí majú ročné cestovné lístky," vraví dekan z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, ale inak Viedenčan Mikuláš Luptáčík. Sám jazdí po Viedni takmer výhradne verejnou dopravou.

VEREJNE A LACNO

Vo Viedni sa nehanbia cestovať hromadnou dopravou ani bohatí a vplyvní ľudia. Je čistá, rýchla a na miestne pomery lacná, na rozdiel od parkovného v meste, kde sa parkuje veľmi zle. Mesačný lístok na všetky prostriedky mestskej dopravy stojí 48 eur a pokiaľ si kúpite lístok na celý rok, zaplatíte len euro denne. Pri ročnom lístku zaplatíte v Bratislave 72 centov na deň, v Košiciach je to 55 centov denne. Metro je v meste len od roku 1978, má päť trás a 104 zastávok a trasy prakticky každý rok predlžujú. Denne prepraví 1,4 milióna pasažierov, v špičke na niektorých trasách jazdí každé dve minúty a časť vozňov je klimatizovaná. Okrem neho ale v meste existuje systém mestských a prímestských vlakov S-Bahn a rozsiahla sieť električkových tratí. Viedenskej doprave výrazne pomáha jej integrácia a

posledným veľkým projektom je výstavba Hlavnej stanice, ktorú otvorili vlani na jeseň. Išlo o jeden z najväčších dopravných projektov v Európe za posledné roky. Stála miliardu eur a ďalšie tri miliardy budú stáť stavby, ktoré v jej okolí postupne pribúdajú.

ALEBO BICYKLOM

Čo sa ale v meste za posledných 20 rokov rozbehlo najviac, je cyklistická doprava. Viedeň má sedem hlavných cyklotrás, ktoré podobne ako metro tvoria základný cyklistický dopravný systém. Má dohromady 1270 kilometrov. Podľa prepočtov magistrátu momentálne tvorí 20 percent všetkých komunikácií a podiel cyklistickej dopravy by sa mal tento rok dostať na 10 percent z celkovej dopravy. Na viacerých miestach zadarmo rozdáva podrobné cyklomapy a dostať sa bicyklom prakticky odkiaľkoľvek kamkoľvek nie je problém. Na porovnanie, v Bratislave so štvrtinou obyvateľov sa len plánuje 150 kilometrov cyklotrás a väčšina slovenských miest je na tom ešte horšie. Aj kunsthistorička pôvodom z Košíc Lydia Thienen jazdí vo Viedni hlavne na bicykli. "Cyklista sa tu nemusí báť, že ho na prvej križovatke niekto zrazí."

KAŽDÝ DESIATY ŠTUDUJE

Kvalitné univerzity sú ďalšou vecou, ktorá robí Viedeň mimoriadne zaujímavou pre ľudí. Viedenská univerzita je po Karlovej Univerzite druhou najstaršou "nemeckou" univerzitou na svete (založili ju v roku 1365) a v žiadnom nemecky hovoriacom meste nie je toľko vysokoškolských študentov. Podľa štúdie Rakúskej akadémie vied približne 185-tisíc študentov (teda každý desiaty obyvateľ Viedne) utratia ročne asi 1,8 miliardy eur. Na porovnanie - v 3,3-miliónovom Berlíne je študentov okolo 160-tisíc. V meste je desať štátnych, päť súkromných a štyri odborné univerzity. Len Viedenská univerzita má 90-tisíc študentov. "Univerzity priťahujú vedecko-výskumné oddelenia medzinárodných firiem," hovorí Mikuláš Luptáčik. Univerzity sa ďalších študentov snažia prilákať aj investíciami. Minulý rok otvorili "campus" **ekonomickej univerzity**, na ktorom sa podieľala aj svetoznáma iránska architektka Zaha Hadid. Mikuláš Luptáčik hovorí, že aj v prípade tohto projektu za takmer pol miliardy eur sa dbalo na perspektívu jeho ekonomickej návratnosti. Viedeň je po Singapure a Bruseli tretím najväčším kongresovým mestom na svete. Množstvo kongresov so sebou prináša nielen peniaze pre hotely a reštaurácie ale aj na kultúru a pamiatky, ktoré sú vo Viedni takmer vždy v programe kongresov. Magistrát zdôrazňuje aj množstvo turistov. Vlani to bolo 13,4 milióna prenocovaní.

PRENAJATÉ BYTY

Vo Viedni je veľké množstvo nájomných bytov. Vzhľadom na relatívne vysoké platy Viedenčanov sú prenajímy dostupné. Mesačný nájom dvojizbového bytu blízko centra stojí okolo 750 eur, čo je mierne viac než v Bratislave. Priemerný plat v meste sa pohybuje nad 2700 eurami mesačne, zatiaľ, čo v Bratislave je to okolo 1200 eur. V meste sú desaťtisíce nájomných bytov, ktoré postavilo mesto, a sú určené hlavne sociálne slabším rodinám. Štandardné nájomné zmluvy sú trojročné, mnohí ich ale majú uzavreté s majiteľmi bytov na päť či šesť rokov. "Výhoda bývania v nájomných bytoch je v tom, že sú ľudia mobilnejší," hovorí Luptáčik.

Z MÚZEA DO PARKU

Okrem najznámejších scén - Viedenskej opery či divadla Burgtheater sú tu desiatky ďalších. A k tomu múzeá a galérie a veľké množstvo pamiatok. "Na kultúru sa dáva dosť peňazí, to priťahuje veľa ľudí, čím sa tie peniaze mestu vracajú. O Viedenskej opere sa hovorí, že má finančný prebytok len jeden deň v roku - keď je tam Viedenský ples," hovorí Mikuláš Luptáčik. Lydia Thienen pracuje v najstaršej z takmer štyridsiatky galérií moderného umenia v meste. Je v úplnom centre. "Kultúrne sa tu dá žiť výnimočne dobre." Mesto podľa nej ponúka aj veci, ktoré sú výnimočné. Napríklad program s názvom Artotéka, pri ktorom si môžu ľudia či firmy za poplatky zapožičať na určitú dobu do svojich priestorov umelecké diela. Oddych okrem kultúry prináša aj množstvo zelene. Najväčšou zelenou plochou vo vnútri mesta je viedenský Prater, ktorý má s 200 hektármi dvojnásobnú rozlohu ako Central Park v New Yorku. Obrovskými, verejne prístupnými plochami je aj areál zámku Schönbrunn či Dunajský ostrov. Ten je zároveň najobľúbenejším miestom obyvateľov na športovanie. Je dlhý 21 kilometrov. Na ostrove býva každý rok hudobný festival Donauinselfest, ktorý je najväčším pravidelným festivalom pod širým nebom v Európe. Minulý rok ho navštívilo 3,1 milióna ľudí.

DEŤOM AJ NUDISTOM

"Donauinsel je otvorený pre všetkých. Keď sa chce ísť človek opaľovať nahý, má vyhradené svoje miesto. Keď sa chce prejsť so psom a pritom sa okúpať, má tam svoje miesto. Keď si niekto chce grilovať a púšťať si turecké pesničky, aj to je dovolené. Ako keby pre každého sa tam kúsok nájde," hovorí Lydia Thienen. Deti podľa nej dostanú pred každými prázdninami "knižku" - zoznam aktivít, ktoré mesto pre ne organizuje. "Každý deň je tam niečo - šport, exkurzie, výlety. Veľká väčšina akcií je zadarmo a keď nie je niečo zadarmo, je to za minimálnu sumu." "Veľa mojich známych hovorí - nejdeme

nikam na dovolenku, dovolenku si urobíme tu. Hovorí, že si tak berú späť svoje dane," vraví Marie Woodhamsová, novinárka, ktorá žije vo Viedni už tridsať rokov.

PRÁCA PO NEMECKY

Viedeň nemá nízku nezamestnanosť. V posledných rokoch sa pohybuje medzi deviatimi a desiatimi percentami. Do mesta sa sťahujú aj ľudia, ktorí nemajú vopred dohodnutú prácu. Žije tu štvrtina cudzincov. Mira Nemčeková je vo Viedni druhý rok, takže je zamestnankyňou na začiatku kariéry. Hovorí, že sa tu dá relatívne pohodlne vyžiť z bežného platu. Je to vidieť aj na mladých Viedenčanoch. Tí si zvyknú zaobstarať vlastné bývanie skôr ako ľudia na Slovensku, ktorí žijú oveľa dlhšie u rodičov. "Väčšinou už po osemnástich rokoch býva vo vlastných bytoch." Byty na prenájom sa v meste zháňajú pomerne ľahko. Inzeráty na štandardné byty neďaleko centra vydržia niekedy len 20 minút a byt sa prenajme. Zamestnanie sa podľa Miriam Nemečkovej dá nájsť pomerne dobre. Veľmi dobrá úroveň nemčiny je ale základnou podmienkou. Zamestnávateľia musia už v inzerátoch uvádzať zárobok, ktorý ponúkajú. "Je to veľmi transparentné." A čo plánuje Viedeň ďalej? Podľa odpovedí magistrátu sa sústreďuje na výstavbu nových obytných štvrtí ako napríklad Seestadt Aspern, ktorá patrí k najväčším mestským rozvojovým projektom v Európe. Má v nej nájsť ubytovanie 20-tisíc ľudí a má vytvoriť rovnaký počet pracovných miest. Mesto sa chce ešte viac sústrediť na ekológiu a inteligentné dopravné a infraštruktúrne projekty.

MIRO KERN

reportér

MIKULÁŠ LUPTÁČIK

Je novým dekanom Národohospodárskej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Vo Viedni žije štyri desaťročia a do Bratislavy od jesene dochádza. Zároveň učí na viedenskej **Ekonomickej univerzite**. "Z Viedne nikto nechce odísť," hovorí profesor. "Je tu vysoká kvalita prostredia v širšom slova zmysle - zo strany služieb, je tu kvalitná verejná doprava, kultúrne vyžitie. Dobrá je aj lokalizácia Viedne-blízko je Viedenský les, v meste je veľa parkov. Je to aj dobrou správou mesta."

MARIE WOODHAMSOVÁ

Žije vo Viedni tri desaťročia a je dlhoročnou spravodajkyňou Českého rozhlasu v Rakúsku. "Nemenila by som. Viedeň mám naozaj rada. Každý si tu niečo vyberie." Hovorí, že dobrý život vo Viedni vychádza do značnej miery z povahy jej obyvateľov a ich silnému vzťahu k mestu. Sú to zároveň ľudia, ktorí úzkostlivo dbajú na tradície a veľká časť zvyklostí v podujatí tu funguje desaťročia. Obyvatelia aj firmy podľa nej dávajú obrovské čiastky na kvetinové výzdoby a skultúrňovanie okolia bez toho, aby ich niekto nútil

LYDIA THIENEN

Pôvodom Košičanka je vyštudovaná kunsthistorička a v rakúskej metropole už žije takmer dve desaťročia. "Vo Viedni sa dá žiť dobre, aj keď človek nemá veľa peňazí. Žila som aj vo Švajčiarsku a tam som mala vždy pocit, že ešte týždeň a fakt neviem, ako to bude ďalej. Tu si môže človek mesto užiť aj bez veľkých výdavkov," hovorí. "Veľa služieb je tu ľuďom poskytovaných len tak." V meste sa podľa nej človek cíti bezpečne.

MIRA NEMČEKOVÁ

Pracuje v cestovnom ruchu a v meste býva rok. "Je to veľké mesto, ktoré človek tak nepociťuje. Nieje príliš veľké ako Londýn, kde sa už sa cítim byť veľmi maličká. Tu má človek možnosť nájsť si svoje miestečka a kútiky. Veľmi rada sa tu prechádzam, páči sa mi architektúra," vysvetľuje, prečo by mesto nemenila. Vraví, že tu skoro všetko funguje tak, ako by malo, a má pocit, že je to mesto pre všetkých. Ľudia sú tu k sebe slušnejší než na Slovensku. "Sú tiež otvorenejší voči všetkému možnému".

Foto:

Ulica Graben je jednou z najdrahších vo Viedni.

Obľúbená viedenská kaviareň Palmenhaus.

Fiakre po Viedni rozvážajú turistov.

Na trávnikoch v parkoch v okolí Ringu zvyknú odpočívať tisícky Viedenčanov.

[Späť na obsah](#)

16. Prepadnú takmer dve miliardy eur

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 13/04/2015; 69/2015; s.: 5; PUBLICISTIKA; ŠAO]

ROZHOVOR

Na nové projekty už nie je čas, všetky peniaze z Bruselu musíme vyčerpať do konca roka, hovorí pre HN Ján Rudolf. Rudolf je odborník na eurofondy, v minulosti pracoval na ministerstve výstavby a regionálneho rozvoja, v súčasnosti pôsobí na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Brusel nám aj po roku vysvetľovania zo strany vlády zadržáva takmer pol miliardy eur. Čo to znamená pre rozbehnuté projekty?

Kým neodstránime chyby, peniaze nám nepošlú. Projekty sa môžu ďalej realizovať, preplácajú sa zo štátneho rozpočtu. Keď Brusel uvoľní peniaze, zaplatí sa to štátu. Ale všetko, čo nezaplatí, tzv. korekcie bude musieť štát zaplatiť sám alebo vymáhať od prijímateľov. Už dnes sa so štátom súdia desiatky obcí, v niektorých operačných programoch aj polovica prijímateľov, pretože štát im projekty odobril a teraz, po odhaleniach bruselského auditu, žiada peniaze späť.

Premiér Robert Fico zvykne tvrdiť, že peniaze z korekcií nám neprepadnú, že ich použijeme na iné projekty. Je to pravda?

To je klamstvo politikov. To, čo Brusel nepreplatí, by sme mohli použiť na iné projekty v prípade, že by bol rok 2010, ale nie v polovici roka 2015. Musíte vypísať výzvu, vyhodnotiť a vybrať projekty, podpísať zmluvy, urobiť obstarávanie a projekt zrealizovať, a až potom sa dá preplatiť. Do 31. decembra 2015 sa to nedá stihnúť, ani keď sa rozležete na kolomaž. Tie peniaze prepadnú.

Ministerstvá však tvrdia, že majú v zásobe zazmluvnené projekty už dnes...

Politici radi argumentujú zazmluvnenosťou projektov. Áno, všetky operačné programy sú zazmluvnené nad sto percent, ale to nepomôže, pretože medzi tými projektmi navyše sú aj zlé, máme množstvo projektov, ktoré sa nerealizujú, pretože sa vymenilo vedenie samosprávy... Dôvodov sú desiatky. V súčasnosti čerpáme peniaze od Európskej komisie na 65 % a do konca roka dosiahneme možno 80 %, takže miliarda až dve z eurofondov nenávratne prepadnú. Ale štátu to paradoxne vyhovuje, pretože ušetrí na spolufinancovaní projektov a ministerstvo financií potrebuje každé euro na dodržanie predpísaného schodku hospodárenia v pomere k HDP. (ŠAO)

[Späť na obsah](#)

17. Prepadnú takmer dve miliardy eur

[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 13/04/2015; HNonline, Ekonomika a firmy; Tomáš Nejedlý]

Na nové projekty už nie je čas, všetky peniaze z Bruselu musíme vyčerpať do konca roka, hovorí pre HN Ján Rudolf.

Ján Rudolf je odborník na eurofondy, v minulosti pracoval na ministerstve výstavby a regionálneho rozvoja, v súčasnosti pôsobí na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Brusel nám aj po roku vysvetľovania zo strany vlády zadržáva takmer pol miliardy eur. Čo to znamená pre rozbehnuté projekty?

Tie peniaze nám zastavili pre závažné pochybenia v audite a kontrole projektov – nedokázali sme odhaliť predražené a na mieru šité zákazky, nereportovali sme správne údaje, v podstate sme zavádzali a bol to veľký škandál. Kým neodstránime chyby, peniaze nám nepošlú. Samozrejme, že projekty sa môžu ďalej realizovať a preplácajú sa zo štátneho rozpočtu, a keď Brusel uvoľní peniaze, zaplatí sa to štátu. Ale všetko, čo si strhne, čo nezaplatí, tzv. korekcie bude musieť štát zaplatiť sám alebo vymáhať od prijímateľov. Už dnes sa so štátom súdia desiatky obcí, v niektorých operačných programoch aj polovica prijímateľov, pretože štát im projekty odobril a teraz, po odhaleniach bruselského auditu, žiada peniaze späť.

Premiér Robert Fico tvrdí, že peniaze z korekcií nám neprepadnú, jednoducho ich použijeme na iné projekty. Je to pravda?

To je klamstvo politikov. To, čo Brusel nepreplatí, by sme mohli použiť na iné projekty v prípade, že by bol rok 2010, ale nie v polovici roka 2015. Musíte vypísať výzvu, to je tri mesiace, vyhodnotiť a vybrať projekty, podpísať zmluvy, to sú ďalšie tri mesiace, potom musíte urobiť verejné obstarávanie a projekt zrealizovať, a až potom sa dá preplatiť. Do 31. decembra 2015 sa to nedá stihnúť, ani keď sa rozležete na kolomaž. Tie peniaze prepadnú a štát ich bude musieť zaplatiť z rozpočtu, čím ukracujeme štátny rozpočet.

Ministerstvá však tvrdia, že majú v zásobe zazmluvnené projekty už dnes...

Politici radi argumentujú zazmluvnenosťou projektov. Áno, všetky operačné programy sú zazmluvnené nad sto percent, ale to nepomôže, pretože aj medzi tými projektmi navyše sú zlé projekty, máme množstvo projektov, ktoré sa nerealizujú, pretože sa vymenilo vedenie obce alebo mesta, dôvodov sú desiatky. V súčasnosti čerpáme peniaze od Európskej komisie na 65 percent a do konca roka dosiahneme možno 80 percent, takže miliarda až dve z eurofondov nenávratne prepadnú. Ale štátu to paradoxne vyhovuje, pretože ušetrí na spolufinancovaní projektov a ministerstvo financií potrebuje každé euro na dodržanie predpísaného schodku hospodárenia v pomere k HDP.

[Späť na obsah](#)

18. Slovenská thajboxerská mlad' mieri za titulmi

[Téma: Ekonomická univerzita; sport.sk; 10/04/2015; sport.sk; Reklamný článok]

- Oba môžu byť vzorom pre svojich rovesníkov, popri náročnom športe zvládajú štúdium na vysokej škole.

Vyvrcholením tradičného turnaja Hanuman Cup, ktorý sa uskutoční 17. apríla v bratislavskom Dome kultúry Zrkadlový háj, budú dva zápasy o titul majstra Európy organizácie WKU. Jakub Benko z bratislavského klubu Spartans vyzve vo váhe do 86 kg mimoriadne skúseného a niekoľkými titulmi ovenčeného Alexandra Kruka z Poľska. Zástupcu domáceho klubu Hanuman Gym Bratislava, Marka Nováka, čaká vo váhe do 67 kg nebezpečný Talian Shan Cangelosi. Oba zápasy sú najvyššej A-kategórie na 5x3 minúty podľa plných thajských pravidiel. V nasledujúcich riadkoch predstavujeme oboch slovenských zápasníkov.

Benko si chce titulom otvoriť cestu k ďalším zápasom

Bratislavčan Jakub Benko začal s thajboxom pred zhruba desiatimi rokmi. S kolektívnymi športmi sa príliš nekamarátil a tak ako prvé vyskúšal japonské bojové umenie s mečom Kendo. Pri ňom vydržal dva mesiace, aby vzápätí zamieril do klubu Spartans. "Po prvom tréningu som sa rozhodoval, či prísť aj nabadúce, alebo to nechať tak. Nakoniec som prišiel a som tu dodnes. Individuálny šport ako je thajbox mi maximálne vyhovuje. V ringu sa môžem spoľahnúť len sám na seba, čo ma núti k svedomitej príprave. Ak čokoľvek podcením, oklamem len sám seba. Naučil som sa tak disciplíne, či už tréningovej, alebo osobnej."

Študent potravinárskej chémie na STU v Bratislave má vo veku 21 rokov na konte už 31 zápasov, z toho 25 víťazných. V dueloch preferuje plné thajské pravidlá, v rámci ktorých je možné v boji využiť aj lakte. Vôbec najtvrdší variant Muay Thai mu sedí, úderov súperu sa neobáva. "Do zápasu nikdy nejdem s tým, že sa mi niečo môže stať. Prípadné zranenia vôbec neriešim. Jedinú obavu mám z prehy ako takej, že sklamem fanúšikov. Chodí nás povzbudzovať čoraz viac ľudí, čo vnímam ako záväzok na seba ďalej pracovať."

Benko získal v posledných zápasoch niekoľko cenných skalpov silných súperov. V ceste za vytúženým opaskom mu však stojí v thajboxe na Slovensku dosiaľ neporazený Alexander Kruk z Poľska, na ktorom si už vylámali zuby viacerí Slováci. "Je to veľmi kvalitný súper. Svoje šance vidím v tom, že mám trochu iný štýl než chalani, s ktorými zápasil. Verím, že čo mu fungovalo na nich, na mňa nezačína. Pustiť sa s ním do prestrelky je samozrejme nemysliteľné, budem sa preto snažiť zúročiť výškovú prevahu. Ak sa mi podarí vyhrať, otvoria sa mi dvere k ďalším zaujímavým zápasom, najmä v zahraničí. Navyše, Kruk nie je žiadny pagáč a keď ho porazím, nikto nebude môcť hovoriť o lacno získanom titule."

Exfutbalista valcuje súperov

Päť rokov naháňal loptu po zelených trávnikoch, aby si v jednej chvíli uvedomil, že to nie je šport, ktorý by chcel ďalej rozvíjať. Marko Novák presedlal na thajský box, ktorý dovtedy sledoval len na televíznych obrazovkách či na internete. A urobil dobre. V krátkom čase si vydobyl rešpekt u súperov, z doterajších 37 duelov prehral len štyrikrát. "Futbal ma prestal baviť, ani mi to veľmi nešlo. Ako som s tým sekol, pohyb mi začal chýbať a povedal som si, že skúsím bojové športy. Začal som v menšom klube vo vedľajšej dedine, odkiaľ som sa dostal do Hanumanu, keďže tréneri sa navzájom poznali. Celkovo mám

odkrútených už štyri a pol roka tréningu."

Thajbox ho úplne opantal. Trénuje každý deň v týždni, odpočinok si dopraje len v jeden víkendový deň. Ťažkú hlavu si nerobí ani z dochádzania do školy a za tréningami z Veľkého Bielu. "Pripravujem sa hlavne v gyme, ale zájdem aj do posilňovne či zabehať si. Všetko podriadujem športu, zvyšok voľného času venujem škole. Študujem na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**, zatiaľ však nemám úplne jasno v tom, aké bude moje budúce povolanie. Závisí to aj od toho, akým smerom sa bude uberať moja športová dráha."

Dvadsaťročný Novák má na konte už dva tituly v thajskom boxe. V roku 2012 sa stal amatérskym majstrom Slovenska a o rok neskôr získal opasok pre juniorského majstra Európy. Do zbierky mu môže pribudnúť prvý seniorský titul, o ktorý sa pobjie s Talianom Shanom Cangelosim. "Príprava je podobná ako u bežných zápasov, nerobím v tom veľké rozdiely. Odlišnosť je predovšetkým v motivácii, predsa len je v hre titul, ktorý by som chcel získať. V rámci prípravy vždy, keď je možnosť, si pozriem súpera na videu, inak je to v podstate bežná rutina. Na sparingy sa snažíme vyberať chalanov s podobným štýlom aký má súper a hoci to nie je vždy jednoduché, v klube sa nájde dostatok špičkových bojovníkov. Verím, že Talian odíde domov smutný a s prázdnyimi rukami."

Vstupenky na podujatie sú k dispozícii v sieti Ticketportal, viac informácií na www.hanumancup.sk.

[Späť na obsah](#)

19. Bude nová vojna na Blízkom východe?

[Téma: Ekonomická univerzita; noveslovo.sk; 12/04/2015; noveslovo.sk; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]

Zhoršovanie situácie v Jemene, ktoré prerástlo do nového ozbrojeného konfliktu, nie je prekvapujúce. Má síce aj hlbšie historické korene, ale súvisí najmä s neželanými následkami Arabskej jari – svojrázne zamaskovaným pokusom USA uplatniť politiku "farebných revolúcií" v regióne a zvyšovať v ňom chaos.

Z Arabskej jari sa už dávnejšie stala zima. Jej výsledkom sú vojnové tragédie v Líbyi a Sýrii a nestabilita vo viacerých ďalších arabských štátoch. Vedú aj k úvahám o súvislostiach týchto procesov s obnovením bojov v Iraku po útokoch Islamského štátu.

Jemen sa považuje za jeden z regiónov najstarších civilizácií (biblický Noe by vraj mal byť pochovaný v horách pri hlavnom meste San'á), jeho vládcovia sa často menili. V 20. storočí sa jeho súčasné územie v dvoch častiach – severnom a južnom – dlho vyvíjalo rozdielne.

Na severe vzniklo po rozpade Osmanskej ríše Jemenské kráľovstvo a juh zostal pod britskou nadvládou. Vo vojne so Saudskou Arábiou v roku 1934 severný Jemen prišiel o časť územia, kde boli ropné náleziská. V roku 1962 bola po vojenskom prevrate podľa vzoru panarabského Egypta vyhlásená Jemenská arabská republika a krajina sa roky zmiatla v občianskej vojne, do ktorej zasahovala aj Saudská Arábia, keď podporovala zvrhnuté monarchistické sily.

Južná časť Jemenu získala nezávislosť v roku 1967 a vznikla Juhojemenská ľudová republika. Po prevzatí moci radikálnymi marxistami z Národného oslobodeneckého frontu bola vyhlásená Jemenská ľudová demokratická republika, ktorá sa hlásila k socializmu.

Medzi dvomi jemenskými republikami došlo k viacerým sporom, ktoré vyústili do ozbrojených zrážok. V roku 1990 sa vytvorila zjednotená Jemenská republika. Ani potom však obyvateľstvu Jemenu nebolo dožičené žiť v mieri a pokoji. V roku 1994 sa začala občianska vojna. Počas nej na juhu vyhlásili samostatnú Jemenskú demokratickú republiku, tá však existovala len krátko a porazili ju severojemenské sily.

Jemen sa dostal do povedomia svetového spoločenstva po útoku na severoamerickú vojenskú loď Cole v októbri 2000. K atentátu, pri ktorom zahynulo 17 vojenských námorníkov USA, sa prihlásila al-Kajda. Súčasný Jemen patrí k chudobným štátom – je jediný na Arabskom polostrove, ktorý sa zaraďuje medzi necelú päťdesiatku málo rozvinutých štátov. Takmer dve tretiny obyvateľstva sa hlásia k sunnitom a o niečo viac ako jedna tretina k šiitom, čo v nej vytvára priestor na krízy a konflikty, v ktorých sa v posledných desaťročiach často ocitajú moslimské štáty nielen vo svojom vnútri, ale aj medzi sebou navzájom.

V roku 2004 sa začalo povstanie zajdíjských šiitov na severe Jemenu. Povstalci sa označujú aj ako húsiovia podľa svojho vodcu – H. al-Húsiho, ktorý zahynul už v začiatkom povstania. Bojujú proti skorumpovanej vláde sunnitskej väčšiny a spojenectvu štátu s USA. Povstalcov obvinili, že ich podporuje Irán a pomáhajú presadzovať jeho záujmy. Nestabilita v krajine začala narastať po tom, ako sa v nej začala Arabská jar. Viedla síce k odstúpeniu prezidenta A. Salima, ktorý bol na čele štátu od

jeho zjednotenia (a predtým od roku 1978 prezidentom severného Jemenu). Vystriedal ho viceprezident A. Hádí, ktorý bol v tejto funkcii od roku 1994. Veľa sa teda zo spôsobu uplatňovania moci nezmenilo. Po ofenzíve v lete 2014 povstalci dobyli rozsiahle územia severného Jemenu vrátane hlavného mesta. Moc vlády začala rapídne upadať a v januári tohto roku padla.

Na pomoc starej vláde prišla Saudská Arábia, ktorá do osudov Jemenu v minulom storočí viackrát protirečivo zasiahla. Liga arabských štátov pristúpila k uskutočneniu vojenskej operácie arabskej koalície, ktorá dostala názov Rozhodná búrka (napovedá niečo jej podobnosť s Púštnou búrkou proti Iraku v roku 1991?) pod vedením Saudskej Arábie. Operácia má zatiaľ len podobu leteckých útokov. Sľubuje sa, že akcia potrvá len niekoľko dní, čomu však asi nikto neverí.

Vzťahy Saudskej Arábie a USA v posledných rokoch nie sú ideálne, ale Saudi prevzali washingtonský vzor vojenských operácií v regióne – bombardovanie síl, ktoré považujú za nepriateľské. Nepoučili sa pritom z toho, že letecké útoky nič zásadne neriešia a sú prológom k dlhotrvajúcim krízam, čo sa na Blízkom východe v 21. storočí už opakovane preukázalo.

Mimo pozornosti zostáva pôsobenie al-Kajdy, ktorej jemenská bunka – al-Kajda na Arabskom polostrove sa pokladá za jednu z jej najsilnejších zložiek. Operáciu proti nej v januári USA prerušili, čo zdôvodnili pádom jemenskej vlády.

Udržanie pozície Saudskej Arábie a zabránenie narastania vplyvu Iránu sa stáva novým problémom Blízkeho východu a pripomína otváranie Pandorinej skrinky. Násilné predlžovanie pomeru síl, ktorý sa pod kuratelou USA vytvoril na Blízkom východe po rozpade bipolarity, narastajúce problémy regiónu iba komplikuje. Neškodí len Blízkeho východu, ale aj globálnej bezpečnosti a hrozí aj prenosom nestability do širšieho regiónu.

Autor prednáša medzinárodné vzťahy na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**

Vyšlo v Literárnom týždenníku 13 – 14/2015

[Späť na obsah](#)

20. Je čas vhodný na úvery a pôžičky alebo vrátime Európu Keltom? (Týždeň vo financiách očami komentátora)

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 13/04/2015; Investujeme.sk; Peter Furmaník st.]

Na prvý pohľad by všetko mohlo byť o.k., na trhoch totiž panuje jedinečná makroekonomická situácia, akurát by bolo treba prekročiť svoj tieň. Nikomu sa to ale nechce a tak všetko zostáva po starom, vrátane neistôt. Pravdou je aj to, že Starý kontinent začína opantávať nové šialenstvo.

S trochou básnickej nadsázky by som povedal, že konečne je na zemi raj. Aspoň teda v eurozóne. Ale nie je. Mohol by však byť, keby... Prednedávnom som si listoval v jednom náboženskom časopise a tam ma zaujala myšlienka, že v podstate všetky náboženstvá na svete ponúkajú ľuďom po krátkom pobyte na zemi nekonečný život v raji (v nebi). Napriek tomu, že každý by chcel ísť po smrti do neba, len málokto chce zomrieť, aby sa tam dostal.

Tieto myšlienky ma napadli, keď som čítal minulotýždňové vyjadrenie výkonnej riaditeľky Medzinárodného menového fondu (IMF) pani Christine Lagarde o tom, že Európa má dnes jedinečnú šancu. Toľko priaznivých faktorov pokope, taká jedinečná makroekonomická situácia, že by bol hriech to nevyužiť! Po prvé, pokles cien ropy, ktorý zvyšuje kúpyschopnosť obyvateľstva a firiem. Po druhé, kvantitatívne uvoľňovanie (QE) zo strany Európskej centrálnej banky (ECB), ktorá takto pumpuje do ekonomiky nové peniaze, ktoré by sa mali pretaviť do vyšších investícií a ochoty míňať. A po tretie, oživujúci sa rast eurozóny.

Preto, zdôrazňuje pani Christine, treba využiť nízke ceny ropy aj nízke náklady na obsluhu dlhov na naštartovanie ekonomiky. K tomu však väčšina európskych krajín potrebuje rúzne reformy, inak povedané – akútne zásahy do zvýšenia ich konkurencie schopnosti. Tieto krajiny majú podľa jej slov rozbujnenu administratívu, vysoké dane a nepružný trh práce a preto je potrebné, aby ich vlády začali konať a prijali opatrenia na podporu ekonomiky, zníženie vysokej nezamestnanosti a zadĺženosti domácností aj štátov.

Eurozóna namiesto rečí potrebuje činy, zdôraznila.

Svoj tieň neprekročíš

Ešte raz si pomôžem príkladom z náboženstva. Aj keď každý chce ísť do neba, nik nechce zomrieť len

preto, aby sa tam dostal. Reformy sú nepopulárne, no štáty, ktoré reformy dlho odkladali, majú teraz na ne najvhodnejší čas. Ale nie nadarmo sa hovorí, že svoj tieň neprekročíš a politikom sa do reforiem nechce. Nechcú riskovať. A navyše, vždy sa dakde blížia dajaké voľby a prepúšťať zo štátnej správy pred blížiacimi voľbami, je pre tých čo sú pri moci, doslova samovražda. To je môj názor.

V tejto súvislosti sa často spomína stagnujúce Francúzsko s prebujnelou byrokraciou a vysokými daňami. No najväčším problémom krajiny galského kohúta je pomalý rast, ktorý ju nenúti k reformám. Politici majú malú motiváciu zavádzať bolestivé, ale potrebné zmeny a voliči nie sú ochotní ich akceptovať. Tak aspoň vidí ekonóm Saxo Bank Christopher Dembik.

Ale nie je to len problém upadajúceho Francúzska, ktoré aktuálne nedokáže vyťažiť z výnimočných ekonomických podmienok súčasnosti, ako sú historicky nízke úrokové sadzby, slabé euro a pokles cien ropy. Reformy sú problémom mnohých európskych krajín. Napríklad aj Slovenska, kde sa blížia parlamentné voľby a premiér Fico namiesto reforiem vždy niečo sľubuje. A ľud mu to žerie.

A žerie to aj s navijakom.

Hoci len v januári tohto roka výrazne stúpila minimálna mzda, premiér už hovorí o jej ďalšom raste. Najnižšie mzdy by chcel zvýšiť zo súčasných 380 na 400 eur. Otvorenou otázkou, na ktorú ale vláda nikdy nehľadá odpoveď, zostáva, ako to ovplyvní náš pracovný trh. Koho to poškodí a komu pomôže? A ako to sťaží situáciu nezamestnaných?

Tak ty musíš byť dobrá ekonómka! (kus irónie nezaškodí)
Často rozmýšľam o tom, prečo sa populistom tak darí. Aj keď existuje veľa politologických a sociologických teórií hľadajúcich odpoveď na túto otázku, ktoré poukazujú najmä na fakt, že populista si masy získava tým, že ponúka lacné a na pohľad jednoduché riešenia, myslím si, že problém má oveľa hlbšie korene.

Podľa mňa ho treba hľadať v uspošobení ľudskej pamäte, ktorá – či už je to vďaka Stvoriteľovi (Bohu) alebo je to výsledok evolúcie (nech si tam každý dosadí čo chce!) – je založená na tom, že na zlé človek postupne zabúda a z prežitého si po dlhých rokoch zväčša pamätá len to dobré. A preto azda už od počiatkov ľudstva pretrváva v človeku idea nazývaná staré zlaté časy. U nás sa v súčasnosti spája najmä s rokmi socializmu. To sú napríklad tie krčmové diskusie na tému, že mlieko stálo dve koruny a perlivá dvanásťka dve koruny osemdesiat halierov! To bol život!

Verejná mienka je totiž taká, že od pádu socializmu je "všetko drahšie". Nie je! Mnohé potraviny sú podstatne lacnejšie než boli pred Novembrom '89 – ako to prednedávnom pre portál Investujeme.sk vyrátala analytčka Poštovej banky Dana Vrabcová.

Alebo iný príklad. Napriek deflácií (v januári sa ceny tovarov a služieb prepadli o 0,4 percenta, vo februári to bolo už o pol percenta) sa obyvatelia Slovenska sťažujú na neustály nárast cien a s nostalgiou spomínajú na staré zlaté časy socializmu. Za tým, že sa im zdá všetko čoraz drahšie, je tzv. pocitová inflácia .

K tomu len dodám, že niekedy koncom marca, krátko pred Veľkou nocou som sa o tom sporil s ekonómkou v stredných rokoch. Vyštudovala podnikovo-hospodárske vzťahy na košickom pracovisku **Ekonomickej univerzity v Bratislave** a pracuje ako šéfkva ekonomického úseku v jednom neveľkom podniku neďaleko Košíc. Sťažovala sa, že všetko je stále drahšie. Nie je, dôvodil som údajmi o deflácií i pocitovými faktormi.

"Hlúposti!" odsekla a na margo makroekonomických údajov dodala, že papier všetko znesie. "Tie tabuľky asi zostávajú takí, ktorí nechodia denno-denne do predajní potravín. Alebo neviem čo, možno ani nejedia!" dodala nahnevane a otočila sa.

"No, tak ty musíš byť dobrá podniková ekonómka!" zakričal som za ňou s poriadnou dávkou irónie. Ale potom ma to mrzelo.

Je to hotová samovražda?

Napriek nedávnemu hypotekárnemu boomu i faktu, že spotrebné úvery dokonca vykazujú vyššiu medziročnú dynamiku ako trh hypoték, vo verejnej mienke prevláda názor, že dnes, keď je taká neistá doba, nie je vhodný čas na úvery a pôžičky. Je to podobné ako s defláciou a stagnujúcimi či dokonca klesajúcimi cenami potravín. Fakty sú jedna vec, vnímanie ľudí druhá.

"Dnes si zobrať úver? Veď je to hotová samovražda!" až pričasto dnes počuť. Problematike úverov a pôžičiek sa zo všetkých možných strán venujeme na Investujeme.sk pravidelne, takže tému nebudem bližšie rozvádzať a len na ilustráciu uvediem citát z analytika VÚB banky Andreja Aradyho, podľa ktorého "úroveň zadlženia slovenských domácností je na chvoste regiónu" a citát z analytika UniCredit

banky Ľubomíra Košňáka, že napriek zlepšujúcej sa situácii na trhu práce sa miera zlyhaných spotrebiteľských úverov pohybuje stále okolo siedmich až ôsmich percent:

"Pozitívny vývoj ekonomiky tak má zatiaľ len minimálny vplyv na kvalitu spotrebiteľských úverov."

A sme pri koreni veci. Aj keď nepriamo. Vnímanie, že staré zlaté časy sú dávno preč a dnes je taká neistá doba (to je to uspôsobenie ľudskej pamäte!), to všetko nahráva populistom a ich sladkastým sľubom. Zvoľte ma a ja vám vrátim raj na zem! Nahrало to napríklad aj v januárových gréckych voľbách vyštudovaným marxistom (Alexis Tsipras a spol.) z populistickej strany Syriza. Ich voliči si mysleli, že dnes je taká neistá doba, no keď vyhrá Syriza, nebudú musieť splácať úvery od medzinárodných veriteľov a naopak – hravo dostanú ďalšie. Časť dlhu však Gréci minulý týždeň naozaj splatili (cca 450 miliónov), no krajine rýchlo dochádza hotovosť a získať nové úvery je pre Grécko prakticky nemožné.

Krátke poohľadnutie do histórie: To, že v časoch svetovej krízy boli Grécku medzinárodné pôžičky viac-menej nanútené, keďže si Nemecko, Francúzsko a ďalšie krajiny chceli v prvom rade zachrániť svoje banky, je už iný príbeh. A celkom iný príbeh je aj ten, že takú prísne naordinovanú diétu v podobe úsporných opatrení Gréci objektívne nemohli zvládnuť. Osobne si myslím, že nezvládli by ju ani mnohí iní...

A preto tie dnešné problémy. A odpoveď na otázku, či mali pravdu tí, ktorí v uplynulých rokoch zdôrazňovali potrebu takej zmluvy, ktorá by umožnila fungovanie viacrýchlostnej, minimálne teda dvojrýchlostnej Európy, alebo či mal pravdu Václav Klaus svojím výrokom o lenivých Gréckoch, ktorí nič nerobia, len pijú svoje ouzo, nuž odpoveď naozaj nechávam na láskavého čitateľa.

A len pre osvieženie pamäte doplním, že Klaus sa za svoj nenávistný výrok napokon Grékom ospravedlnil.

Riziká a predmostie, vojaci vedia

Keď šéfka IMF pani Christine minulý týždeň hovorila o súhre priaznivých okolností pre eurozónu i potrebe reformných krokov, jedným dychom doplnila, že krajiny menovej únie a v konečnom dôsledku i globálnu ekonomiku ohrozujú viaceré geopolitické riziká.

Jedným z najväčších rizík je rusko-ukrajinský konflikt a ruská agresia a rozpínanosť.

Z hľadiska fungovania EÚ a bezpečnosti Európy vzbudzuje osobitné obavy minulotýždňové stretnutie gréckeho premiéra Tsiprasa s ruským prezidentom Putinom. Aj keď obaja sa po stretnutí poponáhľali s vyhláseniami o tom, že Grécko nepožiadalo Rusko o finančnú pomoc a Moskva žiadnu pomoc Grékom ani nesľúbila, nebude to celkom pravda. Akurát sa to bude volať trochu inak. Putin hovoril o úveroch pre Grécko na financovanie spoločných veľkých projektov, napríklad na plynovod vedúci cez Turecko a Grécko do Európy.

Ak nepomôže Grécku Európa, pomôže mu Rusko, ktoré tým získa pre svoje vojenské zámery vynikajúce predmostie do Európy. Tí, ktorí sú alebo boli vojakmi, vedia o čom je reč. Ostatným by som to zbytočne rozpisoval.

Môj názor: Avízovaná pomoc Ruska Grécku mi pripomína odmietnutie Marshallovoho plánu, oficiálne Plánu európskej obnovy (European Recovery Program), ktorý z peňazí amerických daňových poplatníkov pomohol vojnu totálne zničenej ekonomike západnej Európy a pozdvihol ju na svetovú úroveň a jeho autora amerického ministra zahraničia generála George C. Marshalla ocenili Nobelovou cenou za mier. Pod priamym Stalinovým tlakom však Československo Marshallov plán odmietlo a muselo prijať potravinovú pomoc z hladujúceho a vojnu úplne zničeného Sovietskeho zväzu. Podľa dokumentov zverejnených po páde zeleznej opony museli od hladu zomrieť tisíce a tisíce Rusov iba pre to, aby Sovietsky zväz mohol poslať obilniny do Československa a ďalších európskych krajín, v ktorých chcel získať a udržať si politický vplyv na celé desaťročia.

Dojenie alebo nové európske šialenstvo?

Grécke problémy však naznačujú ďalšiu horúcu tému týchto dní. Po tom, čo sa z úst predstaviteľov populistickej strany Syriza ozývajú hlasy požadujúce, aby Nemecko splatilo Grécku miliardy za škody spôsobené počas druhej svetovej vojny, s rovnakou požiadavkou už prišli aj v Slovinsku.

Tamojšie združenie vojnových vyslúžilcov a veteránov vyvíja tlak na vládu v Ľubľane, aby podojila bohaté Nemecko a vymáhala od neho vyplatenie vojnových reparácií. Oficiálne stanovisko nemeckej vlády je také, že celá záležitosť sa vybavila ešte v roku 1973 dohodou, ktorú podpísali nemecký kancelár Willy Brandt a juhoslovanský prezident Josip Broz Tito, na základe ktorej Nemecko poskytlo vtedajšej Juhoslávii výhodné pôžičky, ktoré v plnom rozsahu pokryli všetky vojnové reparácie.

Nie je ale vylúčené, že po gréckom a slovinskom pokuse prídu ďalšie a možno sa nebudú týkať len

obdobia 2. svetovej vojny, ale trebárs aj podstatne starších čias, napríklad vojen stredovekých A Európu postihne nové šialenstvo dojenia.

Bývalý košický notár (jeho meno nevediem z etických dôvodov nijako nesúvisiacich s témou) mi cca pred 20 rokmi v sérii rozhovorov pre vtedajší východoslovenský denník KORZO rozprával o majetkoch a ich vymáhaní a prepisovaní v súvislosti s tým, ako sa počas 20. storočia neustále menili hranice v strednej Európe. Nakoniec dodal, že keby sme mali ísť do dôsledkov, Európu by sme museli vrátiť Keltom.

Autor PhDr. Peter Furmaník je publicistom – reportérom a komentátorom. Ilustračné foto v záhlaví článku: www.sxc.hu

[Späť na obsah](#)

21. BUDE NOVÁ VOJNA NA BLÍZKOM VÝCHODE?

[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 08/04/2015; 13/2015,14/2015; s.: 4; KOMENTÁRE, DOMOV, ZAHRANIČIE; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]

Zhoršovanie situácie v Jemene, ktoré prerástlo do nového ozbrojeného konfliktu, nie je prekvapujúce. Má síce aj hlbšie historické korene, ale súvisí najmä s neželanými následkami Arabskej jari - svojrázne zamaskovaným pokusom USA uplatniť politiku „farebných revolúcií“ v regióne a zvyšovať v ňom chaos.

Z Arabskej jari sa už dávnejšie stala zima. Jej výsledkom sú vojnové tragédie v Líbyi a Sýrii a nestabilita vo viacerých ďalších arabských štátoch. Vedú aj k úvahám o súvislostiach týchto procesov s obnovením bojov v Iraku po útokoch Islamského štátu.

Jemen sa považuje za jeden z regiónov najstarších civilizácií (biblický Noe by vraj mal byť pochovaný v horách pri hlavnom meste San'á), jeho vládcovia sa často menili. V 20. storočí sa súčasné územie v dvoch častiach severnom a južnom - dlho vyvíjalo rozdielne. Na severe vzniklo po rozpade Osmanskej ríše Jemenské kráľovstvo a juh zostal pod britskou nadvládou. Vo vojne so Saudskou Arábiou v roku 1934 severný Jemen prišiel o časť územia, kde boli ropné náleziská. V roku 1962 bola po vojenskom prevrate podľa vzoru panarabského Egypta vyhlásená Jemenská arabská republika a krajina sa roky zmietała v občianskej vojne, do ktorej zasahovala aj Saudská Arábia, keď podporovala zvrhnuté monarchistické sily.

Južná časť Jemenu získala nezávislosť v roku 1967 a vznikla Juhojemenská ľudová republika. Po prevzatí moci radikálnymi marxistami z Národného oslobodeneckého frontu bola vyhlásená Jemenská ľudová demokratická republika, ktorá sa hlásila k socializmu.

Medzi dvomi jemenskými republikami došlo k viacerým sporom, ktoré vyústili do ozbrojených zrážok. V roku 1990 sa vytvorila zjednotená Jemenská republika. Ani potom však obyvateľstvu Jemenu nebolo dožičené žiť v mieri a pokoji. V roku 1994 sa začala občianska vojna. Počas nej na juhu vyhlásili samostatnú Jemenskú demokratickú republiku, tá však existovala len krátko a porazili ju severojemenské sily.

Jemen sa dostal do povedomia svetového spoločenstva po útoku na severoamerickú vojenskú loď Cole v októbri 2000. K atentátu, pri ktorom zahynulo 17 vojenských námorníkov USA, sa prihlásila al-Kajda. Súčasný Jemen patrí k chudobným štátom - je jediný na Arabskom polostrove, ktorý sa zaraďuje medzi necelú päťdesiatku málo rozvinutých štátov. Takmer dve tretiny obyvateľstva sa hlásia k sunnitom a o niečo viac ako jedna tretina k šiitom, čo v nej vytvára priestor na krízy a konflikty, v ktorých sa v posledných desaťročiach často ocitajú moslimské štáty nielen vo svojom vnútri, ale aj medzi sebou navzájom.

V roku 2004 sa začalo povstanie zajdíjskych šiitov na severe Jemenu. Povstalci sa označujú aj ako húsiovia podľa svojho vodcu - H.al-Húsiho, ktorý zahynul už v začiatkoch povstania. Bojujú proti skorumpovanej vláde sunnitskej väčšiny a spojenectvu štátu s USA. Povstalcov obvinili, že ich podporuje Irán a pomáhajú presadzovať jeho záujmy. Nestabilita v krajine začala narastať po tom, ako sa v nej začala arabská jar. Viedla síce k odstúpeniu prezidenta A. Salima, ktorý bol na čele štátu od jeho zjednotenia (a predtým od roku 1978 prezidentom severného Jemenu). Vystriedal ho viceprezident A. Hadí, ktorý bol v tejto funkcii od roku 1994. Vefa sa teda zo spôsobu uplatňovania moci nezmenilo. Po ofenzíve v lete 2014 povstalci dobyli rozsiahle územia severného Jemenu, vrátane hlavného mesta. Moc vlády začala rapídne upadať a v januári tohto roku padla.

Na pomoc starej vláde prišla Saudská Arábia, ktorá do osudov Jemenu v minulom storočí viac ráz protirečivo zasiahla. Liga arabských štátov pristúpila k uskutočneniu vojenskej operácie arabskej koalície, ktorá dostala názov Rozhodná búrka (napovedá niečo jej podobnosť s Púštnou búrkou proti

Iraku v roku 1991?) pod vedením Saudskej Arábie. Operácia má zatiaľ len podobu leteckých útokov. Sľubuje sa, že akcia potrvá len niekoľko dní, tomu však asi nikto neverí.

Vzťahy Saudskej Arábie a USA v posledných rokoch nie sú ideálne, ale Saudi prevzali washingtonský vzor vojenských operácií v regióne - bombardovanie síl, ktoré považujú za nepriateľské. Nepoučili sa pritom z toho, že letecké útoky nič zásadne neriešia a sú prológom k dlhotrvajúcim krízam, čo sa na Blízkom východe v 21. storočí už opakovane preukázalo.

Mimo pozornosti zostáva pôsobenie al- -Kajdy, ktorej jemenská bunka - al-Kajda na Arabskom polostrove - sa pokladá za jednu z jej najsilnejších zložiek. Operáciu proti nej v januári USA prerušili, čo zdôvodnili pádom jemenskej vlády.

Udržanie pozície Saudskej Arábie a zabránenie narastania vplyvu Iránu sa stáva novým problémom Blízkeho východu a pripomína otváranie Pandorinej skrinky. Násilné predlžovanie pomeru síl, ktorý sa pod kuratelou USA vytvoril na Blízkom východe po rozpade bipolarity, narastajúce problémy regiónu iba komplikuje. Neškodí len Blízkemu východu, ale aj globálnej bezpečnosti a hrozí aj prenosom nestability do širšieho regiónu.

Autor prednáša medzinárodné vzťahy na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

FRANTIŠEK ŠKVRNDA

[Späť na obsah](#)

22. Šéf Gazpromu Alexej Miller vyzval Európu, aby sa napojila na plynovod Turecký prúd

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 15/04/2015; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; Tamara Lištiaková]

Oto Görner, moderátor: "Šéf ruského plynárenského gigantu Gazprom Alexej Miller vyzval Európu, aby sa napojila na plynovod Turecký prúd, pokiaľ je ešte čas. Kremel' opäť zopakoval, že do štyroch rokov prestane používať tranzitný plynovod cez Ukrajinu. Moskva má však s európskymi spoločnosťami, ktoré zabezpečujú plyn, dlhodobé kontrakty a nemôžu ich nútiť napojiť sa na nový plynovod, tvrdia oslovení energetickí analytici."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Okrem toho, že nová trasa plynovodu, na ktorý sa má Európa napojiť, ešte neexistuje a podľa odborníkov Moskva naň zrejme ani nemá dostatok peňazí, najzávažnejší problém experti vidia v inom - Gazprom má predsa dlhodobé kontrakty s európskymi firmami. Majú platnosť aj ďaleko po roku 2019 a určujú ceny i podmienky. Podľa Petra Baláža z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, Gazprom nemôže svojim zákazníkom len tak povedať, že zmení dopravné trasy, čo im zvýši náklady. Energetický analytik Karel Hirman reaguje na slová šéfa Gazpromu Alexeja Millera, ktorý vyzval Európu, aby sa napojila na plynovod Turecký prúd, pokiaľ je ešte čas."

Karel Hirman, energetický analytik: "Žiaden štát Európskej únie nenakupuje plyn. Nakupujú ho obchodníci s plynom. Gazprom nemôže vyzývať európske štáty ani Európsku komisiu, aby stavala nejaké plynovody, pretože im nedodala ani kubík plynu. To nie sú jeho klienti. A to, aby on dodal obchodným spoločnostiam plynárenským v Európe svoje plyn na danú obchodnú paritu, ktorá je uzatvorená v kontrakte, je to povinnosťou jeho ako dodávateľa."

Tamara Lištiaková: "Kontrakty sú jedna vec, vojna je vec druhá, konštatuje Peter Baláž."

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "Samozrejme, že na konci všetkého sa môže stať to, že keď sa jedná o vojenské a politické rozhodovania, tak ekonomika ide bokom."

Tamara Lištiaková: "Naša tranzitná spoločnosť Eustream presadzuje svoj vlastný plynovod. Jeho hovorca Vahram Chuguryan."

Vahram Chuguryan, hovorca Eustreamu: "Podľa nášho názoru, najlepším celoeurópskym riešením diverzifikácie zdrojov a trás tak z hľadiska nákladov ako aj času, je projekt Eastring."

Tamara Lištiaková: "Plynovod Eastring by mal fungovať už o tri roky. Viest' má cez Slovensko do Rumunska a Bulharska."

[Späť na obsah](#)

23. Gazprom prestane používať plynovod cez Ukrajinu

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Regina BA, 12:00; 15/04/2015; Žurnál Rádia Regina; zo zahraničia; Dagmar Úradníková]

Martina Gapčová, moderátorka: "Šéf ruského plynárenského gigantu Gazprom Alexej Miller vyzval Európu, aby sa napojila na plynovod Turecký prúd, pokiaľ je ešte čas. Kremeľ opäť zopakoval, že do štyroch rokov prestane používať tranzitný plynovod cez Ukrajinu. Moskva má však s európskymi spoločnosťami, ktoré zabezpečujú plyn, dlhodobé kontrakty a nemôžu ich nútiť napojiť sa na nový plynovod, tvrdia oslovení energetickí analytici."

Dagmar Úradníková, redaktorka: "Okrem toho, že nová trasa plynovodu, na ktorý sa má Európa napojiť, ešte neexistuje a podľa odborníkov Moskva naň zrejme ani nemá dostatok peňazí, najzávažnejší problém experti vidia v inom - Gazprom má predsa dlhodobé kontrakty s európskymi firmami. Majú platnosť aj ďaleko po roku 2019 a určujú ceny i podmienky. Podľa Petra Baláža z **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Gazprom nemôže svojim zákazníkom len tak povedať, že zmení dopravné trasy, čo im zvýši náklady. Energetický analytik Karel Hirman reaguje na slová šéfa Gazpromu Alexeja Millera, ktorý vyzval Európu, aby sa napojila na plynovod Turecký prúd, pokiaľ je ešte čas."

Karel Hirman, energetický analytik: "Žiaden štát Európskej únie nenakupuje plyn. Nakupujú ho obchodníci s plynom. Gazprom nemôže vyzývať európske štáty, ani Európsku komisiu, aby stavala nejaké plynovody, pretože im nedodala ani kubík plynu. To nie sú jeho klienti. A to, aby on dodal obchodným spoločnostiam plynárenským v Európe svoj plyn na danú obchodnú paritu, ktorá je uzatvorená v kontrakte, je to povinnosťou jeho ako dodávateľa."

Dagmar Úradníková: "Kontrakty sú jedna vec, vojna je vec druhá, konštatuje Peter Baláž."

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "Samozrejme, že na konci všetko sa môže stať, pretože keď sa jedná o vojenské a politické rozhodovania, tak ekonomika ide bokom."

Dagmar Úradníková: "Naša tranzitná spoločnosť Eustream presadzuje svoj vlastný plynovod. Jej hovorca Vahram Čugurjan."

Vahram Čugurjan, hovorca spoločnosti Eustream: "Podľa nášho názoru najlepším celoeurópskym riešením diverzifikácie zdrojov a trás tak z hľadiska nákladov, ako aj času, je projekt Eastring."

Dagmar Úradníková: "Plynovod Eastring by mal fungovať už o tri roky. Viest' má cez Slovensko do Rumunska a Bulharska."

[Späť na obsah](#)

24. Daniel Kollár z ČSOB je bankárom roka

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 13/04/2015; Tlačové správy; Československá obchodná banka, as]

Generálny riaditeľ a predseda predstavenstva ČSOB Daniel Kollár sa stal Bankárom roka 2015. Ocenenie si prevzal na včerajšom odovzdávaní cien Fincentrum&TREND hypotéka roka. O výsledku rozhodlo hlasovanie najvyšších predstaviteľov konkurenčných bánk.

Daniel Kollár, generálny riaditeľ a predseda predstavenstva ČSOB

"Ocenenie ma skutočne potešilo a veľmi si ho vážim. Nakoľko o ňom rozhodlo hlasovanie najvyšších predstaviteľov konkurenčných bánk, je to pre mňa hodnotná spätná väzba a zároveň motivácia naďalej na sebe pracovať. Ocenenie však nie je len mojou, ale spoločnou zásluhou všetkých, ktorí tvoríme tím ČSOB, za čo kolegom veľmi pekne ďakujem."

Daniel Kollár je generálnym riaditeľom a predsedom predstavenstva ČSOB Banky od jej právneho osamostatnenia v roku 2008, vrchným riaditeľom dovtedajšej ČSOB Slovensko bol už od roku 2004, riadi aj celú ČSOB Finančnú skupinu. V roku 1997 zakladal na Slovensku ČSOB Leasing a od roku 2000 stál na jeho čele.

V decembri 2012 bol zvolený za viceprezidenta Slovenskej bankovej asociácie.

Absolvoval Slovenskú technickú univerzitu a **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**.

Úspešné aj hypotéky

ČSOB hypotéka sa umiestnila na 3.mieste. Porota zložená z deviatich členov hodnotila hypotéky bánk podľa kritérií ako možnosť mimoriadnych splátok, úroková sadzba, poplatky LTV, transparentnosť, obľúbenosť, flexibilita podmienok, administratívna náročnosť či komplexnosť ponuky.

Druhý ročník súťaže vyhlasoval týždenník Trend v spolupráci s partnerom Fincentrum. Ocenenia sa odovzdali celkovo v siedmich kategóriách.

[Späť na obsah](#)

25. HYPOTÉKA ROKA 2015

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 16/04/2015; 15/2015; s.: 6,7; Financovanie bývania; Redakcia]

Výsledky ocenenia Fincentrum & TREND

Hypotéka roka

1. Tatra banka
2. VÚB banka
3. Československá obchodná banka

Refinančná hypotéka roka

1. VÚB
2. Tatra banka
3. mBank

Stavebné sporenie roka

1. Prvá stavebná sporiteľňa

Poistenie nehnuteľnosti roka

1. Uniqa poisťovňa - Domov & Šťastie
2. QBE Insurance - združené poistenie Klasik a Special
3. Allianz - Slovenská poisťovňa - Môj domov

Poistenie hypotéky roka

1. Generali Poisťovňa - Hypo poistenie
2. Axa životní pojišťovňa - ActiveLife
3. Allianz - Slovenská poisťovňa - Poistenie hypotéky

Banka bez bariér Slovenská sporiteľňa

Bankár roka Daniel Kollár Československá obchodná banka

Poisťovák roka

Marek Jankovič Allianz - Slovenská poisťovňa

Špeciálna cena TRENDU za inovatívnosť

Slovenská sporiteľňa za financovanie montovaných domov

Odborná porota ocenenia Hypotéka roka

O poradí v jednotlivých produktových kategóriách rozhodovala deväťčlenná odborná porota. Jej členovia hodnotili na základe vlastných znalostí jednotlivých produktov a dodaných podkladov.

Peter Kolárik spoluzakladateľ TotalMoney.sk

Je to internetová stránka na porovnanie a predaj úverových a sporiacich produktov, bežných účtov, poistení a energií pre domácnosti. Jej cieľom je poskytovať objektívne a nestranné informácie o

finančných produktoch a ich porovnanie. V TotalMoney má na starosti analýzu produktov, obchod a spoluprácu s partnermi. V minulosti pracoval v bankovníctve ako analytik pre riadenie kreditných rizík, neskôr ako produktový manažér a obchodný riaditeľ pre kreditné karty.

Juraj Lang predseda predstavenstva Inštitútu finančnej gramotnosti a vzdelávania a spoluautor publikácie Finančná gramotnosť pre každého

Je absolventom Univerzity Komenského a **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Od roku 1991 pôsobil v súkromnom sektore, v rokoch 2004 - 2009 pracoval na manažérskych pozíciách v Komerčnej banke. Inštitút finančnej gramotnosti a vzdelávania sa zaoberá vzdelávaním širokej verejnosti najmä v oblasti finančnej gramotnosti a tiež prevenciou neúmerného zadlžovania, ktoré môže viesť k exekúciám a následne k ťažkým životným situáciám jednotlivcov a celých rodín.

Milan Repka predseda predstavenstva a riaditeľ Fincentra Slovensko

Od júna 2007 je zodpovedný za jeho rozvoj na Slovensku. Vyštudoval Univerzitu sv. Cyrila a Metoda v Trnave. Od roku 1998 bol zamestnaný v Prvej stavebnej sporiteľni, kde sa vypracoval na pozíciu okresného riaditeľa pre oblasť Bratislava. Pred príchodom do Fincentra pôsobil v bankovom sektore. Fincentrum sa na Slovensku stalo pod jeho vedením jednou z najrýchlejšie rastúcich finančno-sprostredkovateľských spoločností a dynamicky znižuje obratový náskok konkurencie. V rokoch 2012 a 2013 sa Fincentrum stalo najväčším nezávislým sprostredkovateľom hypoték.

Pavol Škoda lektor a metodik projektu Škola rodinných financií

Ide o prvý komunitný projekt finančného vzdelávania na Slovensku zameraný na edukáciu priamo v komunitách. Škola rodinných financií prináša zmysluplné a metodicky prepracované učenie pre život, ktoré vedie k porozumeniu základných finančných produktov, s akými sa v živote bežne stretávame a ktoré výrazne ovplyvňujú fungovanie rodiny.

Pavel Škriniar analytik portálu FinančnáHitparáda.sk

Pracovné skúsenosti má z banky, printových médií a finančného sprostredkovania. Pôsobí ako odborný asistent na Fakulte podnikového manažmentu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Portál FinančnáHitparáda.sk prináša od roku 2009 objektívne porovnanie finančných produktov a rady, ako reálne ušetriť peniaze. Na portáli prebieha denná aktualizácia viac ako 15 000 údajov a prináša zdarma unikátne služby, ako sú hypotekárny Súboj Bánk a kontrolór bánk Bankový Sliedič. Na získanie reálnych údajov sa úrokové sadzby zisťujú aj osobnými návštevami v pobočkách bánk prostredníctvom mystery shoppingu.

Peter Világi senior analytik spoločnosti Fincentrum

Ako senior analytik spoločnosti Fincentrum zastrešuje produktovú podporu pre sieť sprostredkovateľov. Medzi jeho úlohy patrí komunikácia s finančnými inštitúciami, podieľanie sa na vývoji exkluzívnych produktov či prezentovanie spoločnosti v televíznych a printových médiách. Ako ekonomický redaktor a editor pôsobil v TASR a denníkoch Pravda a Hospodárske noviny. Vyštudoval žurnalistiku na Filozofickej fakulte Univerzity Komenského. V oblasti finančného sprostredkovania pôsobí od roku 2006.

Ján Palenčár prezident Národnej asociácie realitných kancelárií Slovenska

Prezidentom Národnej asociácie realitných kancelárií Slovenska je od roku 2013. Asociácia vznikla v roku 1998 splynutím Asociácie realitných kancelárií Slovenska a Združenia realitných kancelárií. Nové vedenie NARSK si dalo za cieľ zvýšenie transparentnosti i kvality maklérskej práce. J. Palenčár je zároveň spolopriateľom firmy Urban & Partner, ktorá sprostredkúva predaj nehnuteľností a má za sebou aj vlastné developerské projekty v Bratislave a okolí.

Ján Záborský vedúci redaktor TRENDU

V TRENDU pôsobí od roku 2000, od začiatku sa venuje finančnému sektoru, predovšetkým poisťovníctvu a dôchodkovému sporeniu a tiež problematike starnutia obyvateľstva a jeho vplyvu na verejné financie. Vyštudoval Fakultu managementu Univerzity Komenského v špecializácii európska integrácia.

Ľuboslav Kačalka reportér TRENDU a autor edukatívneho seriálu Finančná sebaobrana

Stál pri zrode portálu o osobných financiách a kapitálových trhoch Investujeme. sk a päť rokov ho viedol. Predtým pôsobil ako redaktor a editor spravodajstva v Slovenskom rozhlase v Banskej Bystrici. Absolvoval publicistiku na Univerzite Mateja Bela v Banskej Bystrici a marketingovú komunikáciu na

Univerzite Tomáše Bati v Zlíne. Postpromočne vyštudoval financie, bankovníctvo a investovanie na Technickej univerzite v Košiciach.

[Späť na obsah](#)

26. Prečo sa najlepšie na svete žije len hodinu od Bratislavy – vo Viedni

[Téma: Ekonomická univerzita; dennikn.sk; 10/04/2015; Miro Kern]

Skúmali sme štatistiky a hovorili s obyvateľmi Viedne, aby sme našli hlavné dôvody, pre ktoré vedie rebríčky najlepšieho mesta na život.

Miro Kern

Leží len hodinu autom od Bratislavy, ale v rebríčku najlepších miest na život americkej konzultačnej spoločnosti Mercer sa umiestnila na prvej priečke už šesť rokov po sebe, zatiaľ čo hlavné mesto Slovenska bolo tento rok 81. Aj pri iných celosvetových porovnaníach sa Viedeň umiestňuje na špičke.

Na prvý pohľad sa veľmi nelíši od iných metropol západnej Európy a prežila aj zlé časy. Cez 2. svetovú vojnu na mesto dopadlo okolo 100-tisíc bômb, ktoré poškodili 28 percent budov, a jeho väčšinu až do roku 1955 kontrolovali sovietske jednotky.

Ako je možné, že je dnes Viedeň takým dobrým mestom pre život? Zisťovali sme v štatistikách a dokumentoch a pýtali sme sa na to štyroch obyvateľov Viedne, ktorí pred viac či menej rokmi žili na Slovensku.

Veľkomesto 150 rokov

Až do prvej svetovej vojny bola Viedeň po Londýne, New Yorku a Paríži štvrtým najväčším mestom na svete. Od roku 1880 do roku 1910 počet jej obyvateľov stúpol zo 700-tisíc na dva milióny, takže prvé preľudnenie a masovú výstavbu mesto zažilo už pred viac ako storočím. Na porovnanie – Bratislava mala v roku 1880 48-tisíc a v roku 1910 okolo 80-tisíc obyvateľov.

Hlavné mesto Rakúska a predtým Rakúsko-Uhorska má viac ako sto rokov skúseností s takmer dvojmiliónovou veľkosťou a storočné domy nájdete aj vo veľkej vzdialenosti od centra.

Momentálne počet obyvateľov pomerne rýchlo rastie, stále je to však bez prímestských častí "len" 1,8 milióna ľudí, teda menej než pred 1. svetovou vojnou. Tlačový odbor magistrátu Denníku N odpísal, že podľa ich prognóz dosiahnu dva milióny v roku 2029. Ťažkú hlavu si z toho zjavne nerobia. "Je to pre nás kompliment."

Momentálne je mesto jednou zo svetových metropol. Pomohla mu v tom aj politika rakúskej neutrality, vďaka ktorej sa v nej usídlili viaceré celosvetovo významné organizácie.

Sídli v nej rozsiahla časť Organizácie spojených národov, Organizácia pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe (OBSE), Medzinárodná organizácia pre atómovú energiu aj Organizácia krajín vyvážajúcich ropu (OPEC). Celkovo tak ide o niekoľko tisíc diplomatov s rodinami.

Ďalšou zvláštnosťou je, že Viedeň je takmer celé jedno storočie sociálnodemokratická. S jedinou prestávkou cez 2. svetovú vojnu bol od roku 1919 primátorom iba sociálny demokrat. Súčasný šéf samosprávy Michael Häupl je vo funkcii už dvadsiaty rok a sociálni demokrati momentálne riadia mesto spolu so Zelenými.

Dopravní vizionári

Systém dopravy je jedna z najlepších vecí, ktorá sa Viedni podarila. Základom systému je metro a systém mestských okruhov, ktoré spájajú hlavné mestské tepny. Najstarší vnútorný okruh mesta (Ring), ktorý je jednosmerný a vedie cezeň jediná prístupová cesta do centra, bude mať tento rok 150. výročie. Už vtedy ho naprojektovali ako bulvár so širokými chodníkmi, na ktoré sa teraz hravo vmestili chodci aj cyklotrasy a cesta pojme tri pruhy a električkovú trať.

Na viedenskom dopravnom systéme vidno, že už pred viac ako sto rokmi si architekti mesta uvedomili potrebu budovať široké ulice a že dopravný systém nemôže byť náhodnou záležitosťou.

Základom dopravy vo Viedni je hromadná doprava. Prepraví viac ako 35 percent ľudí a tovaru. Keď sa od individuálnej cestnej dopravy odpočíta nákladná, hromadná doprava je na takmer rovnakej úrovni ako cestovanie osobnými autami.

"Počet ľudí, ktorí využívajú verejnú dopravu, každým rokom narastá. Vidno to aj na množstve ľudí, ktorí

majú ročné cestovné lístky," vraví dekan z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, ale inak Viedenchán Mikuláš Luptáčik. Sám jazdí po Viedni takmer výhradne verejnou dopravou.

Verejne a lacno

Vo Viedni sa nehanbia cestovať hromadnou dopravou ani bohatí a vplyvní ľudia. Je čistá, rýchla a na miestne pomery lacná, na rozdiel od parkovného v meste, kde sa parkuje veľmi zle.

Mesačný lístok na všetky prostriedky mestskej dopravy stojí 48 eur a pokiaľ si kúpite lístok na celý rok, zaplatíte len euro denne. Pri ročnom lístku zaplatíte v Bratislave 72 centov na deň, v Košiciach je to 55 centov denne.

Metro je v meste len od roku 1978, má päť trás a 104 zastávok a trasy prakticky každý rok predlžujú. Denne prepraví 1,4 milióna pasažierov, v špičke na niektorých trasách jazdí každé dve minúty a časť vozňov je klimatizovaná. Okrem neho však v meste existuje systém mestských a prímestských vlakov S-Bahn a rozsiahla sieť električkových tratí.

Viedenskej doprave výrazne pomáha jej integrácia a posledným veľkým projektom je výstavba Hlavnej stanice, ktorú otvorili vlani na jeseň. Išlo o jeden z najväčších dopravných projektov v Európe za posledné roky. Stála miliardu eur a ďalšie tri miliardy budú stáť stavby, ktoré v jej okolí postupne pribúdajú.

Alebo bicyklom

Čo sa však v meste za posledných 20 rokov rozbehlo najviac, je cyklistická doprava. Viedeň má sedem hlavných cyklotrás, ktoré podobne ako metro tvoria základný cyklistický dopravný systém. Má dohromady 1270 kilometrov.

Podľa prepočtov magistrátu momentálne tvorí 20 percent všetkých komunikácií a podiel cyklistickej dopravy by sa mal tento rok dostať na 10 percent z celkovej dopravy.

Na viacerých miestach zadarmo rozdáajú podrobné cyklomapy a dostať sa bicyklom prakticky odkiaľkoľvek kamkoľvek nie je problém.

Na porovnanie, v Bratislave so štvrtinou obyvateľov sa len plánuje 150 kilometrov cyklotrás a väčšina slovenských miest je na tom ešte horšie. Aj kunsthistorička pôvodom z Košíc Lydia Thienen jazdí vo Viedni hlavne na bicykli. "Cyklista sa tu nemusí báť, že ho na prvej križovatke niekto zrazí." Každý desiaty študuje

Kvalitné univerzity sú ďalšou vecou, ktorá robí Viedeň mimoriadne zaujímavou pre ľudí. Viedenská univerzita je po Karlovej druhou najstaršou "nemeckou" univerzitou na svete (založili ju v roku 1365) a v žiadnom nemecky hovoriacom meste nie je toľko vysokoškolských študentov.

Podľa štúdie Rakúskej akadémie vied približne 185-tisíc študentov (teda každý desiaty obyvateľ Viedne) utratí ročne asi 1,8 miliardy eur. Na porovnanie – v 3,3-miliónovom Berlíne je študentov okolo 160-tisíc. V meste je desať štátnych, päť súkromných a štyri odborné univerzity.

Len Viedenská univerzita má 90-tisíc študentov. "Univerzity priťahujú vedecko-výskumné oddelenia medzinárodných firiem," hovorí Mikuláš Luptáčik.

Univerzity sa ďalších študentov snažia prilákať aj investíciami. Minulý rok otvorili "campus" **ekonomickej univerzity**, na ktorom sa podieľala aj svetoznáma iracká architektka Zaha Hadid. Mikuláš Luptáčik hovorí, že aj v prípade tohto projektu za takmer pol miliardy eur sa dbalo na perspektívu jeho ekonomickej návratnosti.

Viedeň je po Singapure a Bruseli tretím najväčším kongresovým mestom na svete. Množstvo kongresov so sebou prináša nielen peniaze pre hotely a reštaurácie, ale aj na kultúru a pamiatky, ktoré sú vo Viedni takmer vždy v programe kongresov. Magistrát zdôrazňuje aj množstvo turistov. Vlani to bolo 13,4 milióna prenocovaní.
Prenajaté byty

Vo Viedni je veľké množstvo nájomných bytov. Vzhľadom na relatívne vysoké platy Viedenchánov sú prenájmy dostupné. Mesačný nájom dvojizbového bytu blízko centra stojí okolo 750 eur, čo je mierne viac než v Bratislave.

Priemerný plat v meste sa pohybuje nad 2700 eurami mesačne, zatiaľ, čo v Bratislave je to okolo 1200 eur.

Vo Viedni sú desaťtisíce nájomných bytov, ktoré postavilo mesto a sú určené hlavne sociálne slabším rodinám. Štandardné nájomné zmluvy sú trojročné, mnohí ich však majú uzavreté s majiteľmi bytov na päť či šesť rokov.

"Výhoda bývania v nájomných bytoch je v tom, že sú ľudia mobilnejší," hovorí Luptáčik.
Z múzea do parku

Okrem najznámejších scén – Viedenskej opery či divadla Burgtheater – sú tu desiatky ďalších. A k tomu múzea a galérie a veľké množstvo pamiatok.

"Na kultúru sa dáva dosť peňazí, to priťahuje veľa ľudí, čím sa tie peniaze mestu vracajú. O Viedenskej opere sa hovorí, že má finančný prebytok len jeden deň v roku – keď je tam Viedenský ples," hovorí Mikuláš Luptáčik.

Lydia Thienen pracuje v najstaršej z takmer štyridsiatky galérií moderného umenia v meste. Je v úplnom centre. "Kultúrne sa tu dá žiť výnimočne dobre." Mesto podľa nej ponúka aj veci, ktoré sú výnimočné. Napríklad program s názvom Artotéka, pri ktorom si môžu ľudia či firmy za poplatky zapožičať na určitú dobu do svojich priestorov umelecké diela.

Oddych okrem kultúry prináša aj množstvo zelene. Najväčšou zelenou plochou vnútri mesta je viedenský Prater, ktorý má s 200 hektármi dvojnásobnú rozlohu ako Central Park v New Yorku.

Obrovskými, verejne prístupnými plochami je aj areál zámku Schönbrunn či Dunajský ostrov. Ten je zároveň najobľúbenejším miestom obyvateľov na športovanie. Je dlhý 21 kilometrov. Na ostrove býva každý rok hudobný festival Donauinselfest, ktorý je najväčším pravidelným festivalom pod širým nebom v Európe. Minulý rok ho navštívilo 3,1 milióna ľudí.

Deťom aj nudistom

"Donauinsel je otvorený pre všetkých. Keď sa chce ísť človek opaľovať nahý, má vyhradené svoje miesto. Keď sa chce prejsť so psom a pritom sa okúpať, má tam svoje miesto. Keď si niekto chce grilovať a púšťať si turecké pesničky, aj to je dovolené. Ako keby pre každého sa tam kúsok nájde," hovorí Lydia Thienen.

Deti podľa nej dostanú pred každými prázdninami "knižku" – zoznam aktivít, ktoré mesto pre ne organizuje. "Každý deň je tam niečo – šport, exkurzie, výlety. Veľká väčšina akcií je zadarmo a keď nie je niečo zadarmo, je to za minimálnu sumu."

"Veľa mojich známych hovorí – nejdeme nikam na dovolenku, dovolenku si urobíme tu. Hovoria, že si tak berú späť svoje dane," vraví Marie Woodhamsová, novinárka, ktorá žije vo Viedni už tridsať rokov.
Práca po nemecky

Viedeň nemá nízku nezamestnanosť. V posledných rokoch sa pohybuje medzi deviatimi a desiatimi percentami. Do mesta sa sťahujú aj ľudia, ktorí nemajú vopred dohodnutú prácu. Žije tu štvrtina cudzincov.

Mira Nemčeková je vo Viedni druhý rok, takže je zamestnankyňou na začiatku kariéry. Hovorí, že sa tu dá relatívne pohodlne vyžiť z bežného platu. Vidno to aj na mladých Viedenčanoch.

Tí si zvyknú zaobstarať vlastné bývanie skôr ako ľudia na Slovensku, ktorí žijú oveľa dlhšie u rodičov. "Väčšina už po osemnástich rokoch býva vo vlastných bytoch."

Byty na prenájom sa v meste zháňajú pomerne ťažko. Inzeráty na štandardné byty neďaleko centra vydržia niekedy len 20 minút a byt sa prenajme.

Zamestnanie sa podľa Miriam Nemečkovej dá nájsť pomerne dobre. Veľmi dobrá úroveň nemčiny je však základnou podmienkou. Zamestnávateľia musia už v inzerátoch uvádzať zárobok, ktorý ponúkajú. "Je to veľmi transparentné."

A čo plánuje Viedeň ďalej? Podľa odpovedí magistrátu sa sústreďuje na výstavbu nových obytných štvrtí ako napríklad Seestadt Aspern, ktorá patrí medzi najväčšie mestské rozvojové projekty v Európe. Má v nej nájsť ubytovanie 20-tisíc ľudí a má vytvoriť rovnaký počet pracovných miest.

Mesto sa chce ešte viac sústrediť na ekológiu a inteligentné dopravné a infraštruktúrne projekty.

Viedenčania, ktorí nám rozprávali o meste

Mikuláš Luptáčík

Je novým dekanom Národohospodárskej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Vo Viedni žije štyri desaťročia a do Bratislavy od jesene dochádza. Zároveň učí na viedenskej **Ekonomickej univerzite**. "Z Viedne nikto nechce odísť," hovorí profesor. "Je tu vysoká kvalita prostredia v širšom slova zmysle – zo strany služieb, je tu kvalitná verejná doprava, kultúrne vyžitie. Dobrá je aj lokalizácia Viedne – blízko je Viedenský les, v meste je veľa parkov. Je to aj dobrou správou mesta."

Marie Woodhamsová

Žije vo Viedni tri desaťročia a je dlhoročnou spravodajkyňou Českého rozhlasu v Rakúsku. "Nemenila by som. Viedeň mám naozaj rada. Každý si tu niečo vyberie." Hovorí, že dobrý život vo Viedni vychádza do značnej miery z povahy jej obyvateľov a ich silnému vzťahu k mestu. Sú to zároveň ľudia, ktorí úzkostlivo dbajú na tradície a veľká časť zvyklostí v podujatiach tu funguje desaťročia. Obyvatelia aj firmy podľa nej dávajú obrovské čiastky na kvetinové výzdoby a kultúrňovanie okolia bez toho, aby ich niekto nútil.

Lydia Thienen

Pôvodom Košičanka je vyštudovaná kunsthistorička a v rakúskej metropole už žije takmer dve desaťročia. "Vo Viedni sa dá žiť dobre, aj keď človek nemá veľa peňazí. Žila som aj vo Švajčiarsku a tam som mala vždy pocit, že ešte týždeň a fakt neviem, ako to bude ďalej. Tu si môže človek mesto užiť aj bez veľkých výdavkov," hovorí. "Veľa služieb je tu ľuďom poskytovaných len tak." V meste sa podľa nej človek cíti bezpečne.

Mira Nemčeková

Pracuje v cestovnom ruchu a v meste býva rok. "Je to veľké mesto, ktoré človek tak nepocituje. Nie je príliš veľké ako Londýn, kde sa už cítim byť veľmi maličká. Tu má človek možnosť nájsť si svoje miestečka a kútiky. Veľmi rada sa tu prechádzam, páči sa mi architektúra," vysvetľuje, prečo by mesto nemenila. Vrávi, že tu skoro všetko funguje tak, ako by malo, a má pocit, že je to mesto pre všetkých. Ľudia sú tu k sebe slušnejší než na Slovensku. "Sú tiež otvorenejší voči všetkému možnému."

-END

[Späť na obsah](#)

27. Takto v skutočnosti vidia Slováci politikov: Internet odhalil iluminátov aj alkoholičku!

[Téma: Ekonomická univerzita; topky.sk; 16/04/2015; topky.sk; bap]

Pošlite nám tip BRATISLAVA – Aj Slovensko žije v multimediálnej dobe, preto ak si chce priemerný volič vyhľadať informácie o svojom obľúbenom alebo nenávidenom politikovi, obráti sa na internetový prehliadač. Jediným z politikov, kto sa v minulom roku dostal do rebríčka Top 10 najvyhľadávanejších termínov na slovenskom Google, bol Andrej Kiska. Otázka teraz znie, čo si Slováci najčastejšie zisťujú o známych politikoch? Budete prekvapení.

Andrej Kiska

Začnime s prezidentom Andrejom Kiskom. Ak si zadáte jeho meno do Google, povedzme aj s nejakým pomocným slovesom, vyhodí vám hneď niekoľko možností, čo sa pýtali ľudia pred vami. Základná otázka znie: "Je Andrej Kiska scientológ?" Vzhľadom na prezidentské voľby v minulom roku, slovo scientológia dominovalo aj v rebríčku najvyhľadávanejších termínov v súvislosti s otázkou "Čo je".

O prepojení Andreja Kisku so scientologickou cirkvou sa v kritickom období pred marcovými voľbami nahovorilo pomerne dosť. V tom čase prezidentský kandidát a súčasný premiér Robert Fico obvinil Kisku, že má blízko k scientológom. Situácia sa vyhrotila natoľko, že Kiska podal na Fica trestné oznámenie za krivé obvinenie a ohováranie. "Pán Kiska môže podať trestné oznámenie, nebudem mať problém ho vyvrátiť. Pán Kiska klamal celé Slovensko v priamom prenose," vyhlásil vtedy na tlačovej konferencii Fico.

Scientologická cirkev na Slovensku však tieto tvrdenia verejne vyvrátila, následne premiér vyzval Kisku, aby si spravil bezpečnostnú previerku. Tú by však podľa neho nedostal kvôli svojmu napojeniu na "ľudí z tejto sekty, ktorých pozná, stretáva sa s nimi a spolupracuje". Kiska s tým problém nemal, no po zvolení povedal, že nevidí dôvod a previerku Národného bezpečnostného úradu si spraviť nedal, čo odobrili aj

politológovia.

Okrem toho sa Slováci Google pýtajú, či je žid a uisťujú sa, že je rozvedený. O jeho náboženskom vyznaní sa teda polemizuje dosť, rovnako konzervatívne zmysľajúcim obyvateľom sa nepáči, že prezident je druhýkrát ženatý. Zaujímavé je aj to, že pri klasickej otázke, kto je Andrej Kiska, Google okamžite ponúka dodatok "potvrdené fakty". Akoby ľudia predpokladali, že o prezidentovi koluje na internete aj mnoho klamstiev a klebiet.

Robert Fico

Zrejme najsledovanejším politikom na Slovensku je predseda dlhodobo najsilnejšej strany a premiér Robert Fico. Pri jeho mene sa vo vyhľadávaní okamžite objavuje požiadavka na životopis či oficiálnu stránku na sociálnej sieti Facebook, dokonca kontakt celkovo. Ľudí ale prekvapivo zaujíma aj Ficov syn Michal, ktorý momentálne študuje na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Minulý rok sa dokonca prihlásil na študijný pobyt v zahraničí cez projekt Erasmus.

Aj v súvislosti s menom Roberta Fica sa do popredia dostala otázka, či je žid. V predvolebnom videu ale ponúkol odpoveď, otvorene hovoril o svojej katolíckej výchove, napriek tomu, že bol ešte počas socialistického zriadenia členom komunistickej strany. Dôležitá je však otázka, na ktorú sa snaží veľká časť Slovákov, ktorí sa o premiéra zaujímajú, získať odpoveď práve cez Google: "Je Robert Fico iluminát?" Skutočne málo pravdepodobná teória je určite veľmi populárna medzi konšpirátormi. Radšej teda zodpovieme inú otázku, ktorá ľudí zaujíma nemej a týka sa Roberta Fica – meria presne 1,83 centimetrov.

Radoslav Procházka

Pozrime sa na ďalšieho kandidáta na prezidenta, ktorý sa však do druhého kola volieb neprepracoval. O Radoslavovi Procházkovi chcú Slováci vedieť pomerne bežné veci, ako kontakt, chcú si prečítať jeho blog alebo niektorý z rozhovorov. Zaujímajú sa o jeho meno aj v súvislosti s februárovým referendom o rodine, ktoré bolo neplatné. V jeho strane Siet' sa totiž vo veľkom diskutovalo, či účasť na referende Aliancie za rodinu odporučiť alebo naopak.

Prirodzene zvedaví sú opäť na rodinné pomery, respektíve mužov na Slovensku určite svojou krásou zaujala Katarína Procházková. S predsedom strany Siet' má dve deti, žijú spolu v Šamoríne. Katarína je právnička, ktorá väčšinu svojho voľného času venuje pro bono práci, právne rady dáva na to odkázaným občanom, ktorých práva sa porušujú. Pestovanú Procházkovu manželku (28) si mnohí vedeli predstaviť na mieste prvej dámy, no to zrejme vo voľbách nestačilo.

Ján Fígel'

U predsedu KDĽH a zároveň u jedného z najaktívnejších politikov od roku 1990 sa mnohí domáhajú dôkazu o akademických tituloch, v súvislosti s menom Ján Fígel' preto ako prvé odkazy svietia PhD. a slovo titul. Ľudí zaujíma najmä jeho činnosť v strane KDĽH, ako aj blog. Okrem názorov si osviežujú aj životopisné údaje, no tentokrát sa manželke Márii či ich štyrom deťom toľko pozornosti nevenuje. Predsa len, ide o konzervatívneho politika, dalo sa predpokladať, že sa o jeho osobe informujú podobne konzervatívni voliči.

Iveta Radičová

Iveta Radičová bola doteraz jedinou premiérkou Slovenska. Preto je trochu smutné, že užívateľov internetu najviac zaujíma to, či je alkoholička. Na strane druhej, dá sa to pochopiť, nakoľko sa o Radičovej zosnulom manželovi a populárnom humoristovi Stanovi Radičovi vedelo, že si rád vypije. Verejnosť vedela, že Stano bol Ivetinou životnou láskou, preto veľa pozornosti pútal aj jej priateľ, paralympionik Ján Riapoš.

Na toho však Slováci očividne už zabudli, snáď aj samotná Radičová, ktorá sa po rozchode v roku 2009 dlho nevedela odhodlať vôbec o vzťahu hovoriť. Ľudí skôr zaujímajú jej názory na politické dianie, rovnako ako pri Procházkovi, aj tu medzi najvyhľadavanejšie termíny patrí referendum. Zároveň po tom, ako sa rozhodla stiahnuť z politiky, jej fanúšikov zaujíma aj to, ako sa jej darí v Oxforde, kde prednášala na univerzite.

Zdieľať článok na Facebooku

[Späť na obsah](#)

28. Daniel Kollár je bankárom roka

[Téma: Ekonomická univerzita; touchit.sk; 16/04/2015; Ondrej Macko]

Ondrej Macko

Generálny riaditeľ a predseda predstavenstva ČSOB Daniel Kollár sa stal Bankárom roka 2015. Ocenenie si prevzal na odovzdávaní cien Fincentrum&TREND hypotéka roka. O výsledku rozhodlo hlasovanie najvyšších predstaviteľov konkurenčných bánk.

"Ocenenie ma skutočne potešilo a veľmi si ho vážim. Nakoľko o ňom rozhodlo hlasovanie najvyšších predstaviteľov konkurenčných bánk, je to pre mňa hodnotná spätná väzba a zároveň motivácia naďalej na sebe pracovať. Ocenenie však nie je len mojou, ale spoločnou zásluhou všetkých, ktorí tvoríme tím ČSOB, za čo kolegom veľmi pekne ďakujem."

Daniel Kollár je generálnym riaditeľom a predsedom predstavenstva ČSOB Banky od jej právneho osamostatnenia v roku 2008, vrchným riaditeľom dovtedajšej ČSOB Slovensko bol už od roku 2004, riadi aj celú ČSOB Finančnú skupinu. V roku 1997 zakladal na Slovensku ČSOB Leasing a od roku 2000 stál na jeho čele.

V decembri 2012 bol zvolený za viceprezidenta Slovenskej bankovej asociácie. Absolvoval Slovenskú technickú univerzitu a **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**.

Úspešné aj hypotéky

ČSOB hypotéka sa umiestnila na 3.mieste. Porota zložená z deviatich členov hodnotila hypotéky bánk podľa kritérií ako možnosť mimoriadnych splátok, úroková sadzba, poplatky LTV, transparentnosť, obľúbenosť, flexibilita podmienok, administratívna náročnosť či komplexnosť ponuky.

Pozrite si aj rozhovor, ktorý redakcia touchIT realizovala s bankárom roka

[Späť na obsah](#)

29. Zahraniční profesori na Slovensku vďaka VÚB

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 16/04/2015; Slovensko; WBN/PR]

Nadácia VÚB

BRATISLAVA 16. apríla (WBN/PR) - Nadácia VÚB už po siedmy raz vyhlasuje výzvu pre vysoké školy ekonomického smeru na hostovanie zahraničných profesorov. Podmienkou je, aby profesor strávil na Slovensku celý semester a spolupracoval s miestnou univerzitou na spoločnom výskume. Nadácia VÚB ponúka dva granty na hostovanie, spolu do výšky max. 90 000 eur. Školy sa môžu prihlásiť do 31. 10. 2015.

Hoci študenti majú dvere do sveta otvorené, nie všetkým sa podarí vycestovať a zažiť atmosféru zahraničnej univerzity. Preto Nadácia VÚB "prináša" zahraničných profesorov priamo na domácu akademickú pôdu. "Budúcich ekonómov čaká štúdium vybraného predmetu pod taktovkou renomovaného odborníka, ktorý sprostredkuje medzinárodnú atmosféru priamo na ich alma mater. Okrem prednášok pre študentov a doktorandov spolupracujú vždy pozvaní profesori s domácimi tímami na spoločnom vedeckom projekte", vysvetľuje Elena Kohútiková, zástupkyňa generálneho riaditeľa VÚB banky.

Na Slovensko vďaka grantovému programu Hostujúci profesor už zavítali odborníci z USA, Francúzska, Veľkej Británie a Maďarska. Naposledy to bol profesor Nikos Georgantzis z britskej University of Reding, ktorý hosťoval na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** v **Bratislave**. Svoje pocity zhrnul takto: "Pokiaľ ide o ekonómiu, na Slovensku sa veľký dôraz sa kladie na výučbu a menší na publikovanie. Stálo by za to sústrediť sa viac na kvalitu ako na kvantitu a viac publikovať v renomovaných zahraničných periodikách. Slovensko je v mojich očiach krajinou, v ktorej vysokoškolskí učitelia podávajú priam nadľudské výkony, čo sa týka počtu hodín výučby." Úlohu škôl dnes vidí profesor Georgantzis predovšetkým vo flexibilitate: "Univerzity sa snažia reagovať na potreby trhu, zavádzať do výučby čoraz viac praxe, a pritom nám unikajú niektoré podstatné veci. Predovšetkým to, že zo škôl nemusia vychádzať hotoví špecialisti, ale ľudia, ktorí budú v budúcnosti schopní robiť aj iné veci, ak to bude potrebné."

Vysoké školy môžu požiadať o grant do 31. októbra 2015. Viac informácií a prihlášky pre univerzity sú k dispozícii na www.nadaciavub.sk.

[Späť na obsah](#)

30. Zahraniční profesori na Slovensku vďaka VÚB

[Téma: Ekonomická univerzita; 24hod.sk; 16/04/2015; Redakcia]

Nadácia VÚB už po siedmy raz vyhlasuje výzvu pre vysoké školy ekonomického smeru na hosťovanie zahraničných profesorov. Podmienkou je, aby profesor strávil na Slovensku celý semester a spolupracoval s ...

BRATISLAVA 16. apríla (WBN/PR) - Nadácia VÚB už po siedmy raz vyhlasuje výzvu pre vysoké školy ekonomického smeru na hosťovanie zahraničných profesorov. Podmienkou je, aby profesor strávil na Slovensku celý semester a spolupracoval s miestnou univerzitou na spoločnom výskume. Nadácia VÚB ponúka dva granty na hosťovanie, spolu do výšky max. 90 000 eur. Školy sa môžu prihlásiť do 31. 10. 2015.

Hoci študenti majú dvere do sveta otvorené, nie všetkým sa podarí vycestovať a zažiť atmosféru zahraničnej univerzity. Preto Nadácia VÚB "prináša" zahraničných profesorov priamo na domácu akademickú pôdu. "Budúcich ekonómov čaká štúdium vybraného predmetu pod taktovkou renomovaného odborníka, ktorý sprostredkuje medzinárodnú atmosféru priamo na ich alma mater. Okrem prednášok pre študentov a doktorandov spolupracujú vždy pozvaní profesori s domácimi tímami na spoločnom vedeckom projekte", vysvetľuje Elena Kohútiková, zástupkyňa generálneho riaditeľa VÚB banky.

Na Slovensko vďaka grantovému programu Hostujúci profesor už zavítali odborníci z USA, Francúzska, Veľkej Británie a Maďarska. Naposledy to bol profesor Nikos Georgantzis z britskej University of Reding, ktorý hosťoval na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** v Bratislave. Svoje pocity zhrnul takto: "Pokiaľ ide o ekonómiu, na Slovensku sa veľký dôraz sa kladie na výučbu a menší na publikovanie. Stálo by za to sústrediť sa viac na kvalitu ako na kvantitu a viac publikovať v renomovaných zahraničných periodikách. Slovensko je v mojich očiach krajinou, v ktorej vysokoškolskí učitelia podávajú priam nadľudské výkony, čo sa týka počtu hodín výučby." Úlohu škôl dnes vidí profesor Georgantzis predovšetkým vo flexibilitate: "Univerzity sa snažia reagovať na potreby trhu, zavádzať do výučby čoraz viac praxe, a pritom nám unikajú niektoré podstatné veci. Predovšetkým to, že zo škôl nemusia vychádzať hotoví špecialisti, ale ľudia, ktorí budú v budúcnosti schopní robiť aj iné veci, ak to bude potrebné."

Vysoké školy môžu požiadať o grant do 31. októbra 2015. Viac informácií a prihlášky pre univerzity sú k dispozícii na www.nadaciavub.sk.

[Späť na obsah](#)

31. Ľudia konečne cítia potrebu starať sa o svoje financie

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 17/04/2015; 73/2015; s.: 24; financie; Martina Raábová]

O investovaní hovorí Miroslav Tamáš, manažér predaja podielových fondov a dôchodkov spoločnosti AXA.

- Keď sa dnes povie "investovanie", bežní ľudia si predstavia niečo zložité. Aký je podľa vás trend v tejto oblasti?

Dnes je na Slovensku veľmi aktuálna a diskutovaná téma finančnej gramotnosti, čo je prakticky súbor znalostí človeka v oblasti správy vlastných financií. Ide o efektívne riadenie zdrojov s cieľom zaistiť si finančné zabezpečenie. Ľudia si čoraz viac uvedomujú potrebu postarať sa o svoje financie. Pri napĺňaní tejto zodpovednej úlohy je otázka zhodnocovania zdrojov jednou z kľúčových. V posledných rokoch preto sledujeme rastúci záujem o investovanie, ktorý možno dokumentovať z roka na rok rastúcim objemom prostriedkov investovaných do podielových fondov.

- Už dlhodobo sa venujete téme investovania. Čo je podľa vás najlepšia voľba investície?

Ľudia by k investovaniu mali pristupovať systematicky. Bežným retailovým investorom by som odporúčal v prvom rade investovať pravidelne. Tak si môžu po malých sumách postupne vytvárať finančnú rezervu. Pravidelné investovanie je spravidla menej rizikové ako jednorazové investície. Na trhu je dostupných viacero kvalitných schém pravidelného investovania do podielových fondov.

- Investujete aj vy? Aké možnosti využívate?

Áno, samozrejme, v mojom prípade neplatí staré známe: "obuvník chodí bosý". Dôvod je jednoduchý - faktor času považujem za kľúčový. Základom je pravidelná investícia smerovaná do dynamického riešenia, ktorá poslúži na napĺňanie dlhodobých cieľov. Tú vhodne dopĺňam kombináciou jednorazových investícií, prevažne na kratšie obdobie, avšak s dodržaním investičného horizontu. Nezapúdam ani na členov mojej rodiny. Aj jedenapoločná dcéra má svoj program pravidelného investovania s jasným cieľom - financovať kvalitné vzdelanie.

- Ak má človek napríklad 20-tisíc eur na bežnom účte, no rád by si ich niekam uložil a zhodnotil, čo by ste mu odporučili?

To závisí od cieľa, teda konkrétneho využitia finančných prostriedkov v budúcnosti, a analýzy investičného profilu klienta, pod ktorou rozumiem vyhodnotenie jeho znalostnej úrovne, vzťah klienta k riziku, očakávaný výnos a investičný horizont. Modelovo predpokladajme, že náš klient má 35 rokov, pravidelný príjem, v minulosti už mal skúsenosť s investovaním do podielových fondov a sumu chce čo možno maximálne zhodnotiť v horizonte 15 rokov. V tomto prípade by som odporučil portfólio zložiť nasledovne: 50 percent globálne akcie, 20 percent akcie rozvíjajúcich sa trhov, 20 percent globálne portfólio malých a stredných podnikov a 10 percent realitných akcií. Ak by išlo o konzervatívnejšieho investora, 50 percent portfólia by som smeroval do konzervatívnejších nástrojov. Konkrétne odporúčenie by sa, samozrejme, muselo urobiť klientovi na mieru podľa analýzy potrieb.

- Čo hovoríte na investovanie v podobe životnej poisťky?

Pre mnohých ľudí je to najjednoduchšia forma a zároveň prvý kontakt s investovaním vôbec. Životné poistenie je spravidla dlhodobý, pravidelne platený produkt, pri ktorom je vyriešená aj pravidelnosť platieb. Chýbajúcu platbu klientovi poisťovňa pripomenie, čo pri investičných programoch nie je zvykom. Práve pravidelnosť platieb má veľmi pozitívny vplyv na rozkladanie investičného rizika. Navyše, dnes sú na trhu i produkty investičného životného poistenia, ktoré odmeňujú klienta za vernosť zaujímavým bonusom. Netreba však zabúdať, že životné poistenie predstavuje v prvom rade zabezpečenie, a preto by malo klienta kvalitne chrániť z hľadiska krytia rizík. Výnimočnosť životného poistenia spočíva v tom, že okrem investovania pokrýva aj ďalšie potreby klienta. V správne zostavenom portfóliu produktov každého klienta by mal byť priestor na poistenie i samostatný investičný program.

Martina Raábová

Kto je Miroslav Tamáš

Téme kolektívneho investovania sa v spoločnosti AXA venuje od januára 2013. Vo finančnom sektore pôsobí a tejto problematike sa venuje už viac ako desať rokov. V minulosti pôsobil vo viacerých finančných spoločnostiach na slovenskom trhu. Ekonomické vzdelanie získal pri štúdiu medzinárodného obchodu na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

[Späť na obsah](#)

32. Pätnáste zlato Slávie **EU**

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 20/04/2015; 90/2015; s.: 42; VOLEJBAL; LUCIA JEŽÍKOVÁ, JOZEF PETRUŠKA]

EXTRALIGA VOLEJBALISTIEK – ŠTVRTÝ ZÁPAS FINÁLE PLAY-OFF

NAJVIAC BODUJÚCE

1. Richweissová (UKF Nitra) 461, 2. Písečná (COP Nitra) 415, 3. Mitrengová (Slávia **EU**) 405, 4. Rákošová (Slávia **EU**) 387, 5. Otaševičová (Spišská Nová Ves) 370, 6. Jakábová (Spišská Nová Ves) 365, 7. Povrazníková (Spišská Nová Ves) 362, 8. Magerovová (Spišská Nová Ves) 352, 9. Trachová (Spišská Nová Ves) 344, 10. Crumpová (Bratislavský volejbalový klub) 339.

PLAY-OFFOVÝ TELEGRAM

Volejbalistky bratislavskej Slávie **Ekonomická univerzita Bratislava** prehrávali vo štvrtom zápase finálovej série extraligy už 0:2, ale nevzdali sa a napokon triumfovali v tajbrejku.

Slávistky pretavili svoju 23. účasť v boji o zlato už na pätnásty klubový triumf. Spišiačky si aj napriek prehre zapíšu sezónu 2014/15 do kroniky veľkým písmom, strieborné medaily sú ich absolútne klubové maximum.

Konečné poradie extraligy volejbalistiek: 1. SLÁVIA **EU**, 2. SPIŠSKÁ NOVÁ VES, 3. PEZINOK, 4. VOLLEY PROJECT UKF NITRA, 5. BRATISLAVSKÝ VOLEJBALOVÝ KLUB, 6. KEŽMAROK, 7. COP NITRA, 8. PANEURÓPA BRATISLAVA, 9. SENICA, 10. DOBRÉ ZO SLOVENSKA PREŠOV.

POVEDALI PO ZÁPASE

ONDREJ SPIŠÁK (tréner Spišskej Novej Vsi): "Mali sme veľmi dobrý nástup do zápasu, čo nás vystrelilo do vedenia. Tréner hostí zmenil zostavu a striedanie mu vyšlo. Slávistky začali byť agresívnejšie a nám

dochádzala psychická sila. Kazili sme podanie, v útoku sme narážali na plný blok. Boli lepšie a zaslúžene zvíťazili. Cítim smútok a ľútosť, mali sme to dobre rozbehnuté. Škoda, chceli sme cestovať do Bratislavy a rozhodnúť v piatom zápase. O niekoľko dní to prejde, ale čas už nevrátime. Historicky je to úspech. Dievčatá nechali za sebou kus roboty, ale cítili sme šancu byť prví."

MARTIN HANČÍK (tréner Slávie **EU**): "Ďakujem dievčatám, ďakujem celému realizačnému tímu. Tento zápas sa naozaj dal vyhrať len za stavu 0:2. Nemali sme čo stratiť a súper to nezvládol. Stačilo mu vyhrať jeden set, no potvrdilo sa, že posledný krok býva najťažší. Spišiačky hrali prvý raz v tejto fáze súťaže. Začali sme bojovať, vychádzal nám servis, chytili sme sa v obrane. Zabrali sme a som rád, že nemusíme hrať posledný duel doma. Už od semifinále proti Pezinku to bola nesmierne náročná zápasová šnúra. Ideme oslavovať!"

"Prvé pocity sú vynikajúce. O to viac po zápase s takýmto vývojom," žiarila po víťazstve nad Spišskou Novou Vsou vo štvrtom dueli finálovej série extraligy volejbalistiek kapitánka Slávie **Ekonomická univerzita Bratislava** Miroslava Kuciaková. "Bola to naozaj výborná séria. Spišská nás prekvapila bojovnosťou a hrala s nami vyrovnanú partiu," uznala silu súperiek 179-centimetrová smečiarka. Volejbalistky bratislavskej Slávie **Ekonomická univerzita** si sobotňajším víťazstvom pripísali do bohatej klubovej zbierky slovenských extraligových prvenstiev pätnástu trofej. Popritom sa môžu pýšiť aj deviatimi federálnymi, dovedna teda už 24 titulmi! Oslavnú majstrovskú premiéru absolvovali Romana Hudecová, Michaela Candráková, Kristína Harmanová, Monika Zamecová, Lucia Mikšíková, Sandra Szabóová, Monika Doležajová a Darja Doludová. Dva tituly má Valentína Sikelová, tretie prvenstvo si pripísali Diana Mitrengová, Barbora Koseková a Miroslava Kuciaková. Sestra futbalových brankárov Martina a Dušana Kuciakovcov získala prvý s niekdajším Doprastavom v roku 2009 a dcéra najlepšej trénerky ženskej zložky Slovenskej volejbalovej federácie z roku 2012 Evy Kosekovej získala prvé dve zlaté medaily takisto s predchodcom Bratislavského volejbalového klubu (2012 a 2014). Už štvornásobná kráľovná klubových paluboviek je Monika Rákošová. "Veľmi sa z titulu tešíme. Bola to zvláštna sezóna. Po dlhom čase sme nehrali v žiadnej európskej súťaži, čo je rozhodne obrovská škoda. V domácej extralige sme striedali ťažšie stretnutia so slabšími. Teraz je však najdôležitejšie, že to posledné bolo so šťastným koncom pre nás," dodala Miroslava Kuciaková. Na jednej strane siete radosť, na druhej pochopiteľný smútok. "Je mi veľmi ľúto, že sme nezvíťazili. Mali sme k tomu veľmi blízko. Taký je však šport a vyhral lepší. Druhé miesto je tiež dobré, ale..." nedopovedala vetu liberka Spišskej Novej Vsi Michalina Jagodzinská. Vysvetlenie na skrat v polovici duelu hľadala len veľmi zložito. "Ťažko povedať, čo sa stalo po prvých dvoch setoch. Prišla jedna chyba, potom druhá, tretia... Súperky sa dostali opäť do svojho rytmu a potom nám to už vôbec nešlo," povzdychla si 30ročná Poľka Jagodzinská. LUCIA JEŽÍKOVÁ, JOZEF PETRUŠKA

SPIŠSKÁ NOVÁ VES - SLÁVIA **EU** 2:3 (22, 21, -23, -17, 9)

KONEČNÝ STAV SÉRIE 1:3

[Späť na obsah](#)

33. VÚB podporí zahraničných profesorov na slovenských školách

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 17/04/2015; Investujeme.sk; Redakcia]

Nadácia VÚB už po siedmy raz vyhlasuje výzvu pre vysoké školy ekonomického smeru na hosťovanie zahraničných profesorov. Podmienkou je, aby profesor strávil na Slovensku celý semester a spolupracoval s miestnou univerzitou na spoločnom výskume.

Nadácia VÚB ponúka dva granty na hosťovanie, spolu do výšky max. 90 000 eur. Školy sa môžu prihlásiť do 31. 10. 2015.

Hoci študenti majú dvere do sveta otvorené, nie všetkým sa podarí vycestovať a zažiť atmosféru zahraničnej univerzity. Preto Nadácia VÚB "prináša" zahraničných profesorov priamo na domácu akademickú pôdu. "Budúcich ekonómov čaká štúdium vybraného predmetu pod taktovkou renomovaného odborníka, ktorý sprostredkuje medzinárodnú atmosféru priamo na ich alma mater. Okrem prednášok pre študentov a doktorandov spolupracujú vždy pozvaní profesori s domácimi tímami na spoločnom vedeckom projekte", vysvetľuje Elena Kohútiková, zástupkyňa generálneho riaditeľa VÚB banky.

Na Slovensko vďaka grantovému programu Hostujúci profesor už zavítali odborníci z USA, Francúzska, Veľkej Británie a Maďarska. Naposledy to bol profesor Nikos Georgantzis z britskej University of Reding, ktorý hosťoval na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** v **Bratislave**.

Svoje pocity zhrnul takto: "Pokiaľ ide o ekonómiu, na Slovensku sa veľký dôraz sa kladie na výučbu a menší na publikovanie. Stálo by za to sústrediť sa viac na kvalitu ako na kvantitu a viac publikovať v

renomovaných zahraničných periodikách.

Slovensko je v mojich očiach krajinou, v ktorej vysokoškolskí učitelia podávajú priam nadľudské výkony, čo sa týka počtu hodín výučby." Úlohu škôl dnes vidí profesor N. Georgantzis predovšetkým vo flexibilitate: "Univerzity sa snažia reagovať na potreby trhu, zavádzať do výučby čoraz viac praxe, a pritom nám unikajú niektoré podstatné veci. Predovšetkým to, že zo škôl nemusia vychádzať hotoví špecialisti, ale ľudia, ktorí budú v budúcnosti schopní robiť aj iné veci, ak to bude potrebné."

Vysoké školy môžu požiadať o grant do 31. októbra 2015. Viac informácií a prihlášky pre univerzity sú k dispozícii na www.nadaciavub.sk.

[Späť na obsah](#)

34. Zahraniční profesori na Slovensku vďaka VÚB

[Téma: Ekonomická univerzita; itnews.sk; 17/04/2015; Tlačové správy; Redakcia]

Nadácia VÚB už po siedmy raz vyhlasuje výzvu pre vysoké školy ekonomického smeru na hostovanie zahraničných profesorov. Podmienkou je, aby profesor strávil na Slovensku celý semester a spolupracoval s miestnou univerzitou na spoločnom výskume. Nadácia VÚB ponúka dva granty na hostovanie, spolu do výšky max. 90 000 eur. Školy sa môžu prihlásiť do 31. 10. 2015.

Hoci študenti majú dvere do sveta otvorené, nie všetkým sa podarí vycestovať a zažiť atmosféru zahraničnej univerzity. Preto Nadácia VÚB "prináša" zahraničných profesorov priamo na domácu akademickú pôdu. "Budúcich ekonómov čaká štúdium vybraného predmetu pod taktovkou renomovaného odborníka, ktorý sprostredkuje medzinárodnú atmosféru priamo na ich alma mater. Okrem prednášok pre študentov a doktorandov spolupracujú vždy pozvaní profesori s domácimi tímami na spoločnom vedeckom projekte", vysvetľuje Elena Kohútiková, zástupkyňa generálneho riaditeľa VÚB banky.

Na Slovensko vďaka grantovému programu Hostujúci profesor už zavítali odborníci z USA, Francúzska, Veľkej Británie a Maďarska. Naposledy to bol profesor Nikos Georgantzis z britskej University of Reding, ktorý hosťoval na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** v **Bratislave**. Svoje pocity zhrnul takto: "Pokiaľ ide o ekonomiu, na Slovensku sa veľký dôraz sa kladie na výučbu a menší na publikovanie. Stálo by za to sústrediť sa viac na kvalitu ako na kvantitu a viac publikovať v renomovaných zahraničných periodikách. Slovensko je v mojich očiach krajinou, v ktorej vysokoškolskí učitelia podávajú priam nadľudské výkony, čo sa týka počtu hodín výučby." Úlohu škôl dnes vidí profesor Georgantzis predovšetkým vo flexibilitate: "Univerzity sa snažia reagovať na potreby trhu, zavádzať do výučby čoraz viac praxe, a pritom nám unikajú niektoré podstatné veci. Predovšetkým to, že zo škôl nemusia vychádzať hotoví špecialisti, ale ľudia, ktorí budú v budúcnosti schopní robiť aj iné veci, ak to bude potrebné."

Vysoké školy môžu požiadať o grant do 31. októbra 2015. Viac informácií a prihlášky pre univerzity sú k dispozícii na www.nadaciavub.sk.

[Späť na obsah](#)

35. O vysoké školy je menej záujemcov

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 20/04/2015; 90/2015; s.: 3; Spravodajstvo; Jarmila Horáková]

Študenti si podávajú priemerne tri prihlášky, fakulty bez prijímačiek považujú za rezervu

Niektoré verejné vysoké školy prijímali prihlášky na štúdium len do konca februára či marca, ďalšie majú dlhšie termíny.

BRATISLAVA. Nikola Perašinová je štvrtáčkou na Gymnáziu Michala Miloslava Hodžu v Liptovskom Mikuláši. Ťahá ju to na prírodovedné smery, preto bude maturovať aj z biológie a fyziky. Včerajšiu nedeľu strávila vyplňaním elektronických prihlášok na Elektrotechnickú fakultu Žilinskej univerzity, kde by chcela študovať biomedicínske inžinierstvo a na Fakultu agrobiológie a potravinových zdrojov Slovenskej poľnohospodárskej univerzity v Nitre. Na obe fakulty môže poslať prihlášku do konca apríla. Úplne prvú prihlášku Nikola poslala vo februári na Mendelovu univerzitu do Brna, kde ju oslovilo štúdium biológie a biotechniky. "Nie som jediná z triedy, čo neuprednostňuje humanitné smery štúdia, dosť mojich spolužiakov má záujem študovať matematiku či technické smery," hovorí. Niektoré verejné vysoké školy, ako napríklad Univerzita Komenského, **Ekonomická univerzita v Bratislave** alebo Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre, ktoré brali prihlášky do konca februára či marca, už majú

štatistiky záujmu tohtoročných uchádzačov.

Slabšie populačné ročníky

Stredné školy v tomto desaťročí končia maturanti z populačných ročníkov, v ktorých sa rodilo menej detí. Rektor Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre Ľubomír Zelenický povedal, že evidujú 3812 uchádzačov o denné bakalárske štúdium, čo je o 950 menej ako v uplynulom akademickom roku. O niektoré študijné programy však záujem stúpa. "Týka sa to aplikovanej informatiky, učiteľstva biológie a chémie, ošetrovateľstva, predškolskej a elementárnej pedagogiky s vyučovacím jazykom maďarským či regionálneho cestovného ruchu." Mierny úbytok prihlášok na štúdium všeobecného a zubného lekárstva v slovenskom jazyku hlási aj Lekárska fakulta Univerzity P. J. Šafárika v Košiciach. Dekan Daniel Pella povedal, že na doktorské študijné programy dostali 1339 prihlášok, z toho 982 na všeobecné lekárstvo a 357 na zubné lekárstvo. "Oproti vlaňajšku je to mierny pokles, vysvetľujeme si to najmä slabšími populačnými ročníkmi," hovorí.

Ekonómia láka rovnako

Prorektorka **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zuzana Juhászová hovorí, že počet prihlásených je takmer rovnaký ako minulý rok. Najväčší záujem je o národohospodársku fakultu (1050 prihlášok), potom o fakultu podnikového manažmentu (1000 prihlášok), o obchodnú fakultu (800) a fakultu hospodárskej informatiky (650). "Na dennom štúdiu sa ukazuje v niektorých študijných programoch pretlak uchádzačov," povedala Juhászová. Stabilný záujem je o externé štúdium.

Do lekárne by chceli

Na Farmaceutickej fakulte UK v Bratislave počet prihlášok narástol o 20 percent. "Naozaj spokojní by sme boli, keby uchádzači boli lepšie pripravení na vysokoškolské štúdium," hovorí prodekan Jan Klimas. "Aj my dlhodobo pociťujeme postupný pokles vedomostnej výbavy slovenských maturantov v oblasti prírodných vied, čo môže indikovať vážne problémy v súčasnom stredoškolskom vzdelávaní." Všetkých 13 fakúlt Univerzity Komenského dostalo tento rok na bakalárske štúdium 8546 prihlášok, čo je približne o tisíc menej ako vlni. Najväčší záujem je už tradične o lekársku fakultu, kam prišlo 2393 prihlášok. Prijat' plánuje 250 študentov všeobecného lekárstva a 40 stomatológov. Na filozofickej fakulte je najväčší záujem o psychológiu, hlási sa 585 uchádzačov, prijat' plánujú 90. Marketingovú komunikáciu by chcelo študovať 239 študentov, prijmú 30, politológia dostala 126 prihlášok, prijat' budú môcť každého druhého. Prekvapením je vyšší záujem o pedagogickú fakultu. Napríklad na učiteľstvo anglického jazyka a literatúry aj v kombináciách dostali o vyše sto prihlášok viac (369) ako pred rokom, rovnako aj na špeciálnu pedagogiku. Vyrovnaný záujem je o učiteľstvo pre predprimárne vzdelávanie a o sociálnu pedagogiku a vychovávateľstvo.

Jarmila Horáková © SME

Termíny

Predĺžené

Niektoré fakulty už termíny na podanie prihlášky predĺžili:

- Technická univerzita vo Zvolene do 15. mája na všetky fakulty a univerzitný študijný program - netýka sa dizajnu nábytku,
- Strojnícka fakulta STU v Bratislave do konca mája,
- Filozofická fakulta Trnavskej univerzity do konca apríla.

FOTO:

Prijímačky na poľnohospodársku univerzitu v Nitre pred desiatimi rokmi. FOTO - TASR

[Späť na obsah](#)

36. Záujemcov o vysoké školy je menej

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 19/04/2015; Jarmila Horáková]

Niektoré verejné vysoké školy prijímali prihlášky na štúdium len do konca februára či marca, ďalšie majú dlhšie termíny.

BRATISLAVA. Nikola Perašinová je štvrtáčkou na Gymnázium Michala Miloslava Hodžu v Liptovskom Mikuláši. Ťahá ju to na prírodovedné smery, preto bude maturovať aj z biológie a fyziky.

Včerajšiu nedeľu strávila vyplňaním elektronických prihlášok na Elektrotechnickú fakultu Žilinskej univerzity, kde by chcela študovať biomedicínske inžinierstvo a na Fakultu agrobiológie a potravinových zdrojov Slovenskej poľnohospodárskej univerzity v Nitre. Na obe fakulty môže poslať prihlášku do konca apríla.

Úplne prvú prihlášku Nikola poslala vo februári na Mendelovu univerzitu do Brna, kde ju oslovilo štúdium biológie a biotechniky. "Nie som jediná z triedy, čo neuprednostňuje humanitné smery štúdia, dosť mojich spolužiakov má záujem študovať matematiku či technické smery," hovorí.

Niektoré verejné vysoké školy, ako napríklad Univerzita Komenského, **Ekonomická univerzita v Bratislave** alebo Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre, ktoré brali prihlášky do konca februára či marca, už majú štatistiky záujmu tohtoročných uchádzačov. Slabšie populačné ročníky

Stredné školy v tomto desaťročí končia maturanti z populačných ročníkov, v ktorých sa rodilo menej detí.

Rektor Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre Ľubomír Zelenický povedal, že evidujú 3812 uchádzačov o denné bakalárske štúdium, čo je o 950 menej ako v uplynulom akademickom roku.

O niektoré študijné programy však záujem stúpa. "Týka sa to aplikovanej informatiky, učiteľstva biológie a chémie, ošetrovateľstva, predškolskej a elementárnej pedagogiky s vyučovacím jazykom maďarským či regionálneho cestovného ruchu."

Mierny úbytok prihlášok na štúdium všeobecného a zubného lekárstva v slovenskom jazyku hlási aj Lekárska fakulta Univerzity P. J. Šafárika v Košiciach. Dekan Daniel Pella povedal, že na doktorské študijné programy dostali 1339 prihlášok, z toho 982 na všeobecné lekárstvo a 357 na zubné lekárstvo. "Oproti vlaňajšku je to mierny pokles, vysvetľujeme si to najmä slabšími populačnými ročníkmi," hovorí. Ekonomía láka rovnako

Prorektorka **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zuzana Juhászová hovorí, že počet prihlásených je takmer rovnaký ako minulý rok.

Najväčší záujem je o národohospodársku fakultu (1050 prihlášok), potom o fakultu podnikového manažmentu (1000 prihlášok), o obchodnú fakultu (800) a fakultu hospodárskej informatiky (650). "Na dennom štúdiu sa ukazuje v niektorých študijných programoch pretlak uchádzačov," povedala Juhászová. Stabilný záujem je o externé štúdium. Do lekárne by chceli

Na Farmaceutickej fakulte UK v Bratislave počet prihlášok narástol o 20 percent.

"Naozaj spokojní by sme boli, keby uchádzači boli lepšie pripravení na vysokoškolské štúdium," hovorí prodekan Jan Klimas. "Aj my dlhodobo pociťujeme postupný pokles vedomostnej výbavy slovenských maturantov v oblasti prírodných vied, čo môže indikovať vážne problémy v súčasnom stredoškolskom vzdelávaní."

Všetkých 13 fakúlt Univerzity Komenského dostalo tento rok na bakalárske štúdium 8546 prihlášok, čo je približne o tisíc menej ako vlni. Najväčší záujem je už tradične o lekársku fakultu, kam prišlo 2393 prihlášok. Prijat' plánuje 250 študentov všeobecného lekárstva a 40 stomatólogov.

Na filozofickej fakulte je najväčší záujem o psychológiu, hlási sa 585 uchádzačov, prijat' plánujú 90. Marketingovú komunikáciu by chcelo študovať 239 študentov, prijímú 30, politológia dostala 126 prihlášok, prijat' budú môcť každého druhého.

Prekvapením je vyšší záujem o pedagogickú fakultu. Napríklad na učiteľstvo anglického jazyka a literatúry aj v kombináciách dostali o vyše sto prihlášok viac (369) ako pred rokom, rovnako aj na špeciálnu pedagogiku. Vyrovnaný záujem je o učiteľstvo pre predprimárne vzdelávanie a o sociálnu pedagogiku a vychovávateľstvo.

Tento text ste mohli čítať vďaka tomu, že platíte za obsah. Vážime si to.

nedeľa 19. 4. 2015 22:13 | Jarmila Horáková

Predĺžené termíny
Niektoré fakulty už termíny na podanie prihlášky predĺžili.

Technická univerzita vo Zvolene do 15. mája na všetky fakulty a univerzitný študijný program netýka sa dizajnu nábytku,

Strojnícka fakulta STU v Bratislave do konca mája,
Filozofická fakulta Trnavskej univerzity do konca apríla.

[Späť na obsah](#)

37. Malý mediálny zázrak

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 18/04/2015; 89/2015; s.: 6; Víkend; Iris Kopcsayová]

Noviny The Slovak Spectator vytvárajú cudzincom lepší pocit domova už dvadsať rokov

Na začiatku bol pocit štyroch Američanov, že informácie o dianí na Slovensku by mali byť dostupné aj v angličtine. Slovenčina je síce krásny jazyk, ale cudzinci mu nerozumejú. A tak Dan Stoll, Richard Lewis, Rick Zedník a Eric Koomen začali vydávať po anglicky písané noviny The Slovak Spectator. Tento rok oslavuje už dvadsiate narodeniny a je to malý mediálny zázrak. Aspoň tak to vidí jeho konateľ JÁN PALLO, ktorý je vo firme štrnásť rok.

Kto prišiel s myšlienkou vydávať noviny v angličtine o dianí na Slovensku?

Slovak Spectator vznikol pred dvadsiatimi rokmi ako iniciatíva štyroch amerických nadšencov. Daniel Stoll a Richard Lewis pôsobili na Slovensku pôvodne ako učitelia, no zároveň mali skúsenosti s písaním. S novinárom Rickom Zedníkom sa stretli v redakcii mesačníka The Slovak Mirror v roku 1994. Mal iba krátku životnosť, už po niekoľkých vydaniach skrachoval, ale stal sa pre nich impulzom na založenie vlastných novín. K tomu prizvali zo Spojených štátov svojho kamaráta Erica Koomena, ktorý vyštudoval obchod, keďže sami s podnikaním nemali skúsenosť.

Mnohí si zrejme z minulých rokov pamätajú novinára Toma Nicholsona. Bol v Slovak Spectatore od samého začiatku?

Tom prišiel na Slovensko v roku 1995, učil angličtinu v Žiline. S novinami začal spolupracovať ako externista v roku 1997, v období Mečiarovej vlády. Práve udalosti, ktoré sa vtedy odohrávali na Slovensku, ho priviedli k písaniu. Neskôr u nás pôsobil aj ako šéfredaktor. Vystriedala ho Beata Balogová, ktorá bola prvou ženou šéfredaktorkou v Slovak Spectatore a zároveň prvou Slovenkou na tomto poste. Americkí zakladatelia zverili postupne dôveru Slovákom. Mnohí z našich spolupracovníkov dnes zastávajú významné pozície na slovenskom mediálnom trhu, ale aj v politike.

Ktorí to sú?

Napríklad Beata je dnes šéfredaktorkou denníka SME, Lukáš Fila je vydavateľom Denníka N, magazín Forbes vedú bývalí kolegovia Nataša Ďuričová a Peter Barecz, takisto s nami v minulosti spolupracovali minister školstva Juraj Draxler alebo poslanec Miroslav Beblavý.

Bola na začiatku nedôvera Slovákov k "americkým" novinám? Špekulovali, kto je za tým?

Snahu o diskreditáciu zažili zakladatelia už v začiatkoch. Promečiarovský denník Slovenská Republika napísal veľký článok o novinách s titulkom: Protikoaícia. Ako spomína jeden z amerických zakladateľov Rick Zedník so slovenskými koreňmi, aj jeho stará mama, žijúca na Slovensku, bola postavená do situácie, aby si vybrala medzi ním, teda svojím vnukom, alebo otcom národa Vladimírom Mečiarom. Nebolo to pre novinárov ľahké obdobie.

Vtedy ste však ešte vo firme neboli.

Nebol. Ale Tom Nicholson často spomína, ako dostal nakladačku od maskovaných mužov, ktorí sami seba označili za ruskú mafiu. Práve odvaha a vyvážený prístup k informáciám pomohli novinám vybudovať si dôveru v čitateľskej komunite, ktorú tvoria najmä diplomati, manažéri obchodných spoločností a tí, ktorí chcú byť v kontakte so živou angličtinou - či už učitelia anglického jazyka, študenti, alebo Slováci pôsobiaci v medzinárodnom prostredí.

Na začiatku čítali Slovak Spectator aj niektorí slovenskí intelektuáli, ktorí ovládali angličtinu. Prinášal v tých časoch aj informácie zaujímavé pre slovenského čitateľa, také, aké, povedzme, nezazneli v slovenských médiách?

Bol to slobodný hlas o dianí na Slovensku, chránený tým, že zaznieval v angličtine. V spoločnosti pomerne výrazne rezonovala rubrika Spectrum. Tá dávala na jednej novinovej strane priestor opačným táborom, ktorých reprezentanti sa vyjadrovali k vybranej téme. V slovenských médiách si ju všimli hlavne potom, keď sa pretransformovala do verejných diskusií v Divadle West.

Kto vás čítal?

Prevažnú časť čitateľov tvorili cudzinci, a tí neboli pre politikov takí významní. Naši novinári preto mali pri písaní pomerne veľkú slobodu, využívali svoje medzinárodné skúsenosti, čo bolo a stále je zaujímavé aj pre slovenského čitateľa. Mnohí politici si už vtedy uvedomovali významný dosah novín na zahraničných novinárov, ktorí chcú písať o Slovensku - Spectator je totiž pre nich jedným z prvých zdrojov informácií. Preto sme sa neraz ocitli na listinách médií, s ktorými štátne inštitúcie nesmeli komunikovať.

Zahraničné ambasády s vami však komunikovali bez problémov.

Spectator je prirodzeným partnerom pre medzinárodné inštitúcie či ambasády na Slovensku, pomáhame im pochopiť dianie u nás. Ale dnes už angličtina nie je pre Slovákov taká exotická, takže si získavame aj domácich čitateľov.

Vaši redaktori zvládajú písať texty v dokonalej angličtine?

Áno, ale keďže to nie je ich materinský jazyk, máme aj dvoch rodených Angličanov, ktorí ich články editujú. Museli by ste dlho pôsobiť v prostredí, kde sa rozpráva po anglicky, aby ste spoznali všetky odtiene jazyka a obrazy, ktoré používa.

Kto teraz The Slovak Spectator číta a ako sa k nemu dá dostať?

Sú to najmä diplomati, manažéri, medzinárodná komunita žijúca na Slovensku, prípadne čitatelia zo zahraničia, ktorí majú korene na Slovensku, alebo sa zaujímajú o dianie u nás. Noviny sa predávajú v stánkoch so zahraničnou literatúrou, ale každý si ich môže aj predplatiť. Zároveň vďaka projektu so strednými školami viac ako šesťsto učiteľov angličtiny dostáva k dispozícii elektronickú verziu Spectatora vo forme pdf súboru.

Máte spätnú väzbu od čitateľov?

Nielen od diplomatickej komunity vieme, že by sa im tu žilo oveľa ťažšie, keby nemali k dispozícii noviny v angličtine. Pre mnohých by bolo Slovensko čiernou dierou.

Je rozdiel písať pre cudzinca, ktorý tu žije, a písať pre Slováka?

Snažíme sa veci dovysvetľovať. Vždy dbáme o doplnenie detailov, ktoré sa na prvý pohľad môžu zdať zbytočné, lebo cudzinec nemusí ovládať fakty nám notoricky známe. Alebo vysvetľujeme tradície, fakty z histórie, napríklad kto boli Habsburgovci, kto boli Ľudovít Štúr alebo Anton Bernolák, teda veci, ktoré nám vysvetľovať netreba, ale sú potrebné na pochopenie súvislostí.

Aké informácie prinášate?

Je to taký mix, aby sa nám darilo vytvárať komplexný obraz o Slovensku. Informujeme napríklad o politických škandáloch, ktoré by mohli zaujímať medzinárodnú komunitu, takisto sme informovali, ako môžu cudzinci na Slovensku nakladať s pôdou, s akými problémami sa môžu stretnúť pri vybavovaní na cudzineckej polícii.

Viete, o aké témy je záujem?

Populárne sú témy týkajúce sa leteckej dopravy, Rómov, automobilového priemyslu. Alebo veci, ktoré sa týkajú koreňov Slovákov. V Spojených štátoch amerických je viac ako milión ľudí, ktorých predkovia pochádzajú zo Slovenska, a tak často hľadajú informácie o svojom pôvode. Vydávame aj turistických sprievodcov po Slovensku s názvom Spectacular Slovakia, kde okrem klasických oblastí informujeme, ako ušetriť pri cestovaní u nás, kde si užiť adrenalín, kde pozorovať divo žijúce medvede alebo ako navštíviť atómovú elektrárňu, alebo automobilovú fabriku plnú robotov.

Ujala sa myšlienka takýchto novín aj v ostatných krajinách bývalého východného bloku?

V Česku nájdeme Prague Post, no ten už, žiaľ, od minulého roka funguje len na webe. V Maďarsku vychádza Budapest Times, ktorý má skôr magazínovú podobu. Na Ukrajine funguje Kyiv Post. Podľa posledných informácií ich kúpil niektorý z ukrajinských oligarchov, ale snažia sa aj naďalej fungovať nezávisle. V Poľsku vychádza Krakow Post, Warsaw Voice.

Dá sa teda povedať, že ste s titulom tohto druhu najúspešnejší?

Slovak Spectator je v rámci stredoeurópskeho priestoru mediálnym zázrakom. V čase krízy nám pred niekoľkými rokmi pomohlo, že sme dcérskou spoločnosťou Petit Pressu. Keby sme neboli súčasťou

veľkého vydavateľského domu, asi by sme tu dnes už neboli. A začali sme sa orientovať aj na projekty mimo vydávania novín a webu.

Máte na mysli spoluprácu s veľvyslanectvami?

Áno. Robíme pre ne napríklad prehľady tlače v anglickom jazyku a pripravujeme podrobnejšie analýzy, ktoré by sa do bežnej produkcie novín nezmestili. Dalším zaujímavým projektom je nová kniha Recepty od diplomatov z 27 krajín. Od roku 2012 sme varili na ambasádach v Bratislave a vo Viedni. Veľvyslanci sa snažili vybrať jedlá, ktoré si ľudia dokážu uvariť aj v našich podmienkach, z našich surovín.

Vo firme ste už štrnásť rok. Čo vám dala táto práca?

Začínal som tu ako študent na poste finančného asistenta. V roku 2007 ma oslovili, aby som viedol firmu a stal sa jedným z jej konateľov. V mediálnom prostredí sa naučíte dravosti, túžbe po odhaľovaní pravdy. Myslím, že som mal možnosť aj ľudsky vyrásť. Sme pomerne malý tím, ale každý človek tu cíti svoju zodpovednosť.

Bude podľa vás o takéto noviny ešte záujem?

Verím, že áno. Aj preto, že Slovensko je čím ďalej, tým viac medzinárodnou krajinou. Je to aj spôsob, ako pre medzinárodnú komunitu vytvoriť u nás lepší pocit domova. Pre mnohých zahraničných podnikateľov by bol bez našich novín príchod na Slovensko ťažší, keby nemali v angličtine zdroj informácií, ktorému môžu dôverovať. Čitateľ je to najzväčnejšie, čo máme. Iris Kopcsayová

Nielen od diplomatickej komunity vieme, že by sa im tu žilo oveľa ťažšie, keby nemali k dispozícii noviny v angličtine.

Ján Pallo (1981)

Absolvoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**. Je riaditeľom vydavateľstva The Slovak Spectator, člen správnej rady nadácie Petit Academy, manažérom speváckeho zboru Technik STU a koordinátorom projektu The Best Media Traditions, vďaka ktorému prichádza na Slovensko každý rok nositeľ Pulitzerovej ceny. Pod jeho vedením získalo vydavateľstvo v roku 2014 ocenenie Via Bona Slovakia v hlavnej kategórii Malá a stredná firma.

[Späť na obsah](#)

38. Kuciaková: S bratmi futbalistami si doprajeme každý úspech

[Téma: Ekonomická univerzita; sport.sk; 21/04/2015; sport.sk; Šport.sk, Roman Horváth]

- Volejbalistkám Slávie **EU** sa počas víkendu podarilo získať 15. majstrovský titul v slovenskej extralige. Jedným zo základných pilierov bratislavského družstva bola nepochybne jeho kapitánka Miroslava Kuciaková (26), pre ktorú to bola tretia zlatá medaila v kariére.

Zaujímavosťou je, že ide o sestru troch futbalových brankárov, z ktorých ešte dvaja aktívne hrajú. Dušan momentálne oblieka dres poľskej Legie Varšava a Martin je bývalý dlhoročný gólman Zlatých Moraviec, ktorý v súčasnosti pôsobí v českom Hradci Králové. "Krátko po zisku titulu som s bratmi volala, úprimne sa so mnou tešili. Doprajeme si každý úspech a spoločne prežívame všetky krásne aj ťažšie chvíle športového života. Spolu s rodičmi sú moji najväčší fanúšikovia," povedala okrem iného v rozhovore pre Šport.sk sympatická smečiarka.

Mirka, cez víkend sa vám podarilo pre Sláviu **EU** vybojovať 15. titul v histórii. Aké pocity si prežívala bezprostredne po poslednej výmene?

"Po zápase prepukla u každej z nás obrovská radosť, a to aj napriek tomu, že posledný bod sme nezískali vlastnou zásluhou, ale po chybe súpera. Boli to naozaj neopísateľne krásne pocity."

Pre teba osobne to bol tretí titul v kariére, druhý so Sláviou, keďže ten prvý si získala ešte v roku 2009 s Doprastavom. Ktorý z nich si najviac vážiš, ktorý stál najviac síl?

"Vážim si každý. Prvý bol pre mňa medzník vo volejbalovej kariére, ale táto finálová séria bola veľmi vyrovnaná, o čom svedčia aj päťsetové zápasy a z toho dôvodu bol zisk tohto titulu pre mňa fyzicky i psychicky veľmi náročný."

Ako vyzerala vaša spiatočná cesta zo Spišskej Novej Vsi, kde ste majstrovský titul tretím víťazstvom vo finálovej sérii potvrdili?

"Bola dlhá, domov sme prišli až okolo tretej nadržanom. To nás však neodradilo od osláv na diskotéke, ktoré sme absolvovali spoločne s trénermi a fyzioterapeutom. Na druhý deň sme si potom spravili výlet

do Komárna, ktorý bol tiež výborný. V stredu nás čaká posedenie s rektorom **Ekonomickej Univerzity** a už sa naň veľmi tešíme."

Na koľko percent si vôbec verila, že sa vám v sobotňajšom dueli, ktorý sa hral na palubovke súpera, podarí triumfovať?

"Verila som stále, aj keď som si uvedomovala, že zvrat z 0:2 na sety bude veľmi ťažký. Avšak ďalší zápas by nás stál oveľa viac síl, ako zmobilizovanie sa na ďalšie tri sety. A podarilo sa. Ani neviem, kde sa to všetko zlomilo a dostali sme súperky pod tlak. Priebeh bol veľmi podobný ako v predchádzajúcom zápase, no našťastie s úspešným a krásnym koncom pre nás."

Určite ti už volali bratia, ktorí sú futbaloví brankári. Akým spôsobom ti zagratalovali a ako často sa vám vôbec počas roka podarí stretnúť?

"So všetkými tromi bratmi som volala, úprimne sa so mnou tešili. Doprajeme si každý úspech a prežívame spoločne všetky krásne aj ťažšie chvíle športového života. Spolu s rodičmi sú moji najväčší fanúšikovia. Lepšiu rodinu som si ani nemohla priať, každý deň za ňu ďakujem. Spoločne strávených chvíľ síce nie je veľa, ale štyri-päťkrát do roka sa nám to podarí a všetci si to potom patrične užívame."

Kým ty ako vynikajúca smečiarka loptu odbíjaš, tvoji bratia ju chytajú. Prebehli niekedy doma na túto tému nejaké debaty?

"Ja nie som odborník na futbal a oni zasa na volejbal. Nemiešame sa jeden druhému do remesla, skôr sa snažíme len povzbudiť."

Neľahalo to v detstve aj teba na futbal?

"Futbal som hrala chvíľu v Štiavniku, kde začínali aj moji bratia a odkiaľ pochádzajú naši rodičia. Bolo to však len v rámci vyplnenia času počas letných prázdnin. V každom prípade ma futbal veľmi baví a hrám ho naozaj rada, aj keď loptu skôr naháňam... (smiech)

Brat Dušan pôsobí v Legii Varšava, kde sa mu skvelo darí, Martin pre zmenu v českom Hradci Králové. Neláka to aj teba do zahraničia? Mala si už nejakú ponuku na zahraničný angažmán?

"Pre mňa bola vždy najdôležitejšia škola a ako v Doprastave, tak aj v Slávii je ju možné skombinovať so športom. Teraz, keď končím, chcela by som sa pokúsiť aj o zahraničie, čo je však už na manažérke a zdravotnom stave, nakoľko ma začiatkom mája čaká operácia. Ponuky už nejaké boli, ale vždy som ich doteraz odmietla. Snáď som si šťastie ešte neodohňala a niečo sa naskytne aj na ďalšiu sezónu."

Venovali sa aj tvoji rodičia v mladosti nejakému športu, keďže ste očividne športovo založená rodina?

"Športovali len rekreačne. Pri štyroch deťoch však každý pochopí, že šport bol pre nich najlepšia varianta, aby sme nezničili domácnosť a urobili zrejme dobre..." (smiech)

Aké sú tvoje volejbalové sny?

"Ani neviem. Nikdy som sa nechcela upierať len na volejbal, vždy bolo pre mňa dôležité skĺbiť ho so školou. Teraz sa mi hádam podarí nájsť nejaký dobrý klub, v ktorom sa budem najmä po športovej stránke cítiť dobre."

Kompletný výsledkový a tabuľkový servis volejbalovej Extraligy žien >>

[Späť na obsah](#)

39. Novým členom predstavenstva Tatra banky sa stal Peter Matúš

[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 22/04/2015; Redakcia]

Peter Matúš prevzal zodpovednosť za oblasť riadenia retailového bankovníctva.

"Peter Matúš má vzácnu kombináciu skúseností z retailového aj korpátneho bankovníctva. Je to človek s pevnými hodnotami, ktorý dokáže veľmi jednoznačne presadzovať záujem klientov vo všetkom, čo robíme. Vzhľadom na tieto jedinečné profesijné skúsenosti a osobnostné predpoklady ho považujem za silného lídra retailového biznisu," uviedol Michal Liday, generálny riaditeľ a predseda predstavenstva Tatra banky.

Ing. Peter Matúš vyštudoval Financie, bankovníctvo a investovanie na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej Univerzity v Bratislave**. Jeho kariérne smerovanie viedlo v Tatra banke od pozície pobočkového pracovníka, cez úverového špecialistu pre malých podnikateľov až do oblasti riadenia SME bankovníctva. V roku 2013 rozšíril svoje manažérske skúsenosti o pozíciu regionálneho riaditeľa retailovej siete pobočiek. Skúsenosti z oblasti obchodu a riadenia ľudí naplno využil v roku 2014 pri vedení Odboru retailových produktov a segmentov. "Tatra banka je silná a atraktívna banka, ktorá má jasnú víziu a smerovanie podporené výborným tímom ľudí. Od začiatku môjho pôsobenia v Tatra banke som vnímal jej výraznú orientáciu na klienta, a to bolo pre mňa dôležité. Som vďačný za túto príležitosť a

verím, že sa nám spoločne podarí aj naďalej naplňať vysoké očakávania klientov," vyjadril sa pri tejto príležitosti Peter Matúš.

V súčasnosti má Tatra banka sedem členov predstavenstva:

Mgr. Michal Liday, predseda predstavenstva a generálny riaditeľ

Ing. Miroslav Uličný, podpredseda predstavenstva

Mag. Bernhard Henhappel, člen predstavenstva

Ing. Peter Matúš, člen predstavenstva

Ing. Marcel Kaščák, člen predstavenstva

Mgr. Natália Major, členka predstavenstva

Ing. Vladimír Matouš, člen predstavenstva

[Späť na obsah](#)

40. Sme automobilová veľmoc, správajme sa tak

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 23/04/2015; 16/2015; s.: 3; Focus Automotive; Jaroslav Holeček]

Automobilový priemysel na Slovensku je nielen európsky, ale aj svetový líder odvetvia. V roku 2014 sme tu vyrobili viac ako 970-tisíc automobilov, čo predstavuje 178 áut na tisíc obyvateľov. Tento výsledok nás v tomto ukazovateli stavia na prvé miesto na svete. Automobilový priemysel tvorí 43 percent HDP slovenského priemyslu. Podiel odvetvia na exporte predstavuje 26 percent. Krajina má z odvetvia primárny úžitok v pracovných miestach, ktoré vytvára. Je ich viac ako 200-tisíc, a to priamo u seba alebo v iných odvetviach. Taká je stručná vizitka automotive brandže na Slovensku. Verím, že nielen pre tieto čísla dnes už nikto nepochybuje o dôležitosti automobilového priemyslu pre krajinu ani o nevyhnutnosti jeho ďalšieho rozvoja v záujme konkurencieschopnosti ekonomiky. Primárne potrebuje kvalifikovanú odbornú pracovnú silu. Zväz automobilového priemyslu (ZAP) SR sa podieľal na príprave zákona o odbornom vzdelávaní a aktívne sa zapája do transformácie celého odborného školstva. Rovnako dôležité sú pre automotive inovácie. Podpora systému aplikovaného výskumu a vývoja pre potreby praxe je tiež jednou zo strategických oblastí záujmu členov ZAP. Ďalší rozvoj automobilového priemyslu na Slovensku bytostne závisí od rozvoja lokálnych subdodávateľov. V súčasnosti dosahuje podiel importu komponentov na výrobu automobilov takmer 60 percent. Náš cieľ je znížiť tento ukazovateľ na 40 percent, a to práve rozvojom a lokalizáciou subdodávateľov u nás. To zníži najmä logistické náklady a zvýši flexibilitu dodávok. ZAP SR sa v uplynulom období snažil presvedčať širokú politickú a odbornú verejnosť o tom, že automobilový priemysel je dôležitou súčasťou hospodárstva, a preto mu treba vytvoriť vhodné podmienky na rozvoj. Štúdie, ktoré sme vypracovali v spolupráci s **Ekonomickou univerzitou v Bratislave**, PwC a KPMG, hovoria jasne o potrebách brandže získavať kvalifikovanú pracovnú silu, posilňovať výskum a vývoj, rozvíjať výrobu v oblastiach, ktoré v krajine ešte stále chýbajú. Príkladom je výroba nástrojov a náradia, kováčne a zlievarne, spracovanie nových materiálov, zvýšené kapacity na strojné obrábanie. Ďalší dôležitý prvok pre rozvoj priemyslu je diaľničná infraštruktúra. Značný vplyv má aj flexibilita pracovnej sily a s ňou súvisiaca flexibilita Zákonníka práce a tiež neprimerane vysoké ceny energií. Veľakrát sa stretávam s otázkou, či je automobilový priemysel u nás dostatočne stabilné odvetvie a či sa zo Slovenska nestane druhý Detroit. Ak by sme pre to nič neurobili a žili len zo súčasných úspechov, mohlo by sa to stať. Preto v ZAP SR hovoríme o vízii a strategických cieľoch, ktoré ak sa naplnia, môžu tomuto priemyselnému odvetviu priniesť dlhodobú stabilitu.

Jaroslav Holeček prezident ZAP SR

[Späť na obsah](#)

41. EK obvinila Gazprom zo zneužitia monopolného postavenia

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 18:18; 22/04/2015; K veci; zo zahraničia; Michal Katuška]

Michal Katuška, moderátor: "Ruský plynárenský gigant Gazprom má zneužívať svoje dominantné postavenie na stredoeurópskom a východoeurópskom trhu, namieta Európska komisia. Energetickému kolosu by v prípade, že by sa komisii podarilo tieto podozrenia preukázať, hrozili sankcie až do výšky desať percent celosvetových tržieb. Komisia Gazpromu vyčíta, že podmienkami pre jednotlivé krajiny

vrátane Slovenska vytvára rozdelený trh, ktorý má priame dosahy na ceny pre konečných užívateľov. V telefonickom spojení sme teraz s profesorom Petrom Balážom z **Ekonomickej univerzity**. Dobrý večer."

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita v Bratislave** (telefonát): "Dobrý večer prajem."

Michal Katuška: "Pán Baláž, na akých predpokladoch sú založené podozrenia Európskej komisie voči Gazpromu? Vy ich považujete za opodstatnené?"

Peter Baláž: "Tak najprv treba povedať, že tento proces už prebieha zhruba od roku 2011 a Gazprom bol neustále pod tlakom podozrenia za porušovania pravidiel hospodárskej súťaže a samozrejme tým, že je dominantný dodávateľ zemného plynu do strednej a východnej Európy, kde jednotlivé krajiny majú od päťdesiat až do sto percent závislosť vlastne na ruských dodávkach, čo samozrejme vždy vytvára určité by som povedal ťažkosti a problémy. Treba samozrejme spomenúť to, že všetko to, čo sa udieva teraz ako vo finále, je výsledkom nejakého procesu, pretože Európska únia sa snažila svojho času prostredníctvom plynovodu Nabucco, respektíve iniciáciou South Streamu znížiť buď teda pokiaľ ide o lokalitu cez Turecko alebo pokiaľ ide o samotný plyn, takzvaný prikaspický región, svoju závislosť na Gazprome a v konečnom dôsledku Gazprom odolával veľmi úspešne všetkým tým snahám Európskej únie a nakoniec aj Európskej komisie o to, aby sa nejakým spôsobom zjednotili jednotlivé ekonomické záujmy sú teritoriálne súčasťou Európskej únie."

Michal Katuška: "Áno, to bola tá stručná genéza, ďakujeme, ale keď sa posunieme ďalej a pozrieme sa na tie konkrétne dôvody, ktoré spomína Európska komisia. Spomína sa napríklad, že Gazprom v zmluvách krajinám diktoval, komu môžu kúpený plyn predávať, že ho napríklad nemohli ako prebytočný predávať ďalším krajinám a to malo významný vplyv na ceny. Kam cieľi obchodná stratégia Gazpromu?"

Peter Baláž: "Tak, Gazprom podpísal bilaterálne dohody dvadsať až tridsaťročné prakticky so všetkými krajinami strednej a východnej Európy na báze systému Take-or-pay, to značí, že buď ten plyn zoberú alebo ho nejakým spôsobom uhradia, nejakým paušálnym poplatkom a podľa môjho názoru je to otázka vždy dohody dvoch partnerov. To, že sú k tomu pripojené nejaké doložky, ktoré nejakým spôsobom obmedzujú ďalej konkurenciu, nebol by som si celkom istý, že či má Európska komisia v tejto oblasti pravdu, pretože pokiaľ dva suverénne subjekty podpíšu dohodu a v tej dohode sa zaviazujú k tomu, že budú rešpektovať nejaké pravidlá hry vrátane toho, že to nebude sa predávať ten plyn do tretích krajín, pretože to sa vytvára duálna konkurencia, nemyslím si celkom, že má Európska komisia v tejto oblasti pravdu. Je ale fakt, že Gazprom veľmi plánovite celé roky vlastne rozbíja snahu o to, čo dneska pán Šefčovič nazval energetická únia, pretože podpísali kontrakt na Severný prúd. Tým pádom chodí do Nemecka dneska plyn a obchádza všetky rizikové teritória. Tým pádom, samozrejme, Nemecko má inú pozíciu v rámci tejto stratégie a samozrejme, je vzťah voči Gazpromu z tohto pohľadu je iný. A toto Gazprom robí už niekoľko rokov a sa im to darí a to, že sa to nejakým spôsobom všetko koncentruje, podľa môjho názoru, veľmi súvisí s konfliktom na Ukrajine."

Michal Katuška: "Pán Baláž, dá sa to teda preložiť aj do takej roviny, že vlastne spor medzi Gazpromom a Európskou komisiou je akýmsi sporom Európskej únie o tú energetickú úniu?"

Peter Baláž: "Ja si myslím, že je to veľký problém, pretože energetická únia znamená dneska to, že budú konvergovať národné energetické doktríny do nejakého spoločného procesu a ten proces je veľmi diferencovaný. Tam je dohromady dneska Francúzsko, ktoré žije na jadre, Nemecko, ktoré žije s Poľskom z uhlia a povedzme Slovensko a Česko, ktoré sú veľmi závislé na dovoze zemného plynu práve z Ruska a je veľmi komplikované a veľmi zložité a samozrejme z pohľadu Európskej komisie bolo by výborné, keby fungovali vlastne stabilné pravidlá pre hospodársku súťaž rovnaké pre všetkých alebo z veľkej väčšiny rovnaké pre všetkých. A ten Gazprom je vlastne, by som povedal, monopolný hráč na druhej strane barikády a Európska komisia z hľadiska tejto stratégie nemá alternatívu zatiaľ za ruský plyn."

Michal Katuška: "Pán Baláž, na záver otázka, ktorá je zrejme najpodstatnejšia pre toho koncového spotrebiteľa. Ako sa podľa vás, aké sú možnosti ukončenia tohto sporu a aké to môže mať práve na nich vplyv? Na ceny?"

Peter Baláž: "Každá neistota vytvára množstvo problémov a táto neistota je súčasťou mnohých ďalších neistôt, ktoré sú politické a geopolitické, takže samozrejme v konečnom dôsledku to nevytvára ideálne prostredie dneska ekonomické ani pre veľkoodberateľov ani pre maloodberateľov a vždy to samozrejme komplikuje pre všetkých život, pretože aj keď sú dlhodobé kontrakty podpísané, to ešte neznamená, že sa budú plniť."

Michal Katuška: "Rozumiem. Za rozhovor ďakujem profesorovi Petrovi Balážovi z **Ekonomickej univerzity**. Ďakujeme, do počutia."

Peter Baláž: "Pekný večer, dopo."

[Späť na obsah](#)

42. Čaká ju operácia á la Cibulková

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 24/04/2015; 94/2015; s.: 44; VOLEJBAL; LUCIA JEŽÍKOVÁ]

NAJLEPŠIA VOLEJBALISTKA: smečiarka Slávie **EU** Bratislava MIROSLAVA KUCIAKOVÁ

"Obrovský pocit šťastia a zadosťučinenia za celú sezónu," vyhlkla zo seba kapitánka Slávie **Ekonomická univerzita Bratislava** Miroslava Kuciaková krátko po tom, čo sa dozvedela o zisku ceny MVP extraligy volejbalistiek.

Dvadsaťšesťročná rodáčka zo Žiliny odohrala v tejto sezóne 110 setov v 31 zápasoch. S 333 bodmi a priemerom 3,03 bodu na set uzatvára tucet najviac bodujúcich hráčok. "Ocenenie ma teší o to viac, lebo som absolútne nemala pocit, že by mi sezóna vyšla. Paradoxne, dosť som sa trápila. Zranenie ramena a následné komplikácie pri liečbe mi veľakrát znemožnili hrať podľa mojich predstáv. Samozrejme, aj napriek tomu som sa snažila pomôcť družstvu najviac, ako som vedela," poznamenala 45-násobná reprezentatívna smečiarka. Okrem hernej pomoci bola nepochybne líderkou majsteriek aj mimo paluboviek. "Sme skvelý kolektív, babám musím poďakovať za ich prístup ku tréningom a zápasom. Pochopiteľne, občas sa ukázali ,generačné' rozdiely medzi staršími a mladšími hráčkami. Nebolo to nič neprekonateľné, všetko sme zvládli," povedala sestra známych futbalových brankárov Dušana a Martina. Pätnásťnásobné zlaté medailistky ťahajú už od soboty šnúru majstrovských osláv, ktorá pokračovala stretnutím s bývalým rektorom **Ekonomickej univerzity Bratislava** a dlhoročným podporovateľom Slávie **EU** Rudolfom Sivákom. Bezmála 180-centimetrová hráčka si ich vychutnáva plným dúškom, avšak kľúčový je pre ňu budúci týždeň, keď ju čaká operácia problémového ramena. "Som ako Cibulková... Kým ona mala výrastok na päte, ja mám na ramene. Drú mi šlachy, v plnej záťaži trhajú vlákna. Raz to bolo lepšie, raz horšie, ale dlhodobo sa takto fungovať nedá. Moja myšlienka je byť čím skôr späť. Rozhodne nemám v pláne ešte ukončiť kariéru," nástojí Miroslava Kuciaková. LUCIA JEŽÍKOVÁ

[Späť na obsah](#)

43. Titul (opäť) ako najkrajší darček

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 24/04/2015; 94/2015; s.: 2; NÁZORY; JÁN JEŽÍK]

Vladimír Hančík, prezident volejbalového klubu Slávia **Ekonomická univerzita Bratislava**, oslávil minulý štvrtok 71. narodeniny. O najkrajší darček sa mu postarali hráčky v sobotu, keď sa po dramatickom súboji v Spišskej Novej Vsi tešili z 15. titulu majsteriek Slovenska. Jedna z výrazných osobností slovenského ženského volejbalu tradične oslavuje svoje narodeniny v čase, keď vrcholí najvyššia domáca súťaž. A slávistky sa mu každý rok snažia venovať čo najkrajší darček. Od rozdelenia republiky už 23. raz bojovali o slovenský titul a ešte sa nestalo, aby vysokoškolačky vo finále chýbali. A z toho len osemkrát im na krk zavesili "iba" strieborné medaily. Neuveriteľná bilancia klubu, ktorý je dlhé roky bašta slovenského volejbalu. Mnohí predpovedali, že táto fantastická séria Slávie **EU** sa v tomto ročníku môže skončiť. Nečudo, veď družstvo vstupovalo do sezóny s vekovým priemerom necelých dvadsať rokov, a tak tréner Martin Hančík, syn prezidenta klubu, mal pred sebou neľahkú úlohu. Ale zvládol ju na výbornú, a to aj napriek tomu, že až osem hráčok z 13členného kádra sa tešilo z majstrovského titulu prvý raz! Mimochodom, keď slávistky v roku 1993 získali prvý, tak z tejto trinástky boli na svete len tri: Rákošová mala 6 rokov, Kuciaková 4 a Mitrengová 2 roky... Kedy sa táto finálová séria Slávie **EU** skončí? Natiahne sa na štvrtstoročie? To v tejto chvíli Vladimíra Hančíka nemusí trápiť. Teraz je čas na oslavy a prezident Slávie **EU** má na ne opäť dvojnásobný dôvod. JÁN JEŽÍK

[Späť na obsah](#)

44. Persil Energy Patch: Inovatívny výrobok pre rok 2050

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 23/04/2015; Veda a technika; WBN/PR]

Henkel Innovation Challenge 8 Foto: Henkel Innovation Challenge

BRATISLAVA 23. apríla (WBN/PR) - Dvadsaťtri študentských tímov z celkového počtu 28 štátov sa zúčastnilo medzinárodného finále súťaže Henkel Innovation Challenge, ktoré sa v dňoch 8. až 10. apríla 2015 konalo vo Viedni. Počas trojdňového finále súťažiaci študenti prezentovali svoje inovatívne koncepty na rok 2050. Porota, zložená z manažérov spoločnosti Henkel, zvolila za víťazov tohtoročnej Henkel Innovation Challenge belgický tím "The Sharp Shepards", ktorý tvorili Jérémy Denisty (23) a Marine Van Halle (20) z Katolíckej univerzity v Louvain. Podľa názoru poroty bol ich produkt "Persil

Energy Patch" najlepším z návrhov, ktoré sa tento rok prebojovali až do finále medzinárodnej súťaže.

"Z našej výhry máme skvelý pocit. Súťaž mala naozaj vysokú úroveň a zúčastnili sa jej tie najlepšie tímy," hovorí Jérémy Denisty z víťazného tímu. Jeho tímová partnerka Marine Van Halle má pre budúcich účastníkov tejto súťaže jednu radu: "Myslím, že najdôležitejšie je, aby ste cítili nadšenie pre to, čo robíte. Ak vám nadšenie chýba, nebudete svojmu produktu venovať dostatok úsilia." Víťazi získali poukážku na cestu okolo sveta v hodnote 10 000 eur a spolu s tímami, ktoré skončili na druhom a treťom mieste, budú mať príležitosť osobne sa stretnúť s predsedom predstavenstva spoločnosti Henkel Kasperom Rorstedom.

Návrh produktu víťazného tímu je "Persil Energy Patch" si získal zaslúžený obdiv poroty. Ide o revolučnú čistiacu technológiu, ktorá zlepšuje čistiace a zjasňujúce vlastnosti Persilu a zároveň premieňa kinetickú energiu produkovanú pohybmi ľudského tela na elektrickú. Na druhom a treťom mieste sa umiestnili filipínsky tím Darmalite a taliansky Cyanofix. "Buchstrahl", inovatívny výrobok, ktorý navrhli Marco de Valle a Christine Darla Bautista z Filipínskej univerzity, je náter, ktorý chráni povrchy a neutralizuje účinky znečisťujúcich látok a zároveň využíva solárnu energiu. Taliansky tím v zložení Tommaso Bressa a Iva Mladenovic z Univerzity v Bocconi vyhral tretie miesto za medicínske super lepidlo, ktoré je možné použiť ako flexibilné spojivo na spájanie tkanív po chirurgických zákrokoch alebo rezných poraneniach.

O súťaži "Henkel Innovation Challenge"

Tohto roku sa do súťaže so svojimi návrhmi prihlásili dvojčlenné študentské tímy z 28 štátov sveta, vrátane tímov z Alžírsku a Kataru, ktoré sa do súťaže zapojili vôbec po prvýkrát. Ich úlohou bolo navrhnúť inovatívny a udržateľný produkt alebo technológiu pre niektorú zo značiek spoločnosti Henkel na základe trendov a trhových potrieb, ktoré sa očakávajú v roku 2050. "Skúsenosť z medzinárodného finále súťaže hodnotíme pozitívne. Prístup zo strany mentorov, stretnutie s konkurenciou súťažiacich z iných krajín, ale aj samotný program a prednášky nám priniesli veľmi veľa," zhodujú sa slovenskí finalist Peter Kubjatko a Zuzana Mináriková z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**.

Do súťaže "Henkel Innovation Challenge", konajúcej sa tohto roku už po ôsmykrát, sa počas celej jej existencie doposiaľ zapojilo 35 000 študentov z celého sveta. "Henkel Innovation Challenge je pre nás skvelou príležitosťou spoznať najtalentovanejších mladých ľudí z celého sveta a predstaviť im spoločnosť Henkel ako ich potenciálneho budúceho zamestnávateľa," hovorí Dr. Lena Christiaans, vedúca oddelenia Employer Branding spoločnosti Henkel.

Henkel v súčasnosti zamestnáva takmer 50 000 ľudí z viac ako 120 národností v 75 štátoch celého sveta. Každý rok viac ako 1 500 študentov na celom svete absolvuje stáž v spoločnosti Henkel.

[Späť na obsah](#)

45. Čo sa skrýva za pokrokom v rokovaní s Iránom?

[Téma: Ekonomická univerzita; noveslovo.sk; 23/04/2015; noveslovo.sk; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]

Dianie okolo Iránu už desaťročia predstavuje jeden z neuralgických bodov napätia na Blízkom východe, ktorý je zdrojom rôznych sporov a destabilizácie svetovej politiky. Problém má však dlhšie časové súvislosti a dotýka sa aj širšieho priestoru.

Do popredia pozornosti medzinárodného spoločenstva sa Irán dostal po revolúcii v roku 1978. Nepredpokladalo sa, že zmeny budú mať také ďalekosiahle následky. Západ rátať s tým, že sa mu podarí podobne ako v roku 1953, keď v operácii Ajax (britsko-americkom špionážnom komplete) zvrhol M. Mosaddeka, vrátiť Irán späť do svojho tábora.

Muslimskí duchovní, ktorí po období medzivládia v štáte pevne uchopili moc, dali najavo, že príbeh opakovať nebude. Od čias neúspechu vo vietnamskej vojne sa tak Irán stal pre USA asi najväčšou traumou, ktorá skomplikovala život viacerým prezidentom USA, najmä J. Carterovi a R. Reaganovi. Washington v osemdesiatych rokoch podporoval Irak vo vojne proti Iránu.

V deväťdesiatych rokoch sa Irán dostal na washingtonskú listinu "darebáckych štátov", spolu s Afganistanom, Irakom, Kubou, Líbyou, Mjanmarskom, Severnou Kóreou, Sudánom a Sýriou. Administratíva G. Busha jr. zaradila Irán na os zla, kde sa ocitli aj Irak, Severná Kórea, Kuba, Líbya a Sýria.

USA a ich spojenci viackrát obvinili Irán z porušovania medzinárodného práva. Najprv to bola podpora terorizmu, neskôr jadrový program Iránu, zameraný vraj aj na výrobu jadrových zbraní. V dôsledku toho prijali proti nemu rozličné sankcie.

V roku 2003 sa začali rokovania "šestky" (k piatim stálym členom Bezpečnostnej rady OSN – ČLR, Francúzsku, Ruskej federácii, USA a Veľkej Británii sa netradične pridalo aj Nemecko) s Iránom o jeho jadrovom programe. Majú zamedziť tomu, aby Irán mohol vyrobiť materiál pre jadrové bomby. Obvinenia Iránu sa však jednoznačne nedokázali.

Teherán popiera, že by mal záujem vlastniť jadrové zbrane. Najvehementnejšie obviňuje Irán z úsilia získať jadrové zbrane Izrael. On sám ich má, oficiálne to však odmieta pripustiť. Štokholmský medzinárodný inštitút výskumu mieru (SIPRI) v ročenke 2013 uviedol, že Izrael vlastní asi 80 jadrových náloží (50 hlavíc na raketách a 30 na leteckých bombách).

Výsledkom najnovšieho kola rokovaní o jadrovom programe Iránu, ktoré prebehlo od 26. marca do 2. apríla, je stanovenie rámca pre konečnú dohodu, ktorá by sa mala dosiahnuť do konca júna. Prezident USA B. Obama privítal tento výsledok ako "historický" krok smerom k vyriešeniu dlhoročného sporu, ktorý urobí USA, ich spojencov i celý svet bezpečnejšími. Za historický dokument označil dohodu aj iránsky prezident H. Rúhání.

Problém však treba vnímať nielen v dlhšom časovom úseku, ale aj v širšom priestorovom i obsahovom rozmere. V posledných rokoch rastie kritika konania Izraela zo strany medzinárodného spoločenstva za viaceré kroky, ktoré podniká doma i v regióne. Tel Aviv má čoraz viac sporov aj s administratívou B. Obamu. Okrem toho pri nedávnom veľkom úniku spravodajských materiálov, o ktorom informovali viaceré západné médiá (napr. britský The Guardian), sa ukázalo, že prísne tajný dokument izraelskej výzvednej služby Mossad vyvracia vyhlásenia izraelského premiéra B. Netanjahua o nebezpečenstve výroby jadrovej zbrane Iránom.

Vplyv Iránu na Blízkom východe sa zvyšuje. Na jednej strane ide o dôsledok neúspešnej politiky USA v regióne – najmä v súvislosti s fiaskom vojny proti Iraku. Na druhej strane je pre Washington varovné, že pozícia Teheránu sa posilňuje na úkor Rijádu. Súčasný konflikt v Jemene je spojený aj so súperením Saudskej Arábie a Iránu o posilnenie svojho postavenia a moci v oblasti, pričom je otázne, či sa Saudom podarí dosiahnuť, čo si predsavzali pri zasahovaní do vnútorných záležitostí Jemenu, na najmä upevniť svoju pozíciu.

V neposlednom rade zmena pohľadu na Irán je spôsobená aj malou účinnosťou sankcií, ktoré naň uvalili. Jeho hospodárstvu značne uškodili, ale ho nezrazili na kolená. Aj v dôsledku toho, že vzťahy Moskvy a Pekingu k Teheránu sú tesnejšie (a lepšie), Washington chce zmeniť svoj vzťah k Iránu. Pokúša sa o to zatiaľ bez viditeľného úspechu, no uvažuje o zmene politiky, ktorú neefektívne vedie v čoraz väčšmi sa komplikujúcom vývoji v regióne.

Ukazuje sa, že tzv. organizovaný chaos skutočne prináša starosti hlavným súperom USA vo vytvárajúcom sa multipolárnom svete – Rusku a Číne –, ale možno ešte viac vedie k zmätku v radoch dlhoročných, verných spojencov USA. Treba doplniť, že nádejne pre Washington nevyznieva ani vývoj dolára či využívanie "ropnej zbrane". Rozplýva sa i sen o prínose energetických surovín z bridlic.

Budúcnosť iránskeho problému je spojená s mnohými otázkami. Ide aj o to, že iránska karta vstúpila i do predvolebného zápasu v USA, kde ňou hrajú demokrat B. Obama i republikánsky Kongres. Dosiahne B. Obama aspoň v tomto prípade niečo, čo bude jeho úspechom či už blízkovýchodným alebo dokonca širšie zahraničnopolitickým?

Autor prednáša medzinárodné vzťahy na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**

Vyšlo v Literárnom týždenníku 15 – 16/2015

[Späť na obsah](#)

46. ČO SA SKRÝVA ZA POKROKOM V ROKOVANIACH S IRÁNOM?

[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 22/04/2015; 15/2015,16/2015; s.: 4; KOMENTÁRE DOMOV ZAHRANIČIE; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]

FRANTIŠEK ŠKVRNDA

Situácia okolo Iránu už desaťročia predstavuje jeden z neuralgických bodov napätia na Blízkom východe, ktorý je zdrojom rozličných sporov a destabilizácie svetovej politiky. Problém má však dlhšie časové súvislosti a dotýka sa aj širšieho priestoru. Do popredia pozornosti medzinárodného spoločenstva sa Irán dostal po revolúcii v roku 1978. Nepredpokladalo sa, že zmeny budú mať také ďalekosiahle následky. Západ rátal s tým, že sa mu podarí podobne ako v roku 1953, keď v operácii Ajax (britsko-americkom špionážnom komplete) zvrhol M. Mosaddeka, vrátiť Irán späť do svojho tábora. Moslimskí duchovní, ktorí po období mezivládia v štáte pevne uchopili moc, dali najavo, že príbeh sa

opakovať nebude. Od čias neúspechu vo vietnamskej vojne sa tak Irán stal pre USA asi najväčšou traumou, ktorá skomplikovala život viacerým prezidentom USA, najmä J. Carterovi a R. Reaganovi. Washington v osemdesiatych rokoch podporoval Irak vo vojne proti Iránu. V deväťdesiatych rokoch sa Irán dostal na washingtonskú listinu „darebáckych štátov“, spolu s Afganistanom, Irakom, Kubou, Líbyou, Myanmarom, severnou Kóreou, Sudánom a Sýriou. Administratíva G. Busha jr. zaradila Irán na os zla, kde sa ocitli aj Irak, severná Kórea, Kuba, Líbya a Sýria. USA a ich spojenci viackrát obvinili Irán z porušovania medzinárodného práva. Najprv to bola podpora terorizmu, neskôr jadrový program Iránu, zameraný vraj aj na výrobu jadrových zbraní. V dôsledku toho prijali proti nemu rozličné sankcie. V roku 2003 sa začali rokovania „šestky“ (k piatim stálym členom Bezpečnostnej rady OSN - ČLR, Francúzsko, Ruská federácia, USA a Veľká Británia - sa netradične pridalo aj Nemecko) s Iránom o jeho jadrovom programe. Majú zamedziť tomu, aby Irán mohol vyrobiť materiál pre jadrové bomby. Obvinenia Iránu sa však zatiaľ jednoznačne nedokázali. Teherán popiera, že by mal záujem vlastniť jadrové zbrane. Najvehementnejšie obviňuje Irán z úsilia získať jadrové zbrane Izrael. On sám ich má, oficiálne to však odmieta pripustiť. Štokholmský medzinárodný inštitút výskumu mieru (SIPRI) v ročenke 2013 uviedol, že Izrael vlastní asi 80 jadrových náloží (50 hlavíc na raketách a 30 na leteckých bombách). Výsledkom najnovšieho kola rokovaní o jadrovom programe Iránu, ktoré sa uskutočnilo od 26. marca do 2. apríla, je stanovenie rámca pre konečnú dohodu, ktorá by sa mala dosiahnuť do konca júna. Prezident USA B. Obama privítal tento výsledok ako „historický“ krok smerom k vyriešeniu dlhoročného sporu, ktorý urobí USA, ich spojencov i celý svet bezpečnejšími. Za historický dokument označil dohodu aj iránsky prezident H. Rúhání. Problém však treba vnímať nielen v dlhšom časovom úseku, ale aj v širšom priestorovom i obsahovom rozmere. V posledných rokoch rastie kritika konania Izraela zo strany medzinárodného spoločenstva za viaceré kroky, ktoré podniká doma i v regióne. Tel Aviv má čoraz viac sporov aj s administratívou B. Obamu. Okrem toho pri nedávnom veľkom úniku spravodajských materiálov, o ktorom informovali viaceré západné médiá (napr. britský The Guardian), sa ukázalo, že prísne tajný dokument izraelskej výzvednej služby Mossad vyvracia vyhlásenia izraelského premiéra B. Netanjahua o nebezpečenstve výroby jadrových zbraní Iránom. Vplyv Iránu na Blízkom východe sa zvyšuje. Na jednej strane ide o dôsledok neúspešnej politiky USA v regióne - najmä v súvislosti s fiaskom vojny proti Iraku. Na druhej strane je pre Washington varovné, že pozícia Teheránu sa posilňuje na úkor Rijádu. Súčasný konflikt v Jemene je spojený aj so súperením Saudskej Arábie a Iránu o posilnenie svojho postavenia a moci v oblasti, pritom je otázne, či sa Saudom podarí dosiahnuť, čo si predsavzali pri zasahovaní do vnútorných záležitostí Jemenu, no najmä upevniť svoju pozíciu. V neposlednom rade zmena pohľadu na Irán je spôsobená aj malou účinnosťou sankcií, ktoré naň uvalili. Jeho hospodárstvu značne uškodili, ale ho nezrazili na kolena. Aj v dôsledku toho, že vzťahy Moskvy a Pekingú k Teheránu sú tesnejšie (a lepšie), Washington chce zmeniť svoj vzťah k Iránu. Pokúša sa o to zatiaľ bez viditeľného úspechu, no uvažuje o zmene politiky, ktorú neefektívne vedie v čoraz väčšmi sa komplikujúcom vývoji v regióne. Ukazuje sa, že tzv. organizovaný chaos skutočne prináša starosti hlavným súperom USA vo vytvárajúcom sa multipolárnom svete - Rusku a Číne -, ale možno ešte viac vedie k zmätku v radoch dlhoročných, verných spojencov USA. Treba doplniť, že nádejne pre Washington nevyznieva ani vývoj dolára či využívanie „ropnej zbrane“. Rozplýva sa i sen o prínose energetických surovín z bridlíc. Budúcnosť iránskeho problému je spojená s mnohými otázkami. Ide aj o to, že iránska karta vstúpila i do predvolebného zápasu v USA, kde ňou hrajú demokrat B. Obama i republikánsky Kongres. Dosiahne B. Obama aspoň v tomto prípade niečo, čo bude jeho úspechom či už blízkovýchodným alebo dokonca širšie zahraničnopolitickým?

Autor prednáša medzinárodné vzťahy na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

[Späť na obsah](#)

47. Persil Energy Patch: Inovatívny výrobok pre rok 2050

[Téma: Ekonomická univerzita; 24hod.sk; 23/04/2015; Redakcia]

Dvadsaťtri študentských tímov z celkového počtu 28 štátov sa zúčastnilo medzinárodného finále súťaže Henkel Innovation Challenge, ktoré sa v dňoch 8. až 10. apríla 2015 konalo vo Viedni. Počas ... BRATISLAVA 23. apríla (WBN/PR) - Dvadsaťtri študentských tímov z celkového počtu 28 štátov sa zúčastnilo medzinárodného finále súťaže Henkel Innovation Challenge, ktoré sa v dňoch 8. až 10. apríla 2015 konalo vo Viedni. Počas trojdňového finále súťažiaci študenti prezentovali svoje inovatívne koncepty na rok 2050. Porota, zložená z manažérov spoločnosti Henkel, zvolila za víťazov tohtoročnej Henkel Innovation Challenge belgický tím "The Sharp Shepards", ktorý tvorili Jérémy Denisty (23) a Marine Van Halle (20) z Katolíckej univerzity v Louvain. Podľa názoru poroty bol ich produkt "Persil Energy Patch" najlepším z návrhov, ktoré sa tento rok prebojovali až do finále medzinárodnej súťaže.

"Z našej výhry máme skvelý pocit. Súťaž mala naozaj vysokú úroveň a zúčastnili sa jej tie najlepšie tímy," hovorí Jérémy Denisty z víťazného tímu. Jeho tímová partnerka Marine Van Halle má pre budúcich účastníkov tejto súťaže jednu radu: "Myslím, že najdôležitejšie je, aby ste cítili nadšenie pre to, čo robíte. Ak vám nadšenie chýba, nebudete svojmu produktu venovať dostatok úsilia." Víťazi získali poukážku na cestu okolo sveta v hodnote 10 000 eur a spolu s tímami, ktoré skončili na druhom a

treťom mieste, budú mať príležitosť osobne sa stretnúť s predsedom predstavenstva spoločnosti Henkel Kasperom Rorstedom.

Návrh produktu víťazného tímu je "Persil Energy Patch" si získal zaslúžený obdiv poroty. Ide o revolučnú čistiacu technológiu, ktorá zlepšuje čistiace a zjasňujúce vlastnosti Persilu a zároveň premieňa kinetickú energiu produkovanú pohybmi ľudského tela na elektrickú. Na druhom a treťom mieste sa umiestnili filipínsky tím Darmalite a taliansky Cyanofix. "Buchstrahl", inovatívny výrobok, ktorý navrhli Marco de Valle a Christine Darla Bautista z Filipínskej univerzity, je náter, ktorý chráni povrchy a neutralizuje účinky znečisťujúcich látok a zároveň využíva solárnu energiu. Taliansky tím v zložení Tommaso Bressa a Iva Mladenovic z Univerzity v Bocconi vyhral tretie miesto za medicínske super lepidlo, ktoré je možné použiť ako flexibilné spojivo na spájanie tkanív po chirurgických zákrokoch alebo rezných poraneniach.

O súťaži "Henkel Innovation Challenge"

Tohto roku sa do súťaže so svojimi návrhmi prihlásili dvojčlenné študentské tímy z 28 štátov sveta, vrátane tímov z Alžírsku a Kataru, ktoré sa do súťaže zapojili vôbec po prvýkrát. Ich úlohou bolo navrhnúť inovatívny a udržateľný produkt alebo technológiu pre niektorú zo značiek spoločnosti Henkel na základe trendov a trhových potrieb, ktoré sa očakávajú v roku 2050. "Skúsenosť z medzinárodného finále súťaže hodnotíme pozitívne. Prístup zo strany mentorov, stretnutie s konkurenciou súťažiacich z iných krajín, ale aj samotný program a prednášky nám priniesli veľmi veľa," zhodujú sa slovenskí finalisti Peter Kubjatko a Zuzana Mináriková z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**.

Do súťaže "Henkel Innovation Challenge", konajúcej sa tohto roku už po ôsmykrát, sa počas celej jej existencie doposiaľ zapojilo 35 000 študentov z celého sveta. "Henkel Innovation Challenge je pre nás skvelou príležitosťou spoznať najtalentovanejších mladých ľudí z celého sveta a predstaviť im spoločnosť Henkel ako ich potenciálneho budúceho zamestnávateľa," hovorí Dr. Lena Christiaans, vedúca oddelenia Employer Branding spoločnosti Henkel.

Henkel v súčasnosti zamestnáva takmer 50 000 ľudí z viac ako 120 národností v 75 štátoch celého sveta. Každý rok viac ako 1 500 študentov na celom svete absolvuje stáž v spoločnosti Henkel.

[Späť na obsah](#)

48. Univerzitnú regatu v Bratislave vyhral tím maďarských veslárov

[Téma: Ekonomická univerzita; 24hod.sk; 25/04/2015; Teraz.sk, spravodajský portál tlačovej agentúry TASR]

Univerzitná regata Bratislava - preteky osemveslíc na trenažéroch v rámci 3. ročníka Dňa bratislavských vysokoškolákov v Bratislave v sobotu 25. apríla 2015. Na snímke družstvo **Ekonomickej Univerzity v Bratislave**.

Univerzitná regata Bratislava - preteky osemveslíc na trenažéroch v rámci 3. ročníka Dňa bratislavských vysokoškolákov v Bratislave v sobotu 25. apríla 2015. Na snímke družstvo **Ekonomickej Univerzity v Bratislave**. Foto: TASR/Štefan Puškáš

Bratislava 25. apríla (TASR) – Víťazmi tretieho ročníka Univerzitnej regaty v Bratislave sa stali maďarskí veslári z Győri Vízúgy-Spartacus Evezős klubu s časom 18 minút a štyri sekundy. Tím Univerzity Komenského (UK) v Bratislave skončil na druhom mieste s časom 18 minút a 32 sekúnd a tím organizátora podujatia, Slovenskej technickej univerzity (STU), skončil na štvrtom mieste s časom 18 minút a 39 sekúnd. TASR o tom informovala hovorkyňa STU Andrea Settey Hajdúchová.

"Na treťom mieste sa umiestnil ďalší z maďarských tímov. Okrem univerzít sa tento rok na podujatí zúčastnili aj iné vodácke posádky," uviedla. Študentom sa podľa nej v konkurencii posádok darilo veľmi dobre.

Preteky regát sa začali o 15.00 h pri Devíne, trvali asi 45 minút. Cieľová páska bola na úrovni sochy M. R. Štefánika pri obchodnom centre Eurovea. Verejnosť mohla preteky sledovať v priamom prenose na veľkoplošnej obrazovke pri nákupnom stredisku.

Pred štartom Veľkej regaty sa o 13.00 h začala takzvaná Malá regata, na veslárskych trenažéroch súperili tímy zložené zo študentov bratislavských univerzít.

V prvých dvoch ročníkoch súperili tri bratislavské univerzity: Slovenská technická univerzita, Univerzita Komenského v **Bratislave** a **Ekonomická univerzita**. Hovorkyňa STU pripomenula, že tento rok sa do podujatia pridali aj posádky z Rakúska a Maďarska. Univerzitná regata sa tento rok totiž stala súčasťou medzinárodných pretekov Capital Cup, ktoré sa konajú na Dunaji nielen v Bratislave, ale aj vo Viedni a Budapešti.

Víťazi Capital Cup-u budú známi až po posledných pretekoch vo Viedni (16.5.). V Budapešti sa pretekalo 21. marca. "Vítazom sa stane tím, ktorý dosiahne najlepší čas na všetkých troch podujatiach," zdôraznila Settey Hajdúchová.

Zdroj - Teraz.sk, spravodajský portál tlačovej agentúry TASR

[Späť na obsah](#)

49. Univerzitnú regatu v Bratislave vyhral tím maďarských veslárov

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 25/04/2015; TASR]

Univerzitná regata sa tento rok totiž stala súčasťou medzinárodných pretekov Capital Cup, ktoré sa konajú na Dunaji nielen v Bratislave, ale aj vo Viedni a Budapešti.

Univerzitná regata Bratislava - preteky osemveslíc na trenažéroch v rámci 3. ročníka Dňa bratislavských vysokoškolákov v Bratislave v sobotu 25. apríla 2015. Na snímke družstvo **Ekonomickej Univerzity v Bratislave**. Foto: TASR/Štefan Puškáš

Bratislava 25. apríla (TASR) – Víťazmi tretieho ročníka Univerzitnej regaty v Bratislave sa stali maďarskí veslári z Győri Vízügy-Spartacus Evezős klubu s časom 18 minút a štyri sekundy. Tím Univerzity Komenského (UK) v Bratislave skončil na druhom mieste s časom 18 minút a 32 sekúnd a tím organizátora podujatia, Slovenskej technickej univerzity (STU), skončil na štvrtom mieste s časom 18 minút a 39 sekúnd. TASR o tom informovala hovorkyňa STU Andrea Settey Hajdúchová.

"Na treťom mieste sa umiestnil ďalší z maďarských tímov. Okrem univerzít sa tento rok na podujatí zúčastnili aj iné vodácke posádky," uviedla. Študentom sa podľa nej v konkurencii posádok darilo veľmi dobre.

Preteky regát sa začali o 15.00 h pri Devíne, trvali asi 45 minút. Cieľová páska bola na úrovni sochy M. R. Štefánika pri obchodnom centre Eurovea. Verejnosť mohla preteky sledovať v priamom prenose na veľkoplšnej obrazovke pri nákupnom stredisku.

Pred štartom Veľkej regaty sa o 13.00 h začala takzvaná Malá regata, na veslárskych trenažéroch súperili tímy zložené zo študentov bratislavských univerzít.

V prvých dvoch ročníkoch súperili tri bratislavské univerzity: Slovenská technická univerzita, Univerzita Komenského v **Bratislave** a **Ekonomická univerzita**. Hovorkyňa STU pripomenula, že tento rok sa do podujatia pridali aj posádky z Rakúska a Maďarska. Univerzitná regata sa tento rok totiž stala súčasťou medzinárodných pretekov Capital Cup, ktoré sa konajú na Dunaji nielen v Bratislave, ale aj vo Viedni a Budapešti.

Víťazi Capital Cup-u budú známi až po posledných pretekoch vo Viedni (16.5.). V Budapešti sa pretekalo 21. marca. "Vítazom sa stane tím, ktorý dosiahne najlepší čas na všetkých troch podujatiach," zdôraznila Settey Hajdúchová.

[Späť na obsah](#)

50. Na medzinárodných pretekoch regát sút'azili aj naše tri univerzitné tímy

[Téma: Ekonomická univerzita; dnes24.sk; 26/04/2015; Alexandra Húsková]

Osemveslice pretekali na úseku Devín - Eurovea. Podujatie má za cieľ zviditeľniť vysokoškolákov v hlavnom meste SR a pokračovať v tradícii stretnutí študentov univerzít.
26. apríl 2015 Alexandra Húsková

Víťazmi tretieho ročníka Univerzitnej regaty v Bratislave sa stali maďarskí veslári z Győri Vízügy-Spartacus Evezős klubu s časom 18 minút a štyri sekundy. Tím Univerzity Komenského (UK) v Bratislave skončil na druhom mieste s časom 18 minút a 32 sekúnd a tím organizátora podujatia, Slovenskej technickej univerzity (STU), skončil na štvrtom mieste s časom 18 minút a 39 sekúnd – informovala o tom hovorkyňa STU, Andrea Settey Hajdúchová.

"Na treťom mieste sa umiestnil ďalší z maďarských tímov. Okrem univerzít sa tento rok na podujatí zúčastnili aj iné vodácke posádky," uviedla. Študentom sa podľa nej v konkurencii posádok darilo veľmi dobre.

Preteky regát sa začali o 15.00 h pri Devíne, trvali asi 45 minút. Cieľová páska bola na úrovni sochy M. R. Štefánika pri obchodnom centre Eurovea. Verejnosť mohla preteky sledovať v priamom prenose na veľkoplošnej obrazovke pri nákupnom stredisku.

Pred štartom Veľkej regaty sa o 13.00 h začala takzvaná Malá regata, na veslárskych trenažéroch súperili tímy zložené zo študentov bratislavských univerzít.

V prvých dvoch ročníkoch súperili tri bratislavské univerzity: Slovenská technická univerzita, Univerzita Komenského v Bratislave a Ekonomická univerzita. Hovorkyňa STU pripomenula, že tento rok sa do podujatia pridali aj posádky z Rakúska a Maďarska. Univerzitná regata sa tento rok totiž stala súčasťou medzinárodných pretekov Capital Cup, ktoré sa konajú na Dunaji nielen v Bratislave, ale aj vo Viedni a Budapešti.

Víťazi Capital Cup-u budú známi až po posledných pretekoch vo Viedni, ktoré sa budú konať 16. mája. V Budapešti sa pretekalo 21. marca. "Víťazom sa stane tím, ktorý dosiahne najlepší čas na všetkých troch podujatiach," zdôraznila Settey Hajdúchová.

[Späť na obsah](#)

51. Súboj osemveslíc na Dunaji, meteority, roboty či kostra človeka. Aj to môžete vidieť na 3. Univerzitej regate

[Téma: Ekonomická univerzita; dnes24.sk; 25/04/2015; TASR]

Už túto sobotu sa bude konať 3. ročník Dňa bratislavských vysokoškolákov a Univerzitej regaty v Bratislave. Podujatie sa uskutoční na Námestí M. R. Štefánika.

Štart pretekov osemveslíc na Dunaji je plánovaný o 15.00 h pri Devíne, odkiaľ súťažiaci postupne doveslujú do cieľa, ktorý je pri námestí M. R. Štefánika. V minulosti súperili spolu posádky troch bratislavských univerzít – Slovenskej technickej univerzity, Univerzity Komenského a Ekonomickéj univerzity.

Tento rok sa k nim pridajú aj posádky z Rakúska a Maďarska. Preteky budú trvať približne 45 minút. Verejnosť ich priebeh môže sledovať v priamom prenose na veľkoplošnej obrazovke pri nákupnom stredisku na nábreží Dunaja. Pred začiatkom veľkej regaty tu budú na veslárskych trenažéroch od 13.00 h súťažiť tímy zložené zo študentov bratislavských univerzít.

Univerzita Komenského (UK) v Bratislave si pre verejnosť pripravila aj zaujímavé súťaže, spojené s vedomosťnými otázkami či krížovkami. Ľudia môžu vidieť aj meteorit Košice z roku 2010, ktorý je vzácnym prípadom pádu meteoritu na Slovensko a meteorit Rumanová.

Ten pri obci Rumanová ležal po svojom páde viac ako 12.000 rokov a je jediným nájdeným meteoritom v 20. storočí na Slovensku. Ľudia sa taktiež môžu viac dozvedieť o robotoch a umelej inteligencii či zaujímavostiach o ľudskej kostre.

Zdroj - TASR

[Späť na obsah](#)

52. Slovenské univerzity na vode: vo veslovaní nesúťažia iba Oxford a Cambridge

[Téma: Ekonomická univerzita; dennikn.sk; 25/04/2015; Kristína Janščová]

Všetci si myslia, že veslári ťahajú rukami, ale nie je to pravda, namáhajú najmä nohy. Slovenská verzia slávnych pretekov osemveslíc Oxford – Cambridge sa pôjde v sobotu poobede medzi Devínom a centrom Bratislavy.

Kristína Janščová

Veslovanie je v mnohých krajinách na západe univerzitným športom číslo jeden. Hoci na Slovensku nie je také populárne, aj tu máme svoju verziu svetoznámych pretekov osemveslíc Oxford – Cambridge.

V sobotu sa uskutoční na bratislavskom úseku Dunaja a sily si zmerajú tri miestne univerzity – Univerzita Komenského, Slovenská technická univerzita a Ekonomická univerzita.

"V internetových diskusiách nám vyčítali, že sa len snažíme opakovať po Angličanoch. Vieme, že sme

nevynašli Ameriku, len sme sa to snažili importovať do tunajších podmienok. Chceli sme zorganizovať preteky, ktoré by boli peknou súčasťou dňa študentstva," hovorí Ján Žiška, ktorý s myšlienkou usporiadať univerzitný súboj osemveslíc prišiel pred tromi rokmi.

Olympijský reprezentant Slovenska vo veslovaní a v súčasnosti tréner a učiteľ telocviku Slovenskej technickej univerzity regatu organizuje po veslárskej stránke, ostatné má na starosti rektorát univerzity. Dunaj je rýchlejší a viac divoký

Čo by ste mali vedieť

Štart je pod hradom Devín o 15:00, cieľ na úrovni sochy M. R. Štefánika pri obchodnom centre Eurovea, približne po 20 minútach od štartu.

Priebeh súťaže bude možné sledovať na veľkej obrazovke pri obchodnom centre Eurovea. Sprievodný kultúrny program podujatia bude od 13:00 hod.

Súboj univerzitných osemveslíc u nás má podobný režim ako preteky Oxford – Cambridge.

Dĺžka preteku je približne 7 kilometrov, máme rovnakú časomieru a lode štartujú vedľa seba. No zatiaľ čo Temža je pomerne pokojná, Dunaj je rýchlejší a viac divoký. Keďže na jar sa v Rakúsku a Nemecku topia ľady, jeho prúd je relatívne silný.

"Potrebujeme najmä skúseného kormidelníka, ktorý Dunaj dokonale pozná. Musí vedieť, kde tečie najväčší prúd a viesť tadiaľ loď. Zároveň sa treba vyhýbať pilierom mostu a bójkam, ktoré sú takmer neviditeľné," hovorí André Rédr, reprezentant Slovenska v dvojskife do 23 rokov. Tento rok sa zúčastní univerzitnej regaty po druhýkrát.

Na neporovnateľne inej úrovni je aj výber pretekárov, ktorí sa konečného súboja zúčastnia. V Anglicku ich vyberajú spomedzi 160 konkurentov. Každý záujemca o účasť v preteku musí byť študentom univerzity, excelentným veslárom a mať výborný prospech v škole.

Keďže na Slovensku je veslárov málo, za univerzitné tímy môžu pretekať študenti, doktorandi, zamestnanci, absolventi aj bývalí študenti. Inak by školy posádku lode nezostavili. Reprezentant musí ísť do Česka

Len v samotnom Londýne je viac ako sto veslárskych klubov, kým na Slovensku sú aktívne iba štyri. Aktívnych veslárov u nás nie je ani dvesto, a to už vo všetkých kategóriách – juniorov, žiakov, dorastencov, seniorov aj veteránov.

André Rédr, ktorý pred rokmi prišiel na Slovensko z Česka, sa plánuje na budúci rok vrátiť späť práve pre nedostatok veslárov u nás. Chýba mu tu totiž pretekár, s ktorým by si sadol do dvojskifu. André má naše aj české občianstvo a Slovensko tak príde o talentovaného veslára.

Podľa Žišku je český šport úplne inde ako náš.

"Česi si zo systému za socializmu zobrali to dobré a funguje im to doteraz. My sme to tu rozkopali a rozkradli, organizácie podporujúce šport sme dali do rúk súkromníkom. Pre štát je šport len sekundárna záležitosť. Nehovoriac o tom, že najviac je financovaný hokej a futbal a na ostatné športy sa akoby zabúda. Bez sponzorov a rodičov by to ani vo veslovaní nešlo," hovorí.

Keby si mali veslári platiť všetko sami, hodnota minuloročnej regaty by bola okolo 24-tisíc eur. Platí sa za všetko – lode, zabezpečenie, štartér, časomieru, parkoviská aj zastavenie plavieb na Dunaji. Väčšinu financií poskytuje Slovenská technická univerzita, sponzori a aj magistrát mesta. Namáhajú najmä nohy, nie ruky

Z hľadiska fyzického výkonu je veslovanie jeden z najťažších športov. André hovorí, že veslári jazdia celý rok s párovými veslami, no pri osemveslici prechádzajú na nepárové. Úchop vesla je iný a stane sa, že niekomu praskne pluzgier. Najčastejšie však bolia nohy.

"Všetci si myslia, že veslári ťahajú rukami, ale nie je to pravda. Namáhajú najmä nohy. V lodi sedia na slidoch – vozíkoch, preteky si vlastne odtlačia nohami. Chrbát musí byť pevný a keď je loď rozbehnutá, ruky to vlastne akoby dotiahnu," dodáva Žiška.

Ak si chcete vyskúšať, ako bolí veslovanie, skúste dve minúty robiť poriadne výskoky. Keď vás budú páliť stehná, vynásobte si bolesť desiatimi. Vtedy vraj budete mať predstavu o tom, čo prežívajú veslári na vode. Pretekári využívajú najmä činnosť kĺbov. Najviac namáhané sú kolená, stehná a lakte.

Pri osemvesliciach je najdôležitejšie zosúladiť 8 ľudí tak, aby otáčali svojimi kĺbmi narovnať, aby bol

pohyb ťažiska na lodi rovnaký. To sú podľa Žišku malé, okom neviditeľné veci, ktoré delia rýchlu loď od pomalej lode a víťazov od porazených.

Univerzitná regata podľa Žišku nie je vec, ktorá je pre veslárov prioritou. "Je to skôr rekreačné, po pretekoch idú na večeru, na pivo, porozprávajú sa. Je to viac uvoľnená spoločenská akcia, v ktorej nie sú až tak závislí na výkone a čase. Jednoducho sadnú do lodí, pretekajú, v cieľi si podajú ruky a povedia si: dobré preteky. Nie je to olympiáda ani majstrovstvá sveta. Odráža sa tu duch športu známy ešte z coubertinovských čias – byť džentlmenom. Nebúchať lakťami do stola, že som najlepší, ale ťahať ako tím za jeden povraz."

Veslovanie

regata znamená preteky lodí, týmto pojmom boli prvý raz označené preteky lodí v Benátkach v 13. storočí

osemveslica je dlhá 18,5 metra a váži minimálne 92 kg, s posádkou a veslami sa váha blíži k jednej tоне pretekári na osemveslici urobia asi 36 až 40 záberov za minútu, je to rýchlosť a sila, ktorá by dokázala za loďou utiahnuť aj vodného lyžiara

osemveslica je zatiaľ najrýchlejšie sa pohybujúca loď na ľudský pohon. Dokáže ísť rýchlosťou až 30 kilometrov za hodinu

u nás vznikali prvé veslárske kluby na konci 19. storočia v Bratislave, z tohto obdobia pochádzajú aj prvé zmienky o pretekoch na Dunaji

prvá univerzitná regata u nás sa konala 4. mája 2013, túto sobotu sa bude konať jej tretí ročník

[Späť na obsah](#)

53. Mestská polícia má nového náčelníka

[Téma: Ekonomická univerzita; Trenčianske noviny; 27/04/2015; 16/2015; s.: 2; AKTUALITY; tasr]

Novým náčelníkom trenčianskej mestskej polície bude 43-ročný profesionálny policajt Ivan Liptai.

TRENČÍN. Vymenovanie nového náčelníka mestskej polície do funkcie schválilo na návrh primátora mesta Richarda Rybníčka trenčianske mestské zastupiteľstvo. Ivan Liptai, ktorý je veliteľom Pohotovostnej motorizovanej jednotky Krajského riaditeľstva Policajného zboru v Trenčíne, vystrieda vo funkcii doterajšieho náčelníka Stanislava Bera.

Bero sa funkcie vzdal

Bero sa funkcie náčelníka mestskej polície vzdal písomne ešte v marci. Dôvodom je nadobudnutie nároku na starobný dôchodok k 30. aprílu. Doterajšieho náčelníka vymenovali do funkcie 21. januára 2009, ku koncu apríla sa skončí aj jeho pracovný pomer v trenčianskej mestskej polícii. Ivan Liptai je absolventom Strednej odbornej školy Policajného zboru a neskôr Fakulty hospodárskej informatiky **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Pracoval na Prezídii Policajného zboru a od roku 1997 na Krajskom riaditeľstve Policajného zboru v Trenčíne. Do funkcie náčelníka mestskej polície v Trenčíne nastúpi 1. mája.

(tasr)

[Späť na obsah](#)

54. Univerzitnú regatu vyhral tím maďarských veslárov

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 27/04/2015; Školský servis; TASR]

Pred štartom Veľkej regaty sa konala takzvaná Malá regata, na veslárskech trenažéroch súperili tímy zložené zo študentov bratislavských univerzít.

Bratislava 27. apríla (TASR) – Víťazmi tretieho ročníka Univerzitnej regaty v Bratislave sa stali maďarskí veslári z Győri Vízúgy-Spartacus Evezős klubu s časom 18 minút a štyri sekundy (25. apríl). Tím Univerzity Komenského (UK) v Bratislave skončil na druhom mieste s časom 18 minút a 32 sekúnd a tím organizátora podujatia, Slovenskej technickej univerzity (STU), skončil na štvrtom mieste s časom 18 minút a 39 sekúnd. TASR o tom informovala hovorkyňa STU Andrea Settey Hajdúchová.

"Na treťom mieste sa umiestnil ďalší z maďarských tímov. Okrem univerzít sa tento rok na podujatí zúčastnili aj iné vodácke posádky," uviedla. Študentom sa podľa nej v konkurencii posádok darilo veľmi dobre.

Preteky regát sa začali o 15.00 h pri Devíne, trvali asi 45 minút. Cieľová páska bola na úrovni sochy M. R. Štefánika pri obchodnom centre Eurovea. Verejnosť mohla preteky sledovať v priamom prenose na veľkoplošnej obrazovke pri nákupnom stredisku.

Pred štartom Veľkej regaty sa o 13.00 h začala takzvaná Malá regata, na veslárskych trenažéroch súperili tímy zložené zo študentov bratislavských univerzít.

V prvých dvoch ročníkoch súperili tri bratislavské univerzity: Slovenská technická univerzita, Univerzita Komenského v Bratislave a Ekonomická univerzita. Hovorkyňa STU pripomenula, že tento rok sa do podujatia pridali aj posádky z Rakúska a Maďarska. Univerzitná regata sa tento rok totiž stala súčasťou medzinárodných pretekov Capital Cup, ktoré sa konajú na Dunaji nielen v Bratislave, ale aj vo Viedni a Budapešti.

Víťazi Capital Cup-u budú známi až po posledných pretekoch vo Viedni (16.5.). V Budapešti sa pretekalo 21. marca. "Víťazom sa stane tím, ktorý dosiahne najlepší čas na všetkých troch podujatiach," zdôraznila Settey Hajduchová.

[Späť na obsah](#)

55. KAUF LAND VIDÍ PRIESTOR NA ORAVE

[Téma: Ekonomická univerzita; InStore; 28/04/2015; 03/2015; s.: 12,13,14; place; Juraj Púchlo]

„Vidíme príležitosti rozširovania siete na celom Slovensku. Výzvou je napríklad stále Orava a severovýchod Slovenska. Veľký potenciál vnímame v modernizácii a rozširovaní existujúcich prevádzok. Adekvátne k rastu siete rozširujeme i logistické centrum v Ilave," hovorí v rozhovore pre IN STORE Slovakia Martin Gärtner, vedúci úseku reklamy, Kaufland v.o.s. Rozprávali sme sa s ním pri príležitosti 15. výročia pôsobenia reťazca na slovenskom trhu.

Kampaň Z lásky k Slovensku je od začiatku roka veľmi viditeľná, no konceptom podobná česká kampani. Ide o zámer, nadväznosť a čo bude nasledovať? Všimli sme si aj zapojenie hercov, napr. Lukáš Latinák?

Vzhľadom k tomu, že české médiá sú sledované i na Slovensku a v Čechách promotion začalo už v septembri 2014, vznikol mylný dojem, že išlo o impulz aj pre Slovensko. Koncept imidžovej kampane na podporu značky je rovnaký pre viac krajín kde Kaufland pôsobí, plánovaný centrálny, pričom lokálne vedenie sleduje vlastné komunikačné ciele, stratégiu a harmonogram. Jednou z významných odlišností ČR a SR je to, že v tomto roku u nás oslavujeme 15. výročie pôsobenia na trhu. Výročia sa bude týkať i akási nadstavba už bežiackej kampane. V slovenskom duchu sa ponesie napríklad vianočná kampaň. Súčasťou kampane bola i súťaž pre deti, ktorých úlohou bolo nakresliť svoje najobľúbenejšie jedlo a do kresby zakomponovať náš kľúčový vizuál - srdcovitý výrez zo slovenskej vlajky. Vzhľadom k cieľovej skupine sme za šéfa poroty, ktorá tieto kresby vyhodnocovala, zvolili Lukáša Latináka. Bola to spontánna idea pri príprave aktivity, oslovili sme ho a on súhlasil.

Pýtame sa preto, lebo známi herci či celebrity vo Vašich kampaniach doteraz nefigurovali...

Vo vizuáloch, v minulosti aj teraz, dávame prednosť vlastným zamestnancom a hercom, modelom. Aj v kampani Z lásky k Slovensku ide opäť o mix reálnych zamestnancov, reálnych dodávateľov a hercov. Napríklad v spote, kde je v zábere plnička balených vôd, ide o reálny závod na Orave, kde sa plní voda našej privátnej značky San Terra.

Okrem Latináka je do kampane zapojená i účastníčka šou Superstar Petra Humeňanská, hoci iba „nepriamo", ako speváčka skupiny Družina. Skladba Svieže rána zo spotov je už dnes viac ako známa...

Pieseň naozaj zaznamenala úspech, ktorý aj nás samých prekvapil. Zákazníci sa pýtali na skladbu, na interpreta, preto ju dnes už ponúkame napríklad na stiahnutie na našich stránkach. Zo skupinou Družina ešte plánujeme ďalšie aktivity.

Ako bude kampaň pokračovať, resp. aké formy bude mať?

Strešným komunikačným kanálom zostane televízia a spoty. Pokračovať bude PR aktivitami, komunikáciou prostredníctvom našich novín. Chceme určite hovoriť o slovenských dodávateľoch, o tom, ako sa cítíme späť so Slovenskom, nakoľko máme slovenských zamestnancov, podnikáme a platíme dane na Slovensku. Rozbehli sme projekty spolupráce s komunitami, dobrovoľníctvo, potravinovú pomoc a neposlednom rade i darovanie krvi a spoluprácu so Slovenským Červeným krížom. Spomeniem tiež projekt Zelená filiálka, ktorý sme odštartovali v Novom Meste nad Váhom prostredníctvom našich novín a POS materiálov. Prioritou projektu bola edukácia v oblasti narábania s odpadom, k čomu sme

následne pridali i organizáciu zberných dvorov priamo na našich parkoviskách. V tomto roku v rámci spolupráce s organizáciou Humana zabezpečíme zberné kontajnery na šatstvo pri všetkých našich filiálkach. Na niekoľkých projektoch sa podieľame s organizáciou Úsmev ako dar a tiež kooperujeme s **Ekonomickou univerzitou v Bratislave**. Intenzívnejšie budeme hovoriť - interne aj navonok - o tom, že sme zodpovedný zamestnávateľ. Niekedy sme schopní suplovať aj systém vzdelávania, robíme rekvalifikačné kurzy, školíme na príslušnú pozíciu aj bez predchádzajúcej kvalifikácie. Na testovacích filiálkach kombinujeme kvalifikovaných zamestnancov a pracovníkov s odbornou spôsobilosťou pri pultovom predaji mäsa. Aby som to zhrnul, cieľom kampane ja komplexne predstaviť značku Kaufland.

Viete si technicky predstaviť otvoriť supermarket s čisto slovenskými potravinami tak, ako ste ho prezentovali počas Danubius Gastro 2015?

Naša obchodná stratégia je rovnaká. Predávať široký značkový sortiment, veľa čerstvých potravín na diskontné ceny a s vysokou kultúrou predaja. V Inchebe sme mali stánok na asi 200 m², osobne si myslím, že bežnému spotrebiteľovi na bežný nákup by takýto formát a šírka sortimentu postačovali. Vzhľadom k logistickým a hygienickým obmedzeniam stánok ponúkal relatívne málo čerstvého sortimentu. Čiže podobný typ prevádzok by bol v rozpore z centrálnou ideou siete Kaufland. Netajíme sa, že prevádzky v Šamoríne a Veľkom Krtíši, majú menšiu plochu ako je priemer, teda pod 3000 m², sú tam isté sortimentné obmedzenia, no stále dostatočne pestrý a zákaznícky atraktívny výber v súlade s našou filozofiou. Pri malometrážnych prevádzkach by sa navyše musela prispôbiť i logistika, keďže prevádzky zavážame priamo kamiónmi, z logistického centra v Ilave.

V súvislosti s logistikou a imidžovou kampaňou spomeňme dodávateľov. Prihlásili ste sa k zásadám iniciatívy dodávateľského reťazca (Supply Chain Initiative/ SCI), ktorá upravuje dobré obchodné vzťahy. Ako si v súčasnosti stoja slovenskí dodávatelia?

Je to otázka i na dodávateľov, keďže na zmluvu treba minimálne dvoch. Za Kaufland môžem povedať, že s tými slovenskými dodávateľmi, s ktorými spolupracujeme, pracujeme za štandardných podmienok. Nájde sa i zopár dodávateľov, ktorých momentálne zalistovaných nemáme. Mnohí si mysleli, že len to, že sú slovenskí stačí na to, aby sa stali našimi dodávateľmi. Slovenské výrobky považujeme za kvalitné, no musia spĺňať ďalšie atribúty, ako konkurencieschopná cena alebo výrobné kapacity. Zároveň by slovenskému dodávateľovi nemala chýbať chuť inovovať, byť o krok pred potrebami zákazníkom. Sú tu mnohé silné slovenské značky, ktoré to dokážu. Radi by sme mali viac slovenských dodávateľov, špeciálne ovocia a zeleniny, napríklad cesnaku, zeleru s vňaťou a s väčším koreňom. V tomto kontexte nás netešia paušálne vyjadrenia, typu „reťazce tlačia výrobcov a dodávateľov do nezmyselných cien“. Nestotožňujeme sa s tým. Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka zadefinovalo, ako sa majú uvádzať podiely vybraných slovenských výrobkov v sieťach. Vyratávajú sa ako podiel na obrate. Riadime sa platnou legislatívou a metodikou. Sme však proaktívni, ponúkame dialóg. Navrhovali sme napríklad, že budeme uvádzať aj absolútne čísla.

Prezentovali ste privátne značky vyrábané slovenskou fabrikou Rajo. Vedie cesta do regálov Kauflandu v krajinách kde pôsobí práve cez privátne značky?

Určite áno. Výberové konania na dodávateľov privátnych značiek sa dejú priebežne, nakoľko kontrakty sú na dobu určitú. Často sme pre niektorých výrobcov jedinou cestou, ako sa dostať k výraznému nárastu objemu exportu. Znovu opakujem, že ide najmä o splnenie katalógu kritérií a potom sú možnosti otvorené.

Podľa TNS je nákup v Kauflande vnímaný výhodne, ale situácia medzi obchodnými reťazcami je pomerne vyrovnaná...

Pozíciu sme obhájili tri roky po sebe, nebolo to vždy jednoznačné. Vnímame to ako satisfakciu. Napokon máme i záruku diskontnej ceny na veľkú časť sortimentu. Používame na to sofistikovaný interný systém sledovania cien na trhu a vlastnej cenotvorby.

Sú letáky prispôsobené spádovej oblasti?

Ceny v letákoch sa v rôznych lokalitách môžu mierne líšiť, pretože cenotvorba sa viaže na konkrétne miesto, takto to definuje zákon. Pohyb cien na lokálnom trhu môže spôsobiť, že prispôbime cenu, a preto vydávame reklamné noviny už od samého začiatku zvlášť pre každú lokalitu, s lokálnou inzerciou. Výhodnou cenou tak dokážeme konkurovať iba lokálne.

Pomerne v krátkom slede ste od januára 2015 otvorili predajne v Dúbravke, Lamači, Šamoríne a Veľkom Krtíši. Aká je stratégia rozširovania siete? Koľko zamestnáva ľudí Kaufland na prevádzke a v celej sieti?

V Bratislave máme dnes šesť prevádzok. Plánujeme rozširovanie siete, napríklad sme začali výstavbu tretieho košíckého Kauflandu. Vidíme príležitosti na celom Slovensku, napríklad na Orave a

severovýchode Slovenska. Potenciál vnímame v modernizácii a rozširovaní existujúcich prevádzok, napríklad v OC Galéria Košice (jedna z mála prevádzok, ktorá si priestor prenajíma), v Žiline, Trenčíne, v Topoľčanoch, kde je jeden z najstarších Kauflandov. Zavádzame nové koncepty, dizajnové prvky, rybací pult, obslužný pult s predajom mäsa. Odozva je zatiaľ veľmi dobrá. Priemerne máme na prevádzku 70 kmeňových zamestnancov a ďalších 15 v nadväzných službách. Celkovo zamestnávame 4700 ľudí.

V komunikácii s legislatívcami by malo pomôcť SAMO, kde je Kaufland jeden zo zakladajúcich členov. Aké máte očakávania od združenia? Čo sa aktuálne chystá?

Prostredníctvom SAMO sme v oficiálnom kontakte so všetkými stakeholdermi, to znamená s ministerstvami, združeniami, komorami. Pracujeme na školeniach s cieľom zlepšenia kvality a bezpečnosti potravín. Prebehlo prvé školenie, prvá lastovička (pozn. red. nové pravidlá v označovaní mäsa) a budeme radi ak sa k aktivitám pripoja i ďalšie zainteresované subjekty. Pod záštitou SAMO sme vstúpili do finalizácie do zákona, ktorý upravuje darovanie potravín. Radi by sme ešte upravili klauzulu, ktorá hovorí o tom, že darovať potraviny možno len Potravinovej banke Slovenska. Chceme zapojiť aj ZMOS, aby sme mohli darovať priamo sociálnym výdajňam v obciach. Chceme sa na odbornej báze zhovárať o adekvátnosti pokút, ktoré vyplývajú zo súčasnej legislatívy. Momentálne analyzujeme nový zákon o odpadoch. Je veľmi komplikovaný a nevieme presne, ktoré úpravy a aký budú mať dopad na našu činnosť. Chystáme podporu výrobcov, ktoré sú držiteľmi Značky kvality SK. Ide o výsledok konštruktívneho dialógu z MPSR a úprav, ktoré Značku kvality SK podstatne inovovali.

Juraj Púchlo, foto: Kaufland, red

[Späť na obsah](#)

56. Mestská polícia má nového náčelníka

[Téma: Ekonomická univerzita; Trenčianske ECHO; 30/04/2015; 11/2015; s.: 2; Región; TASR]

Novým náčelníkom trenčianskej mestskej polície bude 43-ročný profesionálny policajt Ivan Liptai.

TRENČÍN. Vymenovanie nového náčelníka mestskej polície do funkcie schválilo na návrh primátora mesta Richarda Rybníčka trenčianske mestské zastupiteľstvo. Ivan Liptai, ktorý je veliteľom Pohotovostnej motorizovanej jednotky Krajského riaditeľstva Policajného zboru v Trenčíne, vystrieda vo funkcii doterajšieho náčelníka Stanislava Bera.

Bero sa funkcie vzdal

Bero sa funkcie náčelníka mestskej polície vzdal písomne ešte v marci. Dôvodom je nadobudnutie nároku na starobný dôchodok k 30. aprílu. Doterajšieho náčelníka vymenovali do funkcie 21. januára 2009, ku koncu apríla sa skončí aj jeho pracovný pomer v mestskej polícii. Ivan Liptai je absolventom Strednej odbornej školy Policajného zboru a neskôr Fakulty hospodárskej informatiky **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Pracoval na Prezídium Policajného zboru a od roku 1997 na Krajskom riaditeľstve Policajného zboru v Trenčíne. Do funkcie náčelníka mestskej polície v Trenčíne nastúpi 1. mája.

(TASR)

[Späť na obsah](#)

57. BOSS SLOVENSKÝCH ZLIAV: VEĽKOSŤ TRHU NÁS NÚTI BYŤ INOVATÍVNYMI

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 30/04/2015; 17/2015; s.: 38,39,40,41,42; Rozhovor; Jozef Andacký]

ZľavaDňa.sk bola odmena za to, že som išiel robiť niečo, čomu som veril, myslí si zakladateľ najväčšieho zľavového portálu a účastník súťaže EY Podnikateľ roka

Jozef Andacký / andacky@trend.sk

Nemálo Slovákov začína pracovný deň tak, že si pozrie e-mailový newsletter z portálu ZľavaDňa. sk. Ich šéfov a zamestnávateľov to nemusí automaticky znervózňovať. Možno len hľadajú víkendovú inšpiráciu. Ak sa však pri tom priveľmi rozžiaria, môže to naznačovať, že práca ich veľmi nebaví a potrebujú únik zo stereotypu. Čo na druhej strane nemusí byť niekedy na škodu. Veľmi podobnými stavmi si prešiel aj Zdenko Hoschek, ktorý so známym z vysokej školy Petrom Paškom založil aktuálne najväčší zľavový portál na Slovensku. Kedysi lúskal žiadosti veľkých firiem o úvery, dnes vie od pása povedať, aká zľava

môže mať pre hotel či reštauráciu najväčší efekt. A tiež dokáže z vlastných skúseností poradiť, čo robiť, aby firma neprišla o demotivovaného zamestnanca. Jeho príbeh mu vyniesol účasť v tohtoročnej edícii súťaže EY Podnikateľ roka.

Bavia vás zľavy aj mimo internetu? Sledujete letáky hypermarketov?

Podľa letákov som nikdy veľmi nenakupoval. Biznisovo sme však práve na nich začínali. Mali sme web Nakupovať.sk, na ktorom sme uverejňovali letáky hypermarketov. Web bol medzi ľuďmi celkom populárny, ale mali sme problém s biznis modelom. Nedarilo sa nám presvedčiť veľké obchodné siete, aby nám platili.

Slováci na zľavách evidentne frčia. To preto, že sú „socky“?

Práveže nie. Aspoň v našich prieskumoch sa to nepotvrdilo. Iste, ľudí motivuje, že ušetria, je to príjemné. No zľavové portály priniesli aj to, že si môžu cez internet jednoducho nakúpiť služby. Čo dovtedy nebolo, lebo sa predávali najmä tovary cez e-shopy. Zľavy tiež fungujú ako inšpirácia. Vidíte pekný hotel za dobrú cenu, povieť si, že cez víkend aj tak nemáte nič v pláne, a tak si kúpite pobyt.

V čom sa Slováci vo vyhľadávaní zliav odlišujú od cudzincov?

Môžeme sa baviť o porovnaní s Českom, kde máme portál SlevaDne. Podľa našich skúseností dbajú Česi viac na rozpočet, sú na zľavy ešte viac vysadení a kupujú veľa lowcostových ponúk. Slováci si zasa radi doprajú zážitok. Preto sa na Slovensku predáva napríklad veľa kvalitných reštaurácií alebo kúpeľných pobytov, kde je suma aj po zľave pomerne vysoká.

Zľavy sú pre mnohé podniky tradične často jedinou formou marketingu. Nepomáhajú im zľavové portály ešte viac zakrpatievať?

Väčšina našich zákazníkov využíva zľavy ako súčasť marketingového mixu, napríklad na vyplnenie obdobia mimo sezóny či na podporu rozbehu prevádzky. Áno, sú hotely, ktoré si marketing cez nás výslovne outsourcujú, vypredávajú im celú kapacitu. Aj pre ne to môže byť výhodné, lebo sa sústredia na to, čo vedia, na prevádzku hotela. Na druhej strane, keď si niekto otvorí reštauráciu a jediný marketing sú zľavové portály, nemôže čakať zázrak. Potrebuje aj veľmi dobrý koncept a kvalitnú službu.

Stretávate sa pri náboře poskytovateľov služieb s názorom, že zľavy kazia trh, lebo ľudia odrádzajú od nákupu za plnú cenu a sú kvôli nim nelojálni?

Áno. Podľa mňa je za tým emócia, nie ración. Ración je, že príchodom zľavového biznisu začali ľudia viac cestovať. Funguje, že si kúpia kupón na pobyt, aj keď ešte nevedia, kedy ho využijú - to by predtým sotva urobili. Ración je, že máme výborné ROI [návratnosť investície] na zákazníka. Podnik nám zaplatí províziu za dodanie klienta, ktorý do prevádzky reálne príde, a prevádzkovateľ má šancu s ním pracovať. Iste, nie z každého sa stane lojálny zákazník, ale to je o systematickej práci.

Čomu pripisujete, že ZľavaDňa je jednotka na slovenskom trhu? Stačilo ponúkať najvyššie zľavy?

Rozdiel medzi zľavovými portálmi je v know-how. Vieme, ako nastaviť akciu, aby sa predávala a splnila klientove ciele. Máme silný tím obchodníkov, ktorí fungujú ako poradcovia. Každý mesiac vynaložíme 120-tisíc eur na marketing, aby sme zľavy predali. Máme tristo affiliate partnerov, máme silný mailing list. Vymysleli sme tematické kampane, v rámci ktorých sa zameriavame na japonskú kuchyňu, burgery či kúpeľné mestá. Keby sme nerobili aktívny marketing, predali by sme tretinu toho, čo predávame.

Takže podstata úspechu ZľavyDňa je v marketingu?

Áno, aj. Ale marketing prišiel až po roku a pol fungovania, keď sa už vyčerpal prirodzený word-of-mouth. A predchádzal mu dlhodobý vzťah so zákazníkmi z čias našich prvých portálov Obedovať.sk a Nakupovať.sk. S prevádzkami, ktoré sme na nich mali, sme pokračovali na ZľaveDňa. A ideme s nimi ďalej aj na nových projektoch, ako je systém rezervácií do reštaurácií Bookio. Snažíme sa im teda prinášať zákazníkov cez rôzne projekty. Ďalší faktor bol, že sme sa nedali pohláznit rastom zľavového biznisu. Mnohé zľavové portály minuli aj peniaze svojich klientov, nielen svoju províziu. Dúfali, že zarobia vďaka budúcemu rastu, ale k tomu neprišlo, a preto skrachovali. Samozrejme, sledujeme aj zahraničné zľavové portály.

Odtiaľ prišla aj inšpirácia na Bookio?

Nie. Rezervačný systém v tom čase nemal ani Groupon, ani český Slevomat, ani nemecký Daily Deal. Prišlo k tomu preto, že malá veľkosť slovenského trhu nás núti byť inovatívnymi. Pred pár rokmi sme mali akciu na reberka v bratislavskej reštaurácii Alfa a predali sme desaťtisíc zľavových kupónov.

Výsledok bol, že im neprestal zvoniť telefón. Boli z toho chorí. Vedeli sme, že ak s nimi chceme spolupracovať naďalej, keďže reštaurácií s takým potenciálom nie je veľa, musíme im pomôcť tento problém vyriešiť. Naprogramovali sme preto online rezervačný systém. A zo skúseností s ním sme vyvinuli Bookio, ktoré slúži na manažment stolov v reštauráciách.

Kým ste začali podnikať, robili ste v banke. Prečo ste vymenili relatívne komfortné miesto zamestnanca za neistú budúcnosť podnikateľa?

Bol to vnútorný pocit. Keď som končil **Ekonomickú univerzitu**, zdalo sa mi, že najlepší zamestnávateľia sú audítorské firmy. V jednej z nich som sa zamestnal, no zistil som, že táto práca mi neseďí. Vtedy som začal vnímať, čo chcem. Nelákalo ma makať desať rokov a potom sa stať partnerom, čo bola v tom čase typická náborová rétorika audítorských firiem. Už vtedy som chcel podnikáť, ale nemal som skúsenosti ani peniaze. Odišiel som do banky, myslel som si, že tam budem mať čas rozbehnúť vlastný biznis. Čo bola, samozrejme, mylná predstava. V banke som viedol oddelenie veľkých klientov, mal som tím pätnástich ľudí a pred sebou vydláždenú kariéru. Bol som tam päť rokov, no stále ma to vnútorne hnalo k vlastnému podnikaniu. Mal som našetrené peniaze na rok života, povedal som si, že keď počas neho niečo nevymyslím, znova sa zamestnám. A tak som sa pridral k Petrovi Paškovi, ktorý rozbiehal online projekty Nakupovať.sk, Relaxovať.sk a Obedovať.sk.

Ako ste sa spoznali s Petrom Paškom?

Na vysokej škole. Obaja sme študovali za daňových poradcov, hoci dnes s tým nemáme nič spoločné. Peťo takisto začínal v konzultačnej firme, ale vydržal tam ešte kratšie ako ja. Začal teda podnikáť skôr. Vymyslel naše prvé projekty. Napríklad Obedovať.sk vzniklo tak, že nemal ísť kam s kolegami z práce na obed. Jeho silná stránka je, že je vizionár a kreatívec. Potreboval k sebe niekoho, kto vie pracovať s ľuďmi, kto vie robiť obchod. A preto ma presvedčil, aby som sa k nemu pridral.

Vaši rodičia takisto podnikajú. Nahovárali vás na podnikanie?

Odhovárali ma. V banke som mal veľmi slušný plat, rodičia ma považovali za blázna. Odišiel som z pozície, kde som mal na starosti klientov ako Kia Motors Slovensko. Ocitol som sa na Obchodnej ulici v Bratislave a robil podomového obchodníka. Vošiel som do obchodu, vyhľadal majiteľa a spýtal sa ho, či nechce prezentáciu na Nakupovať.sk. Bol to tvrdý štart a veľké vytriezvenie. Na našich online projektoch sme takmer nič nezarábali, za prezentácie boli faktúry na 120 eur za rok. Navyše, keď som odchádzal z banky, život sa mi menil aj v ďalšom smere, rozvádzal som sa. Brali sme sa mladí, s horúcou hlavou.

Kedy do toho vstúpila ZľavaDňa?

Asi po roku. Bola to odmena za to, že som išiel robiť niečo, o čom som si myslel, že je fajn. Keď sa s príchodom amerického Grouponu naštartoval zľavový biznis, povedali sme si, že je to presne to, čo v zahraničí robia zákazníci podobní tým našim. Vedeli sme, že musíme byť rýchli, lebo aj na Slovensku vznikalo veľa zľavových portálov, neboli sme úplne prví. Kúpili sme čínsky softvér za 89 dolárov, ktorý sa volal Groupon Clone, nahodili sme dizajn webovej stránky a, čo bolo podstatné, hneď na začiatok sme dohodli super zľavy. Investície do klientov, ktoré sme urobili ako podomoví obchodníci, sa nám vrátili v tom, že s nami chceli urobiť zľavovú akciu. Mali ponuky od viacerých zľavových portálov, ale nás poznali a dali nám najlepšie podmienky. Takto to vzniklo. Predtým sme žili z mesiaca na mesiac a z rúk do úst. So ZľavouDňa sme za tri mesiace spravili väčší obrat ako za predchádzajúce dva roky.

Akú lekciu zo začiatku podnikania považujete s odstupom rokov za najprínosnejšiu?

Držím sa výroku Winstona Churchilla: „Úspech nie je konečný, zlyhanie nie je fatálne, čo sa cení, je odvaha pokračovať.“ S Petrom Paškom podnikáme desať rokov, počas ktorých sa nám reálne vydarili dva projekty: Obedovať.sk a ZľavaDňa.sk. Popritom sme vyskúšali desiatku ďalších projektov, ktoré už dnes nefungujú. Ale nikdy nás to neodradilo, vždy sme hľadali cestu a našli, čo trh potrebuje. Tým sa riadim. Treba vytrvať a skúšať. Netreba nad každým nápadom príliš dlho rozmýšľať, treba ho dať na trh a zistiť, či je oň záujem. To je skúsenosť, z ktorej teraz veľa čerpáme.

Čoho by sa podľa vás mali začínajúci podnikatelia vyvarovať?

Veľa začínajúcich mladých podnikateľov si myslí, že hneď na rozbeh potrebujú investora. To nie je naša skúsenosť. My sme firmu s Petrom Paškom rozbehli z nuly, bez peňazí rodičov, bez investorov a bez úverov. Len s našim časom, energiou a chuťou pracovať. Kapitál je niekedy skôr na škodu. Lebo sa nejde po podstate. Nám sa osvedčilo, keď je projekt urobený štíhlo, keď sa dbá na efektivitu, keď cieľte na to, kde je zákazník a hodnota. Investor alebo bankový úver majú zmysel, keď je už projekt rozbehnutý a viete povedať, v čom sa posunie, keď sa doň vložia peniaze.

Čo je najvýraznejšia črta vášho štýlu riadenia ľudí?

Dávam im veľkú slobodu a podporu a riadim ich podľa cieľov. Nikdy som nebol silný v teórii. Ani v škole som toho veľa nenasedel, tak som sa až vlni dozvedel, že cieľovo orientovaný je americký štýl manažmentu. Priťahuje istý typ ľudí, ktorí majú chuť pracovať, realizovať sa. Keď dávam ľuďom veľkú dôveru, vážia si to a výsledky prichádzajú.

Dá sa takáto podniková kultúra udržať aj vo väčšej firme, na ktorú sa ZľavaDňa rokmi vyvinula?

Je pravda, že dnes máme 120 ľudí a na ich riadenie treba aj trochu nemeckého manažmentu, štruktúrovanosti a organizovanosti. Sebakriticky som si priznal, že toto už nedávam. Preto sme vlni v apríli ako výkonného riaditeľa prijali Petra Sedláka, ktorý robil deväť rokov v PwC. Je silný v číslach a exekutíve, je systematický, pomohol mi nastaviť procesy. Atmosféra slobody, ktorú som vytvoril, je ale stále veľmi výrazná.

Museli ste často vyhadzovať ľudí kvôli tomu, že sa do tejto kultúry nehodili?

S vyhadzovaním som mal vždy ľudský problém, je to nepríjemná vec. Vždy som si s ľuďmi robil dobrý vzťah, a tak ma to potom mrzelo. Okrem toho vo firme robí aj môj brat, aj môj najlepší kamarát. Preto skôr, než som niekoho vyhodil, tak som si s ním sadol a zisťoval, v čom je problém. Ak som videl, že má chuť a snahu, ale že sa skrátka nedarí, hľadal som jeho silné stránky, zmenil som mu pracovnú pozíciu na takú, ktorá by mu viac vyhovovala. Výpoveď bola až úplne posledný krok. Veľa ľudí som teda nevyhodil. Máme však veľa dobrých ľudí vďaka tomu, že sa v novej pozícii našli. Napríklad na zákazníckom servise sme mali kolegyňu, ktorá tam možno až priveľmi priamo a tvrdo komunikovala, no dnes je z nej jedna z najlepších obchodníčok, lebo v tejto pozícii sa mohla prejaviť jej dravosť. Ľuďom chvíľu trvá, kým sami seba spoznajú, kým zistia, aké majú silné a slabé stránky. Úlohou manažéra je im v tom pomôcť.

Príbuzní a osobní priatelia vo firme nerobí to zlú krv?

Má to určité nevýhody. Ale u nás si môže každý povedať, čo chce, a nikdy za to nebol potrestaný, komunikácia je veľmi otvorená. Rovnako otvorene komunikujeme s bratom, s kamarátom. Keď je problém, tak ho riešime. Nejdem do osobných vecí, nejdem do ega, ale do podstaty vecí. Je to náročnejšie na komunikáciu, ale keďže tých ľudí poznám, viem sa na nich spoľahnúť. Bolo to dôležité, keď sme ZľavuDňa spúšťali a bolo nás desať, a je to dôležité aj dnes, keď sme narástli a je nás 120.

Čo robí vo firme váš brat?

Je finančný riaditeľ. Naša firma má účty v desiatich bankách, máme na nich mesačne tisícky transakcií a veľké prostriedky našich klientov, milióny eur. Treba v tom mať poriadok a človeka, ktorému dôverujem. Za to som bratovi vďačný. Ak by som ho dal na obchodnícku pozíciu, tam by totálne zlyhával, lebo on je niekde úplne inde, a zhoršoval by sa nám vzťah. Zamestnávať príbuzných by som poradil aj iným, ale treba vedome vnímať ich silné a slabé stránky.

Zahŕňa sa do tejto vašej skúsenosti aj manželka?

Áno. Moja [druhá] manželka vo firme pracovala, momentálne je na materskej. Ona to mala ťažšie ako ja. Ja som bol šéf a ona robila na marketingu. Z profesionálneho hľadiska bola nespochybniteľná, do firmy prišla z PR agentúry, kde komunikovala s klientmi typu Heineken, ktorí sa starajú o reštaurácie. A to je náš segment. Aj ľudia v kolektíve ju rýchlo akceptovali, videli, že odvádza dobrú prácu. Navyše ľudsky je veľmi fajn, tak to zafungovalo. Stále je súčasťou firmy, hoci je na materskej, chodí na všetky aktivity. Pre mňa je to veľké pozitívum, lebo, ako sa vraví, za každým mužom je žena. Firmu pozná, veľa sa s ňou o nej rozprávam.

Prečo? Nechcete si aspoň v súkromí od podnikania oddýchnuť?

Podnikanie je súčasť môjho života. Na druhej strane, pracujem osem hodín denne. Nestrácam sa v tom, mám čas na rodinu, na koničky. Keď som robil v Deloitte a o jedenástej večer som ešte sedel u klienta, povedal som si, že toto nechcem. Tak som nastavil aj túto firmu. Robíme osem-deväť hodín naplno a potom sa ide domov. Nie som ochotný robiť dlhšie, lebo verím v dlhodobú udržateľnosť. Keď sa doma večer s manželkou rozprávam o firme, nemám pocit, že pracujem. Súkromný a pracovný život mám poprepájaný, ale baví ma to. A manželka je spokojná, že s ňou trávim čas, je rada, že sa môže porozprávať aj o inom než o plienkach.

Napríklad o expanzii ZľavyDňa do Maďarska, Rakúska? V Česku už pôsobíte.

Zľavový biznis je veľmi lokálny. Nie je to e-shop, ktorý preložíte do miestneho jazyka a predáte ten istý tovar. My potrebujeme lokálne zľavy, na to treba vybudovať silný obchodný tím. Rozhodnutie ísť do

Česka bolo skôr pocitové, až neskôr sme začali vnímať, že je vhodné si najprv spraviť rešerš. Zistili sme, že český trh je úplne iný než slovenský, že je ťažší, že tam nemáme zázemie, nikto nás nepozná. Do Česka sme prišli ako 305. zľavový portál, dnes sme podľa obratu číslo šesť. V zásade nás ale ani veľmi nelákajú trhy, ktoré sú obsadené. Radšej hľadáme voľné ihrisko. Tam mieri naše Bookio alebo projekt Camarero, ktoré vieme priniesť aj na okolité trhy.

Ľuďom chvíľu trvá, kým zistia, aké majú silné a slabé stránky. Úlohou manažéra je im v tom pomôcť

Zdenko Hoschek (35) vyštudoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**. Pracoval v spoločnostiach Deloitte a UniCredit Bank, odkiaľ v roku 2007 odišiel, aby spolu s kamarátom Petrom Paškom založili vlastnú firmu Creative Web. Venujú sa internetovým projektom, z ktorých najúspešnejšie sú Obedovať.sk a ZľavaDňa.sk. V minulom roku cez ZľavuDňa a českú odnož SlevaDne predali kupóny v celkovej hodnote 25 miliónov eur.

Investície do klientov, ktoré sme urobili ako podomoví obchodníci, sa nám vrátili v tom, že s nami chceli urobiť zľavový obchod

Naučili Slovákov na zľavy: zakladatelia ZľavyDňa Peter Paška (vpravo) a Zdenko Hoschek

Obchod s Indmi nám prihral vesmír

Ako to bolo s Obedovať.sk a prečo majitelia ZľavyDňa pripomínajú známu dvojicu z Applu Zdenko Hoschek hovorí, že z tučta projektov, ktoré rozbehli so spoločníkom Petrom Paškom, sa im okrem ZľavyDňa.sk vydaril ešte portál Obedovať.sk. Popri popularite medzi používateľmi má na mysli najmä koncovku. Spolu s českým webom LunchTime.cz ho vlni predali indickej firme Zomato za 3,2 milióna amerických dolárov. Na začiatku success story bola snaha skopírovať slovenský obchodný model v Česku. Rozbehu ZľavyDňa pomohli vzťahy, ktoré si Z. Hoschek a P. Paška vytvorili cez portál Obedovať.sk, online katalóg reštaurácií s ich službami, jedálnymi lístkami a dennými ponukami. To isté v Česku robil LunchTime.cz. V databáze mal päťtisíc reštaurácií, na trhu bol lídrom. „Keď sme ich oslovili, že s nimi chceme spolupracovať, zistili sme, že dvojica majiteľov už nie je v najlepšej vzájomnej zhode. Rýchlo sa nám podarilo získať 70-percentný podiel vo firme," spomína Z. Hoschek. Lenže synergie, ktoré fungovali na Slovensku, sa v Česku neprejavili, reštaurácie do zliav ísť nechceli. Biznis oboch českých webov síce aj tak rástol, ale pozvoľnejšie. Po dvoch rokoch sa na scéne objavilo Zomato. Firma s plánom expandovať do dvoch desiatok krajín po celom svete vrátane Česka. Zákonite prišla ponuka na predaj LunchTimu. „Povedali sme im, že musia kúpiť aj Obedovať," tvrdí Z. Hoschek. Indovia síce Slovensko na mape nemali, ale nakoniec kúpili oba portály. Za český web dali 2,2 milióna dolárov. Čo pri 300-tisíc eurách, za ktoré Slováci kúpili tých 70 percent, predstavuje 500-percentné zhodnotenie (pôvodný majiteľ LunchTimu to zrejme rozdýchaval veľmi ťažko). Ďalší milión prihodili Indovia za Obedovať.sk. „Mám pocit, že obchod so Zomatom nám prihral vesmír. Podaril sa vďaka tomu, že sme mali odvahu ísť do Česka," hodnotí Z. Hoschek. Výnos z predaja reštauračných portálov išiel sčasti na nové projekty, najmä na Bookio a Camarero. Časť ostáva vo firme pre prípadné akvizície v Maďarsku a Česku, časť si Z. Hoschek a P. Paška vyplatili ako podiely na zisku. Aj aby mohli rozvíjať ďalšie projekty. Ale už nie na spoločnom základe. Z. Hoschek sa pustil do medicíny a vzdelávania, vstúpil do kliniky Medante a s jeho majiteľom rozbieha koučingovú firmu Vedoma. P. Paška si zasa zobral pod patronát online katalóg zdravotníckych zariadení ZZZ.sk a vstúpil tiež do projektu Education.sk. Majitelia ZľavyDňa s trochou zveličenia pripomínajú inú známu dvojicu z technologického sveta - zakladateľov Applu. Z. Hoschek hovorí, že prvé projekty vymyslel P. Paška, svojho spoločníka označuje za vizionára a kreatívca. Z dvojice jablčkarov bol takým (aspoň zo začiatku) Steve Wozniak. Naopak, Steve Jobs mal na starosti predaj a marketing, pričom sa tiež stal tvárou firmy. Čo sa zasa hodí na Z. Hoscheka. (ja)

[Späť na obsah](#)

58. Kto bude Finančný manažér roka 2014

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 30/04/2015; eTREND; TREND.sk]

Týždenník TREND vyhlásil siedmy ročník ankety o Finančného manažéra roka. Podujatie pripravil v spolupráci s CFO Clubom a spoločnosťou Deloitte. Do nominovania a hodnotenia účastníkov sa zapojili aj ďalší odborní partneri – Accenture, BDO, BMB Leitner, EY, KPMG, PwC a Slovenská asociácia podnikových finančníkov.

Zdroj - pixabay / geralt

V tomto ročníku sa v užšom výbere stretlo šesť výnimočných kandidátov. Prešli niekoľkými výberovými kolami tejto ankety a teraz je na Vás, aby ste vybrali toho najlepšieho. Hlasujte a pomôžete nám oceniť osobnosť, ktorá si za svoje profesionálne výsledky i verejnú aktivitu zaslúži spoločenské uznanie a môže reprezentovať schopných a úspešných slovenských podnikových finančníkov.

Hlasovanie potrvá do utorka 12. mája 12:00 h, preto si ho neodkladajte na poslednú chvíľu. Na ocenenie boli nominovaní:

- Ana Campon Alonso, Siemens
- Viliam Mikuláš, Slovenské liečebné kúpele Piešťany
- Kvetoslava Trenčianska, Duslo Šaľa
- Marian Sedmák, TWR Automotive
- Robert Verbich, Osram Slovensko, Maďarsko, Česko
- Iveta Zgaburová, Nexis Fibers

Ich profily nájdete nižšie. Do hlasovania sa môžu zapojiť všetci čitatelia TRENDU a TREND.sk. Stačí byť prihlásený ako zaregistrovaný používateľ TREND.sk (alebo si vytvoriť novú registráciu). Ďalšou skupinou hlasujúcich budú riaditelia a finanční riaditelia firiem, ktorých TREND pozve na májovú konferenciu Finančný manažment 2015. Hlasovať sa dá len na webe, na stránke:

Hlasovanie Finančný manažér roka

Hlasy čitateľov spolu so skupinou riaditeľov ovplyvnia výsledok váhou 50 percent. Ďalšími 50 percentami zaväzujú poradiu, na ktorom sa zhodla odborná komisia zložená zo zástupcov vyhlasovateľov a odborných partnerov.

Ana Campon Alonso, finančná riaditeľka Siemens

Siemensu venovala celú svoju profesionálnu kariéru. Po štúdiu na univerzitách v Madride, Viedni a v nemeckom Würzburgu získavala prvé skúsenosti Siemens AG Austria na rôznych stážach. Pracovný pomer získala v roku 1995 a vzápätí odišla na dva roky do obchodnej kancelárie v Indonézii. Po návrate do Rakúska prešla viacerými riadiacimi pozíciami v rakúskom Siemensu a v rokoch 2003 až 2007 sa stala finančnou riaditeľkou spoločnosti Siemens VDO, výrobcu elektronických komponentov pre automobilový priemysel. Nasledujúce tri roky riadila financie v sesterskej spoločnosti Continental Automotive Austria. Na Slovensku pôsobí od roku 2010 ako konateľka a finančná riaditeľka regionálnej spoločnosti Siemens.

Prečítajte si odpovede na anketové otázky

Viliam Mikuláš, finančný riaditeľ, poverený vedením spoločnosti Slovenské liečebné kúpele Piešťany

Po štúdiu na bratislavskej **Ekonomickej univerzite** v roku 2002 nastúpil do spoločnosti KPMG Slovensko, kde pôsobil do roku 2010. Medzitým strávil jeden rok ako audítor na Novom Zélande a ďalšie dva v KPMG Ireland. "Na druhú stranu", do firemnej praxe, prešiel v roku 2010. Niekoľko mesiacov riadil financie v bratislavskej spoločnosti Avnet Technology Solutions. Finančným riaditeľom Slovenských liečebných kúpeľov v Piešťanoch je od roku 2011. O rok neskôr sa stal členom predstavenstva a od vlaňajšieho decembra dostal poverenie riadiť celú spoločnosť.

Prečítajte si odpovede na anketové otázky

Kvetoslava Trenčianska, finančná riaditeľka, Duslo Šaľa

Po absolvovaní **Ekonomickej univerzity v Bratislave** nastúpila v roku 1987 do Topoľčianskeho mäsového priemyslu. Po privatizácii a premenovaní podniku na TOPMÄSO tu pôsobila do roku 2001 ako ekonomická riaditeľka. Nasledujúcich desať rokov venovala práci v spoločnosti HYŽA Topoľčany, osem rokov ako finančná riaditeľka. Do šalianskeho Dusla nastúpila ako finančná riaditeľka v roku 2013.

Prečítajte si odpovede na anketové otázky

Marian Sedmák, finančný riaditeľ a prokurista, TWR Automotive

Marian Sedmák pôsobí takmer dvadsať rokov v rôznych finančných pozíciách v nadnárodných spoločnostiach, pričom sa zameriava najmä na účtovníctvo, controlling a implementáciu informačných systémov. Absolvoval Poľnohospodársku univerzitu, fakultu Ekonomiky a manažmentu. Po ukončení štúdia v roku 1996 pracoval tri roky v spoločnosti Heineken Slovensko, neskôr v Sphinx Gustavberg Snaker, ON Semiconductor Slovakia a Sanker. V TRW Automotive je od roku 2004, začína ako controller a od novembra 2005 je finančným riaditeľom a prokuristom spoločnosti.

Prečítajte si odpovede na anketové otázky

Robert Verbich, CFO Osram, Slovensko, Maďarsko, Česko

Robert Verbich pôsobil popri štúdiu na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** ako lektor Humboldtovho inštitútu. Do biznis sféry vstúpil v roku 2001 cez Volkswagen Slovakia, po roku však zmenil pôsobisko na Siemens. Tejto značke zostal verný prakticky dodnes, až na malé prerušenie v roku 2008, keď viedol oddelenie controllingu a plánovania pre skupinu podnikov HTC holdingu. V Siemense prešiel viacerými pozíciami, viedol odbor controllingu, pôsobil ako CFO v spoločnosť SAT, ktorá bola súčasťou Siemensu. Rok pôsobil na Novom Zélande a štyri roky viedol reštrukturalizačné projekty v Siemense pre Cluster Rusko a Centrálna Ázia. V Osrame zastáva od roku 2013 pozíciu regionálneho CFO, kde vedie podnikové financie spolu s ďalšími funkčnými oblasťami v rámci výroby.

Prečítajte si odpovede na anketové otázky

Iveta Zgaburová, finančná riaditeľka, Nexis Fibers

Iveta Zgaburová pracuje na rôznych finančných pozíciách u humenského výrobcu syntetických vlákien od začiatku svojej kariéry v roku 1991. Po skončení štúdia na Vysoké škole ekonomickej v Bratislave nastúpila do vtedajšieho Chemlonu Humenné, po rozdelení firmy v roku 2000 pokračovala v nástupnickej spoločnosti Nylstar. V roku 2007 prešla do Nexis Humenné, kde najprv viedla účtovné centrum a od roku 2011 prevzala vedenie celého ekonomického úseku.

Prečítajte si odpovede na anketové otázky

Ocenenie Finančný manažér roka 2014 odovzdáme na TREND konferencii Finančný manažment 2015 dňa 14. mája v bratislavskom hoteli Gate One. Na konferenciu pod názvom Ako zvládnuť tlak zo všetkých strán sme pripravili viacero diskusných panelov zameraných na aktuálne otázky firemných financií. Vystúpi v nich aj viacerí finanční riaditelia nominovaní na ocenenie Finančný manažér roka.

Vyhlasovatelia:

Odborní partneri projektu:

[Späť na obsah](#)

59. Nominácie Finančný manažér roka 2014: Robert Verbich

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 30/04/2015; eTREND; TREND.sk]

Na anketové otázky odpovedá Robert Verbich, CFO Osram Slovensko, Maďarsko, Česko

Robert Verbich

Pôsobil popri štúdiu na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** ako lektor Humboldtovho inštitútu. Do biznis sféry vstúpil v roku 2001 cez Volkswagen Slovakia, po roku však zmenil pôsobisko na Siemens. Tejto značke zostal verný prakticky dodnes, až na malé prerušenie v roku 2008, keď viedol oddelenie controllingu a plánovania pre skupinu podnikov HTC holdingu. V Siemense prešiel viacerými pozíciami, viedol odbor controllingu, pôsobil ako CFO v spoločnosť SAT, ktorá bola súčasťou Siemensu. Rok pôsobil na Novom Zélande a štyri roky viedol reštrukturalizačné projekty v Siemense pre Cluster Rusko a Centrálna Ázia. V Osrame zastáva od roku 2013 pozíciu regionálneho CFO, kde vedie podnikové financie spolu s ďalšími funkčnými oblasťami v rámci výroby.

Finančný manažér roka 2014 - úvodná stránka a hlasovanie

1. Aká je Vaša úloha v manažmente spoločnosti? Za riadenie ktorých činností zodpovedáte a aký veľký tím riadite (počet priamych podriadených, najlepšie aj ich funkcie, celkový počet zamestnancov v úsekoch, ktoré zastrešujete)?

Ak je Vaša spoločnosť súčasťou väčšej skupiny, ktoré z činností za ktoré zodpovedáte, sú usmerňované z centrálnej skupiny a v ktorých vidíte najväčší priestor na vlastnú realizáciu?

V koncerne OSRAM zastávam funkciu CFO pre región Slovensko, Česko a Maďarsko. Som členom predstavenstva v OSRAM spoločnostiach na Slovensku (Nové Zámky) a v Maďarsku (Budapešť). OSRAM na Slovensku má približne 1.200 zamestnancov, v Čechách cca 900 a v Maďarsku 11.

V Maďarsku má naša spoločnosť "Ien" obchodné zastúpenie, kde ročne generujeme cez 10 mil. eur lokálneho obratu. Mojou zodpovednosťou je riadiť firmu z pohľadu Sales controllingu a mám v zodpovednosti SG&A náklady. Ako CFO som zodpovedný takisto za účtovné závierky, korporatívny a lokálny reporting, dane a právne korporátne témy, ktoré sú v priamej zodpovednosti mojej Chief

Accountant.

Spoločnosti v Českej Republike a na Slovensku majú výraznú komplexitu, nakoľko je v nich zastúpená ako výroba, tak i lokálny Sales. V ČR máme výrobnú fabriku v meste Bruntál a obchodné zastúpenie v Prahe. Výroba je zastúpená dvoma business units – špirály/dráty a display optics. Na Slovensku sa nachádza najkomplexnejšia fabrika koncernu OSRAM, nakoľko vo výrobe sú zastúpené tri business units – tradičné zdroje osvetlenia (žiarovky, žiarivky, vysokotlakové výbojky...), automotive segment a montáž svetidiel. Montáž svetidiel sa nám podarilo dotiahnuť na Slovensko ako nový business unit v roku 2014 relokáciou montáže z Nemecka. Okrem uvedených výrobných segmentov máme na Slovensku oddelenie TS - Technical Services (oddelenie mechaniky), kde zamestnávame viac ako 200 zamestnancov. TS vyrába náhradné diely a výrobné linky pre ostatné OSRAM fabriky vo svete. V rámci TS máme aj externé projekty. OSRAM na Slovensku má ročné tržby takmer 100 mil. EUR. V mojej zodpovednosti ako CFO sú nasledovné oblasti: Accounting/Treasury/Tax, Financial Performance Controlling, Technical Controlling, Purchasing, Supply Chain Management, Compliance, Risk & Internal Control, Export Control. Na Slovensku mám 18 priamych podriadených (i vrátane Shared Service Centra), pod ktorých spadá približne ďalších 300 kolegov. Väčšina je zo Shared Service Centra, cca 200, pričom behom nasledujúcich rokov očakávame nárast o ďalších 200 – 400 zamestnancov. V Čechách je celkový počet zamestnancov spadajúcich do CFO zodpovednosti približne 50.

Okrem mojej CFO funkcie zastávam v koncerne OSRAM pozíciu Head of Global Shared Services for EMEA. Momentálne už máme na Slovensku Shared Service Centrum s približne 200 zamestnancami, ktoré sme vybudovali v priebehu posledných 8 rokov. Záber funkčných oblastí je veľmi široký – od transakčných aktivít ako AR, AP, PO creation až po strategické a governance témy ako strategic purchasing, performance controlling, IT business processes atď. Okrem Slovenska spadá pod GSS EMEA aj lokácia v Poľsku (Poznaň).

Ako Head of GSS EMEA som plne zodpovedný za beh celej organizácie, ako i za bežiacie migračné projekty / vlny v nasledujúcich rokoch v regióne EMEA.

V CFO oblasti sa sústreďujeme na monitorovanie a zlepšovanie množstva rôznych ukazovateľov. Najprv by som chcel zmeniť, že okrem operatívnych ukazovateľov máme vypracovanú firemnú víziu a stratégiu a v rámci LEAN deployment plan sme zadefinovali tzv. hlavné BTOs (break through objectives), ktoré vytvárajú strategický rámec pre ostatné parciálne ciele:

Výroba a Technický controlling

- Standard cost a odchýlkové analýzy "Usage" a "Price" pre degresiu, materiál, prácu, energie a ostatné výrobné režijné náklady;
- RMCC %, Machine efficiency, Shrinkage, Maintenance cost, Quality cost, Delivery rate, Sickness;
- Asset Management – predovšetkým ukazovatele obrátkovosti zásob;
- Vo výrobe fungujeme dlhé roky na báze LEAN, Kaizen events, Hoshin Kanri workshop, Six Sigma projects a Continuous improvements; ročne sa zadefinujú zlepšovacie návrhy a idey v hodnote niekoľkých miliónov eur;

Financial & Performance Controlling

Rok a pol dozadu sme implementovali náš lokálny Management Information System, vyhodnocujúci množstvo ukazovateľov na mesačnej báze v oblasti performance controllingu. Najdôležitejšie sú Sales development, Sales deviation analyses versus Budget / Forecast, Forecast accuracy for Sales and Cash, TOP customers, Standard Margin analyses, Overdue receivables, DSO/DPO, Turnover ratios v rámci Asset Management, odchýlkové analýzy Net Working Capital a Net Capital Employed, SG&A cost, Country Contribution Margin, Credit Limit and Insurance (open risk review), Fluctuation rate.

V oblasti, za ktorú som zodpovedný, máme zo strany centrálnej rámecové governance usmernenia reprezentované korporátnymi smernicami. Ide predovšetkým o oblasti Compliance, Financial Reporting Guidelines (OSRAM IFRS), uzávierkové termíny, Limits of authorisation LOA, Global signature / approval policy, SOX atď. Napriek týmto usmerneniam máme množstvo lokálnych kompetencií a právomocí ako napr. inicializovať "make or buy" stratégie, lokalizovať dodávateľov, vyjednávať vlastné kondície s dodávateľmi v oblasti ceny a flexibility, dojednávať vlastnú cenovú politiku so zákazníkmi (nie pod úroveň "call lines"), štartovať special projects v rámci continuous improvements, organizovať lokálne Kaizen events, štartovať kooperačné a talent programy, nadväzovať spoluprácu so školami a univerzitami, uplatňovať lokálny štýl vedenia a developmentu kľúčových ľudí, implementovať lokálny koncept internej komunikácie atď.

2. Aká je Vaša zodpovednosť za získavanie finančných zdrojov Vašej spoločnosti? Sú tieto zdroje interné (napr. poskytnuté materskou spoločnosťou) alebo externé (získané z finančných a kapitálových trhov)?

OSRAM funguje v režime korporátneho cash pooling. Lokálne máme kompetencie iba v oblasti forwardov a definovania modelu financovania pre našich zákazníkov predovšetkým v prípade Performance Contracting.

3. Ktoré Vaše iniciatívy, projekty, či rozhodnutia z uplynulého obdobia (1 – 3 roky) považujete za najvýznamnejšie z hľadiska prínosu pre Vašu spoločnosť? Môžete výsledky týchto iniciatív/projektov aj kvantifikovať?

Presun montáže svietidiel z Nemecka na Slovensko. V ostatnom roku a pol sme zamestnali dodatočne 190 zamestnancov.

Potvrdenie Slovenska (Nové Zámky / Nitra) pre Global Shared Services organizáciu. V priebehu budúcich rokov máme v pláne vytvoriť dodatočne 200-400 pracovných miest.

Získanie interného OSRAM ocenenia (Operational Excellence) ako najlepšie zlepšujúcej sa fabriky v oblasti uplatňovania LEAN princípov globálne.

People Management: Naštartovanie interného kolaboračného talent programu medzi Osram CZ a OSRAM SK a spustenie Management Trainee Programu. Identifikovanie kľúčových zamestnancov a talentov a príprava ich ďalšieho rozvoja. Spustenie projektu "Collaboration with universities".

4. Aká fluktuácia je na úsekoch, ktoré riadite (v % ročne)? Aké nástroje motivácie ľudí využívate a ktoré považujete za najdôležitejšie? Zisťujete spokojnosť manažérov a zamestnancov vo Vašom úseku, prípadne ich podnety, námety na zlepšenie? Akými spôsobmi? Ako manažujete talent? Máte vytvorený plán na nástupníctvo a kontinuitu procesov v prípade fluktuácií?

V našej spoločnosti sa fluktuácia pohybuje na nízkej úrovni, v rozmedzí 1-4% a to aj vrátane Shared Services, kde fluktuácia býva štandardne vyššia. Túto úroveň vnímame pozitívne. Spokojnosť zamestnancov je v OSRAMe pravidelne vyhodnocovaná (každé 2 roky beží v každej spoločnosti Employee Satisfaction Survey). Tak sa stalo i v roku 2014. Výsledky sú už spracované a vedenie každej spoločnosti má vo svojich incentive targets implementáciu nápravných opatrení.

Okrem toho som inicioval pre CFO oblasti interný projekt, kde každý z mojich direct reports viedol štruktúrovaný rozhovor s každým zamestnancom za prítomnosti HR, kde sa každý zamestnanec vyjadril k rôznym oblastiam – od vybavenia kancelárie až po collaboration a team work témy. HR spracovalo výsledky a moji priami podriadení dostali za úlohu implementovať vedením schválené opatrenia. Ďalej boli identifikovaní kľúčoví ľudia pre dva smery – expert a manager. Pre týchto kľúčových ľudí boli spracované development plány vrátane školiaceho plánu a tzv. back filling plan (či bude osoba po jej "posunutí" ďalej nahradená z interných resp. externých zdrojov.)

V rámci interného Trainee programu máme tzv. rotation program 18-36 mesiacov kedy Trainee rotuje po jednotlivých oddeleniach. Vedúci každého oddelenia musí vypracovať detailný plán zaškolenia daného Trainee. Počas tejto rotácie sú pravidelné feedback sessions. Cieľom je nájsť pre talentov ideálny "fit" v organizácii, aby obe strany z toho v najväčšej miere profitovali.

Ohľadne samotnej kontinuity a zastupiteľnosti máme na každom oddelení zdokumentované procesy v podobe tzv. procesných kariet. Predovšetkým v Shared Services kladieme dôraz na kvalitnú procesnú dokumentáciu a working instructions, čo je súčasťou migračného procesu.

5. Je podpora duálneho systému vzdelávania (kombinácia teórie a praxe) súčasťou Vašej agendy? Na akých odborných fórach (konferenciách, seminároch), príp. na ktorých odborných školách/univerzitách/vysokých školách ste prezentovali svoju spoločnosť/prednášali v rámci minulého roka? (Súčasťou odpovede môže byť aj špecifikácia Vašej publikačnej činnosti v minulom roku).

V súčasnosti aktívne participujeme na zavádzaní zákona o duálnom vzdelávaní. Sme jedným z hráčov pri koordinácii záujmov jednotlivých firiem (prevádzkovateľov stredísk praktického vyučovania) a jednotného vystupovania voči Ministerstvu práce, ŠIOV, Sektorovej rady a pod.

Už 19 rokov realizujeme v spolupráci so SOŠ Technickou v Šuranoch vlastnú prípravu a vzdelávanie žiakov pre technické pozície v duálnom systéme, pričom zákon do praxe prichádza až teraz. V roku 2012 sme získali cenu Ministerstva hospodárstva za dlhodobú spoluprácu.

Za ten čas aktívne spolupracujeme s ostatnými firmami pri zakladaní SPV-čiek, pomáhali sme zavádzať v rámci best-practise sharing vo firme Bosch Siemens Housegeräte v Michalovciach, kde už niekoľko rokov máme partnerské návštevy.

Za OSRAM sme členom Krajskej školskej rady pri Nitrianskom kraji, kde aktívne ovplyvňujeme smerovanie stredného odborného školstva. Pravidelne komunikujeme so Zväzom elektrotechnického priemyslu (ZEP), Nemecko-slovenskou obchodnou a priemyselnou komorou (DSHIK). Sme členom iniciatívy Fit4Future – podpora technických smerov. V minulosti sme sa vyjadrovali k procesu zavádzaniu zákona o odbornom vzdelávaní.

6. Ktoré legislatívne zmeny by zvýšili celkovú efektívnosť Vašej práce? Podieľate sa na tvorbe/pripomienkovaní legislatívnych návrhov v oblasti podnikových financií (dane, účtovníctvo, obchodný zákonník, zákonník práce, iné zákony)? Aké zmeny by prispeli k zlepšeniu podnikateľského prostredia na Slovensku a k zvýšeniu ekonomického rastu Slovenska, ako aj odvetvia, v ktorom pôsobíte?

Predovšetkým v oblasti Zákonníka práce vo forme zvýšenia flexibility v oblasti krátkodobého zamestnávania.

Oblasť subvencií (flexibilita a rýchlosť) pri novovznikajúcich pracovných miestach. Podpora výskumu a vývoja.

Adaptovanie vzdelávania (predovšetkým univerzitného) reálnym potrebám jednotlivých odvetví.

V rámci pravidelnej komunikácie s Úradom práce (Nové Zámky) aktívne deklaruje záujem nás ako zamestnávateľa o znovu oživenie tzv. Národných programov, ktoré umožňovali zamestnávateľom čerpať prostriedky na rekvalifikáciu svojich zamestnancov.

7. Aké opatrenia/zmeny/inovácie ste zaviedli ako reakciu na nové podmienky podnikateľského prostredia a s akými výsledkami (napr. opatrenia na zníženie prevádzkových nákladov; opatrenia v rámci obstarávania externých služieb; využívanie outsourcingu; zmeny v oblasti financovania prevádzkových a kapitálových výdavkov; centralizovanie služieb a aktivít)? V ktorých oblastiach riadenia vášho podnikania vidíte najväčší priestor na zavedenie inovačných prístupov a ako vnímate Vašu úlohu pri ich realizácii? (v oblasti regulácií, technologických zmien, zákaznickej spokojnosti, využitia dátovej analytiky, spoluprotvorby podnikovej stratégie, ...)

Naša spoločnosť, tým že je má predovšetkým výrobný charakter, je vystavená neustálym tlakom v oblasti nákladov. Cez optimalizáciu interných procesov (value stream mappings, six sigma projects), lokalizáciu dodávateľov a pravidelný tendering proces, brainstorming a Hoshin Kanri workshopy v oblasti produktového vývoja (ročne sa identifikujú opatrenia v miliónoch EUR), cez centralizáciu administratívnych činností (Shared Services), cez pravidelné "make or buy" strategies sa usilujeme každým rokom obhájiť našu pozíciu a dobré meno v konkurencii OSRAM. Interná konkurencia je veľmi silná v rámci našej skupiny, každá fabrika bojuje o dodatočné množstvá a nové produkty.

8. Je Etický kódex súčasťou Vašej firemnej stratégie? Aká je Vaša úloha pri stanovovaní pravidiel a zásad definovaných v uvedených dokumentoch, resp. aké opatrenia presadzujete / aká je Vaša angažovanosť v rámci dodržiavania princípov etického správania vo Vašej spoločnosti?

Kódex správania (Business Conduct Guidelines) obsahuje základné princípy a pravidlá správania pre všetkých zamestnancov spoločnosti OSRAM. Určuje, ako naša spoločnosť naplní svoju etickú a právnu zodpovednosť. Platí vo vnútri firmy ako aj vo vzťahu k našim externým partnerom a všeobecnej verejnosti.

Základ Kódexu správania tvoria právne predpisy a medzinárodné dohody o ľudských právach, o boji proti korupcii a o trvale udržateľnom rozvoji. Cieľom je podporiť vnímanie zákonov a morálnych štandardov ako súčasť našich podnikateľských aktivít. Základným odkazom je, že len čisté obchody sú OSRAM obchodmi.

Kódex správania je hlavnou súčasťou OSRAM Compliance programu. OSRAM vníma Compliance ako základ každého rozhodnutia a konania. Predovšetkým prevencia pred korupciou a inými porušeniami spravodlivej hospodárskej súťaže sú hlavnými prioritami pre OSRAM. Compliance nie je program, je to spôsob, akým robíme obchody a realizujeme našu integritu.

Ocenenie Finančný manažér roka 2014 odovzdáme na TREND konferencii Finančný manažment 2015 dňa 14. mája v bratislavskom hoteli Gate One. Na konferenciu pod názvom Ako zvládnuť tlak zo všetkých strán sme pripravili viacero diskusných panelov zameraných na aktuálne otázky firemných financií. Vystúpia v nich aj viacerí finanční riaditelia nominovaní na ocenenie Finančný manažér roka.

Vyhlasovatelia:

Odborní partneri projektu:

[Späť na obsah](#)

60. Nominácie Finančný manažér roka 2014: Kvetoslava Trenčianska

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 30/04/2015; eTREND; TREND.sk]

Na anketové otázky odpovedá Kvetoslava Trenčianska, finančná riaditeľka Dusla Šaľa

Kvetoslava Trenčianska

Po absolvovaní **Ekonomickej univerzity v Bratislave** nastúpila v roku 1987 do Topoľčianskeho mäsového priemyslu. Po privatizácii a premenovaní podniku na TOPMÄSO tu pôsobila do roku 2001 ako ekonomická riaditeľka. Nasledujúcich desať rokov venovala práci v spoločnosti HYZA Topoľčany, osem rokov ako finančná riaditeľka. Do šalianskeho Dusla nastúpila ako finančná riaditeľka v roku 2013.

Finančný manažér roka 2014 - úvodná stránka a hlasovanie

1. Aká je Vaša úloha v manažmente spoločnosti? Za riadenie ktorých činností zodpovedáte a aký veľký tím riadite (počet priamych podriadených, najlepšie aj ich funkcie, celkový počet zamestnancov v úsekoch, ktoré zastrešujete)?

Ak je Vaša spoločnosť súčasťou väčšej skupiny, ktoré z činností za ktoré zodpovedáte, sú usmerňované z centrality skupiny a v ktorých vidíte najväčší priestor na vlastnú realizáciu?

Od roku 2013 zastávam funkciu finančný riaditeľ v Duslo, a.s., som tiež členkou predstavenstva a zároveň som členkou orgánov dvoch dcérskych a troch sesterských spoločností.

V Duslo, a.s. som zodpovedná za účtovníctvo, oblasť daní, financovania, controllingu, kalkulácií, plánovania, reportingu, poistenia, IT, poskytovania externých ekonomických služieb a za oblasť dotácií. Mój priamo podriadený tím:

- Vedúca odboru hlavného účtovníka
- Vedúci finančného odboru
- Vedúca odboru controllingu
- Vedúca odboru externých ekonomických služieb
- Vedúci odboru IT

Celkový počet pracovníkov mnou riadených odborov je 64.

Moje najdôležitejšie KPI sú: EBITDA, ROE, Net Debt/EBITDA, Bilančný CF.

Duslo, a.s. je 100 % dcérskou spoločnosťou spoločnosti AGROFERT, a.s. Vo svojej činnosti je Duslo samostatnou jednotkou, kde všetky rozhodujúce činnosti sú zodpovednosťou manažmentu spoločnosti. Napriek veľkej miere manažérskej samostatnosti sú určité procesy usmerňované centrálné, napr. účtovné metodiky, skupinový reporting, interné smernice a pod., ale aj činnosti, kde je možné využiť synergické efekty v rámci skupiny.

Priority firmy a finančného oddelenia sú veľmi úzko prepojené. Každému strategickému zámeru, či projektu predchádza proces plánovania a posudzovania z pohľadu návratnosti, zabezpečenia financovania atď. Svoju úlohu v tomto smere zohráva odbor controllingu, ale aj odbor investičnej výstavby a stredný manažment výrobných útvarov, ktorý je nositeľom mnohých myšlienok a návrhov na zlepšenie a zefektívnenie procesov.

2. Aká je Vaša zodpovednosť za získavanie finančných zdrojov Vašej spoločnosti? Sú tieto zdroje interné (napr. poskytnuté materskou spoločnosťou) alebo externé (získané z finančných a kapitálových trhov)?

Za získavanie finančných zdrojov našej spoločnosti som priamo zodpovedná, jedná sa o externé zdroje.

3. Ktoré Vaše iniciatívy, projekty, či rozhodnutia z uplynulého obdobia (1 – 3 roky) považujete za najvýznamnejšie z hľadiska prínosu pre Vašu spoločnosť? Môžete výsledky týchto iniciatív/projektov aj kvantifikovať?

Počas uplynulých dvoch rokov som bola aktívnou súčasťou niekoľkých úspešných projektov, ktoré mali pre Duslo zásadný význam. Z tých väčších môžem spomenúť napríklad reštrukturalizáciu organickej časti výroby, ktorej negatívny vývoj sa nám tým podarilo zvrátiť alebo prípravu úplne najväčšieho investičného projektu v histórii Dusla – výstavby novej výrobné čpavku. Nová výrobná nahradí existujúcu

výrobu, ktorá je už morálne a technologicky zastaraná a zabezpečí pre Duslo efektívne fungovanie na niekoľko desaťročí dopredu. Schváleniu investičnej akcie takéhoto významu akcionárom predchádzal rozhodovací proces, spojený so procesom strategického plánovania, zhodnotenia návratnosti a preukazovania efektívnosti takto vynaložených investičných prostriedkov. A samozrejme, v nadväznosti na to bolo potrebné zabezpečiť financovanie investičnej akcie, spojené s oslovovaním a výberom potencionálnych veriteľov. A to bola v prvom rade moja úloha.

4. Aká fluktuácia je na úsekoch, ktoré riadite (v % ročne)? Aké nástroje motivácie ľudí využívate a ktoré považujete za najdôležitejšie? Zisťujete spokojnosť manažérov a zamestnancov vo Vašom úseku, prípadne ich podnety, námety na zlepšenie? Akými spôsobmi? Ako manažujete talent? Máte vytvorený plán na nástupníctvo a kontinuitu procesov v prípade fluktuácií?

Fluktuácia na finančnom úseku je minimálna, v roku 2014 bola na úrovni 1,6 %, v predchádzajúcom roku sme mali nulovú fluktuáciu.

Motivačný systém v našej spoločnosti je založený u všetkých zamestnancov na vyplácaní pohyblivej zložky mzdy, viazanej na merateľné ukazovatele, vyplácanie dovolenkového a vianočného príspevku. Dôležitým nástrojom motivácie a upevňovania spolupatričnosti zamestnancov k vlastnej firme je aj poskytovanie nefinančných benefitov, či už v rámci štandardného sociálneho programu alebo v ďalších oblastiach, ako sú príspevky na nadštandardné lekárske vyšetrenie vo vlastnom zdravotníckom zariadení, zabezpečenia zľavnených rekreačných pobytov pre zamestnancov a ich rodinných príslušníkov, príspevky na jazykové a odborné vzdelávanie, ale aj organizovanie neformálnych spoločných podujatí, na ktorých sa ľudia navzájom spoznávajú, napr. podujatie Deň Dusla, športové aktivity atď. Zásľuhu na tom, že práve tejto oblasti sa v posledných dvoch rokoch venuje v našej spoločnosti čoraz väčšia pozornosť, má v prvom rade nová personálna riaditeľka.

Za veľmi dôležité vo vzťahu k podriadeným pracovníkom považujem budovanie dobrých medzijudských vzťahov, založených na dôvere, vzájomnom rešpekte a otvorenej komunikácii.

V minulom roku sme v rámci Dusla zaviedli organizovanie pravidelných aktívov zamestnancov s vedením spoločnosti, na ktorých zamestnanci dostávajú informácie nielen o hospodárení spoločnosti, plánoch na nasledujúce obdobie, strategických zámeroch, ale aj o personálnych otázkach, pripravovaných zmenách, výsledkoch vyjednávania s odborovými organizáciami a iných záležitostiach, ktoré ich zaujímajú. Na lepšiu informovanosť zamestnancov o dianí v spoločnosti slúžia aj noviny Duslo, ktoré vychádzajú v štvrťročných intervaloch a tiež intranetové stránky.

Duslo, a.s. má vydanú smernicu "Personálne náhrady", podľa ktorej postupuje a ktorá upravuje činnosti v oblasti zabezpečenia zastupiteľnosti zamestnancov a personálnej bezpečnosti spoločnosti.

5. Je podpora duálneho systému vzdelávania (kombinácia teórie a praxe) súčasťou Vašej agendy? Na akých odborných fórach (konferenciách, seminároch), príp. na ktorých odborných školách/univerzitách/vysokých školách ste prezentovali svoju spoločnosť/prednášali v rámci minulého roka? (Súčasťou odpovede môže byť aj špecifikácia Vašej publikačnej činnosti v minulom roku).

Táto oblasť patrí v Dusle do kompetencie personálnej riaditeľky, ktorá sa tejto problematike veľmi intenzívne venuje. Odklon školstva od potrieb praxe v posledných 15 rokoch spôsobil, že na trhu práce je dnes absolútny nedostatok špeciálnych profesií, ktoré Duslo potrebuje. Preto personálny útvar zintenzívil spoluprácu so základnými a strednými školami a formou náborových prezentácií sa snaží osloviť žiakov, aby študovali odbory, ktoré sú na trhu žiadané a ktoré im zabezpečia istotu uplatnenia sa v praxi. Spolupracujeme tiež so Slovenskou technickou univerzitou, Fakultou chemickej a potravinárskej technológie, kde študentom poskytujeme konzultácie k diplomovým prácam, odbornú prax a tiež motivačné štipendiá.

6. Ktoré legislatívne zmeny by zvýšili celkovú efektívnosť Vašej práce? Podieľate sa na tvorbe/pripomienkovaní legislatívnych návrhov v oblasti podnikových financií (dane, účtovníctvo, obchodný zákonník, zákonník práce, iné zákony)? Aké zmeny by prispeli k zlepšeniu podnikateľského prostredia na Slovensku a k zvýšeniu ekonomického rastu Slovenska, ako aj odvetvia, v ktorom pôsobíte?

Za základné zmeny, ktoré by prispeli k zlepšeniu podnikateľského prostredia považujem:

- Zjednodušenie daňovej legislatívy, bez neustálej novelizácie zákonov. Naše daňové zákony sú veľmi komplikované, neustále sa menia, obsahujú veľké množstvo výnimiek a nie vždy existuje k nim jednoznačný výklad
- Prísnejšie zosúladovanie účtovnej a daňovej legislatívy v čase
- Zjednodušenie a zníženie odvodovej zaťaženia
- Znovuzavedenie rovnej dane. Som presvedčená o tom, že nižšie daňové zaťaženie a jednoduché a

jasné pravidlá dokážu viac motivovať aj malé podnikateľské subjekty dane platiť, než túto povinnosť obchádzať

- Zníženie byrokracie a administratívnej záťaže zo strany štátnej správy
- Vymožitelnosť práva
- Liberalizácia trhu práce
- Zmeny štruktúry školstva

7. Aké opatrenia/zmeny/inovácie ste zaviedli ako reakciu na nové podmienky podnikateľského prostredia a s akými výsledkami (napr. opatrenia na zníženie prevádzkových nákladov; opatrenia v rámci obstarávania externých služieb; využívanie outsourcingu; zmeny v oblasti financovania prevádzkových a kapitálových výdavkov; centralizovanie služieb a aktivít)? V ktorých oblastiach riadenia vášho podnikania vidíte najväčší priestor na zavedenie inovačných prístupov a ako vnímate Vašu úlohu pri ich realizácii? (v oblasti regulácií, technologických zmien, zákaznickej spokojnosti, využitií dátovej analytiky, spoluprotvorby podnikovej stratégie, ...)

V posledných rokoch je otázka znižovania nákladov, ktorá súvisí hlavne so zvyšovaním konkurencieschopnosti našej produkcie, na dennom poriadku. Úsporné opatrenia sa dotýkajú prakticky všetkých realizovaných činností, či už v oblasti výroby, režijných nákladov, v oblasti nákupných procesov, správy atď. Hľadanie úspor má však svoje mantinely, za ktorými už hľadaný efekt je minimálny, resp. obmedzuje ďalší rozvoj. Preto súčasne s hľadaním úspor musí prebiehať podpora inovačných procesov, ktoré sú v našej spoločnosti zamerané hlavne na oblasť konečných produktov, ale aj na oblasť technologických postupov. Môžem povedať, že v tomto smere má Duslo, a.s. veľa šikovných ľudí, ktorí sú nositeľmi týchto inovatívnych riešení. Významný podiel na konečnom výsledku majú aj pracovníci našej dcérskej spoločnosti VUCHT, a.s. Výsledky takýchto inovatívnych riešení sa potom stávajú súčasťou našich strategických plánov.

8. Je Etický kódex súčasťou Vašej firemnej stratégie? Aká je Vaša úloha pri stanovovaní pravidiel a zásad definovaných v uvedených dokumentoch, resp. aké opatrenia presadzujete / aká je Vaša angažovanosť v rámci dodržiavania princípov etického správania vo Vašej spoločnosti?

Etický kódex je súčasťou našej firemnej politiky. Používaná Organizačná smernica "Pravidlá etického správania – program COMPLIANCE" má oporu v platných a záväzných dokumentoch skupiny AGROFERT. Obsahuje základné požiadavky na etické správanie, zásady firemnej kultúry, vzťah k obchodným partnerom a tretím subjektom, zamedzenie konfliktu záujmov atď. Dodržiavanie týchto zásad je záväzné pre všetkých zamestnancov Duslo, a.s. a v širšom zmysle pre všetkých zamestnancov skupiny AGROFERT.

Ocenenie Finančný manažér roka 2014 odovzdáme na TREND konferencii Finančný manažment 2015 dňa 14. mája v bratislavskom hoteli Gate One. Na konferenciu pod názvom Ako zvládnuť tlak zo všetkých strán sme pripravili viacero diskusných panelov zameraných na aktuálne otázky firemných financií. Vystúpi v nich aj viacerí finanční riaditelia nominovaní na ocenenie Finančný manažér roka.

Vyhlasovatelia:

Odborní partneri projektu:

[Späť na obsah](#)

61. Nominácie Finančný manažér roka 2014: Viliam Mikuláš

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 30/04/2015; eTREND; TREND.sk]

Na anketové otázky odpovedá Viliam Mikuláš, finančný riaditeľ poverený vedením spoločnosti Slovenské liečebné kúpele Piešťany

Viliam Mikuláš

Po štúdiu na bratislavskej **Ekonomickej univerzite** v roku 2002 nastúpil do spoločnosti KPMG Slovensko, kde pôsobil do roku 2010. Medzitým strávil jeden rok ako audítor na Novom Zélande a ďalšie dva v KPMG Ireland. "Na druhú stranu", do firemnej praxe, prešiel v roku 2010. Niekoľko mesiacov riadil financie v bratislavskej spoločnosti Avnet Technology Solutions. Finančným riaditeľom Slovenských liečebných kúpeľov v Piešťanoch je od roku 2011. O rok neskôr sa stal členom predstavenstva a od vlaňajšieho decembra dostal poverenie riadiť celú spoločnosť.

Finančný manažér roka 2014 - úvodná stránka a hlasovanie

1. Aká je Vaša úloha v manažmente spoločnosti? Za riadenie ktorých činností zodpovedáte a aký veľký

tím riadite (počet priamych podriadených, najlepšie aj ich funkcie, celkový počet zamestnancov v úsekoch, ktoré zastrešujete)?

Ak je Vaša spoločnosť súčasťou väčšej skupiny, ktoré z činností za ktoré zodpovedáte, sú usmerňované z centrály skupiny a v ktorých vidíte najväčší priestor na vlastnú realizáciu?

Pracujem v spoločnosti SLOVENSKÉ LIEČEBNÉ KÚPELE PIEŠŤANY, a.s. od 1. januára 2011. Od 1. septembra 2011 som v pozícii Finančný riaditeľ a od 28. júla som tiež členom predstavenstva. Zároveň za posledný polrok sa moja pozícia ešte výrazne zmenila o fakt, že bola u nás v spoločnosti urobená zásadná reštrukturalizácia, pri ktorej bola zrušená pozícia generálneho riaditeľa a dostal som poverenie riadením spoločnosti.

Na finančnom úseku pracuje 40 zamestnancov, ktorí sú rozdelení do oddelení účtovníctva, controllingu, nákupu, IT a správy budov.

Najhlavnejšie KPI súvisia so ziskovosťou spoločnosti a to EBITDA a ziskovosť jednotlivých stredísk a pri nevykonových strediskách súlad vývoja s plánom. Vývoj ukazovateľov sa sleduje samozrejme v porovnaní s plánom popri prípade s minulými obdobiami.

SLOVENSKÉ LIEČEBNÉ KÚPELE PIEŠŤANY, a.s. sú síce súčasťou nadnárodnej skupiny Danubius Holdings, ale riadenie v rámci holdingu je vysoko decentralizované. Čo sa týka finančných činností, tak centrálné nie je riadené takmer nič, okrem centrálného účtovníctva, ktoré slúži pre účely konsolidácie. Zosúladovanie priorít každého oddelenia musí vychádzať zo stanovených priorít na úrovni spoločnosti pri stanovovaní ročného plánu od akcionárov. Ciele, ktoré sú súčasťou plánu musia byť potom zapracované do úloh jednotlivých oddelení a preto aj do úloh finančného oddelenia. Preto je veľmi dôležitá komunikácia medzi oddeleniami pri príprave plánu, aby tam boli zahrnuté priority každého oddelenia.

2. Aká je Vaša zodpovednosť za získavanie finančných zdrojov Vašej spoločnosti? Sú tieto zdroje interné (napr. poskytnuté materskou spoločnosťou) alebo externé (získané z finančných a kapitálových trhov)?

V rámci holdingu je naša spoločnosť financovaná samostatne, preto som plne zodpovedný za zaistenie financovania, jednak prevádzkových ako aj investičných činností. To znamená intenzívnu komunikáciu s bankami.

Čo sa týka financovania projektov či finančných záruk pri niektorých projektoch, spolupracujeme priamo s viacerými lokálnymi finančnými inštitúciami.

3. Ktoré Vaše iniciatívy, projekty, či rozhodnutia z uplynulého obdobia (1 – 3 roky) považujete za najvýznamnejšie z hľadiska prínosu pre Vašu spoločnosť? Môžete výsledky týchto iniciatív/projektov aj kvantifikovať?

Medzi moje najvýznamnejšie zásluhy považujem zavedenie systému dlhodobého plánovania najmä pre účely investičných akcií a zvýšenie hotovostných zdrojov a zrušenie závislosti o kontokorentného financovania.

Po mojom príchode do spoločnosti som začal zavádzať systém dlhodobého plánovania investičných akcií na báze dlhodobých finančných plánov. Bolo to nevyhnutné pre jednoznačné zadefinovanie investičných priorít a tiež pre ľahšie naplánovanie väčších investičných akcií. V súčasnosti máme spracovaný plán do 2020.

Pri mojom nástupe bola spoločnosť v neustálom čerpaní kontokorentu. Z viacerých pohľadov bolo takéto riešenie financovania spoločnosti nesystémové, keďže v našom odvetví nepotrebujeme financovať významný pracovný kapitál a postupnými krokmi sme sa v priebehu niekoľkých rokov dostali do pozície, keď prevádzku financujeme z vlastných zdrojov a investície z dlhodobých úverov.

4. Aká fluktuácia je na úsekoch, ktoré riadite (v % ročne)? Aké nástroje motivácie ľudí využívate a ktoré považujete za najdôležitejšie? Zisťujete spokojnosť manažérov a zamestnancov vo Vašom úseku, prípadne ich podnety, námety na zlepšenie? Akými spôsobmi? Ako manažujete talent? Máte vytvorený plán na nástupníctvo a kontinuitu procesov v prípade fluktuácií?

Na mojom oddelení sa znížil počet zamestnancov z 50 na 40, kvôli optimalizácii. Okrem týchto zamestnancov neodišiel nikto a preto fluktuáciu považujem za nulovú.

Nástroje motivácie používame jednak finančné (ročné bonusy) a jednak nefinančné, kde sa snažím kolegov vtažiť do riadenia firmy, dávam im otvorené úlohy a snažím sa podporovať ich iniciatívy.

Veľmi dôležitý je feedback (pozitívny a aj negatívny). Spokojnosť a spätnú väzbu zisťujem neformálne neustále, ale formálne minimálne raz do roka, pri ročnom hodnotení a stanovovaní cieľov na ďalšie obdobie. Každý vedúci zamestnanec má určeného zástupcu, ktorý ho musí viesť zastúpiť v prípade výpadku.

5. Je podpora duálneho systému vzdelávania (kombinácia teórie a praxe) súčasťou Vašej agendy? Na akých odborných fórach (konferenciách, seminároch), príp. na ktorých odborných školách/univerzitách/vysokých školách ste prezentovali svoju spoločnosť/prednášali v rámci minulého roka? (Súčasťou odpovede môže byť aj špecifikácia Vašej publikačnej činnosti v minulom roku).

Moja iniciatíva je tu zatiaľ veľmi malá. Nemal som žiadne prednášky na školách a ani som nepripravoval publikačnú činnosť.

6. Ktoré legislatívne zmeny by zvýšili celkovú efektívnosť Vašej práce? Podieľate sa na tvorbe/pripomienkovaní legislatívnych návrhov v oblasti podnikových financií (dane, účtovníctvo, obchodný zákonník, zákonník práce, iné zákony)? Aké zmeny by prispeli k zlepšeniu podnikateľského prostredia na Slovensku a k zvýšeniu ekonomického rastu Slovenska, ako aj odvetvia, v ktorom pôsobíte?

Na naše odvetvie veľmi nepriaznivo vplývajú legislatívne iniciatívy, ktoré znepružňujú pracovný trh, a ktoré predražujú pracovnú silu. Keďže podnikáme v pomerne sezónnom biznise privítali by sme opatrenia, ktoré uľahčia zamestnávania na kratšie úväzky, doby určité na kratšie obdobie ako rok a dohody. Legislatívnu iniciatívu vykonávame cez Asociáciu Kúpeľov Slovenska, ktorá je členom RÚZ.

7. Aké opatrenia/zmeny/inovácie ste zaviedli ako reakciu na nové podmienky podnikateľského prostredia a s akými výsledkami (napr. opatrenia na zníženie prevádzkových nákladov; opatrenia v rámci obstarávania externých služieb; využívanie outsourcingu; zmeny v oblasti financovania prevádzkových a kapitálových výdavkov; centralizovanie služieb a aktivít)? V ktorých oblastiach riadenia vášho podnikania vidíte najväčší priestor na zavedenie inovačných prístupov a ako vnímate Vašu úlohu pri ich realizácii? (v oblasti regulácií, technologických zmien, zákaznickej spokojnosti, využitia dátovej analytiky, spoluprotvorby podnikovej stratégie, ...)

Medzi hlavné priority patrilo samozrejme snaha o zníženie nákladov. Toto sa nám pri dodávateľoch podarilo formou pretendovania najväčších dodávateľov, kde sa nám podarilo znížiť náklady až o 20 percent.

Pri personálnych nákladoch sa nám podarilo znížiť tieto náklady cez zníženie počtu zamestnancov o viac ako 20 percent. Tu sa snažíme využívať čo najviac na vykrytie sezónnych výkyvov zamestnania na dohodu, alebo na dobu určitú. Tiež sa nám cez systémy bonusov podarilo zvýšiť pomer bonusov na personálnych nákladoch na 20 percent. Tu samozrejme chceme pokračovať ďalej, ale keďže sme limitovaný kolektívnym vyjednávaním s odborovou organizáciou, tak kroky v tomto smere musia byť postupné.

8. Je Etický kódex súčasťou Vašej firemnej stratégie? Aká je Vaša úloha pri stanovovaní pravidiel a zásad definovaných v uvedených dokumentoch, resp. aké opatrenia presadzujete / aká je Vaša angažovanosť v rámci dodržiavania princípov etického správania vo Vašej spoločnosti?

Etický kódex je v našej spoločnosti platný cez skupinu Danubius, do ktorej patríme. Ja samozrejme z mojej pozície mám dôležité postavenie pri identifikovaní neetického správania a pri riešení tohto správania. S pohľadu finančného riaditeľa je pre mňa najdôležitejšie predchádzanie neetickému správaniu, ktoré môže viesť k neefektívnemu vynakladaniu zdrojov. A preto dávam veľký dôraz najmä na transparentné obstarávanie s využívaním tendrov, kde komisie sú zložené z rôznych členov.

Ocenenie Finančný manažér roka 2014 odovzdáme na TREND konferencii Finančný manažment 2015 dňa 14. mája v bratislavskom hoteli Gate One. Na konferenciu pod názvom Ako zvládnuť tlak zo všetkých strán sme pripravili viacero diskusných panelov zameraných na aktuálne otázky firemných financií. Vystúpia v nich aj viacerí finanční riaditelia nominovaní na ocenenie Finančný manažér roka.

Vyhlasovatelia:

Odborní partneri projektu:

[Späť na obsah](#)

62. Kuciaková: S bratmi futbalistami si doprajeme každý úspech

[Téma: Rektor EU; sport.sk; 21/04/2015; sport.sk; Šport.sk, Roman Horváth]

- Volejbalistkám Slávie **EU** sa počas víkendu podarilo získať 15. majstrovský titul v slovenskej extralige. Jedným zo základných pilierov bratislavského družstva bola nepochybne jeho kapitánka Miroslava Kuciaková (26), pre ktorú to bola tretia zlatá medaila v kariére.

Zaujímavosťou je, že ide o sestru troch futbalových brankárov, z ktorých ešte dvaja aktívne hrajú. Dušan momentálne oblieka dres poľskej Legie Varšava a Martin je bývalý dlhoročný gólman Zlatých Moraviec, ktorý v súčasnosti pôsobí v českom Hradci Králové. "Krátko po zisku titulu som s bratmi volala, úprimne sa so mnou tešili. Doprajeme si každý úspech a spoločne prežívame všetky krásne aj ťažšie chvíle športového života. Spolu s rodičmi sú moji najväčší fanúšikovia," povedala okrem iného v rozhovore pre Šport.sk sympatická smečiarka.

Mirka, cez víkend sa vám podarilo pre Sláviu **EU** vybojovať 15. titul v histórii. Aké pocity si prežívala bezprostredne po poslednej výmene?

"Po zápase prepukla u každej z nás obrovská radosť, a to aj napriek tomu, že posledný bod sme nezískali vlastnou zásluhou, ale po chybe súpera. Boli to naozaj neopísateľne krásne pocity."

Pre teba osobne to bol tretí titul v kariére, druhý so Sláviou, keďže ten prvý si získala ešte v roku 2009 s Doprastavom. Ktorý z nich si najviac vážiš, ktorý stál najviac síl?

"Vážim si každý. Prvý bol pre mňa medzník vo volejbalovej kariére, ale táto finálová séria bola veľmi vyrovnaná, o čom svedčia aj päťsetové zápasy a z toho dôvodu bol zisk tohto titulu pre mňa fyzicky i psychicky veľmi náročný."

Ako vyzerala vaša spiatočná cesta zo Spišskej Novej Vsi, kde ste majstrovský titul tretím víťazstvom vo finálovej sérii potvrdili?

"Bola dlhá, domov sme prišli až okolo tretej nadržanom. To nás však neodradilo od osláv na diskotéke, ktoré sme absolvovali spoločne s trénermi a fyzioterapeutom. Na druhý deň sme si potom spravili výlet do Komárna, ktorý bol tiež výborný. V stredu nás čaká posedenie s **rektorom Ekonomickej Univerzity** a už sa naň veľmi tešíme."

Na koľko percent si vôbec verila, že sa vám v sobotňajšom dueli, ktorý sa hral na palubovke súpera, podarí triumfovať?

"Verila som stále, aj keď som si uvedomovala, že zvrát z 0:2 na sety bude veľmi ťažký. Avšak ďalší zápas by nás stál oveľa viac síl, ako zmobilizovanie sa na ďalšie tri sety. A podarilo sa. Ani neviem, kde sa to všetko zlomilo a dostali sme súperky pod tlak. Pribeh bol veľmi podobný ako v predchádzajúcom zápase, no našťastie s úspešným a krásnym koncom pre nás."

Určite ti už volali bratia, ktorí sú futbaloví brankári. Akým spôsobom ti zagratalovali a ako často sa vám vôbec počas roka podarí stretnúť?

"So všetkými tromi bratmi som volala, úprimne sa so mnou tešili. Doprajeme si každý úspech a prežívame spoločne všetky krásne aj ťažšie chvíle športového života. Spolu s rodičmi sú moji najväčší fanúšikovia. Lepšiu rodinu som si ani nemohla priať, každý deň za ňu ďakujem. Spoločne strávených chvíľ síce nie je veľa, ale štyri-päťkrát do roka sa nám to podarí a všetci si to potom patrične užívame."

Kým ty ako vynikajúca smečiarka loptu odbíjaš, tvoji bratia ju chytajú. Prebehli niekedy doma na túto tému nejaké debaty?

"Ja nie som odborník na futbal a oni zasa na volejbal. Nemiešame sa jeden druhému do remesla, skôr sa snažíme len povzbudiť."

Neľahalo to v detstve aj teba na futbal?

"Futbal som hrala chvíľu v Štiavniku, kde začínali aj moji bratia a odkiaľ pochádzajú naši rodičia. Bolo to však len v rámci vyplnenia času počas letných prázdnin. V každom prípade ma futbal veľmi baví a hrám ho naozaj rada, aj keď loptu skôr naháňam... (smiech)

Brat Dušan pôsobí v Legii Varšava, kde sa mu skvelo darí, Martin pre zmenu v českom Hradci Králové. Neláka to aj teba do zahraničia? Mala si už nejakú ponuku na zahraničný angažmán?

"Pre mňa bola vždy najdôležitejšia škola a ako v Doprastave, tak aj v Slávii je ju možné skombinovať so športom. Teraz, keď končím, chcela by som sa pokúsiť aj o zahraničie, čo je však už na manažérke a zdravotnom stave, nakoľko ma začiatkom mája čaká operácia. Ponuky už nejaké boli, ale vždy som ich doteraz odmietla. Snáď som si šťastie ešte neodohňala a niečo sa naskytne aj na ďalšiu sezónu."

Venovali sa aj tvoji rodičia v mladosti nejakému športu, keďže ste očividne športovo založená rodina?

"Športovali len rekreačne. Pri štyroch deťoch však každý pochopí, že šport bol pre nich najlepšia varianta, aby sme nezničili domácnosť a urobili zrejme dobre..." (smiech)

Aké sú tvoje volejbalové sny?

"Ani neviem. Nikdy som sa nechcela upierať len na volejbal, vždy bolo pre mňa dôležité skĺbiť ho so školou. Teraz sa mi hádam podarí nájsť nejaký dobrý klub, v ktorom sa budem najmä po športovej

stránke cítiť dobre."

Kompletný výsledkový a tabuľkový servis volejbalovej Extraligy žien >>

[Späť na obsah](#)

63. Čaká ju operácia a la Cibulková

[Téma: Rektor EU; Šport; 24/04/2015; 94/2015; s.: 44; VOLEJBAL; LUCIA JEŽÍKOVÁ]

NAJLEPŠIA VOLEJBALISTKA: smečiarka Slávie **EU** Bratislava MIROSLAVA KUCIAKOVÁ

"Obrovský pocit šťastia a zadosťučinenia za celú sezónu," vyhŕkla zo seba kapitánka Slávie **Ekonomická univerzita Bratislava** Miroslava Kuciaková krátko po tom, čo sa dozvedela o zisku ceny MVP extraligy volejbalistiek.

Dvadsaťšesťročná rodáčka zo Žiliny odohrala v tejto sezóne 110 setov v 31 zápasoch. S 333 bodmi a priemerom 3,03 bodu na set uzatvára tucet najviac bodujúcich hráčok. "Ocenenie ma teší o to viac, lebo som absolútne nemala pocit, že by mi sezóna vyšla. Paradoxne, dosť som sa trápila. Zranenie ramena a následné komplikácie pri liečbe mi veľakrát znemožnili hrať podľa mojich predstáv. Samozrejme, aj napriek tomu som sa snažila pomôcť družstvu najviac, ako som vedela," poznamenala 45-násobná reprezentačná smečiarka. Okrem hernej pomoci bola nepochybne líderkou majstrierok aj mimo paluboviek. "Sme skvelý kolektív, babám musím poďakovať za ich prístup ku tréningom a zápasom. Pochopiteľne, občas sa ukázali 'generačné' rozdiely medzi staršími a mladšími hráčkami. Nebolo to nič neprekonateľné, všetko sme zvládli," povedala sestra známych futbalových brankárov Dušana a Martina. Pätnásťnásobné zlaté medailistky ťahajú už od soboty šnúru majstrovských osláv, ktorá pokračovala stretnutím s bývalým **rektorom Ekonomickej univerzity Bratislava** a dlhoročným podporovateľom Slávie **EU** Rudolfom Sivákom. Bezmála 180-centimetrová hráčka si ich vychutnáva plným dúškom, avšak kľúčový je pre ňu budúci týždeň, keď ju čaká operácia problémového ramena. "Som ako Cibulková... Kým ona mala výrastok na päte, ja mám na ramene. Drú mi šľachy, v plnej záťaži trhajú vlákna. Raz to bolo lepšie, raz horšie, ale dlhodobo sa takto fungovať nedá. Moja myšlienka je byť čím skôr späť. Rozhodne nemám v pláne ešte ukončiť kariéru," nástojí Miroslava Kuciaková. LUCIA JEŽÍKOVÁ

[Späť na obsah](#)
