

Ekonomická Univerzita

Dátum exportu: 31.03.2014 10:03

1. **ČSOB so zmenami vo vedení**
[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 03/03/2014; Redakcia]
2. **Riziko deflácie si vyžaduje pozornosť eurobanky**
[Téma: Ekonomická univerzita; komentare.hnonline.sk; 04/03/2014; HNkomentáre, Komentáre; (red)]
3. **Riziko deflácie si vyžaduje pozornosť eurobanky**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 04/03/2014; s.: 13; NÁZORY A ANALÝZY; redakcia]
4. **Žraloci od Vltavy vracajú požičané**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 03/03/2014; eTREND; Ivan Haluza]
5. **Lammert na pôde univerzity**
[Téma: Ekonomická univerzita; TA3, 15:00; 04/03/2014; Správy; z domova; Miroslav Kohút]
6. **Výborné výsledky v oblasti banking a telco viedli Softec k vytvoreniu dvoch samostatných divízií**
[Téma: Ekonomická univerzita; itnews.sk; 05/03/2014; Tlačové správy; Redakcia]
7. **Prihlášky na titul manažéra berú celý rok**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 06/03/2014; s.: 11; MOJA KARIÉRA; redakcia]
8. **Osud Detroitu Slovensku nehrozí**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 06/03/2014; 09/2014; s.: 36,37,38; Automobilový priemysel; Martin Jesný]
9. **Teraz.TV: Zásobníky ropy a zemného plynu vystačia na pol roka**
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 06/03/2014; Ekonomika; Teraz.TV]
10. **Zlatokopovia chcú natiahnuť svoje série**
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 07/03/2014; s.: 2,3; Soči 2014; Vojtech Jurkovič]
11. **Ak chcú menší prežiť, musia sa spojiť**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 10/03/2014; s.: 2; TÉMA HN; Ján Kuciak]
12. **Šampiónka v Soči vebila navádzačku. Je perfektná**
[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 10/03/2014; s.: 47; šport; Daniel Šarga]
13. **Zlatý paralympionik Krako: Trať by preverila aj zdravých**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 09/03/2014; Olympijské; Vojtech Jurkovič, Soči]
14. **Zachovajme si schopnosť robiť so skvelými ľuďmi skvelé autá**
[Téma: Ekonomická univerzita; GoodWill; 07/03/2014; 02/2014,03/2014; s.: 38,39; AUTOMOBILY; TA]
15. **Daniari sú proti mafii finančne motivovaní**
[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 08/03/2014; s.: 10,11; správy ekonomika; Lenka Buchláková]
16. **Osud Detroitu Slovensku nehrozí**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 08/03/2014; eTREND; Martin Jesný]
17. **Ples poisťovne Kooperativa**
[Téma: Ekonomická univerzita; Markíza, 18:30; 08/03/2014; Smotánka; z domova]
18. **Ruské sily posilňujú svoje pozície na Kryme**
[Téma: Ekonomická univerzita; STV Dvojka, 21:30; 10/03/2014; Správy a komentáre; zo zahraničia; Pavel Achs, Oľga Baková]
19. **Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov**
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:30; 11/03/2014; Z prvej ruky; z domova]
20. **POTENCIÁL DODÁVATEĽSKÉHO PRIEMYSLU PRE AUTOMOBILKY**
[Téma: Ekonomická univerzita; Mot`or; 10/03/2014; 03/2014; s.: 4,5,6,7; EKONOMIKA; Samuel BIBZA]
21. **VLÁDA: Proexportná politika je kostrou stratégie VEV**
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 12/03/2014; Ekonomika; TASR]
22. **Odolal**
[Téma: Ekonomická univerzita; Plus 7 dní; 12/03/2014; 11/2014; s.: 128,129; ŠPORT; RASTISLAV HRÍBIK]
23. **Novou finančnou riaditeľkou TV Markíza je Marianna Trnavská**
[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 14/03/2014; Redakcia]
24. **Markíza po rekordnom mínuse vymenila finančného riaditeľa**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 14/03/2014; Medialne; Martin Poláš]
25. **Slovensko má ďalšiu medailu zo Soči, Krako získal striebro**

- [Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 15/03/2014; PARALYMPIÁDA 2014; SITA]
- 26. Skvelý Krakó! Po zlate si v Soči vybojoval aj striebro**
[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 15/03/2014; Šport; SITA]
- 27. Krakó sa dočkal duple, France síz**
[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 17/03/2014; 63/2014; s.: 36; PARALYMPIZMUS; PAVOL KUBIŠ]
- 28. Bystrický pivný protiprúd**
[Téma: Ekonomická univerzita; Profit; 18/03/2014; 06/2014; s.: 18,19,20,21,22,23; podnikatelia roka 2013; Redakcia]
- 29. Stredoškóáci pozor: Prihlášky na viaceré fakulty treba podať do konca marca**
[Téma: Ekonomická univerzita; topky.sk; 19/03/2014; topky.sk; TASR]
- 30. Vyjednávania sú tvrdé, aj keď sú vzťahy osobné**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 20/03/2014; 11/2014; s.: 30,31; Podnikanie; Jozef Andacký]
- 31. Na prihlášky na niektoré fakulty zostáva týždeň**
[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 24/03/2014; s.: 3; správy; sita]
- 32. Študenti pozor! Na podanie prihlášky na VŠ zostáva už len pár dní**
[Téma: Ekonomická univerzita; topky.sk; 22/03/2014; topky.sk; SITA]
- 33. Ako vyčistiť realitné ponuky od opakovaných inzerátov**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 21/03/2014; TRENDreality; Daniel Suchý]
- 34. UDRŽATEĽNÉ POĽNOHOSPODÁRSTVO AKO PRODUCENT OBNOVITEĽNÝCH NOSIČOV ENERGIE**
[Téma: Ekonomická univerzita; Odpady; 19/03/2014; 03/2014; s.: 17,18,19; UDRŽATEĽNÉ POĽNOHOSPODÁRSTVO; Ing. Daniela Urbílková, PhD]
- 35. Navádzač M. Motyka má z paralympiády striebro i zlato**
[Téma: Ekonomická univerzita; Liptovské noviny; 25/03/2014; 11/2014; s.: 36; šport/inercia; JÁN SVRČEK]
- 36. Navádzač M. Motyka má z paralympiády striebro i zlato**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 25/03/2014; Liptov - Šport; Ján Svrček]
- 37. TOPILA SOM TELEFÓN VO VÍNE. VYDRŽAL**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 27/03/2014; s.: 48,49,50; Prečo nie; redakcia]
- 38. Navádzač M. Motyka má zo Soči striebro aj zlato**
[Téma: Ekonomická univerzita; Liptovské ECHO; 27/03/2014; 06/2014; s.: 6; ŠPORT; JÁN SVRČEK]
- 39. SLOVENSKO BOLO VŽDY MOJOU DRUHOU VLASTŤOU**
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 28/03/2014; s.: 6,7,8,9; smeŽeny; SILVIA KRPELANOVÁ]
- 40. ČO POMÔŽE DNEŠNEJ STRATENEJ GENERÁCIÍ?**
[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 26/03/2014; 11/2014,12/2014; s.: 5; Komentáre, domov; MARIÁN KLENKO]
- 41. Vzdelanejší ľudia volia lepšie vlády. U nás to zatiaľ nefunguje**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 28/03/2014; eTREND; Jozef Tvardzík]
- 42. Riziko deflácie si vyžaduje pozornosť eurobanky**
[Téma: Rektor EU; komentare.hnonline.sk; 04/03/2014; HNKomentáre, Komentáre; (red)]
- 43. Riziko deflácie si vyžaduje pozornosť eurobanky**
[Téma: Rektor EU; HN; 04/03/2014; s.: 13; NÁZORY A ANALÝZY; redakcia]
- 44. Lammert na pôde univerzity**
[Téma: Rektor EU; TA3, 15:00; 04/03/2014; Správy; z domova; Miroslav Kohút]
- 45. Ples poisťovne Kooperativa**
[Téma: Rektor EU; Markíza, 18:30; 08/03/2014; Smotánka; z domova]

1. ČSOB so zmenami vo vedení

[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 03/03/2014; Redakcia]

Do predstavenstva ČSOB banky mieri žena. Súčasťou vedenia spoločnosti sa od 1. februára 2014 stala Marcela Výbohová, ktorá doteraz pracovala na pozícii riaditeľky Divízie platieb ČSOB. Z predstavenstva spoločnosti odchádza Evert Vandebussche, naďalej však zostáva pracovať v rámci KBC skupiny.

Novou členkou predstavenstva Československej obchodnej banky, a.s. sa od februára stane Marcela Výbohová. Zodpovedná bude za oblasť rizika a bankové operácie. "Je to obrovská zodpovednosť, ktorú prijímam s plnou vážnosťou, no zároveň sa teším z dôvery, ktorá mi bola daná. Verím, že spoločnou prácou budeme spolu s kolegami pokračovať vo vysoko nastavených cieľoch a naďalej napredovať k

maximálnej spokojnosti našich klientov," povedala Marcela Výbohová, nová členka predstavenstva spoločnosti.

"Marcelu Výbohovú som sa rozhodol nominovať pre jej manažérske schopnosti, vlastnosti lídra ako aj výsledky v divízii platobných operácií. Som presvedčený, že vo svojej novej pozícii využije svoje skúsenosti s riadením a zlepšovaním procesov," povedal Daniel Kollár, generálny riaditeľ a predseda predstavenstva ČSOB.

Marcela Výbohová pôsobila od r. 2008 až do januára 2014 na pozícii riaditeľky Divízie platieb ČSOB. Úspešne riadila depozitné produkty (bežné a sporiace účty, vkladné knižky, termínované vklady), bezhotovostný a hotovostný platobný styk, platobné karty, bankové operácie či projektový manažment. Zodpovedná bola aj za zavedenie eura, migráciu a zavedenie SEPA štandardov v uvedených oblastiach.

Marcela Výbohová vyštudovala **Ekonomickú univerzitu v Bratislave** a od skončenia štúdia pracuje v bankovom sektore.

[Späť na obsah](#)

2. Riziko deflácie si vyžaduje pozornosť eurobanky

[Téma: Ekonomická univerzita; komentare.hnonline.sk; 04/03/2014; HNKomentáre, Komentáre; (red)]

Diskusia v HN

Miera inflácie v eurozóne dosahuje aktuálne veľmi nízke hodnoty. V januári sa spotrebiteľské ceny v porovnaní s minulým rokom zvýšili priemerne len o 0,8 percenta. Dlhodobým cieľom Európskej centrálnej banky (ECB) je pritom dosahovanie ročnej miery inflácie tesne pod dvoma percentami. Na Slovensku dokonca inflácia meraná indexom CPI (index spotrebiteľských cien) klesla v januári na medziročnej báze na historicky najnižšiu úroveň nula percent. Január bol teda nielen prvým mesiacom roka, ale aj prvým mesiacom vôbec, kedy priemerné spotrebiteľské ceny na Slovensku v medziročnom porovnaní nerástli. Výrazne k tomu prispelo medziročné zníženie regulovaných cien v priemere o 1,3 percenta.

Pokles cien

Pomalý rast cien v eurozóne je pozitívny vo vzťahu k domácnostiam, menej pozitívny je už pre podnikateľov a je dôvodom na pozornosť pre centrálnych bankárov. Príčinou na zvýšenú obozretnosť ECB sú deflačné tlaky v ekonomike. Deflácia znamená všeobecný pokles cenovej hladiny. Je potrebné však rozlišovať medzi klesajúcou mierou inflácie – dezinfláciou a klesajúcou cenovou hladinou – defláciou. Z tohto hľadiska možno konštatovať, že aktuálny cenový vývoj v eurozóne nie je defláciou, pretože cenová hladina naďalej, aj keď veľmi mierne, rastie.

Deflácia môže mať v zásade dve hlavné príčiny. Na jednej strane to môže byť pozitívny ponukový šok, keď pri nezmenenom dopyte skokovo vzrastie agregátna ponuka (napr. v dôsledku zavedenia nových technológií). Nová makroekonomická rovnováha potom nastáva pri nižších cenách. Takáto deflácia má spravidla len dočasný charakter, a preto nevyvoláva výraznejšie a časovo dlhšie negatívne efekty. Problémom je druhý typ deflácie, ktorý je vyvolaný dlhodobejším poklesom celkového dopytu v ekonomike. Ten má potenciál vplývať na ekonomiku v nadväznosti na zostupnú deflačnú špirálu.

Obavy z deflácie

Ekonomická teória aj historické skúsenosti ponúkajú viacero dôvodov, prečo možno mať z deflačnej špirály obavy. Klesajúce ceny môžu totiž motivovať ekonomické subjekty k odkladu spotreby a investícií do budúcnosti. Investície sú potom v stagnujúcej ekonomike negatívne zasiahnuté nedostatkom výnosných investičných príležitostí. Pokles investícií znamená ďalší pokles rastového potenciálu ekonomiky a deflačné prostredie má tiež tendenciu zvyšovať nezamestnanosť. Klesajúci dopyt po produkcii firiem spolu s nízkou pružnosťou miezd smerom nadol znamenajú, že rovnováha na trhu práce by sa mala dosiahnuť pri nižšej úrovni zamestnanosti.

Deflačným rizikom s osobitným významom pre eurozónu je potenciálne vyvolanie úverovej krízy. Kým inflácia je výhodná pre dlžníkov, deflácia pôsobí opačne. Rast hodnoty peňazí v čase zvyšuje reálnu hodnotu dlhu, čím dochádza k presunu bohatstva od dlžníkov smerom k veriteľom. Osobitne to platí v prípade fixovaných nominálnych úrokových sadzieb, keď dlžník platí reálne viac, než pôvodne očakával. V situácii nadmerného verejného dlhu a "napätých" verejných rozpočtov vo viacerých krajinách eurozóny je deflácia skutočne neželaným javom.

Japonsko neúspešne bojuje

Problémom deflácie vyvolanej nedostatočným dopytom je aj to, že je veľmi zložitú ju zvrátiť. Napríklad Japonsko s deflačnými tlakmi pomerne neúspešne bojuje už dve desaťročia. Pritom je zrejmé, že v eurozóne už nie je možné použiť štandardné menovo-politické opatrenia na odvrátenie hrozby deflácie. Nominálne úrokové sadzby ECB sú takmer nulové a ich ďalšie zníženie môže mať na reálnu ekonomiku len marginálny dosah.

V prípade rastúceho rizika deflácie do úvahy pripadajú už len "neštandardné nástroje", ako napríklad rozšírenie nákupu aktív na voľnom trhu (tzv. kvantitatívne uvoľňovanie), alebo extrémny v podobe záporných nominálnych úrokových sadzieb, alebo devízovej intervencie s cieľom oslabenia domácej meny (v novembri 2013 sa k tomuto kroku odhodlala Česká národná banka). Možnosti Európskej centrálnej banky sa navyše komplikujú ekonomickou rôznorodosťou eurozóny a protichodnými politickými tlakmi. V niektorých krajinách sa miera inflácie pohybuje okolo inflačného cieľa ECB (napr. v Rakúsku a vo Fínsku), v iných je výrazne záporná (napr. v Grécku a na Cypre).

Súčasný cenový vývoj v eurozóne stále nie je deflačný, preto zatiaľ nie je dôvod na veľkú paniku. Aktuálna miera inflácie v eurozóne je však bližšie k deflačnému pásmu, ako k oficiálnemu inflačnému cieľu ECB. Zvýšená pozornosť Európskej centrálnej banky je však namiesto aj preto, že nízky cenový rast v eurozóne nie je vyvolaný ponukovým šokom, ale skôr nízkym kúpyschopným dopytom.

Kto je Rudolf Sivák,

rektor **Ekonomickej univerzity v Bratislave**

Autor vyštudoval Vysokú školu ekonomickú v Bratislave. Po jej absolvovaní tam pracoval na rôznych pedagogických pozíciách. Je autorom niekoľkých monografií, skript a spoluautorom vysokoškolských učebníc. V roku 2001 bol menovaný za profesora.

[Späť na obsah](#)

3. Riziko deflácie si vyžaduje pozornosť eurobanky

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 04/03/2014; s.: 13; NÁZORY A ANALÝZY; redakcia]

DISKUSIA V HN

Miera inflácie v eurozóne dosahuje aktuálne veľmi nízke hodnoty. V januári sa spotrebiteľské ceny v porovnaní s minulým rokom zvýšili priemerne len o 0,8 percenta. Dlhodobým cieľom Európskej centrálnej banky (ECB) je pritom dosahovanie ročnej miery inflácie tesne pod dvoma percentami. Na Slovensku dokonca inflácia meraná indexom CPI (index spotrebiteľských cien) klesla v januári na medziročnej báze na historicky najnižšiu úroveň nula percent. Január bol teda nielen prvým mesiacom roka, ale aj prvým mesiacom vôbec, kedy priemerné spotrebiteľské ceny na Slovensku v medziročnom porovnaní nerástli. Výrazne k tomu prispelo medziročné zníženie regulovaných cien v priemere o 1,3 percenta.

Pokles cien Pomalý rast cien v eurozóne je pozitívny vo vzťahu k domácnostiam, menej pozitívny je už pre podnikateľov a je dôvodom na pozornosť pre centrálnych bankárov. Príčinou na zvýšenú obozretnosť ECB sú deflačné tlaky v ekonomike. Deflácia znamená všeobecný pokles cenovej hladiny. Je potrebné však rozlišovať medzi klesajúcou mierou inflácie - dezinfláciou a klesajúcou cenovou hladinou defláciou. Z tohto hľadiska možno konštatovať, že aktuálny cenový vývoj v eurozóne nie je defláciou, pretože cenová hladina naďalej, aj keď veľmi mierne, rastie. Deflácia môže mať v zásade dve hlavné príčiny. Na jednej strane to môže byť pozitívny ponukový šok, keď pri nezmenenom dopyte skokovo vzrastie agregátna ponuka (napr. v dôsledku zavedenia nových technológií). Nová makroekonomická rovnováha potom nastáva pri nižších cenách. Takáto deflácia má spravidla len dočasný charakter, a preto nevyvoláva výraznejšie a časovo dlhšie negatívne efekty. Problémom je druhý typ deflácie, ktorý je vyvolaný dlhodobejším poklesom celkového dopytu v ekonomike. Ten má potenciál vplývať na ekonomiku v nadväznosti na zostupnú deflačnú špirálu.

Obavy z deflácie Ekonomická teória aj historické skúsenosti ponúkajú viacero dôvodov, prečo možno mať z deflačnej špirály obavy. Klesajúce ceny môžu totiž motivovať ekonomické subjekty k odkladu spotreby a investícií do budúcnosti. Investície sú potom v stagnujúcej ekonomike negatívne zasiahnuté nedostatkom výnosných investičných príležitostí. Pokles investícií znamená ďalší pokles rastového potenciálu ekonomiky a deflačné prostredie má tiež tendenciu zvyšovať nezamestnanosť. Klesajúci dopyt po produkcii firiem spolu s nízkou pružnosťou miezd smerom nadol znamenajú, že rovnováha na trhu práce by sa mala dosiahnuť pri nižšej úrovni zamestnanosti. Deflačným rizikom s osobitým významom pre eurozónu je potenciálne vyvolanie úverovej krízy. Kým inflácia je výhodná pre dlžníkov, deflácia pôsobí opačne. Rast hodnoty peňazí v čase zvyšuje reálnu hodnotu dlhu, čím dochádza k

presunu bohatstva od dlžníkov smerom k veriteľom. Osobitne to platí v prípade fixovaných nominálnych úrokových sadzieb, keď dlžník platí reálne viac, než pôvodne očakával. V situácii nadmerného verejného dlhu a „napätých“ verejných rozpočtov vo viacerých krajinách eurozóny je deflácia skutočne neželaným javom.

Japonsko neúspešne bojuje Problémom deflácie vyvolanej nedostatočným dopytom je aj to, že je veľmi zložitá ju zvrátiť. Napríklad Japonsko s deflačnými tlakmi pomerne neúspešne bojuje už dve desaťročia. Pritom je zrejmé, že v eurozóne už nie je možné použiť štandardné menovo-politické opatrenia na odvrátenie hrozby deflácie. Nominálne úrokové sadzby ECB sú takmer nulové a ich ďalšie zníženie môže mať na reálnu ekonomiku len marginálny dosah. V prípade rastúceho rizika deflácie do úvahy pripadajú už len „neštandardné nástroje“, ako napríklad rozšírenie nákupu aktív na voľnom trhu (tzv. kvantitatívne uvoľňovanie), alebo extrémny v podobe záporných nominálnych úrokových sadzieb, alebo devízovej intervencie s cieľom oslabenia domácej meny (v novembri 2013 sa k tomuto kroku odhodlala Česká národná banka). Možnosti ECB sa navyše komplikujú ekonomickou rôznorodosťou eurozóny a protichodnými politickými tlakmi. V niektorých krajinách sa miera inflácie pohybuje okolo inflačného cieľa ECB (v Rakúsku a vo Fínsku), v iných je výrazne záporná (v Grécku a na Cypre). Súčasný cenový vývoj v eurozóne stále nie je deflačný, preto zatiaľ nie je dôvod na veľkú paniku. Aktuálna miera inflácie v eurozóne je však bližšie k deflačnému pásmu, ako k oficiálnemu inflačnému cieľu ECB. Zvýšená pozornosť Európskej centrálnej banky je však namieste aj preto, že nízky cenový rast v eurozóne nie je vyvolaný ponukovým šokom, ale skôr nízkym kúpyschopným dopytom.

RUDOLF SIVÁK rektor **Ekonomickej univerzity** Autor vyštudoval Vysokú školu ekonomickú v Bratislave. Po jej absolvovaní tam pracoval na rôznych pedagogických pozíciách. Je autorom niekoľkých monografií, skrípt a spoluautorom vysokoškolských učebníc. V roku 2001 bol vymenovaný za profesora.

Problémom deflácie vyvolanej nedostatočným dopytom je aj to, že je veľmi zložitá ju zvrátiť.

[Späť na obsah](#)

4. Žraloci od Vltavy vracajú požičané

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 03/03/2014; eTREND; Ivan Haluza]

Ivan Haluza

Košičan Ľubomír Šoltýs je s Čechmi Vladimírom Jarošom a Janom Sýkorom spolujiteľom investičnej skupiny Wood & Company, ktorú pred vyše dvoma dekadami zakladal v Prahe Richard Wood ako obchodníka na burze. Nasmeroval ju k terajšiemu postu posledného veľkého stredoeurópskeho brokera mimo štruktúr globálnych finančných domov. Nástupcovia medzitým posunuli Wood & Company k novým biznisom. Nimi sa už skupina ukotvila aj na Slovensku.

Wood & Company radí s biznisom slovenským vládam, i keď neštandardné "bratříčkovanie" s politikmi odmieta. Do lepšej formy dáva aj veľké podniky, ktorým už nikto neveril.

Ako ste sa pripravovali medzi spoluvlastníkov maklérsko-poradenskej a neskôr významnej českej investičnej skupiny?

Keď som v roku 1996 nastúpil do Wood & Company, bol to obchodník na burze. Išiel som tam hneď po štúdiách ako radový burzový analytik. Po tom, ako pred milénium Rusko zažilo krízu, ktorá zasiahla aj širší stredoeurópsky región, sa anglický zakladateľ skupiny Richard Wood rozhodol, že ju radšej predá a odíde robiť biznis inde. Do Prahy síce prišiel robiť biznis hneď po prevrate, ale Rusko už bolo na neho priveľa. Spolu s ďalšími tromi pracovníkmi sme mu na firmu dali ponuku a kúpili sme ju. Boli sme vtedy všetci mladí, tesne pod tridsať. Ale mali sme chuť popasovať sa s tým. Aj keď nás to zadlžilo až po uši.

Ako dnes váš biznis spoluvytvárajú jeho hlavné časti – poradenstvo, obchodovanie na burze, private bankovníctvo a investície do priemyslu?

Obchodovanie na burze, s ktorým sme začínali, je stále pre firmu gro. Sme na štrnástich burzách. Sme silná jednotka na pražskej burze, jednotka či dvojka v Budapešti i Bukurešti a v Poľsku sa už tiež zmestíme do prvej päťky. Wood všade rezonuje predovšetkým ako obchodník s cennými papiermi. Dokonca najnovšie pôsobíme aj na burze v Grécku. Trh tam po kríze vypadol z hlavných investičných indexov, a tak sa tam uvoľnilo miesto aj pre hráča našej váhovej kategórie. Poradenstvo sa k burze nejako prirodzene pričlenilo v privatizačných rokoch. A z burzy a poradenstva pre súkromné firmy bol už potom iba krok k uvádzaniu podnikov na burzu či k vydávaniu ich podnikových dlhopisov. V Poľsku napríklad uvádzame na burzu veľmi veľa firiem z iných krajín.

Čo boli zlomové obchody, ktoré vytiahli skupinu nahor?

Otvorenie pobočiek v Poľsku a na Ukrajine. Dostalo nás to na väčšie burzy. A aj prvé poradenské veci. Spolu s investičnými bankami zo Západu sme radili českej vláde pri predaji ČSOB. Tým sme sa zapísali aj ako poradcovia. A nahor nás dostalo takisto úspešné uvedenie Zentivy na burzu. Potom nás oslovovali so vstupom na burzu aj iní.

Vaša skupina podnikala dlhé roky predovšetkým v Česku a potom v Poľsku. Neskorší posun na Slovensko a otvorenie slovenskej pobočky bol najmä výsledkom toho, že odtiaľto pochádzate?

Bolo to úplne iracionálne rozhodnutie. Keby som vedel, čo ma tu čaká, asi ťažko by som do toho išiel. Prišli sme sem po prelome milénia, keď sa na burze ešte točili nejaké tituly, ale objemy boli zanedbateľné. Vstup na Slovensko bol naozaj najmä o mojich emóciách.

Ale pri poradenských projektoch pre slovenské vlády ste zrejme slušne zarobili. Nepatrilo poradenstvo pri privatizácii Slovenských telekomunikácií k vašim najlukratívnejším obchodom?

Rozhodne nie. Popri Deutsche Bank sme boli len ako menší hráč tohto poradenského zoskupenia. Keď sme začínali s poradenstvom, boli sme popri väčších poradcoch vždy len najviac desiatinový partner konzorcia. Svoje sme síce odpracovali, ale niekto to najskôr musel zastrešiť známejším menom i svojím predsa len zabehutejším know-how. Pozície pol na pol sme získavali v poradenských konzorciách až neskôr.

Ako sa budujú také dobré vzťahy s politikmi, že sa dá napokon získať poradenský kontrakt?

Na rozdiel od burzových obchodov je poradenstvo skôr lokálny biznis. Trh vás musí naozaj poznať. Ale to zasa neznamená, že musíte byť s politikmi neviem ako previazaný, aby ste dostali kontrakt. Rozhoduje odbornosť a dôvera v schopnosti poradcu. Áno, poznám sa tu s politikmi, ale len ako človek, o ktorom vedia, že im ponúkne dobré služby. V Rumunsku by nám Čechom a Slovákovi asi len ťažko mohol niekto pripisovať nadštandardné väzby na politikov, no aj tam sa zapájame do privatizačného poradenstva. Rumuni teraz privatizujú cez predaje na burze a my sme tam práve v tejto oblasti jednými z najaktívnejších.

Veľa ľudí sa domnieva, že poradcovia sú aj tí, čo sú ochotní rozdeliť sa s politikmi o získanú províziu. A štát potom platí za poradenstvo zbytočne veľa. Je to takto? Oslovili vás s tým niektorí politici?

To je rovina, ktorú nechcem riešiť. Ale pri kontrolovanom subjekte ako sme my, to rozhodne nejde. Najviac nám záleží na biznisoch s renomovanými svetovými bankami a ich dôveru neohrozíme nejakými čudne skrývanými prevodmi provízií. U firmy s účtovníctvom pod dohľadom regulátorov a národných bánk takéto prevody nie sú ani len možné. U nás to nikde nevopchám a neskrýjem.

V každom prípade však platí, že na Slovensku najviac radíte vládám Roberta Fica. Počas pravicových kabinetov ste síce pôsobili pri predaji telekomunikácií i Globtelu a pracovali aj pre štátny Tipos, ale za vlád Smeru ste radili s diaľničnými PPP projektmi, železnicami, Jadrovej vyraďovacej spoločnosti a tiež pri spätnej kúpe Transpetrolu alebo pri predaji polovice SPP do rúk PPF a J&T. Máte bližšie k Smeru?

Pri privatizáciách pravicových vlád sme stáli skôr na strane kupujúcich. Trebárs keď Electricité de France kupovalo Stredoslovenskú energetiku. Sme tam, kde nás skôr podpíšu. Navyše, vláda Ivety Radičovej žiadne transakcie nerobila. Za vlád Smeru sú niektoré transakcie dokonca vyvolané. Vláda do nich musí ísť aj bez toho, že ich sama zinscenuje. Napríklad spätné odkúpenie Transpetrolu do rúk štátu. Aj plynárne boli vyvolané tiež tým, že západoeurópski spoluvlastníci chceli svoju polovicu predať. Ak sa teda niečo v posledných rokoch deje, tak zväčša za vlád Smeru. A my sme v tom preto, lebo v tom máme bohatú prax. Navyše v kríze máme na poradenstvo menej konkurentov. Mnohí globálni hráči tu už svoje lokálne tímy rozpustili a odišli.

Prvá vláda Roberta Fica vám dala spravovať aj Slovenský rastový kapitálový fond, v ktorom sú na rozvoj podnikania sústredené aj zdroje z Európskej únie.

Správa investičných fondov je súčasťou našej práce, tak sme sa o to zaujímali. Poznali nás z poradenstva, tak zrejme preto nám zverili politici aj toto. V každom prípade fond stále funguje a má nainvestované zdroje aj v takých úspešných firmách, ako je IT spoločnosť Sygic. Vlastné peniaze v tomto fonde máme aj my z Wood & Company.

Údajne máte blízko aj k jednému z významných sponzorov Smeru – považskému podnikateľovi Jánovi Miškovskému?

Toho pána som stretol len raz v živote. Pri podpise zmluvy, keď od nás pred zhruba dvoma rokmi kupoval naše fotovoltaické elektrárne na strednom Slovensku. Tohto kupca pritom našiel náš vtedajší

partner z toho fotovoltaického projektu – ich developer. My sme vybudovanie tých elektrární iba financovali. Pán Miškovský nám nič a nikde nevybavoval.

Podporujete finančne nejakú politickú stranu na Slovensku alebo v Česku?

Nie. Nikdy sme to nerobili. Máme hlavných partnerov, na ktorých sa pozeráme na burzách a finančných trhoch na Západe. Pre nich musíme byť maximálne transparentní, inak by s nami nerobili.

Aké sú vaše vzťahy s inými domácimi investičnými skupinami?

Štandardné. Radili sme im v nejakých transakciách. Inokedy sme v tendroch zastupovali ich konkurentov. Trebárs Pente sme radili vo viacerých jej českých projektoch. Ale pri privatizácii bratislavského letiska sme zastupovali jej konkurenta.

Prečo mnohé iné finančné skupiny, rovnako ako vy, začínali obchodovaním na burze, ale napokon sa z toho rýchlo stiahli a išli do iných biznisov?

To boli iné príbehy. Iné skupiny od začiatku išli na biznis v širšom meradle. Oni videli v kupónovej privatizácii šancu, ako sa dostať k nejakým holdingom a jasným aktívam. My sme vtedy boli stále iba obchodník na burze. Zakladateľ R. Wood nechcel robiť nič iné len burzu, ale tak, aby bol raz z našej skupiny naozaj silný burzový hráč. Dnes sme veľký, ale ten biznis je tiež úplne iný, ako keď sa tu burza rodila. Provízie obchodníkov klesli na desatinu. Dnes na tom zarobí len ten, kto má naozaj veľké objemy.

Ako ste dostali chuť na vlastníctvo a správu priemyselných podnikov?

Ľuďom, ktorým sme radili na burze či v transakciách, sa naša práca páčila. Keď mali potom nejaké voľné peniaze, začali za nami chodiť, či ich nevieme nejako zhodnotiť. Takto sa u nás začalo tvoriť akoby privátne bankovníctvo a časť jeho zdrojov sme nasmerovali aj na kúpy priemyselných aktív. Keď niečo kupujeme, vždy tam sčasti idú naše peniaze a sčasti peniaze privátnych klientov. Väčší rozmer v tejto aktivite nám dalo aj to, že od českého Credit Suisse sme kúpili jeho investičné fondy s naakumulovanými vyše 400 miliónmi eur. Mať takú komplexnejšiu investičnú banku so všetkým, čo teraz máme, je vždy bezpečnejšie. Keď aj nejaký náš biznis trpí, iný nás potiahne.

V akej miere ste českého výrobcu textílií do detských plienok Pegas a slovenské firmy Chirana T.Injecta a Saneca Pharmaceuticals kúpili z vlastných zdrojov a v akej miere z peňazí privátnych klientov v investičných fondoch skupiny?

Je to z prípadu na prípad. Ale vždy sme tam spoluvlastnícky vo veľmi významnej miere zaangažovaní aj sami. Klienti musia vnímať, že aj nám tam ide o veľké vlastné peniaze, a tak sa budeme snažiť o to viac.

Koľko peňazí spravuje skupina vo svojich investičných fondoch?

Sú to stovky miliónov eur. Stále to ešte nie je miliarda. Tá je náš prvý väčší cieľ. Pri tejto sume totiž začína asset management dávať ekonomický zmysel.

Kto sú vaši najvýznamnejší privátni klienti? Hovorí sa aj o tom, že trebárs hlohoveckú výrobu liekov ste kupovali pre poslanca Smeru a známeho biznismena z farmácie Ivana Vargu i pre jedného zo sponzorov tejto strany Vladimíra Poóra?

To sú len klebety. My sme nikdy neboli zásterka na zakrývanie zámerov niekoho iného. Hlohoveckú fabriku sme síce kupovali cez naše investičné fondy, v ktorých sú aj peniaze našich klientov, no žiadny z týchto menovaných medzi nimi nie je. Navyše investori z našich fondov nemajú žiaden vplyv na výber investičnej príležitosti. To je len vec vedenia Wood & Company. Naši klienti sú ľudia, s ktorými sme za tie roky podnikania prišli do styku. Niekoho sme uvádzali na burzu, niekomu sme robili poradenstvo a dnes sú vlastníci tých firiem či ich manažéri našimi klientmi. Nám klientelu do fondov prihrávajú naše biznisy.

Máte klientov aj medzi politikmi?

Nie som si toho vedomí. Gro našich klientov sú ľudia z biznisu. Majitelia a manažéri firiem.

Čo bolo najväčším úspechom a neúspechom skupiny počas jej doterajšieho podnikania?

Z toho, čo človek rozbehne, sa mu úspešne podarí dotiahnuť len zhruba pätinu. Také konkurenčné sú naše biznisy. Okrem silných pozícií na stredoeurópskych burzách si ceníme, že sme známi poradcovia, a som rád, že sa nám darí rásť s Chiranou a azda vyťahujeme hore aj hlohoveckú Sanecu. Nevyšiel nám, naopak, náš biznis s oknami. Window Holding so značkou Vekra sme síce skonsolidovali dobre,

ale ušiel nám vlak pri exite. Už sme na to mali aj kupca, no práve vtedy začala kríza a banky mu napokon stopli úvery. Vo finále pred podpisom zmluvy. Keby sme ten deal dotiahli tak, ako bol dohodnutý, bol by to historicky najúspešnejší projekt skupiny. Nakoniec sme tie okná predali neskôr ich manažmentu.

Vtedy vás banky asi poriadne napálili?

Mohli ešte chvíľočku vydržať s tými úvermi.

Nepovažujete za chybu aj to, že Chiranu ste po kúpe pôvodne nechali rok a pol viesť jej pôvodným manažérom a tí ju začiatkom roka 2009 takmer zavreli? Na nohy ju postavil až nový krízový manažment.

Pri Chirane sme sa veľa naučili a pri firme Saneca už tieto chyby opakovať nebudeme. Chyby sa robia. Len sa z nich treba poučiť a nie ich kopíť ďalej. Keď sme teraz išli do spoločnosti Saneca, už sme mali vopred aspoň sčasti vybraný nový manažment.

Ako náročné je získať dobrých a lojálnych manažérov?

To je vôbec najťažšie, ale je to základ úspechu. Dobré stroje si kúpite, ale manažéri sú to, čo na konci dňa rozhoduje. Ako finančný investor vieme vybrať dobrú firmu, v dobrom čase a z dobrého biznisu. Ale donekonečna sa budeme učiť, ako do nej nájsť správnych ľudí.

Máte už v spoločnosti Saneca dobrých manažérov?

Plán z prvého roku bol prekročený. Takže zatiaľ sme spokojní.

V skupine sa asi neobávate ani konfliktnejších situácií, lebo Chiranu ste preberali od ľudí okolo Michala Hrbáčka, bývalého siskára, ktorý figuruje v mnohých kauzách a je spájaný aj s podsvetím?

Vyjednávanie s pánom Hrbáčkom bolo pomerne náročné. Ale ak investor chce niečo kúpiť, musí sa vedieť prispôbiť štýlu predávajúceho. Ani kúpa hlohoveckej farmácie od francúzskeho Sanofi nebola prechádzka ružovým sadom, ale napokon sme sa dohodli. Všetko dlho trvalo, odkladalo sa, ale trpezlivo sme s Francúzmi dokráčali až k finálnemu dealu. Aj s pánom Hrbáčkom sme o cene museli dlho rokovať a predstavy boli úplne iné.

Aká bola napokon cena za Chiranu?

Ako hovorím, o cene sme sa dlho hádali, ale keď sa na to spätne pozriem, tak si myslím, že sme mohli byť ešte agresívnejší. Pri podpise sme si mysleli, že cena je super, ale najmä prvý rok v Chirane nám ubral z optimizmu.

Našli ste po čase vo firmách, čo ste kupovali, aj nejaké nečakané problémy, ktoré pôvodne predávajúci zamlčali?

Kostlivci sa vždy objavajú. Je prirodzené, že keď niekto niečo predáva, vyfintí to čo najviac. Nevesta sa pekne oblečie a divný bratranec sa schová do skrine. To je tiež biznis. Zásadné míny existenčného významu sme ale nikdy nikde nenašli. Aj ten ťažký prvý rok v Chirane bol spôsobený skôr nepriaznivým vývojom makroekonomického prostredia.

Má skupina za sebou nejaké vážne spory a súdy?

Vždy to riešime tak, že trebárs problémovú pohľadávku radšej predáme. Zdĺhavé spory nie sú pre nás cesta. Radšej niečo odpíšem a predám, a idem za niečím novým, perspektívnejším.

Ktorá udalosť bola pre vás v biznise najhektickejšia?

Asi počas finančnej krízy na Islande. Len nejaký rok a pol pred ňou sme polovicu našej firmy predali jednej islandskej investičnej banke. Keď ale Island skrachoval, klienti nám sem rýchlo vyvolávali, čo je s nami. Strach klientov je pre firmu nášho typu to najhoršie. I keď krach spoluvlastníka na nás nijako priamo neoplýval. Okamžite sme vycestovali na Island, aby nám polovicu firmy predali späť. Pretože náš vlastník bol už medzitým znárodnený, museli sme sa dostať k štátnym správcom. Tí nám v tom čase najskôr povedali, že sme teraz ich najmenší problém. Ale my sme povedali, že odtiaľ neodídeme, dokedy sa vec nedorieši, aj keby sme tam mali späť na karimatkách. Napokon sme deal spravili a problém sme zažehnali. Celé to netrvalo dlhšie ako týždeň a pol. Vtedy sme naozaj ničím iným nežili. Záver bol už oveľa radostnejší. Od Islandčanov sme si pol firmy kúpili oveľa lacnejšie, ako sme im pôvodne predávali.

Ako ste prešli krízou?

Kríza profity burzových obchodnikov výrazne orezala, a tak sme sa ani my nevyhli prepúšťaniam či znižovaniu platov. Povedali sme si však, že vydržíme, lebo nemáme kam ísť. Predvlni sa nám už firmu ako celok podarilo stabilizovať. Burza sa síce stále nespamätala úplne, no ťahajú nás iné biznisy. Aj tie burzové objemy už nie sú na štvrtine predkrízových výkonov, ako to bolo pred piatimi rokmi. Teraz už sú aspoň na polovici.

Ako výrazne ste znižovali platy?

Posledné dva roky je podnik už opäť v zisku, ale prvé krízové roky som si ako partner z firmy žiaden plat nebral. Ako partneri sme vtedy v podstate žili z dobrých rokov firmy pred krízou. Ale po reštrukturalizácii už zasa máme hodnotnejšiu a tiež znova ziskovú firmu. Stále nás práca baví. Nikdy to u nás nevyzeralo až tak zle ako na veľkých burzách tesne po kríze. V Londýne to naozaj bolo ako na pohrebe. Na burzách strácali prácu desiatky tisíc ľudí. My sme náš londýnsky office síce zosekali, ale teraz opäť rastie.

Prečo vlni predala svoj podiel v skupine Slovenka Andrea Ferancová, a tak ste teraz spolu s V. Jarošom a J. Sýkorom len traja spolujajitelia?

V zásade chcela ubrať v pracovnom tempe a viac sa venovať rodine. Toto je o práci často dvanásť až štrnásť hodín denne. A asi to súviselo aj s krízou, lebo práve ona bola u nás prioritne zodpovedná za naše burzové aktivity. Práve tam dochádzalo k najväčším poklesom.

Je možné, že časom priberieť medzi seba ďalších ľudí?

Zopár kľúčových ľudí z manažmentu má už teraz menšie podiely. Ale nebránime sa ani novým partnerom zvonka. Ten islandský spolujajiteľ nebol v histórii skupiny jediný. A nebránime sa ďalšiemu kapitálovému posilneniu ani do budúcnosti.

V čom sa cítite medzi partnermi skupiny najsilnejší?

Asi v investíciách priamo do podnikov. Veľa robím aj v oblasti poradenstva. Ešte ma partneri ohovárajú, že viem vždy vyhádať tu najlepšiu cenu.

Aké sú vaše vízie do budúcnosti. Čo by ste chceli dosiahnuť?

Chceli by sme byť dlhodobo rešpektovanou stredoeurópskou investičnou bankou. Moja osobná ambícia je dať novú prosperitu hlohoveckej výrobe liekov. Je to veľká výzva s takmer tisícovou zamestnancov

Ako vidíte v biznise najbližšie roky?

Vládne teraz taký opatrný optimizmus, že koniec sveta sa nekoná a bude aj zajtra. Ale pozor, systémové chyby, ktoré sem priniesli krízu, nie sú odstránené. Predovšetkým v Európe, ktorú máme dnes až príliš sociálnu, s priveľa odborármi a váhavými politikmi. My na rozdiel od západoeurópskych konkurentov máme stále výhodu aspoň v tom, že sme ešte ochotní veľa pracovať. Pozor si treba dávať skôr na dravých Ázijcov. Vo viacerých priemyselných odvetviach Európa voči Ázii už uspeje len malosériovou výrobou špeciálnejších produktov. V masovej výrobe mnohých jednoduchých vecí nás už Ázia predbehla.

Pri čom si najlepšie oddýchnete?

Veľa športujem. Teraz v zime najmä lyžujem a lákam k tomu aj mojich synov. Pri lyžovaní sa občas stretávame aj s Richardom Woodom. Žije v Kanade, kde má lyžiarske stredisko. A má tam aj malú investičnú firmu, v ktorej spravuje peniaze zopár známych.

Lubomír Šoltýs (42)

V Košiciach vyštudoval Podnikovo-hospodársku fakultu tamojšej pobočky bratislavskej **Ekonomickej univerzity**. Počas štúdií robil ako marketér pre Procter & Gamble. Pre Wood & Company pracuje od ukončenia štúdií. Najskôr ako burzový analytik a neskôr vo funkcii riaditeľa analytického oddelenia. Spolujajiteľom tejto investičnej skupiny je od prelomu milénia. Skupina Wood & Company je silná na stredoeurópskych burzách, radí pri veľkých privatizáciách i súkromných transakciách, poskytuje privátne bankovníctvo a vlastní aj niekoľko priemyselných podnikov.

[Späť na obsah](#)

5. Lammert na pôde univerzity

[Téma: Ekonomická univerzita; TA3, 15:00; 04/03/2014; Správy; z domova; Miroslav Kohút]

Marek Mašura, moderátor TA3: "Predseda nemeckého spolkového snemu navštívil v rámci oficiálnej návštevy Slovenska aj pôdu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Študentom prednášal o vývoji a formovaní Európy v minulosti, ale aj o jej budúcnosti."

Miroslav Kohút, reportér TA3: "Norbert Lammert, ktorý je predsedom nemeckého spolkového snemu od roku 2005, navštívil **Ekonomickú univerzitu** po prvý raz. V zaplnenej aule prednášal študentom o vývoji a zmenách Európy za posledné storočia. Neobišiel ani prognózy rozvoja starého kontinentu v najbližších rokoch."

Rudolf Sivák, rektor **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Prednáška naznačila mnohé dá sa povedať aj nadčasové myšlienky o tom, ako sa európska integrácia bude v budúcnosti vyvíjať."

Študenti **EU** v Bratislave

Neuvedený: "Zaujímala hlavne problematika, ktorú spomínal pán bundesprezident o suverenite štátu Európskej únie a ako vplýva na dnešný proces aj proces demokracie a celý vplyv ako aj situáciu na Ukrajine a jej možný vplyv na budúcnosť eurozóny a Európskej únie."

Neuvedená: "Dost' zaujímavý bol aj pohľad vlastne do budúcnosti, že ako by tá Európska únia mohla vyzerať a aké hranice sa budú posúvať."

Neuvedený: "Mňa hlavne zaujímala odpoveď na moju otázku ohľadom spojenectva medzi Európskou úniou a Spojenými štátmi americkými."

Miroslav Kohút, reportér TA3: "**Ekonomická univerzita** dlhodobo spolupracuje s niekoľkými univerzitami v Nemecku. Stovky študentov si vyskúšali študijný pobyt v tejto krajine a skúsenosti získavajú aj slovenskí učitelia, ktorí majú možnosť absolvovať v Nemecku stáže."

Rudolf Sivák, rektor **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Rozvoj ďalšej spolupráce s nemeckými univerzitami je jedným zo strategických zámerov **Ekonomickej univerzity**, prináša mnohé, mnohé efekty tak pre študentov ako aj učiteľov univerzít."

Miroslav Kohút, reportér TA3: "Miroslav Kohút, TA3."

[Späť na obsah](#)

6. Výborné výsledky v oblasti banking a telco viedli Softec k vytvoreniu dvoch samostatných divízií

[Téma: Ekonomická univerzita; itnews.sk; 05/03/2014; Tlačové správy; Redakcia]

Popredná konzultačno-softvérová skupina Softec zaznamenala v minulom roku výrazný nárast tržieb v oblastiach bankovníctva a telekomunikácií. Tento úspech spolu s vývojom na trhu viedol spoločnosť k vytvoreniu dvoch samostatných divízií - telekomunikačnej a bankovej, vďaka ktorým ponúkne klientom väčšiu špecializáciu a rýchlejšiu reakciu na najnovšie trendy v oboch sektoroch. Na základe rozhodnutia valného zhromaždenia sa divízia telekomunikačných a bankových systémov od 1. marca 2014 delí na dve samostatné divízie. Toto rozhodnutie len odzrkadľuje vývoj na trhu v čase, keď sa redefinujú finančné a telekomunikačné služby. V bankovníctve sa hovorí o období "BANK 3.0", ktorú charakterizuje obsluha klientov cez rôzne kanály, používanie elektronických peňaženiek, cloud-riešenia a využívanie sociálnych médií. Podobne dynamická situácia je aj v odvetví telekomunikácií, kde sa výrazne rozširuje portfólio poskytovaných služieb do nových oblastí, vrátane domén mimo doterajšieho pôsobenia telco operátorov. Tieto trendy Softec reflektuje vo svojej stratégii, pričom posilňuje aj svoje konzultačné zložky smerom k poskytovaniu komplexnejších služieb svojim zákazníkom.

Novým riaditeľom pre Divíziu telekomunikačných systémov sa stáva Ján Masaryk, ktorý nastúpil do firmy Softec v júli 2013 na pozíciu Business Development manažéra. V IT branži pôsobí už vyše 15 rokov, naposledy vo firme Asseco Central Europe ako riaditeľ útvaru Koordinácie a podpory stratégie, kde mal okrem iného na starosti koordináciu rozvoja produktového portfólia.

Ján Masaryk, riaditeľ Divízie telekomunikačných systémov, Softec: "Za posledný rok sme zaznamenali 50% nárast tržieb v riešeníach pre telekomunikačný sektor. Toto číslo nás zaväzuje zabezpečiť pre našich telco klientov ešte lepšiu starostlivosť a služby. V najbližších mesiacoch posilníme naše konzultačné a integračné služby, ako aj rozvoj a tvorbu nových vlastných produktov pre toto odvetvie."

Druhú časť - Divíziu bankových systémov - povedie Roman Janota, ktorý bol posledných šesť rokov riaditeľom spoločnej Divízie telekomunikačných a bankových systémov. V Softecu pracuje už od roku 2004.

"Naším cieľom je rozšíriť naše súčasné portfólio zákazníkov. Chceme získať ďalšie stredne veľké banky a dcérske spoločnosti medzinárodných spoločností, lebo väčšina tých veľkých bánk už našimi klientmi sú. Chceme využiť naše skúsenosti aj z iných odvetví a pomôcť bankám začať viac využívať pri predaji svojich produktov tretie strany. To by im mohlo pomôcť na trhu uspieť," upresňuje Roman Janota.

Ján Masaryk (38) - do Softecu nastúpil v júli 2013 na pozíciu Business Development manažér. V marci 2014 bol menovaný riaditeľom novej Divízie telekomunikačných systémov. Pred svojim nástupom do firmy Softec pôsobil v popredných slovenských ICT spoločnostiach ako je Assec Central Europe alebo PSE Siemens. Je absolventom **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Hovorí plynule po anglicky. Bavia ho inovácie, trendy v IT, jachting a jeho deti.

Roman Janota (55) - aktuálny riaditeľ Divízie bankových systémov pôsobí vo firme Softec vyše desať rokov, z toho posledných šesť ako riaditeľ Divízie telekomunikačných a bankových systémov. Má dlhoročné skúsenosti z rôznych manažérskych pozícií v oblasti IT a factoringu (VÚB, SLSP). V rámci skupiny Softec zastáva od roku 2008 pozíciu konateľa Softec CZ a predsedu predstavenstva firmy Centaur. Od minulého roku je aktívnym členom Rady pre spoluprácu s praxou FIIT STU. Okrem angličtiny ovláda aj ruštinu. Je vášnivým bicyklistom.

[Späť na obsah](#)

7. Prihlášky na titul manažéra berú celý rok

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 06/03/2014; s.: 11; MOJA KARIÉRA; redakcia]

ŠTÚDIUM MBA I Väčšina škôl, ktoré ponúkajú nadstavbové biznis vzdelanie, vás prijme bez ohľadu na tradičné semestre.

Uvažujete, že si po vysokej škole rozšírite vzdelanie? Ak máte najmenej tri roky praxe, dostatok peňazí a chuť stať sa lepším manažérom, vyskúšajte MBA.

Ekonomická univerzita Bratislavská Business School **Bratislava** (euba.sk/bbs)

Zahraničný partner MBA programu: Franklin University, Ohio, USA Náklady na školné: 10-tisíc eur Vyučovací jazyk: anglický, slovenský Forma štúdia: víkendové v blokoch Dĺžka študijného programu: 20 mesiacov Trvanie semestrov (termíny štúdia): február - september

Podmienky prijatia: bakalársky titul, anglický jazyk na plynulej úrovni Termín podania prihlášky: priebežne Bloky online metód vzdelávania a webovej platformy. Absolventom programu bude udelený diplom z Franklin University, Ohio, USA, na základe ktorého získajú titul MBA.

Univerzita Komenského, Fakulta managementu Bratislava (vsm.sk)

Zahraničný partner MBA programu: City University of Seattle, USA Náklady na školné: približne 6-tisíc eur Vyučovací jazyk: anglický Forma štúdia: diaľkové a víkendové Dĺžka študijného programu: 18 mesiacov Trvanie semestrov (termíny štúdia): október - jún

Podmienky prijatia: Certifikát TOEFL, bakalársky titul Termín podania prihlášky: priebežne Partnerom programu je City University of Seattle. Po úspešnom absolvovaní predmetov udelí City University absolventom diplom a titul MBA. Kvalitu študijných programov zaručuje inštitucionálna akreditácia jej programov.

Slovakian Manager Academy Bratislava (sma.sk)

Zahraničný partner MBA programu: Gloucestershire University, Veľká Británia Náklady na školné: približne 10-tisíc eur Vyučovací jazyk: anglický, slovenský, nemecký, maďarský Forma štúdia: víkendové, denné, diaľkové Dĺžka študijného programu: 2 roky Trvanie semestrov (termíny štúdia): január - december

Podmienky prijatia: vysokoškolské vzdelanie Termín podania prihlášky: priebežne Slovakian Manager Academy organizuje program MBA v spolupráci s Univerzitou Gloucestershire. Absolventi získavajú diplom MBA od Univerzity Gloucestershire.

Vysoká škola manažmentu Bratislava, Trenčín (vsm.sk)

Zahraničný partner MBA programu: City University of Seattle, USA Náklady na školné: približne 6-tisíc eur Vyučovaci jazyk: anglický Forma štúdia: diaľkové a víkendové Dĺžka študijného programu: 18 mesiacov Trvanie semestrov (termíny štúdia): október - jún

Podmienky prijatia: Certifikát TOEFL, bakalársky titul Termín podania prihlášky: priebežne Po úspešnom absolvovaní jednotlivých predmetov udelí City University of Seattle absolventom diplom a akademický titul MBA.

OMI Košice (omi.sk)

Zahraničný partner MBA programu: The Open University Business School, Veľká Británia Náklady na školné: 3-tisíc eur ročne Vyučovaci jazyk: anglický, slovenský Forma štúdia: diaľkové Dĺžka študijného programu: 1 rok Trvanie semestrov (termíny štúdia): máj - apríl, november - október

Podmienky prijatia: vysokoškolský titul Termín podania prihlášky: priebežne The Open University Business School sa definuje ako „jedna z elitných biznis škôl“, keďže má trojitú akreditáciu programov MBA americkú AACSB, európsku EQUIS a britskú AMBA.

BIBS Bratislava, Brno, Praha, Ostrava (bibs.cz)

Zahraničný partner MBA programu: Staffordshire University a Nottingham Trent University, Veľká Británia Náklady na školné: približne 12-tisíc eur Vyučovaci jazyk: anglický, slovenský Forma štúdia: víkendové alebo v blokoch Dĺžka študijného programu: 1 až 2,5 roka Trvanie semestrov (termíny štúdia): otvára sa 10-krát do roka

Podmienky prijatia: vysokoškolský titul Termín podania prihlášky: nové skupiny otvárajú niekoľkokrát do roka Absolventi programu tak získajú britský titul a diplom, rovnako, ako keby program vyštudovali vo Veľkej Británii.

London International Graduate School Bratislava (ligschool.sk)

Zahraničný partner MBA programu: London International Graduate School, Havaj, USA Náklady na školné: online štúdium 3 980 eur, štandardné štúdium 9 800 eur Vyučovaci jazyk: anglický, český, slovenský Forma štúdia: online, blended learning (mix fyzického a diaľkového štúdia) Dĺžka študijného programu: 1 až 2 roky Trvanie semestrov (termíny štúdia): marec - október

Podmienky prijatia: vysokoškolské/stredoškolské vzdelanie a manažérska prax Termín podania prihlášky: programy sa začínajú spravidla v marci a októbri Účastníci programov LIGS sú vedení ako študenti americkej univerzity LIGS a po ukončení programov získajú americký diplom. Škola ponúka aj jazykový kurz na Havaji.

ILUSTRAČNÁ SNÍMKA: DREAMSTIME

[Späť na obsah](#)

8. Osud Detroitu Slovensku nehrozí

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 06/03/2014; 09/2014; s.: 36,37,38; Automobilový priemysel; Martin Jesný]

Malá krajina bez vlastnej automobilky sa musí výrazne snažiť, aby neprišla o odvetvie, ktoré jej živí ekonomiku

Martin Jesný / jesny@trend.sk

Európsky Detroit, ktorý by sa mal vyvarovať osudu toho amerického. Ošúchané kliše o pozícii Slovenska v globálnom automobilovom priemysle je najmä - omyl. Aj keď o niečo vyše mesiaca oslávi desiate narodeniny. Prirovnanie Slovenska k americkému Motor City sa po prvý raz objavilo v článku reportéra Marka Landlera z denníka New York Times trinásteho apríla 2004. Ani vtedy nebolo originálne a správne. Pomenovanie „európsky Detroit“ dostala pár rokov skôr iná krajina na starom kontinente, ktorej osudu by sa Slovensko mohlo obávať oprávnene - Belgicko.

Ako padalo Belgicko

Keď prvého novembra 2000 na automobilovom portáli Wardsauto vyšiel článok Niečo ako európsky Detroit, mal už belgický automobilový priemysel najsvetlejšie časy za sebou. V roku 1996 sa krajina

chválila produkciu, ktorá sa šplhala k stodvadiasim autám na tisíc obyvateľov (Slovensko sa vlni dostalo až na 170 vozidiel). Nechýbalo veľa a týmto ukazovateľom, favorizujúcim malé krajiny so silným automobilovým priemyslom, by dvojnásobne prekonala druhé Japonsko. V roku 2004 už klesol ukazovateľ nad osemdesiat. V súčasnosti vyrába Belgicko menej než päťdesiat áut na tisíc obyvateľov a v autobrandži patrí medzi menej zaujímavé krajiny. Vypočulo si totiž slová rozlúčky od automobilky General Motors, ktorý zavrel fabriku európskej značky Opel, a Fordu. Navyše nemecký Volkswagen presunul výrobu bestselleru Golf na domácu pôdu a torzo fabriky v Bruseli využila jeho značka Audi. Aj to len po mnohomiliónovej intervencii vlády, ktorú si od politikov v podstate vynútili odbory. To, že s tým súvisel aj odchod desiatok dodávateľov, je logický dôsledok. Mediálne pokrytie dodali medzinárodné odborárske a socialistické internetové stránky s hlavným nadpisom „Pád európskeho Detroitu“. Prečo nemožno slovenskú či belgickú autobrandžu porovnávať s americkým Detroitom? Pretože kým v Motor City vznikli automobilové ikony Ford, General Motors a Chrysler, Belgicko rástlo z rovnakého základu ako Slovensko - malá krajina bez vlastnej automobilky a totálne závislá od rozhodnutí centrálnych sídiel v iných štátoch. Ich priazeň stratila najmä pre rastúcu cenu práce, ktorú namiesto produktivity dvíhal hlavne tlak odborov. To je pri pohľade na slovenskú legislatívu, v ktorej pakt odborárov so súčasťou vládnuou stranou Smer-SD pretlačil napríklad dosah kolektívnych zmlúv aj na firmy bez odborov, inšpiratívne varovanie.

Slovensko na ceste nahor

O slovenskom automobilovom priemysle možno reálne hovoriť len niečo vyše dvadsať rokov. Dnes sa Zväz automobilového priemyslu (ZAP) SR chváli, že v roku 2013 sa na Slovensku vyrobilo vyše 980-tisíc osobných áut. Okrem troch finalizačných fabriek je na brandžu naviazaných vyše 230 firiem s viac ako šesťdesiatistisíc zamestnancami. Nepriamo súvisí s kolesovými produktmi biznis vyše 570 firiem s dvestotisíc ľuďmi. S výkonmi na úrovni zhruba štvrtiny exportu celej slovenskej ekonomiky je automobilový priemysel bez preháňania ťahúňom hospodárstva. Keď prezident ZAP SR Jaroslav Holeček oznamoval prvé čísla o vlnajúcej výrobe, zneli jeho slová ako nenáležité varovanie. Stavovská organizácia autobrandže upozorňuje na nutnosť udržať konkurencieschopnosť už vyše desaťročia. V rozhovore s jej zakladajúcim prezidentom Jozefom Uhríkom, ktorý má vo zväze stále čestnú emeritnú funkciu, rozoberá TREND podrobnosti na inom mieste. Súčasný šéf ZAP SR má rovnaký názor. Zdôrazňuje, že na prvom mieste je dostatok kvalifikovaných ľudí. Takisto ako J. Uhrík pôsobil v predstavenstve fabriky Volkswagenu. J. Holeček tiež patrí do zboru topmanažérov nemeckej skupiny, zodpovedal za oblasť ľudských zdrojov v jej závodoch na Slovensku, v Portugalsku a Rusku. Zdôrazňuje, že vzdelaní a flexibilní ľudia sú hlavné aktívum Slovenska. „A teda konkurenčná výhoda pre rozhodovanie o vstupe ďalších investorov nielen z radov automobiliek, ale aj dodávateľov.“

Ako nepadnúť

Autovýroba už nepotrebuje „robotníka pre pravé zadné koleso“, ako pred vyše storočím v Detroitu definoval požiadavku Henry Ford. Moderné autá sa vyrábajú v zložitých logistických systémoch za výraznej asistencie počítačom riadených zariadení. Navyše do nich treba namontovať desiatky elektronických, počítačom riadených prístrojov a vyladiť ich tak, aby počas kontroly kvality pri odchode z montážnej haly bezchybne fungovali. Ľudí, ktorí to zvládnu, hľadajú personalisti čoraz ťažšie. Na to nestačia ani fachmani zdatní v tradičnej výrobe, ktorých autopriemysel v deväťdesiatych rokoch zdedil z končiacej vojenskej výroby. Navyše odchádzajú do dôchodku. Takíto špecialisti začínali pred dvanástimi rokmi, keď v bratislavskom Volkswagene štartovala výroba luxusných SUV. Aj tí vtedy najmladší sú už dnes tridsiatnikmi. Otázka ich nástupcov je páľčivá, prizvukuje J. Holeček. Preto je podľa neho cieľom dostať do učebných osnov v školách čo najviac praktických poznatkov aj konkrétnej praxe a zvýšiť podiel duálneho vzdelávania na stredných i vysokých školách. Rekvalifikovať absolventov, ktorí si ešte nesiahli na modernú výrobu, ide v kurzoch len pri okrajových činnostiach. Preto zväz neustále lobuje za zmeny školskej legislatívy.

Kľúčoví dodávatelia

Nedostatok vhodne vzdelaných ľudí sa nepripisuje iba na vrub zaostávajúceho školstva. Začína slabým záujmom o štúdium. Dôvodom sú prežitú predsudky o „čiernych remeslách“ v priemysle, ktoré môže vymazať jediný pohľad do modernej fabriky, ale aj dlhoročná rétorika tunajších politikov. Tí naprieč politickým spektrom dlhé roky hovorili o „nezdravo vysokom vplyve automobilového priemyslu“. Akoby si Slovensko vyberalo práve automobilový priemysel. Opak potvrdzuje jeden z autorov a hlavný presadzovateľ myšlienky J. Uhrík, jednoduchým faktom - po páde priemyselnej výroby začiatkom deväťdesiatych rokov bola autovýroba najschodnejšie záchranné riešenie pre tuzemskú industriálnu sféru. Automotiv má potenciál riešiť aj najväčší problém slovenskej ekonomiky - pretrvávajúcu vysokú nezamestnanosť. Spomína sa možný príchod ďalších automobiliek, nateraz najmä čínskeho Qorosu a BYD, prípadne americkej Tesly. Pracovné miesta v dostatočnom množstve však môžu vzniknúť skôr v dodávateľskej sieti. Podľa štúdie **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, ktorú si objednal ZAP SR, vytvára automobilová výroba 3,82-násobok vlastnej hodnoty v dodávateľskej výrobe. Ukazuje to multiplikátor produkcie. Dnes ku každému miliónu eur finálnej produkcie áut pridávajú (podľa

údajov z roku 2012) dodávatelia 1,54 milióna eur svojej výroby. Dovozy však tvoria takmer 60 percent výkonov slovenského automobilového priemyslu, upozorňujú šéfovia ZAP SR. „Import automobilového priemyslu 11,8 miliardy eur v roku 2012 ukazuje jasnú cestu, ako môže Slovensko zvýšiť, takmer zdvojnásobiť príspevok tohto odvetvia k obchodnej bilancii," pokračuje analýza ZAP SR. Jasno má aj v tom, čo dodávatelia potrebujú - kvalifikovaných ľudí. Ale nielen ich.

Pionieri vývoja

Fungujúca sieť dodávateľov je popri dopyte z trhov a kvalite výroby dôležitý faktor, ktorý môže udržať Slovensko v priazni automobiliek. Dodávateľom však nebude na Slovensku stačiť iba vyrábať súčiastky. „Musia prichádzať aj s inovovanými komponentmi, materiálmi a komplexnými riešeniami," komentuje J. Holeček. „Nestačí, že veľký dodávateľ v prvom rade pozbera od subdodávateľov súčiastky, zmontuje ich a dodá ako modul na linku v automobilke. Musí ponúkať aj vývojárov, ktorým automobilka dodá možno len dizajn časti auta, a oni musia dielec alebo modul sami vyvinúť, skonštruovať, otestovať a pripraviť do sériovej výroby," vysvetľuje viceprezident ZAP SR Štefan Rosina. Vie, o čom hovorí, skupina Matador Automotive, v ktorej materskom holdingu Matador Group je jeho rodina najväčší akcionár a on výkonný šéf, takým dodávateľom je. Celkovo ich je na Slovensku len hŕstka. Americký Johnson Controls má v Trenčíne inžinierske centrum s niekoľkými stovkami ľudí, ktorí vyvíjajú a testujú interiérové komponenty a sedadlá pre tunajšie fabriky Volkswagenu a Kie, no aj zákazníkov v cudzine. Francúzsky Plastic Omnium dokončil vlni rozšírenie svojho technického centra popri závode neďaleko Lozorna. Okrem výroby plastových častí nárazníka a kompletizácie predného modulu pre výrobu v neďalekej fabrike Volkswagenu má podľa plánu vyše stovka inžinierov kompletné predné moduly aj vyvíjať. Pribežne naberá ľudí do vývoja.

Dôležitá otázka

Aby si mohli vývoj pridať ako ponúkanú službu aj ďalší dodávatelia vrátane čo najviac slovenských, pretláča ZAP SR podporu systému aplikovanej vedy a výskumu pre potreby praxe. Okrem iného aj vo forme špecializovaného inštitútu, ktorý by sprostredkoval kontakt firiem v autobrandži s vedcami. Ten je zatiaľ tiež slabší. Jedným z mála príkladov je spin-off Žilinskej univerzity, výskumno-konzultačné zoskupenie Ceit. Spolupracuje už aj s centrárou Volkswagenu na projekte virtuálneho modelovania výrobných liniek pomocou takzvaného digitálneho podniku. Okrem toho má praktický projekt, ktorý preniká do výroby jedného závodu nemeckej automobilky za druhým - automatizované transportné vozíky na dodávky dielcov na výrobné linky. Tie vyvinul spolu s univerzitou pred šiestimi rokmi. Keď potom jeden z inžinierov bratislavského Volkswagenu Jozef Šimončíč hľadal vhodné riešenie, vznikla spolupráca, ktorá sa už zo Slovenska šíri, a tunajší Volkswagen sa ňou chváli. Autonómny vozík vybavený senzormi, ktorý na seba upozorňuje špeciálnou melódiou, vozí vo fabrike rýchlosťou pol metra až meter za sekundu dielce priamo k linkám. „V našom závode ich je viac ako sto a obsluhujú vyše pätnásť kilometrov logistických trás. Navyše má Ceit priamo vo fabrike riadiace strediská, z ktorých ich ľudia kontrolujú prevádzku vozíkov," opisuje hovorca Volkswagenu Slovakia Vladimír Machalík. Podobnú spoluprácu potrebuje pre vývoj na Slovensku aj Matador Automotive. Dostal totiž gro jeho dizajnerských a vývojových aktivít zabezpečuje česká firma Aufeer Desing, ktorá vznikla v roku 2003 popri mladoboleslavskej Škode Auto. Dnes má takmer dvesto ľudí, tržby pol miliardy českých korún a spolupracuje s automobilkami aj ich dodávateľmi. Jeden z jej dizajnérov kreslí svetlá na nové modely celej skupiny Volkswagen. Matador ju má v skupine od roku 2008 a netají rastové ambície. „Priniesol nám nielen nový kapitál, ale aj spojenie s výrobou, čo pomohlo rozšíreniu vývoja výrobných liniek. Perspektívne si vieme nájsť prácu aj pre štyristo ľudí na miliardový obrat," hovorí jeden zo zakladateľov a šéf Aufeer Designu Jan Plachý. Pobočka na Slovensku má pre potreby práce u zákazníkov pätnásť ľudí. Chuť preklopiť zaujímavý vývoj aj na Slovensko Š. Rosina netají. Už sa však rozhoduje ako šéf medzinárodnej skupiny - pre vývoj chce lokalitu v krajine, ktorej podnikateľskému prostrediu bude môcť plne veriť. Pripúšťa, že nateraz je mierne zneistený. „Uvidím, ako sa bude vyvíjať projekt ZAP SR v aplikovanom vývoji a predovšetkým - potrebujeme kvalifikovaných ľudí. Zatiaľ sme ich dosť nenašli," dodáva.

„Máme chuť preklopiť zaujímavý vývoj aj na Slovensko. Zatiaľ sme však nenašli dostatok kvalifikovaných ľudí,"

Štefan Rosina, šéf skupiny Matador Automotive

„Dodávatelia musia prichádzať aj s inovovanými komponentmi, materiálmi a komplexnými riešeniami."

Jaroslav Holeček, prezident ZAP SR

230 firiem s viac ako šesťdesiatimi zamestnancami je na Slovensku priamo naviazaných na automobilovú výrobu

[Späť na obsah](#)

9. Teraz.TV: Zásobníky ropy a zemného plynu vystačia na pol roka

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 06/03/2014; Ekonomika; Teraz.TV]

Hostom vedúceho domácej redakcie Richarda Kvasňovského v relácii Ekonomika tu a teraz je prof. Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**.

Bratislava 6. marca (TERAZ.TV) - Hostom vedúceho domácej redakcie Richarda Kvasňovského v relácii Ekonomika tu a teraz je prof. Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Témou ich rozhovoru je aktuálna situácia na Ukrajine a jej možné ekonomické dôsledky pre Slovensko a Európu, nakoľko Ukrajina je dôležitým tranzitným štátom pre dodávky ropy a zemného plynu.

[Späť na obsah](#)

10. Zlatokopovia chcú natiahnuť svoje série

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 07/03/2014; s.: 2,3; Soči 2014; Vojtech Jurkovič]

Trojnásobného olympijského víťaza Jakuba Kraka si chcelo kúpiť Rusko

Po medailovom komplete biatlonistov Anastasie Kuzminovej a Pavla Hurajta z veľkej olympiády vo Vancouvri 2010 pristálo zhruba o mesiac na bratislavskom letisku jedenásť ďalších medailí. Šokujúci počet, ale dizajnom i hmotnosťou rovnakých. Paralympiáda sa dávno neberie na ľahkú váhu. Bola zakotvená aj v oficiálnom názve XXI. zimných olympijských hier ako ich prirodzená súčasť. Zrakovo postihnutí Jakub Krako a Henrieta Farkašová získali pred štyrmi rokmi v Kanade vzácnu vyrovnanú zbierku. Každý tri zlaté plus jednu striebornú. V Soči nebudú mať menšie ambície, ale aj istotu, že konkurencia bude silnejšia. Slovenský olympijský atašé vo Vancouvri Stanislav Lišiak pod kopcami lyžiarskeho strediska lapal od šťastia po dychu. "Asi nik na svete nečakal, že hory v okolí Whistleru sa stanú slovenským eldorádom drahých kovov. Už po troch medailách biatlonistov Kuzminovej a Hurajta na veľkej olympiáde sme spomínali aj Božie požehnanie, na paralympiáde som však intenzívnejšie vnímal nezlomnosť ľudskej vôle. Nedá sa ubrániť dojatiu. Keď som naživo sledoval úsilie našich paralympionikov, bol som možno najšťastnejší v živote."

Aj zázrak má logiku

Čo sa to deje, nestačili sa čudovať fanúšikovia športu. V doterajšej histórii zimných paralympiád žiadne zlato a vo Vancouvri naraz šesť. Plus dve striebra a tri bronz. Všetko z jedného svahu v Creekside. "Nie je to reálny obraz postavenia slovenského športu v daných podmienkach. Ale podarilo sa nám nájsť vhodné typy a vybudovať im silné realizačné tímy," tlmil eufóriu vedúci misie na 10. paralympiáde generálny sekretár Samuel Roško. Medailová smršť vo Whistleri nebola náhodná, i keď prekvapujúco efektívna. Slovenský paralympijský zväz má silné tradície. Iveta Chlebaková, Jozef Miština, Peter Matiaško či Vladimír Gajdičiar i ďalší boli roky špičkovými lyžiarmi, no na zlato to jednoducho až do Whistleru 2010 nestačilo. Tam zúročili energiu predchodcov mladí talentovaní zjazdári, vtedy iba devätnásťročný Jakub Krako a 23-ročná Henrieta Farkašová.

Nespadli z neba

Technicky perfektne vybavení slalomári nepadli z neba ani ich nik nekúpil z konkurenčných lyžiarskych veľmocí. Oboch nominovali už na paralympiádu v Turíne 2006. Obaja sa presadili v minulosti vo Svetovom pohári i na svetových šampionátoch (Krako sa stal už v osemnástich rokoch majstrom sveta). Do Whistleru prišli už naučení víťaziť, ale neprišli úplne bez nervov. Tie zvládli aj zásluhou odborne zdatných realizačných a podporných tímov. Inak to už vo vrcholovom športe nejde. Čo neúprosne znamená, že to nejde bez peňazí. Ale ani bez nezaplátiteľnej obetavosti.

Šťastná Heňa

"Tri zlaté, no to je bomba! Sme nesmierne šťastné. Sú to skvelé pocity, nádherné okamihy. Cítim sa veľmi šťastná," skríkla v cieľi Henrieta Farkašová, ktorá rok po úspechu vo Vancouvri skončila štúdium na Fakulte zdravotníctva a sociálnej práce Trnavskej univerzity v Trnave. "Vôbec som nebola nervózna, cítila som sa veľmi dobre. V podstate som si to vychutnávala, celú tú atmosféru. Diváci boli neskutoční," vravela trojnásobná paralympijská víťazka. "Ale ja som bola nervóznejšia. Vieme, že slalom je Heninou najslabšou disciplínou. Preto nemôžem svoje pocity prenášať na pretekára. Po odštartovaní to išlo všetko preč a už som sa sústredila iba na to, aby sme dali do tej jazdy všetku tú tréningovú drinu, námahu a boli čo najskôr v cieľi," vysvetlila jej navádzačka Natália Šubrtová.

Zvládla rolu favoritky

Henrieta Farkašová už do Vancouvru išla v role favoritky. Vedela, že môže zabodovať v každých pretekoch. "Počas celej sezóny som dosahovala veľmi dobré výsledky. Predpoklad na medailový zisk tam teda bol. Paralympiáda je však špecifická. Aj najväčší favoriti môžu vyhoriieť. Určite je môj výsledok vysoko nad očakávanie a som veľmi šťastná, že som to všetko zvládla. Je to úžasný pocit," dodala rodáčka z Rožňavy. Uvedomovala si, že úspech nie je iba jej dielom. "Je v tom veľmi veľa ľudí. Najväčší podiel má moja navádzačka. Ona ma ťahá počas celej jazdy, povzbudzuje ma, kričí na mňa. Samozrejme, aj tréner, ktorý nás usmerňuje, dáva pokyny. Ďakujem aj servismanovi Marošovi Hudíkovi, ktorý nám pripravuje lyže, rodine, ktorá ma podporuje, je to veľký tím, ktorý za mojimi úspechmi stojí," dodala Henrieta Farkašová.

Riapoš mal vždy víziu

Triumfy vo Whistleri hlboko prežíval predseda Slovenského paralympijského výboru Ján Riapoš. Prvý muž slovenského paralympionizmu mal vždy víziu i schopnosť reálne vyhodnocovať momentálnu situáciu. Osvedčil sa ako trpezlivý stratég. Aj v časoch pokusov o rozkol v hnutí dokázal marketingovo zabezpečiť prioritné olympijské projekty. Nielen zásluhou svojich dvoch zlatých a jednej striebornej z letných paralympiád má prirodzenú charizmu a dôveru športovcov. Zosobňuje nezlomnosť a húževnatosť pri prekonávaní prekážok, čo je prvotný princíp paralympionizmu. Kľúčové bolo tiež to, že dokázal zvládnuť komplikované animozity vnútri hnutia a povzbudiť pozitívnych.

Zháňali dvestotísíc eur

Okrem plánov o vybudovaní paralympijského centra Riapoša i jeho spolupracovníkov čakala príjemná daň za medailové opojenie. Paralympijský výkonný výbor schválil finančné odmeny zhodne ako pred ním Slovenský olympijský výbor. Za zlato dostal každý paralympijský víťaz 16 600 eur, za striebro vyše 11-tisíc, za bronz takmer päťtisíc. Celkový balík na odmeny našich paralympijských medailistov bol vyše dvestotísíc eur. Podľa generálneho sekretára Samuela Roška polovicu uhradil štát, druhú zabezpečia marketingové aktivity paralympijského výboru. Riapošovci zožali vo Whistleri medailový rekord aj preto, že už deň po jej skončení mysleli na ďalšiu paralympiádu v Soči 2014.

Vysielačky ich zrýchlili

Do medailového rebríčka i historických análov sa zapisuje len jeden. Zdraví navádzači v kategórii zrakovo postihnutých však preberajú rovnakú medailu. Navádzačov jasne odlišuje od pretekárov vesta s nápisom Guide. Pred novinármi sa zvyknú držať o krok vzadu za pretekárom, ktorého práve dovedli do cieľa. V zjazdovom lyžovaní zrakovo postihnutých majú komplikovanejšiu úlohu ako v atletike či pretekoch vozičkárov. Revolučný skok v zjazdovom lyžovaní zrakovo postihnutých znamenali vysielajúčky, ktoré všeobecne zrýchlili jazdu. "Komunikáciu cez malé vysielajúčky zamontované v prilbách využívame už sedem rokov. Ubudlo signalizácie rukami, pribudla rýchlosť a presnosť v orientácii," povedal bývalý navádzač Juraj Medera, ktorý dovedol Jakuba Kraku k trom zlatým a ďalšej striebornej medaile. Zrakovo postihnutá Henrieta Farkašová s rovnakou medailovou bilanciou potvrdila, že s vysielajúčkou má pri jazde väčší pocit istoty. "S pribúdajúcou dôverou a odvahou som sa zlepšila aj technicky," uviedla Farkašová. Pretekári považujú za samozrejmé, že prémie za víťazstvá si delia rovným dielom. Podľa pravidiel Slovenského paralympijského výboru patrí navádzačovi zhruba polovica z toho, čo postihnutému pretekárovi. "Jasné, že peniaze navádzačom vyrovnáme," zhodli sa slovenskí paralympijskí víťazi.

Čestný občan v Lazanoch

Po návrate na Slovensko čakali Jakuba Kraku viaceré oslavy. Aj na Obecnom úrade v Lazanoch, kde mu udelili čestné občianstvo. "Jakub sa pred jedenástimi rokmi nastahoval do Lazian do obecných nájomných bytov. Historické pramene o Lazanoch hovoria, že v minulosti sa v obci robili pokusy s dolovaním zlata. Jakub je však nepochybne najväčší zlatokop v histórii našej obce," povedal s úsmevom starosta obce.

Prekvapili aj trénera Matiaška

Peter Matiaško, jeho súčasný tréner a zakladateľ lyžovania zdravotne postihnutých športovcov, sa viac rokov venoval na Remate aj Jakubovi Krakovi. "Takým počtom získaných medailí ma prekvapil, no počítal som, že nejakú medailu donesie. U Jakuba nastal výrazný výkonnostný progres pred dvoma rokmi, keď sa psychicky vyrovnal s veľkými pretekmi. Na paralympiáde vo Vancouvri bol vyrovnaný, bral to super. Tu bol dosť veľký rozdiel v porovnaní s konkurenciou. Viacerí pretekári boli nervózni a nekoncentrovaní. V slalome ako majster sveta potvrdil, že patrí k najlepším, takisto v obrovskom slalome ukázal svoje kvality. Prekvapil ma v rýchlych disciplínach, v zjazde mu chýbal kúsok k ďalšiemu cennému kovu, jeho medailová zbierka mohla byť ešte bohatšia," povedal Peter Matiaško, ktorý bol vo Vancouvri ako tréner poľských lyžiarov.

Spolu sa učili lyžovať i pretekať

Základom úspechu Jakuba Kraka na paralympijských hrách bola jeho ctižiadosť, odhodlanie a chuť na sebe stále pracovať. "Jakuba poznám od jeho deviatich rokov. Čo mu tréner povedal, to sa vždy snažil splniť na sto percent. A to sa teraz odrazilo aj na jeho výsledkoch. Jakub je sám na seba prísny, jednoducho, pán športovec. Je to stále mladý chlapec, ak nebude mať zdravotné komplikácie, môže naďalej výkonnostne napredovať. Teší ma, že máme v rematskom klube takého úspešného športovca. Verím, že nájdeme aj ďalšie podobné talenty, pre ktoré môže byť Jakub vzorom," dodal Peter Matiaško. Zhruba rok po olympiáde navádzača Juraja Medera vystriedal na pozícii pred Krakom Ružomberčan Martin Motyka.

Vrátili mu pôvodnú kategóriu

"Máme výrazne sťaženú pozíciu v porovnaní s predchádzajúcimi sezónami," vysvetľoval Motyka. "Podľa novej zdravotnej klasifikácie Jakub prešiel z kategórie ťažko zrakovo postihnutých medzi ľahšie postihnutých. Pritom nevidí ani o kúsok lepšie. To znamená, že jeho dosiahnutý čas sa preratáva vyšším koeficientom, čo ho automaticky zhoršuje. No už viaceré krajiny sa podpísali pod petíciu za zrušenie novej podoby hodnotenia zdravotného stavu." "Stručne to znamená, že musím ísť o tri sekundy lepšie, aby som porazil svojich najväčších súperov. I preto tie výsledky neboli také, ako som očakával. Nezhoršil som sa ja, skôr naopak, cestu mu zahatala táto administratívna vec," dodáva o svojom zrakovom postihnutí. Na zrakovej prehliadke v holandskom meste Lendraff v októbri minulého roka sa špecialisti rozhodli, že Jakuba opäť preklasifikujú do pôvodnej skupiny B2, v ktorej štartoval aj na olympiáde vo Vancouvri.

Prehovorila ho Kánová

Súčasný Krakov navádzač Martin Motyka v žiackych zjazdárskych kategóriách pravidelne patril k slovenskej špičke. Po prechode medzi juniorov už o nádejnom lyžiarovi bolo iba poskromne počuť. Keď sa Motyka dostal na vysokú školu do Bratislavy, úplne zmizol zo štartovných listín oficiálnych pretekov. Jeho návrat do zjazdárskeho športu bol aj dielom náhody. "Raz na Malinom brde paralympijská víťazka v stolnom tenise Alenka Kánová len tak prehodila, že Jakub Krako hľadá nového navádzača," spomína dnes 24-ročný Motyka, absolvent **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Potom prišli stretnutia Martina s Jakubom i jeho trénerom Petrom Matiaškom a bol položený základ novej spolupráce. V takmer rovnakom období sa navádzačom stal aj Motykov oddielový kolega z ružomerského klubu Filip Švidroň. Ten vytvoril úspešnú dvojicu s ďalším naším reprezentantom Michalom Beladičom. Nový post mu dohodil práve Motyka. Martin síce ťaží zo svojej dlhoročnej aktívnej pretekárskej činnosti, no po ťapnutí si s Krakom bol nútený znovu začať na sebe pracovať. "Musel som si zvykať na iné, oveľa väčšie oblúky," dozvedáme sa ďalej od navádzača prominentného lyžiara. "Tu sa nedajú bránky tesne míňať. Kubo musí neustále cítiť kontakt so mnou, preto môžem byť pred ním maximálne pol druhu metra. On vidí, ale všetko iba rozmazane. Na trati naša komunikácia prebieha cez vysielačky, takto dostávam dôležité pokyny." Všetko nasvedčuje tomu, že Martin si s Jakubom, ktorý sa po deviatich sezónach rozíšiel so svojou predchádzajúcou dvojčkou Jurajom Mederom, jednoducho sadli. "Priznám sa, na začiatku to nebolo bez obáv, ale veľmi dobre si rozumieme," tvrdí budúci vysokoškolský ekonóm v odbore financie. "K žiadnym hádkam nedošlo," zdôraznil Martin.

Lákavú ponuku odmietol

Rok po olympiáde musel Jakub vyriešiť dilemu. Vtedy niečo vyše 20-ročnému paralympionikovi prišla ponuka z Ruska, aby ďalšie medaily získaval s jeho pasom a pod vlajkou Rossije. "Nepremýšľal som dlho, i keď išlo o zaujímavé peniaze, ktoré každý človek v živote potrebuje. Odmietol som, lebo milujem Slovensko, našu zástavu i hymnu," povedal Jakub, ktorý si ju s radosťou zaspieval hneď rok po Vancouvri na majstrovstvách sveta v roku 2011 v Sestriere, kde vyhral slalom a dvakrát bol druhý. Tesne pred odletom na paralympiádu do Soči sa pripravoval s ďalšími našimi reprezentantmi v Taliansku. "Cítim dobrú formu, ale nechcem nič zakríknuť. V Soči budem o štyri roky skúsenejší, ako som bol vo Vancouvri, no na druhej strane sa konkurencia neustále rozširuje a skvalitňuje. Nerád by som vopred rozprával o medailách."

Vojtech Jurkovič

Ja som bola nervóznejšia. Viem, že slalom bol Heninou slabšou disciplínou. Preto som nemohla svoje pocity prenášať na pretekárku. Po štarte to však išlo všetko preč a sústredila som sa len na trať.

Natália Šubrtová, navádzačka Henriety Farkašovej

Foto:

Medailová osmička dvojčiek. Zrakovo postihnutí zjazdári Jakub Krako i Henrieta Farkašová získali na

paralympiáde vo Vancouvri 2010 každý po tri zlaté a po jednej striebornej. FOTO – ROMAN BENICKÝ, SPV

Zohraté duo Šubrtová – Farkašová sa na trati dorozumieva aj cez vysielачky

Jakub Krako (vzadu) už v Soči nebude mať navádzača Juraja Medera. Nahradí ho Martin Motyka.

[Späť na obsah](#)

11. Ak chcú menší prežiť, musia sa spojiť

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 10/03/2014; s.: 2; TÉMA HN; Ján Kuciak]

Investor sa strediskám bude teraz hľadať len ťažko, tvrdí pre HN Jozef Orgonáš.

Jozef Orgonáš, analytik z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**

Viacere menšie strediská sa ich majitelia pokúšajú predať. Je to správne rozhodnutie?

Predaj je len jednou z možností. Myslím si však, že veľa záujemcov sa momentálne nenájde. Máme už po zime a potenciálny investor bude hľadať iné príležitosti ako zimné stredisko. Ďalšia vec, ktoré tieto strediská budú súrne potrebovať, sú rokovania s bankami o zmene podmienok splácania úverov. Inú možnosť krátkodobo mať nebudú.

Hrozí, že niektoré menšie strediská úplne zaniknú?

V trhovom prostredí je normálne, že ak nejaký podnikateľský subjekt odíde, iný zase príde. Všetky z týchto stredísk majú reálnu šancu prežiť. Slovensko ich potrebuje, pretože práve ony zabezpečujú služby pre regionálnych turistov. Do stredísk, ktoré majú povedzme jednu pomu, zahraniční turisti neprídu.

Vravíte, že podmienkou ich prežitia sú zmeny podmienok splácania úverov. Majú šancu, že im banky vyjdú v ústrety?

Podľa mňa áno. Finančné zdroje sú relatívne lacné. Otázne je, či podnikateľ získa dôveru banky, aby mu bola ochotná požičať. Peňazí je však prebytok a pri takýchto úrokových sadzbách by si ich mal podnikateľ vedieť zabezpečiť. Za predpokladu, že bude mať serióznu stratégiu.

Mnohé menšie strediská majú zastarané vybavenie. Musia investovať do rozvoja služieb či techniky. Budú to zvládať?

Musia jednoznačne vybudovať klastre. Fungujúci klaster na Liptove ukázal, že sa to dá. Podnikateľské aktivity začali byť transparentnejšie, prečistil sa trh a tí, čo boli seriózni a chceli, zostali.

Na Slovensku však dnes fungujú iba dva klastre, Liptov a Tatry. Ide o výnimky, alebo to podľa vás je načrtnutím cesty, po ktorej sa reálne posúvame?

Slovenský podnikateľ je principiálne egoista. To je, bohužiaľ, objektívna skutočnosť. Toho, kto chce prežiť, však realita donúti sa spojiť s inými. Na Liptove sa ukázalo, že tí rozumní pochopili, že je to jediná cesta, ako prežiť. Ján Kuciak

[Späť na obsah](#)

12. Šampiónka v Soči vebila navádzačku. Je perfektná

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 10/03/2014; s.: 47; šport; Daniel Šarga]

Daniel Šarga(c) autor je redaktor agentúry SITA Roza Chutor

Na stráni pod svahom kvitli podbele a o niekoľko metrov vyššie sa zrodila prvá slovenská zlatá medaila na zimných paralympijských hrách v Soči. Hneď v prvej jazde prvej finálovej disciplíny ju v zjazde získala Henrieta Farkašová. Spoločne s Natáliou Šubrtovou zdolali druhú Britku Jade Etheringtonovú s jej navádzačkou o bezmála tri sekundy a spoločnú radosť si užívali plnými dúškami. Tlieskal im aj slnkom zaliaty štadión alpského lyžovania v Roza Chutor. Napriek tomu, že domáca favoritka Aleksandra Francevová skončila až tretia. "Trochu som sa bála skokov, už som sa v minulosti aj dolámala, mala som zlomené zápästie aj prasknuté rebrá, ale celkovo som sa veľmi tešila na rýchlostné disciplíny. Mám

ich rada," uviedla 27-ročná Farkašová, ktorá je členkou Kinexu Bytča. Na svoju o tri roky mladšiu navádzačku nedá dopustiť. "Natália je perfektná. Keď mám na trati nejaký problém, tak ma hneď podporí a rozpráva mi, aby som si verila. Som šťastná, že ju mám." Šubrtová jej slová vďaka zaujímavo opätovala: "Keď som na svahu s Heňou, viem, že mám za sebou niekoho, kto mi plne dôveruje. Stane sa, že niekedy poviem nejaké slovo zle alebo niečo skomolím, ale nie je to zase až taká veľká chyba. Väčšinou to pochopí, vydiskutujeme si to. Ja rada rozprávam. Som tá najukecanejšia navádzačka na svete a Heňa má zasa najviac zlatých medailí. Tak nám to asi funguje." Rožňavská rodáčka s genetickou očnou chybou si trúfa na najvyšší stupienok vo všetkých piatich disciplínach, na ktoré v Rusku nastúpi. Možno prehnané tvrdenie, ale článok s takýmto nadpisom sa objavil v novembri na špecializovanom serveri svetového paralympijského hnutia. Koncom októbra však utrpela zranenie kolena roztrhla si predný krížny väz a stratila dva a pol mesiaca z paralympijskej sezóny. "V polovici januára som sa vrátila, bolo to potom trochu náročnejšie, ale verila som si. S kondičným trénerom Dušanom Šaradinom sme postihnuté miesto pravidelne posilňovali. Pozbierala som všetky fyzické a psychické sily a teraz sa teším na ďalšie súťaže," uviedla absolventka odboru zdravotníckej a sociálnej práce na Trnavskej univerzite. © autorské práva vyhradené

Krako si v super G napravil chuť

V zjazde ho pripravilo o bronzovú medailu 36 stotín sekundy, v super G získal zlato o 13 stotín. Zrakovo postihnutý zjazdár Jakub Krako zatiaľ hrá v centre alpského lyžovania v Roza Chutor stotinkové preteky so súpermi, v nedeľu bol v nich najúspešnejší "Šťastie stálo pri nás s navádzacom. Som rád, že to takto vyšlo práve na týchto pretekoch. Možno som vyhral iba o jeden meter, neviem," komentoval šťastný Krako. Študent Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave** má už štyri zlaté medaily zo zimných paralympijských hier. A chce ďalšie. "Oslava bude, ale najskôr až po 15. marci, keď na paralympiáde skončíme," uviedol veľavravne Krakov navádzač Martin Motyka.

(das)

Henrieta Farkašová (vľavo) s navádzačkou Natáliou Šubrtovou oslavujú zlato v zjazde na zimných paralympijských hrách v Soči. FOTO: ROMAN BENICKÝ

[Späť na obsah](#)

13. Zlatý paralympionik Krako: Trať by preverila aj zdravých

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 09/03/2014; Olympijské; Vojtech Jurkovič, Soči]

Slovenská dvojica Jakub Krako s navádzacom Martinom Motykom vystúpila na pódium pre víťazov až ako posledná ôsma v poradí nedeľňajšieho vyhlasovacieho ceremoniálu.

Slovenský reprezentant v zjazdovom lyžovaní zrakovo postihnutých Jakub Krako sa zo zlata už tešil aj v Soči.

Foto: TASR

Zo Soči od nášho redaktora VOJTECHA JURKOVIČA

Dvadsaťtriročný zrakovo postihnutý JAKUB KRAKO si prebral svoju štvrtú zlatú na doterajších paralympiádach, prvú za disciplínu super G.

Ako sa vám páčil pohľad na zaľudnené medailové námestie z jeho najvyššieho stupňa?

"Super. Schuti sme si nahlas zaspievali hymnu. Dúfam, že ma môj navádzač Maťo dodatočne nespradne, že som spieval falošne. Cez týždeň mal také náznaky."

Nechceli by ste si zopakovať lekciu spevu. Navyše, tá medaila vyzerá mohutne?

"Je nádherná, dosť ťažká, však? Ale netreba zase ani nič zakríknúť, konkurencia je silná, stále silnejšia."

Ktorá gratulácia z domu vás najviac potešila?

"Strávil som asi hodinu, kým som stihol odpovedať, poďakovať. Rodičom, priateľke Nikole, všetkým blízkym. Predstavte si ozvala sa aj vedúca mojej diplomovky."

O čom bude dielo zatiaľ štvornásobného paralympijského víťaza, ktorý je zároveň študentom Obchodnej fakulty na **ekonomickej univerzite v Bratislave**?

"Sponzoring na Slovensku."

Tréner Peter Matiaško okrem slov chvály na vašu adresu podotkol, že niekedy treba byť trpezlivý, kým sa zobudíte. Kedy sa vám to podarilo v deň pretekov?

"No, v pláne som mal budíček o 6,30. Podarilo sa mi to o 6,45. Potom nasledoval rituál – ľahký výklus, niečo na raňajky a príprava na štart."

Výsledok na svahu dokazuje, že ste všetko stihli.

"Úžasné, že sa mi podarilo skompletizovať zlatú medailovú zbierku aj o super G. Škoda, že nám to celkom nevyšlo v sobotňajšom zjazde."

So štvrtým miestom a obhajobou pozície z Vancouvru ste v cieľi po zjazde vyslovili spokojnosť, nie?

"To hej, ale cítil som tiež, že máme na viac. Ale dobre že sme sa poučili. Vychytali sme drobné chyby. Zjazd mi neuveriteľne pomohol aby som sa nebál. V super-G sme to už pustili naplno. Skončilo to nádherne."

Tesne pred paralympiádou sa množili hlasy, že trať je pre týchto športovcov priveľmi náročná. Bolo to tak?

"Vo Vancouvri bola zjazdovka na ktorej sa išiel i super-G reliéfom komplikovanejšia. Ale čo sa týka postavenia trate, tu sa s tým vyhrali. Nedalo sa ísť na istotu. Do poslednej bránky človek musel makať. Super-G tu mal parametre, ktoré by boli vhodné aj pre zdravých lyžiarov. Preteky boli na vysokej úrovni, technicky náročné."

V Roza Chutora boli problémy s topiacim sa snehom už pred mesiacom na veľkej olympiáde. Naozaj bola trať dostatočne pevná?

"Pripravili ju výborne, i keď na niektorých miestach bola mäkkšia. Dôležité je, že vydržala počas celých pretekov i keď je pravdou, že my čo sme štartovali hneď s číslom tri sme mali istú výhodu. Každou minútou slnko kvalitu snehu poznačilo."

Pôjdete sa pozrieť na pondelňajší super G žien, v ktorom vás môže v historickej medailovej bilancii predstihnúť duo Henrieta Farkašová s Natáliou Šubrtovou?

"Ak bude možnosť trénovať slalom, tak asi uprednostníme prípravu na ďalšie preteky. Ale babám určite budeme držať palce."

Akú večeru si dožičíte na oslavu?

"Suši. V olympijskej dedine majú dobré. Inak mám záväzok, že každý deň ochutnám aspoň jedno typické ruské jedlo. Slovenské si dám doma."

[Späť na obsah](#)

14. Zachovajme si schopnosť robiť so skvelými ľuďmi skvelé autá

[Téma: Ekonomická univerzita; GoodWill; 07/03/2014; 02/2014,03/2014; s.: 38,39; AUTOMOBILY; TA]

Na Slovensku sa vlni podľa Zväzu automobilového priemyslu (ZAP) SR vyrobilo vyše 980 000 áut - o 5,8 % viac ako rok predtým. Prezident ZAP Jaroslav Holeček však vidí aj riziká a odvrátenú stranu úspechu.

- Ako hodnotíte stav nášho automobilového priemyslu?

Rok 2013 bol ďalší úspešný rok. Automobilky vyrobili viac vozidiel ako v roku 2012, no zároveň sa dostali na hranicu výrobných kapacít.

- Objavujú sa úvahy, že napríklad na východnom Slovensku by bol priestor pre ďalšiu automobilku...

Priestor na východ od Banskej Bystrice a Žiliny je voľný a disponuje dostatkom kvalifikovanej pracovnej sily. Táto časť Slovenska má tradíciu strojárkej výroby, kedysi tam sídlili závody ťažkého strojárstva. V Košiciach máme veľmi dobrú technickú univerzitu.

- Máte informácie o záujme konkrétnych automobiliek o vstup na Slovensko? Čím ich môžeme prilákať a

čo tu treba zlepšiť?

O konkrétnej automobilke nemáme informácie. Samozrejme, stretávame sa na pôde Zväzu automobilového priemyslu SR so zástupcami veľvyslanectiev či podnikateľských skupín zo zahraničia, ktorí sa informujú o podmienkach podnikania na Slovensku, ktoré sú relatívne veľmi dobré. To, čo z nášho pohľadu môže byť problém do budúcnosti, pokiaľ nič nezmeníme, je kvalifikovaná pracovná sila. Ďalšia oblasť potrebná na zachovanie slovenskej konkurencieschopnosti je aplikovaný výskum. Bez neho automobilky nemôžu fungovať, rovnako ako ich subdodávatelia. Tretia podmienka je dostavba diaľničnej siete. Na našej mape subdodávateľov vidno, že 80 percent z nich sa nachádza v oblastiach po Žilinu a Banskú Bystricu. Dnes totiž logistické systémy fungujú na báze just-in-time a just-in-sequence a pre modernú produkciu je kľúčová doprava po diaľniciach. Štvrtou podmienkou je stabilita podnikateľského prostredia a najmä pracovného práva.

- Ste spokojný s platnou úpravou pracovného práva?

Nemáme Zákonník práce, ktorý by nevyhovoval zamestnávateľom. Z nášho pohľadu je však chybou novela zákona o kolektívnom vyjednávaní. Netvrdím, že podobné zákony neexistujú v zahraničí, lenže rámec je tam iný ako u nás. Bol to jeden z prvých zákonov prijatých po Nežnej revolúcii, v roku 1991, no je zastaraný a nedeklaruje presne, kto sú zástupcovia zamestnancov a kto zamestnávateľov. Nie sú jasní reprezentanti. V súčasnosti je pre nás smerodajná kolektívna zmluva, na ktorej sa dohodol Zväz strojárskoho priemyslu s OZ KOVO. K nej sme sa pripojili ako ZAP SR. Avšak kolektívna zmluva vychádza len z požiadaviek členov týchto zväzov a tie sú určite odlišné od možnosti ostatných firiem v strojárskom a automobilovom priemysle, čo môže spôsobovať problémy. Napríklad je tam zakotvený 37,5-hodinový týždeň, no mnohé firmy v rámci automobiliek majú 40 hodín pracovného úväzku. Prispôsobenie znamená okamžité zvýšenie nákladov z dôvodu nižšej kapacity výroby o 6,5 %. Dva a pol hodiny na týždeň a na jedného zamestnanca znamená menej vyrobených dielcov, potrebu ľudí navyše a toto môže firmu zruinovať.

- Najlepšie fungujúcou európskou ekonomikou je dnes Nemecko, ktoré stavia na rozvinutom priemysle. Na Slovensku dominujú automobilky. Malo by byť naším cieľom vytvoriť podobnú štruktúru ekonomiky, ako má Nemecko?

Na Slovensku momentálne nemáme náhradu za automobilový priemysel. Preto musíme urobiť všetko pre to, aby sa automobilky ďalej rozvíjali. Nemecký priemysel je omnoho diverzifikovanejší ako slovenský a nie je postavený len na jednom odvetví.

- A má sa Slovensko usilovať priblížiť k nemeckému modelu?

Momentálne na to nemáme. Ale aj automobilový priemysel dáva možnosť diverzifikácie - prostredníctvom subdodávateľov. To predsa nie je len produkcia áut, ale je to aj chemická, stavebná alebo elektrotechnická výroba. Automobilový priemysel podporuje rozvoj ostatných odvetví. Vlni sme si dali vypracovať štúdiu na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** o význame automobilového priemyslu pre slovenskú ekonomiku. Automobilový priemysel má v globálnom meradle multiplikátor odvetvia 3,8 - to znamená, že jeden pracovník v tomto priemysle prispieva k vytvoreniu ďalších takmer štyroch pracovných miest v iných odvetviach. Na Slovensku je však táto hodnota len 1,5. Rozdiel medzi týmito dvoma číslami je šanca a výzva, aby sme na Slovensko dostali nové pracovné miesta. Už zvýšenie multiplikátora o hodnotu 0,5 by ekonomike veľmi pomohlo.

- V posledných mesiacoch rezonuje príklad Detroitu. Toto mesto s bývalou dominantnou automobilovou výrobou skrachovalo. Ako sa môže Slovensko vyvarovať podobného osudu?

Mali by sme mať na pamäti, čo by sa nám mohlo stať, keby sme nemysleli na zadné vrátka a napríklad zvýšili personálne náklady tak, že by sme prestali byť konkurencieschopní. My sme dokázali, že vieme vyrábať autá - a nie hocaké. U nás sa vyrábajú najsofistikovanejšie a najmodernejšie autá na svete. Dokážeme ich spraviť kvalitne a cenovo prístupným spôsobom, tak, aby sa dali predávať so ziskom. No pokiaľ by sme sa s týmto stavom uspokojili, potom by sme mohli dopadnúť ako Detroit. Vzdelávanie, veda a výskum - to sú oblasti, ktorým sa musíme v budúcnosti prioritne venovať.

- Ako teda hodnotíte náš vzdelávací systém? Zapájajú sa doň priamo čoraz viac aj zamestnávateľia. Ako to vnímate?

Náš zväz spolu s ostatnými priemyselnými zväzmi začal v roku 2012 transformáciu odborného vzdelávania. Dôvodom bolo, že ak by sa nič nezmenilo, o nejaký čas by sme reálne nemali novú kvalifikovanú pracovnú silu. Pre nás je dôležité, aby stredné školy pripravovali študentov na povolanie a neboli tu len na to, aby mali papier o vzdelaní. Z našej analýzy vyplynulo, že 30 percent absolventov stredných škôl skončí na úradoch práce a viac ako 60 percent absolventov ide na vysoké školy. Takto to nemôže fungovať. Aká je kvalita vysokých škôl, keď majú absorbovať dve tretiny ukončených

stredoškolákov? Iba necelá desatina stredoškolákov nastupuje do povolání, na ktoré sa pripravovali.

- Aký pomer by bol vhodný?

Na vysoké školy by nemalo ísť viac ako 30 percent stredoškolákov. Pre porovnanie, vo Švajčiarsku je to 25 a v Nemecku 24 percent. Preto bola prijatá novela zákona o odbornom vzdelávaní, kde sa jasne definovali potreby trhu práce. Ako zamestnávateľia máme záujem skvalitniť vyučovanie na školách a podporujeme zavedenie duálneho vzdelávania, kde teoretické vyučovanie zabezpečuje štát a praktickú výučbu podnik. Momentálne sa cez duálne vzdelávanie pripravuje sotva pol percenta žiakov. Toto číslo by sme za dva až tri roky chceli zvýšiť aspoň na päť percent a do roku 2020 aspoň na 30 percent.

- Ale problém je aj s vysokoškolským vzdelávaním na Slovensku. V súčasnosti v ňom dominujú humanitné odbory. Očakávate, že sa táto tendencia zmení?

Zmenu tendencie nateraz nevidno. Na technických školách je len tretina absolventov. Dôvod je v tom, že aj vysoké školy sú financované podľa počtu študentov a, navyše, za posledné roky sa nespravilo takmer nič pre propagáciu technických smerov. To by však mala byť prioritne úloha štátu. Vzdelávanie je základ konkurencieschopnosti štátu a na to musí vláda zabezpečiť podmienky. Podporiť odbory, ktoré sú pre ekonomiku dôležité, a potlačiť tie menej užitočné. Predsa nie je možné, aby v súčasnosti na Slovensku študovalo 6 000 právnikov.

- Čo by bolo podľa vás v tomto smere optimálne?

Polovica študentov na technických školách a polovica na humanitných odboroch. Na Slovensku študuje asi 220 000 ľudí na vysokých školách. Podľa môjho odhadu približne tretina tam nemá čo robiť. Všetko je to však otázka nastavenia financovania. Mrzí ma, že sa doteraz nenašla vládna garnitúra, ktorá by urobila kvalitnú reformu vysokoškolského vzdelávania, ako spravili napríklad vo Fínsku, kde sa na tom dohodli naprieč politickým spektrom. Pozitívne však je, že sa objavujú príklady spolupráce vysokých škôl a zamestnávateľov. Napríklad sa realizuje projekt „Vysoké školy - motory rozvoja vedomostnej spoločnosti“.

Pripravila: TA

Autá „Made in Slovakia“ sa radia medzi najsofistikovanejšie a najmodernejšie na svete.

Ak raz nechceme nasledovať skrachovaný Detroit, musíme investovať do vzdelávania a výskumu.

Koľko áut vyrobíme v roku ´14

Na Slovensku sa v roku 2013 vyrobil rekordný počet áut; blíži sa to už k miliónu. Ako bude vyzeráť produkcia v tomto roku? Prezident ZAP SR Jaroslav Holeček očakáva, že pre automobilový priemysel bude úspešný aj rok 2014. No nemusí to znamenať, že sa vyrobí toľko áut ako v minulom roku. „Je možné, že nevyrobíme toľko vozidiel, pretože niektorí výrobcovia budú robiť modelové zmeny,“ povedal J. Holeček pre médiá. Vtedy podľa neho nastáva istý prirodzený pokles výroby - na zamestnanosti sa to však neodrazí. Vyrobených áut by však malo byť stále viac ako v roku 2012. Vtedy tu tri automobilky vyrobili 926 555 vozidiel. „Blížime sa k hranici výrobných kapacít. Takže, ak by sme chceli vyrobiť viac automobilov, musí prísť na Slovensko ďalšia automobilka,“ konštatoval šéf ZAP. Číslo vyše 980 000 áut vyrobených v roku 2013 znamená, že na každých 1 000 obyvateľov sa ich v krajine vyrobilo 181 kusov.

Päť rokov eura a automobilky

Slovensko má už päť rokov spoločnú menu euro. Aký to má vplyv na automobilový priemysel? Pýtame sa šéfa ZAP SR Jaroslava Holečka. „Euro malo pre automobilky nesmierny význam. Najmä preto, že máme na Slovensku v automobilovom priemysle globálnych hráčov, ktorí 98 percent ich slovenskej produkcie vyvážajú. Už nie je nutné vo fabrikách viesť dve účtovníctva a robiť dve uzávierky - korunovú a eurovú. Z osobnej skúsenosti viem, aké to bolo zložité. Ďalej: všetky devízové riziká, ktoré boli spojené s finančnými transakciami, sa eliminovali. Navyše, nemusíme sa zamýšľať nad tým, kam smeruje export vozidiel. Predtým pri exporte do krajín, ktoré nemali euro, bolo potrebné brať do úvahy troje devízových kurzov - koruny, eura a ešte meny tretej krajiny,“ vysvetľuje J. Holeček. Euro teda pomohlo odbúrať administratívne náklady a stabilizovať finančné toky vo firmách. Podľa šéfa ZAP predstavuje euro tiež jednoznačnú výhodu Slovenska oproti ostatným krajinám V4 pri úsilí prilákať ďalšie automobilky.

Foto Jaroslav Holeček

[Späť na obsah](#)

15. Daniari sú proti mafii finančne motivovaní

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 08/03/2014; s.: 10,11; správy ekonomika; Lenka Buchláková]

Lenka Buchláková

Bratislava

Finančná správa v rokoch 2012 a 2013 vyplatila zamestnancom daňových úradov výrazne viac na odmenách. Cieľom je aj to, aby pracovníkov daňových úradov nezlákali mafiánske praktiky niektorých podnikateľov, ktorí štát oberajú o daň z pridanej hodnoty. Pre Pravdu to potvrdil prezident Finančnej správy SR František Imrecze. Šéf daniarov ešte vlni tvrdil, že sa bude snažiť presadiť, aby štát transparentne informoval ľudí, kam smerujú ich peniaze. Podľa neho sa to darí.

Ako po roku hodnotíte vašu snahu tlačiť na to, aby štát transparentnil svoje výdavky?

Transparentne informovať o výdavkoch je úlohou vlády, nie Finančnej správy. Našou úlohou je zabezpečiť príjmy, ktoré od nás štátny rozpočet očakáva. Diskutujeme však o tom, prečo na Slovensku podnikatelia, ako aj fyzické osoby majú tendencie neplatiť dane. Pri komunikácii s daňovými subjektmi sme identifikovali ako jeden z dôvodov slabú väzbu medzi príjmami a výdavkami. To je to, na čo sme z pohľadu Finančnej správy viackrát upozorňovali.

Takže sa vám to nepodarilo?

Naopak. Len je ťažké urobiť link medzi konkrétnym príjmom a konkrétnym výdavkom. Keby sme teraz išli do lacnej propagandy, že z konkrétneho zvýšeného príjmu na DPH boli postavené tieto školy a cesty, nebolo by to dôveryhodné. Podľa mňa je to skôr otázka všeobecného zvyšovania transparentnosti výdavkov. V každom prípade je úlohou vlády, nie Finančnej správy, aby o tom informovala.

Nezvyšila sa teda transparentnosť výdavkov štátu?

Ako som spomínal, úlohou Finančnej správy je priniesť očakávaný objem finančných prostriedkov do štátneho rozpočtu. Vzhľadom na to, že za minulý rok sme do štátneho rozpočtu prispeli sumou o 261 miliónov eur vyššou, ako sa plánovalo, vytvorili sme priestor na to, aby sa služby, ktoré štát poskytuje občanom, zlepšili. Pre nás ako Finančnú správu je ťažko povedať, do ktorých konkrétnych oblastí bude zvýšený výber daní alokovaný. Nedá sa však napríklad na mesačnej báze, keď prideme s lepšou prognózou výberu daní, zdefinovať link medzi lepším výberom a konkrétnym výdavkom. Je to, ako som už povedal, všeobecná téma zvyšovania povedomia väzby medzi príjmami a výdavkami. Dôveryhodné je, ak sa zdefinuje, čo konkrétny objem zvýšenia výberu daní znamená pre štát.

Neznižujú dôveryhodnosť ľudí v miňanie štátnych peňazí aj informácie o platoch vrcholových manažérov vo verejnej správe? Napríklad vy zarábate 4-tisíc eur mesačne.

Platy vo Finančnej správe podľa mňa nie sú vysoké. Hovorím to veľmi otvorene, jednak o manažmente, ako aj o všetkých ostatných zamestnancoch Finančnej správy. Vo všeobecnosti sú platy v štátnej správe nízke. Inštitúcia ako Finančná správa, ktorá zabezpečuje viac ako 80 percent príjmu štátu, by mala byť ohodnotená vyššími mzdami, ako je to v súčasnosti. Zdôrazňujem, že ide hlavne o našich zamestnancov, nie o manažment.

S čím to porovnávate?

Platy v štátnej správe verus platy v súkromnej sfére. Porovnať to môžeme aj s ostatnými vyspelými krajinami, kde sú platy v štátnej správe vyššie.

Platy v štátnej správe v rámci krajín V4?

Nemám takéto porovnanie. Musím však povedať, že som si takmer na 100 percent istý, že dôveryhodnosť Finančnej správy SR je postavená na jej aktivitách, a nie na platoch jej zamestnancov. Uverejnené platy nášho manažmentu neznížili dôveryhodnosť Finančnej správy na verejnosti

Nie sú nižšie platy samotných daniarov aj dôvodom, prečo sa v minulosti vyskytovali prípady, keď napomáhali podvodníkom napríklad pri krátení daní?

Finančná správa urobila za roky 2012 a 2013 v tomto smere viacero zmien. Celkový objem vyplatených finančných prostriedkov zamestnancom Finančnej správy v spomínaných rokoch bol výrazne vyšší ako v predchádzajúcich rokoch. Snažili sme sa našich zamestnancov motivovať predovšetkým odmenami za konkrétne vykonané projekty alebo úlohy. Dôveryhodnosť Finančnej správy je v súčasnosti postavená predovšetkým na zvládnutí kritických vecí, napríklad v roku 2012 zavedenie akčného plánu na boj s

daňovými únikmi. Išlo o zadané operatívne a legislatívne úlohy, ktoré museli plniť. Kritickým míľnikom bol pre nás dátum 1. 1. 2013, keď sme museli zvládnuť jednosmernú elektronickú komunikáciu s platiteľmi DPH. Druhý míľnik sa udial len teraz nedávno, keď sme zaviedli elektronický kontrolný výkaz DPH. Vyžadovalo si to enormné úsilie a nasadenie všetkých našich ľudí. Snažili sme sa ich za to finančne odmeniť a motivovať.

Vlani ste verejnosť informovali, že pri úniku na DPH vo výške 900-tisíc eur boli obvinení aj dvaja pracovníci pobočky daňového úradu v Trnave.

Na Finančnej správe sme vyhlásili nulovú toleranciu voči korupcii. Zaviedli sme systém boja proti korupcii, výrazne sme posilnili právomoci inšpekcie a vnútornej kontroly. Zintenzívnili sme spoluprácu s políciou. Všetky odhalenia, ktoré boli prezentované aj mediálne, boli vykonané v spolupráci s Policajným zborom. A to nielen voči externému, ale aj internému prostrediu. Pracujeme na tom, aby sa Finančná správa od takých ľudí očistila. Rád by som však zdôraznil, že drvivá väčšina ľudí vo Finančnej správe pracuje čestne a profesionálne.

Menil sa za posledný rok charakter podvodov, predovšetkým na DPH?

Zmenil sa za posledný rok a pol, odkedy vstúpili do platnosti viaceré kľúčové daňové zmeny. Čo však zostalo rovnaké, bol pomer medzi jednotlivými oblasťami, kde sa podvody robia. Najrozšírenejšie sú podvody na DPH, ale mení sa ich charakter. Predtým robili podvodníci menšie počty veľkých podvodov. Teraz evidujeme vysoký počet menších podvodov. Podvodníci sa Finančnú správu snažia uštváť.

Ako to riešite?

Keď som prevzal vedenie Finančnej správy, tak prišlo k viacerým zmenám. Napríklad subjekty na kontrolu si vyberali daňové úrady z veľkej časti samy. Takmer všetky kontroly DPH boli realizované priamo daňovými úradmi. My sme do tohto procesu zaviedli analytiku.

Čo to znamená?

Začali sme naplno využívať náš dátový sklad a jeho analytické moduly. Dnes je 80 percent výberov kontroly realizovaných Finančným riaditeľstvom na základe analytických modulov. Už len 20 percent z kontrol si určujú samotné daňové úrady na základe lokálnej znalosti. Zvýšili sme tým efektivitu daňových kontrol.

Preto poklesol počet daňových kontrol medzi rokmi 2011 a 2013 o zhruba 20 percent?

Naším cieľom nie je mať čo najvyšší počet kontrol. Naopak, chceme mať čo najvyšší počet efektívnych kontrol.

Nedávno ste vyhlásili, že v súčasnosti nemáte na daňových úradoch ani jednu politickú nomináciu. Vraj v tom máte garanciu od súčasného ministra financií a premiéra.

Sme v prostredí, ktoré je ovplyvňované politickým dianím. Mám garanciu od ministra financií a premiéra, že ak bude snaha o politickú nomináciu napríklad z regionálnych štruktúr politickej strany, v tomto prípade asi najrelevantnejšie je povedať politickej strane Smer, tak Finančná správa má právo rozhodnúť, že tohto človeka neprijme. Tento človek často nespĺňa kvalifikačné predpoklady na danú pozíciu. Bolo, je a stále platí právo veta z našej strany.

Ak je to naozaj tak, išlo by o zlom, keďže práve politickí nominanti často komplikujú chod daňových úradov.

To už dnes nie je podstatný problém. Dôležitý je spôsob, akým riadite Finančnú správu. Ak umožníte, že každý krajský daňový úrad je samostatné kráľovstvo a robí si v tom kraji, čo chce, tak to ťažko viete riadiť jednotne. Ak scentralizujete procesy tak, že zabezpečíte, aby sa každý daňový úrad správal rovnako a mal rovnaké pravidlá hry, vtedy aj potenciálna politická nominácia má obmedzené právomoci. Je to viac o systéme riadenia, ako o konkrétnych osobách na úradoch.

Zmenilo sa podľa vás myslenie ľudí v odvádzaní daní za posledné obdobie?

Určite áno. K zmene prispela aj bločková lotéria.

Pred spustením bločkovej lotérie jej mnoho ekonómov, opozičných politikov nedávalo šancu na úspech. Po takmer siedmich mesiacoch sa ukazuje, že sa mýlili. Čo stojí za úspechom lotérie?

My sme jej verili od začiatku. Úspechom lotérie sme boli pozitívne prekvapení. Prečo prišiel? Myslím si,

že hlavne preto, lebo išlo o hru s jednoduchými pravidlami. Nakúpíte, necháte si bloček, môžete ho zaregistrovať, k tomu ako bonus aj niečo vyhrať. Ste kvázi amatérsky kontrolór a zároveň aj adept na výhru v lotérii. V nej je registrovaných doteraz približne 60 miliónov bločkov. Toto číslo hovorí za všetko.

Zvýšil sa aj počet podnetov od občanov na podozrivé bločky, resp. tie, ktoré nemohli zaregistrovať do lotérie?

Hlavne po zavedení bločkovej lotérie počet podnetov stúpol. Kým predtým Finančná správa evidovala 300 podnetov na možné nepravé bločky od občanov, po spustení ich máme okolo 6-tisíc. Ľudí zaujíma, či obchodníci poctivo odvádzajú dane. Priamo sa ich to dotýka. Nepoctivý obchodník totiž kradne na úkor spotrebiteľa. Peniaze, ktoré neodviedol, sa mohli prejaviť na tom, že občan bude platiť nižšie dane. Ak totiž obchodníci neplatia dane, štát hľadá príjmy do štátnej kasy inde a môže sa to dotknúť aj peňaženiek bežných ľudí.

Nechytajú sa vďaka lotérii len malé ryby a tie veľké nechávame plávať v mori podvodov?

Nieje to pravda. Daňová kobra prezentovala veľa odhalení "veľkých rýb", keď hovoríme o podvodoch na DPH. Nemajú síce charakter spotreby, ide skôr o karuselové podvody. Čo sa týka elektronických registračných pokladníc, tam sme mali problém zverejňovania informácií z pohľadu daňového tajomstva. Vďaka novele zákona o ERP od začiatku tohto roka môžeme prelomiť daňové tajomstvo (ERP, zákon o elektronických registračných pokladniciach, pozn. red.), ale len v prípade, že sme si istí, že došlo k podvodu. Daňové kontroly, ktoré sme otvorili, sa týkajú tak malých, ako aj veľkých obchodníkov. Máme k dispozícii bločky, ktoré nespĺňajú všetky zákonom stanovené podmienky, a ide o veľkých aj malých predajcov.

František Imrecze

Absolvoval v roku 1995 Obchodnú fakultu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Pôsobil na viacerých pozíciách v spoločnostiach Oracle Slovensko a T-Mobile Slovensko. Od roku 2008 pôsobil v spoločnosti SAP Slovensko. Od mája 2012 je prezidentom Finančnej správy SR.

Teraz evidujeme vysoký počet menších podvodov. Podvodníci sa Finančnú správu snažia uštváť.

Ľudí zaujíma, či obchodníci poctivo odvádzajú dane. Priamo sa ich to dotýka.

Šéf Finančnej správy František Imrecze si myslí, že ľudia aj firmy na Slovensku majú tendenciu neplatiť dane aj preto, lebo vzťah medzi príjmami a výdavkami štátu je neprehľadný.

FOTO PRAVDA: IVAN MAJERSKÝ

[Späť na obsah](#)

16. Osud Detroitu Slovensku nehrozí

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 08/03/2014; eTREND; Martin Jesný]

08.03.2014 | Martin Jesný

Európsky Detroit, ktorý by sa mal vyvarovať osudu toho amerického. Ošúchané kliše o pozícii Slovenska v globálnom automobilovom priemysle je najmä – omyl. Aj keď o niečo vyše mesiaca oslávi desiate narodeniny. Prirovnanie Slovenska k americkému Motor City sa po prvý raz objavilo v článku reportéra Marka Landlera z denníka New York Times trinásteho apríla 2004. Ani vtedy nebolo originálne a správne.

Pomenovanie "európsky Detroit" dostala pár rokov skôr iná krajina na starom kontinente, ktorej osudu by sa Slovensko mohlo obávať oprávnene – Belgicko. Ako padalo Belgicko

Keď prvého novembra 2000 na automobilovom portáli Wardsauto vyšiel článok Niečo ako európsky Detroit, mal už belgický automobilový priemysel najsvetlejšie časy za sebou. V roku 1996 sa krajina chvánila produkciou, ktorá sa šplhala k stodvadsiatim autám na tisíc obyvateľov (Slovensko sa vlni dostalo až na 170 vozidiel). Nechýbalo veľa a týmto ukazovateľom, favorizujúcim malé krajiny so silným automobilovým priemyslom, by dvojnásobne prekonala druhé Japonsko. V roku 2004 už klesol ukazovateľ nad osemdesiat.

V súčasnosti vyrába Belgicko menej než päťdesiat áut na tisíc obyvateľov a v autobrandži patrí medzi menej zaujímavé krajiny. Vypočulo si totiž slová rozlúčky od automobilky General Motors, ktorý zavrel

fabriku európskej značky Opel, a Fordu. Navyše nemecký Volkswagen presunul výrobu bestselleru Golf na domácu pôdu a torzo fabriky v Bruseli využila jeho značka Audi. Aj to len po mnohomiliónovej intervencii vlády, ktorú si od politikov v podstate vynútili odbory. To, že s tým súvisel aj odchod desiatok dodávateľov, je logický dôsledok. Mediálne pokrytie dodali medzinárodné odborárske a socialistické internetové stránky s hlavným nadpisom "Pád európskeho Detroitu".

Prečo nemožno slovenskú či belgickú autobrandžu porovnávať s americkým Detroitom? Pretože kým v Motor City vznikli automobilové ikony Ford, General Motors a Chrysler, Belgicko rástlo z rovnakého základu ako Slovensko – malá krajina bez vlastnej automobilky a totálne závislá od rozhodnutí centrálnych sídliačov v iných štátoch. Ich priazeň stratila najmä pre rastúcu cenu práce, ktorú namiesto produktivity dvíhal hlavne tlak odborov. To je pri pohľade na slovenskú legislatívu, v ktorej pakt odborárov so súčasťou vládnu stranou Smer-SD pretlačil napríklad dosah kolektívnych zmlúv aj na firmy bez odborov, inšpiratívne varovanie.
Slovensko na ceste nahor

O slovenskom automobilovom priemysle možno reálne hovoriť len niečo vyše dvadsať rokov. Dnes sa Zväz automobilového priemyslu (ZAP) SR chváli, že v roku 2013 sa na Slovensku vyrobilo vyše 980-tisíc osobných áut. Okrem troch finalizačných fabrík je na brandžu naviazaných vyše 230 firiem s viac ako šesťdesiatitisíc zamestnancami. Nepriamo súvisí s kolesovými produktmi biznis vyše 570 firiem s dvestotisíc ľuďmi. S výkonom na úrovni zhruba štvrtiny exportu celej slovenskej ekonomiky je automobilový priemysel bez preháňania ťahúňom hospodárstva.

Keď prezident ZAP SR Jaroslav Holeček oznamoval prvé čísla o vlnajšej výrobe, zneli jeho slová ako nenáležité varovanie. Stavovská organizácia autobrandže upozorňuje na nutnosť udržať konkurencieschopnosť už vyše desaťročia. V rozhovore s jej zakladajúcim prezidentom Jozefom Uhríkom, ktorý má vo zväze stále čestnú emeritnú funkciu, rozoberá TREND podrobnosti na inom mieste. Súčasný šéf ZAP SR má rovnaký názor. Zdôrazňuje, že na prvom mieste je dostatok kvalifikovaných ľudí. Takisto ako J. Uhrík pôsobil v predstavenstve fabriky Volkswagenu. J. Holeček tiež patrí do zboru topmanažérov nemeckej skupiny, zodpovedal za oblasť ľudských zdrojov v jej závodoch na Slovensku, v Portugalsku a Rusku. Zdôrazňuje, že vzdelaní a flexibilní ľudia sú hlavné aktívum Slovenska. "A teda konkurenčná výhoda pre rozhodovanie o vstupe ďalších investorov nielen z radov automobiliek, ale aj dodávateľov."

Ako nepadnúť

Autovýroba už nepotrebuje "robotníka pre pravé zadné koleso", ako pred vyše storočím v Detroiti definoval požiadavku Henry Ford. Moderné autá sa vyrábajú v zložitých logistických systémoch za výraznej asistencie počítačom riadených zariadení. Navyše do nich treba namontovať desiatky elektronických, počítačom riadených prístrojov a vyladiť ich tak, aby počas kontroly kvality pri odchode z montážnej haly bezchybne fungovali.

Ľudí, ktorí to zvládnu, hľadajú personalisti čoraz ťažšie. Na to nestačia ani fachmani zdatní v tradičnej výrobe, ktorých autopriemysel v deväťdesiatych rokoch zdedil z končiacej vojenskej výroby. Navyše odchádzajú do dôchodku. Takíto špecialisti začínali pred dvanástimi rokmi, keď v bratislavskom Volkswagene štartovala výroba luxusných SUV. Aj tí vtedy najmladší sú už dnes tridsiatnikmi. Otázka ich nástupcov je páľčivá, prízvukuje J. Holeček. Preto je podľa neho cieľom dostať do učebných osnov v školách čo najviac praktických poznatkov aj konkrétnej praxe a zvýšiť podiel duálneho vzdelávania na stredných i vysokých školách. Rekvifikovať absolventov, ktorí si ešte nesiahli na modernú výrobu, ide v kurzoch len pri okrajových činnostiach. Preto zväz neustále lobuje za zmeny školskej legislatívy.
Kľúčoví dodávatelia

Nedostatok vhodne vzdelaných ľudí sa nepripisuje iba na vrub zaostávajúcemu školstvu. Začína slabým záujmom o štúdium. Dôvodom sú prežitie predsudky o "čiernych remeslách" v priemysle, ktoré môže vymazať jediný pohľad do modernej fabriky, ale aj dlhoročná rétorika tunajších politikov. Tí naprieč politickým spektrom dlhé roky hovorili o "nezdravo vysokom vplyve automobilového priemyslu". Akoby si Slovensko vyberalo práve automobilový priemysel. Opak potvrdzuje jeden z autorov a hlavný presadzovateľ myšlienky J. Uhrík, jednoduchým faktom – po páde priemyselnej výroby začiatkom deväťdesiatych rokov bola autovýroba najschodnejšie záchranné riešenie pre tuzemskú industriálnu sféru.

Automotive má potenciál riešiť aj najväčší problém slovenskej ekonomiky – pretrvávajúcu vysokú nezamestnanosť. Spomína sa možný príchod ďalších automobiliek, nateraz najmä čínskeho Qorosu a BYD, prípadne americkej Tesly. Pracovné miesta v dostatočnom množstve však môžu vzniknúť skôr v dodávateľskej sieti. Podľa štúdie **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, ktorú si objednal ZAP SR, vytvára automobilová výroba 3,82-násobok vlastnej hodnoty v dodávateľskej výrobe. Ukazuje to multiplikátor produkcie. Dnes ku každému miliónu eur finálnej produkcie áut pridávajú (podľa údajov z roku 2012) dodávatelia 1,54 milióna eur svojej výroby. Dovozy však tvoria takmer 60 percent výkonov

slovenského automobilového priemyslu, upozorňujú šéfovia ZAP SR.

"Import automobilového priemyslu 11,8 miliardy eur v roku 2012 ukazuje jasnú cestu, ako môže Slovensko zvýšiť, takmer zdvojnásobiť príspevok tohto odvetvia k obchodnej bilancii," pokračuje analýza ZAP SR. Jasno má aj v tom, čo dodávatelia potrebujú – kvalifikovaných ľudí. Ale nielen ich. Pionieri vývoja

Fungujúca sieť dodávateľov je popri dopyte z trhov a kvalite výroby dôležitý faktor, ktorý môže udržať Slovensko v priazni automobiliek. Dodávateľom však nebude na Slovensku stačiť iba vyrábať súčiastky. "Musia prichádzať aj s inovovanými komponentmi, materiálmi a komplexnými riešeniami," komentuje J. Holeček. "Nestačí, že veľký dodávateľ v prvom rade pozbiera od subdodávateľov súčiastky, zmontuje ich a dodá ako modul na linku v automobilke. Musí ponúkať aj tunajšie fabriky Volkswagenu a Kie, no aj zákazníkov v cudzine. Francúzsky Plastic Omnium dokončil vlni rozšírenie svojho technického centra popri závode neďaleko Lozorna. Okrem výroby plastových častí nárazníka a kompletizácie predného modulu pre výrobu v neďalekej fabrike Volkswagenu má podľa plánu vyše stovka inžinierov kompletne predné moduly aj vyvíjať. Priebežne naberá ľudí do vývoja.

Vie, o čom hovorí, skupina Matador Automotive, v ktorej materskom holdingu Matador Group je jeho rodina najväčší akcionár a on výkonný šéf, takým dodávateľom je. Celkovo ich je na Slovensku len hŕstka. Americký Johnson Controls má v Trenčíne inžinierske centrum s niekoľkými stovkami ľudí, ktorí vyvíjajú a testujú interiérové komponenty a sedadlá pre tunajšie fabriky Volkswagenu a Kie, no aj zákazníkov v cudzine. Francúzsky Plastic Omnium dokončil vlni rozšírenie svojho technického centra popri závode neďaleko Lozorna. Okrem výroby plastových častí nárazníka a kompletizácie predného modulu pre výrobu v neďalekej fabrike Volkswagenu má podľa plánu vyše stovka inžinierov kompletne predné moduly aj vyvíjať. Priebežne naberá ľudí do vývoja.

Dôležitá otázka

Aby si mohli vývoj pridať ako ponúkanú službu aj ďalší dodávatelia vrátane čo najviac slovenských, pretláča ZAP SR podporu systému aplikovanej vedy a výskumu pre potreby praxe. Okrem iného aj vo forme špecializovaného inštitútu, ktorý by sprostredkoval kontakt firiem v autobrandži s vedcami. Ten je zatiaľ tiež slabší.

Jedným z mála príkladov je spin-off Žilinskej univerzity, výskumno-konzultačné zoskupenie Ceit. Spolupracuje už aj s centrálou Volkswagenu na projekte virtuálneho modelovania výrobných liniek pomocou takzvaného digitálneho podniku. Okrem toho má praktický projekt, ktorý preniká do výroby jedného závodu nemeckej automobilky za druhým – automatizované transportné vozíky na dodávky dielcov na výrobné linky. Tie vyvinul spolu s univerzitou pred šiestimi rokmi.

Keď potom jeden z inžinierov bratislavského Volkswagenu Jozef Šimončík hľadal vhodné riešenie, vznikla spolupráca, ktorá sa už zo Slovenska šíri, a tunajší Volkswagen sa ňou chváli. Autonómny vozík vybavený senzormi, ktorý na seba upozorňuje špeciálnou melódiou, vozí vo fabrike rýchlosťou pol metra až meter za sekundu dielce priamo k linkám. "V našom závode ich je viac ako sto a obsluhujú vyše pätnásť kilometrov logistických trás. Navyše má Ceit priamo vo fabrike riadiace strediská, z ktorých ich ľudia kontrolujú prevádzku vozíkov," opisuje hovorca Volkswagenu Slovakia Vladimír Machalík.

Podobnú spoluprácu potrebuje pre vývoj na Slovensku aj Matador Automotive. Dosiaľ totiž gro jeho dizajnerských a vývojových aktivít zabezpečuje česká firma Aufeer Desing, ktorá vznikla v roku 2003 popri mladoboleslavskej Škode Auto. Dnes má takmer dvesto ľudí, tržby pol miliardy českých korún a spolupracuje s automobilkami aj ich dodávateľmi. Jeden z jej dizajnérov kreslí svetlá na nové modely celej skupiny Volkswagen. Matador ju má v skupine od roku 2008 a netají rastové ambície. "Priniesol nám nielen nový kapitál, ale aj spojenie s výrobou, čo pomohlo rozšíreniu vývoja výrobných liniek. Perspektívne si vieme nájsť prácu aj pre štyristo ľudí na miliardový obrat," hovorí jeden zo zakladateľov a šéf Aufeer Designu Jan Plachý.

Pobočka na Slovensku má pre potreby práce u zákazníkov pätnásť ľudí. Chuť preklopiť zaujímavý vývoj aj na Slovensko Š. Rosina netají. Už sa však rozhoduje ako šéf medzinárodnej skupiny – pre vývoj chce lokalitu v krajine, ktorej podnikateľskému prostrediu bude môcť plne veriť. Pripúšťa, že nateraz je mierne zneistený. "Uvidím, ako sa bude vyvíjať projekt ZAP SR v aplikovanom vývoji a predovšetkým – potrebujeme kvalifikovaných ľudí. Zatiaľ sme ich dosť nenašli," dodáva.

Hrať si svoje

Keď sa novinári pri prvom americkom turné The Beatles dožadovali reakcie na detroitskú kampaň "Zničte Beatles", odpovedal Paul McCartney: "Máme vlastnú kampaň: Zničte Detroit." Súvisí táto vtipná historika so situáciou na Slovensku? Iba v jedinom, rovnako ako liverpoolski hudobníci, aj malá stredoeurópska krajina by sa mala vykašľať na prvoplánové odkazy na toto americké mesto a "hrať si svoje". Prepájať osudy Motor City a Slovenska iba preto, že v rozpätí sto rokov zažili boom výroby áut, nestačí. Sú aj čerstvejšie príklady. Belgicko bolo v polovici 90. rokov tam, kde je Slovensko teraz – malá

krajina bez vlastnej automobilky, ale so špičkovou výrobou áut. Za necelých dvadsať rokov spadlo do pozície štátu, kde automobilky a ich dodávatelia pozatvárali jednu fabriku za druhou. Dôvody aj možnosti, ako sa toho vyvarovať, rozoberá analýza TRENDU. Jedným z nich je kvalifikovanosť zamestnancov. Ak má štát spolu s verejnou sférou v rukách financovanie školstva, vraví Jozef Uhrík, mal by vzdelávanie mladých ľudí aj riadiť tak, aby sa v spoločnosti dokázali čo najlepšie uplatniť. Jeho názorom je dobré načúvať. Preukázal, že sa rozumie priemyslu a dokáže úspešne viesť firmu bez ohľadu na politické zriadenie. J. Uhrík tvrdí, že o každý úspech treba bojovať a na to treba odvalu. Snaha politikov zakrývať vážne problémy za ľudom – rozumej voličom – zrozumiteľné symboly, ako je Detroit, odvážna nie je. Iba odpútava pozornosť od toho, že v oblastiach, kde má vláda zákonodarnú, finančnú aj riadiacu kontrolu, teda v školstve a politike trhu práce, zlyháva. Nie je prvá, ktorej sa to stalo, no má ďaleko od takej, ktorá by to zmenila. Dôkaz? Miera nezamestnanosti, ktorú má Slovensko napriek priemyslom ťahanému rastu ekonomiky, akú mu veľká časť Európy iba závidí. Správna regulácia štátu však neprichádza, stav mení skôr k horšiemu. Ostáva veriť, že automobilový zväz, vedený špičkovými manažérmi, uspeje.

[Späť na obsah](#)

17. Ples poisťovne Kooperativa

[Téma: Ekonomická univerzita; Markíza, 18:30; 08/03/2014; Smotánka; z domova]

Erika Judínyová, moderátorka: "No a teraz vás pozývame na naozaj výnimočný ples. Hostiteľský pár Sisa Sklovská a jej manžel Juraj Lelkes. Pozrite, ako im to pristalo. Jedenásty reprezentačný ples poisťovne Kooperativa. Hostiteľský pár Sisa a Juraj Lelkesovci sa pripravili po všetkých stránkach."

Juraj Lelkes, generálny riaditeľ poisťovne Kooperativa, a.s., člen skupiny VIG: "Dneska má kratšie šaty, aby som jej ich nemohol pristúpiť, hej."

Erika Judínyová, moderátorka: "To už ale pomaličky začali prichádzať hostia. Aj dlhoročná Sisina kamarátka Zora Czoborová s kamarátom a obrovským výstrihom."

Zora Czoborová: "Pani generálna."

Erika Judínyová, moderátorka: "Prišli aj manželia Hatinovci. Pani Hatinová je kamarátka Helenky Vondráčkovej. Karol Kállay s manželkou Slávkou, aj rektor **Ekonomickej univerzity**, pán profesor Rudolf Sivák s manželkou. Aj pán profesor Pavel Traubner s manželkou Katkou a paličkou. A tiež Oliver Andrásy so svojou ženou Dankou."

Oliver Andrásy: "Všetko dobre dopadne."

Erika Judínyová, moderátorka: "Sála bola pripravená, pozvaní hostia sa išli usadiť. Moderovania plesu sa ujala exmanželka hokejistu Žiga Pállfyho Andrea Belányiová. Pán generálny odovzdal však na charitu v hodnote dvanásťtisíc osemstoosemdesiat eur a pozvaným zaprial toto."

Juraj Lelkes, generálny riaditeľ poisťovne Kooperativa, a.s., člen skupiny VIG: "Na zdravie."

Erika Judínyová, moderátorka: "A na skvelý večer si išiel pripíť aj so svojimi hosťami. Hostiteľský pár si večer užíval v plne paráde. Išli príkladom a valčíkové kolo takto príkladne otvorili. No a pridali sa aj ostatní, aj manželia Rehákovci, aj pán profesor Traubner. Ten zahodil paličku a svoju manželku takto vyzvítal. A tu už je Oliver Andrásy s manželkou Dankou. Oliver ako skúsený televízny človek hneď zistil, že ho točíme. No a so svojou priateľkou Alenkou majú spoločného synčeka, tancoval exminister Juraj Miškov. Ktovie, o čom tak horlivo debatovali. Ale pristalo im to. Až po úvodných tancoch dorazila Gabika Drobová s priateľom Karolom Rumanom. Zdá sa, že minuloročná kríza je zažehnaná. S plesom bol spokojný aj pán Ebner."

Kurt Ebner, člen predstavenstva a námestník generálneho riaditeľa poisťovne Kooperativa, a.s., člen skupiny VIG: "Tento bál je najrodinnejším plesom, aký som ja kedy zažil."

Erika Judínyová, moderátorka: "Nuž o tomto plese sa stále častejšie hovorí, že je najlepším plesom sezóny, najmä vďaka hostiteľom."

Sisa Lelkes Sklovská: "My zatvárame každý tento ples o ôsmej, o deviatej ráno. My dvaja."

Juraj Lelkes, generálny riaditeľ poisťovne Kooperativa, a.s., člen skupiny VIG: "To je naša, to je našou povinnosťou, hej. Kapitán nemôže opustiť potápajúcu loď, ako sa hovorí, len posledný."

Sisa Lelkes Sklovská: "A kapitánova žena už vôbec nie."

Juraj Lelkes, generálny riaditeľ poisťovne Kooperativa, a.s., člen skupiny VIG: "Toto nie je potápajúca, ale úžasná loď, kde sa všetci plavíme, ale predsa len, ja mám povinnosť zhasnúť svetlá."

Erika Judínyová, moderátorka: "Užívala si to aj Zorica, pre ktorú je to jediný ples sezóny."

Zora Czoborová: "Vždy keď som tu, tak sa neskutočne zabavím. Dokonca až tak moc sa bavím, že som rada, že tu nie je veľa bulvárnych novinárov po polnoci."

Erika Judínyová, moderátorka: "Zori, pamätáme si ten minuloročný, keď si návrhárom Ferom Mikloškom spadla na schodoch. Prepáč, že sme to prezradili. Ale vyzeráš krásne. A ten výstrih. Róby prítomných dám si pozorne všimam aj Felix Slováček. Počúvajte ho."

Felix Slováček: "Slovenské ženy si víc potrpí na tých krásnejch toaletách, u nás to tak jako nevidím."

Erika Judínyová, moderátorka: "To isté si myslí aj Regina Ovesny-Straka."

Regina Ovesny-Straka, členka Čestného plesového výboru: "Róby dám, musím povedať, sú na Slovensku lepšie."

Erika Judínyová, moderátorka: "A to určite aj vďaka módnaj návrháre Janke Pištejovej, ktorú si svoju róbu pripravila z bieleho nohavicového overalu, ktorý mal premiéru na Bratislavských módných dňoch. A na tento ples sa do šiat, ktoré navrhla Janka, obliekla aj ďalšia Janka. Janka Prágerová, ktorá vyzerala rovnako skvelo. Alena Heribanová tu mala posilu v podobe dvoch vydarených dcér. Pozrite, ako im to spolu pristalo. A krásnu róbu predstavila aj manželka politika Milana Urbániho, Danka. Milan sa, okrem politiky venuje aj svojmu pôvodnému povolania. Je gynekológ. A propos, budú dnes tance? My si ťa pamätáme, keď si dával kazačok."

Milan Urbáni, lekár, politik: "Kazačok bol niekto iný, my sme skôr s Jožkom Golonkom vystrájali, ale žiaľ, dneska tu Jožko neni, takže neviem, asi extrémny dneska nebudú."

Erika Judínyová, moderátorka: "To sa už na vystúpenie chystala jedna z hlavných hviezd večera Helena Vondráčková. Pozvaní hostia sa nevedeli jej vystúpenia dočkať."

Helena Vondráčková: "No ešte aby ne."

Erika Judínyová, moderátorka: "A potom si so Sisou strihli legendárne hity skupiny Abba, pričom pán profesor Traubner už na svoju paličku aj zabudol. A pozrime sa na Juraja, keď spievala Sisa s Helenou. Takto to roztočil s Dianou Mórovou. Už viete, prečo patrí ples Kooperativity k tým najlepším?"

[Späť na obsah](#)

18. Ruské sily posilňujú svoje pozície na Kryme

[Téma: Ekonomická univerzita; STV Dvojka, 21:30; 10/03/2014; Správy a komentáre; zo zahraničia; Pavel Achs, Oľga Baková]

Marta Jančárová, moderátorka: "Rusko má údajne nové návrhy na riešenie krízy na Ukrajine. Vladimir Putin o nich rokoval s ruskou bezpečnostnou radou v Soči. Podľa ruskej diplomacie ide o ústretové návrhy, ktoré čoskoro predložia Spojeným štátom. Na Kryme zatiaľ ruské jednotky a miestna proruská domobrana naďalej posilňujú svoje pozície."

Pavel Achs, redaktor: "Ruské jednotky údajne zobrali v Bachčisaraji ukrajinským vojakom mobilné telefóny a vyviezli vojenské vozidlá mimo kasáreň. Ukrajinský veliteľ motorizovaného práporu po vyjednávaní objekt napokon vydal ruským vojakom. Časť jeho mužov z kasární odišla, zvyšní plnia pokyny Rusov."

Alexander Jeogievič, ukrajinský vojak na Kryme: "Naši ruskí bratia sú v prvom rade vojaci. Keď ruský prezident vydá rozkazy, dostanú sa cez ich veliteľov až k nim. Som však presvedčený, že sú zmätení z toho, čo sa tu deje."

Pavel Achs, redaktor: "Ďalším vojenským objektom, ktorý sa najnovšie dostal do rúk ruských síl, je podľa médií ukrajinská raketová základňa v prístavnom meste Sevastopol'. Podľa agentúry Reuters asi dvesto ruských vojakov v štrnástich kamiónoch vošli do areálu základne a pod hrozbou útoku odzbrojili ukrajinských vojakov. Podobná situácia nastala aj vo vojenskej nemocnici v Simferopole, kde momentálne leží viac ako dvadsať vážne chorých pacientov."

Jevgenij Pivovarov, šéf vojenskej nemocnice v Simferopole: "Použili proti mne fyzické násilie, donútili ma nastúpiť do autobusu, ktorý stál pri nemocnici. Držali ma tam asi pol hodiny. Medzitým tí istí ľudia hovorili so zamestnancami a vyzvali ich, aby prisahali vernosť krymskému ľudu."

Pavel Achs, redaktor: "Krymská vláda sa v napätej atmosfére intenzívne pripravuje na nedeľné referendum o pripojení Krymu k Rusku. Proruské vedenie polostrova pozvalo na hlasovanie pozorovateľov z Organizácie pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe."

Vladimir Konstantinov, predseda krymského parlamentu: "Všetko ide podľa plánu. Už sme vyriešili všetky organizačné problémy. Očakávame veľmi veľkú účasť. Zároveň by som obyvateľom Krymu rád odkázal, že tak, ako doteraz, by sme mali pracovať aj po referende."

Pavel Achs, redaktor: "Podľa prieskumov bude za pripojenie Krymu k Rusku hlasovať až osemdesiat percent voličov. Krymský premiér Sergej Aksionov sa pred referendom snaží získať na svoju stranu aj miestnych Tatárov. Prisľúbil im, že v budúcej vláde dostanú kreslo vicepremiéra a ďalšie dva ministerské posty. Takisto im sľúbil viac peňazí a dvojazyčnosť, čo znamená, že okrem ruštiny by bola druhým oficiálnym jazykom krymská tatárčina."

Zástupca Tatárov na Kryme: "Naša situácia je vážna. Chceme, aby miestna vláda pochopila lásku k našej zemi a vychádzala z toho, že my inú vlasť nemáme. My nemáme na výber, oni áno."

Pavel Achs, redaktor: "V napätej situácii vypli na Kryme ukrajinské televízie. Podľa agentúry Interfax nevysielajú len spravodajské televízie. Na otázku, prečo, ponúkli lídri krymskej vlády rozporuplné odpovede. Kým vicepremiérka Olga Kovitidiová tvrdí, že výpadky spôsobili technické problémy, minister informácií Dmitrij Polonskij označil dôvody za právne a morálne. Podľa neho televízie podsúvali divákovi na Kryme jednostranné informácie, pretože ich cenzurovala nelegitímna vláda v Kyjeve."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Priblížime vám aj atmosféru v blízkosti krymskej základne Jevpatorija. Na mieste nakrúcala kolegyňa Oľga Baková."

Oľga Baková, redaktorka: "Ukrajinská raketová základňa, paralyzovaná hŕstkou ozbrojencov. Jedni priznávajú, komu patria. Tí druhí, neoznačení, zaryto mlčia. Nechcú nič povedať o svojom velení, ani o tom, aké majú príkazy. Neoznačené sú aj blokujúce vozidlá. Takýchto tu jazdí po cestách nespočetne. Kto sú títo muži, nevieme. Povedali nám, že len ochraňujú ukrajinských vojakov, ktorí sú za bránami. Ako je to v skutočnosti, sa ale nedozvieme, pretože k nim nás už nepustia. Príslušník Berkutu však ochotne ukazuje bejzbalky, mačetu a vystrieľané náboje, vraj zhabané provokatérom, ktorí takýmito zbraňami chceli narušiť pokoj. Toto je iba jedna z absurdností dňa. Obkľúčená vojenská základňa je v tesnej blízkosti sídliska. Tunajší ľudia ale hovoria, že je všetko v poriadku."

Opýtaná 1: "Nebojíme sa, nemáme čoho. Veď normálne chodíme do práce. Chránia nás tu."

Opýtaný 2: "My sme spokojní, chodíme si normálne mestom, naša dcéra navštevuje večer tanečnú. Nebojíme sa ju vôbec púšťať."

Opýtaný 3: "Ak sme sa niečoho báli, tak toho, čo sa dialo na Majdane. Vtedy sme ballili kufre, strachovali sme sa, aby to neprišlo k nám."

Oľga Baková, redaktorka: "Byť vojakom Ukrajiny v takejto situácii nie je veľmi jednoduché. Veľa možností na výber nemajú. Buď sa pridajú na druhú stranu, alebo odídu. Na scénu totiž prichádzajú noví ochrancovia Krymu. Na prvý pohľad ide zjavne o narychlo pozbieranú jednotku, zato odhodlanie nechýba. Sľub vernosti národu krymskému. Akej vlasti, o tom sa nehovorí, to príde časom. Toto je už druhá prisaha za posledné dva dni. Na Kryme ide zjavne všetko veľmi rýchlo."

Marta Jančkárová, moderátorka: "S autorkou predchádzajúcej reportáže Oľgou Bakovou sme teraz v telefonickom spojení. Oľga, dobrý večer."

Oľga Baková, redaktorka RTVS: "Dobrý večer."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Videli sme, že si sa pohybovala naozaj v blízkosti ozbrojených mužov. Objavili sa ešte predtým informácie aj o únose novinárov a aktivistov neznámymi ozbrojencami. Na základe čoho sa vlastne ako reportérka rozhoduješ, kedy je ešte bezpečné podniknúť to riziko ísť do takejto blízkosti a kedy už nie?"

Oľga Baková, redaktorka RTVS: "No ako sa rozhodujeme? Vždy je tam, samozrejme, viacero faktorov, ktoré treba zvážiť. Ako prvé, predovšetkým prvé je riziko. Treba si povedať, že čo možno z daného miesta divákovi a poslucháčovi priniesť, v akej kvalite, kde je tá hranica, za ktorú by človek už nemal ísť, aby neohrozil seba a ľudí, s ktorými spolupracujete, v tomto prípade s mojím kameramanom. No a v tejto

súvislosti samozrejme aj vždy komunikujeme s miestnymi ľuďmi, ktorí poznajú tento systém, poznajú aj momentálnu situáciu, a takisto aj miestnymi novinármi, a samozrejme konzultujeme aj s novinármi zahraničnými medzi sebou, lebo každý je v danej chvíli na nejakom mieste a je dobré si nejakým spôsobom zväziť, kam ísť."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Súčasťou tej atmosféry, o ktorej práve hovoríme, je to, že na Kryme sú už vypnuté ukrajinské médiá, teda obyvatelia majú k dispozícii len tie ruské, respektíve proruské. Ako sa vôbec novinári dokážu na mieste vyznať v množstve informácií, ktoré každú chvíľu prichádzajú? Ako dokážete posúdiť ich pravdivosť?"

Oľga Baková, redaktorka RTVS: "No ja by som len upresnila. Tie ukrajinské, alebo proukrajinské krymské médiá neboli vypnuté, oni boli takpovediac vyhodené z kábloviek. Ale je možné ich naďalej sledovať buď na internete, alebo ak má niekto satelit, tak samozrejme aj cez satelit. Ale toto je obmedzenie prístupu k informáciám, treba povedať, tak, ako to vždy býva v čase konfliktov, že popri jednom konflikte sa zároveň hrá vojna médií. Pokiaľ ide o to, že ako sa orientujeme v tých mnohých informáciách. Áno, je to pomerne chaotické, každý deň s tým zápasíme, pretože Krym je veľký, deje sa priveľa vecí naraz, na viacerých miestach, a častokrát aj z jedného miesta prichádzajú rôzne informácie. Takže najprv sa pozrieme na zdroj, kto to píše, potom sa snažíme overiť si to rôznymi kanálmi, nakoľko je záležitosť pravdivá. No a pochopiteľne cestujeme a snažíme sa prinášať vlastné témy, vlastné poznatky. A ostatné treba jednoducho nechať na agentúrne spravodajstvo. Jednoducho vieme, že agentúry majú na mieste vždy viac redaktorov, a my sa snažíme byť na jednom, alebo dvoch miestach a ísť skôr do hĺbky, inak to nejde."

Marta Jančkárová, moderátorka: "A nakoniec, vnímajú novinári, ale aj tamojší obyvatelia akékoľvek obmedzenia, napríklad v pohybe, či v zásobovaní potravinami a inými základnými potrebami?"

Oľga Baková, redaktorka RTVS: "No to obmedzenie v pohybe samozrejme cítime už len v tom, že po celej ceste zo severu na juh, alebo z juhu na sever je viacero hliadok, ktoré kontrolujú, kto, kam a kade ide. A vy ste v podstate vydaný na milosť a nemilosť danej situácie, daného človeka. Čím bližšie na sever, tým je to tvrdšie. A na miestach, ako sú tie priechody, smerom už na Ukrajinu, teda myslím tým hranicu medzi Krymským polostrovom a Ukrajinou, lebo stále oficiálne je toto Ukrajina, ako sú teda prechody, tadiaľ v podstate neprejdete. Alebo áno, je možnosť, že prejdete, ale zase riskujete, že vám už nebude umožnené vrátiť sa späť na Krym. Takže opäť treba zväziť situáciu. A napríklad pre médiá je jednoznačne bezpečnejšie prísť sem lietadlom a neskúšať to autom cez tieto priechody. No a pokiaľ ide o ten bežný život, teda zásobovanie v obchodoch a podobne, nezaznamenali sme žiadne nejaké problémy v tomto smere. Ten bežný chod viac-menej funguje ako zvyčajne, ak teda možno označiť túto situáciu za normálnu. Azda jediný problém, ktorý dneska bol, bolo tu veľmi, veľmi nepríjemné počasie, veľký vietor, takže kolegovia novinári, ktorí dnes mali ráno odlet zo Simferopolu, som dostala esemesku o nejakej šiestej večer, že konečne odlietajú, čo je naozaj veľmi nepríjemné."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Oľga, ďakujem veľmi pekne za tieto informácie, no a želim ešte v rámci možností pokojný večer, a hlavne oddych."

Oľga Baková, redaktorka RTVS: "Ďakujem pekne. Dovoľte."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Napätú situáciu na Ukrajine budeme teraz analyzovať aj v štúdiu s riaditeľom Centra pre európske a severoatlantické vzťahy Róbertom Ondrejcsákom. Dobrý večer prajem."

Róbert Ondrejcsák, riaditeľ Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Dobrý večer."

Marta Jančkárová, moderátorka: "A s Františkom Škvrndom z Fakulty medzinárodných vzťahov **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Vitajte."

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Dobrý večer."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Dianie na Ukrajine je naozaj veľmi dynamické, každú chvíľu prichádza k nejakému posunu. Najnovšie má Rusko údajne nové návrhy na riešenie krízy. Ich presnú podobu nepoznáme, ale rokoval o nich Vladimir Putin s ruskou bezpečnostnou radou v Soči. Ruská diplomacia ich označila za ústretové. Čo by v tejto situácii prispelo k upokojeniu? Pán Ondrejcsák, nech sa páči."

Róbert Ondrejcsák, riaditeľ Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Ďakujem. Čo by prispelo k upokojeniu? Tak ak by som chcel byť úplne nerealistický, tak by som povedal, že stiahnutie ruských vojsk z Krymského polostrova by určite prispelo k tomu, aby sa tá situácia upokojila. To je jedna vec, samozrejme. Ale tí vojaci už sú tam a je v tejto situácii dosť nerealistické očakávať, že dôjde k nejakému skorému stiahnutiu. Na druhej strane však samozrejme tá lopta nie je len na ruskej strane, ale aj na ukrajinskej strane. Myslím si, že to nové vedenie Ukrajiny by malo spraviť všetko, čo je v jej silách, aby

robilo v podstate gestá a ústupky smerom k tomu ruskojazyčnému obyvateľstvu na Ukrajine, aby neboli tam žiadny nejaký dôvod na to, aby táto skupina obyvateľstva, ktorá je významná samozrejme ešte naďalej nielen v rámci Krymu, alebo Krymského polostrova, aby nemala dôvod sa pridať na nejakú inú stranu. Čiže, veľmi zjednodušujúcu tú situáciu, v podstate samozrejme väčšie možnosti, aj vzhľadom na vojenskú operáciu Ruska, má teraz ruská strana."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Ako vieme, pán Škvrnda, Spojené štáty americké trvajú na odchode ruských vojsk z Krymu, zastavení anexie, vytvoreni kontaktnej skupiny medzi Moskvou a Kyjevom. No a ja k tomu pridávam, že, ako vieme, o týždeň má byť na Kryme referendum. Vzhľadom na prevahu ruského obyvateľstva nie sú o odtrhnutí od Ukrajiny skoro žiadne pochybnosti, má hlasovať približne osemdesiat percent obyvateľstva za. Dá sa toto všetko ešte zvrátiť?"

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "No, viete, ešte sa nič také vážne tam nestalo. Ja považujem za potrebné zareagovať na to, čo by upokojilo situáciu. Situáciu by upokojilo to, keby bola skutočne solídna nedeformovaná informovanosť o tom, čo sa tam deje. Zaháňať Rusko a Rusov na Ukrajine do kúta tým, že keď sa nepodpíše asociačná zmluva s Európskou úniou, bude to koniec sveta, nie je nič takého, čo prispieva k pokoju."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Čiže čo sa deje z vášho pohľadu momentálne? Čo spôsobilo túto situáciu, ktorá tam je?"

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Tú situáciu spôsobil dlhodobý vývoj ukrajinského štátu od jeho samostatnosti, ale vyhotilo ju to, čo sa stalo od konca novembra. Pustili sa k moci, alebo dostali sa k moci za pomoci ulice sily, ktoré sú nevyspytateľné. Je tam množstvo ultranacionalistov, extrémistov, ktorých vzorom je Stepan Bandera, známy terorista po druhej svetovej vojne. Viete, v takýchto podmienkach treba tie informácie posúvať nejakým inakším spôsobom. A zatiaľ ešte množstvo vecí, ktoré sa avizovali, že sa stanú, sa nestali. Takže ešte veľmi zvracať niečo... A tie ruské vojská sú na Kryme do značnej miery v súlade s určitými dohodami."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Fakt je, pán Ondrejcsák, že naozaj sú tam zastúpené rôzne skupiny, ale čo je príčinou tohto konfliktu z vášho pohľadu? Ako sa vôbec má v tom vyznať napríklad aj obyvateľ Slovenska, keď pozoruje, číta rôzne správy rôznych masmédií? Čo sa tam vlastne stalo?"

Róbert Ondrejcsák, riaditeľ Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Ten konflikt má niekoľko úrovní, samozrejme. Ten základný konflikt je vnútropolitický, ukrajinský. A v podstate tam, ako hovoril kolega, od novembra sa v podstate ťahá taký vnútropolitický, ale aj spoločenský konflikt na Ukrajine, ktorý stále nie je v podstate vyriešený. Avšak tento konflikt má aj medzinárodný rozmer, a tým medzinárodným rozmerom je vojenský útok Ruska na ukrajinské územie. Samozrejme, určité množstvo ruských vojakov sa, alebo je dislokovaných na Kryme, konkrétne v základni v Sevastopole, na základe medzinárodnej zmluvy, alebo teda bilaterálnej zmluvy medzi Ruskom a Ukrajinou, ale všetky operácie, ktoré boli realizované mimo tejto základne, tie sú jednoducho, môžeme to zabaliť do čohokoľvek, ale je to jednoducho vojenský útok jedného štátu proti druhému. A akýkoľvek vnútropolitický boj na Ukrajine prebieha, nič neodôvodňuje ruský vojenský útok, alebo nemôže odôvodniť ani z právneho hľadiska ruský vojenský útok proti Ukrajine."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Pán Škvrnda, je akokoľvek z vášho pohľadu ospravedlniteľné to, ako postupovali ruské sily, to, ako vpadli na ukrajinské územie? Je na to vysvetlenie to, že tomu predchádzala určitá história, alebo prítomnosť menšiny?"

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "No opäť, problém je veľmi zložitý. Ale treba vidieť, že je rok 2014. A či si svetová verejnosť, alebo aj slovenská nespomenie, čo sa stalo v Afganistane, čo sa stalo v Iraku, čo sa stalo v Líbyi..."

Marta Jančkárová, moderátorka: "A je to porovnateľné?"

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Áno, je to porovnateľné, lebo všade sa hovorí o vojenskom útoku. Tuto bol nejaký vojenský útok, sa tam tie sily presúvajú, áno, je treba vidieť, že niektoré veci prekročili určité dobré mravy, ale zatiaľ sa tam, alebo teda neboli žiadne obeť bojov, o ničom takom sa hovoriť nedá. A bolo vidieť aj v tej snímke, ktorá bola, že tí obyvatelia tam to nepociťujú ako vojnu, alebo vpád, alebo..."

Marta Jančkárová, moderátorka: "No ktorí ako. Napríklad krymskí Tatári niektorí dokonca utiekli z vlastných domovov."

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "No, viete, tých pár ľudí, ktorí utečú, to nemôže byť vzorka. A otázka je, či skutočne utiekli a neboli zneužití médiami."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Faktom je, že teda vojenské sily cudzieho štátu sú na tomto území, teda na území Ukrajiny. Môže toto eskalovať do väčšieho konfliktu, ozbrojeného konfliktu a do ozajstného krviprelievania medzi Ruskom a Ukrajinou, prípadne aj do väčšieho konfliktu so zapojením ďalších krajín? Pán Ondrejcsák."

Róbert Ondrejcsák, riaditeľ Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "To, že tam neboli doposiaľ obeť, alebo nie je tam otvorený teda vojenský boj, alebo konflikt medzi Ukrajinou a Ruskom, je jednoducho dôsledkom toho, že Ukrajina nekládla žiadny odpor na Kryme. Samozrejme, z vojenského pohľadu by Ukrajina nemala ani šancu proti ruským silám, čiže to rozhodnutie bolo asi racionálne. Ak sa to udrží na Kryme a ak niekto nestratí nervy pri obliehaní tých základní, alebo pri blokáde tých základní, tak myslím si, že eskalácia toho konfliktu na Kryme nehrozí."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Ako by vyzeralo v praxi, prepáčte, také stratenie nervov?"

Róbert Ondrejcsák, riaditeľ Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Že niekto sa začne brániť. Keď už to berieme tak, keď je nejaká ukrajinská základňa obkľúčená a Rusi zaútočia na ukrajinskú základňu, alebo ruské sily teda zaútočia na ukrajinskú základňu, tak možno Ukrajinci sa začnú brániť a neodídu len tak. Ale myslím si, že na základe tých..."

Marta Jančkárová, moderátorka: "A bol by tam ten domino efekt zrejme."

Róbert Ondrejcsák, riaditeľ Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Možno by sa to podarilo izolovať. To je také iracionálne a tam je toľko neznámych faktorov, že nedá sa to povedať. Oveľa väčšou hrozbou, alebo oveľa väčšiu hrozbu eskalácie konfliktu by znamenalo, ak by sa Rusko rozhodlo zaútočiť na východnú Ukrajinu, ale to za súčasných okolností ja považujem stále za nepravdepodobný variant. Už sa to tu skloňuje asi dva týždne, v podstate odkedy sa celá tá operácia začala. A od začiatku hovorím, že myslím si, že ten konflikt bude lokalizovaný na Kryme."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Fakt je, že podľa najnovšej správy, ktorá vyšla v agentúre ČTK, ukrajinskí vojenski stratégovia zvažujú tri scenáre, a sice urovanie konfliktu pokojným jednaním, eskalácia napätia na Kryme v dôsledku prítomnosti ruských síl, a až po priamy ruský útok na ukrajinské územie na sever od Krymského polostrova. Pán Škvrnda, aký scenár predpokladáte vy?"

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Viete, to s tým ruským útokom je skutočne také masírovanie mozgov, ktoré nemá žiaden dôvod. Tí Ukrajinci majú rôzne problémy a toto ich problémy nevyrieši. Hlavným problémom je hospodárska oblasť. A, žiaľ, po tom, keď dostanú pôžičku od Medzinárodného menového fondu, sa pozícia ukrajinského obyvateľa, bežného človeka, len zhorší. Z hľadiska vojenského je veľmi ťažko si predstaviť, pokiaľ do toho nevstúpia skutočne extrémisti, nejakú vojnu medzi Ukrajinou a Ruskom, alebo aj ruský útok na východnú Ukrajinu. Tu nič takého nie je. To sa skutočne podsúva. Problém je v tom, že treba vidieť, že Rusi na Ukrajinu, je ich možné zaradiť do troch kategórií. Jedni sú tí, ktorí sa hlásia k ruskej národnosti, tých je asi sedemdesiat percent. Potom tí, ktorí ruštinu považujú za svoj materinský jazyk, tých je údajne okolo tridsať percent. A tretia časť sú tí, ktorí ruštinu bežne používajú v dohováraní, a to je vyše polovička Ukrajincov podľa rôznych prieskumov a údajov. Takže nemusí to byť presné. Tam túto situáciu je možné si veľmi ťažko predstaviť. A ja si myslím, že je to snaha určitých síl, predovšetkým Spojených štátov amerických, ktoré by mali mimoriadny osoh a zisk z toho, keby došlo v európskom priestore k veľkým sporom medzi Európskou úniou a medzi Ruskom."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Aký by bol ten osoh?"

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "No osoh by bol napríklad ten, ako sa začalo prezentovať, že prestane sa nakupovať ropa a plyn z Ruska a bude sa tu dovážať bridlicový plyn z USA."

Marta Jančkárová, moderátorka: "Pán Ondrejcsák, môžu tu byť takéto záujmy, alebo iné geopolitické záujmy? Hovorí sa napríklad o tom záujme rozšíriť sféru vplyvu smerom na Ukrajinu a podobne."

Róbert Ondrejcsák, riaditeľ Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Myslím si, čo sa týka bridlicového plynu, toto je úplne... s tým úplne nesúhlasím, jednoducho to tak nie je. A Spojené štáty sa v súčasnosti stávajú sebestačným, čo sa týka plynu, a v priebehu niekoľkých rokov, aj čo sa týka ropy. Ale myslím si, že Spojené štáty ťahať do toho celého je asi nie vhodné. Amerika tam zohráva pomerne pasívnu úlohu. A väčšina predstaviteľov teda európskych členských štátov NATO alebo Európskej únie skôr by privítala väčšiu americkú angažovanosť v tejto otázke."

Marta Jančkárová, moderátorka: "A môže ísť o rozširovanie sféry vplyvu západným krajinám?"

Róbert Ondrejcsák, riaditeľ Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Sféry vplyvu v tejto otázke"

nie sú relevantné, respektíve to sa tak nedá interpretovať. Keď berieme Ukrajinu, tak Ukrajina bola klasický štát, ktorý stál medzi Ruskom a Severoatlantickou alianciou, a pre Alianciu, alebo pre Spojené štáty je v súčasnosti nepredstaviteľné akékoľvek ukrajinské členstvo v NATO."

Marta Jančárová, moderátorka: "Páni, ešte jedna otázka na záver, lebo to nás čaká najbližšie – referendum, ktoré, ak sa skončí tak, ako všetci očakávajú, tak okolo osemdesiat percent obyvateľov bude za odtrhnutie polostrova Krym od Ukrajiny. A Ruská federácia, teda Rusko už pracuje na zákone, ktorý to vlastne umožní, dodatočne legalizuje. Ako to prijímú tamojší obyvatelia, jednak Tatári napríklad, tie menšiny, jednak obyvatelia Ukrajiny, a ako to prijme svet?"

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Viete, o tom referende sa začalo rozprávať, že nebude uznané. Pretože to povie mister Obama, to nemusí znamenať, že to bude tak. Kde boli takíto slovní právnici vtedy, keď sa za pomoci ulice dostali k moci tieto nové sily? Kde bolo ukrajinské právo, kde bola ukrajinská ústava, keď sa prijali kroky, ktoré sú skutočne neštandardné?"

Marta Jančárová, moderátorka: "Dobre, ale hovorme o tom referende, lebo to aktuálne hrozí."

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Viete, o tom referende... No prečo by to referendum nemohlo byť? Bol tu príklad Kosova, kde to bolo omnoho zložitejšie. Je tu množstvo ďalších vecí, ktoré, keď sa má brániť právo národnej a národnostnej menšiny, môže mať rôzne podoby."

Marta Jančárová, moderátorka: "Pán Ondrejcsák, ako sa to skončí, ak to referendum naozaj odsúhlasí to, o čom hovoríme?"

Róbert Ondrejcsák, riaditeľ Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Ja si myslím, teraz jednak z toho medzinárodného právneho hľadiska, Krym zostane súčasťou Ukrajiny, samozrejme. Ale ako sa to skončí v reálnom svete strategicky a politicky, myslím si, že na Kryme vznikne ďalší takzvaný zmrazený konflikt, presne tak, ako to poznáme napríklad v Gruzínsku Južné Osetsko alebo Abcházsko. Bude to de facto pod ruskou vojenskou okupáciou, pod ruskou kontrolou a z medzinárodného právneho hľadiska to bude súčasťou Ukrajiny, takisto, ako Južné Osetsko a Abcházsko je súčasťou, sú súčasťou teda Gruzínska. A myslím si, že nenájde sa štát na tomto svete, ktorý by uznal anexiu, ruskú anexiu Krymu."

Marta Jančárová, moderátorka: "Zatiaľ vieme, že napríklad odmietavé stanovisko má Európska únia, vrátane Slovenska. Páni, ďakujem pekne za zaujímavú debatu. Dovidenia."

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Dovidenia."

Róbert Ondrejcsák, riaditeľ Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Dovidenia."

[Späť na obsah](#)

19. Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:30; 11/03/2014; Z prvej ruky; z domova]

Juraj Jedinák, moderátor: "Podpora exportu, či nutnosť hľadania nových trhov, to sú témy o ktorých sa u nás dlhodobo diskutuje. Vláda si dokonca vytvorila špeciálny poradný orgán Radu na podporu exportu, ktorý mal vypracovať plán, ako situáciu zmeniť. O stratégii vonkajších ekonomických vzťahov by mala práve zajtra rokovať vláda. Ktorý návrh môže zabrať a ako môže plány narušiť dianie na Ukrajine a hrozba ochladenia vzťahov medzi Európskou úniou a Ruskom? Tak to sú otázky pre dnešných hostí, tým prvým je generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu ministerstva hospodárstva Štefan Rozkopál, dobrý deň."

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "Dobrý deň prajem."

Juraj Jedinák, moderátor: "A sedí tu s nami aj Jozef Rajtar zo Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory, vitajte."

Jozef Rajtar, Slovenská obchodná a priemyselná komora: "Ďakujem pekne a želim poslucháčom k tomu peknému dňu, ktorý je vonku, ešte aj aby ten deň bol dobrý a užitočný."

Juraj Jedinák, moderátor: "Tak a vypočujeme si aj rozhovor s Petrom Balážom z **Ekonomickej univerzity**, to už všetko počas relácie. Pri počúvaní vás víta Juraj Jedinák, zapojiť sa môžete tradične aj vy a to buď esemeskou na číslo 7773 vo formáte Slovensko medzera a váš text, alebo emailom Slovensko@rozhlas.sk. Pán Rozkopál, začnime teda pri vás, skúste v skratke povedať, ako tá stratégia

vznikla a také tie základné ciele, ktoré by mali byť aj tými najefektívnejšími."

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "Samozrejme proexportná politika je dôležitá časť. Každá vláda v každom volebnom období sa zaoberala týmito problémami, pretože, ako vieme, slovenská ekonomika je veľmi otvorená a je závislá na exporte. Rozdiel s predchádzajúcim obdobím je v tom, že, ako ste spomenuli, poradný orgán vlády Rada vlády na podporu exportu a investícií vznikla na základe diskusie, ešte koncom dvanásteho roku boli tieto diskusie, vznikla s požiadavkou, ako zabezpečiť ešte väčší výkon slovenského exportu, vznikla požiadavka, ktorá vyšla z tejto Rady vlády, vypracovať spomínanú stratégiu. Stratégia sa rodila odlišným spôsobom, ako v predchádzajúcich obdobiach, rodila sa veľmi v širokom priereze celej spoločnosti, bola zriadená samostatná pracovná skupina, prešlo to práve rokovaním tejto Rady vlády. Čo je to Rada vlády ešte je potrebné povedať pre podporu exportu investícií, je veľmi, sú tam všetky ekonomické ministerstvá, je tam Eximbanka, je tam Slovenská obchodná priemyselná komora, akadémia vied, **Ekonomická univerzita**, Klub 500, sú tam asociácie zamestnávateľské, to znamená, že ako by som povedal, je tam všeobecný konsenzus s týmto materiálom. Toto je veľmi dôležité, prešlo to cez hospodársku sociálnu radu, prešlo to cez ZMOS, cez odborové zväzy, to znamená, ten materiál je naozaj veľmi, veľmi silný a..."

Juraj Jedinák, moderátor: "Dobre, to je už to pozadie, ktoré ste spomenuli..."

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "To je to pozadie."

Juraj Jedinák, moderátor: "...a skúste teraz prejsť k tým cieľom, aby sme sa trochu posunuli, už poslucháč sa dostal do obrazu, ako to asi vznikalo a skúste teda povedať to, čo chcete dosiahnuť a ako."

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "Ciele stratégie sú rozdelené do štyroch skupín, obchodno-politické, proinvestičné, ciele v oblasti výskumnej a inovačnej spolupráce so zahraničím a ciele v oblasti jednotnej prezentácie. Nebudeme asi poslucháčov zaťažovať úplne hĺbkou, len k tým obchodno-politickým, by som si dovoľil ich rozčleniť na tie všeobecné, špecifické, všeobecné sú zrejme nárast exportu, ako som spomenul, nárast počtu exportérov, zabezpečenie stabilných dodávok strategických tovarov. Medzi špecifickými, ktoré ale reagujú na v súčasnosti slabé stránky slovenského zahraničného obchodu, je napríklad diverzifikácia teritoriálnej štruktúry, zvýšiť podiel vývozu na mimoeurópske trhy, tam musím s uspokojením povedať, že napríklad včera bola publikovaná správa TASR o výsledkoch zahraničného obchodu v roku 2013 a s potešením konštatujeme, že napriek deficitu obchodnej bilancie s tretími krajinami, vývoz do tretích krajín, to znamená trh mimo Európskej únie vzrástol o deväť percent. Ďalej tam je práve diverzifikácia komoditnej štruktúry, zvýšiť podiel vývozu malých a stredných podnikov, zvýšiť podiel exportu služieb, vrátane cestovného ruchu. Zase poslucháč si neviem, či vie vysvetliť, čo je to export služieb, medzi taký najtypickejší je cestovný ruch, keď k nám prichádzajú zahraniční turisti, tak to je vlastne vývoz a export služieb. To sú ciele. Ešte máme nástroje, na to ste sa myslím, že nepýtali..."

Juraj Jedinák, moderátor: "Môžme ich povedať neskôr, ale ešte skúste povedať tak konkrétnejšie, či existuje nejaký konkrétne číselný cieľ. Teraz myslím podľa tej správy, ktorú ste citovali z TASR bolo, že deväťdesiatšesť percent HDP tvorí export, takže je tam cieľ ešte prekonať toto číslo?"

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "Nie. Myslím si, že takto nestojí požiadavka a vôbec ten materiál je zameraný na obdobie štrnásť až dvadsať, to znamená, že je veľmi ťažko očakávať, že budeme vedieť vyhodnotiť hospodársky výsledok v roku šesťnásť napríklad, alebo sedemnásť. Sú určité analýzy za východisko, pre porovnanie slúžia dosiahnuté výsledky v roku jedenásť a dvanásť, ale tento podiel, ako ste sa pýtali, nie, takto nestojí otázka. Stojí tak, ako som povedal, diverzifikácia komoditnej štruktúry a diverzifikácia teritoriálnej štruktúry. To znamená, že snažíme sa vysvetliť exportérom a vôbec verejnosti a všetkým tým, ktorí sú zainteresovaní, kde si podľa nášho názoru, podľa názoru všetkých ostatných myslíme, že by bolo dobré umiestniť tie trhy preto, lebo väčšina slovenského exportu ide na trhy Európskej únie."

Juraj Jedinák, moderátor: "Dobre, aby to bola diskusia, zapojíme aj pána Rajtara. Slovenská obchodná a priemyselná komora dlhodobo kritizuje tú nedostatočnú podporu exportu, takže skúste povedať, vy ste boli aj v tej Rade vlády pre podporu vývozu, je stratégia tou kľúčovou odpoveďou, ako ste čakali, alebo nie?"

Jozef Rajtar, Slovenská obchodná a priemyselná komora: "Tak ja by som povedal najskôr tak, alebo poopravil trochu, nie, že by teda SOPK dlhodobo kritizovala nedostatočnú podporu vývozu, táto podpora nejaká tuná je, samozrejme, že sú v nej nejaké rezervy a..."

Juraj Jedinák, moderátor: "Tá podpora tam bola z tej vašej strany."

Jozef Rajtar, Slovenská obchodná a priemyselná komora: "Vždy, vždy je tam volanie, áno, po lepšej, alebo teda skôr takej systémovej podpore, alebo podpore, ktorá je nejako previazaná. Ja by som teda k tej stratégii vonkajších ekonomických vzťahov, ktorej hlavnou črtou, alebo tým hlavným nábojom tejto stratégie je tá proexportná politika, povedal asi toľko, že tento materiál, ako hovoril aj pán riaditeľ, pán generálny riaditeľ, že naozaj prešiel takým širokým posudzovaním rozličných orgánov, kde boli zapojené aj podnikateľské štruktúry, medzi nimi aj Slovenská obchodná priemyselná komora, je tuná teda nejaký ten konsenzus, alebo zhoda na tom, neznamená to však, samozrejme, že by tam neboli ešte nejaké problémy. Ja napríklad by som povedal jednu vec, i keď vravím, že tento materiál je dobrý oproti tomu materiálu, čo bola stratégia podpory vývozu na roky 2007 - 2013, že sa skutočne zlepšil, je tam teda nejaký ten evolučný vývoj k lepšiemu, určité pripomienky, ktoré sme už vtedy mali, ešte tam neboli, ale v tejto stratégii napríklad zapracované sú, napríklad je to komerčná podpora vývozu, to je takisto dôležitá súčasť, potom sú tam tie otázky vlastne toho, aby bola nejaká projekcia toho, alebo projekcia predstavy o našom vývoze povedzme v tom cieľovom období, je tam do roku 2020, je to v prílohe samozrejme tohoto materiálu. Ale čo povedzme mne osobne a myslím, že by to bola aj viacerým ľuďom, ktorí sú z podnikateľskej sféry, ktorí vždy samozrejme pracujú s nejakými podnikateľskými plánmi, čo mi tam teda chýba, tak keď si pozriete na stranu 39, pretože dovedy sa krásne píše o týchto cieľoch, nástrojoch a podobne a to sú zdroje stratégie. No a tam si myslím, že táto stratégia ťahá za kratší koniec, to bol samozrejme najväčší problém aj tej predchádzajúcej stratégie, to sú vždy zdroje."

Juraj Jedinák, moderátor: "Dobre, skúste to povedať poslucháčovi, aby pochopil o čom hovoríte a aby mohol potom priamo reagovať aj pán Rozkopál."

Jozef Rajtar, Slovenská obchodná a priemyselná komora: "No, ide o to, že aby vám dobre fungovala teda táto stratégia, lebo tuná ide vlastne o štátnu podporu vývozu, je tam samozrejme, hovoríme aj tá komerčná podpora vývozu, kde je zaangažovaná najmä Eximbanka, Slovenská záručná a rozvojová banka, ale sú tu aj povedzme iné komerčné banky, čisto komerčné banky, ako súkromné, ktoré robia určitú podporu vývozu, teda ako na komerčnom základe, tuná vlastne, ak ten štát, ak chce mať dobrý aparát, ak teda musia, ak majú fungovať všetky tieto ciele, aby boli splnené a tie nástroje, ktorými sa to má dosiahnuť, tak rozhodne, že musí byť aj vlastne kapitálovo založený. No a to teda podľa nášho názoru, tieto zdroje sú tuná akosi veľmi málo, keď si zoberiete to sú jeden, dva, tri odseky oproti tomu, kde sa ešte aj píše, že nemá samostatnú kapitolu, samozrejme, že nemá, ale že ďalej sa tuná uvádza, že disponuje zdrojmi podpory vývozu najmä v rámci rozpočtových kapitol jednotlivých ministerstiev, v rámci obchodných fondov Eximbanky a podobne a že vlastne tuná hovorí, že ani nepotrebuje nejaké vyššie prostriedky. Áno, tu je taká veta jedna, no a podľa môjho názoru teda v podstate táto stratégia rezignovala na to, na zdroje. Ono sa tam píše potom, že v budúcnosti podľa vývoja, niekedy o dva, tri roky možno, že by sa niečo urobilo aj v neakej alokácii ako ďalších zdrojov, ale myslím si, že to je tak trošku alibisticky posunuté ako do neskoršieho obdobia a keď bude neskoršie obdobie, tak zase povie, že sa konsoliduje rozpočet a podobne a teda žiadne peniaze ďalšie na to nebudú, lebo my poznáme teda vždy odpoveď ministerstva financií."

Juraj Jedinák, moderátor: "Jasná výčitka, pán Rozkopál skúste reagovať, čo s tými zdrojmi?"

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "Výčitka je namieste, ale musíme akceptovať realitu. Predchádzajúca stratégia, ktorá bola zameraná na obdobia 2007 – 2013, proexportná politika bola založená práve na získaní dodatočných finančných prostriedkov na podporu exportu. A už vo fáze tvorby toho materiálu, to znamená rok 2006, 2007 sa objavili hlasy, že jej plnenie bude nereálne, čo sa nakoniec potvrdilo. Práve pri tvorbe tejto stratégie, tohto materiálu sa pristupovalo s prvoradým cieľom, aby sa predišlo uvedenému problému. To znamená, materiál, súhlasím s vami, rešpektuje viackrát opakované stanovisko ministerstva financií, že vzhľadom na ekonomickú situáciu ministerstvo financií nepridelá žiadne dodatočné prostriedky na podporu ani cieľov, ani nástrojov uvedených v stratégii. Vychádzalo sa aj pri tvorbe návrhu uznesenia zo zámerov a návrhov, ktoré sa dajú realizovať bez dodatočných prostriedkov a v primeranej podobe budú preformulované do jednotlivých úloh, čo sa aj stalo, tak je stanovený aj návrh uznesenia. Ide v prevažnej miere o nové systémove riešenia, štrukturálne zmeny a iné opatrenia, ktoré môžu podporiť tieto ciele, ktoré sme spomínali. Ako ste korektne uviedli, pokiaľ sa ekonomická situácia Slovenska zlepší, čo predpokladajú niektoré signály, nielen z prostredia EÚ, ale aj od nás, tak bude možné otvoriť diskusiu aj na tému pridelenia dostatočných finančných prostriedkov pre jednotlivé oblasti. Napríklad v otázke zastúpení SARIO v zahraničí a iných. Takže asi takto."

Juraj Jedinák, moderátor: "Dobre, myslím že stačilo na reakciu. Stačila vám taká odpoveď, pán Rajtar?"

Jozef Rajtar, Slovenská obchodná a priemyselná komora: "Viete, mne je tá situácia známa, ja viem, že pán generálny riaditeľ takisto nemôže povedať iné, čo je proti materiálu."

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "Ešte mi dovoľte povedať poznámočku."

Juraj Jedinák, moderátor: "Áno, jednu vetu."

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "Nemožnosť získať tie dodatočné finančné prostriedky na podporu exportu v minulosti, práve viedli k tomu, že proexportná rada, ktorá v tom čase mala byť ustanovená, stratila po dvoch zasadaniach svoje opodstatnenie, činnosť bola pozastavená, nebola už nikdy obnovená. V súčasnosti funguje stratégia pre podporu exportu a investícií, pardon Rada vlády, ktorá normálnym spôsobom funguje, zišla sa minulý rok šesťkrát, tohto roku už raz, prijíma závery, sú tam zúčastnení ministri, chodia štátni tajomníci, chodia vysokí predstavitelia zamestnávateľských zväzov a veci sa hýbu, aj bez alokácie zo štátneho rozpočtu."

Juraj Jedinák, moderátor: "Dobre, teraz, dobre, krátka reakcia ešte, pán Rajtar."

Jozef Rajtar, Slovenská obchodná a priemyselná komora: "Ja by som už nechcel teda o peniazoch a tak, ale ak by som mohol ešte k tej stratégii, samozrejme, ako sme už hovorili, ten materiál je dobrý, lepší ako minule, mnohé veci sa posunuli dopredu, ale ja by som povedal k tomu tak, že napriek tomuto všetkému kladnému hodnoteniu, my tak trochu chytáme ako tie veci od konca. Lebo vlastne stratégia podpory vývozu, tá by mala byť až na konci toho celého snaženia. Ja si myslím, že malo sa začať kdesi inde a to sa malo začať nejakou stratégiou rozvoja hospodárstva, ktorá nám chýba, stratégia inovácií, stratégia, alebo investičná stratégia a podobne, to sú všetky veci, pretože viete už pri tej minulej stratégii my sme hovorili, ako SOPK, že vlastne akože problém vývozu, alebo nedostatočného vývozu výrobkov s vysokou pridanou hodnotou nie je problém štruktúry vývozu, je to problém štruktúry výroby. Čiže my potrebujeme v podstate už vo výrobe, v zakladaní toho všetkého, už tam sa vlastne vytvára určitá proexportná politika."

Juraj Jedinák, moderátor: "Fajn, ďakujem za tento názor. Teraz si vypočujme aj ďalší názor k téme a to Petra Baláža z **Ekonomickej univerzity**. Najskôr som sa ho opýtal, aké najefektívnejšie nástroje štát na podporu slovenského exportu má a ako hodnotí doterajšie proexportné kroky."

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita Bratislava**: "Treba povedať to, že to, čo najviac ... pre Slovensko je dneska to, že je súčasťou Európskej únie a eurozóny, pretože to všetko samozrejme zlepšilo logistiku a znížilo transakčné náklady. To, čo to je slovenské, je samozrejme predovšetkým inštitucionálne zázemie, ktoré má vytvorené pre podporu exportu reálny fakt, že Slovensko vyváža cca deväťdesiatpäť percent všetkého, čo sa na Slovensku vyrábí, to znamená samozrejme absolútnu závislosť na vývoze, to značí, že z tohto pohľadu je otázka podpory exportu absolútne dominantou súčasťou hospodárskej stratégie. K tomu slúži samozrejme celý rad inštitúcií, treba ešte povedať to, že pokiaľ spomenie slovíčko hospodárska stratégia, treba si uvedomiť to, že Slovensko malo vypracovanú takúto stratégiu do roku 2013 a na rok 2014 a ďalšie roky takýto materiál predložený nebol, to v konečnom dôsledku sa vlastne podpora exportu stáva súčasťou určitých čiastkových krokov, ktoré samozrejme nemajú celkovú vnútornú konzistenciu a z toho vzniká množstvo rôznych problémov. Ak sa vrátim k tým inštitúciám, myslím si, že dominantnú pozíciu v tejto oblasti má predovšetkým Exportná a importná banka Slovenskej republiky, ktorá zabezpečuje v podstate celý rad činností, ktoré sú súbežné, pokiaľ ide o podporu exportu a potom samozrejme sú to organizácie, ako je SARIO, ktoré samozrejme sa stará predovšetkým o dovoz investícií, z ktorých prevažná väčšina je proexportne orientovaná, takže vytvára tiež určitý priestor na podporu ekonomických záujmov Slovenskej republiky."

Juraj Jedinák, moderátor: "A dá sa v tej proexportnej politike vyhnúť uprednostňovaniu veľkých firiem pred malými a stredne veľkými podnikmi a ako sa dá vlastne táto podpora bilancovať?"

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita Bratislava**: "Je to samozrejme proces veľmi zložitý, veľmi komplikovaný, pretože aj tá inštitucionálna sféra väčšinou na jednej strane vytvára priestor cez to, že získava informácie v zahraničí, po druhé, aktivizuje domácich producentov a veľké firmy to majú samozrejme oveľa jednoduchšie, pretože sú na to vybudované. Na druhej strane si treba uvedomiť jeden základný fakt, že malé a stredné firmy sú hlavnými nositeľmi zamestnanosti v každej krajine a preto si myslím, že z pozície štátu by malo byť prioritné to, aby podporoval predovšetkým malé a stredné firmy. Presadiť to voči veľkým firmám je veľmi zložitý, ale je to otázka znovu určitých koncepcií a určitých nasadení a určitého servisu, ktorý by štát v tejto oblasti mal mať dominantný a nemal by sa spoliehať na to, že veľké firmy majú svoje veľké zázemie, že to sú väčšinou súčasťou transnacionálnych korporácií, ktoré predávajú vlastne do vopred pripravených pozícií, do svojich sietí, čo je samozrejme z pozície štátu veľmi jednoduché, lebo tie čísla, ktoré Slovensko dosahuje, sú obdivuhodné, na druhej strane, ak nastavíme otázku, že čo sa stane, keď zahraniční investori pôjdu hľadať svoje komparatívne ... do iných krajín, ako na Slovensku, čo v podstate na Slovensku zostane a do akej miery na to budú pripravené práve malé a stredné firmy."

Juraj Jedinák, moderátor: "Ako môže plány hospodárskej diplomacie zmeniť aktuálna situácia na Ukrajine, či už vo vzťahu k Rusku a Ukrajine, ako susedovi?"

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita Bratislava**: "Tých odpovedí je niekoľko, áno, od toho, že nijako, až po to, že veľmi závažným spôsobom, všetko závisí od toho, že do akej miery sa situácia na Ukrajine vyrieši, to značí, že či zostane Ukrajina tak, ako je, teda s tým, že bude riešiť problémy ako jednotná Ukrajina, alebo teda príde možno aj k nejakému konfliktu, alebo bude Ukrajina rozdelená a či každé takéto rozhodnutie bude mať svoje veľmi, veľmi silné konzekvencie. Slovensko, ktoré prakticky všetky suroviny dováža, je absolútne závislé na dovoze energetických médií, má v tejto oblasti samozrejme veľmi háklivé postavenie, pretože všetka ropa, všetok zemný plyn a to bol nakoniec aj jeden z dôvodov, prečo nadnárodné spoločnosti skončili vlastne na území Slovenskej republiky a prechádzajú cez územie Ukrajiny. Takže z tohto pohľadu to je zložitá. To, čo je samozrejme sekundárne, dôležité je to, že aj Ukrajina je potenciálne pre nás veľký partner, je to krajina, ktorá stojí pri našej hranici, je to krajina, s ktorou máme vo veľa oblastiach určité komplementárne vzťahy a podľa mňa je tam ešte veľmi veľký potenciálny priestor pre to, aby sa tie vzájomné ekonomické obchodné vzťahy viac intenzifikovali."

Juraj Jedinák, moderátor: "Čiže, asi najcitlivejšia je tá energetika, ako vidíte prípadne ten problém vo vzájomnom obchode?"

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita Bratislava**: "Áno, tá energetika jednoznačne, lebo tam sa my dostávame do závislosti a pokiaľ ide o ten obchod, viete, obchod je v konečnom dôsledku oveľa flexibilnejší, pretože keď sa nekúpi na Ukrajine, hľadáte nejaký iný priestor. Ale keď nám nedodá Rusko cez Ukrajinu zemný plyn, tak nie je nachystaná alternatíva, všetky tie diskusie o reverznom ťahu a o možnosti presmerovania dodávok, samozrejme sú jednak technicky zatiaľ nie celkom zvládnuté, jednak sú v podstate drahšie a znamená to samozrejme siahnuť potom tým pádom aj na konkurencieschopnosť a výkonnosť celej národnej ekonomiky."

Juraj Jedinák, moderátor: "Tak to bol Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity** a jeho názory k tejto téme. A rovno sa odpichnete od tohto rozhovoru, páni, hovorilo sa tam o tom uprednostňovaní veľkých, malých firiem, dá sa tomu vyhnúť? Skúste reagovať vy, pán Rajtar."

Jozef Rajtar, Slovenská obchodná a priemyselná komora: "No, ja si myslím takto, že podľa toho, čo sa diskutovalo aj, alebo diskutuje na pôde Slovenskej obchodnej priemyselnej komory, tá vládna, alebo štátna podpora vývozu v tom úzkom zmysle, keď hovoríme o štátnej podpore, by mala byť predovšetkým smerovaná do malých a stredných podnikov. To sú podniky, ktoré u nás existujú, ktoré majú slovenský kapitál, respektíve podniky, ktoré rozhodujú, alebo rozhodovacie procesy sa vykonávajú, alebo uskutočňujú na Slovensku. Čo sa týka tých veľkých podnikov, tak ako bolo tuná už aj spomenuté, že sú to súčasťou tých teda nadnárodných, alebo globálnych značiek, ide o to, že títo ako investori, keď sem prišli, tak bolo jasné, že oni budú vyrábať predovšetkým na vonkajší trh. Nie samozrejme na trh Slovenska. Čiže, keď oni dostali tieto investičné pohnutky, ako ja neviem daňové prázdniny, ako podporu na vytvorenie pracovných miest, oni už vlastne dostali investičné stimuly týmto pádom. A oni naozaj ani nepotrebnú tie stimuly v tom zmysle, akom sme hovorili, to, čo potrebujú tie malé, stredné podniky, tie veľké podniky potrebujú skôr inú podporu. To je podpora vlády v otázkach, keď sa uzatvárajú nejaké medzinárodné zmluvy, teda ako nejaké o voľnom obchode a podobne, nejaké preferenčné zmluvy, že tam potrebujú podporu, aby sa dosiahli určitou negáciou teda dobré, alebo priaznivé podmienky na uplatnenie ich výrobkov na tých trhoch tých krajín, alebo zoskupených krajín, s ktorými sa robia dohody, potrebujú určitú podporu pri colných suspenziách, pri dovoze nejakých komodít, teda ako materiály, komponenty a podobne, no a potrebujú ešte podporu vlády v takých otázkach, ako sú zábery Európskej únie v životnom prostredí. Veľké firmy, hlavne veľké firmy veľmi kritizujú povedzme energetický balíček Európskej únie, ktorí hovoria, že je proti firmám, že dokonca už dnes..."

Juraj Jedinák, moderátor: "To sme tu riešili minulý týždeň."

Jozef Rajtar, Slovenská obchodná a priemyselná komora: "...že už dnes teda odsúvajú výrobu mimo Európskej únie. Čiže oni potrebujú vládu, alebo štátnu podporu na tejto úrovni."

Juraj Jedinák, moderátor: "Dobre, zatiaľ ďakujem. Pán Rozkopál, súhlasíte aj vy s tým, čo zaznelo v tom rozhovore s pánom Balážom, že tie veľké firmy sú v istej výhode?"

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "Čiastočne sú, samozrejme my vnímame rozdiely v potrebách veľkých exportérov a malých stredných podnikov. Stratégie sú rôznorodé a stratégia, naša stratégia, o ktorej sme dnes hovorili, aj odzrkadľuje tieto požiadavky. Obsahuje nástroje na podporu veľkých, tak aj malých exportérov. Treba vedieť, že malé a stredné podniky budú cieľom podpory aj zo strany Európskej únie, pre veľkých a stredne veľkých exportérov sú vytvárané zo strany vlády podporné mechanizmy z vlastných zdrojov. Aj keď je podpora malého a stredného podnikania jednou z priorít, treba si uvedomiť naozaj, že veľké firmy majú na seba napojené tak, ako to tu odznelo medzi riadkami, mnohokrát desiatky až stovky malých a stredných podnikateľov. A v rámci ich kontaktov, subdodávateľských sietí, atakďalej, keď budeme podporovať veľkých, znamená to aj podporu malých. Pán profesor spomínal niečo aj o presunoch technológií,

atakdalej. Viete, keď má Volkswagen stopäťdesiat výrobní po celom svete a keď slovenská patrí medzi najlepších dvoch, trochu, tak je jasné, že keď bude niečo presúvať, tak asi tú bratislavskú fabriku nepresunie. Nechcem sa s tým zaoberať, pán Rajtar spomínal, že potrebuje od vlády podporu pri colných suspenziách, rokovaniach EÚ, rokovaniach Svetovej obchodnej organizácie, toto všetko beží a toto všetko ministerstvo hospodárstva zabezpečuje. Ešte dovoľte mi jednu poznámku na predchádzajúci vstup ešte pred pánom profesorom, kde zaznelo, že stratégia pre vonkajšie ekonomické vzťahy mala prísť až potom, ako sa mal spraviť nejaký materiál o hospodárskej stratégii, inováciách, atakďalej, tieto všetky materiály vláda buď už schválila v poslednom období, ako S3 a hospodársku stratégiu pripravuje ministerstvo hospodárstva, takže všetko toto akceptujeme a robí sa na tom."

Juraj Jedinák, moderátor: "Dobre, máme poslednú minútku zhruba, skúste povedať, že kam ešte možno ten vývoz smerovať? Vidíme, že je tu problém na Ukrajine a tým pádom aj s Ruskom, môže to spôsobiť Slovensku nejaký problém aj čo sa týka exportu, najskôr pán Rajtar."

Jozef Rajtar, Slovenská obchodná a priemyselná komora: "No záleží od toho, ako sa veci vyvinú. Zatiaľ vám môžem povedať, nepoznám štatistiky teda štatistického úradu o vývoze, ale môžem vám povedať z našich štatistík, čo my máme napríklad pri vydávaní osvedčení o pôvode tovaru, ktoré sa vydávajú na vývozy na Ukrajinu, tak keď si zoberieme prvé dva mesiace tohoto roka v porovnaní s prvými dvoma mesiacmi minulého roka, tak počet vydaných osvedčení nám vzrástol o šesťdesiatosem percent. To je teda neočakávaný dosť vývoj vzhľadom na to, čo sa tam deje a čo aj teda už vieme, čo máme informácie, že sa tam určité podniky zastavujú, teda výrobu, alebo sa zatvárajú určité podniky, alebo teda vôbec aj priemyselná výroba klesá a podobne, no zatiaľ to ide. Samozrejme, druhá otázka je taká, že či za tie vývozy aj zaplatia, alebo či sa platí, či sa platí priebežne a podobne. Treba si ale uvedomiť, samozrejme toto sú všetko zrejme kontrakty ešte z minulého obdobia, ktoré sa teraz plnia. Či sa budú uzatvárať nové kontrakty, kedy, ako v akých objemoch, to je otázka vývoja."

Juraj Jedinák, moderátor: "Dobre, dajme ešte tridsať sekúnd na záver aj pánovi Rozkopálovi, ako vidí túto vec na Ukrajine a export?"

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "Aj Rusko, aj Ukrajina sú významní hospodárski partneri Slovenskej republiky, mnohé slovenské spoločnosti majú záujem v jednej, aj v druhej krajine. Sme v aktuálnom vývoji politicky viazaní hodnotami, ale musíme vysielat' aj signály, ktoré zabezpečia, že naše hospodárske záujmy zostanú neohrozené. Jednotlivé firmy si sledujú vývoj, tak, ako povedal pán profesor, bude záležat' od toho, ako to tam všetko dopadne. Zatiaľ nič nenasvedčuje tomu, že by vzájomná obchodná výmena klesala, alebo mala nejaké výrazné výkyvy, uvidíme. Momentálne sme neprijali žiadne špeciálne opatrenia na ochranu slovenských podnikateľov, zastupiteľské úrady, ministerstvo hospodárstva, aj zahraničia sú pripravení pomôcť. Ďakujem."

Juraj Jedinák, moderátor: "Fajn, ďakujem za diskusiu, čas na reláciu vypršal. Takže našimi hosťami boli generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu ministerstva hospodárstva Štefan Rozkopál a Jozef Rajtar zo Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory, dovidenia, dopočutia."

Štefan Rozkopál, generálny riaditeľ sekcie zahraničného obchodu Ministerstva hospodárstva SR: "Ďakujem pekne."

Jozef Rajtar, Slovenská obchodná a priemyselná komora: "Dovidenia."

Juraj Jedinák, moderátor: "No a pekné popoludnie vám želá aj Juraj Jedinák."

-END

[Späť na obsah](#)

20. POTENCIÁL DODÁVATEĽSKÉHO PRIEMYSLU PRE AUTOMOBILKY

[Téma: Ekonomická univerzita; Mot`or; 10/03/2014; 03/2014; s.: 4,5,6,7; EKONOMIKA; Samuel BIBZA]

Vlani, v roku 2013, vyrobili tri automobilky pôsobiace na Slovensku viac ako 980 000 automobilov. Automobilový priemysel na Slovensku sa tak priblížil k plnému využitiu svojich výrobných kapacít, minimálne v závodoch finálnej výroby automobilov. Potenciál rozvoja má však stále sféra dodávateľov komponentov pre finálnych výrobcov vozidiel. O tom sme sa porozprávali s riaditeľom sekretariátu Zväzu automobilového priemyslu Slovenskej republiky (ZAP SR), pánom Ing. Jánom Pribulom.

Aká je súčasná „sila“ odvetvia dodávateľov komponentov pre automobilový priemysel pôsobiacich na Slovensku?

- Automobilový priemysel generuje priamo 12 % hrubej produkcie Slovenska. Zo 4 na viac ako 4,7 miliardy eur narástla medziročne (rok 2011 vs. 2012) produkcia automobilových dodávateľov, nezanedbateľná je aj výroba v iných oblastiach, priamo vyvolaná aktivitou automobilového priemyslu. Automobilový priemysel vykazoval v roku 2012 tretiu najväčšiu pridanú hodnotu na zamestnanca (po petrochemickom priemysle a energetike). Cez príjmy zamestnancov a živnostníkov bola generovaná spotreba na Slovensku viac ako 3,5 miliardy eur, čo znamená 10 % celkovej spotreby na Slovensku. V tomto odvetví priemyslu (výroba automobilov a modulov, systémov a súčiastok pre automobily) v roku 2012 pribudlo sedemtisíc pracovných miest a zamestnanosť priamo v automobilovej výrobe narástla na skoro 61-tisíc osôb. Viac ako desaťtisíc pracovných miest pribudlo u dodávateľov, kde už pracovalo viac ako 81,5-tisíc ľudí. A viac ako 59-tisíc pracovných miest patrilo k takzvanej indukovanej zamestnanosti, teda k pracovným aktivitám ako zabezpečenie dopravy, stravovanie zamestnancov a pod., ktorá s výrobou automobilov súvisí. Takže celkovo v roku 2012 boli na automobilový priemysel naviazané pracovné miesta pre viac ako 200 000 ľudí. To predstavovalo 9 % celkovej zamestnanosti na Slovensku. Vyplýva to zo štúdie s názvom „Národohospodársky význam automobilového priemyslu na Slovensku“, ktorú vypracovali na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity v Bratislave** a prezentovali ju koncom novembra minulého roka.

Môže automobilový priemysel ešte reálne vytvárať nové pracovné miesta, čo je pre Slovensko pri roky trvajúcej veľkej nezamestnanosti „životne“ dôležité?

- Môže, ale! Odpoveď na túto otázku je zložitá. Všeobecne platí, že tzv. multiplikátor tvorby pracovných miest v autopriemysle vo vyspelých ekonomikách má hodnotu 3,82. Znamená, že pre vynaloženie nákladov priamo v závode finálnej výroby automobilov v hodnote napríklad milión eur na istú produkciu vozidiel, musia subdodávatelia vynaložiť na výrobu potrebných komponentov 3,82 milióna eur. Z toho vyplýva, že dodávateľský priemysel pre automobilky zamestnáva veľké množstvo ľudí a významne sa podieľa aj na tvorbe hrubého domáceho produktu štátov, v ktorých pôsobí. Na Slovensku má tento multiplikátor hodnotu len niečo viac ako 1,5. Keďže hodnota uvedeného multiplikátora (3,82) objektívne platí, vyplýva z toho, že do troch automobiliek pôsobiacich na Slovensku sa stále dovážajú komponenty s výrazne väčšou celkovou hodnotou, keďže hodnota multiplikátora vypočítaná z objemu „našich“ dodávok má hodnotu len mierne nad 1,5. Je teda teoreticky veľká rezerva pre tvorbu ďalších pracovných miest u dodávateľov komponentov. Pre využitie takého potenciálu sú však potrebné viaceré zmeny, najmä v oblasti technického vzdelávania a aplikovaného výskumu, kde ZAP SR intenzívne bojuje za zlepšenie podmienok a participuje na tvorbe nového rámca pre rozvoj odborného vzdelávania a systému podpory aplikovanej vedy a výskumu pre potreby priemyslu.

Ako sa vytváral tzv. dodávateľský priemysel pre automobilky na Slovensku? Čo najviac bráni tomu, aby podiel dodávok zo Slovenska pre závody finalizujúce výrobu automobilov bol väčší?

- V 90-tych rokoch sme pripravovali podniky na Slovensku pre vstup výroby automobilov na naše územie sériou školení najmä o zabezpečení kvality výroby. Certifikácia podnikov je určite dôležitá, ale odberateľovi certifikát nestačí, potrebuje mať zabezpečenú stále prvotriednu kvalitu dodávok. Viacerým našim podnikom sa podarilo dostať sa do dodávateľskej siete, ale len málokto sa udržal v jej prvej úrovni. Automobilky si postupne „pritiahli“ na Slovensko svojich tradičných dodávateľov a naši sa stali len ich subdodávateľmi. Netreba v tom hľadať nejakú diskrimináciu, vyplynulo to aj z toho, že automobilky časť vývojových prác delegujú na svojich dodávateľov. Naše podniky mali čo robiť, aby dokázali financovať nákup moderných výrobných technológií, na budovanie vlastnej výskumno-vývojovej základne im nezostali peniaze. Teraz však nie sú schopné ponúkať svojim potenciálnym zákazníkom hotové riešenia, produkty vlastného vývoja, čo je však požiadavkou zákazníkov. Ak som spomenul, že pre finálnu výrobu automobilov na Slovensku sa veľa komponentov dováža zo zahraničia, tak kamióny, ktoré ich vozia, sa nevracajú prázdne. Aby boli vyťažené, vozia do zahraničia komponenty, ktoré vyrábajú výrobcovia na Slovensku. Takže pozitívny vplyv na obchodnú bilanciu nášho štátu má aj vývoz komponentov automobilov, nielen vývoz hotových automobilov. Konkurencia na automobilovom trhu je obrovská, je známe, že automobilový priemysel má viac výrobných kapacít ako reálne potrebuje. Často sa dozvedáme o plánoch na zatvorenie automobilových závodov v niektorých štátoch. Automobilky hľadajú všetky možné rezervy v nákladoch potrebných na výrobu vozidiel. Jednou z nich sú pridlhé dodávateľské reťazce. Dlhé sú nielen v zmysle veľkého počtu nízkostupňových dodávateľov, ale aj pre privážanie komponentov z veľkej diaľky. Ak je logistika náročná, potom sú v nej viazané veľké peniaze, ale väčší problém je v kvalite a flexibilitate. Ak napríklad v závode niekde na ďalekom východe sa v parametroch výrobku pomýlia, čo sa môže

Vplyv výroby automobilov

Ďalší rozvoj automobilového priemyslu na Slovensku v súčasnosti znamená najmä rozvoj lokálnych subdodávateľov

Odvetvie Multiplikátor produkcie (vrátane dovozov) Multiplikátor produkcie (bez dovozov)

1. Motorové vozidlá (29.1) 3,82 1,54

- 2. Elektronika a počítače 3,65 1,39
- 3. Komponenty do áut (29.2 + 29.3) 3,49 1,53
- 5. Guma a plasty 2,98 1,56
- 11. Základné kovy 2,77 1,51
- 21. Stavebníctvo 2,62 1,86
- 23. Energetika 2,58 1,84
- 47. Poľnohospodárstvo 2,17 1,57
- 61. Maloobchod 1,98 1,56

stať, lebo s mierne inou špecifikáciou ich vyrábajú pre viacerých odberateľov, postihne to vážne montáž automobilov. „Pomýlené“ dielce v kontajneroch cestujú týždne loďou a následne kamióňmi do európskej automobilky, povedzme na Slovensko. Ak je nezhodnosť dielcov s požadovaným originálom menej zrejmalá, môžu byť dokonca použité pri montáži. Každý si vie predstaviť tie škody, kým sa všetko napraviť, náklady s prepracovaním, triedením dielcov. Bolo by to určite menej nákladné a rýchlejšie, ak by ten dodávateľský reťazec bol kratší, aby bol aj ten dodávateľ tretieho a štvrtého radu tu, v blízkosti finálneho odberateľa. Toto nahráva našim dodávateľom, aj z nižšej úrovne dodávateľského reťazca.

Zmena technológií a materiálov, ktoré prinášajú požiadavky moderného automobilového priemyslu aj u dodávateľov vytvárajú tlak na kvalitu a dostupnosť pracovnej sily. To úzko súvisí s kvalitou vzdelávacieho systému. Jedným zo strategických cieľov nášho zväzu v súčasnosti je preto riešenie odborného vzdelávania, aby zabezpečovalo požiadavky priemyslu. Dlho sme o tomto probléme rozprávali, presviedčali, bubnovali na poplach. Našťastie, teraz už nikto nepochybuje, že to treba radikálne zmeniť. Riešime aj systém ako sprístupniť poznatky vedy a výskumu pre naše podniky tak, aby ich aplikovaním zlepšovali svoju konkurencieschopnosť. Ešte stále na to nemajú, aby si vybudovali vlastný tím, ktorý by pre nich robil potrebný aplikovaný vývoj. Pripravujeme projekt, ako rozvíjať a lokalizovať týchto dodávateľov tu, na Slovensku. Niektoré automobilky majú predpísaných dodávateľov na nejaký výrobok a nikoho iného na takú súčiastku nie je možné vybrať na Slovensku. Ale pri mnohých iných komponentoch táto zmena možná je. Takže sa akoby vraciame do 90tych rokov minulého storočia, keď musíme našu dodávateľskú sféru pripravovať na nové, či skôr staronové požiadavky „finalistov“, pre ktorých je najdôležitejšia stála kvalita a pravidelnosť dodávok komponentov. Preto opätovne štartujeme školenia pre rôzne úrovne riadiacich pracovníkov v podnikoch, ktoré sú primárne orientované na sprostredkovanie vedomostí, znalostí a zručností v oblasti zabezpečenia kvality v automobilovom priemysle, kde platí „Kvalita = kvalitný výrobok“.

V akom štádiu je možná pomoc zo strany ZAP-u našim dodávateľom komponentov pri vybudovaní výskumnovývojových kapacít?

- Boli sme jedným z hlavných činiteľov pri tvorbe štátnej stratégie rozvoja vedy a výskumu na Slovensku na najbližšie programovacie obdobie. Napĺňanie tejto stratégie bude v nasledujúcich rokoch ovplyvňovať možnosť využitia finančnej podpory z fondov **EU**. Tento dokument v Bruseli schválili, pretože je v súlade s tým, čo **EU** chce - zabezpečiť, aby boli malé a stredné podniky konkurencieschopné a iniciatívne. Bolo treba nastaviť procesy pomoci financovania tak, aby sa peniaze vynaložili na reálnu pomoc podnikom. V tomto prípade na vybudovanie vývojovej základne, aby naše dodávateľské podniky neboli vždy závislé len od toho, či im niekto dá nejaký výkres, ale aby boli schopné svojim zákazníkom ponúkať ucelené riešenia, hotové produkty na špičke technologických a technických možností.

Reálne sa teda vybuduje nejaký ústav zameraný na vývoj komponentov?

Naša predstava je vybudovať centrum strategického výskumu a vývoja automobilového priemyslu, ktoré by zabezpečovalo niekoľko činností. Po prvé, bolo by strategickým pracoviskom, ktoré by sledovalo automobilový priemysel, ktorým smerom sa uberá, aby sme vedeli, ktorým smerom sa zamerať.

Naším problémom je aj slabá informovanosť o tom, čo sa na Slovensku dá spraviť, aké máme vybavenie. Určite máme aj drahé unikátne stroje a prístroje, ktoré pracujú možno len raz za týždeň. A máme aj odborníkov, ktorí vedia vyriešiť zložité technické problémy. Len sa o nich nevie. Druhú úlohou takéhoto centra by bola teda akási manažérska činnosť. Prijímalo by objednávky od priemyslu, čiže niektorý podnik by si objednal napríklad vývoj nejakého svietidla s požadovanými parametrami. Nemá s tým skúsenosti, ale vie, že mu vyriešenie takéhoto technického zadania pomôže pri rokovaní s odberateľom. Centrum by úlohu prevzalo a pomáhalo by pri kreovaní odborných tímov z pracovníkov vedecko-výskumno-vývojových inštitúcií, ktorí sú schopní konkrétne zadanie vyriešiť. Zároveň v podnikoch sa začne vytvárať skupina pracovníkov, ktorá bude komunikovať s riešiteľským tímom a podieľať sa na riešení. Toto by mohol byť následne zárodok budúceho vlastného vývojového tímu. Treťou úlohou centra by bolo riešenie úloh na základe objednávky priemyslu, ktoré by riešil vlastný riešiteľský tím, teda riešenie by prebiehalo vlastnými kapacitami centra. Toto potrebujeme naštartovať a považujeme to za účelné. Sme presvedčení, že je to správny projekt, v podstate rovnaké fungujú v Holandsku, Fínsku, v Nemecku a iných krajinách Európy. Všade sú nejaké špecifiká, mali iné štartovacie podmienky ako máme my, ale v konečnom dôsledku to všade funguje. Ak chceme pozdvihnúť náš

podiel na výrobe automobilov na Slovensku a prispieť k tvorbe pracovných miest pre kvalifikovaných ľudí, tento projekt musíme zrealizovať. Inak budeme stále lamentovať, že Slovensko stráca konkurencieschopnosť, rastie nezamestnanosť.

Takéto pracovisko by nebolo požieračom peňazí zo štátneho rozpočtu a z fondov **EU**. Pomáhalo by riešiť reálne zákazky

Vplyv výroby automobilov

Ďalší rozvoj automobilového priemyslu na Slovensku v súčasnosti znamená najmä rozvoj lokálnych subdodávateľov

Odvetvie Multiplikátor produkcie (vrátane dovozov) Multiplikátor produkcie (bez dovozov)

1. Motorové vozidlá (29.1) 3,82 1,54
2. Elektronika a počítače 3,65 1,39
3. Komponenty do áut (29.2 + 29.3) 3,49 1,53
5. Guma a plasty 2,98 1,56
11. Základné kovy 2,77 1,51
21. Stavebníctvo 2,62 1,86
23. Energetika 2,58 1 84
47. Poľnohospodárstvo 2,17 1,57
61. Maloobchod 1,98 1,56

od automobilového priemyslu, nebolo by teda odkázané len na štátnu podporu, lebo projekty by boli spolufinancované aj priemyslom. Chceli by sme, aby takéto centrum na Slovensku fungovalo najneskoršie do dvoch rokov.

Ktoré odvetvia potrebné pre automobilový priemysel by sa mohli na Slovensku rozvíjať?

- Keby sme išli úplne od začiatku, už v 90-tych rokoch sme zistili, že nemáme kovárne a zlievárne vyhovujúce požiadavkám na kvalitu produktov pre automobilový priemysel a ani kapacitne. Odvtedy sa v podstate nič nezmenilo. Napríklad spoločnosť vyrábajúca ložiská potrebuje toľko výkovkov, že na Slovensku ich nemožno kúpiť v požadovanej kvalite a sortimente. Musia ich dovážať a potom je ohrozená už spomínaná flexibilita. Preto sami zainvestovali a vybudovali si kovárňu. Podporou budovania kovárni a zlievárni by sa vyriešilo viacero problémov, lebo nimi vyrábané polotovary sú potrebné pre výrobu veľkého množstva súčiastok automobilov. Ale iste prídu aj nejaké nové druhy výrob, ktoré súvisia s novými materiálmi. V autách sa budú viac používať tzv. alternatívne pohony. Uvidíme, čo preváži, či elektrika, či bude palivom motorov vodík a podobne. Toto všetko môže ovplyvniť výrobu. Niektoré komponenty sa však zásadne nebudú meniť, napr. sedačky. Aj pri nich bude však treba zvládať nové technológie, nové postupy, lebo snahou je znižovanie hmotnosti všetkých častí automobilu a aj snaha vyrábať ich čo najlacnejšie. Vývoj teda závisí od mnohých faktorov...

Koľko máme v súčasnosti na Slovensku dodávateľov všetkých úrovní pre automobilky?

V súčasnosti prevádzkujeme s našim partnerom portál Online Kooperačná Burza Automotive www.okba.sk, kde je zaregistrovaných asi 300 podnikov. Portál slúži na to, aby sa mohli výrobcovia prezentovať, na realizáciu B2B aktivít. Do systému majú prístup aj potenciálni partneri zo zahraničia. Reálne na Slovensku pôsobi rádovo 230 dodávateľov pre automobilový priemysel rôznych úrovní. Ide o malé podniky, ale aj prevádzky veľkých nadnárodných spoločností, ktoré len na Slovensku zamestnávajú niekoľko tisíc pracovníkov. Prevažne vznikli až po roku 2004, 64 % z nich je v rukách zahraničných vlastníkov.. Z mapy regionálneho rozloženia automobilových producentov a subdodávateľov je zjavné, že najviac ich je na západnom Slovensku, kde je lokalizovaných až 70 % podnikov. Približne 50 % produkcie je vytvorených podnikmi, ktoré sa nachádzajú do 30 km od troch hlavných automobilových producentov. V okolí 50 km od výrobcov sú situované podniky, ktoré tvoria až 60 % zamestnanosti v tomto odvetví. Z automobilového priemyslu najviac ťažia kraje, v ktorých sídlia automobilky - Žilinský Bratislavský a Trnavský kraj. Pre tieto lokality to znamenalo nárast zamestnanosti aj rast priemernej mzdy a dopytu.

Preto je také dôležité, aby sa nám podarilo čo najskôr dobudovať plnohodnotné diaľničné spojenie aj s východom Slovenska. To je azda najvýznamnejšia podmienka veľkých investorov pri ich rozhodovaní sa, či umiestnia rozsiahlejšiu výrobu aj do tohto regiónu.

Zhovárať sa: Samuel BIBZA

[Späť na obsah](#)

21. VLÁDA: Proexportná politika je kostrou stratégie VEV

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 12/03/2014; Ekonomika; TASR]

Predkladaná stratégia podľa MH nadväzuje na Stratégiu proexportnej politiky na roky 2007 až 2013, pričom prekračuje jej rámec rozšírením na stratégiu VEV.

Bratislava 12. marca (TASR) - Oblasť proexportnej politiky ako prioritného zamerania zahranično-obchodnej politiky štátu tvorí kosť strategiu vonkajších ekonomických vzťahov (VEV). Vyplýva to z Návrhu Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 až 2020 z dielne Ministerstva hospodárstva (MH) SR, ktorú dnes prerokovala a schválila vláda SR.

Predkladaná stratégia podľa MH nadväzuje na Stratégiu proexportnej politiky na roky 2007 až 2013, pričom prekračuje jej rámec rozšírením na stratégiu VEV. "Východiská tvorby stratégie VEV sú doplnené analýzou súčasného stavu a projekciou vývoja zahraničného obchodu SR do roku 2020, ktorú vypracovali experti **Ekonomickej univerzity v Bratislave**," priblížil rezort hospodárstva SR.

Pripojením oblastí podpory prílevu investícií, podpory spolupráce so zahraničím v oblasti inovácií a jednotnej prezentácie SR v zahraničí sleduje stratégia VEV konečný cieľ, ktorým je zvyšovanie konkurencieschopnosti a exportnej výkonnosti slovenskej ekonomiky prostredníctvom zefektívnenia spôsobu zapájania krajiny do medzinárodných ekonomických vzťahov.

"Stratégia VEV sa sústreďuje na zefektívnenie národného systému podpory exportu a jeho zosúladienie so strednodobými trendmi vo vonkajšom ekonomickom prostredí do roku 2020 a záujmami podnikateľskej sféry," uviedlo ďalej MH SR vo vládnom materiáli.

Prioritou stratégie VEV je z krátkodobého hľadiska podľa rezortu hospodárstva dynamizácia fungovania podporného systému pre VEV prostredníctvom opatrení, ktoré v zásade v najbližšom období nevyžadujú navýšenie zdrojov a sú vykonateľné operatívne v rámci existujúcich limitov jednotlivých rozpočtových kapitol.

Stratégia VEV pozostáva z 9 častí, pričom ciele a nástroje tvoria jej kľúčové časti. Hlavným zámerom stratégie VEV je zabezpečenie stabilného postavenia SR v medzinárodných ekonomických vzťahoch podporujúceho hospodársky a sociálny rozvoj krajiny, rast životnej úrovne obyvateľstva a presadzovanie ekonomických záujmov v zahraničí, vrátane garantovania plnenia požiadaviek ekonomickej bezpečnosti.

Ciele stratégie VEV pozostávajú v súlade s jej celkovou koncepciou z čiastkových cieľov v štyroch oblastiach, a to obchodno-politickej, proinvestičnej, v oblasti inovačnej spolupráce so zahraničím a v oblasti jednotnej prezentácie SR. "Štruktúra nástrojov stratégie VEV na druhej strane zodpovedá cieľom uvedeným v stratégii," dodalo MH SR.

[Späť na obsah](#)

22. Odolal

[Téma: Ekonomická univerzita; Plus 7 dní; 12/03/2014; 11/2014; s.: 128,129; ŠPORT; RASTISLAV HRÍBIK]

Zlatého paralympijského zjazdára Jakuba Kraka chceli kúpiť do svojho tímu Rusi

Vparalympijskom svete má jeho meno cveng. Dvadsaťročný slovenský zrakovo postihnutý zjazdár Jakub Krako, ktorému ako šesťročnému diagnostikovali dystrofiu sietnice, prežíva na svahoch jeden príbeh za druhým. V Turíne 2006 bol v šiestich najmladších účastníkoch alpských disciplín, o štyri roky vo Vancouveri s tromi zlatými a jedným striebrom absolútnou hviezdou hier. Keď to zaregistrovali Rusi, začali ho lámať, aby zmenil krajinu. Jakub odolal, zostal Slovak, no pokoj na prípravu do Soči mu narušila nečakaná podpásovka - preradenie do inej zrakovej kategórie. „V praxi to znamenalo asi tri sekundy k dosiahnutému času navyše," spomínal v Soči Krako na vari najťažšie chvíle doterajšej kariéry. V horskom stredisku Roza Chutor mu však už po druhej disciplíne prebiehajúcej paralympiády na tvári svietil šťastný úsmev. Hneď po tom, čo si po dráme vyjzdil v superobrovskom slalome ďalšie paralympijské zlato. Štvrté. Moje dieťa: Dojatie lyžiara z Lazian pri Prievidzi v cieľi bolo v nedeľu neprehliadnuteľné. Za posledné roky si Krako vytrpel dosť. Rok mu trvalo, kým dokázal zvrátiť rozhodnutie lekárov. A získať stratené sebavedomie. „Mal som čo robiť, aby som ho znovu motivoval. Pritom zrak sa mu nezlepšuje, len zhoršuje. Aj mne to bolo ľúto, lebo Kubo je moje lyžiarske dieťa. Ku mne na Rematu ho rodičia priviedli ako malého, práve jeho považujem za svoj najväčší trénerský úspech, ktorý som dlhé roky pľapl. Ani mne nie je jasné, prečo ho preradili," priznal Krakov tréner Peter Matiaško, v minulosti sám aktívny paralympionik. Privalilo ho v bani, museli mu amputovať nohu pod kolenom. Aj Jakub vedel, že lekári sa mýlili. Tí ho najskôr preradili do triedy s najnižšou formou postihnutia - B3. Po Jakubovom proteste predchádzajúci verdikt pozmenil. „Nechcem na nikoho kydať,

no nepočítal som, že sa mi to príhodi. Sebavedomie mi šlo dole. Aj preto som si naškrabal nejaké peniaze a znovu požiadal o vyšetrenie. Musel som naň čakať celý rok," vraví študent piateho ročníka **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Opätovná kontrola v októbri v holandskom Landgraafte mu dala za pravdu. Jakuba vrátili späť do triedy B2. „Keby som v nej jazdil už na posledných majstrovstvách sveta, donesiem domov štyri medaily a nie jedno štvrté miesto. Aj tu v Soči, ak by mi to nezmenili, bol by som tak ôsmy-deviaty," porovnával Krako, ktorý v Rusku jazdí s ružomerským navádzačom Martinom Motykom. Všetci spolu: Na vysvetlenie na paralympiáde sa udeľuje v kategóriách zrakovo postihnutých v jednej disciplíne len jedna medaila. Pretekári sú na základe stupňa postihnutia zaradení do tried. Spravodlivé výsledky zaručuje koeficient, ktorým sa ich čas násobí. Čím väčšie postihnutie, tým lepší koeficient. Dolnokubínčan Marek Kubačka, ktorý po výbuchu nádoby so sprejom pri opekačke v prírode ako deväťročný úplne oslepol a je jediným alpským lyžiarom v Soči s takýmto hendikepom, ho má logicky najvyšhodnejší. V porovnaní so súpermi môže byť pomalší o niekoľko sekúnd, no môže vyhrať. „Keď ma znovu vrátili do bé dvojky, prišlo uvoľnenie, lebo tam patrí. Či to bol predtým podraz? Nevie, no som rád, že je to za mnou. Na trati to nemám ľahké. Zrak stále trpí, nemôžem ísť bližšie k bránam, lebo mi navádzač hneď o tri-štyri metre ujde," vraví lyžiar, ktorý sa napriek hendikepu často odvážne rúti traťou v rýchlosti blížiacej sa sto kilometrom za hodinu. Na ilustráciu - trúfli by ste si na čosi podobné, ak by na svahu bola hustá hmla? Spachoš: Na pády sú paralympionici zvyknutí. Akosi k ich životu patria. Rovnako ako nesmierna túžba víťaziť. „To je jeho najsilnejšia stránka. Keď nevyhráva, je z toho nešťastný," tvrdí jeho tréner Peter Matiaško. „A aká je jeho najslabšia vlastnosť? Dostať ho ráno na tréning. Veľmi rád si pospí," smeje sa. Kubovo zlato v Soči zo superobrovského slalomu malo pre Matiaška jedinečnú príchuť. „Je vlastne moje prvé v úlohe trénera, lebo keď vyhrával vo Vancouvri, viedol som poľský tím. Hoci Kubo si ma v Kanade sám vyžiadal na štart. Chcel, aby som bol pri ňom," spomínal Matiaško. Na svojho zverenca je hrdý a mrzí ho, že doma nie je taký populárny ako vo svete. „Tam si ho inak vážia. Je to smutné. Dodnes nechápem, že jeho vancouverské medaily nevyvolali väčší ohlas. Len u tých Rusov, ktorí ho chceli získať pre svoju krajinu. Kubo sa bol vtedy so mnou radiť, no hovoril som mu, že sa musí rozhodnúť sám." Rozhodol sa pre Slovensko. Ako v lete: Sú to v Rusku zvláštne hry. Aj v tunajších horách je teplo, často aj viac než desať stupňov Celzia. Pretekári s rôznymi druhmi postihnutia majú na umelom snehu čo robiť, aby nástrahy trate zvládli. Pádov je ešte viac než tých snoubordových počas olympiády. V pondelok musel dokonca zasahovať vrtník. Naše esá tiež padajú. Vráťane zlatej zo zjazdu Henriety Farkašovej. Kým v sobotu oslavovala 27-ročná rožňavská lyžiarka štvrtý titul paralympijskej šampiónky - rovnako ako o deň neskôr Krako -, o dva dni ju po páde v super-G diskvalifikovali. A jej kežmarskú navádzačku Natáliu Šubrtovú išlo roztrhnúť od jedu a smútku. Tak veľmi obe túžili po ďalšom prvenstve. Farkašová sa však nevyhovárala. „Moja chyba. Vyšmykla sa mi palička z ruky, čo ma rozhádzalo, a zákonite prišla chyba," vravela Heňa. Napriek tomu si Slovensko s dvomi zlatými a jedným striebrom Mira Harausa po prvých troch dňoch v Soči držalo povest' alpskej paralympijskej veľmoci. Len škoda, že to v Rusku nevyzerá ako na zimných hrách. Blato, hlina na kopcoch, kde sa nesúťaží, a pučiace kvety v okolí nasilu udržiavaných a nebezpečných tratí vyvolávajú diametrálne odlišný dojem. Aj šéf slovenských paralympionikov Ján Riapoš na slávnostnej recepcii organizovanej slovenským veľvyslancom v Rusku Jozefom Migašom želal svojim ovečkám okrem úspechu jediné - aby sa živí a zdraví vrátili domov. RASTISLAV HRÍBIK

Šťastní: Krako, vľavo, a Motyka v cieli.

Triumf: Zjazdár Jakub Krako sa klania divákovi sočskej paralympiády zo stupňa víťazov. Vedľa neho rovnako šťastný navádzač Martin Motyka. Slovenský reprezentant porazil Američana Marka Bathuma a Kanadčana Marca Marcouxu.

Zlatá a strieborná: Dva cenné kovy vybojovali v Soči aj lyžiari Farkašová a Haraus.

Hrdý tréner: „Kubo je moje lyžiarske dieťa," hovorí Peter Matiaško.

[Späť na obsah](#)

23. Novou finančnou riaditeľkou TV Markíza je Marianna Trnavská

[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 14/03/2014; Redakcia]

Dňa 11. marca 2014 sa novou finančnou riaditeľkou a konateľkou spoločnosti MARKÍZA – SLOVAKIA stala Marianna Trnavská, ktorá doteraz pôsobila ako zástupkyňa finančného riaditeľa.

"Teší ma, že jej nástupom do funkcie bude zachovaná kontinuita v riadení spoločnosti. Som rád, že prijala ponuku stať sa súčasťou vedenia našej televízie," povedal generálny riaditeľ TV Markíza Matthias Settele.

Bývalý finančný riaditeľ a konateľ Arthur Szczerba bude do konca marca odovzdávať agendu centra. "Rád by som sa Arthurovi poďakoval za výbornú prácu, ktorú počas tých rokov odvádzať pre našu televíziu. Prajem mu veľa úspechov v jeho ďalšej kariére a šťastný návrat domov," dodal M. Settele.

Marianna Trnavská vyštudovala odbor účtovníctvo a audítorstvo na FHI **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Svoju profesionálnu kariéru v oblasti financií naštartovala trojročným pôsobením v spoločnosti Ernst & Young na Slovensku, Novom Zélande a Austrálii. Do CME nastúpila v roku 2008 a v roku 2010 sa stala finančnou riaditeľkou Media Pro Slovakia (dnes Centrum produkcie vlastnej tvorby TV Markíza). V júni 2011 sa stala zástupkyňou finančného riaditeľa TV Markíza. Je členkou medzinárodnej komory - Asociácie certifikovaných účtovníkov (ACCA).

[Späť na obsah](#)

24. Markíza po rekordnom mínuse vymenila finančného riaditeľa

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 14/03/2014; Medialne; Martin Poláš]

14.03.2014 | Martin Poláš

Novou finančnou riaditeľkou televízie Markíza je od 11. marca Marianna Trnavská, ktoré dosiaľ pôsobila ako zástupkyňa Arthura Szczerbu. Ten funkciu zastával od júna 2011.

M. Trnavská bude spolu s generálnym riaditeľom Matthiasom Settelem zároveň konateľkou eseročky Markíza-Slovakia, držiteľom licencie na vysielanie staníc Markíza, Doma, a Dajto. Jej stopercentným vlastníkom je medzinárodne mediálna spoločnosť CME.

"Teší ma, že jej nástupom do funkcie bude zachovaná kontinuita v riadení spoločnosti. Som rád, že prijala ponuku stať sa súčasťou vedenia našej televízie," uviedol k nástupu M. Trnavskej M. Settele.

Poliak Arthur Szczerba bude podľa televízie do konca marca odovzdávať agendu centra. Do Markízy nastupoval pred vyše dva a pol rokom, keď nahrádzal Radku Doehring. Tá riadila financie komerčnej televízie od roku 1996. Momentálne pôsobí v tíme Václava Miku vo verejnoprávnom RTVS ako riaditeľka Sekcie ekonomiky.

A. Szczerba pôsobil pred príchodom na Slovensko aj na Ukrajine a v Bulharsku. Pre CME začal pracovať v roku 2009.

Jeho nástupkyňa M. Trnavská vyštudovala odbor účtovníctvo a audítorstvo na **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Profesionálnu kariéru v oblasti financií naštartovala trojročným pôsobením v spoločnosti Ernst&Young na Slovensku, Novom Zélande a v Austrálii.

Do CME nastúpila v roku 2008 a v roku 2010 sa stala finančnou riaditeľkou produkčnej firmy Media Pro Slovakia, ktoré je dnes už priamo začlenené v štruktúre televízie ako Centrum produkcie vlastnej tvorby.

Zástupkyňou finančného riaditeľa sa M. Trnavská stala v júni 2011, keď do funkcie nastupoval aj A. Szczerba. Je členkou medzinárodnej komory - Asociácie certifikovaných účtovníkov (ACCA).

Markíza vlašajší rok podľa výsledkov, ktoré zverejnil materský CME, končila v prevádzkovej strate pred odpismi a amortizáciou (OIBDA) 19,86 milióna dolárov, čo bol najhorší výsledok zo všetkých krajín, kde CME pôsobí.

Od januára tohto roka má televízia aj nového obchodného riaditeľa, ktorým sa stal Rakúšan Florian Skala. Jeho oddelenie Centra reklamy zodpovedá za predaj reklamného priestoru.

Markíza v piatok popoludní potvrdila aj ďalšiu personálnu výmenu, ktorá sa týka oddelenia výskumu. Jeho novou vedúcou bude od 15. marca doterajšia tímlíderka analýz sledovanosti Katarína Plevová, ktorá nahradí Miroslava Javora. Ten sa podľa televízie rozhodol ukončiť svoje pôsobenie v skupine.

K. Plevová je absolventkou žurnalistiky na Univerzite Komenského, v Markíze pracuje od roku 2007, predtým pôsobila v Slovenskej televízii.

[Späť na obsah](#)

25. Slovensko má ďalšiu medailu zo Soči, Krako získal striebro

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 15/03/2014; PARALYMPIÁDA 2014; SITA]

Jakub Krako (vľavo) Foto: facebook.com/pages/Jakub-Krako

ROZA CHUTOR 15. marca (WEBNOVINY) - Slovenský reprezentant Jakub Krako získal striebornú medailu v obrovskom slalome v kategórii zrakovo postihnutých na zimných paralympijských hrách v Soči. Spoločne s navádzačom Martinom Motykom zaostali v súčte oboch kôl za víťaznými Kanaďanmi Macom Marcouxom a Robinom Femym o 2,04 s. Bronz si v centre alpského lyžovania v Roza Chutor vybojoval domáci favorit Valerij Redkozubov s navádzačom Jevgenijom Gerojevom.

Krako neobhájil vo svojej obľúbenej disciplíne zlatú medailu spred štyroch rokov z Vancouveru, ale aj striebro si veľmi váži. "Poučili sme sa zo slalomu a dali do toho všetko, čo v nás bolo. Najmä druhé kolo bola jedna z našich najlepších jász, hoci v prvom boli aj chyby. Radujem sa z druhého miesta a víťaznému Kanaďanovi to prajem," povedal v prvej reakcii Jakub Krako.

Viac správ z paralympiády si môžete pozrieť ----->

Dvadsaťtriročný slovenský zjazdár s dystrofiou očnej sietnice má celkovo z paralympijských hier už štyri zlaté a dve strieborné medaily. V bilančii najúspešnejších Slovákov zo ZPH sa dostal pred Henrietu Farkašovou. Svoju zbierku v Rusku rozšíril o zlato a striebro. "Mali sme rozhodne na viac. Budem si pamätať chyby, ktoré ma obrali o medaily. Treba sa poučiť z neúspechov, aby prišli ďalšie úspechy. Mrzí ma to však aj preto, lebo nejazdím len pre seba, ale pre celé Slovensko," poznamenal Krako, ktorý tento rok končí štúdium na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Z ďalších slovenských reprezentantov skončil v sobotňajšom obrovskom slalome na 8. mieste Marek Kubačka s Natáliou Karpišovou, Radomír Dudáš a Michal Červeň uzatvárali prvú desiatku a Michal Beladič s Filipom Motykom skončili o priečku nižšie. Miroslav Haraus a Maroš Hudík nedokončili druhé kolo.

Blízko k zisku medaily v obrovskom slalome mal Martin France v kategórii stojacich telesne znevýhodnených lyžiarov. Po prvom kole bol ešte šiesty, ale v druhej jazde sa posunul až na 4. miesto. Najlepšia trojka z prvého kola bola však nad jeho sily. "Najmä druhé kolo to bola super jazda. Možno o polhodinu si budem uvedomovať, že je to super, ale teraz je to, s prepáčením, zlé...", vrazil France v cieľi pretekov.

"Chcel som skončiť do 6. miesta, čo sa mi aj podarilo a je to výborný výsledok. Keď však padol jeden pretekár, ktorý bol predo mnou, začal som si želať medailu. Nevyšlo to, ale ideme ďalej. Toto štvrté miesto ma musí motivovať do budúcnosti," dodal 29-ročný France, ktorý sa narodil s nie úplne vyvinutými hornými aj dolnými končatinami. France štvrtým miestom v Roza Chutor zopakoval svoje najlepšie umiestnenie zo ZPH 2006 v Turíne.

[Späť na obsah](#)

26. Skvelý Krako! Po zlate si v Soči vybojoval aj striebro

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 15/03/2014; Šport; SITA]

Slovenský reprezentant Jakub Krako získal striebornú medailu v obrovskom slalome v kategórii zrakovo postihnutých na zimných paralympijských hrách v Soči.

Jakub Krako.

Autor - SITA, AP

Spoločne s navádzačom Martinom Motykom zaostali v súčte oboch kôl za víťaznými Kanaďanmi Macom Marcouxom a Robinom Femym o 2,04 s. Bronz si v centre alpského lyžovania v Roza Chutor vybojoval domáci favorit Valerij Redkozubov s navádzačom Jevgenijom Gerojevom.

Krako neobhájil vo svojej obľúbenej disciplíne zlatú medailu spred štyroch rokov z Vancouveru, ale aj striebro si veľmi váži. "Poučili sme sa zo slalomu a dali do toho všetko, čo v nás bolo. Najmä druhé kolo bola jedna z našich najlepších jász, hoci v prvom boli aj chyby. Radujem sa z druhého miesta a víťaznému Kanaďanovi to prajem," povedal v prvej reakcii Jakub Krako.

Dvadsaťtriročný slovenský zjazdár s dystrofiou očnej sietnice má celkovo z paralympijských hier už štyri zlaté a dve strieborné medaily. V bilančii najúspešnejších Slovákov zo ZPH sa dostal pred Henrietu Farkašovou. Svoju zbierku v Rusku rozšíril o zlato a striebro. "Mali sme rozhodne na viac. Budem si pamätať chyby, ktoré ma obrali o medaily. Treba sa poučiť z neúspechov, aby prišli ďalšie úspechy. Mrzí ma to však aj preto, lebo nejazdím len pre seba, ale pre celé Slovensko," poznamenal Krako, ktorý tento rok končí štúdium na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Z ďalších slovenských reprezentantov skončil v sobotňajšom obrovskom slalome na 8. mieste Marek

Kubačka s Natáliou Karpišovou, Radomír Dudáš a Michal Červeň uzatvárali prvú desiatku a Michal Beladič s Filipom Motykom skončili o priečku nižšie. Miroslav Haraus a Maroš Hudík nedokončili druhé kolo.

Blízko k zisku medaily v obrovskom slalome mal Martin France v kategórii stojacich telesne znevýhodnených lyžiarov. Po prvom kole bol ešte šiesty, ale v druhej jazde sa posunul až na 4. miesto. Najlepšia trojka z prvého kola bola však nad jeho sily. "Najmä druhé kolo to bola super jazda. Možno o polhodinu si budem uvedomovať, že je to super, ale teraz je to, s prepáčením, zlé...", vravel France v cieľi pretekov. "Chcel som skončiť do 6. miesta, čo sa mi aj podarilo a je to výborný výsledok. Keď však padol jeden pretekár, ktorý bol predo mnou, začal som si želať medailu. Nevyšlo to, ale ideme ďalej. Toto štvrté miesto ma musí motivovať do budúcnosti," dodal 29-ročný France, ktorý sa narodil s nie úplne vyvinutými hornými aj dolnými končatinami. France štvrtým miestom v Roza Chutor zopakoval svoje najlepšie umiestnenie zo ZPH 2006 v Turíne.

[Späť na obsah](#)

27. Krako sa dočkal duple, France síz

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 17/03/2014; 63/2014; s.: 36; PARALYMPIZMUS; PAVOL KUBIŠ]

Súťaž v zjazdovom lyžovaní v stredisku Roza Chutor vyvrcholili obrovským slalomom

Zo SOČI od nášho redaktora PAVLA KUBIŠA

Po slalome mal chuť odhodiť lyže do kúta. Po zlate v super-G v ňom útočil na druhú medailu, ale po "striebornom" prvom kole druhé nedokončil po školáckej chybe. V sobotu vo svojej poslednej súťaži v Soči v obrovskom slalome si to však zrakovo postihnutý Jakub Krako sčasti vynahradil. Získal striebro, pre Slovensko v poradí šiestu medailu (2-2-2) a s bilanciou 1-1-0 bol naším najúspešnejším zjazdárom. "Poučili sme sa zo slalomu a dali do toho všetko, čo v nás bolo. Najmä druhé kolo bola jedna z našich najlepších jazd, hoci v prvom boli aj chyby. Teším sa z druhého miesta a víťaznému Kanaďanovi Marcouxovi zlato prajem," povedal. Dvadsaťtriročný lyžiar s dystrofiou očnej sietnice si v stredisku Roza Chutor zlatom a striebrom rozšíril paralympijskú zbierku na štyri zlaté a dve strieborné medaily, po sobote bol tak najúspešnejším slovenským paralympionikom v histórii. Zahviezdil už vo Vancouvri pred štyrmi rokmi tromi prvenstvami (slalom, obrovský slalom, superkombinácia) a jednou druhou priečkou (superG). V Kanade ho navádzal Juraj Medera, teraz tretí rok spolupracuje s Martinom Motykom. "V Soči sme mali rozhodne na viac. Stačí si pozrieť medzičasy alebo časy po prvom kole. Budem si navždy pamätať chyby, ktoré ma obrali o medaily. Treba sa poučiť z neúspechov, aby prišli ďalšie úspechy," poznamenal Krako. Do toho, či úspešná dvojica zostane pokope, ukáže najbližší čas. Obaja totiž končia štúdium na vysokej škole. Krako finišuje na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Absolutórium si zaslúži aj Marek Kubačka s navádzačkou Natáliou Karpišovou. Aj preto, že ako jediný úplne nevidiaci (B1) zišiel do cieľa obe kolá a ôsmou priečkou dosiahol svoj najlepší paralympijský výsledok v kariére (v Turíne 2006 bol v obrovskom slalome jedenásty). Blízko k zisku medaily mal telesne postihnutý Martin France v kategórii stojacich. Zo šiesteho miesta po prvom kole sa v druhom famóznou jazdou posunul až na štvrté. Dlho sa v 35-člennej konkurencii držal na bronzovej pozícii, ale keď došiel do cieľa zlatý Francúz Gauthier-Manuel a odsunul ho na štvrtú, šoumenovi našej výpravy vyhrkli slzy. Zemiaková medaila mu prischla už druhý raz na paralympiáde. Teraz v Soči ho od bronzu delilo 3,5 s, v Turíne 2006 ešte menej – tri stotiny sekundy. "Bolo to o triedu lepšie ako Vancouver. Možno o polhodinu si budem uvedomovať, že je to super, ale teraz je to, s prepáčením, zlé...", vyhrklo zo zroneného Franceho bezprostredne v cieľi. Martin, ktorý sa narodil s nevyvinutými hornými a dolnými končatinami, pokračoval: "Chcel som skončiť do šiesteho miesta a je to výborný výsledok. Keď však v druhom kole padol jeden pretekár, ktorý bol predo mnou, začal som si želať medailu. Nevyšlo to, ale ideme ďalej. Toto štvrté miesto ma musí motivovať do budúcnosti. Keby som mal medailu, tak možno aj skončím, ale takto asi nie," objavil sa na jeho smutnej tvári znova šibalský úsmev.

SLOVÁCI VO VÝSLEDKOCCH

BEH NA LYŽIACH

- MUŽI – TELESNE POSTIHNUTÍ - 10 km SEDIACI: 1. Klebl (Kan.) 30:52,0,... 18. Gajdičiar (SR) 34:42,8.

CURLING NA SÁNKACH

- SEMIFINÁLE: Rusko – Veľká Británia 13:4, Kanada – Čína 5:4, FINÁLE: Rusko Kanada 3:8, O 3. MIESTO: Veľká Británia Čína. KONEČNÉ PORADIE: 1. Kanada, 2. Rusko, 3. Veľká Británia, 4. Čína, 5. USA, 6. Slovensko, 7. Švédsko, 8. Nórsko, 9. Kórejská republika, 10. Fínsko.

HOKEJ NA SÁNKACH

- FINÁLE: Rusko - USA 0:1. O 3. MIESTO: Kanada – Nórsko 3:0. KONEČNÉ PORADIE: 1. USA, 2. Rusko, 3. Kanada, 4. Nórsko, 5. Česko, 6. Taliansko, 7. Kórejská republika, 8. Švédsko.

ZJAZDOVÉ LYŽOVANIE

- OBROVSKÝ SLALOM – MUŽI ZRAKOVO POSTIHNUTÍ: 1. Marcoux (Kan., navádzač Femy) 2:29,62, 2. Krako (M. Motyka) +2,04, 8. Kubačka (Karpišová) +12,90, 10. Dudáš (Červeň) +13,80, 11. Beladič (F. Motyka) +17,44, Haraus (všetci SR, Hudík) nedokončil. TELESNE POSTIHNUTÍ – STOJACI: 1. GauthierManuel (Fr.) 2:25,87... 4. Fran-ce (SR) +5,79..
- ŽENY – ZRAKOVO POSTIHNUTÉ: 1. Farkašová (navádzačka Šubrtová) 2:48,63, TELESNE POSTIHNUTÉ – STOJACE: 1. Bochetová (Fr.) 2:38.84,... 5. Smaržová (SR) 2:49,47.

Jakub Krako (vľavo) s navádzačom Martinom Motykom si v Soči ku zlatu zo super-G pridali aj striebro v obrovskom slalome. FOTO ROMAN BENICKÝ

[Späť na obsah](#)

28. Bystrický pivný protiprúd

[Téma: Ekonomická univerzita; Profit; 18/03/2014; 06/2014; s.: 18,19,20,21,22,23; podnikatelia roka 2013; Redakcia]

Jeden mal radšej víno, druhý obľubuje pivo od študentských čias. Po úspechu s dovozom elektroniky prešli na tenký ľad výrobcov: kúpili krachujúci Banskobystrický pivovar a produkt, ktorý veľmi nechutil. Dobre sa dopĺňajú a pivovar, jediný v slovenských rukách, vďaka tomu ožil. Branislav Cvik a Ľubomír Vančo sú finalistami súťaže EY Podnikateľ roka 2013.

Mariahilfer Strasse v centre Viedne je známa nielen ako obchodná tepna rakúskeho hlavného mesta, ale aj množstvom pivných krčmíčiek. V každej je poltucet až tucet pív so značkami z rôznych kútov Európy. Možno si tam dať aj slovenský Urpiner. Pretože pivárom vynovený bystrický produkt očividne chutí, pravidelne doobjednávajú aj slovenské sudy. Viedenský pivári sú nároční a promiskuitní. Nesľúbili na veky vekov lásku jednej značke, ale skúšajú, čo im práve dnes viac zachutí. Keď tmavý Urpiner ako jediný produkt zo Slovenska získal tento rok medzi siedmimi stovkami pív zo 150 pivovarov z Česka a okolitých krajín prestížnu zlatú Českú pivnú pečať, tamojší obchodníci ku gratulácii pridali aj otázku, prečo nie je Urpiner na českom trhu. Branislav Cvik odpovedal, že Čech má svoje obľúbené značky a ako pivný vlastenec žiada najmä domácu produkciu. Slovenské pivo si zvyčajne dá, len keď sa túla Slovenskom. Hoci vo futbale a v pive sa vyzná vari každý Slováčok, v praxi našinec pije dosť často peňaženkou a nie chuťovými pohárkami. Slovenská legislatíva v nevyvíčených ústach zmätok umožňuje. Rozmanitosť, ktorá teší pivárov na Mariahilfer Strasse i v mnohých západoeurópskych krajinách, bežného Slováka zatiaľ nevzrušuje. Preto si môžu veľkovýrobcovia zmluvne zaviazat' mnohé reštaurácie, aby dlhé roky čapovali iba jedinú značku a ak ich niekde majú viac, ide zväčša o produkciu toho istého výrobcu.

INTERNACIONÁLNY MOK. Roky sa názvy pív spájali s určitou krajinou. Globalizačné cunami to však úplne poprehadzovalo. Svojho času našťastý český premiér Miloš Zeman Popradčanov tvrdením, že pivo Tatran sa hodí akurát na čistenie zubných protéz. Uraziť by sa však mali skôr Poliaci, lebo popradský pivovar vlani zbúrali a Tatran pre popradskú firmu varía vo východopolskom meste Rakszawa. Mnohí slovenskí pivári nedajú dopustiť na Zlatého bažanta. Netušia však, že ak si ho dajú na druhej strane Dunaja v Komárome, ide o váru podľa maďarskej licencie. Viacerí zberatelia pivových plechovíc majú bažanta s nápisom Zolotoj fasan z heinekenského pivovaru z Petrohradu. Zlatá Praha môže byť aj ukrajinský výrobok. Názov piva Pandúr neuviedol na trh žiaden slovenský pivovar, vyrábajú ho viaceré na objednávku siete Tesco. Čecha isto neteší, že Starobrno sa vyrába v Hurbanove (pretože slovenský pivovar i moravská značka piva patria tomu istému holandskému Heinekenu) a už vonkoncom nie, že plzenské rodinné striebro sa varí aj v Poľsku.

EURÓPSKE STRIEBRO. Guinnessova kniha rekordov uvádza bruselský pivný bar Delirium Café ako podnik s najväčšou pivnou kartou na svete. Má 2 003 značiek zo šesťdesiatich krajín celého sveta a jedno zo Slovenska - banskobystrický svetlý ležiak Urpiner Premium. Keď majitelia pivovaru zisťovali, ako sa tam ich produkt dostal, naďabali na nemeckého partnera a jeho odporúčanie, podporené v roku 2012 premiérovou účasťou na najväčšej európskej pivárskej degustačnej súťaži European Beer Star. Do Nemecka na ňu výrobcovia prihlásili 1 366 vzoriek pív a neznáma slovenská firma hneď na prvý raz získala striebornú medailu. Keď sa dvojica Cvik - Vančo rozhodla s päťdesiatimi miliónmi vtedajších korún siahnuť v roku 2007 na Banskobystrický pivovar, znalci pomerov usúdili, že podnikatelia sa

zbláznili. Nielenže po desaťročia pivári označovali bystrické pivo za mydlovú vodu alebo preháňadlo, navyše v pivovare mečiarovský ekonomický expert a privatizér Pavol Čupka zaťal sekeru 1,4 miliardy slovenských korún a dostal ho do rúk správca konkurznej podstaty. B. Cvik pred poldruha rokom eTrendu priznal, že prvé mesiace v pivovare mali pocit, že balansujú na tenkej hrane medzi psychiatriou a väzením. To preto, že podnikateľské aktivity v dovoze spotrebnej elektroniky a hudobných nástrojov diverzifikovali, a po tom, čo v Belgicku a Holandsku obdivovali, ako funguje množstvo malých pivovarov, sa namiesto stavby na zelenej lúke rozhodli kúpiť firmu pred krachom.

ŽIADNE EUROPIVO. Z Banskej Bystrice do Rakúska vozia pivo cisternami a z tamojšej plničky za hranicou kamióny privádzajú Urpiner späť na Slovensko v plechovkách. Vlastnú plničku by, samozrejme, chceli, lebo obchodné reťazce tvrdo tlačia na pivo v plechovkách, aby sa nemuseli trápiť s výkupom fliaš. Znamenalo by to však dvoj- či trojmiliónovú investíciu v eurách a aby sa rentovala, museli by naplniť ročne štyri milióny plechoviek. Nijaký problém pre veľkú firmu, ale priveľa na nezávislý pivovar z kategórie malých, ktorý nedávno ešte len vstával z mŕtvych. Takže plnička ešte počká. Spolumajiteľ B. Cvik totiž vyznáva „netradičný“ názor, že v zdravej firme by príjmy mali prevyšovať výdavky. Rakúšania ponúkli iný biznis. Že oni pivo nielen naplnia do plechoviek, ale aj sami uvaria, tak ako to robia Česi aj Poliaci. Obe strany budú spokojné, zarobia a spotrebiteľ na chuť nič nespozná. Slovenská dvojica však netúžila variť anonymné globalizované „europivo“. Je presvedčená, že malý producent sa môže udržať na trhu iba špičkovou kvalitou, originalitou, tradičnými receptúrami a výnimočnou chuťou. „Prосто odlišovať sa,“ vysvetľuje Ľ. Vančo. A tak nechajú pivo zrieť v tanku aj päťdesiat dní, čo si veľkoproducent nemôže dovoliť a novými technológiami zrenie skracuje až na pätinu.

KONCENTRÁCIE. Pivári spod Urpína dali za chodu zo zúfaleho stavu do poriadku technologické vybavenie, nedovolili, aby personál rezignoval a rozutekal sa, ale dostal šancu dokázať, čo vie. Nákupcovia zasa dostali za úlohu nekupovať už všetko najlacnejšie, ale iba ten najkvalitnejší slovenský slad a chmeľ. S obchodníkmi preorali zmluvy. Tie, na ktorých prerábali, porušili, aj keď išlo o veľké objemy vo dvoch reťazcoch, a začali sa biť o dôveru každého - aj malého hostinského. Vyplatilo sa. Už prvý rok zastavili prepad, hoci sa netlačili medzi lacné pívá a osloviť chceli strednú triedu. Reťazce boli zaskočené, že na odbyt začalo ísť aj relatívne drahšie pivo pre fajnšmekrov. Ľ. Vančo priznáva, že pivovarníci to dnes nemajú jednoduché. Od roku 1995 zaniklo na Slovensku vyše desať pivovarov a zostali už iba štyri. Deväťdesiatdva percent trhu ovládli dvaja svetoví hráči - holandský Heineken a juhoafrický SAB Miller. Banskobystrický je už posledný malý pivovar s čisto slovenským kapitálom. „Azda len v Rumunsku je koncentrácia väčšia,“ tvrdí B. Cvik. Hoci to znamenalo spojiť sa s konkurenciou, Bystričania iniciovali vznik Asociácie malých nezávislých pivovarov Slovenska na podporu ich rozvoja. „Aby sa zachovala rôznorodosť chutí pivného moku, ktorá sa v poslednom čase takmer vytratila,“ argumentuje Ľ. Vančo, ktorý stojí na čele asociácie so šestnástimi členmi. „Nezávislé tradičné slovenské pivovary boli kúpené a potom zatvorené. Nové minipivovary vznikajú iba s ťažkosťami a vďaka obrovskému nasadeniu ich majiteľov a odolnosti prekonať úvodné legislatívne prekážky,“ vysvetľujú situáciu dokumenty asociácie. Podľa nej aj v Česku ovládli trh nadnárodní hráči, ale vláda tam pomáha domácemu nezávislému pivovarníctvu oveľa viac. Preto je v Česku vyše šesťdesiat nezávislých priemyselných pivovarov a takmer poldruha stovky minipivovarov

DOLU PIVOM. Spotreba piva v celej Európe klesá, to je fakt. Prečo? B. Cvik odmieta podpichnutie, že veď práve z piva je najlacnejšia opica. Ochmelkovia za najlacnejšie doplnenie grádov považujú lacné dovozové víno, najmä to v tetrapakovom balení. Výrobcovia piva upozorňujú, že im škodí vysoká spotrebná daň. Na Slovensku vyskočila na sto percent, kým u vína zostala nezmenená, a štát tam vlastne protežuje lacný import nekvalitných vín a v pivovaroch vyrába nezamestnaných. V Banskej Bystrici napriek úspechom posledných rokov nezaspali na vavrínoch a reagovali na zmenu chuťových preferencií u časti spotrebiteľov. A tak sa zrodilo prvé ochutené pivo na Slovensku Urpiner-Radler. Bratislavský Stein s podobným pokusom veľmi neuspel, ale Urpineru sa s ochutenými pivami zadarilo a na trhu boli rok pred konkurenciou. Ich radlery nemajú iba príchuť citróna či limetky, prišli aj s príchuťami cherry, mochita alebo červeného pomaranča, a tak našli novú cieľovú skupinu - ženy. Na trh ako prví dali aj nealkoholické radlery. Vznikla tak paradoxná situácia, že najmenší slovenský priemyselný pivovar udáva trendy v inováciách na slovenskom pivnom trhu.

Ľubomír Vančo (45) Rodák z Trenčína, absolvent Elektrotechnickej fakulty Slovenskej technickej univerzity v Bratislave. Je spolumajiteľom a podpredsedom predstavenstva akciovej spoločnosti Banskobystrický pivovar. Ich pivovar je na Slovensku jediný bez zahraničného kapitálu, produkuje podľa tradičnej receptúry, zo slovenského sladu, chmeľu a vody, bez urýchľovacích procesov a chemických úprav. Prechod od obchodných činností k výrobe pokladá za profesionálny úspech podnikateľskej dvojice. Žije v Trenčíne, je ženatý, má dcéru a syna.

Hoci vo futbale a pive sa vyzná vari každý Slováč, v praxi našinec pije dosť často peňaženkou a nie chuťovými pohárkami

Je paradox, že práve najmenší priemyselný pivovar udáva trendy v inováciách na slovenskom pivnom trhu

Malý producent sa môže udržať na trhu iba špičkovou kvalitou, originalitou, tradičnými receptúrami a výnimočnou chuťou. Musí sa odlišovať

Branislav Cvik (44) Rodák zo Šurian, absolvent **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. S priateľom Ľubomírom Vančom sa zhodli, že podnikanie umožňuje iné možnosti a rozlet než v zamestnaní. Začínali s dovozom elektroniky, kalkulačiek, hodínok a hudobných nástrojov z Japonska. Tvrdí, že sa dobre dopĺňajú. Kým on je v niektorých postupoch možno dravší, jeho partner je konzervatívnejší. Je spolumahajiteľom a predsedom predstavenstva akciovej spoločnosti Banskobystrický pivovar, do ktorej s Ľ. Vančom vstúpili v roku 2007. Žije v Trenčíne, je ženatý a má dvoch synov.

Viedenský pivári sú nároční a promiskuitní. Ale banskobystričský Urpiner im očividne chutí

Ľubomír Vančo a Branislav Cvik

[Späť na obsah](#)

29. Stredoškólači pozor: Prihlášky na viaceré fakulty treba podať do konca marca

[Téma: Ekonomická univerzita; topky.sk; 19/03/2014; topky.sk; TASR]

Pošlite nám tip BRATISLAVA – Stredoškólači, ktorí chcú pokračovať v štúdiu na vysokej škole, majú na zaslanie prihlášky na viaceré fakulty necelé dva týždne. Termíny podania prihlášky si stanovujú fakulty vysokých škôl rôzne. Niektoré vyžadovali prihlášky už do konca februára, sú však aj fakulty, kde ju stačí zaslať do konca apríla.

Väčšina vysokých škôl umožňuje podať prihlášku elektronicky. Študenti v tomto prípade platia pravidla menej než pri klasickej papierovej. "Okrem elektronickej prihlášky je potrebné poslať aj tlačенú prihlášku, ktorá musí byť podpísaná," upozorňuje Andrea Földváryová z Univerzity Komenského (UK) v Bratislave. Podpísanú tlačенú verziu prihlášky treba zaslať takmer každej škole, a to aj v prípade, že ste prihlášky vyplnili elektronicky.

Pri podaní elektronickej prihlášky na Slovenskú technickú univerzitu (STU) platia záujemcovia 35 eur, pri papierovej 50. "Uchádzač, ktorý si podá prihlášku elektronicky aj v tlačenej podobe, uhradza znížený poplatok 32 eur. Uchádzač, ktorý si podá prihlášku iba v tlačenej forme, uhradza poplatok vo výške 40 eur," spresnila Kamila Nemcová z bratislavskej **Ekonomickej univerzity (EU)**. Podaním prihlášky cez počítač ušetria priemerne päť eur uchádzači o štúdium na Katolíckej univerzite v Ružomberku.

Vysoké školy aj tento školský rok rozširujú ponuku svojich študijných programov. Pedagogická fakulta Univerzity Komenského otvára nový študijný program Učiteľstvo anglického jazyka a literatúry a Právnická fakulta UK a Národohospodárska fakulta **EU** otvárajú od akademického roka 2014/2015 spoločný bakalársky študijný program Ekonómia a právo.

Záujemcovia o štúdium na Fakulte informatiky a informačných technológií STU sa môžu hlásiť na štvorročný konverzný bakalársky program Informatika a tiež Počítačové a komunikačné systémy a siete. Tieto dva programy sa dajú na tejto fakulte študovať aj ako klasické trojročné bakalárske programy.

"Oblasť IT je veľmi atraktívna pre študentov a prináša absolventom dobré možnosti uplatnenia. Nie všetci záujemcovia však mali matematiku na strednej škole ako jeden z kľúčových predmetov. Konverzný program je vhodný práve pre týchto uchádzačov, ktorí si v matematike menej veria," objasnila Andrea Hajdúchová z STU.

Novinkami na košickej Univerzite Pavla Jozefa Šafárika (UPJŠ) sú programy anglický jazyk a nemecký jazyk pre európske inštitúcie a ekonomiku na prvom stupni na filozofickej fakulte, Neurológia na treťom stupni na lekárskej fakulte a Progresívne materiály tiež v treťom stupni na prírodovedeckej fakulte.

Teologická fakulta Katolíckej univerzity v Ružomberku otvára v budúcom akademickom roku nový bakalársky študijný program Etické a sociálno-kultúrne štúdiá v odbore etika, informoval hovorca školy Vladimír Buzna.

"Na štúdium na **Ekonomickú univerzitu v Bratislave** si môžu uchádzači podať prihlášku do 31. marca 2014 na prvý stupeň štúdia a do 15. apríla 2014 na druhý stupeň štúdia," pripomenula termíny Nemcová. Do konca tohto mesiaca sa treba prihlásiť aj na Fakultu chemickej a potravinárskej technológie STU, Materiálovotechnologickú fakultu STU so sídlom v Trnave a Fakultu informatiky a informačných technológií STU. Záujemcovia o štúdium na Stavebnej fakulte a fakulte elektrotechniky a informatiky tej istej univerzity majú čas na podanie prihlášky do konca apríla.

Uchádzači o fakultu manažmentu a Evanjelickú bohosloveckú fakultu Univerzity Komenského musia poslať prihlášky tiež do konca marca, na väčšinu fakúlt UK však prihlášky bolo treba poslať do konca februára.

"Prihlášky bolo možné zasielať v prípade lekárskej fakulty do konca februára, ostatné fakulty majú uzávierku prihlášok do konca marca," povedala hovorkyňa košickej UPJŠ Jaroslava Oravcová. Filozofická fakulta Katolíckej univerzity prijíma prihlášky do 28. marca, na Fakulte zdravotníctva a Teologickej fakulte je posledným termínom 31. marec.

Zdieľať na Facebooku

[Späť na obsah](#)

30. Vyjednávania sú tvrdé, aj keď sú vzťahy osobné

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 20/03/2014; 11/2014; s.: 30,31; Podnikanie; Jozef Andacký]

Stále hľadáme nové oblasti, v ktorých by sme mohli byť užitočnejší než konkurencia, hovorí šéfka obchodu v Orangei Zuzana Nemečková

Jozef Andacký / andacky@trend.sk

Telekomunikačný trh patrí medzi najdynamickejšie sa vyvíjajúce odvetvia ekonomiky. Napríklad mobilná komunikácia za necelých dvadsať rokov dosiahla 120-percentnú penetráciu, čo znamená, že sektor sa pomerne zavčasu prudkým rastom prepracoval k nasýteniu trhu. Pre obchod operátorov to znamená nové výzvy. Keďže predĺženie kontraktov je výrazne viac ako akvizícií, zvyšuje sa dôležitosť práce s existujúcimi zákazníkmi, či už v spotrebiteľskom alebo biznisovom segmente. „Menili sa ponuky, odmeňovací model obchodníkov, predajné priority. Ale bol to postupný prechod,“ hovorí riaditeľka obchodného úseku Orangei Zuzana Nemečková.

V praxi sa často stáva, že klientov, ktorí prišli zrušiť kontrakt, presvedčajú obchodníci podpuťovými ponukami. Aký podiel obchodov realizujete takto?

Určite takéto číslo máme v systémoch, ale výslovne ho nesledujeme.

Nerobí marketing zbytočnú prácu, ak spraví produktovú propozíciu pre komunikáciu, ale obchodník predáva niečo iné?

Nie. Pri príprave každej ponuky naša marketingová analytika všetko dôsledne preráta. Prelustruje celú databázu klientov, zisťuje, či je ponuka relevantná. Výnosy prichádzajú od státisícov zákazníkov, nemôžete sa seknúť, lebo to môže mať dosah na obchodné výsledky firmy.

Keď príde zákazník s výpoveďou, ako sa ho snažíte zachrániť?

Máme na to interné procesy. Na úseku služieb zákazníkom funguje retenčné oddelenie, ktoré sa venuje klientom v odchodovej fáze, telefonicky sa s nimi kontaktuje a dáva im špeciálne ponuky. Určité kompetencie majú aj predajcovia. Snažíme sa však negatívne skúsenosti klientov, ktoré môžu byť aj oprávnené, riešiť priebežne. V biznis segmente máme výslovne individuálny prístup. Ak sa s nami zákazník skontaktuje aj počas trvania kontraktu, že chce niektoré body upraviť, neodbijeme ho, že sa stretneme o rok-dva, keď sa mu skončí. Vypočujeme si, čo mu prekáža, a snažíme sa to riešiť za chodu, a nie až v štádiu, keď je nespokojný.

Čo najviac zaberá na zákazníkov, ktorí si chcú predĺžiť zmluvu, a tých, čo chcete zachrániť?

Historicky hlavnou motiváciou klientov, ktorí predlžujú zmluvu, je nový telefón, v posledných rokoch tablet. Ale máme aj klientov, ktorí hardvér nechcú a nechcú sa viazať, ako aj klientov, ktorí by sa aj zaviazali, ale nepotrebujú telefón. Tým ponúkame zľavu z mesačného poplatku a kratšiu viazanosť.

Je tlak klientov na ceny dôsledkom komoditizácie telekomunikačných služieb?

Áno, aj. Ale je to tiež kvôli napätej finančnej situácii vo firmách. Všetci sa snažia ušetriť, niekedy aj za cenu prechodu k inému operátorovi. Hoci to nie je novinka, stávalo sa to aj v časoch rastúceho trhu.

Komoditizácia môže v určitej fáze zasiahnuť každé odvetvie. Ako s ňou bojuje Orange?

Po prvé, snažíme sa mať inovatívne produkty. Stále hľadáme nové oblasti, v ktorých by sme mohli byť pre zákazníka užitočnejší než konkurencia. A po druhé, budujeme vzťah so zákazníkom, či už v predajni,

na telefónnej linke alebo v individuálnom kontakte. To je rozhodujúce. Zákazník vníma, že ponuky operátorov sú porovnateľné, no keď je s nami dlhodobo spokojný a má u nás perfektný servis, povie si, že mu nestojí za to špekulovať. Vyjednávania sú však tvrdé, aj keď sú vzťahy osobné.

Do akej miery do obchodu Orangeu zasahuje internet?

Je to rôzne. Napríklad pri predplatených službách len marginálne. Podobne je to aj u veľkých firemných klientov, ale z iného dôvodu. Veľkí zákazníci chcú osobný servis, nevidia pridanú hodnotu v tom, že si niečo zabezpečia cez e-shop. Najviac sa online predaj uchytil pri rezidenčných klientoch. E-shop typicky využívajú existujúci zákazníci, ktorí si chcú obnoviť zmluvu alebo vybrať nový paušál či telefón. Online predávame už niekoľko rokov a zisťujeme, že ľudia stále preferujú osobný kontakt v predajni. Internet je dôležitý v tom, že zhruba polovica zákazníkov si na e-shope vopred preštuduje ponuku, kým ide do predajne.

Je o prácu obchodníka v Orangei enormný záujem? Hlásia sa vám viac uchádzačov, ako potrebujete?

Možno je lepšie hovoriť o fluktuácii, na základe ktorej sa to dá lepšie porovnať s inými odvetvami. V segmente veľkých zákazníkov máme takmer nulovú fluktuáciu, za rok vymeníme najviac jedného človeka, zväčša ide o materskú dovolenku. Veľa obchodníkov máme dlhé roky a stále majú „drive“.

Čomu to pripisujete?

Jednak sú hrdí, že robia pre Orange, jednak majú dobré zázemie, čo sa týka vzdelávania alebo materiálového zabezpečenia. Sú férovo odmeňovaní, majú ambiciózne, ale realistické ciele. Čo je dôležité neodstihávame ich od informácií, aj ľudia na nižšej úrovni vedia, na čom a prečo pracujú, poznajú firemné ciele, súvislosti... Zvlášť v segmente veľkých firiem majú predajcovia slušné kompetencie, nemusia s každou výnimkou bežať za šéfom, čo zvyšuje ich motiváciu a podporuje lojalitu k firme.

U obchodníkov pokrývajúcich menšie firmy a rezidenčných zákazníkov je fluktuácia zrejme vyššia.

Áno. V segmente malých a stredne veľkých firiem je to zhruba desať percent, čo je dobrá hodnota. V predajniach je to možno o niečo viac, ale ide o extrémne náročnú prácu, takže po pár rokoch môžete chcieť ísť robiť niečo iné. Nie ku konkurencii. V prevažnej väčšine do iného odvetvia, lebo si chcete oddýchnuť.

Aká vlastnosť rozhodne o tom, že jeden uchádzač prácu obchodníka dostane a druhý nie?

Nie je to jedna vlastnosť. Veľmi dôležité sú mäkké zručnosti. Obchod je priamy kontakt so zákazníkom. Treba byť komunikačne zdatný, empatický, dobre zorganizovaný. Potrebne je zvládnuť školenia na obchodnícke techniky, byť schopný nasiaknuť nové znalosti. Obchodník musí poznať celé naše široké portfólio služieb, aj konkurenčné ponuky.

Sú obchodníci v Orangei platení nadštandardne oproti priemeru na trhu?

Obchodníci v telekomunikačnom sektore sú slušne platení. Za dôležité považujeme, že určujeme platové hladiny aj u našich partnerov, aby sa nestalo, že niekto, kto pracuje napríklad v menšom meste, dostane neadekvátne odmeňovanie, lebo tam nemá veľmi na výber. Plat musí byť férový aj vzhľadom na náročnosť produktového portfólia.

Zuzana Nemečková (43) Ukončila štúdium na Obchodnej fakulte **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. V roku 1993 nastúpila do spoločnosti Tchibo Slovensko, v ktorej sa neskôr stala marketingovou manažérkou. V roku 1996 prešla do spoločnosti Rajo za vedúcu úseku predaja, marketingu a komunikácie. Pre Orange pracuje od roku 2001 ako riaditeľka obchodného úseku.

Dlhšiu verziu rozhovoru nájdete v archíve na TREND.sk a v tabletovej verzii TRENDU

[Späť na obsah](#)

31. Na prihlášky na niektoré fakulty zostáva týždeň

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 24/03/2014; s.: 3; správy; sita]

Na viaceré fakulty vysokých škôl treba podať prihlášku do konca marca. Nemali by na to zabudnúť záujemcovia o štúdium na Univerzite Komenského, Slovenskej technickej univerzite a tiež na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Termíny na podanie prihlášok si stanovujú fakulty vysokých škôl. Študenti by si termíny mali skontrolovať na internetových stránkach fakúlt, o ktoré majú záujem. Väčšina

vysokých škôl zároveň umožňuje podať prihlášku elektronicky, čo je lacnejšie.

(sita)

[Späť na obsah](#)

32. Študenti pozor! Na podanie prihlášky na VŠ zostáva už len pár dní

[Téma: Ekonomická univerzita; topky.sk; 22/03/2014; topky.sk; SITA]

Pošlite nám tip BRATISLAVA – Na viaceré fakulty vysokých škôl je potrebné podať prihlášku do konca marca. Zabudnúť by na to nemali záujemcovia o štúdium na Univerzite Komenského, Slovenskej technickej univerzite alebo na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Termíny na podanie prihlášok si stanovujú fakulty vysokých škôl, čo by si mali študenti kontrolovať na ich internetových stránkach. Väčšina vysokých škôl umožňuje podať prihlášku aj elektronicky, za čo by mal zaplatiť uchádzač o štúdium menej, ako keď ju pošle len v papierovej forme.

Do konca marca by nemali zabudnúť podať prihlášky stredoškólači, ktorí chcú ďalej pokračovať v štúdiu na Fakulte managementu Univerzity Komenského, Rímskokatolíckej cyrilometodskej bohosloveckej fakulty UK či Evanjelickej bohosloveckej fakulte UK.

Prihlášky do konca tohto mesiaca treba poslať aj na Slovenskú technickú univerzitu, a to na Fakultu chemickej a potravinárskej technológie, Materiálovotechnickú fakultu so sídlom v Trnave či na Fakultu informatiky a informačných technológií.

Do konca apríla je termín na podanie prihlášok na Stavebnú fakultu, Fakultu elektrotechniky a informatiky či Ústav manažmentu. Do 31. marca má termín na podávanie prihlášok aj **Ekonomická univerzita v Bratislave**, a to na prvý stupeň štúdia.

Zdieľať článok na Facebooku

[Späť na obsah](#)

33. Ako vyčistiť realitné ponuky od opakovaných inzerátov

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 21/03/2014; TRENDreality; Daniel Suchý]

Realitné portály sú zaplavené množstvom inzerátov na tie isté byty
21.03.2014 / Daniel Suchý

Akonáhle sa niekde objaví inzerát s ponukou na predaj bytu, začne jeho majiteľovi vyzvárať mobil. Zďaleka nie všetci volajúci sú záujemcovia o kúpu. Skôr naopak, sú to najmä realitní makléri, ktorí si chcú rozšíriť ponuku.

Potom aj záujemca o kúpu musí pri hľadaní bývania na realitných serveroch listovať množstvom inzerátov na rovnaký byt či dom od rôznych realitiek.

"Ak by sme dokázali odstrániť opakované inzeráty, ubudlo by nám asi 30 percent nehnuteľností," hovorí Marek Grajcarík, majiteľ a riaditeľ najväčšieho slovenského portálu s nehnuteľnosťami Top Reality.

M. Grajcarík upozorňuje na problém vykrádania inzerátov už dlhšie. Situácia je rovnaká vo všetkých regiónoch. Pálčivejšie je to mimo Bratislavy, kde ponuka nie je taká veľká a všetky realitné kancelárie inzerujú všetky nehnuteľnosti, dodáva.

"Nechceme brániť realitným kanceláriám v činnosti, ale sprehľadniť trh, aby klient pri hľadaní bývania nenašiel sedem inzerátov na ten istý byt," vysvetľuje M. Grajcarík dôvody, prečo sa s kolegami snažia o zmenu.

Riešenie vidia v susednom Rakúsku, kde existuje samostatný realitný zákon. Predávajúci si musí vybrať jednu realitnú kanceláriu a podpísať s ňou exkluzívnu zmluvu na istý čas. Ak sa jej nepodarí byt predáť, môže osloviť ďalšiu. Nemôže však ponúkať nehnuteľnosť cez viaceré realitky súčasne. Ani realitné kancelárie nemôžu svojvoľne preberať inzeráty od konkurencie.

Top Reality preto oslovili konkurenčné portály a Národnú asociáciu realitných kancelárií Slovenska (NARKS) a otvorili aj tému spoločných povinných položiek pre inzerciu.

Prezident NARKS Ján Palenčár potvrdil, že asociácia podporuje myšlienku exkluzivity sprostredkovania predaja nehnuteľností. Problém však chce riešiť širšie skvalitnením činnosti realitiek.

"Máme záujem, aby sa trh sprofesionalizoval a začať treba sprísnením podmienok pre začatie realitnej činnosti," hovorí J. Palenčár s tým, že NARKS už pracuje na povinnej certifikácii maklérov. Podľa neho je to prvý krok k získaniu dôvery klientov. Prvým úspechom bola zmena realitných živností z voľných na viazané, podmienky sú však stále príliš benevolentné.

NARKS chce tiež sprehľadniť odmeny pre realitky určením hraníc provízií, podobne ako je to práve v Rakúsku. "Máme záujem postaviť samostatný zákon o realitnej činnosti, zatiaľ však legislatívci neprejavili záujem o túto tému," vysvetľuje J. Palenčár prečo zatiaľ zmeny presadzujú postupne po malých krokoch.

Asociácia rokuje o zmenách s ministerstvami vnútra aj školstva. V spolupráci s **Ekonomickou univerzitou v Bratislave** vytvorili učebný program pre študijný predmet realitnej činnosti.

[Späť na obsah](#)

34. UDRŽATEĽNÉ POĽNOHOSPODÁRSTVO AKO PRODUCENT OBNOVITEĽNÝCH NOSIČOV ENERGIE

[Téma: Ekonomická univerzita; Odpady; 19/03/2014; 03/2014; s.: 17,18,19; UDRŽATEĽNÉ POĽNOHOSPODÁRSTVO; Ing. Daniela Urbíliková, PhD]

Ing. Daniela Urbíliková, PhD. *)

ÚVOD

Obnoviteľné nosiče sú plnohodnotným nástrojom na zlepšenie výrobného systému, na zlepšenie bezpečnosti zásobovania energiou a na ochranu životného prostredia. Na Slovensku sú vyvíjané viaceré aktivity v oblasti využívania biomasy a rôznych foriem obnoviteľných nosičov energie. Napriek tomu v porovnaní so zahraničím stále výrazne zaostávame vo využívaní biomasy na tepelné účely. Najväčšiu environmentálnu záťaž spôsobuje poľnohospodárstvo produkciou tekutých organických odpadov živočíšnej výroby - exkrementov. Z týchto odpadov minimálne 10 % organických látok uniká do ovzdušia a pôdy, a tým znečisťuje životné prostredie, hlavne zdroje podzemnej vody. Okrem živočíšnych exkrementov predstavuje ďalšiu záťaž vznik skleníkového aktívnych plynov, najmä metánu, oxidu uhličitého a oxidu dusného. Odhaduje sa, že podiel poľnohospodárskej výroby na produkcii skleníkových plynov na Slovensku je 9,5 %, z toho najviac pripadá na metán. Metán vzniká ako priamy produkt látkovej výmeny u bylinožravcov a ako produkt organického odbúravania živočíšnych exkrementov. Riešením tejto záťaže nemusí byť bezpodmienečne obmedzovanie či likvidácia chovov, ale kontrolovaná premena záťažovej odpadovej produkcie tekutých organických odpadov pri kontrolovanej anaeróbnej (bez prístupu vzduchu) fermentácii v bioplynovej stanici. Ide o zneškodnenie organických odpadov, pri vzniku cenného vedľajšieho produktu - bioplynu. Zneškodnený organický odpad je vyhnitý kal, ktorý predstavuje organické hnojivo vysokej kvality. Vzhľadom k priaznivému obsahu organických a anorganických látok je kal vhodný ako hnojivo alebo na kompostovanie. Je v ňom na 96 až 99 % zničená potenciálna patogénna mikroflóra a až na 95 % sú fermentáciou zničené vývojové štádiá parazitov.

1. PROBLÉMY SLOVENSKÝCH POĽNOHOSPODÁROV PRI VÝROBE BIOPLYNU

Veľkou výzvou pre slovenské poľnohospodárstvo je výroba bioplynu. Produkcia bioplynu predstavuje ďalšiu príležitosť, ako zlepšiť nie veľmi lichotivé postavenie poľnohospodárov na trhu. Aktivity v tejto oblasti však vyvíja len obmedzené množstvo slovenských subjektov. Momentálne funguje iba päť bioplynových staníc rôzneho výkonu. Jedna využíva ako fermentačný substrát zelenú hmotu (firma STIFI v Hurbanove), ostatné spracúvajú exkrementy zvierat. Jedným z dôvodov, prečo funguje iba takéto malé množstvo bioplynových staníc, sú vysoké náklady na ich vybudovanie a následne príliš dlhá doba návratnosti (rádovo v rozmedzí 10 až 15 rokov) počiatočných investícií, čo je pre väčšinu slovenských poľnohospodárov, ktorí dosahujú len minimálne zisky či dokonca vykazujú straty, hlavný dôvod, prečo nemajú záujem o produkciu bioplynu. Navyše, produkcia bioplynu je z hľadiska výroby a požiadaviek na kvalitu vstupných surovín, podstatne náročnejšia ako využívanie biomasy. Kvalitu bioplynu determinujú podmienky, ktoré majú metánové baktérie pri jeho produkcii. Musia sa sledovať a regulovať faktory, ako je teplota (jej stálosť) vo fermentačnej nádrži, pH a vlhkosť prostredia, kvalita vstupnej suroviny a rovnomernosť jej prísunu do fermentora. Tieto faktory (okrem toho, že priamo vplyvávajú na kvalitu vyprodukovaného bioplynu) následne ovplyvňujú životnosť kogeneračnej jednotky, ktorá je centrom celej bioplynovej stanice. Jej srdce tvorí spaľovací motor, v ktorom sa vyprodukovaný bioplyn spaľuje a ktorý

poháňa alternátor vyrábajúci elektrickú energiu. Ak bioplyn nemá požadované zloženie, je nevhodný pre spaľovanie v kogeneračnej jednotke a bioplynová stanica nemôže plniť hlavný cieľ, kvôli ktorému bola vybudovaná - využívanie bioplynu na výrobu elektrickej energie. Elektrická energia je teda hlavným produktom. Vedľajším produktom je vzniknuté teplo, ktoré však -poľnohospodári často nevedia efektívne využiť, čo tiež prispieva k zníženiu reálneho využitia bioplynovej stanice. Posledným problémom slovenského poľnohospodárstva, ktorý spomenieme v súvislosti s výrobou bioplynu a podporou budovania bioplynových staníc, je odber vyrobenej elektrickej energie do verejnej rozvodnej siete - poľnohospodár totiž musí disponovať (vybudovať) transformátorom elektrickej energie v mieste pripojenia.

2. KONKRÉTNE PRÍKLADY NA ZHODNOTENIE BIOMASY PRI VÝROBE TEPLA A ELEKTRINY

Napriek vyššie spomenutým argumentom kompetentné orgány v snahe zmeniť negatívne postoje slovenských poľnohospodárov pracujú na zatraktívnení tejto formy výroby elektrickej energie z alternatívnych zdrojov. Existujú formy podpory, ktoré poľnohospodárom umožňujú čerpať finančné prostriedky z eurofondov na úhradu 40 %, v určitých prípadoch až 50 % nákladov na výstavbu, príp. uzavrieť dohodu o dlhodobom odbere elektrickej energie za zvýhodnené výkupné ceny podporené štátom. Na východe Slovenska sú v oblasti energetického využívania biomasy a produkcie bioplynu aktívni prevádzkovatelia bioplynovej stanice v PD Kapušany pri Prešove a kotolne na biomasu v Turmi nad Bodvou.

2.1. BIOPLYNOVÁ STANICA V PD KAPUŠANY PRI PREŠOVE

PD Kapušany hospodári na výmere 3000 ha, z toho je 1100 ha ornej pôdy a 1300 ha trvalých trávnatých porastov. Podnik sa venuje živočišnej a rastlinnej výrobe. V rastlinnej výrobe pestuje obilniny na ploche 500 ha, olejiny na 250 ha, krmoviny (na ornej pôde) na 450 ha, lúčne krmoviny na 1200 ha. V živočišnej výrobe chová 600 ks dojníc a 800 ks oviec. Podnik zamestnáva 75 pracovníkov. Kvôli vysokým nákladom na jednotku produkcie a problémom s konkurencieschopnosťou sa rozhodol rozšíriť svoje aktivity - pestovať energetické plodiny a vybudovať bioplynové stanice na biologické vyhnívanie zelených rastlín, maštalného hnoja, potravinárskych odpadov a siláže. Stanica s hodinovým výkonom kogeneračnej jednotky 80 až 120 kWh začala prevádzku začiatkom roku 2006. Spaľovaním bioplynu v kogeneračnej jednotke sa vyrába elektrický prúd a teplo. Investičné náklady na výstavbu dosiahli 22 miliónov Sk v členení:

- 43 % výstavba fermentora,
- 23 % kogeneračná jednotka,
- 17% zásobník plynu, rozvody plynu a tepelný ohrev fermentora,
- 1.4 % aplikácia hnojovice a
- 4 % projekt. 50 až 60 % vyrobenej elektrickej energie využíva PD, zvyšok odpredáva do siete VSE Prešov. Vzniknuté odpadové teplo podnik využíva na sušenie poľnohospodárskych surovín a v zime na vykurovanie objektov podniku a v obci.

2.2. KOTOLŇA NA BIOMASU V TURNI NAD BODVOU

Využívanie biomasy v komunálnej sfére sa začína presadzovať aj na Slovensku, hoci v omnoho menšej miere ako napríklad v Rakúsku, Nemecku alebo v Čechách. Pri porovnávaní výhod vykurovania peletami alebo slamou sa ekonomika prikláňa jednoznačne na stranu slamy. Obe palivá sú z hľadiska výhrevnosti takmer rovnocenné, ale v prospech slamy jasne hovorí nákupná cena. Zatiaľ čo jednu tonu slamy predávajú poľnohospodárske podniky za približne 35 eur až 60 eur, tona drevených peliet stojí od 135 eur do 185 eur. Vykurovanie slamou z hľadiska použitého paliva je tak minimálne dvojnásobne lacnejšie ako vykurovanie peletami. Práve tieto argumenty inšpirovali košickú firmu Raden, s. r. o., aby začala investovať do projektov kotolní, ktoré využívajú slamu ako palivo. V uplynulých rokoch zrealizovala viacero projektov v oblasti Východného Slovenska - v Dobšinej, Slavošovciach, Medzeve, Turni nad Bodvou, Margecanoch. Kotolňa v Turni nad Bodvou bola naprojektovaná na základe existujúcich technológií českého výrobcu - firmy Verner. V kotolni sú dva kotly - na spaľovanie slamy a na zemný plyn. Bola prebudovaná za 8 týždňov a odovzdaná do užívania v novembri 2005. Dnes kotolňa zásobuje teplom základnú školu a takmer 300 bytov. Ako palivo slúži pšeničná slama. Celkový tepelný výkon kotla Verner Golem predstavuje 600 kW. Plní sa automatizovane, slama sa však najprv upraví v drviči na veľkosť vhodnú pre spaľovanie v horáku. Drvenú slamu dopravujú k ústiú horáka dva dopravníky. Pred kotlom je zaradené dávkovanie stabilizačného paliva, ktoré v prípade zníženej kvality či výpadku dodávky môže nahradiť primárne palivo. Obsluha kotolne je občasná - pozostáva len z kontroly zariadení a výmeny zásobníkov na popol. Požiarna bezpečnosť je zabezpečená vodnou sprchou, ktorá v prípade zvýšenia teploty nad stanovenú hodnotu zatopí dopravné cesty. Zapaľovanie kotla horúcim vzduchom je plne automatické. V praxi sa prejavili nedostatky spočívajúce v kolísaní výkonu a v zahlcovaní dopravných ciest, ktoré vedú k takmer okamžitému vyhasnutiu. Aj kvôli tomu bolo pred kotol zaradené dávkovanie stabilizačného paliva. Čistenie kotla od popola prebieha automaticky. Pomocou dopravníka je popol, ktorý je výborným hnojivom, dopravovaný do kontajnera. Investičné náklady na stavbu kotolne boli vyčíslené na cca 146 000 eur. Ročná potreba slamy (v balíkoch) bola

vyčíslená na 5 677 m³. Návravnosť investície, za predpokladu stabilného odberu tepla a stabilnej ceny vstupnej suroviny, bola stanovená na 4,5 roka. Po spustení prevádzky sa však zistilo, že technológia môže byť denne využívaná temer na 100 % menovitého výkonu, a to aj pri vyše 25 % vlhkosti slamy. Vďaka tomu mohol Raden Košice (ktorý je v obci Turňa nad Bodvou operátorom) v roku 2006 znížiť cenu tepla.

Literatúra: ADAMIŠIN, Peter, 2008. Metodologické prístupy hodnotenia environmentálnych investícií z ekonomického hľadiska. In: ANNO 2008. ISBN 978-80 8068 798 4 CRANE, Andrew and MATTEN, Dirk, 2004: Business Ethics, 1. edition 2004, ISBN 0-19-925515-6 URBLÍKOVÁ, Daniela, 2005. Environmentálny manažment. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2005. ISBN 80-2252081-0 URBLÍKOVÁ, D. 2011: Environmentálne smerovanie podnikov. In: Maneko- Journal of Corporate Management and Economics. Nakladateľstvo STU Bratislava, 2011. ISSN 1337-9488 www.enviroportal.sk www.eurActiv.sk www.government.gov.sk

Ekonomická univerzita v Bratislave, PHF v Košiciach, KMaO, Tajovského 13, 041 30 Košice, tel.: +0421(0)55/622 19 55 - 258, daniela.urblikova@euke.sk

Graf č. 1: Podiel biomasy na výrobe tepla

Zdroj - <http://www.inforse.dk/europe/fae/OEZ/biomasa/biomasa.html>

[Späť na obsah](#)

35. Navádzač M. Motyka má z paralympiády striebro i zlato

[Téma: Ekonomická univerzita; Liptovské noviny; 25/03/2014; 11/2014; s.: 36; šport/inercia; JÁN SVRČEK]

Nedávne v poradí jedenáste paralympijské hry v ruskom Soči boli úžasným zážitkom aj pre Ružomberčana Martina Motyku.

RUŽOMBEROK. Niekdajší člen Lyžiarskeho klubu Ružomberok, ktorý v žiackych kategóriách patrilo do republikovej špičky, zavšil tretiu sezónu v úlohe navádzača zrakovo postihnutého Jakuba Kraka z Lazian pri Prievdzi. Slovenský reprezentačný tandem pri pobreží Čierneho mora získal dve medaily – zlatú v Super-G a striebornú v obrovskom slalome a o tridsaťšesť sekúnd zaostal za bronzom v zjazde.

Bolo to veľmi tesné

V cieľi Super-G mal Motyka nervy nadranc. "Už som prestával veriť, že pri jazde Američana Marka Bathuna náš čas odolá," vravel Martin, ktorý dva roky súťažne nejazdil, keď sa stal pravou rukou držiteľa troch zlatých medailí z Vancouveru. "Na oboch medzičasoch bol americký zjazdár rýchlejší, no napokon o trinásť stotín sekundy zaostal za Jakubom. Bolo to veľmi tesné a dramatické. Tretí Kanadan Mac Marcoux strácal len devätnásť stotín." Motyka sa zo svojej premiérovej paralympiády vrátil s celou nošou nezabudnuteľných zážitkov.

S kolegami si rozumie

"Najviac mi v pamäti utkvel fantastický otvárací ceremoniál, slávnostné vyhlásenie výsledkov, neopísateľné emócie počas našich štartov a, samozrejme, dosiahnuté výsledky," zhrnul svoje dojmy 24-ročný poslucháč 5. ročníka Národohospodárskej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, ktorý si so svojim rovesníkom Jakubom Krakom veľmi dobre rozumie nielen na svahu, ale aj ľudsky. Ten o Martinovi vyhlasuje, že je najlepší navádzač na svete.

A. Kánová bola šiesta

Mikulášska rodáčka a členka ŠK TPŠ Ružomberok Alena Kánová bola v Soči členkou nášho curlingového družstva na vozíku, ktoré pri svojej paralympijskej ouvertúre skončilo na 6. mieste. "Mali sme najmladší tím, z každej výhry sme sa strašne tešili," hodnotila slovenské vystúpenie Kánová, ktorá má za sebou štyri letné paralympijské hry a všetky ovenčené medailou.

O curlingu nebolo počuť

"Úvod bol veľmi nádejný, vyhrali sme nad USA 8:4, vzápätí s Čínou 9:6. Potom prišli i prehry, avšak v prípade víťazstvo v poslednom stretnutí v základnej časti nad Ruskom by sme postúpili do semifinále. Viedli sme 4:2, no súper otočil na konečných 4:7. Šiesta priečka je super, veď ešte nedávno o slovenskom curlingu na vozíku nebolo ani počuť, lenže po zápase s Ruskami, kde sme mali víťazstvo na dosah, zavládlo aj určité sklamanie."

JÁN SVRČEK

[Späť na obsah](#)

36. Navádzač M. Motyka má z paralympiády striebro i zlato

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 25/03/2014; Liptov - Šport; Ján Svrček]

Nedávne v poradí jedenáste paralympijské hry v ruskom Soči boli úžasným zážitkom aj pre Ružomberčana Martina Motyku.

RUŽOMBEROK. Niekdajší člen Lyžiarskeho klubu Ružomberok, ktorý v žiackych kategóriách patril do republikovej špičky, zavŕšil tretiu sezónu v úlohe navádzača zrakovo postihnutého Jakuba Kraka z Lazian pri Prievidzi.

Slovenský reprezentačný tandem pri pobreží Čierneho mora získal dve medaily – zlatú v Super-G a striebornú v obrovskom slalome a o tridsaťšesť sekúnd zaostal za bronzom v zjazde.

Bolo to veľmi tesné

V cieľi Super-G mal Motyka nervy nadranc. "Už som prestával veriť, že pri jazde Američana Marka Bathuna náš čas odolá," vravel Martin, ktorý dva roky súťažne nejazdil, keď sa stal pravou rukou držiteľa troch zlatých medailí z Vancouveru.

"Na oboch medzičasoch bol americký zjazdár rýchlejší, no napokon o trinásť stotín sekundy zaostal za Jakubom. Bolo to veľmi tesné a dramatické. Tretí Kanadčan Mac Marcoux strácal len devätnásť stotín."

Motyka sa zo svojej premiérovej paralympiády vrátil s celou nošou nezabudnuteľných zážitkov.

S kolegom si rozumie

"Najviac mi v pamäti utkvel fantastický otvárací ceremoniál, slávnostné vyhlásenie výsledkov, neopísateľné emócie počas našich štartov a, samozrejme, dosiahnuté výsledky," zhrnul svoje dojmy 24-ročný poslucháč 5. ročníka Národohospodárskej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, ktorý si so svojím rovesníkom Jakubom Krakom veľmi dobre rozumie nielen na svahu, ale aj ľudsky.

Ten o Martinovi vyhlasuje, že je najlepší navádzač na svete.

A. Kánová bola šiesta

Mikulášska rodáčka a členka ŠK TPŠ Ružomberok Alena Kánová bola v Soči členkou nášho curlingového družstva na vozíku, ktoré pri svojej paralympijskej ouvertúre skončilo na 6. mieste.

"Mali sme najmladší tím, z každej výhry sme sa strašne tešili," hodnotila slovenské vystúpenie Kánová, ktorá má za sebou štyri letné paralympijské hry a všetky ovenčené medailou.

O curlingu nebolo počuť

"Úvod bol veľmi nádejný, vyhrali sme nad USA 8:4, vzápätí s Čínou 9:6. Potom prišli i prehry, avšak v prípade víťazstvo v poslednom stretnutí v základnej časti nad Ruskom by sme postúpili do semifinále.

Viedli sme 4:2, no súper otočil na konečných 4:7. Šiesta priečka je super, veď ešte nedávno o slovenskom curlingu na vozíku nebolo ani počuť, lenže po zápase s Ruskami, kde sme mali víťazstvo na dosah, zavládlo aj určité sklamanie."

Ján Svrček

[Späť na obsah](#)

37. TOPILA SOM TELEFÓN VO VÍNE. VYDRŽAL

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 27/03/2014; s.: 48,49,50; Prečo nie; redakcia]

Tri novinky luxusu a jeden respondent, ktorý ich vyskúša na vlastnej koži.

TESTUJE:

KATARÍNA SÁSIKOVÁ

Riaditeľka privátneho bankovníctva J&T Banky na Slovensku.

Vyštuďovala bankovníctvo a financie na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Pracovala na viacerých pozíciách v rámci skupiny J&T.

Rada lyžuje a cvičí hot joga.

Je vydatá a má dcéru.

FITBIT FLEX

FitBit je náramok s akcelerometrom, ktorý slúži na meranie fyzickej aktivity a prostredníctvom Bluetooth sa synchronizuje s Apple zariadeniami či so smartfónmi s Androidom. A keďže som mala príležitosť vyskúšať práve Sony Xperia, využila som ho aj na jeho spárovanie s náramkom. FitBit možno používať prakticky stále. Nezáleží na tom, či je človek práve v práci alebo športuje. Pri bežnom dennom používaní by som však ponúkaný sortiment farieb rozšírila napríklad o telovú farbu, ktorá je univerzálnejšia a decentnejšia. Gumené vyhotovenie náramku nie je najvhodnejšie v prostredí, v ktorom pracujem, a preto má pre mňa lepšie využitie v rámci voľného času. Po práci rada športujem, často behám a cvičím hot joga. Pozitívne hodnotím jeho využitie počas behu, napriek tomu, že mi trochu chýbalo zabudované GPS a možnosť zmerať tep. Pre niektoré fyzické aktivity, ako je napríklad spomínaná hot joga, však nie je úplne ideálny, keďže nezaznamenáva energetický výdaj. FitBit monitoruje aktivity nielen cez deň, ale aj v noci. Páčila sa mi jeho funkcia sledovania spánku. Ráno som presne videla, ako dlhý a aký kvalitný som mala spánok. Pozitívne vnímam aj spôsob budenia, ktorý je síce prekvapivo silný, ale tým, že nevydáva zvuk, ale vibrácie, nezobudí okolie.

FitBit flex, cena 105,90 eura, predáva mzone.sk

FITBIT FLEX

3/5

+

stále používanie funkcia sledovania spánku

-

výrazná farba a gumené vyhotovenie absencia niektorých funkcií

TELEFÓN SONY XPERIA Z1 COMPACT

Ako prvá mi udrela do očí výrazne neónovožltá farba zadnej časti telefónu. Na pracovné účely by som si ho preto asi nevybrala, ale ako súkromný mobil by mi neprekážal ani v takomto odvážnom farebnom vyhotovení. Kombinácia použitých materiálov pôsobí na môj vkus menej elegantne v porovnaní napríklad s iPhonom 5S. Ako žene sa mi zdal pomerne ťažký. Na druhej strane ma milo prekvapila výborná farebnosť displeja a kvalitný až 20 Mpx fotoaparát. Ovládanie telefónu je veľmi jednoduché, intuitívne. Veľmi praktický je aj zabudovaný mikro USB port, ktorý zabezpečuje ľahší prenos dát do počítača. Nedalo mi však neotestovať aj vodotesnosť telefónu. Spravila som si taký menší pokus s vínom, ktoré som mala tiež možnosť testovať. Výsledkom je fakt, že telefón je nielen vodotesný, ale aj „vínotesný“. Sony Xperia Z1 Compact, cena 539 eur, predáva Sony

SONY XPERIA Z1 COMPACT

4/5

+

výborná farebnosť displeja kvalitný až 20 Mpx fotoaparát

-

odvážne farebné vyhotovenie a väčšia hmotnosť

TINTO PESQUERA CRIANZA 2009

Osobne som veľkým fanúšikom vín. Mám rada biele, červené aj ružové vína a oblasť Ribera del Duero odkiaľ pochádza toto víno, patrí k mojim preferovaným. Na prvý pohľad ma veľmi neočarilo. Malo hustejšiu konzistenciu, tmavočervenú farbu a nezlákala ma ani jeho etiketa so stredovekým nádychom. Po degustácii však zanechalo lepší dojem. Bolo ľahšie, jemnejšie, bez výraznej vône, ako v prípade iných príbuzných španielskych vín. Ideálne si ho viem predstaviť k divine alebo steakom pripraveným bez omáčok. Tinto Pesquera Crianza 2009, cena 22,20 eura, predáva Gustos Market

TINTO PESQUERA CRIANZA 2009

3/5

+

ľahké, jemné, bez výraznej vône

-

hustejšia konzistencia

[Späť na obsah](#)

38. Navádzač M. Motyka má zo Soči striebro aj zlato

[Téma: Ekonomická univerzita; Liptovské ECHO; 27/03/2014; 06/2014; s.: 6; ŠPORT; JÁN SVRČEK]

So zrakovo postihnutým súťažou lyžiar už tretiu sezónu

Nedávne v poradí jedenáste paralympijské hry v ruskom Soči boli úžasným zážitkom aj pre Ružomberčana Martina Motyku.

RUŽOMBEROK. Niekdajší člen Lyžiarskeho klubu Ružomberok, ktorý ešte v žiackych kategóriách patril do slovenskej republikovej špičky, zavŕšil svoju tretiu sezónu v úlohe navádzača zrakovo postihnutého Jakuba Kraka z Lazian pri Prievidzi. Slovenský reprezentačný tandem pri pobreží Čierneho mora získal dve medaily zlatú v Super-G a striebornú v obrovskom slalome a o tridsaťšesť sekúnd zaostal za bronzom v zjazde.

Bolo to veľmi tesné

V cieľi Super-G mal Motyka nervy nadranc. "Už som prestával veriť, že pri jazde Američana Marka Bathuna náš čas odolá," vravel Martin, ktorý dva roky súťažne nejazdil, keď sa stal pravou rukou držiteľa troch zlatých medailí z Vancouveru. "Na oboch medzičasoch bol americký zjazdár rýchlejší, no napokon len o trinásť stotín sekundy zaostal za Jakubom. Bolo to veľmi tesné a dramatické. Tretí Kanadčan Mac Marcoux strácal len devätnásť stotín." Motyka sa zo svojej premiérovej paralympiády vrátil s celou nošou nezabudnuteľných zážitkov.

S kolegom si rozumie

"Najviac mi v pamäti utkvel fantastický otvárací ceremoniál, vyhlásenie výsledkov, neopísateľné emócie počas našich štartov a, samozrejme, dosiahnuté výsledky," zhrnul svoje dojmy 24-ročný poslucháč 5. ročníka Národohospodárskej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, ktorý si so svojím rovesníkom Jakubom Krakom dobre rozumie nielen na svahu, ale aj ľudsky. Ten o Martinovi vyhlasuje, že je najlepší navádzač na svete.

A. Kánová nakoniec skončila šiesta

Mikuláška rodáčka a členka ŠK TPŠ Ružomberok Alena Kánová bola v Soči členkou nášho curlingového družstva na vozíku, ktoré pri svojej paralympijskej ouvertúre skončilo na konečnom 6. mieste. "Mali sme najmladší tím, z každej výhry sme sa veľmi tešili," hodnotila slovenské vystúpenie Kánová, ktorá má za sebou štyri letné paralympijské hry a všetky ovenčené medailou.

O curlingu nebolo počuť

"Úvod bol nádejný, vyhrali sme nad USA 8:4, vzápätí s Čínou 9:6. Potom prišli i prehry, avšak v prípade víťazstvo v poslednom stretnutí v základnej časti nad Ruskom by sme postúpili do semifinále. Viedli sme

4:2, no súper otočil na konečných 4:7. Šiesta priečka je super, veď ešte nedávno o slovenskom curlingu na vozíku nebolo ani počuť, lenže po zápase s Ruskami, kde sme mali víťazstvo na dosah, zavládlo aj určité sklamanie." JÁN SVRČEK

[Späť na obsah](#)

39. SLOVENSKO BOLO VŽDY MOJOU DRUHOU VLASTŤOU

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 28/03/2014; s.: 6,7,8,9; smeŽeny; SILVIA KRPELANOVÁ]

Na rozhovor prišla dokonale zladená. Viete si ju predstaviť aj v rifliah a tričku na ceste po obľúbenej Indii? Áno, aj taká vie byť.

TEXT: SILVIA KRPELANOVÁ / FOTO: PETRA BOŠANSKÁ

Keď ste v roku 2009 odchádzali zo Slovenska, hovorili ste po slovensky veľmi dobre. Trénovali ste teraz, keď sa máte o pár dní pracovne vrátiť naspäť? Opakovali ste si slovíčka, gramatiku?

Nie (smiech). Priznám sa. Ale veľmi mi pomohlo, že som veľa telefonovala s priateľmi.

Vaše meno je u nás veľmi známe. Napriek tomu o vás vieme relatívne málo. "Ovesny Straka" však znie veľmi "československy". Máte české či slovenské korene?

Moja stará mama bola z Olomouca a mama môjho manžela zase z Brna. Spolu hovorili po česky. Moja mama sa ešte za slobodna volala Drábek, čo je slovenské meno, a narodila sa v hraničnej obci Hohenau.

Vaša kariéra bola dosť priamočiara. Keď ste skončili ekonomickú vysokú školu, hneď ste zamierili do banky. O čom ste však snívajú ako malé dievčatko? Ne- chcela byť Regina Straka pôvodne baletkou alebo maliarkou?

Keď som mala dvanásť alebo trinásť rokov chcela som byť učiteľkou. Ale keď som maturovala, nevedela som presne, čo budem robiť. Ekonomiku som si vybrala, lebo ju študoval aj môj otec a určite ma ovplyvnil. Keď som už začala študovať, chcela som ten odbor aj dokončiť. V takýchto záležitostiach som dosť tvrdohlavá.

Bavilo vás to?

Nie vždy. Na začiatku vôbec, ale potom som si povedala, že keď už som začala, musím to zvládnuť. Potom som si hľadala prácu a je dosť možné, že v banke som skončila celkom náhodou. Dnes, však musím povedať - chvalabohu.

Ste úspešná žena. Na Slovensku ste žili štrnásť rokov a nielen že ste sa dostali na čela Slovenskej sporiteľne, ale aj bankovej asociácie. Potom ste na päť rokov zmizli do Salzburgu. Vracia sa na Slovensko iná Regina Ovesny Straka?

Myslím si, že áno. V Salzburgu som videla, ako žijú ľudia mimo hlavného mesta. Ľudia v Salzburgu sú iní. Keď žijete vo Viedni, nepochopíte to. Napríklad sa hovorí, že ak chce byť niekto pravým Salzburčanom, musia tam žiť tri generácie jeho rodiny. Viedeň je iná, kozmopolitná. Tradície a prístup, aké majú Salzburčania, sa odrážajú aj v ekonomike – v cestovnom ruchu mesta, a to je neuveriteľne dobre. Ľudia tam žijú viac pri zemi a mne to veľmi veľa dalo.

Zmenilo sa za ten čas v niečom podľa vás aj Slovensko?

To ešte celkom neviem. Budem to vedieť asi tak po mesiaci. Ale čo som videla v Bratislave, je úžasné. Napríklad všetky tie stavby, ktoré sa podarilo vybudovať na nábreží Dunaja.

Zvažovali ste návrat dlho?

Slovensko pre mňa vždy bolo mojou druhou vlasťou, lebo po toľkých rokoch, čo som tu pôsobila, som sa tu cítila ako doma. Mám tu veľa priateľov a to bol určite jeden z dôvodov, prečo som sa rozhodla vrátiť. Ale ten najdôležitejší bol, že ponuka od Vienna Insurance Group je pre mňa veľkou výzvou.

V čom? Veď "riaditeľovali" ste aj doteraz, aj keď inde...

To je pravda, ale v poisťovníctve, do ktorého vstupujem, nie som tak doma ako v bankovníctve, kde pracujem už takmer tridsať rokov. Je to trochu iný biznis a musím sa veľa učiť. A to ma baví.

Pamätám si, že keď ste v roku 2009 od nás odchádzali, ako jeden z dôvodov ste uviedli, že chcete byť viac s manželom, ktorý žil v Rakúsku. Ako prijal vaše rozhodnutie teraz?

Hovorili sme o tom spolu, lebo mi záležalo na jeho súhlase. A on povedal áno.

Sťahuje sa teda s vami?

Áno, nebrzdil ma. Za posledných päť rokov sme si zvykli na to, že sme viac spolu. Viete, keď žijete také "víkendové manželstvo", ako sme dlho žili my, má to svoje výhody aj nevýhody. Postupne si musíte zvyknúť na veľa vecí.

Keď ste opäť začali spolu žiť takpovediac na dennej báze, neliezli ste si na nervy?

Na začiatku áno.

Ako dlho ste teraz spolu s manželom?

Dvadsaťpäť rokov.

To je dosť dlho. Štvrtstoročie. Odporúčate teda "víkendové manželstvo"?

Je možné, že nám to niekedy aj pomohlo, lebo sme si viac vedeli vychutnať chvíle strávené spolu. A potom sa ani nehádáte pre hlúposti.

Pôsobíte v sektore, ktorý zažil v posledných rokoch veľké turbulencie. Ste optimistka?

Keď v roku 2008 vypukla kríza, bol to pre nás všetkých veľký šok. A potom v roku 2009 nikto nevedel posúdiť, ako sa to všetko skončí, lebo sa začala úplne nová etapa. Ja som však stále viac optimistka než pesimistka. Aj keď teraz je bankovníctvo v ťažkej fáze, čaká nás totiž veľa regulácií z Európskej únie. Náš biznis to veľmi ovplyvní, lebo regulácie mnohým klientom sťažia podmienky, čím nebudú nadšení. Je to pochopiteľné, lebo doteraz to bol veľmi liberálny sektor, ale čakajú ho zmeny. Klientom budeme musieť veľa vecí vysvetľovať, čo je niekedy dosť namáhavé.

Keď vám dochádzajú sily po namáhavých dňoch v práci, kde alebo u koho čerpáte silu?

U svojich priateľov. Mnohí z nich nie sú z bankového sektora, a tak sa rozprávame o iných veciach ako o práci. Ale mojou najväčšou oporou je môj manžel.

Kde ste sa zoznámili?

V banke. (Smiech.)

Ale nebol to váš klient...?

Nie, nie, boli sme kolegovia.

Takže aj preto má pre vás toľké pochopenie?

Určite. Môžem s ním hovoriť o všetkom. Je to úžasný človek.

Aj vás niekedy poučuje alebo vám radí?

Áno, niekedy veľa diskutujeme, lebo mi niečo vysvetľuje a ja mu oponujem a snažím sa mu vysvetliť, že už je dosť dlho v dôchodku a dnes už veci fungujú inak. Ale je to veľmi dobre, lebo mi ponúka iný pohľad na veci.

V banke ste robili na rôznych pozíciách, v centrále aj v pobočkách. Nechceli ste niekedy odísť do inej brandže?

Samozrejme. Občas som si myslela, že by bolo lepšie robiť niečo iné. Napríklad si otvoriť reštauráciu.

A kde sa vidíte o päť rokov, keď sa vám skončí kontrakt na Slovensku?

Dúfam, že mi Kooperativa ešte predĺži zmluvu, takže dokopy by som ešte mohla desať rokov pracovať.

Máte nejakú víziu, čo by ste chceli robiť potom?

Keď pôjdem do dôchodku, chcela by som robiť niečo dobročinné. Darovaním peňazí sa dá pomôcť, ale darovať čas je tiež dôležité. To som chcela vždy robiť.

Neľahá vás to napríklad do politiky či do diplomacie?

Do politiky nie. Na to som veľmi priama. Všetko vždy poviem na rovinu, čo sa v politike nedá. A keď sa teraz pozriem aj na to, ako to funguje na politickej scéne v Rakúsku, tak to ma nebaví. Nie som trpezlivá a neviem diskutovať, naozaj nie. A diplomacia, ani tá mi nesedí. Mám rada slušnosť a rešpekt, ale niekedy treba problémy riešiť na rovinu. Čistý stôl vždy ponúka šancu začať odznova.

Dosiahli ste veľmi veľa. Vyzerá to, akoby ste mali recept na úspech. Čo by ste poradili ženám, ktoré sa chcú presadiť?

Vždy treba dobre zvažovať všetky alternatívy. A položiť si otázku: kde chcem byť o tri roky? Samozrejme, treba aj tvrdo pracovať.

Ak vám ostáva nejaký voľný čas, ako a s kým ho najradšej trávite?

Rada čítam, lyžujem, chodím do fitka, veľmi rada varím pre hostí.

Priznám sa, že ľahšie ako gazdinú v zástere si vás viem predstaviť pilotovať lietadlo.

Ó... z toho by som mala strach. (Smiech.)

Viete uvariť nejaké slovenské jedlo?

Viem uvariť bryndzové halušky, samozrejme. A v Salzburgu som každý rok chystala na Silvestra kapustnicu. Moja bývalá sekretárka bola taká láskavá, že mi klobásu do nej zháňala na Slovensku.

S bryndzovými haluškami má veľa cudzincov problém pre špecifickú chuť bryndze.

Ja ich mám rada... ale je s nimi veľa práce.

Okrem slovenskej kuchyne, obľúbili ste si aj naše tradície? Napríklad veľkonočné? Veľká noc je tu čochvíľa, dostali ste niekedy korbáčom?

Áno. Od kolegu. Prišiel do práce v kroji a s korbáčom som dostala, vodu, chvalabohu, nie.

Zachoval sa ako džentlmen. Máte rada aj iné kultúry?

S manželom radi chodíme do Ázie, najmä do Indie, to je taká farebná, úžasná krajina. Život tam je veľmi zaujímavý, najmä ak pochopíte spôsob fungovania kást a tamojšie náboženstvá.

Je bezpečnejšie, ak človek v týchto končinách neprovokuje zovňajškom. Tu ste vždy elegantná dáma a tam?

Dám si rifle, tričko a hotovo.

"Viem uvariť bryndzové halušky a každý rok chystám na Silvestra kapustnicu"

Vizitka

Regina Ovesny Straka (54) pochádza z Viedne, kde prežila študentské roky a v roku 1982 ukončila štúdium na **Ekonomickej univerzite**. Popri škole pracovala, no do bankového sektora vkročila až po promócií. Kariéru odštartovala v Creditanstalt Bankverein Vienna na oddelení PR. Postupne prešla viacerými pozíciami, v roku 1994 sa stala členkou predstavenstva Creditanstalt, a. s., Bratislava. Od roku 2001 stála na čele Slovenskej sporiteľne a bola zároveň prezidentkou Slovenskej bankovej asociácie. V roku 2009 sa stala generálnou riaditeľkou Salzburger Sparkasse Bank. Od apríla tohto roka bude členkou predstavenstva poisťovne Kooperativa. Získala viacero prestížnych ocenení, napríklad je manažérkou roka 2007.

Z MÔJHO ALBUMU

1. na plese Slovenskej sporiteľne v bratislavskej redute.
2. pri preberaní Ceny za podnikateľský čin, 2005.

3. na plese v opere, 2009.

MÁM RADA

1. Prstene, ktoré som zdedila po mame.
2. Čokoládu, ktorá sa vyrába v Salzburgu.
3. Rámy okuliarov. Mám doma celú zbierku, aby mi vždy ladili s oblečením.

Zo zákulisia

Ak sa chcete dozvedieť, ako prebiehalo fotografovanie k rozhovoru, kliknite na www.zena.sme.sk, kde uvidíte krátku reportáž.

STYLING: DANICA RAYTCHEV, VIZÁŽ: BARBORA HERZEG SLÁDKOVIČOVÁ / STYLING ZO STR. 7: HODVÁBNA BLÚZKA, SUKŇA A SAKO, LUISA SPAGNOLI ĎAKUJEME HOTELU KEMPINSKI RIVER PARK ZA POSKYTNUTIE PREZIDENTSKÉHO APARTMÁNU NA FOTOGRAFOVANIE, WWW.KEMPINSKI.COM

[Späť na obsah](#)

40. ČO POMÔŽE DNEŠNEJ STRATENEJ GENERÁCIÍ?

[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 26/03/2014; 11/2014,12/2014; s.: 5; Komentáre, domov; MARIÁN KLENKO]

MARIÁN KLENKO

Miera evidovanej nezamestnanosti v decembri 2013 dosiahla 13,5 %. Špecifickým problémom je nezamestnanosť mladých ľudí. Podľa Eurostatu sa v spomínanom období pohybovala na úrovni 32,6%. To znamená, že viac ako tretina mladých vo vekovej kategórii do 25 rokov si na Slovensku nevie nájsť prácu. V krajinách, ktoré zápasia s podobným problémom, sa otvorene začína hovoriť o stratenej generácii. Zamestnávateľia a väčšina slovenských politikov vidia príčinu veľkého počtu mladých nezamestnaných v nevhodnej štruktúre absolventov. U študentov dlhodobo klesá záujem o stredné školy, pripravujúce odborníkov v remeslách, s ktorými by sa vedeli uplatniť (aj) na súčasnom trhu práce. Zároveň sa zvýšil počet absolventov humanitne zameraných vysokých škôl. Spomínaný trend je bezprostredne spojený s financovaním verejných vysokých škôl, keďže na svoju činnosť získavajú zdroje podľa množstva študentov, ako aj so vznikom súkromných vysokých škôl, pôsobiach na základe poplatkov za štúdium. Je zrejmé, že vzdelávanie na Slovensku je nedostatočne prepojené s požiadavkami praxe a štruktúra absolventov nezodpovedá aktuálnym potrebám. Vynára sa však otázka, či by sa skutočne vedeli zamestnať všetci mladí ľudia, ak by si namiesto študijného odboru s vysokým počtom absolventov vybrali niektorý z preferovaných odborov na aktuálnom trhu práce. Ak by vo zvýšenej miere uprednostňovali štúdium v odboroch, o ktoré je nateraz záujem na trhu práce, neprišlo by časom k podobnej nadprodukcii, akú sledujeme pri humanitných smeroch? Po vstupe Slovenska do Európskej únie veľká časť (najmä) mladých ľudí odišla za prácou do zahraničia. V ostatných piatich rokoch malo ísť každoročne o tridsaťtisíc osôb vo vekovej kategórii do tridsať rokov. Ak vezmeme do úvahy fakt, že tretina slovenskej populácie do 25 rokov sa nachádza v evidencii nezamestnaných, tak problémy s uplatnením na trhu práce nemožno pripisovať iba vzdelávaciemu systému. Nové pracovné miesta nevznikajú v takom množstve, aby predstavovali príležitosť pre mladšie populačné ročníky zamestnať sa na slovenskom trhu práce. Podobne ako v iných krajinách aj slovenský trh práce je charakterizovaný preferovaním flexibilných foriem pred stálymi pracovnoprávnymi vzťahmi. Dochádza k poklesu pracujúcich v priemysle, pritom sa sektor služieb nerozvíja v takom rozsahu, aby bol schopný vytvoriť alternatívnu ponuku pracovných miest. Do výroby sa zavádzajú pracovné technológie, ktoré nahrádzajú pracovnú silu. Zahraniční investori uprednostňujú štáty s nízkymi daňami a odvodovým zaťažením v kombinácii s nízkymi mzdami. Využívanie eurofondov, osobitne pri riešení nezamestnanosti, je sporné, v lepšom prípade neefektívne alebo krátkodobé. Čo je však najpodstatnejšie, ani firmy, ktoré zaznamenávajú rast, neprijímajú nových zamestnancov, práve naopak, mnohé znižujú množstvo vlastných pracovníkov. Zameriavajú sa na udržanie a rast zisku v prospech úzkej skupiny vlastníkov. Možnosti národných štátov pri vytváraní pracovných miest sú limitované úspornými opatreniami vlád, pritom ich reálne kompetencie sú v ére globálneho kapitalizmu prakticky minimálne. Pripisovať vysokú mieru nezamestnanosti mladých ľudí len vzdelávaciemu systému je zjednodušením problému, ktorým sa odpútava pozornosť od povahy prevládajúceho ekonomického systému. Tradičná kritika slovenského školstva prehliada skutočnosť, že problémy s uplatnením na trhu práce majú aj mladí ľudia vo viacerých krajinách západnej Európy. Zásadnú príčinu treba hľadať v charaktere globálneho kapitalizmu, pre ktorý je príznačné, že ponúka čoraz menej platenej práce.

Postupne tak môže dôjsť k naplneniu prognózy sociológa Zygmunda Baumana, podľa ktorej bude mať stabilnú prácu len tretina obyvateľstva v ekonomicky aktívnom veku, tretina sa bude pohybovať medzi svetom práce a nezamestnanosťou a tretina bude dlhodobo bez práce. K zníženiu nezamestnanosti môže dôjsť len v prípade, ak nebude orientovaná na tvorbu ziskov úzkej skupiny majetkových elít a (jej) servisnej triedy, ale na potreby ľudí. Dnes sú pre systém zaujímaví len v prípade, ak sa vedú uplatniť v narastajúcej konkurencii. V ekonomických podmienkach voľného trhu, osobitne v časoch krízy, to mnohí sami nezvládnu. Moderná demokratická spoločnosť, ktorá má ambíciu naplňovať ľudské práva, nemôže akceptovať negatívne trendy vo svete práce.

(Autor sa zaoberá sociálnou politikou a sociálnou filozofiou.)

Vývoj nezamestnanosti na Slovensku v %

14,4 14,3 14,1 14,0 13,8

December 2012 September 2013 Október 2013 November 2013 December 2013

Zdroj - Eurostat

Vývoj nezamestnanosti mladých do 25 rokov na Slovensku v %

35,1 33,0 33,3 33,2 32,6

December 2012 September 2013 Október 2013 November 2013 December 2013

Zdroj - Eurostat Prvý pokles nezamestnanosti na Slovensku od začiatku finančnej krízy r. 2008.

Dokončenie zo s. 4

Aj politici sa domnievali, že môže byť bábkou v rukách mocností. Bolívijský prezident Evo Morales na niekoľko hodín uviazol vo Viedni. Z nejasných príčin jeho lietadlo muselo pristáť vo Viedni, kde takmer 14 hodín čakala bolívijská delegácia na povolenie pokračovať v lete. Mnohé európske krajiny mu odmietli sprístupniť vzdušný priestor. Nakoniec núdzovo pristálo vo Viedni. Spletité machinácie. Viceprezident Bolívie A. G. Linera vyhlásil, že Evo Morales sa stal rukojemníkom imperializmu. Môžeme si pozrieť aj iného politika. Muhammed Mursí už nie je prezidentom Egypta. Nahradila ho dočasná vláda. Aj to sú nadpisy z našich denníkov. Rozhodla o tom všemocná armáda. Nie voliči. A ako dlho sa už bojuje v Sýrii. Občianska vojna, a Assadovi neveria ani Kurdovia, ktorých láka kurdska autonómia. Ba Kurdi si myslia, že Američania by sa v Sýrii nemali postaviť za islamistických rebelov. Vraj by urobili chybu ako v 80. rokoch, keď v Afganistane bojovali na strane džihádov. Americká tajná služba prvýkrát uznala, že v roku 1953 odstránila ľavicového premiéra Muhammada Mosaddeka. A moc získal autoritatívny monarcha šach Rezá Pahlaví. A priznal to aj prezident Obama v Káhire v roku 2009. Išlo totiž aj o ropu. Ľavicová Mosaddekova vláda chcela znárodniť ropný priemysel. Ropu totiž ťažila britská Anglo-iránska ropná spoločnosť, v súčasnosti gigant BP. Mohol by som spomenúť Brazíliu, Čile či iné krajiny. Ale zvýrazňujem iba to, že všade sa skrývajú mechanizmy boja o moc. Nie právo, demokracia a moráka, a teda ľud krajiny. Vojak, ktorý posunul WikiLeaks depeše, je najtvrdšie potrestaným mužom v amerických dejinách, ktorý vyzradil tajné informácie. Manning dostal 35 rokov väzenia ako výstrahu. Nové umenie vládnuť? A nedávno sme sa veru aj u nás stretli s machiavelizmom, teda s takým druhom politického správania, ktoré sa snaží dosiahnuť cieľ hocíjakými prostriedkami, nech už sú alebo nie sú morálne. Dobré si pamätáme únos prezidentovho syna. Doposiaľ oficiálne nevieme, kto je za činom, no kto by mal odvahu a schopnosť preniknúť do spletitých mechanizmov boja o moc? Najnovší vývoj vo svete núka niekoľko príkladov boja o moc. Vidíme to na Egypte, kde prezidenta Mursiho dali do väzenia a teraz opäť pociťujú záhady a enigmy politického boja s takým následkom, že už ani letoviská nepriťahujú turistov a vyslanectvá upozorňujú ľudí, aby necestovali do Egypta na dovolenky. Rovnako drastický priebeh vidíme na Ukrajine. Titulky ako Janukovyč ušiel pred Maj danom či titulok Na barikádach smútili za obeťami násillia sú bežné v denníkoch, časopisoch, ba aj v televízii. Videli sme aj jeho luxusnú rezidenciu, v ktorej mal zlaté kohútiky, a parlament ho zbavil právomocí. Ľud však už nechce ani predstaviteľov opozície či bývalú premiérku Júliu Tymošenkuvú. Neveria im, lebo cítia, že poznajú spletitú sieť mechanizmov boja o moc, labyrint nekalých vzťahov, vratkosť istoty. Ľudstvo akosi nevie nájsť „ideálneho vladára“. Nachádzame iba veľmi protichodné reakcie (pozri Spojené štáty americké a ich fiškálne problémy a možný pád vlády pred koncom roku 2013), teda neprehľadnú situáciu. Tak ako za Machiavelliho Francúzsko a Habsburgovci bojovali o nadvládu v Európe väčšinou na talianskych bojiskách a jednotlivé talianske republiky prechádzali z jedného tábora do druhého, ako im to práve vyhovovalo, čosi podobné sa odohráva dnes. Človek sa nepoučí? Od roku 1515 ubehlo 500 rokov. Vie človek, ako budovať civilizáciu 21. storočia? Alebo sme zdedili umenie N. Machiavelliho? Mení sa vôbec človek?

(Autor je vysokoškolský pedagóg na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.)

[Späť na obsah](#)

41. Vzdelanejší ľudia volia lepšie vlády. U nás to zatiaľ nefunguje

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 28/03/2014; eTREND; Jozef Tvardzík]

Jozef Tvardzík

Ľudia s vyšším vzdelaním sú podľa štúdie k úradníkom sebedomejši a podávajú viac sťažností. Strach úradníka o svoje miesto spôsobí jeho lepšie správanie a zodpovednosť za činy. Prečo to na Slovensku nefunguje?

Výhody vyššieho vzdelania sú na prvý pohľad evidentné. Napĺňa naše sebecké ciele získania vedomostí a vytúženého titulu, ktorý nám má uľahčiť otváranie dverí na trhu práce k lepšie platenej pozícii. Podľa prepočtov OECD vysokoškoláci zarábajú až o 60 percent viac ako ľudia so stredoškolským vzdelaním.

V krajinách OECD predstavujú priemerné náklady na získanie titulu 55-tisíc amerických dolárov. Tie zahŕňajú spoplatnené štúdium, internát a nepriame náklady, ktoré sú vyjadrené ako ušlá mzda v čase štúdia.

Keďže na Slovensku sa za vysokoškolské denné štúdium neplatí, náklady za univerzitný titul sa za päť rokov štúdia dajú vyčísliť do 25-tisíc dolárov (ide o súčet peňazí z vrečka študenta a štátu), čo nás radí na úroveň nákladov Estónska alebo Portugalska.

Podľa portálu studentskefinancie.sk vyjde najdrahšie vysokoškoláka štúdium na Slovenskej zdravotníckej univerzite v Bratislave, kde študent ročne vysolí 2 125 eur, na Slovenskej technickej univerzite minie takmer 1 700 eur a na **Ekonomickej univerzite** takmer 1500 eur. Vzdelaní podávajú viac sťažností

Prínosy vzdelávania pre jednotlivca sú popísané a zamerané, vzdelávanie by však malo mať prínos aj pre celú spoločnosť, a to nielen z ekonomického pohľadu. Podľa štúdie, ktorú začiatkom marca vydal Journal of Law and Economics (via The Atlantic) majú krajiny so vzdelaným obyvateľstvom lepšie vlády, čo autori štúdie pripisujú tomu, že vzdelaní obyvatelia podávajú viac sťažností na korupciu úradov, nedokonalé verejné služby a policajnú svojvoľu.

Výskumníci porovnávali údaje 80 krajín z troch zdrojov: Index dodržiavania práva (Rule of Law Index), Správa o obetiach medzinárodného zločinu (International Crime Victim Survey) a Globálny barometer korupcie (Global Corruption Barometer). A tieto údaje porovnali so vzdelaním ľudí.

Hlavné zistenie: S vyšším ukončeným stupňom vzdelania sa zvyšuje frekvencia sťažností na nefungujúce verejné služby alebo štátnu správu.

Autori uvádzajú, že ľudia s vysokoškolským vzdelaním sú sebedomejši pri vyjednávaní s úradmi a vedia, kde a ako sa sťažovať. "Tieto sťažnosti vedú k lepšiemu správaniu sa úradníkov, ktorí sa obávajú, že budú potrestaní, čo vedie k väčšej zodpovednosti a kvalitnejšej vláde," tvrdia vedci v analýze.

Zo štatistického hľadiska vysokoškoláci podávajú sťažnosti s 5,1-percentne vyššou pravdepodobnosťou ako u občanov s nižším vzdelaním, u absolventov stredných škôl je pravdepodobnosť vyššia o 2,8 percenta. Vzdelanie teda mení vzťah jednotlivca k štátu. "Vzdelaní ľudia viac vedia, ako sa efektívne sťažovať," píše sa v analýze.

Ako napríklad spisovateľ Michal Hvorecký, ktorý nedávno na facebookovom profile opísal, ako strávil šesť hodín čakaním na dopravnom inšpektoráte na bratislavskej Kopčianskej ulici. Skončil sa mu leasing a potreboval prepísať auto na seba.

"Pochodil som kus sveta, ale taký počet výkričníkov som nikde nevidel: Neposkytujeme!!! Nemôžeme!!!! Nezvoňte!!!! Toto interpunkčné znamienko je metaforou slovenských úradov, dokonalým symbolom našej ochoty a ústretovosti," opísal slovenskú realitu. Hoci na problém dopravného inšpektorátu sa upozorňuje dlho, ani po rokoch sa nič nezmenilo.

Po rokoch sťažností ministerstvo vnútra na otázky TREND.sk odpísalo, že situáciu chce riešiť a plánuje využiť bývalé vojenské kasárne vo Vajnoroch, ktoré už prešli čiastočnou rekonštrukciou. Kedy dôjde k realizácii plánu, je zatiaľ nejasné. "V súčasnom stave je priestory potrebné z hľadiska hygienických dispozične upraviť, pretože nevyhovujú novým požiadavkám verejnej budovy," reagoval hovorca ministerstva vnútra Ivan Netík.

Menší strach pred políciou

Vzdelaní ľudia sú viac gramotní, vedia lepšie artikulovať a majú väčšie znalosti kam ísť. Výsledky vyššie spomínanej štúdie zároveň naznačujú, že gramotní ľudia sa menej obávajú polície a upozorňujú otvorene na ich prehršky.

V slovenskej realite to tiež veľmi nefunguje, pretože upozornenia sprevádzajú v mnohých prípadoch urážky a hrozby. Už niekoľko mesiacov sa napríklad diskutuje o neadekvátnom prístupe kukláčov v Moldave nad Bodvou, ktorí zmlátili desiatky Rómov z osady.

Vlani v auguste prišli zbití Rómovia do Bratislavy, aby poslancom z Výboru pre ľudské práva ponúkli svedectvo. K slovu sa nakoniec ani nedostali. Minister vnútra Robert Kaliňák sa policajtov zastal.

Zásah sa začal vyšetrovať až po mediálnom tlaku a práci verejnej ochrankyne práv Jany Dubovcovej, na adresu ktorej minister povedal, že politikárči a dehonestuje prácu polície. Ministerstvo vnútra vo vlastnom šetrení nič zlé nezistilo, všetko, čo policajti vykonali, bolo v poriadku.

V januári však prešovský prokurátor vydal pokyn na začatie trestného stíhania "vo veci podozrenia zo spáchania trestných činov zneužívania právomocí verejného činiteľa, ublíženia na zdraví a porušovania domovej slobody". J. Dubovcovej na rokovaní vlády začiatkom roka nedovolili rozprávať a nakoniec predseda parlamentu Pavol Paška navrhol, že zmení zákon o verejnom ochrancovi práv, ktorý by úrad J. Dubovcovej odsťahoval na východ.

So vzdelanosťou súvisí korupcia

Úroveň vzdelania a počet ľudí s vysokoškolským vzdelaním podľa zistení spomínanej štúdie koreluje nielen s vymožitelnosťou práva, ale aj s úrovňou korupcie.

V rebríčku vnímania korupcie od Transparency International sme vlani skončili na 61. mieste zo 177 hodnotených krajín, čo bolo piate najhoršie umiestnenie z krajín Európskej únie. Horšie skončili už len Taliani, Rumuni, Bulhari a Gréci.

Pred mesiacom vládu na vysokú korupciu upozornila aj Európska únia. Odborníci z Bruselu vyčítajú, že by sme mali posilniť nezávislosť súdnictva, poukázali na úzke prepojenie medzi politickou a podnikateľskou elitou a odporučili nám zvýšiť transparentnosť financovania strán.

Pravidlá financovania politických subjektov, ktoré si aktuálne rozdeľujú balík 48 miliónov eur na štyri roky, mali byť pritom jasné už v apríli 2013 (rok od nástupu parlamentu). Za nami je takmer polovica mandátu súčasnej vlády a zatiaľ sa nič neudialo.

Šéf Transparency International Slovensko Gabriel Šipoš upozorňuje, že podobne nebolo prijaté sľúbené sprísnenie majetkových priznaní, respektíve všeobecne konfliktov záujmov. Pôvodný poslanecký návrh Smer stopol, pretože ho označil za populizmus, hoci nepredložil žiadne racionálne pripomienky. Bez diplomov

Za spomínaného predpokladu, že na nefungujúce javy v spoločnosti sú náchylnejší upozorňovať skôr ľudia s vyšším vzdelaním, ako názorný ukazovateľ reálnej moci tejto skupiny môže slúžiť číslo o počte vysokoškolákov.

Neplatí rozšírené klišé, že početné slovenské univerzity a vysoké školy len tak chrlia absolventov. Počet vysokoškolákov na našich vysokých školách začal v posledných rokoch klesať – minulý rok to bolo niečo nad 200-tisíc študentov, teda o 11-tisíc študentov menej ako rok predtým. Vo výročnej správe o stave vysokého školstva to analytici zdôvodnili demografickým vývojom.

V rámci EÚ podiel vysokoškolsky vzdelaných ľudí prekročil 40-percentnú hranicu v Belgicku, Dánsku, Fínsku, Francúzsku, Holandsku, Luxembursku alebo v Írsku (Poľsko a Slovinsko podľa správy Európskej komisie by mali túto úroveň prekonať tento rok).

U nás je situácia oveľa striednejšia – napriek rovnakému cieľu prekročiť hranicu 40 percent zatiaľ ani nie štvrtina slovenských tridsiatkov sa môže pochváliť vysokoškolským diplomom (23,7 percenta). Na tejto úrovni sú Taliani, Česi, Rumuni alebo Portugalci, ktorí sa tiež hlboko brodia v korupcii.

Dedičstvo bývalého režimu

Občianska pasivita a s tým súvisiaci rozmach korupcie však nemusí súvisieť len so vzdelaním populácie. Politológ Leslie Holmes, ktorý sa zaoberá postkomunistickým usporiadaním krajín, tvrdí, že ide o dedičstvo z minulého režimu, ktoré v spoločnosti dostatočne nevyvinulo takzvanú morálnu zodpovednosť.

Americký ekonóm Joseph Stiglitz napísal, že korupciu v transformujúcich sa krajinách spôsobili bývalé zákony a tradičné hodnoty, ktoré zanikli skôr, ako ich nahradila nová legislatíva, schopná podporiť dostatočnú transparentnosť. Po páde železnej opony prišlo zlaté obdobie, prajúce divokej privatizácii.

Za dôvod značnej rozšírenosti korupcie možno označiť aj akúsi samozrejmosť v kultúre. V Chorvátsku,

Estónsku, Česku a Maďarsku uvádzali respondenti ako dôvod uplácania častejšie dar ako znak na vyjadrenie vďaky.

V starých členských krajinách únie je dar naopak nutné zlo, aby ľudia získali lacnejšiu službu, urýchlili konanie alebo je to jediný spôsob získania danej služby. V každom prípade, v ich kultúre to nie je samozrejmosť - u nás sa to javí takmer ako znak slušnosti dať lekárovi fľašu alkoholu, ak sme (respektíve chceme byť) s jeho službami spokojní.

Samozrejmosť dať lekárovi alebo policajtovi úplatok sa zaryla tak hlboko, že vlani 21 percent slovenských domácností priznalo úplatok. Po Litve a Grécku ide o tretí najvyšší podiel v Európskej únii, v ktorej v priemere zaplatila úplatky "len" desatina respondentov.

Najviac sa u nás nelegálne platí v zdravotníctve, pri vybavovaní povolení na úradoch a v styku s políciou. Na toto nadväzuje celkový nedostatok rešpektu k formálnym a na právnom princípe založeným procedúram, ktoré obdivujeme už aj v takom susednom Rakúsku.

Keď je demisia bežná a správna

Tam, kde je bežné uplacať a porušovať pravidlá, je samozrejme aj zotrvať vo funkcii, ak sa prešľap zistí. Slovensko je stále ďaleko od mnohých západných krajín, kde ministri podajú demisiu aj za menšie prečiny. Koncom roka podal demisiu poľský minister dopravy Sławomir Nowak po tom, čo vyšetrenie prokuratúry preukázalo, že minister vo svojom majetkovom priznaní neuviedol, že vlastní drahé náramkové hodinky.

Vo februári podal demisiu britský minister pre imigračnú politiku Mark Harper, ktorý zamestnal vo svojej domácnosti upratovačku bez povolenia na pobyt v Británii, čo si predtým nezisťoval.

Poctu si zaslúži aj lotyšský premiér Valdis Dombrovskis, ktorý odstúpil v novembri minulého roka po tom, ako sa v Rige zrútila strecha supermarketu. Premiér bol mimoriadne populárny a prebral ekonomiku v roku 2009 v stave, keď HDP padol pre krízu o 17 percent. V súčasnosti patrí krajina k najrýchlejšie rastúcim štátom únie.

A Slovensko? Napríklad minister školstva Dušan Čaplovič bol podozrivý z drahého prenájmu luxusných áut firmou exministra hospodárstva Jirka Malchárka či za predražené tendre kvetov a alkoholu. A vo funkcii je stále.

Médiá a opozícia vinili aj ministerku zdravotníctva Zuzanu Zvolenskú z toho, že v septembri chýbali záchranárskym vrtuľníkom v Bratislave a Trenčíne licencie. Nevzlietnutie vrtuľníka súviselo s prípadom 39-ročnej ženy, ktorá prišla pri dopravnej nehode o život.

Slovensko tak patrí v Európe k jedným z mála štátov, kde nebol vysoký ústavný činiteľ ešte odsúdený za korupciu, čo je v sieti podozrení a množstve predražených verejných obstarávaní zázrak.

Najbližšie k prelomeniu tohto "rekordu" bol exstarosta Rače (bývalý politik KDH) Pavol Bielik, ktorému vymeral ešte v roku 2007 Špecializovaný súd päť rokov za prijatie úplatku. Podľa obžaloby si mal vyžiadať päťmiliónový úplatok za to, že vybaví povolenie na rekonštrukciu domov v bratislavskej Rači. Bývalý starosta sa však odvolal a na niekoľko pokusov ho Najvyšší súd oslobodil, pretože nenašiel dôkaz.

[Späť na obsah](#)

42. Riziko deflácie si vyžaduje pozornosť eurobanky

[Téma: Rektor EU; komentare.hnonline.sk; 04/03/2014; HNkomentáre, Komentáre; (red)]

Diskusia v HN

Miera inflácie v eurozóne dosahuje aktuálne veľmi nízke hodnoty. V januári sa spotrebiteľské ceny v porovnaní s minulým rokom zvýšili priemerne len o 0,8 percenta. Dlhodobým cieľom Európskej centrálnej banky (ECB) je pritom dosahovanie ročnej miery inflácie tesne pod dvoma percentami. Na Slovensku dokonca inflácia meraná indexom CPI (index spotrebiteľských cien) klesla v januári na medziročnej báze na historicky najnižšiu úroveň nula percent. Január bol teda nielen prvým mesiacom roka, ale aj prvým mesiacom vôbec, kedy priemerné spotrebiteľské ceny na Slovensku v medziročnom porovnaní nerástli. Výrazne k tomu prispelo medziročné zníženie regulovaných cien v priemere o 1,3 percenta.

Pokles cien

Pomalý rast cien v eurozóne je pozitívny vo vzťahu k domácnostiam, menej pozitívny je už pre podnikateľov a je dôvodom na pozornosť pre centrálnych bankárov. Príčinou na zvýšenú obozretnosť ECB sú deflačné tlaky v ekonomike. Deflácia znamená všeobecný pokles cenovej hladiny. Je potrebné však rozlišovať medzi klesajúcou mierou inflácie – dezinfláciou a klesajúcou cenovou hladinou – defláciou. Z tohto hľadiska možno konštatovať, že aktuálny cenový vývoj v eurozóne nie je defláciou, pretože cenová hladina naďalej, aj keď veľmi mierne, rastie.

Deflácia môže mať v zásade dve hlavné príčiny. Na jednej strane to môže byť pozitívny ponukový šok, keď pri nezmenenom dopyte skokovo vzrastie agregátna ponuka (napr. v dôsledku zavedenia nových technológií). Nová makroekonomická rovnováha potom nastáva pri nižších cenách. Takáto deflácia má spravidla len dočasný charakter, a preto nevyvoláva výraznejšie a časovo dlhšie negatívne efekty. Problémom je druhý typ deflácie, ktorý je vyvolaný dlhodobejším poklesom celkového dopytu v ekonomike. Ten má potenciál vplývať na ekonomiku v nadväznosti na zostupnú deflačnú špirálu.

Obavy z deflácie

Ekonomická teória aj historické skúsenosti ponúkajú viacero dôvodov, prečo možno mať z deflačnej špirály obavy. Klesajúce ceny môžu totiž motivovať ekonomické subjekty k odkladu spotreby a investícií do budúcnosti. Investície sú potom v stagnujúcej ekonomike negatívne zasiahnuté nedostatkom výnosných investičných príležitostí. Pokles investícií znamená ďalší pokles rastového potenciálu ekonomiky a deflačné prostredie má tiež tendenciu zvyšovať nezamestnanosť. Klesajúci dopyt po produkcii firiem spolu s nízkou pružnosťou miezd smerom nadol znamenajú, že rovnováha na trhu práce by sa mala dosiahnuť pri nižšej úrovni zamestnanosti.

Deflačným rizikom s osobitným významom pre eurozónu je potenciálne vyvolanie úverovej krízy. Kým inflácia je výhodná pre dlžníkov, deflácia pôsobí opačne. Rast hodnoty peňazí v čase zvyšuje reálnu hodnotu dlhu, čím dochádza k presunu bohatstva od dlžníkov smerom k veriteľom. Osobitne to platí v prípade fixovaných nominálnych úrokových sadzieb, keď dlžník platí reálne viac, než pôvodne očakával. V situácii nadmerného verejného dlhu a "napätých" verejných rozpočtov vo viacerých krajinách eurozóny je deflácia skutočne neželaným javom.

Japonsko neúspešne bojuje

Problémom deflácie vyvolanej nedostatočným dopytom je aj to, že je veľmi zložitá ju zvrátiť. Napríklad Japonsko s deflačnými tlakmi pomerne neúspešne bojuje už dve desaťročia. Pritom je zrejmé, že v eurozóne už nie je možné použiť štandardné menovo-politické opatrenia na odvrátenie hrozby deflácie. Nominálne úrokové sadzby ECB sú takmer nulové a ich ďalšie zníženie môže mať na reálnu ekonomiku len marginálny dosah.

V prípade rastúceho rizika deflácie do úvahy pripadajú už len "neštandardné nástroje", ako napríklad rozšírenie nákupu aktív na voľnom trhu (tzv. kvantitatívne uvoľňovanie), alebo extrémny v podobe záporných nominálnych úrokových sadzieb, alebo devízovej intervencie s cieľom oslabenia domácej meny (v novembri 2013 sa k tomuto kroku odhodlala Česká národná banka). Možnosti Európskej centrálnej banky sa navyše komplikujú ekonomickou rôznorodosťou eurozóny a protichodnými politickými tlakmi. V niektorých krajinách sa miera inflácie pohybuje okolo inflačného cieľa ECB (napr. v Rakúsku a vo Fínsku), v iných je výrazne záporná (napr. v Grécku a na Cypre).

Súčasný cenový vývoj v eurozóne stále nie je deflačný, preto zatiaľ nie je dôvod na veľkú paniku. Aktuálna miera inflácie v eurozóne je však bližšie k deflačnému pásmu, ako k oficiálnemu inflačnému cieľu ECB. Zvýšená pozornosť Európskej centrálnej banky je však namieste aj preto, že nízky cenový rast v eurozóne nie je vyvolaný ponukovým šokom, ale skôr nízkym kúpyschopným dopytom.

Kto je **Rudolf Sivák**,

rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave

Autor vyštudoval Vysokú školu ekonomickú v Bratislave. Po jej absolvovaní tam pracoval na rôznych pedagogických pozíciách. Je autorom niekoľkých monografií, skript a spoluautorom vysokoškolských učebníc. V roku 2001 bol menovaný za profesora.

[Späť na obsah](#)

43. Riziko deflácie si vyžaduje pozornosť eurobanky

[Téma: Rektor EU; HN; 04/03/2014; s.: 13; NÁZORY A ANALÝZY; redakcia]

DISKUSIA V HN

Miera inflácie v eurozóne dosahuje aktuálne veľmi nízke hodnoty. V januári sa spotrebiteľské ceny v porovnaní s minulým rokom zvýšili priemerne len o 0,8 percenta. Dlhodobým cieľom Európskej centrálnej banky (ECB) je pritom dosahovanie ročnej miery inflácie tesne pod dvoma percentami. Na Slovensku dokonca inflácia meraná indexom CPI (index spotrebiteľských cien) klesla v januári na medziročnej báze na historicky najnižšiu úroveň nula percent. Január bol teda nielen prvým mesiacom roka, ale aj prvým mesiacom vôbec, kedy priemerné spotrebiteľské ceny na Slovensku v medziročnom porovnaní nerástli. Výrazne k tomu prispelo medziročné zníženie regulovaných cien v priemere o 1,3 percenta.

Pokles cien Pomalý rast cien v eurozóne je pozitívny vo vzťahu k domácnostiam, menej pozitívny je už pre podnikateľov a je dôvodom na pozornosť pre centrálnych bankárov. Príčinou na zvýšenú obozretnosť ECB sú deflačné tlaky v ekonomike. Deflácia znamená všeobecný pokles cenovej hladiny. Je potrebné však rozlišovať medzi klesajúcou mierou inflácie - dezinfláciou a klesajúcou cenovou hladinou defláciou. Z tohto hľadiska možno konštatovať, že aktuálny cenový vývoj v eurozóne nie je defláciou, pretože cenová hladina naďalej, aj keď veľmi mierne, rastie. Deflácia môže mať v zásade dve hlavné príčiny. Na jednej strane to môže byť pozitívny ponukový šok, keď pri nezmenenom dopyte skokovo vzrastie agregátna ponuka (napr. v dôsledku zavedenia nových technológií). Nová makroekonomická rovnováha potom nastáva pri nižších cenách. Takáto deflácia má spravidla len dočasný charakter, a preto nevyvoláva výraznejšie a časovo dlhšie negatívne efekty. Problémom je druhý typ deflácie, ktorý je vyvolaný dlhodobjším poklesom celkového dopytu v ekonomike. Ten má potenciál vplývať na ekonomiku v nadväznosti na zostupnú deflačnú špirálu.

Obavy z deflácie Ekonomická teória aj historické skúsenosti ponúkajú viacero dôvodov, prečo možno mať z deflačnej špirály obavy. Klesajúce ceny môžu totiž motivovať ekonomické subjekty k odkladu spotreby a investícií do budúcnosti. Investície sú potom v stagnujúcej ekonomike negatívne zasiahnuté nedostatkom výnosných investičných príležitostí. Pokles investícií znamená ďalší pokles rastového potenciálu ekonomiky a deflačné prostredie má tiež tendenciu zvyšovať nezamestnanosť. Klesajúci dopyt po produkcii firiem spolu s nízkou pružnosťou miezd smerom nadol znamenajú, že rovnováha na trhu práce by sa mala dosiahnuť pri nižšej úrovni zamestnanosti. Deflačným rizikom s osobitným významom pre eurozónu je potenciálne vyvolanie úverovej krízy. Kým inflácia je výhodná pre dlžníkov, deflácia pôsobí opačne. Rast hodnoty peňazí v čase zvyšuje reálnu hodnotu dlhu, čím dochádza k presunu bohatstva od dlžníkov smerom k veriteľom. Osobitne to platí v prípade fixovaných nominálnych úrokových sadzieb, keď dlžník platí reálne viac, než pôvodne očakával. V situácii nadmerného verejného dlhu a „napätých“ verejných rozpočtov vo viacerých krajinách eurozóny je deflácia skutočne neželaným javom.

Japonsko neúspešne bojuje Problémom deflácie vyvolanej nedostatočným dopytom je aj to, že je veľmi zložitá ju zvrátiť. Napríklad Japonsko s deflačnými tlakmi pomerne neúspešne bojuje už dve desaťročia. Prítom je zrejme, že v eurozóne už nie je možné použiť štandardné menovo-politické opatrenia na odvrátenie hrozby deflácie. Nominálne úrokové sadzby ECB sú takmer nulové a ich ďalšie zníženie môže mať na reálnu ekonomiku len marginálny dosah. V prípade rastúceho rizika deflácie do úvahy pripadajú už len „neštandardné nástroje“, ako napríklad rozšírenie nákupu aktív na voľnom trhu (tzv. kvantitatívne uvoľňovanie), alebo extrémny v podobe záporných nominálnych úrokových sadzieb, alebo devízovej intervencie s cieľom oslabenia domácej meny (v novembri 2013 sa k tomuto kroku odhodlala Česká národná banka). Možnosti ECB sa navyše komplikujú ekonomickou rôznorodosťou eurozóny a protichodnými politickými tlakmi. V niektorých krajinách sa miera inflácie pohybuje okolo inflačného cieľa ECB (v Rakúsku a vo Fínsku), v iných je výrazne záporná (v Grécku a na Cypre). Súčasný cenový vývoj v eurozóne stále nie je deflačný, preto zatiaľ nie je dôvod na veľkú paniku. Aktuálna miera inflácie v eurozóne je však bližšie k deflačnému pásmu, ako k oficiálnemu inflačnému cieľu ECB. Zvýšená pozornosť Európskej centrálnej banky je však namieste aj preto, že nízky cenový rast v eurozóne nie je vyvolaný ponukovým šokom, ale skôr nízkym kúpyschopným dopytom.

RUDOLF SIVÁK rektor **Ekonomickej univerzity** Autor vyštudoval Vysokú školu ekonomickú v Bratislave. Po jej absolvovaní tam pracoval na rôznych pedagogických pozíciách. Je autorom niekoľkých monografií, skrípt a spoluautorom vysokoškolských učebníc. V roku 2001 bol vymenovaný za profesora.

Problémom deflácie vyvolanej nedostatočným dopytom je aj to, že je veľmi zložitá ju zvrátiť.

[Späť na obsah](#)

44. Lammert na pôde univerzity

[Téma: Rektor EU; TA3, 15:00; 04/03/2014; Správy; z domova; Miroslav Kohút]

Marek Mašura, moderátor TA3: "Predseda nemeckého spolkového snemu navštívil v rámci oficiálnej návštevy Slovenska aj pôdu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Študentom prednášal o vývoji a formovaní Európy v minulosti, ale aj o jej budúcnosti."

Miroslav Kohút, reportér TA3: "Norbert Lammert, ktorý je predsedom nemeckého spolkového snemu od roku 2005, navštívil **Ekonomickú univerzitu** po prvý raz. V zaplnenej aule prednášal študentom o vývoji a zmenách Európy za posledné storočia. Neobišiel ani prognózy rozvoja starého kontinentu v najbližších rokoch."

Rudolf Sivák, rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave: "Prednáška naznačila mnohé dá sa povedať aj nadčasové myšlienky o tom, ako sa európska integrácia bude v budúcnosti vyvíjať."

Študenti **EU** v Bratislave

Neuvedený: "Zaujímala hlavne problematika, ktorú spomínal pán bundesprezident o suverenite štátu Európskej únie a ako vplýva na dnešný proces aj proces demokracie a celý vplyv ako aj situáciu na Ukrajine a jej možný vplyv na budúcnosť eurozóny a Európskej únie."

Neuvedená: "Dost' zaujímavý bol aj pohľad vlastne do budúcnosti, že ako by tá Európska únia mohla vyzeráť a aké hranice sa budú posúvať."

Neuvedený: "Mňa hlavne zaujímala odpoveď na moju otázku ohľadom spojenectva medzi Európskou úniou a Spojenými štátmi americkými."

Miroslav Kohút, reportér TA3: "**Ekonomická univerzita** dlhodobo spolupracuje s niekoľkými univerzitami v Nemecku. Stovky študentov si vyskúšali študijný pobyt v tejto krajine a skúsenosti získavajú aj slovenskí učitelia, ktorí majú možnosť absolvovať v Nemecku stáže."

Rudolf Sivák, rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave: "Rozvoj ďalšej spolupráce s nemeckými univerzitami je jedným zo strategických zámerov **Ekonomickej univerzity**, prináša mnohé, mnohé efekty tak pre študentov ako aj učiteľov univerzít."

Miroslav Kohút, reportér TA3: "Miroslav Kohút, TA3."

[Späť na obsah](#)

45. Ples poisťovne Kooperativa

[Téma: Rektor EU; Markíza, 18:30; 08/03/2014; Smotánka; z domova]

Erika Judínyová, moderátorka: "No a teraz vás pozývame na naozaj výnimočný ples. Hostiteľský pár Sisa Sklovská a jej manžel Juraj Lelkes. Pozrite, ako im to pristalo. Jedenásty reprezentačný ples poisťovne Kooperativa. Hostiteľský pár Sisa a Juraj Lelkesovci sa pripravili po všetkých stránkach."

Juraj Lelkes, generálny riaditeľ poisťovne Kooperativa, a.s., člen skupiny VIG: "Dneska má kratšie šaty, aby som jej ich nemohol pristúpiť, hej."

Erika Judínyová, moderátorka: "To už ale pomaličky začali prichádzať hostia. Aj dlhoročná Sisina kamarátka Zora Czoborová s kamarátom a obrovským výstrihom."

Zora Czoborová: "Pani generálna."

Erika Judínyová, moderátorka: "Prišli aj manželka Hatinovci. Pani Hatinová je kamarátka Helenky Vondráčkovej. Karol Kállay s manželkou Slávkou, aj **rektor Ekonomickej univerzity**, pán **profesor Rudolf Sivák** s manželkou. Aj pán profesor Pavel Traubner s manželkou Katkou a paličkou. A tiež Oliver Andrásy so svojou ženou Dankou."

Oliver Andrásy: "Všetko dobre dopadne."

Erika Judínyová, moderátorka: "Sála bola pripravená, pozvaní hostia sa išli usadiť. Moderovania plesu sa ujala exmanželka hokejistu Žiga Pálffyho Andrea Belányiová. Pán generálny odovzdal však na charitu v hodnote dvanásťtisíc osemstoosemdesiat eur a pozvaným zaprial toto."

Juraj Lelkes, generálny riaditeľ poisťovne Kooperativa, a.s., člen skupiny VIG: "Na zdravie."

Erika Judínyová, moderátorka: "A na skvelý večer si išiel pripíť aj so svojimi hosťami. Hostiteľský pár si večer užíval v plne paráde. Išli príkladom a valčíkové kolo takto príkladne otvorili. No a pridali sa aj ostatní, aj manželka Rehákovci, aj pán profesor Traubner. Ten zahodil paličku a svoju manželku takto

vyzvítal. A tu už je Oliver Andrassy s manželkou Dankou. Oliver ako skúsený televízny človek hneď zistil, že ho točíme. No a so svojou priateľkou Alenkou majú spoločného synčeka, tancoval exminister Juraj Miškov. Ktovie, o čom tak horlivo debatovali. Ale pristalo im to. Až po úvodných tancoch dorazila Gabika Drobová s priateľom Karolom Rumanom. Zdá sa, že minuloročná kríza je zažehnaná. S plesom bol spokojný aj pán Ebner."

Kurt Ebner, člen predstavenstva a námestník generálneho riaditeľa poisťovne Kooperativa, a.s., člen skupiny VIG: "Tento bál je najrodinnejším plesom, aký som ja kedy zažil."

Erika Judínyová, moderátorka: "Nuž o tomto plese sa stále častejšie hovorí, že je najlepším plesom sezóny, najmä vďaka hosťiteľom."

Sisa Lelkes Sklovská: "My zatvárame každý tento ples o ôsmej, o deviatej ráno. My dvaja."

Juraj Lelkes, generálny riaditeľ poisťovne Kooperativa, a.s., člen skupiny VIG: "To je naša, to je našou povinnosťou, hej. Kapitán nemôže opustiť potápajúcu loď, ako sa hovorí, len posledný."

Sisa Lelkes Sklovská: "A kapitánova žena už vôbec nie."

Juraj Lelkes, generálny riaditeľ poisťovne Kooperativa, a.s., člen skupiny VIG: "Toto nie je potápajúca, ale úžasná loď, kde sa všetci plavíme, ale predsa len, ja mám povinnosť zhasnúť svetlá."

Erika Judínyová, moderátorka: "Užívala si to aj Zorica, pre ktorú je to jediný ples sezóny."

Zora Czoborová: "Vždy keď som tu, tak sa neskutočne zabavím. Dokonca až tak moc sa bavím, že som rada, že tu nie je veľa bulvárnych novinárov po polnoci."

Erika Judínyová, moderátorka: "Zori, pamätáte si ten minuloročný, keď si návrhárom Ferom Mikloškom spadla na schodoch. Prepáč, že sme to prezradili. Ale vyzeráš krásne. A ten výstrih. Róby prítomných dám si pozorne všimam aj Felix Slováček. Počúvajte ho."

Felix Slováček: "Slovenské ženy si víc potrpí na tých krásnejch toaletách, u nás to tak jako nevidím."

Erika Judínyová, moderátorka: "To isté si myslí aj Regina Ovesny-Straka."

Regina Ovesny-Straka, členka Čestného plesového výboru: "Róby dám, musím povedať, sú na Slovensku lepšie."

Erika Judínyová, moderátorka: "A to určite aj vďaka módnaj návrháre Janke Pištejovej, ktorú si svoju róbu pripravila z bieleho nohavicového overalu, ktorý mal premiéru na Bratislavských módných dňoch. A na tento ples sa do šiat, ktoré navrhla Janka, obliekla aj ďalšia Janka. Janka Prágerová, ktorá vyzerala rovnako skvelo. Alena Heribanová tu mala posilu v podobe dvoch vydarených dcér. Pozrite, ako im to spolu pristalo. A krásnu róbu predstavila aj manželka politika Milana Urbániho, Danko. Milan sa, okrem politiky venuje aj svojmu pôvodnému povolania. Je gynekológ. A propos, budú dnes tance? My si ťa pamätáme, keď si dával kazačok."

Milan Urbáni, lekár, politik: "Kazačok bol niekto iný, my sme skôr s Jožkom Golonkom vystrájali, ale žiaľ, dneska tu Jožko neni, takže neviem, asi extrémny dneska nebudú."

Erika Judínyová, moderátorka: "To sa už na vystúpenie chystala jedna z hlavných hviezd večera Helena Vondráčková. Pozvaní hostia sa nevedeli jej vystúpenia dočkať."

Helena Vondráčková: "No ešte aby ne."

Erika Judínyová, moderátorka: "A potom si so Sisou strihli legendárne hity skupiny Abba, pričom pán profesor Traubner už na svoju paličku aj zabudol. A pozrime sa na Juraja, keď spievala Sisa s Helenou. Takto to roztočil s Dianou Mórovou. Už viete, prečo patrí ples Kooperativity k tým najlepším?"

[Späť na obsah](#)
