

Ekonomická Univerzita

Dátum exportu: 13.04.2012 11:04

1. **Ekonomická univerzita v Bratislave**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 01/12/2011; 48/2011; s.: 15; Vysoké školy; pr-cl T-1145]
2. **V biznise ma inšpiruje Warren Buffett**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 01/12/2011; s.: 18; HN+; Marta Hilkovičová, Petra Jamrichová]
3. **Hodnotenie**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 01/12/2011; 48/2011; s.: 6,7; Vysoké školy; Redakcia]
4. **Šavelová Katarína**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 01/12/2011; Blogy; E-ženy.sk]
5. **Politici pred voľbami obsadili univerzity**
[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 02/12/2011; s.: 6; Slovensko; Peter Kováč]
6. **Akademici spomínali na Alexandra Dubčeka**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 01/12/2011; Trenčín - Spravodajstvo; Ľuboslava Sedláková]
7. **Študentská osobnosť roka**
[Téma: Ekonomická univerzita; TA3, 18:30; 01/12/2011; Hlavné správy; Z domova; Barbara Štefanovičová]
8. **MBA titul je magisterský titul. S pekným bonusom navyše**
[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 04/12/2011; Zamestnanie; Jana Véghová]
9. **Externé formy štúdia na vysokej škole**
[Téma: Ekonomická univerzita; rodinka.sk; 06/12/2011; rodinka.sk; Mária Kopčíková]
10. **KORENE a Slovakia plus pozývajú**
[Téma: Ekonomická univerzita; Slovenské Národné Noviny; 03/12/2011; 49/2011; s.: 4; Publicistika; Viliam HORNÁČEK]
11. **Letná škola komunálnej politiky**
[Téma: Ekonomická univerzita; Obecné noviny; 06/12/2011; 49/2011; s.: 8,9; Vzdelávanie; Alica FEDORÍKOVÁ a Daniel KLIMOVSKÝ]
12. **Chceme vytvoriť trh európskych dlhopisov**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 08/12/2011; 49/2011; s.: 20,21,22; Rozhovor; Michal Lehuta]
13. **Hančík: Myslím si, že rozhodne zlatý set**
[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 08/12/2011; 283/2011; s.: 38; SPRAVODAJSTVO; luc]
14. **Akademici v Trenčíne spomínali na Alexandra Dubčeka**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trenčianske noviny; 05/12/2011; 48/2011; s.: 7; Aktuality; ĽS-TN]
15. **Ako uľahčiť spoluprácu firiem a škôl?**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 08/12/2011; Technologie; Zuzana Dančíková]
16. **17. ročník Študentskej kvapky krvi prekonal vlašajšok**
[Téma: Ekonomická univerzita; vucke.sk; 07/12/2011; Zuzana Bobriková]
17. **Mladí diplomati s praktickou skúsenosťou z negociácií**
[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 12/12/2011; Webnoviny.sk; WBN/PR]
18. **Konšpirácie ako hra**
[Téma: Ekonomická univerzita; Profit; 14/12/2011; 25,26/2011; s.: 92,93,94,95; Informačná spoločnosť; P. Hlubina, P. Švorcová]
19. **Kvalita v atraktívnom šate**
[Téma: Ekonomická univerzita; Auto magazín; 05/12/2011; 12/2011; s.: 62,63; Seriál; Štefan Rosival]
20. **Vítazný produkt kategórie OBJAV roka 2010: SLNEČNICA+**
[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 20; Zlatá minca; Rastislav Patzelt]
21. **Vítazný produkt kategórie OBJAV roka 2010: Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička**
[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 18; Zlatá minca; Rastislav Patzelt]
22. **Aegon Dom komplet**
[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 16; Zlatá minca; Ondrej Macko]
23. **Zásobníky plynu sa rozrástli. Aj o obchod**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 16/12/2011; s.: 6; energetika 2011; pet]
24. **Zlatá minca 2011**
[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 3; Zlatá minca; Jiří Ščobák]
25. **Aký je váš aktuálny názor na Zlatu mincu?**

- [Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 3; Zlatá minca; Anna Harumová]
- 26. ČLENOVIA ODBORNEJ POROTY ZLATÁ MINCA 2011**
[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 10; Zlatá minca; redakcia]
- 27. Stredoškólači na veľtrhu predviedli cvičné firmy**
[Téma: Ekonomická univerzita; GoodWill; 13/12/2011; 12,01/2011; s.: 75; VZDELÁVANIE; TA]
- 28. Majster cez sviatky herne, vicemajster kondične**
[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 19/12/2011; 292/2011; s.: 41; Volejbal; LUCIA JEŽÍKOVÁ]
- 29. Susedom zoberieme turistov**
[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 19/12/2011; HNonline; Tomáš Vašuta]
- 30. Susedom zoberieme turistov**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 19/12/2011; s.: 14; Firmy&Financie; Tomáš Vašuta]
- 31. Magistrát sa chce na budúci rok sústrediť na propagáciu Nitry**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 19/12/2011; Nitra - Spravodajstvo; TASR]
- 32. Nitra má koncepciu rozvoja cestovného ruchu a v roku 2012 ju chce začať realizovať v praxi**
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Lumen, 17:30; 20/12/2011; Infolumen; Z domova; Miroslav Lyko]
- 33. Desať najvýznamnejších udalostí roku 2011 – Slovensko**
[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 21/12/2011; HNonline; redakcia]
- 34. Študenti prezentovali náš región**
[Téma: Ekonomická univerzita; Topoľčianske noviny; 20/12/2011; 50,51/2011; s.: 8; Listy čitateľov, Inzercia; sj]
- 35. Musíme zachovať národnú identitu Slovákov**
[Téma: Ekonomická univerzita; Slovenské Národné Noviny; 17/12/2011; 51,52/2011; s.: 10; BUDOVANIE ŠTÁTU; Redakcia]
- 36. Ekonomický rast a cyklus**
[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 23/12/2011; HNonline; Vladimír Bačišin]
- 37. Na Silvestra sa pobeží cez všetky mosty!**
[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 28/12/2011; s.: 9b; BRATISLAVA; pia]
- 38. Univerzity SA PREPÁJAJÚ S PRAXOU**
[Téma: Ekonomická univerzita; Quark; 27/12/2011; 01/2012; s.: 40; MLADÍ A VEDA; Redakcia]
- 39. SILVESTER INAK**
[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas pre ženy; 28/12/2011; 52/2011; s.: 43; Nezaradené; Katarína Dobrovodská]
- 40. Splnila som si učiteľský sen**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 29/12/2011; s.: 19; NAŠLI SI PRÁCU S HN; Tomáš Nejedlý]
- 41. Na Silvestra sa pobeží cez všetky bratislavské mosty!**
[Téma: Ekonomická univerzita; cas.sk; 28/12/2011; Čas.sk; Nový Čas, pia]
- 42. Charita chce zvýšiť povedomie Slovákov o rozvojovej pomoci**
[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 29/12/2011; Webnoviny.sk; SITA]
- 43. Hospodárske noviny splnili detské sny manažérom (foto)**
[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 30/12/2011; HNonline; yuk, mam, iba]
- 44. Študenti prezentovali náš región**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 30/12/2011; Topoľčany - Spravodajstvo; Soňa Janoušková]
- 45. Akademici spomínali na Alexandra Dubčeka**
[Téma: Rektor EU; sme.sk; 01/12/2011; Trenčín - Spravodajstvo; Ľuboslava Sedláková]
- 46. Študentská osobnosť roka**
[Téma: Rektor EU; TA3, 18:30; 01/12/2011; Hlavné správy; Z domova; Barbara Štefanovičová]
- 47. Akademici v Trenčíne spomínali na Alexandra Dubčeka**
[Téma: Rektor EU; Trenčianske noviny; 05/12/2011; 48/2011; s.: 7; Aktuality; ĽS-TN]
- 48. Mladí diplomati s praktickou skúsenosťou z negociácií**
[Téma: Rektor EU; webnoviny.sk; 12/12/2011; Webnoviny.sk; WBN/PR]
- 49. Víťazný produkt kategórie OBJAV roka 2010: SLNEČNICA+**
[Téma: Rektor EU; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 20; Zlatá minca; Rastislav Patzeit]
- 50. Zlatá minca 2011**
[Téma: Rektor EU; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 3; Zlatá minca; Jiří Ščobák]
- 51. Splnila som si učiteľský sen**
[Téma: Rektor EU; HN; 29/12/2011; s.: 19; NAŠLI SI PRÁCU S HN; Tomáš Nejedlý]

1. Ekonomická univerzita v Bratislave

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 01/12/2011; 48/2011; s.: 15; Vysoké školy; pr-cl T-1145]

Ekonomická univerzita (EU) v Bratislave zabezpečuje komplexné vzdelávanie v ekonomických a manažérskych študijných programoch. Je najvýznamnejšou a najväčšou univerzitou tohto zamerania v SR. Univerzita ponúka na siedmich fakultách študentom vzdelávanie vo všetkých stupňoch vysokoškolského štúdia v 65 akreditovaných študijných programoch - v 18 študijných programoch na bakalárskom štúdiu (1. stupeň štúdia), v 31 študijných programoch na inžinierskom štúdiu (2. stupeň štúdia) a v 16 študijných programoch na doktorandskom štúdiu (3. stupeň štúdia). Štúdium vo všetkých študijných programoch je organizované podľa princípov európskeho systému transferu kreditov (ECTS). Na **EU** v Bratislave je možnosť študovať viac ako 100 predmetov v cudzích jazykoch (najmä v anglickom, nemeckom a francúzskom). Na 2. stupni štúdia študenti môžu študovať tri celouniverzitné študijné programy komplexne zabezpečené v cudzích jazykoch: Medzinárodný manažment (v anglickom jazyku), Manažment predaja (vo francúzskom jazyku) a Medzinárodný finančný manažment (v nemeckom jazyku) a získať dvojitý diplom zo zahraničných partnerských univerzít. **EU** v Bratislave a Nottingham Trent University Anglicko umožnia študentom získať dvojitý diplom v bakalárskom študijnom programe International Business Administration, Marketing Management alebo Business Finance a súbežne s inžinierskym štúdiom absolvovať aj spoločný študijný program International Finance. **EU** v Bratislave a University of Abertay Dundee vám umožnia získať dvojitý diplom v jednom z jedenástich programov 1. stupňa štúdia. **EU** v Bratislave vysiela ročne viac ako 300 svojich študentov do zahraničia. Jej absolventi nachádzajú uplatnenie na domácom aj zahraničnom pracovnom trhu, čo potvrdzujú štatistiky zamestnanosti a prehľady priemerných miezd. Viac informácií na www.euba.sk. Bratislavská Business School **EU** v Bratislave ponúka medzinárodné vzdelávacie programy Master of Business Administration (MBA) v spolupráci s Franklin University, Ohio, USA a General Management Program (GMP), ktorý je prvou časťou štúdia na European Executive MBA na prestížnej ESCP Európe Business School v Paríži, Londýne, Berlíne, Madride, resp. Turíne. Súčasťou ponuky sú aj špecializované kurzy z oblasti manažmentu, ekonomiky, počítačových zručností a jazykovej prípravy určené širokej aj odbornej verejnosti, ako i vzdelávacie aktivity podľa individuálnych požiadaviek klientov. Kompletnú ponuku nájdete na www.euba.sk/bbs. Informácie o prijímacom konaní. Spoplatnenie externého štúdia v akademickom roku 2012/2013 pre 1. a 2. stupeň štúdia je 500 C/akademický rok a pre 3. stupeň 1 000 eur/akademický rok. Poplatok za prijímacie konanie pri podaní prihlášky iba v tlačenej podobe je 38 eur. Poplatok za prijímacie konanie pri podaní prihlášky aj v elektronickej podobe je 28 eur. Podávanie prihlášok na 1. stupeň štúdia je do 31. marca 2012. Podávanie prihlášok na 2. stupeň štúdia je do 15. apríla 2012 na všetky fakulty a celouniverzitné študijné programy. Podávanie prihlášok na 3. stupeň štúdia je do 11. júna 2012. Informácie o prípravných kurzoch na prijímacie konanie nájdete na: www.euba.sk - Prijímacie konanie.

študijné programy 1. stupeň 2. stupeň 3. stupeň dĺžka štúdia

Národohospodárska fakulta

Ekonomická teória a ekonomická žurnalistika D D 3,2

Financie, bankovníctvo a investovanie D/E 3/3

Ľudské zdroje a sociálny manažment D/E 3/3

Národné hospodárstvo D/E 3/3

Poisťovníctvo D/E D/E D/E 3/3,2/2 3/5

Verejná správa a regionálny rozvoj D/E D/E D/E 3/3,2/2 3/5

Bankovníctvo D/E 2/2

Daňovníctvo a daňové poradenstvo D/E 2/2

Financie D/E 2/2

Hospodárska politika D/E D/E 2/2,3/5

Sociálny rozvoj a sociálna politika D/E 2/2

Ekonomická teória D/E 3/5

Financie a bankovníctvo D/E 3/5

Obchodná fakulta

Podnikanie v obchode a cestovnom ruchu D/E 3/3

Zahraničnoobchodné podnikanie D/E 3/3

Obchodný manažment D/E 2/2

Marketingový manažment D/E 2/2

Medzinárodný obchod D/E 2/2

Manažment cestovného ruchu D/E 2/2

Marketingový a obchodný manažment D/E 3/5

Ekonomika obchodu a služieb D/E 3/5

Manažment medzinárodného podnikania D/E 3/5

Svetová ekonomika D/E 3/5

Fakulta hospodárskej informatiky

Hospodárska informatika D/E 3/3
Účtovníctvo D/E D/E 3/3,3/5
Manažérske rozhodovanie a informačné technológie D/E D/E 3/3,2/2
Účtovníctvo a audítorstvo D/E 2/2
Operačný výskum a ekonometria D 2
Aktuárstvo D 2
Štatistické metódy v ekonómii D 2
Ekonometria a operačný výskum D/E 3/5
Kvantitatívne metódy v ekonómii D/E 3/5
Fakulta podnikového manažmentu
Ekonomika a manažment podniku D/E D/E 3/3,3/5
Finančný manažment D/E 3/3
Všeobecný manažment D/E 2/2
Ekonomika podniku D/E 2/2
Podnikové financie D/E 2/2
Personálny manažment (medziodborové štúdium) D 2
Manažment výroby a logistika D 2
Manažment a ekonomické zručnosti (medziodborové štúdium) D 2
Finančný manažment podniku D/E 3/5
Fakulta medzinárodných vzťahov
Medzinárodné ekonomické vzťahy D D/E 3,3/5
Hospodárska diplomacia D 2
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach
Finančné riadenie podniku D/E 2/2
Obchodné podnikanie D 3
Ekonomika a manažment podniku D/E D/E 3/3,3/5
Fakulta aplikovaných jazykov
Cudzie jazyky a interkultúrna komunikácia D D 3,2
Celouniverzitné študijné programy v cudzích jazykoch
Medzinárodný finančný manažment (v nemeckom jazyku) D 2
Medzinárodný manažment (v anglickom jazyku) D 2
Manažment predaja (vo francúzskom jazyku) D 2

Vysvetlivky: D - denné, E - externé, dĺžka štúdia je uvádzaná v rokoch

Ekonomická univerzita v číslach

- Počet študentov: viac ako 12 000
- Počet absolventov: viac ako 75 000
- Počet učiteľov: viac ako 600
- Počet zamestnancov: viac ako 1200
- Počet študijných programov: 65
- Počet fakúlt: 7
- Počet predmetov vyučovaných v cudzích jazykoch: viac ako 100
- Počet študentov vyslaných ročne do zahraničia: viac ako 300
- Úspešnosť uplatnenia absolventov na trhu práce: viac ako 93 % (štatistika ÚPSVaR)
- Priemerná mzda absolventa: 910 eur (štatistika MŠWaŠ SR)

KONTAKT: **Ekonomická univerzita v Bratislave** - www.euba.sk

pr-cl T-1145

[Späť na obsah](#)

2. V biznise ma inšpiruje Warren Buffett

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 01/12/2011; s.: 18; HN+; Marta Hilkevičová, Petra Jamrichová]

Slovenský finančník a majiteľ Arcy Capital Pavol Krúpa pre Hospodárske noviny.

V novom projekte HN+ vám každý deň prinášame analýzy, rozhovory, rebríčky a profily najdôležitejších ľudí z biznisu. Štvrťky patria exkluzívnym rozhovorom s najúspešnejšími ľuďmi v rubrike Esá slovenského biznisu

Ste finančný žralok?

Kto je finančný žralok? Ak to vnímame z toho hľadiska, že niekto vie vycítiť príležitosť a ide tvrdo za

svojím cieľom, potom áno, som. Ak v tomto spojení chápeme, že je to niekto, kto príde a roztrhá všetko na kusy, potom ním nie som.

Považujete sa za vplyvného muža?

Ak vezmem do úvahy spoločnosti, ktoré riadim, tak áno.

Využívate v biznise lobing...

Na Ukrajine som sa naučil, že ak nekomunikujete, nie ste. Takže áno, využívam ho na presadzovanie záujmov skupiny či zamestnancov. Lobing je pre mňa nástroj PR na prezentovanie vlastnej myšlienky a na dosiahnutie cieľa.

Na Ukrajine podnikáte už dlhší čas. Nie je toto prostredie na biznis trochu nestabilné?

Nie, práve naopak. Ukrajina má to, čo potrebuje. Mám na mysli jednoznačné politické vedenie, ktoré zabezpečuje, že keď sa s niekým na niečom dohodnete, tak to platí. Prezident Janukovyč dal pokyn všetkým ukrajinským oblastiam, aby podnikli potrebné kroky a do krajiny prilákali zahraničných investorov. Na Ukrajine pôsobí agentúra Otvorené okná, ktorá má evidentne záujem tieto investície oživiť.

Priniesla vám kríza nové šance?

Určite. Najmä v tom, že sme dokázali vstúpiť do energetiky a alternatívnych zdrojov energie. Vo fotovoltike sme sa stali významným hráčom na Slovensku. S partnermi tu vlastníme 11 megawattov a máme záujem kúpiť ďalšie. Nakupujeme však po malých častiach, ktoré nie sú zaujímavé pre veľkých hráčov. A to je naše plus. Takýmto postupným nabaľovaním chceme dosiahnuť významné postavenie aj v Česku a na Ukrajine, kde je na to veľký priestor. Okrem toho sme vstúpili do bioplynovej stanice. Máme rozrobených ďalších päť projektov a máme ambíciu byť významným hráčom v celej strednej Európe.

Ako to súvisí s krízou?

Pomohla nám v tom, že turbulencie "zamávali" investormi. Našimi investormi sú už dnes tí, ktorí sú ochotní vynaložiť financie v sume 50-tisíc eur a viac. Pre nich chceme vytvárať nástroje, ktoré im budú prinášať garantované výnosy. Jedným nástrojom sú dlhopisy Arcy Capital. Už máme založený aj Fond kvalifikovaných investorov, ktorý je orientovaný na "private equity" projekty. V Česku zakladáme fond, ktorý má pracovný názov Arca Capital - New Energy a bude orientovaný na obnoviteľné zdroje.

Prečo v Česku?

Česká legislatíva umožňuje založiť fond, ktorý dáva niekoľko výhod. Jedna z nich je daňová výhoda, konkrétne je to päťpercentná daň z príjmov.

Vy im garantujete aký?

Minimálne ho vieme jednoznačnejšie odhadnúť v intervale šesť až osem percent.

Neplánujete ísť na burzu?

Keď budeme mať taký významný projekt, ktorý by sa na burzu hodil, pôjdeme tam aj my. Celá skupina nie je vhodná na IPO.

Už máte taký projekt?

Projekt Liptovská osada by sa na burzu teoreticky hodil. Ale tím nechcem povedať, že ho tam dáme.

Vaším spoločníkom je Peter Krištofovič, majiteľ Salve Finance. Ako ste sa "dali dohromady"?

Spoznali sme sa na vysokej škole, na skúške z matematiky. Všetci dopísali a odišli, ja som zostal sedieť a keď som sa obzrel, sedel tam len Peter (smiech). Potom sme začali predávať finančné produkty.

Ako to máte v biznise podelené?

Každý z nás má svoje firmy, ja riadim svoje a on svoje. Keďže sme absolútne odlišné segmenty podnikania, vplývame na seba iba akcionársky.

Presadili ste si v Arce Capital nejaké projekty, od ktorých vás kolegovia odhovárali?

Áno, v Česku sme mali pri projektoch systém hlasovania manažérov a ja som mal právo veta. Moji partneri boli proti projektu Moravia Energo, no ja som mu veril a presadil som si ho. V priebehu troch štyroch dní sme si s tímom zanalyzovali projekt a povedali sme si, že do toho ideme. Firma bola dobre nastavená, mala "warrenovsko-buffetovský" prístup. Bola dominantným obchodníkom, mala dobrý manažment, stabilného hlavného odberateľa Třinecké železárny a potenciál rastu 30 percent ročne.

Moravia Energo zbankrotovala...

Doplatila na krízu. Keď sme ju spoluvlastnili, sa jej darilo. Predali sme ju štyri mesiace pred bankrotom a obchod bol pre nás ziskový.

Bol toto váš kľúčový biznis?

Aj ten. Kľúčovým však bola napríklad aj kúpa akcií Slovakofarmy, už teraz Zentivy, ktoré sme kúpili dávno pred veľkým boomom a predali len rok pred vypuknutím krízy, na čom sme zarobili. V biznise sa riadim heslom Warrena Buffeta: "Kupujte také firmy, ktoré keď bude raz riadiť blázon, budú môcť ešte fungovať." Každý biznis je náučný, a preto ich mám všetky rád. Ešte dávnejšie sme mali veľké plány na expanziu. No tým, že sme sa zorientovali v biznise, začali sme sa sústreďovať na krajiny, kde pôsobíme - Slovensko, Česko a Ukrajinu.

Inšpiruje vás Warren Buffett?

Určite. Od neho som sa naučil, že najlepšou taktikou v biznise je vyčkávať a príležitosť príde sama. Keď som pred krízou čítal, že Buffett nekupuje, pretože všetko je predražené, tak som si povedal, že je to nezmysel. Ukázalo sa, že mal pravdu.

Kde vidíte Arcu za pár rokov?

Chcem ho vidieť, ako sa etabluje v oblasti alternatívneho získavania energie a má pod správou elektrárne a alternatívne zdroje v hodnote 500 miliónov eur. A chceme sa viac sústreďiť aj na správu majetku cez fondy kvalifikovaných investorov.

Kto je Pavol Krúpa

Absolvent **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Ešte na vysokej škole si zarábala predajom finančných a poisťovacích produktov. V 90. rokoch skupoval akcie firem, figuroval aj v spoločnosti All Finance Services. Z nej v roku 2003 vznikla spoločnosť Arca Capital, v ktorej má Pavol Krúpa 83 percentný podiel. Pôsobí vo viacerých firmách na Slovensku, v Česku a na Ukrajine.

Keď budeme mať významný projekt, ktorý by sa na burzu hodil, pôjdeme tam," hovorí Pavol Krúpa.

Dotazník

Ako najradšej relaxujete?

Veľmi rád relaxujem rýchlo a aktívne. Teda najradšej pri športe.

V ktorých krajinách najčastejšie dovolenkujete?

Asi v tých, v ktorých aj žijem, teda na Slovensku, v Česku a na Ukrajine. Veľmi ďaleko do zahraničia nechodím, pretože sa mi nechce tráviť hodiny v lietadle.

Čo pre vás predstavuje adrenalín?

Adrenalínom pre mňa je šport, biznis a celkovo život ako taký.

Pracujete aj cez víkendy?

Áno, ak je to nevyhnutné.

Spoliehate sa pri dôležitých rozhodnutiach v práci aj na intuíciu?

Spolieham. Intuícia je v podstate to, čo už človek nazbieral zo svojich skúseností, zo štúdia či z biznisu.

[Späť na obsah](#)

3. Hodnotenie

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 01/12/2011; 48/2011; s.: 6,7; Vysoké školy; Redakcia]

Poradie fakúlt podľa ARRA (2011)

Fakulta Univerzita učiteľia a študenti atraktivita štúdia publikácie a citácie doktorandské štúdium
Grantové prostriedky Priemer Umiestnenie
2010 2009 2008

Teologické odbory

1. Evanjelická bohoslovecká fakulta Univerzita Komenského 51 52 100 65 19 57,4 1. 1. 3.
2. Teologická fakulta Trnavská univerzita 62 68 10 50 50 48,1 2. 5. 5.
3. Fakulta reformovanej teológie Univerzita J. Selyeho 97 61 0 38 0 39,3 3. 3. 1.
4. Teologická fakulta Katolícka univerzita Ružomberok 42 57 18 40 39 39,0 5. 2. 7.
5. Pravoslávna bohoslovecká fakulta Prešovská univerzita 46 57 9 24 41 35,4 4. 7. 4.
6. Rímskokatolícka cyrilometodská bohoslovecká fakulta Univerzita Komenského 41 49 7 37 9 28,9 7. 6. 2.
7. Gréckokatolícka teologická fakulta Prešovská univerzita 45 58 5 19 13 28,0 6. 4. 6.

Umelecké odbory

1. Fakulta múzických umení Akadémia umení Banská Bystrica 91 64 33 48 20 51,3 5. 5. 1.
2. Hudobná a tanečná fakulta Vysoká škola múzických umení 78 64 9 51 18 43,9 2. 1. 2.
3. Divadelná fakulta Vysoká škola múzických umení 54 62 4 45 50 43,0 3. 4. 3.
4. Fakulta výtvarných umení Akadémia umení Banská Bystrica 63 74 4 30 43 42,7 6. 6. 6.
5. Vysoká škola výtvarných umení Vysoká škola výtvarných umení 49 74 1 40 40 41,0 4. 2. 5.
6. Filmová a televízna fakulta Vysoká škola múzických umení 73 57 2 37 28 39,6 1. 3. 4.
7. Fakulta umení Technická univerzita Košice 53 69 1 0 11 27,0 8. 8. 8.
8. Fakulta dramatických umení Akadémia umení Banská Bystrica 69 57 2 7 0 26,8 7. 7. 7.

Pedagogické odbory

1. Pedagogická fakulta Trnavská univerzita 69 54 100 49 58 66,2 2. 4. 2.
2. Fakulta telesnej výchovy a športu Univerzita Komenského 100 78 62 59 18 63,4 1. 1. 1.
3. Pedagogická fakulta Univerzita Komenského 73 72 27 46 48 53,2 5. 5. 5.
4. Pedagogická fakulta Univerzita Mateja Bela 80 70 33 36 40 51,6 3. 2. 3.
5. Pedagogická fakulta Katolícka univerzita 91 61 30 39 20 48,0 6. 8. 9.
6. Pedagogická fakulta Univerzita Konštantína Filozofa 81 72 24 44 13 46,7 7. 7. 6.
7. Pedagogická fakulta Prešovská univerzita 71 64 20 35 42 46,3 8. 6. 7.
8. Fakulta športu Prešovská univerzita 76 52 6 35 47 43,3 4. 3. 4.
9. Pedagogická fakulta Univerzita J. Selyeho 71 56 34 35 13 41,7 9. 9. 8.

Filozofické odbory

1. Filozofická fakulta Univerzita Pavla Jozefa Šafárika 62 52 100 55 51 63,9 n.a. n.a. n.a.
2. Fakulta humanitných a prírodných vied Prešovská univerzita 69 53 69 41 67 59,6 1. 2. 1.
3. Filozofická fakulta Univerzita Komenského 96 83 34 54 28 58,8 2. 1. 2.
4. Filozofická fakulta Trnavská univerzita 81 68 27 52 42 53,8 5. 4. 5.
5. Filozofická fakulta Prešovská univerzita 88 79 24 39 31 52,1 3. 3. 4.
6. Filozofická fakulta Katolícka univerzita Ružomberok 83 54 25 38 54 50,6 4. 5. 3.
7. Fakulta humanitných vied Univerzita Mateja Bela 72 69 13 44 21 43,6 6. 7. 7.
8. Filozofická fakulta Univerzita Konštantína Filozofa 63 76 17 37 20 42,7 7. 6. 6.
9. Filozofická fakulta Univerzita sv. Cyrila a Metoda 67 59 14 13 18 34,3 8. 8. 8.

Právnické odbory

1. Právnická fakulta Trnavská univerzita 68 60 94 92 37 70,1 2. 2. 3.
2. Právnická fakulta Univerzita Komenského 90 63 34 64 45 59,2 1. 1. 1.
3. Právnická fakulta Univerzita Pavla Jozefa Šafárika 91 65 39 33 64 58,4 3. 3. 2.
4. Fakulta práva Paneurópska vysoká škola 77 86 7 15 0 37,1 n.a. n.a. n.a.
5. Právnická fakulta Univerzita Mateja Bela 60 63 4 15 8 30,0 4. 4. 4.

Ekonomické odbory

1. Ekonomická fakulta Technická univerzita Košice 63 55 81 74 60 66,6 2. 1. 1.
2. Fakulta ekonomiky a manažmentu Slovenská poľnohospodárska univerzita 67 63 80 84 30 64,6 1. 2. 2.
3. Národohospodárska fakulta **Ekonomická univerzita** 85 47 61 52 60 61,1 3. 3. 4.
4. Ekonomická fakulta Univerzita Mateja Bela 74 49 59 68 10 52,1 4. 9. 10.
5. Fakulta ekonómie a podnikania Paneurópska vysoká škola práva 85 47 48 21 16 43,4 n.a. n.a. n.a.
6. Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov Žilinská univerzita 68 67 3 50 19 41,3 5. 5. 3.
7. Fakulta managementu Univerzita Komenského 45 73 47 34 6 40,8 7. 7. 6.
8. Fakulta hospodárskej informatiky **Ekonomická univerzita** 69 45 37 47 3 40,4 9. 8. 9.
9. Obchodná fakulta **Ekonomická univerzita** 62 48 31 50 8 40,0 6. 4. 5.
10. Podnikovohospodárska fakulta **Ekonomická univerzita** 57 39 45 45 8 38,7 8. 6. 7.
11. Fakulta podnikového manažmentu **Ekonomická univerzita** 72 42 18 41 10 36,7 10. 10. 8.
12. Fakulta manažmentu Prešovská univerzita 47 53 6 20 10 27,1 12. 11. 11.

13. Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove 66 42 2 0 11 24,2 11. n.a. n.a.
14. Ekonomická fakulta Univerzita J. Selyeho 28 44 0 0 0 14,4 13. 12. 12.
- Ostatné spoločenské odbory
1. Fakulta sociálnych a ekonomických vied Univerzita Komenského 71 87 74 55 80 73,5 1. 3. 2.
 2. Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov Univerzita Mateja Bela 87 72 33 52 41 57,0 2. 2. 3.
 3. Fakulta medzinárodných vzťahov **Ekonomická univerzita** 81 80 19 49 7 47,4 3. 1. 1.
 4. Fakulta európskych štúdií a regionálneho rozvoja Slovenská poľnohospodárska univerzita 53 57 39 20 61 46,2 4. 4. 4.
 5. Fakulta stredo európskych štúdií Univerzita Konštantína Filozofa 65 40 48 45 32 46,1 6. 6. 7.
 6. Fakulta špeciálneho inžinierstva Žilinská univerzita 72 55 8 44 47 45,4 n.a. n.a. n.a.
 7. Stredo európska vysoká škola v Skalici Stredo európska vysoká škola v Skalici 71 42 17 27 13 34,0 n.a. n.a. n.a.
 8. Fakulta masmediálnej komunikácie Univerzita sv. Cyrila a Metoda 51 59 0 28 9 29,4 5. 5. 5.
 9. Fakulta verejnej správy Univerzita Pavla Jozefa Šafárika 53 49 10 0 16 25,5 7. 7. 6.
 10. Fakulta sociálno -ekonomických vzťahov Trenčianska univerzita A. Dubčeka 33 46 3 0 8 18,0 8. 8. 8.
- Prírodné odbory
1. Prírodovedecká fakulta Univerzita Pavla Jozefa Šafárika 95 66 89 82 85 83,5 2. 3. 3.
 2. Fakulta matematiky, fyziky a informatiky Univerzita Komenského 87 73 93 87 69 81,8 1. 1. 1.
 3. Prírodovedecká fakulta Univerzita Komenského 77 77 59 63 67 68,6 3. 2. 2.
 4. Fakulta prírodných vied Univerzita Konštantína Filozofa 63 71 19 46 24 44,9 4. 4. 4.
 5. Fakulta prírodných vied Univerzita sv. Cyrila a Metoda 77 54 30 44 8 42,8 8. 8. 7.
 5. Fakulta ekológie a environmentalistiky Technická univerzita Zvolen 58 60 25 38 32 42,8 5. 5. 5.
 7. Fakulta prírodných vied Univerzita Mateja Bela 59 55 20 36 15 37,1 6. 7. 6.
 8. Fakulta prírodných vied (Fakulta humanitných vied) Žilinská univerzita 46 74 5 23 13 32,3 6. 6. 8.
- Technické odbory
1. Fakulta chemickej a potravinárskej technológie Slovenská technická univerzita 97 65 100 84 58 80,7 1. 1. 1.
 2. Strojnícka fakulta Žilinská univerzita 80 72 11 54 77 58,8 2. 4. 3.
 3. Fakulta elektrotechniky a informatiky Slovenská technická univerzita 74 53 39 51 41 51,5 3. 3. 2.
 4. Hutnícka fakulta Technická univerzita Košice 91 54 25 53 14 47,5 4. 5. 7.
 5. Elektrotechnická fakulta Žilinská univerzita 65 54 14 52 37 44,6 7. 13. 17.
 6. Stavebná fakulta Slovenská technická univerzita 63 62 27 39 26 43,6 6. 2. 4.
 7. Fakulta elektrotechniky a informatiky Technická univerzita Košice 63 47 23 49 31 42,5 11. 11. 13.
 8. Materiálovotechnologická fakulta Slovenská technická univerzita 57 56 16 37 45 42,2 18. 18. 16.
 9. Fakulta priemyselných technológií Trenčianska univerzita A. Dubčeka 60 44 45 53 4 41,1 5. 6. 10.
 10. Strojnícka fakulta Slovenská technická univerzita 65 68 15 32 22 40,2 9. 8. 5.
 11. Fakulta baníctva, ekológie, riadenia a geotechnológií Technická univerzita Košice 58 49 18 38 29 38,4 17. 7. 9.
 12. Stavebná fakulta Technická univerzita Košice 59 55 11 38 26 37,7 14. 14. 8.
 13. Fakulta informatiky a informačných technológií Slovenská technická univerzita 46 51 33 35 20 36,6 15. 20. 6.
 14. Fakulta riadenia a informatiky Žilinská univerzita 58 59 17 41 7 36,5 10. 10. 20.
 15. Fakulta architektúry Slovenská technická univerzita 61 77 0 36 6 36,1 13. 12. 11.
 16. Stavebná fakulta Žilinská univerzita 57 56 2 42 20 35,3 8. 19. 21.
 17. Fakulta výrobných technológií Technická univerzita Košice 58 61 6 33 17 35,0 21. 15. 15.
 18. Strojnícka fakulta Technická univerzita Košice 56 49 8 39 20 34,4 16. 9. 12.
 19. Technická fakulta Slovenská poľnohospodárska univerzita 56 55 13 28 14 33,2 12. 16. 14.
 20. Fakulta environmentálnej a výrobnjej techniky Technická univerzita Zvolen 62 51 2 27 12 30,9 20. 17. 19.
 21. Letecká fakulta Technická univerzita Košice 54 45 9 30 14 30,5 23. 23. 24.
 22. Fakulta špeciálnej techniky Trenčianska univerzita A. Dubčeka 48 42 4 32 2 25,6 22. 22. 23.
 23. Fakulta mechatroniky Trenčianska univerzita A. Dubčeka 51 26 7 13 15 22,5 24. 24. 22.
- Poľnohospodárske odbory
1. Univerzita veterinárskeho lekárstva Univerzita veterinárskeho lekárstva a farmácie v Košiciach 90 82 83 70 73 79,7 1. 1. 1.
 2. Lesnícka fakulta Technická univerzita Zvolen 93 55 78 78 78 76,4 2. 2. 2.
 3. Fakulta biotechnológie a potravinárstva Slovenská poľnohospodárska univerzita 80 69 62 82 41 66,5 3. 4. 3.
 4. Fakulta agrobiológie a potravinových zdrojov Slovenská poľnohospodárska univerzita 71 66 31 72 35 55,0 4. 3. 4.
 5. Drevárska fakulta Technická univerzita Zvolen 72 67 22 58 29 49,5 4. 5. 5.
 6. Fakulta záhradníctva a krajinného inžinierstva Slovenská poľnohospodárska univerzita 67 80 11 54 30 48,5 6. 6. 6.
- Lekárske odbory
1. Jesseniova lekárska fakulta Univerzita Komenského 83 88 66 57 56 69,7 1. 1. 1.

2. Lekárska fakulta Univerzita Pavla Jozefa Šafárika 72 72 59 45 93 68,0 4. 2. 4.
3. Farmaceutická fakulta Univerzita Komenského 61 71 80 68 42 64,4 2. 3. 2.
4. Lekárska fakulta Univerzita Komenského 84 87 55 46 27 59,9 3. 4. 3.
5. Fakulta sociálnych vied a zdravotníctva Univerzita Konštantína Filozofa 53 52 50 65 3 44,7 7. 7. 7.
6. Fakulta zdravotníctva a sociálnej práce Trnavská univerzita 69 54 41 44 9 43,3 6. 5. 5.
7. Vysoká škola zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety Vysoká škola zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety 39 51 20 24 27 32,1 5. 6. 6.
8. Fakulta zdravotníctva Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne 44 46 47 0 0 27,4 n.a. n.a. n.a.
9. Fakulta zdravotníckych odborov Prešovská univerzita 36 74 5 0 7 24,5 9. 8. 8.
10. Fakulta zdravotníctva Katolícka univerzita 59 46 3 0 5 22,8 8. 9. 9.

PRAMEŇ: Akademická rankingová a ratingová agentúra

[Späť na obsah](#)

4. Šavelová Katarína

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 01/12/2011; Blogy; E-ženy.sk]

K online podnikaniu ma inšpirovala moja práca. Online marketingu sa venujem takmer šesť rokov, prvé štyri roky som pracovala pre viac spoločností na rôznych pracovných pozíciách. Pred tým som dokonca pracovala ako sekretárka v personálnej spoločnosti a po večeroch som ešte brigádovala v ďalšej práci, peniažky boli potrebné najmä keď žijete v prvom ročníku VŠ na internáte a máte sny o precestovanom lete.

Všeobecne si na tieto roky spomínam ako na krásne aktívne obdobie, kedy som stíhala naraz študovať, pracovať, ale aj zabávať sa s priateľmi, čo je v živote študenta veľmi dôležité. Rozhodujúcim zlomom, kedy sa zmenila moja záľuba v online marketingu na vášeň bolo obdobie, keď som pochopila, že jedine online marketing je dokonale merateľný, keď viete ako na to, viete presne vyčísliť náklady a výnosy z každej online kampane, z každej reklamy na internete, či dokonca z každej aktivity, ktorú ste vykonali.

Vtedy mi došlo, že snáď každý musí chcieť tak skvelý marketingový produkt, alebo službu, navyše neporovnateľne lacnejšiu s inými formami reklamy a z ktorej priamo vidieť výsledky. Ani vtedy som však ešte úplne neuvažovala nad začatím podnikania, podnikáť som plánovala až po realizácii iných plánov ako napríklad vyštudovať (paradoxom je, že som vyštudovala Financie na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej Univerzity v Bratislave**, čo vôbec nesúvisí s tým, čo robím), nabráť veľa pracovných skúseností, vydať sa, mať deti a po materskej založiť niečo vlastné.

K podnikaniu ma vlastne prinútili ohlasy mojich priateľov a známych, ktorí potrebovali online marketingové služby, neskôr sa ozývali už aj známych známi a tak bolo potrebné založiť živnosť, keďže som zarábala už aj popri zamestnaní. Najskôr som podnikala ako Katarína Šavelová v štýle "poznám jednu slečnu čo robí SEO a internetový marketing" neskôr prišiel zlom, keď som dostala prvý "vyhadzov" pod zámienu, že som nezapadla do tímu. Vtedy mi došlo, že pracovať s ľuďmi, ktorí sa v skutočnosti nechcú posúvať ďalej a je im dobre na svojich vyhriatych miestečkách nemá význam.

Prišla som na to, že práca pre niekoho iného ma ubíja, potláča moju motiváciu a chuť pracovať. Tak prišla na svet firma RUonline. Bolo to v lete 2009, mala som 23 rokov. RUonline zobrazuje skratky z anglického ARE YOU ONLINE? Hlavnou myšlienkou je zabezpečiť, aby webstránky našich klientov boli naozaj online.

Prostredníctvom Go to market stratégie, je našou úlohou "prevrátiť" marketingové oddelenia vo firmách na ruby. Cieľom je rozbehnúť klientove online marketingové aktivity, spolupracovať na HR aktivitách pri prijímaní kvalifikovaných ľudí, školenia, postupné presuny zodpovednosti na nových kvalifikovaných ľuďoch a v konečnej fáze zabezpečiť kompletný chod online marketingových aktivít spoločnosti bez akýchkoľvek pomocných zásahov – jednoducho povedané, pripravíme klientovi online prostredie, založíme mu kampane, naučíme ho čo s tým má robiť a v konečnom dôsledku na neho kampane presunieme (pokiaľ chce).

Pôsobíme hlavne v Bratislave a v okolí, aj keď miesto podnikania je registrované v Banskej Bystrici, kde tiež fungujeme. Strach z podnikania nemám, vyrastala som v podnikateľskom prostredí prakticky od malička, rodičia vlastnia už takmer 20 rokov úspešnú prekladateľskú a tlmočnickú agentúru.

Mamina má navyše psychologické vzdelanie, liberálny spôsob výchovy mi otvoril úplne iné obzory, v ktorých som sa mohla realizovať. V prvom rade som si vždy verila a tvrdo som si šla za svojim. Ciele sa potom naplňali jeden po druhom.

Dnes sa riadim dvoma zlatými pravidlami. Porovnávať sa treba so silnejšími, aby ste si stanovili vyššie

ciele, druhé pravidlo je skôr otázkou ktorú si dávam vtedy keď mám pochybnosti – Čo by som robila keby som sa nebála?

Šavelová Katarína

www.RUonline.sk

[Späť na obsah](#)

5. Politici pred voľbami obsadili univerzity

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 02/12/2011; s.: 6; Slovensko; Peter Kováč]

Peter Kováč Bratislava

Akademická pôda univerzít sa pár mesiacov pred voľbami stáva vyhľadávaným miestom politikov na prezentovanie svojich názorov. Stranícki lídri v posledných týždňoch prednášajú študentom aj niekoľkokrát do týždňa. Napriek tomu, že intenzita ich návštev na vysokých školách sa zvýšila, tvrdia, že s politikou to nemá nič spoločné a nejde im o naháňanie potenciálnych voličov. V školách od novembra najčastejšie vystupovali lídri SDKÚ. "Poslanci a ministri navštevujú školy so svojimi prednáškami pravidelne počas celého volebného obdobia. Nielen v predvolebnom čase," tvrdí hovorca SDKÚ Michal Lukáč. Keďže podľa vysokoškolského zákona sú činnosť politických strán aj ich pôsobenie na akademickej pôde zakázané, prednášky sú viazané na odborné témy. Kým ministerka spravodlivosti Lucia Žitňanská poslucháčom prednáša o súdnom systéme a minister financií Ivan Mikloš o situácii v eurozóne, šéf diplomacie Mikuláš Dzurinda pokračuje v sérii svojich prednášok na tému hodnotová politika a kríza eurozóny. Aj líder opozičného Smeru Robert Fico bráni svoje prednáškové aktivity tým, že sa im venuje celoročne, o čom svedčí, že na univerzitách i stredných školách ich v tomto roku absolvoval vyše 30. Podobne je to aj u podpredsedu strany Roberta Kaliňáka, ktorý má na Právnickej fakulte Univerzity Komenského dokonca pracovný úväzok a prednáša tam o pôsobení a kompetenciách bezpečnostných zložiek. Podobne si počinajú aj ďalšie strany. "Jednou z úloh politika je stretávať sa s občanmi, počúvať ich názory a následne aj riešiť ich problémy," vysvetľuje hovorca KDĽM Matej Kováč. Rovnako ako Lukáč však tvrdí, že strana si nevedie presnú evidenciu vystúpení svojich členov, a preto rozpis termínov prednášok poskytnúť nemôže. Podľa oznamov univerzít však na školy prichádzajú nielen ministri kresťanských demokratov, ale napríklad aj šéf ústavnoprávneho výboru za KDĽM Radoslav Procházka. "Nevidím v tom žiadny problém, keď jednotlivé katedry organizujú stretnutia s ministrami či vládnymi predstaviteľmi. Bol som totiž prítomný na viacerých takýchto stretnutiach a vždy tam padlo, že prednášajúci nebude odpovedať na žiadne politické otázky," hovorí rektor Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre a prezident Slovenskej rektorskej konferencie Libor Vozár. Práve na nitrianskej univerzite bolo prednášok politikov zatiaľ najviac. Najmenej prednášok mali v poslednom čase predstavitelia SaS. Jedinú prednášku po páde vlády mal na Univerzite Mateja Bela v Banskej Bystrici odvolaný minister obrany Ľubomír Galko. Hoci niesla honosný názov Speaking Tour o Strategickom hodnotení obrany, vedená bola v slovenčine. Jeho stranícky kolega, minister práce Jozef Mihál nedávno skončil sériu prednášok k novému Zákonníku práce. Aj keď podľa univerzít sa politici na prednášky zväčša núkajú sami, hovorkyňa Mostu

- Híd Nora Czuczorová tvrdí, že v prípade Bugárovej strany bola iniciátorom stranícka mládežnícka organizácia. "Podotýkame, že tieto stretnutia sa uskutočnia na žiadosť študentov," dodala. Strana v najbližšom čase vyšle na odborné stretnutia so študentmi v Sládkovičove a Skalici ministra životného prostredia Józsefa Nagya z Mostu - Híd a vicepremiéra pre ľudské práva a národnostné menšiny Rudolfa Chmela. Politológ Michal Horský hovorí, že prednášky politikov sú časté aj na zahraničných univerzitách. "Treba však oceniť, že aspoň v tomto čase pred voľbami politici s vysokoškolskými diskutujú, počúvajú ich názory a občas tu aj povedia myšlienky, ktoré stoja za to," uzatvára.

Aspoň v tomto čase pred voľbami politici s vysokoškolskými diskutujú, počúvajú ich názory a občas tu aj povedia myšlienky, ktoré stoja za to.

Michal Horský politológ

Politici na vysokých školách

Mikuláš Dzurinda (SDKÚ)

7. november **Ekonomická univerzita v Bratislave**: Hodnotová politika v kontexte krízy eurozóny

10. november Stredoeurópska vysoká škola v Skalici: rovnaká téma

22. november - Prešovská univerzita: rovnaká téma

24. november-Žilinská univerzita: rovnaká téma

Ivan Mikloš (SDKÚ)

24. november - Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre: Dlhová kríza v Európe a euroval

24. november Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre: Menová kríza v Európe, problémy eura a euroval

28. november - Trenčianska univerzita A. Dubčeka: Euroval, dlhová kríza v eurozóne, jej dôsledky a východiská

Lucia Žitňanská (SDKÚ)

29. november - Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre: Súdny systém Slovenskej republiky

Ján Figel'(KDH)

17. november - Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre: prednáška zrušená

21. november - Katolícka univerzita v Ružomberku: Euroval - politické a ekonomické aspekty

22. november - Trnavská univerzita: účasť na inaugurácii rektora (aj s Pavlom Hrušovským)

Daniel Lipšic (KDH)

- 20. október - Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre: Boj proti organizovanému zločinu a reforma trestného práva

- 1. december - Trnavská univerzita: Boj proti korupcii v právnických povolaniach

- Radoslav Procházka (KDH)

- 1. december - Trnavská univerzita: Aktuálne otázky ústavnosti a legislatívneho procesu v NR SR

Ľubomír Galko (SaS)

- 15. november - Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici: Speaking Tour o Strategickom hodnotení obrany

József Nagy (Most - Híd)

- 13. december Stredoeurópska vysoká škola v Skalici: Diskusia nielen o životnom prostredí

Rudolf Chmel (Most -Híd)

- plánovaná prednáška na Vysokej škole v Sládkovičove

Robert Fico (Smer)

- 23. november - Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre: Ľudské práva a Ústava SR

- 23. november - Univerzita Komenského: Sloboda prejavu

Minister vnútra Daniel Lipšic na Paneurópskej univerzite v Bratislave.

Robert Fico vystúpil v marci na Stredoeurópskej vysokej škole v Skalici. Fotografie sú stiahnuté z internetu, preto sú zníženej kvality.

Politici tvrdia, že na prednášky chodia pravidelne. Mikuláš Dzurinda prednášal v novembri 2011 aj na Stredoeurópskej vysokej škole v Skalici.

Lucia Žitňanská na prednášala členom organizácie študentov práva Elsa v Košiciach.

[Späť na obsah](#)

6. Akademiци spomínali na Alexandra Dubčeka

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 01/12/2011; Trenčín - Spravodajstvo; Ľuboslava Sedláková]

Výročia narodenia Alexandra Dubčeka si pripomenuli aj na trenčianskej univerzite, ktorá nesie jeho meno.

TRENČÍN. Slávnostné zasadnutie Akademickkej obce Trenčianskej univerzity Alexandra Dubčeka sa konalo 24. novembra, pri príležitosti 90. výročia narodenia Alexandra Dubčeka. O podujatí informovala Eva Eliašová, vedúca kancelárie rektora.

Zúčastnili sa ho predstavitelia spolupracujúcich univerzít z Bolonskej v Taliansku, Iževskej v Rusku, ČVUT v Čechách, prezident Spoločnosti Alexandra Dubčeka Pavol Dubček, Ivan Laluha, dlhoročný priateľ Alexandra Dubčeka a ďalší predstavitelia spoločenského a kultúrneho života z Čiech a Slovenska.

Rektor univerzity Ivan Kneppo spomenul Dubčekove charakteristické vlastnosti ako slušnosť, čestnosť a toleranciu k názorom iných a vyslovil želanie, aby sa tieto hodnoty prejavovali nielen v rozhodnutiach európskych a teda aj slovenských politikov, ale aj v každodenných rozhodnutiach nás všetkých.

Na podujatí ocenili plaketou Alexandra Dubčeka profesora Zdeňka Jičínského a profesora Čestmíra Císaša. Ako skonštatovala Eliašová, obaja zo zdravotných dôvodov nemohli pricestovať do Trenčína, plaketu im odovzdá rektor Kneppo pri najbližšej ceste do Prahy.

Medzi ocenenými bol aj Ladislav Ťažký in memoriam, za ktorého prevzal plaketu Alexandra Dubčeka jeho syn Peter, rektor **Ekonomickej univerzity** Bratislava Rudolf Sivák, bývalý rektor UKF Nitra Daniel Kluvanec, honorárny konzul Slovenskej republiky v Hessensku Imrich Donath, akademický sochár Teodor Baník, emeritný rektor Bolonskej univerzity a viceprezident Medzinárodnej asociácie univerzít so sídlom v Paríži pri Unesco Pier Ugo Calzolari, bývalý dekan Fakulty politických vied Bolonskej univerzity Guido Gambetta, Ivan Laluha, starostka Zuzana Máčeková obce Uhrovec, prvý rektor trenčianskej univerzity Ivan Plander, viceprezident Spoločnosti Alexandra Dubčeka Jozef Škultéty a druhý rektor univerzity Juraj Wagner.

Účastníci zasadnutia položili kyticu kvetov k buste Alexandra Dubčeka v budove rektorátu. Súčasťou podujatia bola aj beseda so študentmi.

Ľuboslava Sedláková

[Späť na obsah](#)

7. Študentská osobnosť roka

[Téma: Ekonomická univerzita; TA3, 18:30; 01/12/2011; Hlavné správy; Z domova; Barbara Štefanovičová]

MODERÁTOR: Katarína Lengyelová, Vlado Vondrák

Katarína Lengyelová, moderátorka TA3: "Napísať dizertačnú prácu vo francúzštine, vymyslieť jedinečný ekologický prístroj či tvoriť publikácie, z ktorých citujú najprestížnejšie svetové vedecké spoločnosti. Aj toto zvládajú študenti, ktorí si dnes právom odniesli ocenenie Študentská osobnosť roka."

Barbara Štefanovičová, redaktorka TA3: "Jedenásť kategórií a jedenásť ocenených študentov rôznych odborov a zameraní. Všetci dosiahli výnimočné úspechy v ekonómii, dizajne, športe, ale aj medicíne na Slovensku aj vo svete."

Marián Meško, výkonný predseda JCI – Slovensko: "Ako popularizovať dobrých študentov, nadpriemerných študentov, aktívnych študentov s dobrými nápadiami."

Rudolf Sivák, rektor **Ekonomickej univerzity** Bratislava: "Nieto tiež lepšej reklamy pre fakultu a univerzitu ako sú úspešní študenti a úspešní absolventi."

Barbara Štefanovičová, redaktorka TA3: "Mladí ľudia, ktorí sa neboja postaviť výzvam. Je na to nevyhnutné odhodlanie, objavovať a skúšať."

Michal Kšíňan, absolútny víťaz študentskej osobnosti: "Špecializujeme sa najmä na život a činnosť Milana Rastislava Štefánika, o ktorom som napísal dizertačnú prácu."

Barbara Štefanovičová, redaktorka TA3: "Ako sa zdá, pomáha aj veľká dávka optimizmu. Okrem toho

nápady a dokorán otvorené oči."

Adrian Mankovecký, víťaz v kategórii umenie a kultúra: "Vytvoril som nejaký prenosný čistič škvŕn a vyhral som hlavne za prácu so spotrebiteľom koncovým, lebo vlastne vyriešil som problém, ktorý trápi každého človeka. To sú škvŕny."

Monika Zemková, víťazka v kategórii šport: "Tento rok som sa zúčastnila svetovej letnej univerziády v čínskom Šenzene, kde som získala prvé miesto."

Barbara Štefanovičová, redaktorka TA3: "Študentskú osobnosť roka udeľovali už po siedmykrát. Väčšina ocenených študentov by chcela zostať pracovať na Slovensku. Je však otázne, či ich práve finančné podmienky vedy a výskumu nás nezavejú niekam do zahraničia. Barbara Štefanovičová, TA3."

-END

[Späť na obsah](#)

8. MBA titul je magisterský titul. S pekným bonusom navyše

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 04/12/2011; Zamestnanie; Jana Véghová]

V zahraničí sa titul MBA rovná magisterským titulom, u nás je chápaný ako čosi navyše.

Porovnaním osnov vyučovaných predmetov prídeme dokonca na to, že povedzme absolvent Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity** zvládne oveľaširšie spektrum predmetov, ako je bežne zvykom v rámci výučby MBA. Je tu však zopár rozdielov.

MBA výučba je viac orientovaná na cvičenia, výskum, diskusie, riešenie problémov a samostatné štúdium, ako je to na slovenských fakultách ekonomického zamerania. „Taktiež má študent veľkú voľnosť vo výbere voliteľných predmetov podľa toho, čo študenta zaujíma alebo čo mu prospeje v budúcej profesionálnej dráhe,“ približuje Lenka Švecová, koordinátorka programu Kariéra bez hraníc.

Samozrejmosťou sú povinné (zámorské) stáže. Lenka Švecová hovorí, že MBA je skvelou vizitkou na životopise a spolu s faktom, že MBA školy ponúkajú excelentné poradenstvo v oblasti kariéry, prispieva k veľmi úspešnej miere zamestnanosti absolventov, pričom ide často o pomerne lukratívne pozície. Podstatným prínosom je aj fakt, že absolvent MBA neodchádza len s diplomom a hlavou plnou vedomostí, ale s jedným z najdôležitejších aktív pre jeho budúci úspech – adresárom plným kontaktov na terajších alebo budúcich lídrov sveta biznisu, ktorí promovali vtedy, keď on alebo pre ním.

Hoci prvá univerzita zameraná na obchod a riadenie bola založená v Paríži začiatkom devätnásteho storočia, titul MBA (Master of Business Administration) vznikol v USA ako reakcia na zvyšujúci sa dopyt po kvalitnom manažérskom vzdelaní vyvolaný industriálnou revolúciou. Vychádzal zo štandardného amerického modelu dvojročného postgraduálneho štúdia, ktoré študenti absolvovali po získaní bakalárskeho titulu.

MBA program sa vyvíjal ďalej a ujal sa natoľko, že sa od roku 1964 udomácnil aj v Európe. Dnes je po celom svete niekoľko stoviek škôl a programov a titul MBA sa tak stal univerzálnym puncem vzdelania v oblasti manažmentu a obchodu. MBA je určené tým, ktorí po absolvovaní predchádzajúceho štúdia, napríklad technického smeru a praxe majú hlbší záujem o problematiku obchodu a riadenia, prípadne je to vyžiadané ich zamestnávateľom. Nie je však zriedkavosťou, že aj absolvent ekonomického štúdia sa dá neskôr na štúdium MBA pre ďalšie prínosy, ktoré toto štúdium prináša.

V každom prípade si rozhodnutie študovať MBA treba poriadne premyslieť. Ide totiž o značnú investíciu času a energie, ale aj peňazí. Školné sa pohybuje od niekoľko desiatok tisíc až po milióny korún na špičkových školách v Európe a USA. Väčšina študentov zahraničných MBA programov si preto štúdium financuje prostredníctvom pôžičiek.

Nie je výnimkou pre firmy sponzorovať časť školného svojich zamestnancov výmenou za dohodu, že zamestnanec zotrvá pracovať pre danú firmu aj istý čas (napríklad 2 roky) po získaní titulu.

Štúdium MBA bolo do nedávnej minulosti výsostne doménou zahraničných, zväčša západných univerzít. Pre záujemcov, ktorí nechcú alebo nemôžu za štúdiom vycestovať do zahraničia, je naporúdzí už aj niekoľko slovenských možností, zväčša výsledok spolupráce niektorej z domácich univerzít s ich zahraničnými partnermi.

Typy MBA štúdia

Denné štúdium MBA (full-time MBA)

Je najbežnejšia forma štúdia, trvá obvykle dva roky. Zvyčajnou požiadavkou univerzít je určitá pracovná skúsenosť v dĺžke povedzme troch rokov, no podmienky sa líšia od univerzity k univerzite. Hlavným cieľom štúdia je zásadne zmeniť kariéru.
MBA popri zamestnaní (part-time MBA)

Sú určené ľuďom, ktorí pre rôzne dôvody nechcú ukončiť pracovný pomer a plne sa venovať štúdiu. Študenti majú zvyčajne niekoľkoročnú pracovnú skúsenosť, čo im pomáha efektívne dávať do spojitosti teóriu a prax. Výučba je realizovaná po večeroch a víkendoch, prípadne je doplnená o zopár intenzívnych blokov trvajúcich niekoľko dní. Štúdium zaberie zvyčajne 22 – 36 mesiacov. Cieľom tohto druhu MBA je výrazné naštartovanie súčasnej kariéry.
MBA pre vrcholových manažérov (executive MBA)

Podobné štúdiu popri zamestnaní, ale zamerané na študentov z radov vyššieho manažmentu a dlhšou praxou, pričom osnovy sú zacielené na problematiku vrcholového riadenia. Cieľom štúdia je doladiť a zoceliť zručnosti a vedomosti vrcholových manažérov a zlepšiť tak ich výkon.
Dištančné štúdium MBA

Výučba prebieha väčšinou mimo priestoru školy formou online kurzov, korešpondenčnej výučby, videa a podobne. Rozhodnutie sa pre tento typ štúdia je zvyčajne predurčené geografickým obmedzením študenta.

[Späť na obsah](#)

9. Externé formy štúdia na vysokej škole

[Téma: Ekonomická univerzita; rodinka.sk; 06/12/2011; rodinka.sk; Mária Kopčíková]

Po predošlom článku, ktorý sa venoval termínom podávania prihlášok na vysoké školy, som dostala spätnú väzbu, že treba ešte zahrnúť aj externé formy štúdia, pre mamy, ktoré by si radi doplnili vzdelanie a mohli by študovať popri zamestnaní.

Takže, nech sa páči.

Externé štúdium

je jednou z dvoch základných foriem najčastejšie vysokoškolského štúdia. Externá forma štúdia je nepochybne náročnejšia ako denné štúdium. Litera zákona hovorí, že "denné štúdium je založené najmä na dennej účasti študenta na štúdiu, zatiaľ čo externá forma štúdia je skôr o samo štúdiu a konzultáciách".

Dať sa na štúdium popri zamestnaní alebo popri materskej dovolenke si podľa mňa vyžaduje odvahu a hlavne dobrú organizáciu času. Vzdelávací proces, projekty, konzultácie a skúšky si vyžadujú obrovské nasadenie, sústredenie, výdrž. Mnohé veci si študenti musia naštudovať sami.

Ďalšou položkou je školné, ktoré sa u nás za externé štúdium platí – tak na štátnych, ako na súkromných školách.

Možnosti štúdia

Externé formy štúdia umožňujú pomerne dosť veľa škôl, v rôznych odboroch. Urobiť tu ich kompletný prehľad by nás stálo dosť miesta. Ak ani sami netušíte, koľko rôznych VŠ na Slovensku máme, tak kliknite sem. Na stránkach jednotlivých škôl by ste mali nájsť informácie o tom, ktoré odbory daná škola umožňuje študovať aj v externej forme. Medzi tými, o ktorých najčastejšie počúvame patri: sociálna práca, právo, manažment, ekonomické odbory alebo niektoré technické smery.

Termíny podávania prihlášok v princípe korešpondujú s termínmi podávania prihlášok na denné štúdium. Len treba vyplniť osobitné tlačivo pre externú formu. Špeciálne termíny nájdete napr. na školách, ktoré majú viacero pobočiek na území SR a termíny podávania prihlášok priebežne posúvajú podľa stavu naplnenosti jednotlivých odborov. Vysoká škola zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety mala dokonca termín na prihlásenie pre šk. rok 2011/2012 do 30.11. tohto roku... Preto treba priebežne sledovať stránky školy, o ktorú by ste mali záujem.

Spoplatňovanie externého štúdia

je na školách rôzne. Celé päťročné štúdium vás môže vyjsť aj na 5000 EUR. Zväčša sa poplatky platia semestrálne a v ponuke škôl nájdete aj splátkové kalendáre. Poplatky sa pohybujú v rozpätí 260 – 2050 EUR.

VŠ zdravotníctva a soc. práce sv. Alžbety 260 EUR/semester

Ekonomická univerzita BA 500 EUR/ročné školné

STU v Bratislave 500 – 1500 EUR/ročné školné

Vzdelávacie a konzultačný inštitút v Bratislave 1250 – 2000 EUR/ročné školné

Vysoká škola manažmentu 2050 EUR/ročné školné

Paneurópska vysoká škola 1290 EUR/ročné školné

Stredoeurópska vysoká škola v Skalici 1400 – 3500 EUR/ročné školné

Čo môžem získať

Pri výbere vhodného odboru a vzdelávacej inštitúcie je podľa mňa potrebné dobre si zvážiť pomer možných ziskov. Cena za externé štúdium nie je malá a bolo by fajn vopred zistiť aj tieto informácie:

Obsah študijného programu – čo sa vlastne môžem naučiť, či je to to, čo očakávam, nakoľko je to v súlade s prácou, ktorú na základe tohto vzdelania chcem robiť,

Kde sa vyučovanie koná – nie vždy je to tam, kde je sídlo školy. Čiže o koľko sa mi reálne navýšia náklady na prípadné ubytovanie, stravu a cestovné do miesta výučby,

Kto sú vyučujúci – čo majú za sebou, do akej miery sú verejnosti (aj odbornej) známi, aké majú referencie,

Aké celkové hodnotenie má škola – okrem samotných údajov danej inštitúcie môžete preštudovať aj nezávislé rankingové hodnotenie.

Či naozaj pre svoju budúcnosť potrebujem študovať na VŠ – či mi ide o titul pred menom alebo o konkrétne informácie – zručnosti (aj advokát unavený z dennej praxe pokojne ide študovať záhradnú architektúru ako hobby), či namiesto priameho štúdia na VŠ nepostačí nejaký vhodný kurz.

Veľa šťastia, keď sa rozhodnete rozširovať svoje vedomosti!

[Späť na obsah](#)

10. KORENE a Slovakia plus pozývajú

[Téma: Ekonomická univerzita; Slovenské Národné Noviny; 03/12/2011; 49/2011; s.: 4; Publicistika; Viliam HORNÁČEK]

K najvýznamnejším projektom Spoločnosti slovenskej inteligencie KORENE – ako zakladateľskej organizácie Združení

– patrí Stála konferencia slovenskej inteligencie (SKSI) Slovakia plus, ktorá vznikla v roku 1992 a ukázala sa natoľko životaschopná a potrebná pre slovenskú spoločnosť, že sa stala samostatnou organizáciou s vlastným programom a stanovami. Hlavným predsavzatím SKSI Slovakia plus je "organizovať a aktivizovať tvorivý duchovný potenciál slovenskej spoločnosti" a "prezentovať a vlastným príkladom spolupráce slovenskej inteligencie aj realizovať ideu národného zmierenia, porozumenia a spolupráce". A vytvoriť konečne perspektívnu koncepciu národnoštátneho života Slovákov.

V priebehu svojej činnosti sa SKSI Slovakia plus vyprofilovala ako platforma pre spoluprácu národne uvedomelej slovenskej inteligencie a získala si celospoločenskú autoritu. V zmysle predsavzatí a vytýčených cieľov sa na konferenciách vždy zúčastňovali a zúčastňujú aj nečlenovia našich Združení, čo je zároveň v súlade s ďalšími našimi zjednocovacími iniciatívami napomáhajúcimi proces kryštalizácie slovenskej spoločnosti na moderný politický národ. Málokto – aj spomedzi zakladateľov – veril, že sa tento projekt ujme natoľko, že SKSI Slovakia plus uskutoční nielen desiatky konferencií, ale aj vydá (spolu s SSI KORENE) vyše pol stovky publikácií, ktoré podávajú dnes už historické svedectvo autentických tvorcov najvýznamnejšej epochy moderných slovenských dejín. Prvý raz v slovenských dejinách má generácia zakladateľov novej tradície nášho slobodného národnoštátneho života možnosť a zároveň aj tú česť, ale najmä povinnosť, výsledky svojej práce a odkaz svojich skúseností – ako svoju generačnú štafetu ešte teplú dejinotvornými činmi – odovzdať "zo živých do živých rúk". Ak sa nám to podarí, zrušíme tým nielen stáročnú neblahú tradíciu generačnej diskontinuity slovenských dejín, ale splníme aj svoje poslanie a urobíme pre slovenský národ ten celospoločensky najžiaducejší akt, že sa spoja všetky národné sily, aby zabezpečili nášmu národu slobodný a dôstojný život vo vlastnom štáte ako optimálnom prostredí pre rast a rozvoj. Jubilejná 20. plenárna konferencia sa uskutoční 9. decembra 2011 na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** pod názvom Národný štát v procese globalizácie a bude zhrnutím výsledkov všetkých našich doterajších konferencií a celej našej práce pre slovenský národ a jeho štát. Záverečné dokumenty ako generačný vklad poskytneme celej slovenskej spoločnosti, najmä jej predstaviteľom a zároveň ako generačný odkaz našim pokračovateľom. Pozvaní sú všetci členovia Združení slovenskej inteligencie, priatelia a priaznivci tejto činnosti, aby sa stali účastníkmi symbolického aktu prvého odovzdania generačnej štafety v slovenských novodobých dejinách. Viliam HORNÁČEK

11. Letná škola komunálnej politiky

[Téma: Ekonomická univerzita; Obecné noviny; 06/12/2011; 49/2011; s.: 8,9; Vzdelávanie; Alica FEDORÍKOVÁ a Daniel KLIMOVSKÝ]

Policy Making and Politics at the Local Level (POL-LOC) - tak sa nazýva projekt zameraný na problematiku komunálnej politiky, ktorý koordinuje Ekonomická fakulta Technickej univerzity v Košiciach. V rámci tohto projektu sa uskutočnilo v období od 19. júna do 3. júla 2011 rovnomenné vzdelávacie podujatie - letná škola.

Prvý ročník tejto letnej školy bol organizovaný pod názvom: "1st Summer School of the Faculty of Economics TU of Košice: Policy Making and Politics at the Local Level: V4 countries and other CEE countries in comparative perspective". Manažérom projektu a zároveň riaditeľom letnej školy bol Daniel Klimovský ktorý pôsobí na Katedre regionálnych vied a manažmentu Ekonomickej fakulty Technickej univerzity v Košiciach. Spoluzáštitu nad týmto podujatím prevzal primátor mesta Košice Richard Raši a dekan Ekonomickej fakulty Technickej univerzity v Košiciach, Vincent Šoltés. Do prvej letnej školy prišlo celkovo 66 účastníkov. 14 z nich bolo v pozícii mladých vysokoškolských učiteľov a zvyšných 52 účastníkov vystupovalo v pozícii vysokoškolských študentov. Hlavným kritériom výberu účastníkov bol ich záujem o problematiku tvorby verejnej politiky a politického súperenia na lokálnej úrovni. Jedným z hlavných cieľov letnej školy bolo vytvorenie vhodného podujatia na komunikáciu študentov a učiteľov z rôznych odborov (verejná správa, politológia, ekonómia, právo, humánna geografia a sociológia). Organizátori tým sledovali pochopenie interdisciplinárneho charakteru štúdia komunálnej politiky. Zároveň sa tak vytváral dôležitý priestor na vzájomnú výmenu poznatkov a skúseností.

Účastníci zastupovali nasledujúce krajiny a inštitúcie:

- Slovenská republika (Technická univerzita v Košiciach, Univerzita Komenského v Bratislave, **Ekonomická univerzita v Bratislave**, Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave)
- Česká republika (Univerzita Karlova v Prahe, Univerzita Pardubice)
- Maďarsko (Univerzita Corvinus v Budapešti)
- Poľsko (Univerzita Márie Curie Skłodowskej v Lubline)
- Slovinsko (Fakulta pokročilých sociálnych štúdií v Novej Gorici)
- Rumunsko (Národná škola politických vied a verejnej správy v Bukurešti)
- Chorvátsko (Rijecká univerzita v Rijeke)
- Macedónsko (Juhovýchodoeurópska univerzita v Tetove)
- Moldavsko (Univerzita Perspectiva v Kišiňove)
- Ukrajina (Štátna univerzita v Užhorode)
- Lotyšsko (Lotyšská univerzita v Rige)
- Estónsko (Univerzita v Tartu)
- Fínsko (Univerzita v Tampere)

Organizátori, aby splnili vzdelávacie program letnej školy, pozvali trinásť odborníkov, ktorí svoje prednášky zamerali na rôzne témy súvisiace s lokálnymi politickými, sociálnymi a ekonomickými otázkami. Garri Raagmaa (Estónsko) predniesol úvodnú prednášku na tému urbanizmu v európskych podmienkach. Anders Lidström (Švédsko) sa venoval úrovni európskej lokálnej demokracie. Ďalšia prednáška Milana Vemiča (Srbsko) sa zaoberala lokálnym ekonomickým rozvojom vo východnej a strednej Európe. Alexandru Stratán (Moldavsko) sa pokúsil o vymedzenie pozície orgánov verejnej správy vo vzťahu k lokálnemu ekonomickému rozvoju. Svoje miesto si v programe letnej školy našla aj téma marketingových metód a techník, ktorých cieľom je propagácia miest alebo vidieckych oblastí. Podľa programu letnej školy sa tejto téme venoval István Tózsza (Maďarsko). Vplyvmi rôznych sociálnych, ekonomických a politických faktorov na kvalitu komunálnej politiky v krajinách strednej a východnej Európy sa zaoberal Michal Illner (Česká republika). Veli Kreci (Macedónsko) zamerl svoju prednášku na analýzu tvorby verejných politík so špeciálnym zameraním na lokálnu úroveň. Sériu prednášok ukončil dlhoročný expert Rady Európy Robert Hertzog (Francúzsko), ktorý sa venoval téme medziobecnej spolupráce. Aj Slovensko bolo zastúpené viacerými odborníkmi. Oto Hudec (Technická univerzita v Košiciach) rozobral tému vzťahu a prepojenosti lokálneho a regionálneho ekonomického rozvoja, Tomáš Sabol (Technická univerzita v Košiciach) uviedol účastníkov do problematiky e-governmentu. Korupcii, otvorenosti a transparentnosti v rámci tvorby komunálnych politík sa venovala Emília Sičáková-Beblavá (Univerzita Komenského v Bratislave). Katarína Staroňová (Univerzita Komenského v Bratislave) prezentovala prednášku venovanú metódam politickej analýzy a posledná zo skupiny slovenských odborníkov vystúpila Soňa Čapková (Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici), ktorá svoju prednášku venovala lokálnemu finančnému manažmentu. Študenti si v popoludňajších hodinách mali možnosť vybrať z pestrej ponuky voliteľných seminárov a workshopov venovaných rôznym témam súvisiacim s kľúčovými prednáškami. Tieto semináre a workshopy pripravili a viedli zúčastnení mladí učители. Na letnú školu prišli aj odborníci z praxe, ktorí predstavili už realizované

projekty. Napríklad projekty začleňovania rómskych komunít predstavila Slavomíra Mačáková (ETP Slovensko). Tomáš Jacko (Transparency International Slovensko) hovoril o projekte otvorenej samosprávy. Porovnávaníu kvality cezhraničnej spolupráce medzi slovenskými a maďarskými subjektmi, ako aj medzi slovenskými a ukrajinskými subjektmi sa venovala Nataša Matulayová (Agentúra na podporu regionálneho rozvoja Košice). Projekt Košice 2013 Európske hlavné mesto kultúry prišiel predstaviť Peter Germuška (Košice 2013 - Európske hlavné mesto kultúry), ktorý sa okrem toho venoval aj rozvoju kreatívnej ekonomiky v podmienkach mesta Košice. V rámci programu vystúpil aj Martin Kováč, splnomocnenec vlády SR pre územnú samosprávu a integrovaný manažment povodí a krajiny. Ten sa vo svojom príspevku venoval komunálnej reforme a zároveň predstavil zábery vlády vo vzťahu k protipovodňovej ochrane. Nemožno nespomenúť tiež moderovanú diskusia na tému súčasných výziev stojacich pred obecnou samosprávou. Jej účastníkmi boli aj Ingrid Štegmánová (Svaz měst a obcí ČR) a Jaroslav Hlinka (Združenie miest a obcí Slovenska). Všetky príspevky prezentujúcich odborníkov vyvolávali diskusiu medzi účastníkmi, čím sa naplnil jeden z cieľov letnej školy. Samozrejme, súčasťou letnej školy neboli len prednášky a semináre. Vo voľnom čase sa účastníci vzájomne spoznávali, chodili na rôzne výlety, aj mimo Košíc, za poznávaním vybraných miest a pamiatok zo zoznamu UNESCO, čo veľmi oceňovali. Počas výletu účastníci navštívili Spišský hrad, mesto Levoča, ale aj Ochtinskú aragonitovú jaskyňu. Príjemne sa účastníci letnej školy cítili na barbecue, kam ich pozval primátor Košíc Richard Raši, ale napríklad aj na bowlingovom turnaji o pohár riaditeľa letnej školy, na návšteve ZOO v Košiciach, pri jazde na letnej bobovej dráhe, či zdolávaní lanovej prekážkovej dráhy v korunách stromov. Kultúrne sa účastníci mali možnosť vyžiť na koncerte Ólafura Arnaldsa z Islandu, ktorý v priebehu letnej školy vystúpil v Košiciach. Jednou z hlavných črt intenzívneho vzdelávania je aj to, že zvyčajne netrvá dlho. Preto už o necelé dva týždne od začiatku letnej školy prišli na rad testy a kolokviálna skúška, ktorým sa podrobili zúčastnení študenti. I keď výsledky boli rôznorodé, všetci účastníci splnili podmienky na priznanie 4 ECTS. Na záverečnom ceremoniáli boli nakoniec odmenení šiesti najlepších účastníci: Denis Babič (Chorvátsko), Jorge Marcano (Lotyšsko), Mária Špesová (Slovensko), Darina Ondrušová (Slovensko), Andrei Nicolae (Rumunsko) a Ivan Duševič (Chorvátsko). Títo študenti získali vecné dary (vybrané publikácie od NISPAcee a RSA) a celkový víťaz aj finančnú odmenu. Riaditeľ letnej školy, členovia riadiaceho výboru a ocenení študenti. Zľava: Katarzyna Radzik, Daniel Klimovský, Denis Babič, Jorge Marcano, Mária Špesová, Darina Ondrušová, Andrei Nicolae, Uroš Pinterič, Ivan Duševič a Diana-Camelia Iancu

Samozrejme, letná škola by sa nemohlo uskutočniť, ak by podujatie nemalo dostatočnú finančnú podporu. Okrem partnerských univerzít/fakúlt, hrali významnú rolu zdroje poskytnuté prostredníctvom programu Erasmus - Intenzívne programy. Vďaka však patrí aj ďalším donorom, sponzorom či iným partnerom, bez pomoci a podpory ktorých by sa letná škola nemohla uskutočniť. Boli to: Stredoeurópska iniciatíva: CEI University Network Programme; Rada Európy; Medzinárodný vyšehradský fond: Visegrad Universities Studies Grant; Nadácia Tatra banky: Program podpory kvality vzdelávania na vysokých školách; Nadácia Slovenskej sporiteľne: Otvorený program pre vysoké školy; Nadácia Svätého Archanjela Michala - Substructio Sancti Michaelis Archangeli; Nadačné centrum lokálneho rozvoja v Lubline; Friedrich-Ebert-Stiftung Bratislava; MUNICIPALIA, a. s.; Mesto Košice; Združenie miest a obcí Slovenska; Svaz měst a obcí ČR; Slovenská agentúra pre cestovný ruch; Analytica Skopje, elfa, s. r. o.; Coca-Cola Česká republika, s. r. o.; Hotel Maratón**** Košice; Spoločnosť pre regionálnu vedu a politiku (člen ERS European Regional Science Association); NISPAcee- Network of Institutes and Schools of Public Administration in Central and Eastern Europe a RSA - Regional Studies Association. Mediálnymi partnermi podujatia boli: Korzár Východoslovenské noviny; Obecné noviny; Dimenzie; Územná samospráva; Public Policy News; Region Direct; Corvinus Regional Studies; Acta Politologica; EurActiv.sk; lokalnipolitika.cz; TV Region - televízia východného Slovenska; TV Naša; BEST Košice a Študentské informačné a poradenské centrum Technickej univerzity v Košiciach. Prvá letná škola bola len začiatkom plnenia projektu POL-LOC. V ďalších rokoch je plánovaná séria podobných podujatí. Prvý ročník bol úspešný, no my veríme, že tie ďalšie budú ešte úspešnejšie. Všetky dôležité informácie o projekte a jeho ďalších výstupoch možno nájsť na internetovej stránke: www.polloc.eu.

Alica FEDORÍKOVÁ a Daniel KLIMOVSKÝ, Projekt POL-LOC Ekonomická fakulta TUKE

Večerné barbecue prišiel D. Klimovskému (vpravo) pomôcť otvoriť primátor Košíc Richard Raši.

Riaditeľ letnej školy, členovia riadiaceho výboru a ocenení študenti.

[Späť na obsah](#)

12. Chceme vytvoriť trh európskych dlhopisov

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 08/12/2011; 49/2011; s.: 20,21,22; Rozhovor; Michal Lehuta]

Lídrami G3 budúcnosti sú podľa slovenského eurokomisára Maroša Šefčoviča Spojené štáty americké, Európska únia a krajiny BRIC vedené Čínou

Z Bruselu prúdi na Slovensko už viac legislatívnych úprav ako z hradného vršku v Bratislave, no verejná politická diskusia je stále zamknutá v rámci jednotlivých národných štátov. Aj preto sa reportér TRENDU stretol s najvyšším predstaviteľom Slovenska v Európskej komisii - jej podpredsedom pre medzinárodné vzťahy a administratívu Marošom Šefčovičom.

Na včerajšom rokovaní Európskej komisie (rozhovor sa uskutočnil 24. novembra - pozn. TREND) ste sa zaoberali dôležitou problematikou, ktorá sa bytostne týka ďalšieho integračného procesu v Európe. Môžete byť konkrétnejší?

Išlo o tri dôležité hlavné body. Prvý bol o posilnení rozpočtovej disciplíny, kde by sa mal zharmonizovať rozpočtový proces v únii. Vlády by zasielali Európskej komisii návrhy svojich rozpočtov už k 15. októbru. Tá ich bude analyzovať, či sú v súlade s dohodnutou stratégiou, ako aj so špecifickými usmerneniami pre jednotlivé krajiny. A či sú udržateľné. Ak nie, komisia by mala právo požiadať o prepracovanie. Informácia o tom, ako Európska komisia vníma ten či onen rozpočet, bude verejná, čím by sa mala zvýšiť rozpočtová disciplína a vedomie, že problémy jednej krajiny sú aj problémom celého európskeho priestoru.

O čom sú ďalšie dva body?

Druhým rozhodnutím je právo komisie navrhnúť, aby bola krajina, ktorá prechádza rozpočtovými problémami, začlenená do programu pomoci. Skúsenosť z posledného roku a pol je, že krajiny, ktoré dnes čerpajú pomoc, natoľko odďaľovali tento proces, ako aj makroekonomický dohľad, že tie problémy sa výrazne prehĺbili. Keby sa bolo intervenovalo skôr, problémy mohli mať menšie následky. No a tretím opatrením bol návrh na stabilizačné dlhopisy. Komisiu požiadali, aby s takýmto návrhom prišla. Vydávame to vo forme zelenej knihy (ide o návrh na pripomienkovanie - pozn. TREND), chceme o tom odštartovať diskusiu.

Ako by mali tieto dlhopisy fungovať?

Na stole sú tri návrhy, jeden vyžadujúci zmenu základných zmlúv, druhé dva, myslíme si, by sa dali zrealizovať aj za súčasnej právnej úpravy. Sledujeme tým vytvorenie jednotného dlhopisového trhu, aký majú Spojené štáty americké. Je nám jasné, že tento cieľ sa dá dosiahnuť iba postupne, súčasne s konvergenciou v Európe a, samozrejme, s posilnením fiškálnej disciplíny.

Nedávno ste predstavili plán práce Európskej komisie na rok 2012. Aké prorastové opatrenia majú šancu na prijatie?

Po prvýkrát sme ho pripravovali v spolupráci s Európskym parlamentom. Program zahŕňa aj roky 2013 až 2014, čím sa snažíme zvýšiť predvídateľnosť našich opatrení. Čo sa týka prorastových programov, keďže 25 krajín je v procedúre nadmerného deficitu (viac ako stanovené tri percentá HDP - pozn. TREND), nemôžeme počítať s fiškálnymi stimulmi. Chceme viac využívať potenciál jednotného trhu - stále je tam veľa bariér, napríklad v elektronickom obchode s hudbou alebo v energetike. Máme pomerne presne vyčíslené, čo by odstránenie každej takejto bariéry prinieslo.

Môžete uviesť konkrétny príklad?

Som tiež zodpovedný za e-procurement (európske elektronické obstarávanie - pozn. TREND). Ten funguje zatiaľ ako pilotný projekt v šiestich-siedmich krajinách a odhaduje sa, že by mohol priniesť úspory v hodnote až päťdesiat miliárd eur. Ak by sa zapojili aj malé a stredné podniky, mohlo by to byť ďalších štyridsať miliárd eur. Takto sa dajú hľadať nové zdroje.

Myslíte elektronické súťaže o eurofondy?

Nie, e-procurement, čiže elektronické verejné obstarávanie na európskej úrovni, by malo vytvoriť väčšiu súťaž zhruba o devätnásť percent európskeho HDP, ktorý sa týmto spôsobom míňa. Ak si zoberieme, že európske HDP je dvanásť biliónov eur, je to veľmi veľká suma.

Znamená to, že napríklad malý dánsky výrobca mikroskopov môže súťažiť o obstarávanie pre nemeckú alebo holandskú nemocnicu. Bude to formou elektronickej aukcie s elektronickým fakturovaním aj platením. Doterajšie skúsenosti ukazujú, že to funguje, že to umožňuje prístup malým a stredným podnikateľom na veľký európsky trh. A je to absolútne transparentné, čo stláča ceny nadol a šporí peniaze vo verejných financiách. Budeme tlačiť, aby sa takéto obstarávanie prijalo na úrovni EÚ27.

Presadzujete pravidlá pre transparentný bruselský lobing -čo z nich sa podarilo presadiť?

V lobingu, kde bolo treba nanovo stanoviť pravidlá, zavládla pozitívna revolúcia. Podarilo sa to spoločným registrom transparentnosti pre Európsku komisiu a Európsky parlament, v budúcnosti by sa mala pridať aj Rada EÚ. Register obsahuje viac ako 4 600 organizácií a fyzických osôb, čo predstavuje

zhruba 23-tisíc bruselských lobistov. Registrácia si vyžaduje kódex správania, menný zoznam pracovníkov, rozpočet, oblasti záujmu, každý rok musia lobisti tieto údaje aktualizovať. My ich zasa kontrolujeme.

Pod register sme dostali aj mimovládne, kultúrne a vedecké organizácie, teda celé spektrum subjektov, ktoré formujú mienku a vstupujú do politického procesu. Dve kategórie ešte nie sú dobre pokryté, a to právnické firmy, ktoré robia verejnú advokáciu, a think-tanky - tie zasa nechcú vytvárať dojem, že pôsobia ako lobistická organizácia.

Myslíte, že by sa týmto systémom mohla inšpirovať aj slovenská vláda?

Taká úroveň registra, aký máme my, sa dá nájsť zatiaľ iba v USA, niečo podobné má Kanada. Od tlaku k väčšej transparentnosti si, samozrejme, sľubujeme aj to, že to bude slúžiť ako príklad, ktorý by sa mal replikovať v hlavných mestách.

Ako sa pozeráte na reformu Spoločnej poľnohospodárskej politiky (TREND č. 46/2011), ktorú mnohí hodnotia ako neférovú voči novým členom?

Diskusia o celej viacročnej finančnej perspektíve EÚ (2014 až 2017 - pozn. TREND) bola zložitá. Nakoniec prevážil názor, že treba byť realistický. Zobrali sa do úvahy rozličné štartovacie pozície, prístupný balík peňazí, ale aj náklady jednotlivých farmárov v jednotlivých krajinách. Tie sú stále veľmi odlišné. Namiesto mechanického vyrovnania platieb, ktoré by možno spôsobilo niekde prebytok financií a inde zasa krízové situácie, ideme cestou postupného vyrovnávania. Počas budúceho rozpočtovacieho obdobia by sa východní farmári mali dostať na osemdesiat percent financovania v starých členských krajinách. Farmári z nových krajín idú hore, zo starých zostávajú na tej istej úrovni, alebo sa im fondy mierne znižujú. Určite sa tieto platby v dlhšom časovom období zjednotia.

Riešite vo svojej funkcii komisára aj dlhovú krízu?

Áno, lebo tieto diskusie sa vedú v rámci kolégia. Kľúčové rozhodnutia sa síce prijímajú na samitoch, ale my tieto stretnutia pripravujeme.

Keď pripravujete európske samity, čím to je, že prvý ani druhý samit o Grécku krajine v konečnom dôsledku nepomohli?

Hlavným problémom je nedostatočné zavádzanie rozhodnutí, na ktorých sme sa tam dohodli. Rozhodnutia prijaté 21. júla privítali finančné trhy mimoriadne pozitívne. Či už to bol program pre Grécko, posilnenie eurovalu či zapojenie súkromného sektora. Avšak implementácia akoby spochybnila túto rozhodnosť. Plastický príklad bol posledný samit (konal sa 26. októbra - pozn. TREND), keď lídri odchádzali ráno s tým, že našli recept na vyriešenie krízy. Podarilo sa dohodnúť dobrovoľné odpustenie polovice gréckeho dlhu, dohodlo sa "pákovanie" eurovalu, (zvýšenie jeho kapacity z privátnych zdrojov formou predaja poistenia - pozn. TREND) do výšky bilióna eur, a podrobnejšie sa nastavil grécky program. Tak, aby sa samit G20, ktorý zasadal hneď potom, mohol venovať svojim otázkam. Ale po nešťastnom oznámení o referende v Grécku sa znova rozprúdil celý kolotoč a Európa bola hlavným bodom rokovaní G20. Je to frustrujúce.

Kde vidíte po súčasnom hektickom období Európsku úniu o päť až desať rokov?

Európska únia bude mať v budúcnosti oveľa hlbšie integrovanú eurozónu, s oveľa prísnejšími pravidlami, s vybudovanou hospodárskou úniou, kde sa bude koordinovať príprava národných rozpočtov. Kde bude jasne citeľná spoločná zodpovednosť za jednotnú menu. Zároveň toto prehlbovanie nesmie ísť na úkor vzťahov s ostatnými krajinami v dvadsaťsedmičke, pretože aj ony sú potenciálni členovia. Preto musia byť rozhodnutia prijímané tak, aby o nich EÚ27 vedela, aby krajiny mohli vstúpiť, aby sa zároveň posilňovali funkcie jednotného trhu. EÚ bude väčšia, vstúpi do nej Chorvátsko, rokovania prebiehajú aj s ďalšími krajinami.

A z celosvetového pohľadu?

Po prekonaní tejto krízy by mala byť citeľnejšia aj globálna úloha únie. Očakávania voči nej sú tu veľmi veľké. Mohlo by ísť o svetové usporiadanie, akési G3, teda USA, EÚ a krajiny BRIC (Brazília, Rusko, India a Čína - pozn. TREND) vedené Čínou. Krajiny mimo EÚ si mimoriadne vážia náš prístup k medzinárodným vzťahom, máme témy ako ochrana životného prostredia, pomoc najzaostalejším regiónom, férové praktiky vo svetovom obchode - tie bude málokto zastávať. Európska únia prenáša toto know-how do fungovania medzinárodných vzťahov.

Vzťah eurozóna a EÚ: neuvažovalo sa zapojiť do eurovalu aj krajiny, ktoré neplatia jednotnou menu? Aj tie z neho profitujú.

Diskusia ohľadom vzťahov medzi EÚ17 a EÚ10 bola mimoriadne zložitá. Veľká Británia, Poľsko aj Česká republika trvali na tom, aby nenastalo nejaké delenie medzi krajinami so spoločnou menou a bez nej. To je aj úlohou Európskej komisie. Pokiaľ viem, bola možnosť dobrovoľne sa zapojiť, urobila tak Veľká Británia voči Írsku, taktiež Švédii a Dáni prispeli iným krajinám.

Vo funkcii komisára zotrváte pravdepodobne do roku 2014, prichádza potom do úvahy pozícia predsedu Európskej komisie?

Vo svojich očakávaniach musím byť realistický. Ak sa pozrieme na to, akým spôsobom prebieha nominačný proces predsedu, išlo o bývalých premiérov. Na stole sú aj úvahy, aby komisia bola viac politickou inštitúciou ako dosiaľ. Napríklad, aby boli priame voľby predsedu Európskej komisie. Momentálne sa sústredím na to, aby som zvládol svoju funkciu do roku 2014, a potom sa uvidí.

Mesačná renta komisárov po odchode z funkcie dosahuje 11-tisíc eur. Myslíte si, že je to spravodlivé?

Bolo to, samozrejme, tiež predmetom diskusie, keď sme rokovali o kódexe správania sa komisárov. Bolo to rozhodnutie členských krajín, nie Európskej komisie. Krajiny tak rozhodli preto, aby sa garantovala nezávislosť komisárov. Počas mandátu, ale aj po jeho skončení. My sme to ročné obdobie po skončení vo funkcii ešte predĺžili na rok a pol. Počas tohto obdobia nemáte slobodu vybrať si povolanie. Každé pôsobenie sa musí hlásiť komisii, ktorej etický výbor ju musí schváliť. Cieľom bolo, aby komisári posledný rok neuvažovali nad tým, čo budú robiť potom, ale aby do posledného dňa mohli aktívne vykonávať svoju prácu.

Maroš Šefčovič 45

Slovenský eurokomisár, podpredseda Európskej komisie. Študoval na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** a moskovskom Inštitúte medzinárodných vzťahov, tak ako väčšina slovenských kariérnych diplomatov v strednom veku. Po roku 1989 si doplnil vzdelanie na Právnickej fakulte Univerzity Komenského v Bratislave i na americkom Stanforde. Kariéru začínal v roku 1990 ako poradca štátneho tajomníka na federálnom ministerstve zahraničných vecí. Neskôr pracoval ako konzul, veľvyslanec a diplomat po celom svete: v Zimbabwe, Kanade, Izraeli. Medzi tým pôsobil na Ministerstve zahraničných vecí SR. Od roku 2004 bol vedúci stáleho zastúpenia SR pri Európskej únii. Na poste eurokomisára vystriedal koncom roka 2009 Jána Figeľa.

23-tisíc zhruba toľko mien obsahuje novozaložený register bruselských eurolobistov

[Späť na obsah](#)

13. Hančík: Myslím si, že rozhodne zlatý set

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 08/12/2011; 283/2011; s.: 38; SPRAVODAJSTVO; luc]

Dnes odvetá 2. kola Vyzývacieho pohára volejbalistiek: PIATRA NEAMT – SLÁVIA **EU** (17.00)

Volejbalistky bratislavskej Slávie **Ekonomická univerzita** dnes o 17.00 h čaká odvetné stretnutie 2. kola Vyzývacieho pohára volejbalistiek. V prvom súboji proti rumunskému tímu Unic Piatra Neamt zaznamenali Slovenky víťazstvo 3:1. V prípade, že ich súperky na domácej palubovke v zápase uspejú, o postupujúcom rozhodne zlatý set. "Do Rumunska neodcestovala zranená blokárka Herelová, ktorá si na tréningu zlomila záprstnú kostičku. Pre študijné povinnosti zostali doma aj liberka Hinzellerová a univerzáлка Golitková," povedal tréner slávistiek Martin Hančík. V súboji dvoch majstrov to vysokoškolačky nebudú mať jednoduché. Do Rumunska sa autobusom vypravili už v utorok večer. "Cestu sme zvládli bez problémov, včera poobede sme už trénovali. Bez troch kľúčových hráčok bude duel o to náročnejší, ale chceme zabojsovať. Podľa mňa rozhodne zlatý set," priznal Martin Hančík. (luc)

[Späť na obsah](#)

14. Akademici v Trenčíne spomínali na Alexandra Dubčeka

[Téma: Ekonomická univerzita; Trenčianske noviny; 05/12/2011; 48/2011; s.: 7; Aktuality; LS-TN]

Výročia narodenia Alexandra Dubčeka si pripomenuli aj na trenčianskej univerzite, ktorá nesie jeho meno.

TRENČÍN. Slávnostné zasadnutie Akademickej obce Trenčianskej univerzity Alexandra Dubčeka sa konalo 24. novembra, pri príležitosti 90. výročia narodenia Alexandra Dubčeka. Podujatia sa zúčastnili predstavitelia spolupracujúcich univerzít z Bolonskej univerzity v Taliansku, lževskej univerzity v Rusku,

ČVUT Praha v Čechách, prezident Spoločnosti Alexandra Dubčeka Pavol Dubček, či Ivan Laluha, dlhoročný priateľ Alexandra Dubčeka. Na podujatí ocenili plaketou Alexandra Dubčeka profesora Zdeňka Jičínského a profesora Čestmíra Císařa. Medzi ocenenými bol aj Ladislav Ťažký in memoriam, za ktorého prevzal plaketu Alexandra Dubčeka jeho syn Peter, rektor **Ekonomickej univerzity** Bratislava Rudolf Sivák, bývalý rektor UKF Nitra Daniel Kluvanec, honorárny konzul Slovenskej republiky v Hessensku Imrich Donath, akademický sochár Teodor Baník, emeritný rektor Bolonskej univerzity a viceprezident Medzinárodnej asociácie univerzít so sídlom v Paríži pri UNESCO Pier Ugo Calzolari, bývalý dekan Fakulty politických vied Bolonskej univerzity Guido Gambetta, Ivan Laluha, starostka obce Uhrovec Zuzana Máčeková, prvý rektor trenčianskej univerzity Ivan Plander, viceprezident Spoločnosti Alexandra Dubčeka Jozef Škultéty a druhý rektor univerzity Juraj Wagner. K buste Alexandra Dubčeka v budove rektorátu položili kyticu kvetov, súčasťou podujatia bola aj beseda so študentmi.

(LS-TN)

[Späť na obsah](#)

15. Ako uľahčiť spoluprácu firiem a škôl?

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 08/12/2011; Technologie; Zuzana Dančíková]

Firmy sa sťažujú, že bariérou spolupráce je najmä neochota škôl inovovať zastarané osnovy

INEKO v júni až septembri 2011 v spolupráci Podnikateľskou alianciou Slovenska, Americkou obchodnou komorou a Slovensko-rakúskou obchodnou komorou realizovalo prieskum medzi firmami pôsobiacimi na Slovensku. Pýtali sme sa na ich pohľad na prepojenie trhu práce a školstva. Do prieskumu sa zapojilo 87 firiem, ktoré spolu zamestnávajú vyše 37-tisíc zamestnancov, medzi nimi napríklad T-Systems Slovakia, s.r.o., VÚB, a.s., PSA Peugeot Citroën Slovakia, U. S. Steel Košice, s.r.o. či SAMSUNG Electronics Slovakia, s.r.o.

Vzhľadom na počet firiem, ktoré odpovedali na otázky, výsledky prieskumu nie sú plne reprezentatívne, podľa nášho názoru však ponúkajú relevantné názory a skúsenosti spolupráce firiem a škôl.

Potvrdzujú napríklad, že firmy na Slovensku sú prevažne nespokojné s kvalitou i dostupnosťou absolventov. Vo vyše 56% prípadov uviedli, že dostupnosť absolventov s požadovanou kvalifikáciou je nízka alebo relevantné študijné programy vôbec neexistujú. Kvalitu absolventov považovali za skôr nedostatočnú alebo úplne nedostatočnú vo vyše 58% prípadov.

Spolupráca firiem so školami

Dobrou správou je, že takmer tretina účastníkov prieskumu ovplyvňuje alebo sa v minulosti pokúšala ovplyvniť vzdelávanie tak, aby viac vyhovovalo ich potrebám. Z tých, ktorí sa o spoluprácu pokúšali, bolo viac ako 80% úspešných.

Najčastejšou formou spolupráce sú študentské praxe, iba o málo zriedkavejšie sú snahy firiem pôsobiť na vzdelávanie priamo na školách. Firmy na školách prednášajú, ale aj pôsobia na vytvorenie konkrétnych predmetov alebo dokonca študijných programov, školám poskytujú odbornú, personálnu aj materiálnu podporu.

Príkladmi sú PSL, a.s. z Považskej Bystrice (920 zamestnancov), ktorá v spolupráci so SOŠ Strojníckou v Považskej Bystrici vytvorila nový študijný odbor alebo T-Systems Slovakia, s.r.o. (2 000 zamestnancov), ktorá podľa vlastných slov intenzívne spolupracuje s Fakultou elektrotechniky a informatiky Technickej univerzity v Košiciach. Do výučby boli zaradené predmety na podnet spoločnosti, jej zamestnanci na fakulte vyučujú. Firma v prieskume veľmi pozitívne hodnotila absolventov fakulty.

Spolupráca so školami však nie je výsadou len veľkých firiem ako PSL alebo T-Systems. Takmer polovica firiem, ktoré sa snažia vplývať na zmenu vzdelávania, patria počtom zamestnancov medzi stredné. Napríklad GiTy – Slovensko, a.s. s 31 zamestnancami prednáša na partnerských školách, ponúka študentom stáže aj vedenie záverečných prác.

Bariéry spolupráce

Firmy zapájajúce sa do vzdelávacieho procesu však zďaleka nie sú štandardom. Viac ako dve tretiny respondentov sa, napriek nespokojnosti s kvalitou a dostupnosťou absolventov, vzdelávanie ovplyvniť nikdy nepokúšali. Z tých, ktorí prejavili záujem, bolo 20% neúspešných. Firmy pomenúvajú prekážky, ktoré im bránia zapojiť sa do vzdelávacieho procesu. Hovorí, že bariérou je neochota škôl inovovať zastarané osnovy a nedostatok motivácie vzdelávať absolventov uplatniteľných na trhu práce. Tu sú vybrané citáty predstaviteľov firiem (ak nie je uvedený názov, firma si neželala byť menovaná):

- "Bariérou sú bohužiaľ neflexibilní a neinovatívni pedagógovia a celková neochota zmeniť zastaraný systém."

- "(Mávali sme) študentov na prax, školy neskôr začali vo všeobecnosti strácať záujem komunikovať a prihliadať na reálne potreby v praxi. Odvolávali sa na osnovy, ktoré sú ďaleko od reálnych potrieb(.)"

- "Ponúkali sme Právnickej fakulte UK v Bratislave, že naši rakúski advokáti by mohli bez nároku na odmenu príležitostne alebo pravidelne prednášať na právnickej fakulte v nemčine vybrané témy napr. európskeho práva tak, aby došlo nielen k transferu know-how, ale najmä zlepšeniu právnickej nemčiny absolventov tak, aby boli schopní potom v nemčine aj pracovať v advokátskej kancelárii, t.j. pracovať pre rakúsku a nemeckú klientelu, keďže právnická nemčina má (...) množstvo špecifik. Na ani jednu z dvoch písomných ponúk sme nedostali vôbec žiadnu odpoveď, čo nás mimoriadne zarazilo."

- Podľa predstaviteľa NetSpace s.r.o. "školy zaujímajú iba počty žiakov. Na kvalite im vôbec nezáleží. Je im jedno, čo so žiakmi bude po skončení. Ziaci sú orientovaní iba na to aby zbierali známky a vôbec nechápu, že škola má byť prípravou na to, čo príde po jej skončení. Reálna prepojenosť škôl s praxou neexistuje. Vplyv budúcich zamestnávateľov na školy je absolútne nulový. Jediné čo od nás školy chcú, sú peniaze, alebo iné sponzorské dary. Ale ochota prispôsobiť vyučovací proces novým trendom je nulová. Ako hlavný a jediný problém vidím to, že školy nemusia spolupracovať. Jediné ak chcú. A to je bohužiaľ málo. Musia to mať prikázané zákonom. Potom budú reálne načúvať zamestnávateľom a tí ľahko nájdú recept, čo učiť a čo nie. Napríklad ja by som školám, ktoré nebudú mať splnené určité percento zamestnanosti absolventov, zobral následne určité peniaze. A školy by si rýchlo rozmysleli, že či budú vychovávať ľudí iba pre úradu práce."

Ktoré slovenské školy sú podľa zamestnávateľov kvalitné?

Firiem sme sa tiež pýtali, s absolventmi ktorých stredných a vysokých škôl majú najlepšie skúsenosti. Výsledkom je prehľad škôl (resp. fakúlt), s ktorými firmy majú dobré skúsenosti v súvislosti s kvalifikáciami, ktoré momentálne hľadajú. Prieskum ukazuje, že firmy vnímajú rozdielnú kvalitu jednotlivých stredných a vysokých škôl.

Medzi vysokými školami boli najlepšie hodnotené **Ekonomická univerzita v Bratislave (EU BA)**, Slovenská technická univerzita v Bratislave (STU BA), Technická univerzita v Košiciach (TU KE) či Univerzita Komenského (UK).

- S **EU BA** majú dobré skúsenosti firmy, ktoré hľadajú ekonómov, finančných kontrolórov, riaditeľov aj pracovníkov v hotelierstve.

- Na UK majú zamestnávatelia dobré skúsenosti s Fakultou manažmentu (manažéri, personalisti či finanční kontrolóri),

Fakultou matematiky, fyziky a informatiky (programátori, finanční kontrolóri) či s Právnickou fakultou.

- Na STU BA firmy ocenili Fakultu elektrotechniky a informatiky (programátori, správcovia siete, elektroinžinieri) či Stavebnú fakultu (stavební inžinieri a stavební technici).

- Z Fakulty elektrotechniky a informatiky TU KE podľa firiem vychádzajú dobrí elektroinžinieri a inžinieri energetici, IT architekti, programátori či správcovia operačných systémov a sietí.

Ako uľahčiť spoluprácu firiem a škôl

1. Vychádzajúc z výsledkov nášho prieskumu sa pre zlepšenie prepojenosti trhu práce a školstva ponúkajú nasledujúce riešenia: Informovať firmy i školy o tom, že vzájomná spolupráca je možná a prezentovať najlepšie skúsenosti z uskutočnených projektov. Informácie o úspešných počinoch, vrátane odporúčaní ako postupovať, môžu pomôcť školám a firmám, ktoré majú záujem spolupracovať, odrádzajú ich ale počiatočné prekážky.

2 Zverejňovať uplatniteľnosť absolventov stredných aj vysokých škôl (miera nezamestnanosti a výška platu, s ohľadom na regionálne rozdiely) a hľadať spôsob, ako motivovať školy k spolupráci stanovením uplatniteľnosti ako kritéria financovania z verejného rozpočtu. Prvý krok už v tomto smere spravilo ministerstvo školstva, keď nedávno zverejnilo údaje o platoch a tiež nezamestnanosti absolventov vysokých škôl. Komplexnejšie informácie o stredných školách však stále chýbajú.

3. Realizovať pravidelné prieskumy spokojnosti zamestnávateľov s konkrétnymi školami a ich absolventmi. Prieskumy s dostatočným počtom respondentov by mohli viesť k vyššiemu záujmu o štúdium odborov, ktoré firmy potrebujú a na školách, ktoré považujú za kvalitné. Efektívne by bolo spolupracovať s organizáciami, ktoré pravidelne komunikujú s množstvom firiem, ako sú napríklad

profesijné portály, personálne agentúry či firma Trexima, ktorá v rámci projektu ministerstva práce zbiera od firiem informácie o ich požiadavkách ohľadne vzdelávania. Zverejňovanie názoru firiem na konkrétne školy by mohlo viesť nielen k ich vyššej spokojnosti, ale hlavne vyvinúť tlak na zvyšovanie kvality školstva na Slovensku.

Viac si môžete prečítať v analýze výsledkov prieskumu "Chýbajú firmám na Slovensku kvalitní absolventi stredných a vysokých škôl?" vypracovanej v rámci projektu inštitútu INEKO "Monitoring reformy školstva".

Zuzana Dančíková, spolupracovníčka inštitútu INEKO

[Späť na obsah](#)

16. 17. ročník Študentskej kvapky krvi prekonal vlašajšok

[Téma: Ekonomická univerzita; vucke.sk; 07/12/2011; Zuzana Bobriková]

Vyhodnotenie 17. ročníka Študentskej kvapky krvi sa 7. decembra 2011 nieslo v znamení spojenia generácií darcov. Na spoločnom podujatí v obradnej sieni mestskej časti Košice - Staré mesto prebralo päť najusilovnejších darcov najvyššie ocenenie - medaily Jána Kňazovického, 11 darcov diamantové a 44 zlaté Janského plakety. Začínajúci darcovia prevzali ceny od partnerov pravidelnej jesennej kampane a traja študenti aj prvú – bronzovú Janského plaketu. Kontinuitu viacerých generácií darcov sa v Košiciach darí udržiavať a počty zapojených ľudí zvyšovať.

Tohtoročná kampaň, ktorú pripravuje Územný spolok Slovenského Červeného kríža Košice – mesto, sa uskutočnila od 17. októbra do 18. novembra pod heslom Čas na život. Zapojilo sa do nej spolu 2 783 darcov, z toho 642 prvodarcov. Z tohto celkového počtu bolo 1 553 študentov (614 z nich bolo prvodarcov), čo je viac ako v minulom roku. Stredné školy zastúpilo 909 darcov z toho 406 prvodarcov, univerzity 644 darcov z toho 208 prvodarcov. Bronzovú plaketu Dr. Janského v tomto období dosiahli traja študenti z TUKE a UPJŠ.

Najúspešnejšie stredné školy boli Hotelová akadémia (45 darcov, z toho 14 prvodarcov), Stredná priemyselná škola stavebná a geodetická (42/20), SPŠ dopravná (41/19), Stredná zdravotnícka škola Kukučínova (40/11), Stredná odborná škola automobilová (39/20), SOŠ technická Kukučínova (38/19). Najúspešnejšie univerzity: Technická univerzita Košice (298/90), Univerzita P. J. Šafárika (176/57), Univerzita veterinárskeho lekárstva a farmácie (69/29), **Ekonomická univerzita** Podnikovohospodárska fakulta Košice (36/11), Katolícka univerzita Teologická fakulta Košice (27/8). Počas Študentskej kvapky krvi sa uskutočnili aj sprievodné akcie - workshopy pre 47 študentov zo stredných škôl v Košiciach a v materských a základných školách výchova hrou. Počas kampane pracovalo vyše 160 dobrovoľníkov Slovenského červeného kríža.

Štatistiky úspešnosti kampane Študentská kvapka krvi v Košiciach:

r. 2011: 1 553 darcov, 614 prvodarcov

r. 2010: 1 510 darcov, 590 prvodarcov

r. 2009: 1 407 darcov, 579 prvodarcov

Partnermi Študentskej kvapky krvi 2011 boli Košický samosprávny kraj, Košická arcidiecéza, Technická univerzita v Košiciach, Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, Všeobecná zdravotná poisťovňa a.s., Univerzitná nemocnica LP Košice, Nemocnica Košice – Šaca a.s. 1. súkromná nemocnica, Eurotrade Plus s.r.o., Soroptimist Club, ČSOB Finančná skupina, Letisko Košice – Airport Košice a.s.

Bronzovú plaketu profesora Jana Janského za desať odberov prevzali Michal Kušnír - študent Strojníckej fakulty TUKE, Martin Marton - študent Právnickej fakulty UPJŠ a Lenka Radová - študentka Fakulty verejnej správy UPJŠ.

Spomedzi študentov, ktorí sa zúčastnili na 17. ročníku Študentskej kvapky krvi, bolo vyžrebovaných 22 mladých ľudí, ktorí si prevzali zaujímavé dary od partnerov kampane.

Cenu predsedu Košického samosprávneho kraja získala Darina Lengyelová, študentka Športového gymnázia.

Cenu arcibiskupa Košickej arcidiecézy získala Barbora Ondrusková, Gymnázium sv. Tomáša Akvinského.

Cenu Technickej univerzity v Košiciach získal Martin Hanusin, študent Fakulty elektrotechniky a informatiky TUKE.

Cenu Univerzity Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach získal Jakub Tobiaš, študent Lekárskej fakulty UPJŠ.

Cenu predsedníčky Územného spolku SČK Košice-mesto získala Timea Kulcsárová, študentka Strednej zdravotníckej školy na Kukučínovej ulici.

Cenu Eurotrade Plus s. r. o. získala Martina Filická, študentka súkromnej Strednej odbornej školy na

Bukoveckej ulici.

Cenu ČSOB Finančnej skupiny získal Peter Osežinský, študent Strednej odbornej školy pôšt a telekomunikácií.

Cenu Nemocnice Košice – Šaca, 1. súkromnej nemocnice získali Katarína Kubáková, študenta Gymnázia Park mládeže, Andrej Récky, študent Univerzity veterinárskeho lekárstva a farmácie a Norbert Špák, študent SOŠ Košice-Šaca.

Cenu Soroptimist Club Košice získal Marcel Zumerling, študent Fakulty elektrotechniky a informatiky TUKE.

Cenu Letiska Košice – Airport Košice, a.s. získal Patrik Ďuriško, študent SPŠ stavebnej a geodetickej.

Cenu Všeobecnej zdravotnej poisťovne, a.s. získali Rebecka Hrabková, študentka súkromnej SOŠ Bukovecká, Stanislav Parnai, študent SOŠ Bocatiova, Dominik Gavla, študent Športového gymnázia, Jozef Szepesi, študent SOŠ železničnej, Marcel Štubňa, študent Fakulty baníctva, ekológie, riadenia a geotechnológií TUKE, Gabriel Habodász, študent SOŠ Grešáková, Michaela Gregová, študentka SOŠ Gemerská, Jana Marinková, študentka Gymnázia Poštová, Lenka Radová, študentka Fakulty verejnej správy UPJŠ a Matúš Hillay, študent SPŠ dopravnej.

Študenti a začínajúci darcovia krvi majú ambíciu priblížiť sa k najlepším. Medailu profesora Kňazovického udeľuje Slovenský červený kríž ženám za 80 odberov a mužom za 100 odberov krvi. Prevezli ju Rudolf Ferko, Agáta Grofová, Roman Jesenský, Martin Papcun a Peter Šebök.

Zuzana Bobriková

-END

[Späť na obsah](#)

17. Mladí diplomati s praktickou skúsenosťou z negociácií

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 12/12/2011; Webnoviny.sk; WBN/PR]

Modelovú konferenciu spolu s rektorom **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Rudolfom Sivákom a dekanou FMV Ľudmilou Lipkovou otvoril aj župan bratislavského samosprávneho kraja Pavol Frešo.

BRATISLAVA 12. decembra (WBN/PR) - V stredu 7. decembra 2011 sa v aule **Ekonomickej univerzity** konal 5. ročník Modelovej konferencie Fakulty medzinárodných vzťahov. Konferencia s medzinárodnou účasťou predstavovala vyvrcholenie interaktívneho vzdelávacieho projektu, prostredníctvom ktorého mali študenti jedinečnú možnosť vžiť sa do roly skúseného diplomata. Počas celého zimného semestra zastupovali záujmy štátov, medzinárodných organizácií alebo súkromných spoločností či mimovládneho sektora vo vybraných témach na pôde fiktívnej organizácie Fórum pre 21. storočie. Budúci diplomati rozdelení do štyroch sekcií - bezpečnostnej, ekonomickej, environmentálnej a kultúrnej - vypracovali najprv návrhy tzv. drafty, o ktorých neskôr za okrúhlym stolom rokovali. Vo svojich stanoviskách k návrhom a počas rokovaní sa študenti snažili čo najpresnejšie zachytiť reálne pozície subjektov, ktoré zastupovali. Výsledky týchto rokovaní boli prezentované na záverečnej konferencii, kde študenti získali dôležitú spätnú väzbu od veľvyslancov a odborníkov z praxe.

Bezpečnostná sekcia sa tento rok zaoberala problematikou kybernetickej bezpečnosti, environmentálna sekcia sa snažila nájsť riešenia na nedostatok vody vo svete, ekonomická si dala za úlohu zefektívniť rozvojovú pomoc a v kultúrnej sekcii sa rokovalo o jednotnom koncepte ľudských práv.

Modelovú konferenciu spolu s rektorom **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Rudolfom Sivákom a dekanou fakulty medzinárodných vzťahov Ľudmilou Lipkovou otvoril aj župan bratislavského samosprávneho kraja Pavol Frešo a vyjadril podporu inovatívnemu projektu: "Veľmi oceňujem tento prístup k vzdelávaniu. Minimálne tri zo štyroch tém, ktorými sa študenti zaoberali reálne trápia ľudí a treba ich riešiť. Preto oceňujem, že takýto projekt vznikol a pomáha študentom pochopiť realitu, ktorá ich za bránami školy čaká a ktorej budú musieť čeliť." Program záverečnej konferencie mal slávnostný ráz a spočíval v panelových diskusiách, počas ktorých študenti prezentovali svoje výsledky a živo diskutovali o navrhovaných riešeniach s odborníkmi z praxe. Panelové diskusie ocenil aj Pavol Frešo, ktorý na záver svojho prejavu dodal: "Som vďačný za pozvanie a dúfam, že o rok sa budem môcť jednotlivých panelov zúčastniť aj ako jeden z diskutujúcich."

Do panelovej diskusie o kybernetickej bezpečnosti prijal pozvanie zástupca podporovateľa projektu-centrály NATO, Detlef Puhl, ktorý na konferenciu priletel až z Bruselu. Prácu a snahu študentov ohodnotil pozitívne a poskytol odborný názor na výsledky z rokovaní študentov. Počas svojej pracovnej cesty v Bratislave navyše viedol aj expertnú diskusiu na tému kybernetickej bezpečnosti z iniciatívy Euroatlantického centra. Medzi pozvanými hosťami Modelovej konferencie nechýbali ani tento rok veľvyslanci a zástupcovia diplomatických misií na Slovensku.

Charakteristickou črtou projektu je dlhodobá spolupráca s mladými profesionálmi – študentami prekladateľstva a tlmočníctva Filozofickej fakulty UK v Bratislave, ktorí taktiež dostávajú možnosť vyskúšať si v praxi, čo ich v profesionálnej kariére čaká, ako aj simulovaná tlačová konferencia, ktorá celý projekt uzatvára. Koordinátor projektu Peter Rusiňák ml. vyjadril spokojnosť s priebehom tohtoročnej edície: "Veľmi ma prekvapil entuziazmus, s ktorým študenti vstupovali do projektu a taktiež som veľmi spokojný s prezentáciou fakulty pred očami expertov, diplomatov a partnerov podujatia". Hoci sa projekt Modelová konferencia realizuje už piaty rok, za každým sa predsa len niečím odlišuje od toho predchádzajúceho. "Tento ročník sa líšil oproti predchádzajúcim v užšej špecifikácii rokovacích tém a v širšom mediálnom pokrytí projektu. Som rád, že piate výročie tohto inovatívneho projektu prinieslo pozitívne ohlasy a už teraz sa teším na pokračovanie v budúcom roku", dodal Peter Rusiňák.

Informácie poskytl Tatiana Kozáčková a Natália Pindrochová, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave. Viac informácií o projekte na www.negotiacie.euba.sk alebo Facebooku Modelová konferencia.

Inovatívny interaktívny vzdelávací projekt vo forme simulácií série rokovaní "Modelová konferencia" vznikol v roku 2007 z iniciatívy Fakulty medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave. Do učebného plánu je zaradený ako voliteľný predmet pod názvom Negociácie v diplomatickej praxi. Cieľom projektu je naplnenie potreby rozvíjania procesov aktívneho učenia a zavádzania inovatívnych metód výučby v oblasti hospodárskej diplomacie a medzinárodných vzťahov. Do projektu sú zapojení aj študenti Filozofickej fakulty UK v Bratislave – mladí nádejní tlmočníci a prekladatelia. Dlhodobým spoluorganizátorom projektu je mimovládna organizácia Euroatlantické centrum za podpory Sekcie verejnej diplomacie NATO, Nadácie Friedricha Eberta, spoločnosti Grafton a spoločnosti DeLUX-SM.

[Späť na obsah](#)

18. Konšpirácie ako hra

[Téma: Ekonomická univerzita; Profit; 14/12/2011; 25,26/2011; s.: 92,93,94,95; Informačná spoločnosť; P. Hlubina, P. Švorcová]

Rubikova kocka či tisícka puzzle od Ježiška nemusí byť jedinou vianočnou zábavkou, ako potrápiť myseľ. Konšpiračné teórie otvárajú oči. Konšpiračné teórie sú zväčša hlúposti. Tieto dve vety nie sú protichodné, hoci sa to tak javí.

autori - P. Hlubina, P. Švorcová

V posledných dňoch v médiách kolovali dve rozdielne správy. Prvá hovorila o tom, že niektoré typy smartfónov obsahujú aplikácie, ktoré môžu sledovať všetko, čo používateľ s telefónom robí. dokonca aj čítať správy a e-maily. Druhá téma je širšia, rozoberalo sa v nej federálne usporiadanie Európske únie. Z rôznych uhlov pohľadu, záležalo na tom, aký server alebo aké médium sa informácie chytilo. Tieto dve správy v podstate nespája nič, len drobný detail. Pre ľudí, ktorí sledujú webové stránky venované konšpiračným teóriám, sú to známe témy. O tom, že Európska únia smeruje k superštátu a že mobility sú určené okrem iného na to, aby monitorovali ľudí, píše ostatných desať rokov opakovane. Znamená to, že konšpiračné teórie majú pravdu? Že všetky tie poznámky o temných ľuďoch v pozadí udalostí sú pravdivé?

CHUŤ SPRISAHANIA. Súčasnosť praje konšpiračným teóriám a internet spôsobil, že ľudí, ktorí podľahli ich chuti, pribúda. Informačná doba znamená, že je v nej veľa informácií. Je to fajn, ak ich človek berie ako zdroj pre múdrosť. Ibaže čím viac informácií, tým väčší zmätok. A v zmätku si nájdete vsvetlenie na čokoľvek, čo potrebujete. Stačí si zobrať nadchádzajúci rok - 2012. Udajný koniec mayského kalendára má predznamenať koniec sveta. Fakt alebo blud obalený v rôznych nálepkách do konšpiračnej teórie? Ak si do Googlu dáte kľúčové slová "2012 end of the world" (koniec sveta), zobrazí sa viac než miliarda výsledkov. Prítom vedci, ktorí sa zaoberajú mayským kalendárom, opakovane spomínajú dve veci. Po prvé, nevie sa presne, ako mayský kalendár zosúladiť s tým našim. A po druhé, ak sa aj o toto zosúladenie pokúsime, vyjde nám dátum 28. október 2011. Áno, mayský kalendár už skončil. Teória o konci v decembri 2012 má vo svete vedy oveľa menej prívržencov ako tá, ktorá hovorí o októbri 2011. Ibaže médiá sa chytili roku 2012 a vypukla eufória. Veľmi podobne je to aj s konšpiračnými teóriami. Stačí jeden dokumentárny film na YouTube, seriózne sa tváriaca webová stránka alebo knižka s fascinujúcim názvom a v informačnom zmätku sa podporných informácií zrazu nájdú tony.

NIEČO NOVÉ. Konšpiračné teórie však tiež otvárajú oči. Pretlak informácií spôsobil, že ľudia dostávajú udalosti predžuté a viac nad nimi neuvažujú. Povedať, že všetko, čo je v televíznych novinách, je pravda, a všetko, čo tvrdia o udalosti konšpiračné teórie, je blud, je rovnako zavádzajúce, ako podľahnúť hypotézam o rôznych sprisahaniach. Napokon, konšpirácie existujú, pracuje s nimi každá tajná služba a história ich pozná neúrekom. A konšpiračná teória môže naozaj ponúkať náznak konšpirácie, ktorej nevyšlo krytie. Dôležité je predovšetkým - rozmyšľať. Triediť, uvažovať. Pretože to, čo je nebezpečné,

nie sú pochybné teórie, ale myslenie, ktoré je ochotné konšpiráciám uveriť. Nezobrať ako fakt. že v roku 2012 príde koniec sveta, keď v podstate odborníkov na kalendár starých Mayov je ako maku a aj tí nie sú jednotní Prečo potom veriť stránkam a ľuďom, ktorí spájajú nesúvisiace fakty? Hoci. niekedy sú tieto zvody naozaj lákavé, najmä ak ostatných pár rokov konšpiračné .servery rozoberali teóriu o tom. ako Európa smeruje k federácii a dnes sú pre problémy s eurom tejto témy plné aj seriózne médiá.

PRAVDA JE NIEKDE TU. Konšpiračné teórie sú výzvou na rozmýšľanie. Na to. aby človek nepodľahol, sa pritom dá použiť jednoduchý test. Zoberte obľúbenú konšpiračnú teóriu a napíšte si všetky fakty, ktoré ju podporujú. A teraz sústreďte úsilie a nájdite čo najviac faktov, ktoré podporujú presný opak. To znamená, ak sa má nejaká organizácia usilovať o svetovú nadvládu, hľadajte fakty, ktoré hovoria o tom. že robí všetko pre to, aby nevznikla svetová vláda. Určite ich nájdete... O tom je totiž informačný zmätok. Iný test, ako mozog neprepnúť do konšpiračného módu a pritom nové informácie okamžite nezavrhnúť. je hľadať logické protiklady v teórii. Napríklad priemyselno-vojenský komplex má vraj taký vplyv, že zámerne vyvoláva konflikty vo svete, aby na tom zarobil a posilnil si moc. Tieto organizácie a združenia však majú byť aj jedným z nosných pilierov plánu na ovládnutie sveta. Ibaže. Teórie, ktoré hovoria o svetovom prisahaní a jednej vláde, vysvetľujú, že jednotná svetová vláda chce mať pod kontrolou všetkých ľudí - ako ovce. Má vzniknúť po tom. čo budú všade vo svete nepokoje, národné vlády ich nedokážu vyriešiť a objaví sa záchranca - jednotná vláda, ktorá prinesie mier a zároveň si potichu z ľudí urobí poslušných „ovčanov“. Tento plán má byť z podstatnej časti financovaný vojensko-priemyselným komplexom. Čosi tu nesedí. Ak vojensko-priemyselný komplex potrebuje vojnu, aby mal vplyv a peniaze, tak je to v presnom rozpore s tým. čo chce údajná svetová vláda - koniec; vojen a poslušných ľudí. Zbrojárne firmy by tak stratili vplyv. Takže vzniká otázka - môže niekto venovať veľké finančné zdroje, energiu, čas. aby vytvoril niečo, čo ho pripraví o moc a peniaze? Toto je bod. kde končí logika, zdravý rozum aj všetko ostatné. Profit spracoval aj s vyjadreniami odborníkov protichodných názorov dve veľmi lákavé konšpiračné teórie. Jedna hovorí o dlhodobých plánoch na vytvorenie mocného štátu spojením Kanady, USA a Mexika. Druhá zasa o tom. že očkovanie je viac rizikom ako záchranou. Argumenty na oboch stranách sú pomerne silné a vyvážené. Ktorým dáte prednosť?

SEVEROAMERICKÁ ÚNIA. Špekuluje sa o nej už dlhé roky. Prepojenie Spojených štátov, Kanady a Mexika do jedného politického a ekonomického celku bez hraníc. Americká ústava by stratila platnosť a americký dolár by sa stal navždy minulosťou. Vznikla by spoločná mena zvaná amero, ktorej bankovky a mince môžete bez problémov nájsť na internete už dnes. Webový portál Aroerocurrency.com dokonca ponúka ich zakúpenie. Peter Joseph vo svojom dokumentárnom filme s názvom Zeitgeist: The Movie, založenom na rôznych konšpiračných teóriách, tvrdí, že Severoamerická únia vznikla už v roku 2005. keď bola medzi štátmi uzatvorená dohoda. Neohlásená verejnosti a neodhlasovaná Kongresom. Svoje tvrdenie podporuje záznamom spravodajstva CNN. Reportér Lou Dobbs informuje že politika administratívy o otvorených hraniciach bývalého prezidenta Spojených štátov a jej rozhodnutie ignorovať emigračné zákony je súčasťou širšej propagandy: „Prezident podpísal formálnu dohodu, ktorá ukončí Spojené štáty, ako ich poznáme.“

NAJJEDNODUCHŠIA CESTA. Americkí vládni úradníci, ako píše americký denník Boston Globe, tvrdia, že vznik Severoamerickej únie je vylúčený Absolútna väčšina ekonomických i politických analytikov predpokladá, že sa ničoho podobného nedožijeme, Mark Fenster. profesor práva na Floridskej univerzite a autor knihy o konšpiračných teóriách, ktorého názor denník rovnako uverejnil, poukazuje na to, že viera v hroziaci vznik únie odráža spôsoby, ako Američania čelia pocitom, že sú ekonomicky obťažovaní, politicky bezmocní a sociálne odtrhnutí. Podľa analytika spoločnosti TRIM broker a spoluautora knihy o obchodovaní na menovom trhu Valéra Demjana má každá teória svoje racionálne pozadie. V tomto prípade je podľa neho menová reforma jediným na zníženie astronomického dlhu Ameriky. "Doteraz starý dlh nahrádzali novým. Pri súčasných vysokých nákladoch to už nie je reálne, okrem USA. ktoré si požičiavajú najlacnejšie v histórii kvôli kríze V eurozóne. Súčasný dlh tak už, čochvíľa aj v USA nebude môcť byť nahradený novým. Preto menová reforma - amero môže byť pre politikov priveľmi lákavá," tvrdí Y. Demjan. Na otázku, či je vznik Severoamerickej únie a jej meny amera iba konšpiračnou teóriou alebo jedným z možných riešení súčasnej situácie, odpovedá, že zánik eura by posunul "nenahraditeľný" dolár ešte výraznejšie na piedestál: „Americkým finančným rezervám Fed a vláde by to dávalo možnosť získavania lacných dlhov. Výmena jedno amero za dva doláre posielala dlh americkej vlády na polovicu. Po prípadnom kolapse eurozóny by to mohol byť výhľad na najbližších päť až desať rokov.“

NEREÁLNE ODTAJNENIA. Google pri hľadaní najnovších informácií o Severoamerickej únii odkazuje na webový portál Infowafs.com, ktorý informuje o odtajnení dohody medzi Spojenými štátmi a Kanadou, takzvaný Beyond Borders pakt. Dohoda by mala nielen znamenať nové postupy v zabezpečení hraníc, presadzovaní práva či v boji proti terorizmu, ale aj štandardy pre potravinársku výrobu a obchod. Portál nebol jediný, na ktorom odznela myšlienka, že pakt je súčasťou agendy pre vznik Severoamerickej únie. Ľuboš Pavelka. ekonóm a pedagóg na Katedre medzinárodného obchodu na **Ekonomickej Univerzite v Bratislave**, sa s podobným názorom nestotožňuje: "Teórie o zavedení spoločnej americkej meny amero sú rovnako nereálne ako predpovede o zavedení globálnej meny globo vo svetovom meradle. USA sú už priveľmi zadĺžené na to. aby predstavovali vzor pre iné ekonomiky. Euro a eurozóna je

odstrašujúcim príkladom toho, ako menová únia nemá fungovať. Dlhý krajín eurozóny neuveriteľne stúpajú, ochota šetriť je limitovaná ochotou občanov znižovať svoju životnú úroveň. Dane zvyšovať firmám nie je možné, lebo ľahko odídu do iných hostiteľských krajín. Dane občanov sú už dnes veľmi vysoké, vo väčšine krajín je progresívna daň a prísne postihy pre neplatiťov."

GLOBALNA MOC. Čo by však znamenal prípadný vznik Severoamerickej únie a jej meny amero pre tú európsku či samotné Slovensko? "Vyžiadala by si zavedenie fiškálnej únie. čomu sa nikto nebude chcieť podriaďiť. Ak by sa záujem sústredil na novú menu amero. Slovensko by slabším eurom mohlo čiastočne aj získať, pretože náš export je priveľmi závislý od vývozu do zahraničia. Na druhej strane by asi zdražiel tovar dovážaný z Ázie a lacné výrobky z Číny a Vietnamu by pre ľudí boli drahšie," predpokladá Ľ. Pavelka. Podľa V. Demjana by však vznik amera na Európu výraznejší dosah nemal: "Ak by k tomu došlo, znamenalo by to vnútorný ekonomický a morálny rozklad eurozóny. Menové reformy sú takmer vždy posledným krokom ekonomického a spoločenského úpadku krajiny." A aký je pohľad konšpiračnej teórie? Tvrdí, že existuje skupina ľudí, ktorá sa snaží ovládnuť svet. Netúžia po peniazoch, ale po moci. Tak ako postupne vytvárali Európsku úniu, dnes potajme pracujú na tej severoamerickej. Až nakoniec sa Európska únia, Severoamerickej únia a dokonca Ázijská únia a Africká únia spoja do jednej.

OČKOVANIE. Tiež je jednou z tém, ktoré rovnako ako celý farmaceutický priemysel sa radi stávajú terčom konšpiračných teoretikov. Triafajú sa do nich dokonca najčastejšie. Najnovšie špekulujú o tom, že prostredníctvom očkovania chcú vlády zámerne poškodiť populáciu a niektoré dokonca predpovedajú, že za hromadným očkovaním proti novému výskytu kiahní sa skrýva implementácia identifikačných čipov. Často im ako predzvesť slúži výrok anglického filozofa Bertranda Russella: "Strava, injekcie a zákazy sa skombinujú od veľmi raného veku, aby vytvorili druh charakteru a názoru, ktorý budú autority považovať za žiaduci a akákoľvek kritika sa stane psychologicky nemožnou." Ošúchanými sa však nestávajú ani spochybňujúce názory, ktoré nastoľujú otázku, či vakcínový nezabraňujúci imunitnému systému čeliť chorobám, alebo dokonca podmieňujú vznik niektorých ochorení.

MEDICÍNA AKO CHOROBA? Austrálska vedecká výskumníčka slovenského pôvodu Viera Scheibnerová, ktorá viac ako dvadsať rokov zhromažďuje vedecké poznatky o rizikách očkovania, hovorí, že prirodzené infekčné choroby ako osýpky, mumps či čierny kašeľ sú pre deti prospešné. "Imunitný systém vďaka nim dospieva. Napríklad následkom prekonania osýpok je celoživotná imunita proti ochoreniam mazových žliaz, rakovine, degeneratívnym ochoreniam kostí a chrupaviek. Mumps je prevenciou pred rakovinou vaječníkov a detská obrna sa kedysi nazývala provokáciou ochrnutia. Choroby ako detská obrna či meningitída nie sú prirodzenými infekčnými chorobami, ale sú spôsobené vakcínami, špeciálne injekčnými," vyjadrila sa pre Profit V. Scheibnerová. Podľa jej výskumu práve ortodoxná medicína robí ľudí chorými a jediný účinok akýchkoľvek vakcín je patologická imunitná reakcia, anafylaxia. Podľa vedúceho odboru epidemilógie Úradu verejného zdravotníctva Slovenskej republiky Jána Mikasa však očkovanie patrí k najvýznamnejším objavom v histórii medicíny. Cieľom antivakcinačných aktivít je podľa jeho názoru zanesenie pochybností o potrebe a význame očkovania. "Rozvoj informačných technológií umožnil prístup k množstvu medicínskych informácií i dezinformácií, a to nielen odbornej, ale aj laickej verejnosti. Kampane proti očkovaniu sú založené na pseudovedeckých dôkazoch, respektíve reálnych, ale z celkového kontextu vytrhnutých skutočnostiach," tvrdí J. Mikas.

VAKCINAČNE DIERY. Web amerického centra pre Kontrolu a prevenciu chorôb CDC uverejnil článok, ktorý poukazoval na to, čo by sa stalo, keby sa očkovanie zastavilo. Napríklad mumps bol predtým, ako objavili vakcínu, hlavnou príčinou hluchoty u detí a vyskytovala sa v približne v jednom z dvadsiatich tisíc hlásených prípadov. V Spojených štátoch bol mumps najčastejšou príčinou vírusovej encefalitídy, dnes je však zriedka viditeľný. Ďalej je spomínaná hepatitída typu B. Centrum odhaduje, že jedna tretina celoživotných infekcií spôsobených týmto vírusom v Spojených štátoch je následkom infekcie vyskytujúcej sa u dojčiat a malých deťoch. Mnohé krajiny Európskej únie od povinného očkovania upustili. Výsledok trendu poklesu zaočkovanosti, ako uvádza internetový portál SprievodcaOckovanim.sk, sú rôzne lokálne epidémie infekčných chorôb, ktoré nepostihujú len rozvojové krajiny, ale aj USA či Japonsko. Napríklad v Nemecku a Taliansku, ako ďalej informuje sa každoročne vyskytujú

epidémie osýpok či čierneho kašľa, ktoré (prepuškávajú tam, kde sa objaví populácia nezaočkovaných jedincov.

SPOR O "KRÁTKOVEKOSŤ". K téme očkovania odznelo v mesačníku Wellnes tvrdenie primára oddelenia klinickej imunológie a alergológie z OÚSA v Bratislave Martina Hrubíška, že v globálnom zhodnotení prínosy očkovania jednoznačne prevyšujú možné riziká. "Nízky výskyt infekčných ochorení v západnej Európe je daný takmer celoplošným očkovaním počas dvadsiateho storočia a vysokým hygienickým štandardom týchto krajín. Tvrdenie, že generácie našich starých rodičov neboli očkované proti chorobám, ako je mumps a osýpky, prekonali ich prirodzene a nič sa nestalo, je zavádzajúce. Aj preto, že sa neočkovalo. v čase, keď žili naši starí rodičia, bola oveľa vyššia úmrtnosť detí do troch rokov života. bol celkovo nižší priemerný vek ľudí, najčastejšou príčinou smrti bola naozaj infekcia, čo dnes už u nás neplatí." Aj na toto tvrdenie existujú protiargumenty. V. Scheibnerová ako dôkaz uvádza publikovaný ortodoxný výskum, podľa ktorého žiadne vakcíny nezabránilo ani nikdy nezabránilo

chorobám. ..Podľa WHO najväčším benefitom z očkovania proti kiahňam je, že vakcinácia proti nim mohla byť zastavená (už sa nevyskytujú). Pliaga však zmizla, pretože ľudia začali jesť zeleninu, najmä kyslú kapustu, ktorá je plná vitamínu C. Do tej doby ľudia trpeli skorbutom, a preto žili len zhruba tridsať rokov a zomierali na infekčné choroby," tvrdí vedecká výskumníčka.

Niekedy sú zvody "sprisahania" lákavé, najmä ak konšpiračné servery roky rozoberajú scenáre, ktoré sa časom objavia ako téma v seriózných médiách

Menová reforma ameru - môže byť pre politikov priveľmi lákavá

Oblúbený terč konšpirátorov: očkovanie a farmaceutický priemysel ako celok

[Späť na obsah](#)

19. Kvalita v atraktívnom šate

[Téma: Ekonomická univerzita; Auto magazín; 05/12/2011; 12/2011; s.: 62,63; Seriál; Štefan Rosival]

Raňajky v Parlamentke. Naše pozvanie prijal Ing. Ľubomír Habala, generálny riaditeľ Kia Motors Sales Slovensko. Hovorili sme s ním o autách, ktoré priniesli svieži vietor na slovenský trh, i o službách, ktoré k nim nepochybne patria.

TEXT - Štefan Rosival

foto: Ivan Mičko

Značka Kia patrí na slovenskom trhu stále medzi špičku. Ako sa vyvíjal predaj jej modelov za prvých desať mesiacov tohto roku?

U nás vládne spokojnosť. Super model zo Slovenska - Kia Sportage - sa stal bestsellerom. Navyše sme v tomto roku na slovenský trh uviedli dva úplne nové modely: Kia Picanto a Kia Rio. Rastú čísla nášho predaja, zvyšuje sa aj náš trhovú podiel. Zatiaľ sme v predaji osobných automobilov na treťom mieste a za prvých desať mesiacov tohto roka sa nám ho podarilo zvýšiť o 20 percent.

Predaj áut na Slovensku mal v prípade niektorých značiek v ostatnom čase badateľné výkyvy. Dotkli sa aj značky Kia?

Kia patrí k stabilným značkám na slovenskom trhu, výkyvy sa nás nedotkli a ideme stále štandardným tempom. Našu obchodnú politiku máme nastavenú tak, aby sme pravidelne na mesačnej báze dosahovali požadované výsledky.

Ktorá časť roka bola najsilnejším predajným obdobím?

Prvé štyri mesiace trh výrazne rástol - aj vzhľadom na vlnajšie nízke predaje. Následne sa rast predaja začal postupne spomaľovať a od júla zaznamenávame mierny pokles. V októbri vyvolali médiá na trhu neistotu vzhľadom na pád vlády a grécku krízu, takže sa obávam, že pokles trhu bude ku koncu roka výraznejší.

Ukazuje sa teda, že ekonomická kríza má vplyv aj na výkyvy predaja automobilov aj v Európe?

Nesporne. Ale čo sa značky Kia týka, máme stále pozitívne čísla. Európsky automobilový trh stagnuje, avšak napríklad v septembri sa predaj nových áut značky Kia zvýšil až o 27 percent. Predaj modelov Kia rastie aj na všetkých ostatných kontinentoch a aktuálne patrí k najdynamickejšie sa rozvíjajúcim značkám na svete.

Čím to je, že Kia na Slovensku, ale aj v Európe má taký pozitívny ohlas?

Je to hlavne novou filozofiou spoločnosti, ktorá sa prejavila zmenou modelovej politiky. Zaslúžil sa o ňu predovšetkým náš šéfdizajnér Peter Schreyer. Vďaka nemu sa zvýšila úroveň dizajnu, techniky aj kvalita materiálov. Zároveň sa spoločnosť orientuje čoraz viac na spokojnosť zákazníka - a tu by som vyzdvihol našu jedinečnú sedemročnú záruku. Aby sme ju dokázali dodržať, musíme vyrábať extrémne kvalitné autá, takže tlak na kvalitu vo výrobe je naozaj obrovský.

Všimli sme si, že predajne Kia postupne menia svoju tvár...

Prestavby našich showroomov idú ruka v ruku s novým dizajnom našich modelov. Chceli by sme vytvoriť moderné predajno-servisné strediská s vysokou kvalitou služieb na všetkých úrovniach. Zákazník je pre

nás veľmi dôležitý a chceme mu vytvoriť príjemné prostredie ako pri predaji, tak aj pri servise automobilov.

Kia Motors Slovensko začala v automobilke pri Žiline vyrábať tretí model: malé MPV Kia Venga. Čo od neho očakávate?

Kia Motors Slovakia spustila v polovici októbra sériovú výrobu modelu Kia Venga a aktuálne vyrábané modely Kia cee'd a Kia Sportage doplnila o malé viacúčelové vozidlo. Je to skutočne robustný praktický automobil so špičkovým dizajnom. Napriek kompaktným vonkajším rozmerom má veľký vnútorný priestor. Ide o moderné auto triedy mini MPV vhodné pre rodiny s aktívnym mestským životným štýlom. Dostatočný komfort poskytuje už v základnej výbave. Kia montuje do tohto modelu na Slovensku vyrábané 1,4- a 1,6-litrové zážihové a vznetrové motory.

Automobil je dostupný v desiatich farebných odtieňoch, pričom dva z nich, modrá a karamelová, sú pre závod úplnými novinkami. Kia Venga sa - podobne ako ostatné automobily vyrábané v závode Kia Motors Slovakia - exportuje do celej Európy. Spoločnosť investovala v priebehu roka 2011 do úpravy výrobných technológií na produkciu nového modelu viac ako 40 miliónov eur.

Malé MPV je ideálne vozidlo nielen pre mladé rodiny. Aké sú vaše očakávania z jeho predaja na Slovensku?

Žiaľ, tento segment je na Slovensku relatívne malý, takže aj predajné čísla sú menšie. Čo sa týka trhového podielu, tak sme na treťom mieste v danom segmente a verím, že vzhľadom na slovenskú kvalitu sa nám toto postavenie podarí zlepšiť.

Aj po zvýšení objemu výroby v Žiline sa bude musieť na nové autá čakať nejaký čas?

Náš výrobný závod v Žiline zavádza tretiu zmenu, takže čakacie doby sa výrazne skráti. Na crossover Kia Sportage sa donedávna čakalo až pol roka, ale podarilo sa nám - vzhľadom na to, že Kia Sportage je vlastne domáca značka - s výrobným závodom dohodnúť na väčšom objeme dodávok. Aj vďaka tomu Sportage patrí na Slovensku medzi najpredávanejšie autá. Aktuálne je na treťom mieste, keď za prvých desať mesiacov 2011 si ho kúpilo podľa kumulatívnych štatistík predaja až 1 616 zákazníkov.

V ktorom segmente oslovuje značka Kia potenciálnych klientov?

V segmente A ponúkame našu novinku - model Picanto. Dovolím si tvrdiť, že ide o najlepšie auto v rámci segmentu, ktoré uspokojí aj najnáročnejšieho zákazníka. Veľa očakávame od ďalšieho nového modelu Kia Rio, ktorý sa na Slovensku objavil koncom augusta. Je väčší než konkurenčné modely v segmente B a zároveň má extrémne bohatú základnú výbavu s ESP a 6 airbagmi. Nové Rio štartuje s cenou 9 260 eur - za verziu 1,2 D-CVVT vo výbave Base. Aktuálne máme ťažisko nášho predaja v segmente C - nižšia stredná trieda s modelom Kia cee'd a v segmente GI - SUV s modelom Kia Sportage. V marci budúceho roka by sme mali začať s predajom modelu Kia Optima, ktorý bude zaujímavý predovšetkým pre firemnú klientelu.

Nazrime trocha do budúcností. A akom štádiu je príprava faceliftu modelu Kia cee'd?

Nový cee'd uvidíme na jarnom autosalóne v Ženeve a určite pôjde o viac ako len "facelift". Nadviážeme ním na dva nové modely, ktoré sme uviedli na trh v tomto roku. So začiatkom predaja rátame niekedy na prelome mesiacov máj - jún 2012.

Čo ovplyvňuje slovenského zákazníka pri výbere auta? Je cena pri kúpe najdôležitejšia?

Cena je na Slovensku stále rozhodujúca. Ale predaj sa neodvíja len od ceny. Keby bola cena najdôležitejším faktorom pri kúpe auta, tak by model Sportage nebol na Slovensku celkovo tretí najpredávanejší. Má však nadčasový dizajn, zákazníkom sa páči a je aj výborne dielensky spracovaný. Predávame ho už vyše roka a jeho kvalita je stále na veľmi vysokej úrovni. Nepatrí medzi lacné autá, ale čo za svoju cenu ponúka, je pre kupujúcich azda najdôležitejšie. Rozhoduje hlavne pomer medzi cenou a úžitkovými vlastnosťami a, samozrejme, o sympatiách k tomuto modelu zaväzujú aj emócie. Kvalitná predajno-servisná sieť Kia je pre náš úspech taktiež veľmi dôležitá.

Ako sa pozeráte do budúcností z pozície ďalšieho vývoja značky Kia?

Dlhodobá ofenzíva bude pokračovať. Kia má vysoké ambície celosvetovo a aj na Slovensku. Napríklad v tomto roku vzrástol predaj áut značky Kia v Spojených štátoch amerických o viac ako 30 percent a počas prvých siedmich mesiacov tohto roka sa podarilo zvýšiť tržový podiel až o jedno percento. Podobný rast predaja zaznamenávame aj v Číne a Latinskej Amerike. Po uvedení nového modelu Rio očakávame príchod nového modelu Optima aj do Európy - odborníci mu dávajú veľkú šancu uspieť na

trhu aj napriek tomu, že segmenty D a E u nás nie sú také dominantné ako vo svete.

Optimisticky pôsobí fakt, že Kia patrí stále na Slovensku medzi 5 najpredávanejších značiek osobných áut. Počas prvých 10 mesiacov 2011 je spomedzi 50 značiek na 3. mieste. Čomu pripisujete taký priaznivý trend predaja?

Naša modelová štruktúra je extrémne vhodná pre slovenský trh. V segmente B je v ponuke úplne nové Rio, v najžiadanejšom segmente C patrí medzi lídrov na trhu modelový rad cee 'd a v segmente GI sa dobre predáva Sportage. A horúce železko v ohni máme aj v segmente HI - malé MPV Venga, ako aj stále populárne SUV Sorento. Našou veľkou výhodou sú tiež moderné modely s jedinečnou sedemročnou zárukou. A máme aj jedinečné postavenie v rámci Kia v Európe, keďže náš jediný európsky výrobný závod sa nachádza v Tepličke nad Váhom pri Žiline. K tomu prirátajte kvalitnú a dostatočne veľkú dilerскую sieť, takže máme všetky predpoklady na úspech! Navyše sme spustili aj projekt pre firemných zákazníkov s názvom Kia 4Business, aby sme dokázali ponúknuť kvalitné služby tiež v tomto segmente.

Aké ciele ste si stanovili pre rok 2012?

Slovenský trh s autami nie je zďaleka nasýtený, ale zároveň nie je ani dostatočne kúpyschopný. Aj napriek tomu som optimista a preto by som si želal, aby predaj nových osobných automobilov rástol aj v budúcom roku. Samozrejme, chceme byť úspešní a zvýšiť náš trhovú podiel. V súvislosti s uvedením ďalších dvoch nových modelov je tu reálna šanca, aby sa nám to podarilo.

V SEGMENTE B PONÚKAME ÚPLNE NOVÉ RIO, V NAJŽIADANEJŠOM SEGMENTE C PATRÍ MODELOVÝ RAD CEE 'D MEDZI LÍDROV NA TRHU A V SEGMENTE GI SA DOBRE PREDÁVA SPORTAGE.

Ľubomír Habala

Rok narodenia: 1969

Vzdelanie: Obchodná fakulta **Ekonomickej univerzity** Bratislava

Profesionálna kariéra: 1996-1997: atašé na Veľvyslanectve SR v Tokiu, Japonsko 1997-2002:

zastúpenie spol. IVECO v SR - Business Unit Manager 2002-2004: obchodný riaditeľ Suzuki Slovensko, s.r.o. 2004-2010: MSC-Suzuki Slovensko, o.z. -výkonný riaditeľ

Jazyky: angličtina, taliančina, chorvátčina, nemčina

Záľuby: šport (tenis, lyžovanie), knihy a rodina

[Späť na obsah](#)

20. Víťazný produkt kategórie OBJAV roka 2010: SLNEČNICA+

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 20; Zlatá minca; Rastislav Patzeit]

V OBJAV-e roka 2010 ste hlasovali za produkt Generali Slovensko poisťovňa - SLNEČNICA+ a Aílianz - SP - Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička. Oba dostali ocenenie. Čo je na nich podľa vás inovatívne a jedinečné?

Ide o poisťné produkty šité na mieru vybraným skupinám klientov

- ženám, matkám s deťmi, deťom. Detailnejšie zameranie na konkrétnu cieľovú skupinu umožňuje lepšie poznanie krytých poisťných rizík a v nadväznosti na to aj vysokú variabilitu produktu v dlhšom časovom horizonte. Rudolf Sivák, **Ekonomická univerzita**, Bratislava

V kategórii OBJAV roka 2010 ste hlasovali za produkt Generali Slovensko poisťovňa SLNEČNICA+ a Allianz - SP Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička. V OBJAV-e roka 2011 za produkt Uniqa Zdravie & Ochrana. Všetky dostali ocenenie. Prečo ich považujete za inovatívne a jedinečné?

V budúcnosti budú na trhu úspešnejšie produkty, ktoré oslovia univerzálneho klienta. Takého, ktorý nemá žiadne zabezpečenie (poistenie), a ponúknu mu produkt so širokou ponukou poisťného krytia, aby si z neho vyskladal preňho primeraný produkt. Takým produktom je detské životné poistenie Farbička. A na druhej strane to môžu byť úzko špecializované produkty, ktoré budú dopĺňať poisťné produkty, ktoré už klient má uzatvorené. A práve takýmito produktmi sú Slnčnica od poisťovne Generali, ktorý je určený pre ženy a Zdravie & Ochrana od Uniqa, kde najmä časť zameraná na zdravotné poistenie nie je na trhu bežná a môže byť pre klientov zaujímavá. Róbert Vitkovský, Fin Consulting

V poisťovni Generali Slovensko pristúpili k inovácii produktu Slnčnica, ktorý špeciálne rieši riziká žien. Rozšírením pripoistení sa flexibilne prispôbil požiadavkám trhu. Je to jeden z mála produktov na Slovenskom trhu, ktorý rieši poisťné riziká žien. Ivan Penz, UNIVERSAL maklérsky dom

Produkt Generali Slovensko poisťovňa - SLNEČNICA+ ma zaujal hlavne preto, že je určený ženám, ktorým rieši ich zabezpečenie do dôchodku, a to pri bežnom sporení a zároveň poistení nečakaných udalostí. Anna Harumová, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Výhody produktu SLNEČNICA+ od Generali:

- komplexná poisťná ochrana v zložitých životných situáciách rodiny zahrnutá už v základnom poistení
- možnosť voľby sporivého alebo poisťno-sporivého variantu
- v prípade úmrtia dospeléj osoby dieťaťu vyplácaný sirotský dôchodok a zmluva je oslobodená od platenia
- možné platobné prázdniny (prerušenie platenia) Rastislav Patzeit, EFCO

VÝHODY životného poistenia SLNEČNICA+

- Ak potrebujete výšku poisťného počas doby splácania zvýšiť alebo znížiť, môžete tak urobiť.
- Zaskočila vás nečakaná udalosť a máte problémy s platením poisťného? Nie je problém, požiadajte o prerušenie platenia a po vyrovnaní sa s nečakanou situáciou začnete opäť platiť poisťné.
- Kedykoľvek môžete uskutočniť výber hotovosti.
- Počas poistenia môžete vložiť mimoriadne poisťné, ktoré sa vám bude ďalej zhodnocovať a tým si zároveň zvýšiť výslednú sumu.
- Vďaka časovej variabilite je poistenie vhodné úplne pre každého - možno ho uzatvoriť na 10, 15, 20, 25 rokov alebo do 55., 60., 65., 70. roku veku dospelého poisteného.
- Výšku splátky a intervaly splácania si vyberáte podľa vlastných predstáv. Poisťné môžete platiť mesačne, štvrťročne, polročne alebo jedenkrát ročne.
- Môžete si vybrať z najširšej ponuky doplnkových poistení. Navyše si môžete kedykoľvek uzatvoriť nové, zmeniť alebo zrušiť už uzatvorené doplnkové poistenie.
- Každoročne ušetríte na daniach! Daňový základ si môžete v závislosti od výšky plateného poisťného znížiť až o 398,33 eur ročne.

[Späť na obsah](#)

21. Víťazný produkt kategórie OBJAV roka 2010: Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 18; Zlatá minca; Rastislav Patzelt]

V prípade produktu Farbička považujem za inovatívnu a na trhu jedinečnú variabilnosť voľby pripoistení.

Zdenko Banci, Univerzálna maklérska spoločnosť

Allianz - SP Kapitálové poistenie pre deti Farbička je vhodné pre tých klientov, ktorí pre svoje deti hľadajú hlavne poistenie rizika úrazov, KCH a aj zodpovednosť za škodu spôsobenú dieťaťom. Produkt rieši aj poistenie rodičov a aj ochranu pred zánikom poistenia v prípade náhlej udalosti spôsobenej rodičovi. Produkt je kapitálové poistenie, to znamená, že na konci poistenia, v dospelosti, dieťa dostane stanovenú poisťnú sumu navýšenú o zhodnotenie.

Ivan Pens, UNIVERSAL maklérsky dom

Farbička je produktom, ktorý musí zákonite zaujať všetkých rodičov mysliacich na budúcnosť svojich detí. Prijemná je aj symbolika názvov produktov a vzťah k ich obsahu. Prajem poisťovni, aby sa v praxi obsah produktov naplnil v prospech vzťahu poisťovňa - poistený.

Darina Huttová, AFISP

Produkt Allianz - SP - Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička som dala na prvé miesto, pretože je to program životného poistenia pre deti až do dospelosti, do veku 25 rokov, pričom sporenie je navyšované okrem úroku aj podielmi na prebytku.

Anna Harumová, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Farbička, komplexný program kapitálového životného poistenia pre deti. Poistenie Farbička je špecifické množstvom výhod. Obsahuje napríklad baby kartu, ktorá zahŕňa poistenie liečebných nákladov v zahraničí a trvalých následkov úrazu s celoročnou platnosťou až do dovŕšenia 15. roku dieťaťa. Ale aj pripoistenia, ktoré sú nadštandardom v tomto segmente, ako sú kritické choroby a zodpovednosť za škodu a v prípade, že sa klient rozhodnete platiť poisťné ročne, získa zľavu oproti mesačnej platbe vo výške až 8 %.

Marián Nemeš, Business and Financial Planners

Pri detskom poistení Allianz Slovenskej poisťovne Farbička vysoko hodnotím práve dĺžku poistnej ochrany, a to až do veku 25 rokov. Rodičia tak majú možnosť zabezpečiť svoje dieťa až do dospelosti a pripraviť mu tak ľahší vstup do života. Poistnou zmluvou môžu byť krytí aj jeho rodičia a dieťa je tak chránené i v prípade straty, či invalidity rodičov. Výhodou je Baby karta, t.j. Cestovné poistenie pre dieťa až do dovŕšenia 15. roku života.

Daniel Žilovec, Finančné centrum

Farbička rieši poistenie celej rodiny - dospelých aj detí, jednou zmluvou. Ide o komplexné krytie kapitálového životného poistenia, úrazového poistenia, poistenia kritických chorôb.

Peter Šimko, Poistenie.sk

Výhody produktu FARBIČKA od Allianz - SP:

- široká škála poistných krytí pre dieťa a až 2 dospelé osoby
- dieťa je poistené za cenu detského poistenia až do veku 25 rokov

Rastislav Patzelt, EFCO

[Späť na obsah](#)

22. Aegon Dom komplet

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 16; Zlatá minca; Ondrej Macko]

Víťazný produkt kategórie OBJAV roka 2010

Jedinečná kombinácia poistenia domu, bytu a domácnosti s množstvom výhod, ktoré sú v tomto produkte zahrnuté ako bonusy, ako napr. poistenie vedľajších budov a drobných stavieb. V poistení sú zahrnuté veci v nebytových priestoroch, poistenie straty a odcudzenia dokladov pre všetkých členov domácnosti, predĺženie záruky na spotrebiče na 4 roky, neobmedzené limity na elektroniku a krytie aj skratu elektromotora. Voliteľné úrazové poistenie pre všetkých členov domácnosti, voliteľné poistenie zodpovednosti za škodu pre všetkých členov domácnosti, poistenie kryje aj škody spôsobené domácimi zvieratami a k tomu non-stop asistenčné služby zdarma. V súčasnosti je pre klienta veľmi atraktívna aj možnosť získania zľavy až do výšky 50 %.

Marián Nemeš, Business and Financial Planners

Poisťovňa Aegon rozšírila svoje portfólio aj na produkty neživotného poistenie. Dom komplet je prvý produkt v Aegone. Rieši poistenie domu, bytov a domácnosti. Aegon okrem základného poistenie majetku a zodpovednosti za škodu spôsobenú nehnuteľnosťou a osobami ponúka aj pripoistenia úrazu a asistenčné služby. V našej sieti Universal maklérsky dom, a.s. bol od začiatku zaradený medzi produkty, ktoré klientom pri výbere odporúčame.

Ivan Penz, UNIVERSAL maklérsky dom

V OBJAV-e roka 2010 ste hlasovali za produkt Generali Slovensko poisťovňa - SLNEČNICA+, Allianz - SP - Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička, Aegon Slovensko - Dom Komplet. Všetky získali ocenenie. V čom sú tieto produkty inovatívne a jedinečné? Tieto produkty sa vymykajú priemeru, majú niečo, čo iní nemajú, resp. majú vylepšené niektoré parametre. Napr. Slnečnica+ od Generali je produkt stavaný pre ženy, závažné choroby kryjú až 33 chorôb vrátane vybraných psychických ochorení, produkt Allianz SP Farbička zasa poskytuje najširšie krytie detí na trhu, AEGON Dom Komplet svojim rozsahom krytia a asistenčnými službami, ktoré predlžujú i záruku o 2 roky na spotrebiče v domácnosti. Produkt Aegon Slovensko - Dom Komplet je zaujímavý kombináciou poistenia majetku a osôb. Okrem poistenia domu a bytu zahŕňa aj poistenie vecí v nebytových priestoroch, poistenie domácnosti a voliteľné úrazové poistenie a poistenie zodpovednosti za škodu pre všetkých členov domácnosti. Je to teda naozaj dom komplet poistený. Aktuálny ročník Zlatej mince za rok 2011 sa niesol v znamení niekoľkých zmien oproti predchádzajúcim ročníkom. K hlavným zmenám patrí presun kategórie OBJAV roka do aktuálneho roka, čím sme ako porota hlasovali v tomto roku za uvedenú kategóriu za rok 2010 aj 2011. Na rozdiel od tohto dvojnásobného hlasovania sa v niektorých kategóriách v tomto roku nesúťažilo, a preto sa o nich ani nehlasovalo. Celkovo vidím tento ročník Zlatej mince ako veľmi úspešný, hlavne z pohľadu celkovej organizácie, ale aj z pohľadu víťazných produktov a úspešných finančných ústavov.

Anna Harumová, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Tento ročník súťaže Zlatá minca sa mi páčil, lebo došlo k jej sprehľadneniu a zavedeniu kategórie OBJAV ROKA. Práve tu mal možnosť vyniknúť produkt, ktorý bol najväčším skokanom. Rovnako sa posilnilo postavenie tejto súťaže, pričom ju za veľmi dôležitú považujú takmer všetky finančné inštitúcie. Je to dobrý orientačný bod pre bežných ľudí, ktorí si vyberajú finančné produkty.

Ondrej Macko, PC Revue

ČO OBSAHUJE BALÍK POISTENÍ DOM KOMPLET:

Poistenie domu alebo bytu

- poistenie vedľajších budov a drobných stavieb - ZDARMA
- v poistení sú zahrnuté veci v nebytových priestoroch (napr. kosačka + bicykel)

Poistenie domácnosti

- poistenie straty a odcudzenia dokladov pre všetkých členov domácnosti - ZDARMA
- predĺženie záruky na vaše spotrebiče na 4 roky - ZDARMA
- neobmedzené limity na elektroniku a krytie aj skratu elektromotora

Voliteľné úrazové poistenie pre všetkých členov domácnosti

Voliteľné poistenie zodpovednosti za škodu pre všetkých členov domácnosti

- poistenie kryje aj škody spôsobené domácimi zvieratami

NON-STOP Asistenčné služby - ZDARMA

Voliteľné pripoistenie skla

Ocenené spoločnosti OBJAV roka 2011. Zľava tloprava: Aegon Slovensko, Generali Slovensko poisťovňa, Allianz - Slovenská poisťovňa.

[Späť na obsah](#)

23. Zásobníky plynu sa rozrástli. Aj o obchod

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 16/12/2011; s.: 6; energetika 2011; pet]

Slovensko je na prípadnú druhú plynovú krízu pripravené lepšie ako naposledy. Podzemné zásobníky sú podľa šéfa spoločnosti Nafta Martina Hollého pred zimou naplnené až po okraj a navyše, vďaka ich modernizácii, dostupnejšie ako kedykoľvek predtým.

Rozšírenie skladovacích kapacít a vybudovanie lepšieho napojenia na plynovú sústavu prinieslo spoločnosti Nafta strategickú výhodu: okrem toho, že je dnes schopná uskladniť viac ako 2,2 miliardy kubických metrov plynu z klasického "skladu" plynu sa z ich zásobníkov stáva skôr obchodný terminál.

Obchodné strediská

Kým v minulosti sa podzemné zásobníky využívali hlavne ako sezónny nástroj na uskladnenie plynu, dnes sa situácia dramaticky mení. Už to nebude len o vtláčaní v lete a ťažbe v zime. "Naši klienti si teraz budú môcť plyn do zásobníkov uskladňovať aj z nich vyskladňovať kedykoľvek uznajú za vhodné, a zároveň vďaka novým prepojeniam, obhospodarovať svojich zákazníkov na Slovensku a v okolitých krajinách z jedného miesta," hovorí šéf Nafty Martin Hollý. Táto zmena by mala výrazne pomôcť pri obchodovaní s plynom a vyhovovať bude predovšetkým menším dodávateľom. Tí si teraz budú môcť nakúpiť plyn na spotovom trhu, podľa vlastnej potreby ho uskladniť a v prípade potreby ho expedovať svojim zákazníkom, kedykoľvek ho budú potrebovať. Z pohľadu bezpečnosti dodávok plynu je dobrou správou, že klienti si pred zimnou vykurovacou sezónou naplnili svoje zásobníky na maximum. "Naši klienti, ktorí si kúpili skladovacie kapacity, ich aj plne využili," potvrdzuje Hollý. Slovensko by tak malo byť na prípadnú plynovú krízu pripravené lepšie. Aj keď aktuálne to nevyzerá, že by sa k nej schyľovalo, jej príchod sa nikdy nebude dať na sto percent vylúčiť, a nič na tom nezmenia ani potenciálne nové plynovody. To síce zníži našu závislosť od rusko-ukrajinskej trasy plynovodu, ale prípadný výpadok takto významného hráča bude v Európe vždy spôsobovať problémy.

Veľmoc z nás nebude

Slovensko je a aj v budúcnosti bude odkázané na dovoz kľúčových komodít zo zahraničia. Podzemné náleziská ropy aj zemného plynu sú podľa Hollého vo väčšine prípadov už za vrcholom svojej produkcie a vzhľadom na to, ako dôkladne bolo Slovensko preskúmané, už nie je veľká šanca na objavenie významného ložiska. Hlavnou úlohou spoločnosti Nafta v ťažbe podzemného bohatstva Slovenska tak bude hlavne doťaženie už existujúcich ložísk. Spoliehať by sme sa nemali ani na alternatívne zdroje uhľovodíkov, ako je napríklad bridlicový plyn, ktorý nedávno objavili v Poľsku. Otvorenie podobne významného ložiska u nás vraj nie je veľmi pravdepodobné.

Z audítora riaditeľ

Martin Hollý prišiel do Nafty ako finančný riaditeľ. Postupne však zistil, že ho viac baví práca s ľuďmi. Budovanie tímu je jeho prioritou. Skladovanie i ťažba plynu je komplikovaná záležitosť, kde musí viac ľudí veľmi úzko spolupracovať. Ak by sa iba jeden z nich zameral sám na seba, a nie na tím, mohol by tím ohroziť úspešnosť celého projektu.

(pet)

MARTIN HOLLÝ

Absolvoval Obchodnú fakultu **Ekonomickej univerzity v Bratislave** so zameraním na zahraničný obchod. Niekoľko rokov pôsobil ako senior audítor a poradca v spoločnosti Artur Andersen. Od roku 2003 pracoval ako riaditeľ ekonomického úseku v spoločnosti Nafta. Pozíciu riaditeľa zastáva od júna 2008.

Generálny riaditeľ Nafta

Hlavnými činnosťami Nafty je podzemné skladovanie zemného plynu a ťažba ropy a zemného plynu na Slovensku. V tomto roku dokončili druhú fázu projektu Gajarybáden a aktuálne je schopná uskladniť 2,2 miliardy kubických metrov plynu. Majoritným akcionárom Nafty s podielom viac ako 56 percent je SPP. Druhý najväčší akcionár je E.ON Ruhrgas International,

Dotazník

Koľko platíte za energie?

Myslím si, že je to tak okolo 130 eur mesačne.

Viete, ktorý spotrebič má najväčší odber?

Predpokladám, že to bude kotol, ktorý používame na vykurovanie aj ohrev teplej vody, inak by to asi bola práčka.

Trávite niekedy svoj čas na miestach bez energií?

Dobrodružstva mám síce rád, ale vzhľadom na to, že mám dve malé deti, by to bolo dosť problematické. Aj preto aktuálne oceňujem komfort, ktorí prinášajú výtobytky modernej techniky.

Ako vyzerá váš typický deň mimo práce?

Snažím sa ho stráviť čo najviac s mojimi deťmi. Veľa športujeme, hráme sa.

[Späť na obsah](#)

24. Zlatá minca 2011

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 3; Zlatá minca; Jiří Ščobák]

V utorok 22. novembra 2011 boli v historických priestoroch Národnej rady SR slávnostne vyhlásené výsledky Zlatej mince 2011. V porovnaní s minulým ročníkom sa tento rok zúžil počet kategórií v hlasovaní odbornej poroty, vznikla nová kategória hlasovania verejnosti a kategória OBJAV roka bola vyhlásená za rok 2010, aj za rok 2011. Cieľom aktuálneho ročníka bolo Zlatú mincu "zoštíhliť". Nesúťažilo sa v kategóriách fondov, leasingu, nákupu na splátky ani platobných kariet, boli však zachované všetky podstatné kategórie bánk a poisťovní. Víťazstvo zaznamenali Allianz - Slovenská poisťovňa, VÚB, Zuno Bank, Wüstenrot poisťovňa, Union, Tatra banka, AXA, Dôvera, Privatbanka a Prvá stavebná sporiteľňa. Allianz - Slovenská poisťovňa je so šiestimi prvými miestami najúspešnejšou poisťovňou, VÚB s tromi víťazstvami najúspešnejšou bankou. Dve víťazstvá zaznamenala Zuno bank, ktorú možno v Zlatej minci označiť za "nováčika roka". Ostatné finančné spoločnosti majú po jednom

víťazstve. V hlasovaní verejnosti získal najviac hlasov (497) produkt mKonto spoločnosti mBank, z produktov poisťovní získal najviac hlasov (89) produkt Životné poistenie ING Smart spoločnosti ING Životná poisťovňa. Novinkou v hlasovaní verejnosti bola možnosť označiť najústretovejšiu banku alebo poisťovňu. Hoci išlo o nepovinnú kolónku v hodnotení finančných inštitúcií, vyplnilo ju až 95 percent všetkých hlasujúcich. Ocenenie "Ústretová banka" si tak odniesla spoločnosť Slovenská sporiteľňa, ocenenie "Ústretová poisťovňa" spoločnosť Alliaz - Slovenská poisťovňa. Celkovo bolo zaregistrovaných 7 235 hlasov verejnosti. V minulosti sa v kategórii OBJAV roka rozhodovalo vždy za predchádzajúci rok. Od tohto roka bude hlasovanie prebiehať za aktuálny rok, do ktorého sa budú pripočítavať posledné dva mesiace predchádzajúceho roka. Odborná porota preto hlasovala za OBJAV roka dvakrát. Najskôr za OBJAV roka 2010, a potom za produkty dodané na trh od 1.1. do 31.10 2011. Ocenenie objav roka 2010 získal Aegon Slovensko s produktom Dom Komplet, Allianz Slovenská poisťovňa s produktom Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička a Generali Slovensko poisťovňa s produktom SLNEČNICA+. Ocenenie OBJAV roka 2011 získala ING Životná poisťovňa s produktom Životné poistenie ING Smart, VÚB s produktom Sporenie FLEXIviac, Uniqa s produktom Zdravie & Ochrana a Allianz Slovenská poisťovňa s produktom MOJE AUTO. Podrobnejšie k výsledkom hlasovania odbornej poroty Zlatá minca 2011 v jednotlivých kategóriách: Siedme víťazstvo za sebou dosiahli tri spoločnosti. V kategórii Havarijné poistenie Allianz - Slovenská poisťovňa, v kategórii Doplnkové dôchodkové sporenie spoločnosť AXA a v kategórii Elektronické bankovníctvo Tatra banka. Po ročnej prestávke sa na stupeň víťazov vrátila Prvá stavebná sporiteľňa a Dôvera. Prvé miesto z minulého roka obhájili Wüstenrot poisťovňa, Union (v cestovnom poistení) a Privatbanka. Z druhých a tretích miest je zaujímavý výkon J&T banky, ktorá nominovala produkt do kategórie Terminovaných vkladov a dosiahla druhé miesto, ČSOB, ktorá v konkurencii oveľa väčších bankových domov obsadila druhé miesto v hypotékach, poisťovňa Uniqa, ktorá iba tesne prehrala boj o prvé miesto v úrazovom poistení a Poštovej banky, ktorá v silnej konkurencii získala dve tretie miesta. Medzi spoločnosťami, ktoré nezískali prvé miesto, bola najúspešnejšia poisťovňa Generali Slovensko - s tromi druhými a dvomi tretími miestami.

Jiří Ščobák organizátor súťaže Zlatá minca

KAPITALOVÉ ŽIVOTNE POISTENIE

81 Allianz - Slovenská poisťovňa, Život Premium

32 Wüstenrot poisťovňa, Životné poistenie pre zdravie a dôchodok

23 Generali Slovensko poisťovňa, SLNIEČKO

Kvalitné životné poistenie by mal mať uzatvorené každý človek. Veľakrát nás v živote prekvapia situácie, s ktorými je možno ťažké sa vysporiadať, a práve kvalitné životné poistenie nám môže v takejto chvíli veľmi pomôcť. Produkt Život Premium od Allianz Slovenskej poisťovne ma oslovil predovšetkým svojou komplexnosťou, pretože obsahuje nielen štandardné pripoistenia, ale aj vkladové životné poistenie. Zaujímavými benefitmi sú možnosť mimoriadnych vkladov, alebo platobných prázdnin a v neposlednom rade zaujímavý garantovaný úrok a bonus navyše v prípade dojednaní vkladového a životného poistenia súčasne. Daniel Žilovec, Finančné centrum

V kategóriách Kapitálové životné poistenie ste dali na prvé miesto Život Premium od Allianz SP. Tiež v poistení domácností ste dali produkt Allianz - SP na prvé miesto. V čom sú podľa vás tieto produkty dobré?

Ponúkajú nezvyčajne širokú škálu poistných krytí a limitov poistných súm, ktoré si klient môže zvoliť podľa toho, čo práve potrebuje poistením vykryť. Po uzatvorení si ich môže opätovne prispôbovať svojim meniacim sa potrebám. Poistné podmienky sú napísané prehľadne a zrozumiteľne - klient presne vie, čo má poistením kryté a čo nie. Allianz - SP je súčasne stabilnou spoločnosťou, na ktorej kvalitnú a rýchlu likvidáciu poistných udalostí sa podľa štatistiky poistných plnení alebo skúseností, či už mojich alebo môjho okolia, dá spoľahnúť. Ďalším dôležitým kritériom je vhodne nastavený pomer medzi tým, čo získam a tým, čo za to zaplatím. Monika Chrienová, Finančník.sk

OVB radí...

"Najdôležitejšie je poistiť zdroj príjmu. A tým je pre rodinu ten, kto ju živí. Poistiť deti je tiež dôležité, avšak v prípade, ak sa niečo stane rodičom, im to nepomôže. Preto vždy začínajte s poisťkou zarábajúcich členov domácnosti. Pri poistení detí zvážte, aké riziká chcete pokryť. čím je poisťka lacnejšia, tým menej od nej môžete očakávať."

INVESTIČNE ŽIVOTNE POISTENIE

34 Wüstenrot poisťovňa, Investičné životné poistenie pre zdravie a dôchodok

33 Generali Slovensko poisťovňa, SLNEČNICA+

33 Allianz - Slovenská poisťovňa, Invest Plus

Produkt Wüstenrot poisťovne - Investičné životné poistenie pre zdravie a dôchodok ma zaujal flexibilitou poistenia, čiže možnosťou výberu z 11-tich druhov poistení podľa požiadaviek klienta. Taktiež je výhodné, že výšku a skladbu poistného krytia môžu klienti kedykoľvek meniť. Okrem finančnej a poistnej istoty prináša aj zhodnotenie investovanej sumy. Anna Harumová, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Považujem za správne, že sa finančné inštitúcie začínajú orientovať aj na špecifické segmenty spotrebiteľov. Napríklad SLNEČNICA+ zameraná na ženy. Richard Kvasňovský, TASR

Jednotlivé produkty, ktoré som ja preferoval vo svojej voľbe, ma buď zaujali z pohľadu inovácie alebo z pohľadu kvality poskytovanej služby. Slničnica+ v oblasti investičného životného poistenia ma zaujala prevažne tým, že zohľadňuje potreby doby svojou variabilitou. Ide o určitý posun v myslení pri vývoji štandardného investičného produktu poisťovníctva, ktorý sa snaží prispôsobiť svojou variabilitou vstupov vo veľkej miere klientovi, a aj previazanosťou investičného poistenia so žiadanými poisťovacími produktmi v tejto oblasti. Viliam Végh, Garančný fond investícií

IŽP od Wüstenrot poisťovne som ocenila najvyššie pre jeho tvárnosť a možnosti, ktoré ponúka klientovi nielen pri podpise zmluvy, ale aj počas trvania poisťky. Slničnicu+ od Generali oceňujem ako žena, keďže ide o jediný produkt nastavený presne na životné situácie žien. U Allianz - SP oceňujem širokú sieť a prístup jej predajcov pri ponuke životných poisťiek. Xénia Makarová, TREND

Prečo považujem IŽP Wüstenrot poisťovne za najlepší produkt:

- veľmi flexibilný produkt - klient musí mať v akomkoľvek čase zaplatené toľko, koľko je dohodnuté minimum. Môže však platiť akúkoľvek sumu navyše v akomkoľvek čase (aj viackrát za mesiac) a ak má predplatené, potom nemusí niekoľko mesiacov platiť vôbec nič

- v prípade krátkodobých finančných problémov klienta je možné kedykoľvek požiadať o vyplatenie časti hodnoty fondového účtu (myslím, že min. hodnota fondového účtu musí ostať po predčasnom výbere 500 EUR)

- flexibilné poistné krytia

Rastislav Patzelt, EFCO

Produkt Slničnica+ od Generali Slovensko je naozaj výnimočným produktom na slovenskom poistnom trhu. Je šitý na mieru ženám pre prípad neočakávaných situácií počas celého života, poskytuje možnosť poistnej ochrany až proti 33 závažným ochoreniam, kladne hodnotím aj možnosť zníženia či zvýšenia splátok, prerušenie platenia, výber hotovosti, či mimoriadneho vkladu. Nespornou výhodou je aj pripistenie detí pre prípad úrazu. Žena - matka je najdôležitejším človekom v živote každého z nás, preto mi je veľmi sympatická ústretovosť poisťovne voči ich špecifickým potrebám.

Daniel Žilovec, Finančné centrum

ÚRAZOVÉ POISTENIE

47 Allianz - Slovenská poisťovňa, Miliónové poistenie

45 Uniqa, Úraz & Starostlivosť

38 AXA, Rodinné úrazové poistenie

Miliónové poistenie od Allianz - SP je produktom, ktorý má už dlhú tradíciu a je dobre zapísaný v povedomí klientov. Za pomerne nízke poistné poskytujú vysokú poistnú ochranu pre vodičov motorových vozidiel a chráni ich a ich blízkych v prípade neočakávanej udalosti počas jazdy autom.

Daniel Žilovec, Finančné centrum

V kategórii Úrazové poistenie ste dali na prvé miesto produkt Uniqa - Úraz & Starostlivosť, ktorý nakoniec skončil s minimálnym rozdielom na druhom mieste. V čom je podľa vás sila tohto produktu?

Úraz a Starostlivosť spoločnosti Uniqa je komplexné poistenie, kde si klient rieši riziká:

- Trvalé následky úrazu
- Miliónová ochrana
- Smrť úrazom
- Denné odškodné/ČNL
- Nemocničné odškodné
- Bolesné
- Úrazové náklady
- Drobné úrazy
- Zachraňovacie náklady
- Kozmetické operácie

Ďalej má bonusy, a to drobné zlomeniny kosti detí. Je vhodné pre všetky kategórie - deti, dospelých aj seniorov, a preto je to v našej sieti Universal maklérsky dom, a.s., jeden z produktov úrazového poistenia, ktorý odporúčame klientom.

Iwan Penz, UNIVERSAL maklérsky dom

Sila produktu je v komplexnosti úrazového krytia pri primeranej miere poistného. Neodmysliteľnou výhodou je aj rôznorodosť krytia pre odlišné skupiny klientov a predovšetkým poistné plnenie. Pre klienta nikdy nemôže byť dôležitá len cena alebo obal zmluvy, ale predovšetkým, či sa môže o poisťovňu oprieť práve vtedy, keď to najviac potrebuje. V prípade poistnej udalosti, úrazu.

Pavol Hadzima, Winners Group

POISTENIE MAJETKU

69 Allianz - Slovenská poisťovňa, Produkt "Môj domov"

42 Uniqa, Domov & Šťastie

28 Wüslenrot poisťovňa, Komplexné poistenie nehnuteľnosti, domácnosti a zodpovednosti za škodu

Allianz - SP sústredila najžiadanejšie produkty poistenia majetku pod jednu strechu a ponechala im zároveň aj flexibilitu tým, že klientovi poskytla možnosť do určitej miery rozhodnúť o skladbe celkového produktu. Produkt Môj domov ma oslovil hlavne tým, že v prípade škodovej udalosti mi výrazne zjednoduší komunikáciu s poisťovňou, a tým sa aj skrátí čas plnenia poistného zo strany poisťovne.

Viliam Végh, Garančný fond investícií

V kategórii poistenie majetku ste dali na prvé miesto produkt Domov & Šťastie spoločnosti Uniqa, v čom ho považujete za najlepší?

Domov & Šťastie je kompaktný balíček poistenia nehnuteľnosti a domácnosti (hnutel'nych vecí). Poisťovňa má v produkte povinné prepočítavanie minimálnej poistnej sumy na základe obytnej plochy bytu alebo domu, čím chráni klienta pred prípadným podpoistením - podhodnotením hodnoty majetku, ktoré by mohlo mať za následok krátenie poistného plnenia po poistnej udalosti. Klient získava automatické bezplatné krytie poistenia zodpovednosti za škodu z bežnej činnosti všetkých členov domácnosti, ako aj zodpovednosť z vlastníctva poistenej nehnuteľnosti. Za príplatok 20 eur sa dá rozšíriť krytie na poistenie skiel proti rozbitiu, skrat elektromotorov, škody spôsobené prepätím a zvýšenie limitov poistenia zodpovednosti. Nároky na zabezpečenie objektu proti vlámaniu sú rozumné, poisťovňa nevyžaduje žiadne nesplniteľné zabezpečovacie prvky. Produkt sa predáva za veľmi dobrú cenu.

Peter Šimko, Poistenie.sk

OVB radí...

"Pravidelne prehodnocujte poistenie svojho majetku. Stará neaktuálna poisťka vám nemusí pokryť náklady na obstaranie nového predmetu zmluvy. Príkladom sú ľudia, ktorí si pred 20 rokmi poistili domy na vtedajšie ceny. Ak im ich zničila voda, poistné plnenie nepostačuje na postavenie nových."

CESTOVNÉ POISTENIE

82 Union, Individuálne komplexné cestovné poistenie online

79 Allianz - Slovenská poisťovňa, Cestovné poistenie s neobmedzeným krytím liečebných nákladov

34 Generali Slovensko poisťovňa, SVETOBĚŽNÍK

Online poistenie od spoločnosti Union považujem za spotrebiteľsky výhodný a zaujímavý produkt, ktorý ide jednoznačne s dobou rozšírenou mobilnej a webovej komunikácie.

Richard Kwašňovský, TASR

Na prvé miesto v kategórii cestovné poistenie ste dali produkt Individuálne komplexné cestovné poistenie online od Union poisťovne, v čom je tento produkt najlepší?

V trvalom a systematickom záujme poisťovne UNION o klientov, v schopnosti komunikovať s cestovnými kancelárkami, zaujímať sa o ich problémy a prijímať nové podnety. Zároveň i v rýchlom riešení poistných udalostí, v čom sa odráža úcta ku klientovi a snaha udržiavať si dôveru.

Ľubomír Motyčka, časopis CESTOVATEĽ

Cestovné poistenie od Unionu som zvolila preto, lebo poisťovňa sa snaží neustále tento produkt inovovať, ponúkať ho pohodlne čo najväčším množstvom kanálov, a pritom sa cenou hýbe stále niekde okolo trhového priemeru. Allianz - SP zas ponúka neobmedzené krytie, čo sa cení najmä pri ceste mimo Európu a pri vážnejšom úraze či chorobe. Pre Generali som hlasovala pre kvalitu ich internetového či telefonického dojednávania, ako aj asistenčné služby. Xénia Makarová, TREND

PZP MOTOROVÝCH VOZIDIEL

46 Allianz - Slovenská poisťovňa, Povinné zmluvné poistenie

41 Union, Online poistenie vozidiel PZP

36 Uniqa, Auto & Vofnosť - PZP viac na www.zlataminca.sk

V kategórii PZP ste dali na prvé miesto produkt Union poisťovne Online poistenie vozidiel PZP, ktorý nakoniec skončil druhý. V čom je tento produkt výhodný? Výnimočnosť PZP v Union poisťovni je vo výške poistných limitov, ktoré sú najvyššie na trhu. A oceňujem odmeňovanie zodpovedných vodičov vo výške 10 % z ročného poistného po 10-tich mesiacoch bezškodového priebehu, ktoré poisťovňa od nástupu na trh poskytovala. Rovnako sme mali bezproblémové skúsenosti s likvidáciou poistných udalostí. Víťaz kategórie, Allianz - Slovenská poisťovňa, má síce naozaj prepracovaný systém likvidácie, solidnú komunikáciu s klientom a širokú sieť zmluvných servisov. Ich produkt má však najnižšie limity krytia na trhu, asistenčné služby za príplatok a cenu, ktorá u mnohých klientov vychádza vysoko nad trhovým priemerom. Preto si u mňa nemohla vyslúžiť prvé miesto. Peter Világi, Medical & Financial Consulting

OVB radí...

"Najlacnejšie nemusí znamenať najlepšie. Zaujímajte sa, čo za svoje peniaze dostanete. Niekedy je rozdiel v spoluúčasti, inokedy v asistenčných službách. Zistite si, či máte blízko k likvidátorovi poistných udalostí. Cesta za obhliadkou vám môže nehodu predražiť."

HAVARIJNÉ POISTENIE MOTOROVÝCH VOZIDIEL

74 Allianz - Slovenská poisťovňa, Moje auto

35 Generali Slovensko poisťovňa, AUTOŽOLÍK

31 Uniqa, Auto & Vofnosť - KASKO

V kategórii havarijné poistenie pripravila spoločnosť Allianz - SP komplexný produkt Moje auto. V tomto produkte má klient možnosť poistiť nové i staršie vozidlo. Je vhodný pre klientov, ktorí majú staršie vozidlo a nemajú nehodovosť, a majú záujem o ochranu pred krádežami, vandalizmom a živelnými pohromami. Allianz - SP ponúka v tomto produkte vyriešenie nehody, ktorú spôsobil klientovi iný účastník, t.j. krytie poistnej udalosti z povinného poistenia. To všetko za prijateľnú cenu. Ivan Penz, UNIVERSAL maklérsky dom

POISTENIE PODNIKATEĽSKÝCH RIZÍK

72 Allianz - Slovenská poisťovňa, Komplexné poistenie podnikateľov

28 Generali Slovensko poisťovňa, Pro-Fi

19 Uniqa, Majetok & Efekt

19 QBE, Poistenie zodpovednosti manažmentu (D&O)

V kategórii Poistenie podnikateľských rizík ste dali na stupne víťazov produkty Uniqa Majetok & Efekt, QBE - Poistenie zodpovednosti manažmentu (D&O) a Allianz SP - Komplexné poistenie podnikateľov, ktoré nakoniec všetky stupne víťazov obsadili. Prečo považujete práve tieto produkty za najlepšie?

Majetok & Efekt ma zaujal komplexnosťou, možnosťou vybrať si pripoistenie, zrozumiteľnosťou pre klienta a zavázala priateľská kontaktná osoba v Uniqa poisťovni. Poistenie D&O: Tento druh poistenia je pre klienta z hľadiska zrozumiteľnosti komplikovanejší, nepoistuje sa masovo, a o to je dôležitejšia komunikácia a flexibilita zo strany poisťovne. A práve to som ocenil v prípade QBE. U Komplexného poistenia podnikateľov vysoko hodnotím flexibilitu produktu, kvalitu krytia, likvidáciu a v neposlednom rade aj dopyt zo strany klientov, ktorí nás žiadajú o poistenie v Allianz - SP. Marek Dudáš, Superpoistenie

ZDRAVOTNE POISTENIE

65 Dôvera zdravotná poisťovňa, Zdravotné poistenie

83 Union zdravotná poisťovňa, Zdravotné poistenie

29 Všeobecná zdravotná poisťovňa, Zdravotné poistenie

Jednou z najzložitejších oblastí hodnotenia je zdravotné poistenie. Konkurencia z hľadiska počtu je malá - na "trhu" ostali len komplexné ponuky základného verejného zdravotného poistenia a zákonom už dávno schválené pripoistenie nefunguje. Keby áno, možno by som sa obrátil práve do segmentu pripoistenia, ktorý je potenciálnym faktorom zlepšenia finančného stavu nášho zdravotníctva. Výber z troch poisťovní s rozličným charakterom a postavením na trhu je prakticky nemožný. V tomto roku som ocenil VŠZP za jej aktívne kroky v regulácii rozsahu poskytovaných výkonov. Vôbec nebudem tvrdiť, že to bola vlastná iniciatíva poisťovne, a že to bolo urobené správne. Ale ide o nevyhnutný - a v budúcnosti snáď aj plne systémový krok, bez ktorého nie je možné riešiť nerovnicu medzi zdrojmi a požiadavkami na zdravotnícky systém, ktorej trpké plody sme v uplynulých dňoch už začali priamo pociťovať. Jraj Nemeč, Univerzita Mateja Bela, Banská Bystrica

DOPLNKOVÉ DÔCHODKOVÉ SPORENIE

54 AXA, Doplnkové dôchodkové sporenie

43 DDS Tatra banky, Doplnkové dôchodkové sporenie

16 ING Tatry - Sympatia, Rastový príspevkový d.d.f. viac na www.ziataminca.sk

DANKOVÉ ÚČTY

57 Zuno Bank, Účet za 0

54 mBank, mKonto

42 VÚB, Flexiúčet

Kategória bankových účtov a výsledky v nej ma nesklamali. Trend je jasný - elektronické bankovníctvo sa stalo aj v Slovenskej republike bežnou súčasťou trhu. Moja voľba v oblasti vedenia účtov patrila prakticky obom bankám rovnako a bolo ťažké vybrať tú, ktorú by som preferoval viac. Ak by boli na trhu 3 elektronické banky, tak rozhodne by som dal hlas všetkým trom. Nepochybne kamenné pobočky majú svoje opodstatnenie a budú tu vždy. Elektronické banky si ma získali hlavne svojou "umiernenou" poplatkovou politikou pri poskytovaní štandardných produktov. Už niekoľko rokov u nás zaznievajú hlasy, ktoré hovoria o neprimeranej poplatkovej politike bánk. Je treba však pochopiť skutočnosť, že kamenná sieť pobočiek nesie určité náklady na prevádzku. K zníženiu poplatkov by mohlo prísť práve vďaka elektronickým bankám.

Viliam Végh, Garančný fond investícií

V prípade štartu ZUNO bank bolo veľmi jasne vidieť, že sa banka učila na vlastných chybách, ale je sympatické, že veľmi rýchlo dokázala reagovať na správanie svojich klientov. Spolu s ostatnými nízkonákladovými bankami učí slovenský trh, že o klienta treba bojovať najmä zvyšovaním vlastnej

efektivity.

Ľuboslav Kačalka, Investujeme.sk

OVB radí...

"Zvážte počet osobných účtov, ktoré v rodine máte. Za každý platíte poplatky. Využívajte elektronické bankovníctvo, minimalizujte platby šekmi a výbery z bankomatu. Vyhnite sa najmä výberom v zahraničí, ktoré niekedy bývajú extrémne drahé. Využívajte čo najviac platbu kartou."

ELEKTRONICKÉ BANKOVNÍCTVO

58 Tatra banka, Internet banking

50 VÚB, Internet banking

43 mBank, Internet Banking

Internet banking Tatrabanky - z môjho pohľadu ide o službu s vysokou úrovňou bezpečnosti (variabilita používaných bezpečnostných prvkov, napr. kombinácia GRID karty a SMS kódov), s jednoduchým používateľským prostredím a zároveň ľahkou dostupnosťou viacerých služieb cez internet. Rudolf Sivák,

Ekonomická univerzita, Bratislava

TERMÍNOVANÉ VKLADY

54 Zuno Bank, Vklad 3,5 %

31 J&T Banka, Termínovaný vklad s najvýhodnejším úrokom na trhu a benefitom vo forme pobytu/poukážok

23 Poštová banka, Neviazaný termínovaný vklad

23 Dexia, Trojročný termínovaný vklad

V kategórii Termínovaných vkladov ste dali na prvé miesto produkt Zuno Bank a na ďalšie dve miesta termínované vklady Poštovej banky a Dexia banky, ktoré tiež nakoniec skončili na stupňoch víťazov. V čom je podľa vás kvalita týchto produktov?

Bankové služby sú v centre pozornosti obyvateľov. Celý vývoj finančného trhu smeruje k ochrane spotrebiteľa, teda konečného užívateľa finančnej služby, a táto ochrana je spojená s nárokom na jednoduchosť produktu, schopnosť porozumieť mu v jeho podstate a v eliminácii nákladov na jeho používanie. Domnievam sa, že všetky tri banky priniesli v tomto roku produkty, ktoré týmto smerom idú, občania im rozumejú a banky prinášajú vyššiu rovnováhu medzi vlastnou efektivitou poskytovanej služby a nákladmi klienta na ponúkané produkty.

Darina Huttová, AFISP

V kategórii termínované vklady ste dali na prvé miesto Neviazaný termínovaný vklad od Poštovej banky, ktorý nakoniec skončil tretí. V čom považujete tento produkt za najlepší?

Ide o produkt spájajúci výhody termínovaného vkladu (vyššie úročenie v porovnaní s bežným účtom) a bežného účtu (okamžitá dostupnosť financií bez sankcií).

Rudolf Sivák, **Ekonomická univerzita**, Bratislava

SPOTREBITEĽSKÉ ÚVERY

62 VÚB, Flexipôžička

58 Slovenská sporiteľňa, Spotrebný úver na Čokol'vek

28 Poštová banka, Dostupna pozicka

Flexipôžička VÚB - hodnotím pozitívne najmä preto, že ide o široko diverzifikovaný produkt (napr. flexipôžička pre mladomanželov, študentov, na auto, na výmenu okien, a pod.) s rôznymi úrokovými sadzbami v závislosti od typu pôžičky. Hodnotenie rizika protistrany (klienta) je v tomto prípade

férovejšie.

Rudolf Sivák, **Ekonomická univerzita**, Bratislava

OVB radi...

"Spotrebné úvery bez zabezpečenia nehnuteľnosťou patria k najdrahším úverom. Preto dajte pozor, aby ste ich vládali splácať. Ak budete mať problémy, v prvom rade sa pokúste dohodnúť na novom splátkovom kalendári. Rozhodne nevyplácajte dlh iným úverom. Pri spotrebnom úvere od nebankovej spoločnosti môže byť výhodný úver s nulovým navýšením, ak ho splatíte v dohodnutom čase. Úrok je tu skrytý zväčša ho platí predajca tovaru, alebo ide o výpredajový tovar."

ÚVERY NA BÝVANIE

84 VÚB, Flexihypotéka

62 ČSOB, 24 hodinová hypotéka

51 Slovenská sporiteľňa, Úver na bývanie

Hypotéky: Kritéria pri rozhodovaní sú špecifické a sú predovšetkým podmienené túžbam a prániam klienta. Či je niečo najlepšie, sa v prípade hypotéky nedá nikdy povedať absolútne. Konkrétny produkt vyhráva najmä preto, že je pri ňom treba urobiť najmenej kompromisov. Najdôležitejšie kritéria sú:

1. Výška úrokovej sadzby a s tým spojená výška splátky
2. Percento poskytnutia úveru vyplývajúce z hodnoty zabezpečenia
3. Rýchlosť spracovania úveru, najmä čas, za ktorý sa klient dopracuje k čerpaniu peňazí
4. Poplatky spojené s poskytnutím a udržiavaním úveru
5. Fixácia úrokovej sadzby a poplatky spojené s predčasným splatením úveru, atď. Poradie, ktoré som uviedol, môže byť u jednotlivých klientov rôzne, s dôrazom na jedinečnosť a bezpodmienečnosť niektorého z kritérií. Komplexnosť produktu, teda vyváženosť prvých piatich kritérií, môže dať nejaké subjektívne poradie bánk. Toto poradie môže však značne ovplyvniť ľudský faktor, teda pocit klienta aj sprostredkovateľa, že je o neho v tej či onej pobočke banky dobre postarané. Dôležitým faktorom výberu klienta môžu byť aj vhodné reklamné kampane jednotlivých bánk spojené so zľavňovaním pri niektorých kritériách, obvykle však majú iba krátkodobý charakter. Oliver Danko, Svet Hypoték

Flexihypotéka VÚB a 24 hodinová hypotéka ČSOB sú z môjho pohľadu najlepšie tým, že sa snažia osloviť klientov svojimi neštandardnými ponukami. Jedna v možnosti štyroch periód zafixovania úrokovej sadzby a druhá vo veľmi rýchlej dostupnosti hypotéky pri splnení požadovaných kritérií. V konečnom dôsledku však stále ide o štandardné hypotekárne produkty, kde je náročné hľadať nejaké výraznejšie inovácie vzhľadom na špecifickosť a účel tohto produktu. Viliam Végh, Garančný fond investícií

Uvedené produkty pre klientov predstavujú optimálne riešenie financovania. Bankám sa podarilo uspokojiť požiadavky väčšiny našich klientov - jednak v pružnom a včasnom schvaľovaní úverov a jednak v samotných podmienkach ich úveru. Priaznivé boli pri týchto produktoch aj úrokové sadzby, preto bol o ne veľký záujem. Miroslava Mizeráková, Hypocentrum

Výhody produktu 24 hodinová hypotéka od ČSOB: schválenie do 24 hodín, možnosť mimoriadnej splátky hypotéky do výšky 20% každoročne bez poplatku, možnosť 100% predčasného splatenia hypotéky ku dňu obnovy úrokovej sadzby bez poplatku, splatnosť až do 40 rokov, obvykle výhodnejšia úroková sadzba ako štandard na trhu. Rastislav Patzelt, EFCO

OVB radi... "Hypotéka s nulovou alebo nízkou spoluúčasťou je lákavá. Ak si však pripravíte vyššiu spoluúčasť, máte väčšiu šancu, že hypotéku dostanete. Zároveň ušetríte na úrokoch. Pri hypotéke prvé roky platíte prakticky iba úroky. Ak ju budete musieť zrušiť predčasne kvôli neplateniu, o tieto peniaze prídete. Zvážte preto, či ju "utiahnete".

STAVEBNÉ SPORENIE

79 Prvá stavebná sporiteľňa, Stavebný úver už od 2,9 % ročne s garantovanou úrokovou sadzbou počas celej doby splácania, pričom stavebný úver až do 40 000 eur poskytuje Prvá stavebná sporiteľňa, a. s., bez skúmania výšky príjmu stavebného sporiteľa a bez záložného objektu

61 Wüstenrot stavebná sporiteľňa, Medziúver Akurát Super

37 ČSOB stavebná sporiteľňa, Investičné stavebné sporenie

OVB radi... "Stavebné sporenie vám umožní zlepšiť si budúcu situáciu pri žiadaní o hypotéku. Alebo ním môžete financovať opravy a rekonštrukcie súčasného majetku. Je oveľa výhodnejšie financovať to z vlastných úspor, ako z požičaných peňazí na spotrebný úver."

FINANCOVANIE PODNIKANIA

43 VÚB, Profi úvery

41 Tatra banka, BusinessÚver Expres

19 ČSOB, Malý investičný úver

INVESTIČNÉ BANKOVNÍCTVO

38 Privatbanka, Privatbanka Wealth Management (PWM)

22 Pioneer Investments, RYTMUS - Program pravidelného investovania

21 VÚB, Internet banking pre klientov privátneho bankovníctva

[Späť na obsah](#)

25. Aký je váš aktuálny názor na Zlatu mincu?

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 3; Zlatá minca; Anna Harumová]

Odpovedajú členovia odbornej poroty Zlatá minca 2011

Posledný ročník súťaže Zlatá minca potvrdil, a to nie po prvý raz, opodstatnenosť tohto vyhodnocovania finančných produktov. Členovia poroty majú rôzne uhly pohľadu a hodnotenia odzrkadľujú nielen stanoviská odbornej, ale i laickej verejnosti. Je dobré poznať, ktoré finančné inštitúcie a ktoré finančné produkty zaujali svojim charakterom a nesú so sebou znamenie potreby, či progresu.

Darina Huttová, ARSP

Za veľmi pozitívne v tomto ročníku Zlatej mince považujem to, že priestor na hodnotenie okrem odbornej poroty dostala aj verejnosť. A teší ma, že ponuku na hodnotenie zobrala vážne. Som presvedčený, že počet hlasujúcich sa bude každým rokom zvyšovať. Kamil Kvasňovský, MPS

Tak ako je Michelinova hviezda najvyšším ocenením kvality reštaurácie, aj zisk Zlatej mince bude pre finančnú inštitúciu najlepšou vizitkou a puncom kvality v očiach jej klientov. Za kľúčové však považujem prvé poslanie ankety Zlatá Minca - poskytnúť klientom jednoduchú orientáciu vo finančných produktoch na základe ich hodnotenia odborníkmi. Marta Klócová, OVB Allfinanz Slovensko

Zlatá minca sa z roka na rok stáva prestížnejším podujatím. Prejavuje sa to vážnosťou, s akou k tejto akcii pristupujú zástupcovia finančných a poisťovacích inštitúcií, ktoré so svojimi produktmi súťažia o Zlatú mincu. Na druhej strane sa to prejavuje aj rastúcim záujmom odbornej verejnosti. Osobne ma prekvapuje, že Zlatú mincu stále viac sleduje aj laická verejnosť. Vo svojom okolí som sa stretol s reakciami na Zlatú mincu u ľudí, u ktorých by som vôbec neočakával záujem o oblasť finančnictva alebo poisťovníctva. Rastislav Patzelt, EFCO

Výsledky hlasovania považujem za objektívne, a keď ich porovnávam s mojím osobným hlasovaním, väčšinou sa s nimi stotožňujem. Anna Harumová, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Vyhodnotenie Zlatej mince 2011 vnímam pozitívne. Prebehlo na profesionálnej úrovni za účasti odborníkov z finančného trhu. Zlatá minca pomáha klientom pri výbere NAJ produktu, a tiež samotným finančným spoločnostiam, ktoré nominovali svoje produkty. Dobré produkty sa predávajú samé. Produktom, ktoré sa umiestnili na horších miestach, zasa ukazuje, v čom je potrebné sa zlepšiť. Tomáš Kročian, Fin Consulting

(pokračovanie na strane 15) (pokračovanie zo strany 3)

Zlatá minca má tradične veľmi dobrú úroveň a podľa mňa vysokú pridanú hodnotu pre širokú odbornú aj

laickú verejnosť. Finančný trh je rozmanitý a komplikovaný, preto je dobré, že existuje nejaké fórum, ktoré pomáha ľuďom zorientovať sa. Vyskytujú sa rôzne názory na Zlatú mincu, aj kritické hlasy, ale finančný trh so Zlatou mincou je lepší ako bez nej. Peter Šimko, Poistenie.sk

Zlatá minca je prestížne ocenenie, ktorého zisk si váži určite každá finančná inštitúcia, či už je to banka alebo poisťovňa. Dáva možnosť klientom veľmi ľahko a rýchlo sa zorientovať medzi množstvom produktov, ktoré dnes finančný trh ponúka. Veľmi oceňujem, že udeľovanie cien nezávisí len na členoch odbornej poroty, ale súčasťou projektu je aj hlasovanie verejnosti. Toto je najdôležitejšia spätná väzba, ktorú môže finančná inštitúcia získať - ocenenie od svojich klientov. Veľkým prínosom je práve hlasovanie v kategórii "ústretová banka", resp. "ústretová poisťovňa", pretože každú banku či poisťovňu určite poteší, že ju klienti považujú za dôveryhodného partnera a neváhajú sa na ňu kedykoľvek obrátiť. Daniel Žilovec, Finančné centrum

Ročník 2011 súťaže finančných produktov Zlatá minca bol poznamenaný znížením počtu kategórií finančných produktov. Je veľmi otázne, či v prospech klientov. Kategórie podielové fondy alebo starobné dôchodkové sporenie považujem v rámci finančného trhu za dôležitejšie, než kategóriu zdravotné poistenie. Priznajme si, tam sú rozdiely medzi jednotlivými poisťovňami len minimálne. Ak má byť súťaž produktov Zlatá minca aj v budúcnosti orientačnou pomôckou pre slovenských klientov - a ja verím, že bude - treba upraviť kategórie tak, aby sa klient mohol orientovať práve v tých oblastiach, ktoré sú pre neho dôležité. Tvorcov súťaže Zlatá minca musím pochváliť za zorganizovanie v poradí už siedmeho ročníka na slovenskom trhu skutočne výnimočnej súťaže finančných produktov.

Pavol Hadzima, Winners Group

Keďže na Slovensku neexistuje veľa možností, čo najobjektívnejšie porovnať produkty medzi poisťovňami či bankami, teším sa, že máme Zlatú mincu. Na hlasovaní sa zúčastňujem už po niekoľkokrát, preto si už počas roka všimam reakcie a skúsenosti klientov a predbežne hodnotím a porovnávam produkty, s ktorými sa stretávam. Zrejme aj to je dôvod, prečo tento rok konečné výsledky kopírujú moje hlasovanie. Aj ostatní porotcovia majú zrejme podobný názor či skúsenosti s hodnotenými produktmi. Získané výsledky tak majú vypovedaciu hodnotu a môžu byť dobrým vodídlom pre klientov, ale aj sprostredkovateľov, ako sa rozhodnúť pri výbere poisťovne či banky.

Marek Dudáš, Superpoistenie

Tento ročník bol v znamení úspechu favoritov, tradičných zberateľov Zlatých mincí s minimom prekvapení. Je vidieť, že viaceré silné spoločnosti na finančnom trhu si držia svoje postavenie a nie je jednoduché sa medzi nich vkliniť. Úspešným nováčikom bola akurát Zuno Bank.

Richard Kvasňovský, TASR

Aj posledný ročník potvrdil rastúcu úroveň Zlatej mince. Aj keď ide o ojedinelé hodnotenie finančných produktov, Zlatá minca si naďalej udržiava záujem odbornej verejnosti a ocenené finančné inštitúcie vedia výsledky dobre marketingovo využiť.

Róbert Vitkovský, Fin Consulting

V dnešnej relatívne komplikovanej dobe, keď denne cítime turbulenciu na peňažných a kapitálových trhoch, je zo strany finančných inštitúcií veľmi ťažké zaujať a byť úspešný pri získaní klienta. Škála produktov na trhu je pomerne veľká a ponúknuť dnes lepší alebo inovatívnejší produkt ako konkurencia, je čoraz ťažšie. Možno práve preto sa Zlatá minca dnes, viac ako v minulosti, stáva jedným z mála informatívnych kanálov, ktoré nie sú ovplyvnené plateným marketingom súťažiacich. Poskytuje tak jedno z najobjektívnejších a najkomplexnejších hodnotení produktov na trhu poisťovníctva a bankovníctva v Slovenskej republike zo strany odbornej verejnosti. Zlatá minca sa stáva hlavne v bankových produktoch pre mnohých, ktorí vzhľadom na neistú dobu prechádzajú zo zložitejších produktov a investičných nástrojov späť do konzervatívnych produktov, prehľadným manuálom v spleti dnešných ponúk.

Viliam Végh, Garančný fond investícií

Orientovať sa v ponuke finančných produktov je pre bežného občana veľa ráz veľmi zložitý. Okrem toho je veľmi nevýhodné v tejto oblasti učiť sa na vlastných chybách, ktoré môžu znamenať pre jednotlivcov i veľké straty. Preto hodnotím prezentáciu výsledkov súťaže Zlatá minca za veľmi užitočnú orientáciu pre mnohých ľudí, ktorí si potrebujú vybrať finančný produkt a nemajú potrebné skúsenosti, resp. znalosti v tejto oblasti. Oceňujem, že súťaž naberá na kvalite, čo sa v tomto roku prejavilo v zúžení produktov a zvýšení prehľadnosti pre produkty, ktoré sú na trhu najviac žiadané.

Andrej Révay, SAF

Oceňujem, že sa Zlatá minca etablovala na trhu, zvyšuje povedomie a záujem o finančné produkty. Každý, kto pristupuje ku klientovi seriózne, si totiž želá skúsených a rozhladených klientov, pretože to uľahčuje komunikáciu. A vzdelaný klient zároveň posúva aj trh finančného sprostredkovania k väčšej profesionalite.

Peter Világi, Medical & Financial Consulting

Aktuálny ročník súťaže Zlatá minca hodnotím pozitívne. Oceňujem zachovanie kontinuity v hodnotení kvality finančných produktov finančnými odborníkmi. To na jednej strane umožňuje rýchlu orientáciu laickej verejnosti v pomerne veľkom množstve dostupných finančných produktov na trhu, ale na druhej strane aj motivuje finančné inštitúcie k tvorbe nových alebo k vylepšeniu existujúcich finančných produktov, reagujúcich na meniace sa podmienky finančného trhu. Zavedenie nových kategórií Ústretová banka a Ústretová poisťovňa odráža reálnu situáciu na trhu, najmä trhový podiel ich víťazov a určitý konzervativizmus klientov. "Zoštíhlenie" súťaže neubralo na jej vážnosti, do budúcnosti odporúčam zaradiť do súťaže kategóriu "Podielové investovanie" - aj z hľadiska osvety verejnosti.

Dyšán Muzika, InvestAge

Podľa čoho sa rozhodujete pri výbere najlepších produktov?

Podľa nastavenia produktu a ceny. Pričom pod nastavením myslím, do akej miery sa môže prispôsobiť klientovi bez toho, aby jeho cena stúpala, či je v niečom inovatívny, aký rámec životných úloh pokrýva. Prípadne ešte zohľadňujem referencie z praxe od známych a čitateľov. Xénia Makarová, TREND

Rozhodujem sa podľa osobných skúseností s konkrétnymi produktmi. Hodnotím len v kategóriách, v ktorých sa viem zorientovať. Róbert Vitkovský, Fin Consulting

Pri výbere produktov a určovaní poradia je vždy potrebné brať do úvahy jedine objektívne faktory. Výška poplatkov, variabilita produktov, proklientsky orientovaný prístup, výnosnosť produktu, výnimočný prístup v prípade požiadaviek klientov (napríklad poisťné plnenie) by mali byť len torzom dôležitých faktorov pri výbere najvýhodnejších produktov. Jedným slovom povedané hodnotím produkty na základe ich kvality. Ako odborník na finančné produkty na slovenskom trhu môžem len pevne veriť, že rovnako hodnotia finančné produkty aj ostatní členovia odbornej poroty. Pavel Hadzima Winners Group

Hodnotenie produktov v rámci Zlatej mince často nie je jednoduché. Kategórií je mnoho a asi je len málo expertov, ktorí poznajú detaily pre každú z nich. Tam, kde som úplným laikom, sa práva hodnotiť vzdám. Tam, kde mi niektoré detailné vedomosti chýbajú, sa snažím overiť si situácie dostupnými prostriedkami a kanálmi, najmä cez webové stránky spoločností a produktov. V tomto smere ma prekvapilo, že o niektorých navrhovaných produktoch som na sa weboch ich poskytovateľov ani nedočítal (išlo najmä o poisťné produkty). Faktorom môjho hodnotenia je aj osobná skúsenosť s konkrétnymi finančnými inštitúciami a ich službami - akceptujem, že to znevýhodňuje tých, ktorí ma už ako zákazníka sklamali, ale nič nie je dokonalé. Juraj Nemeč, Univerzita Mateja Bela, Banská Bystrica

V kategóriách produktov, v ktorých som hlasoval, sa počas roka 2011 neudiali zásadné zmeny. Vždy sa rozhodujem najmä z pohľadu prínosu pre klienta. Jednoduchosť produktu, výhodnosť a riešenie klientovej situácie je pre mňa prioritou. Mám rád, keď produkt skutočne rieši klientov problém a jeho použitie má jednoduché a jasné podmienky. Žiadne "právnické vychytávky". Ing. Miroslav Vilem, www.podnikam.sk

Hodnotil som tie, s ktorými som sa v praxi stretol, prípadne ich poznám, študoval som ich alebo porovnával s konkurenciou. Často ovplyvní moje rozhodovanie aj zlá alebo dobrá skúsenosť pri samotnej likvidácii škôd a komunikácia s poisťovňou. Takže niektoré rozhodnutia o umiestnení na jednotlivých priečkach boli pri hlasovaní veľmi ovplyvnené ľudským faktorom v poisťovniach, nešlo len o kvalitu krytia či zrozumiteľnosť produktu pre klienta. Keďže sme špecialisti na online poistenie cez internet, vždy vysoko hodnotím aj snahu poisťovne či banky preniesť uzatváranie produktov do elektronickej podoby vo forme intranetu či online aplikácie.

Marek Dudáš, Superpoistenie

Môj hlas v jednotlivých kategóriách je kombináciou skúseností spolupracovníkov našej spoločnosti, resp. mojich osobných skúseností.

Zdenko Banci, Univerzálna maklérska spoločnosť

Pri svojom hodnotení som zvažovala predovšetkým osožnosť produktu z pohľadu konečného finančného spotrebiteľa.

Darina Huttová, AFISP

Z pohľadu môjho výberu jednotlivých produktov riešim určitú schizofréniu medzi mnou ako klientom finančných inštitúcií a človekom, ktorý vo finančníctve pôsobí 18 rokov. Produkty, ktoré ja považujem za najlepšie, sú vždy kompromisom oboch týchto pohľadov. Rozhodne v prvom rade ma musia osloviť ako klienta a následne takýto produkt hodnotím z odborného pohľadu. Pohľad klienta a mojich potrieb v oblasti finančného sektora sa v ničom nelíši od väčšiny bežných užívateľov produktov, kde víťazia kritéria ako je cena služby, komfortnosť služby, dostupnosť služby a v konečnom rade aj jej bezpečnosť. Z pohľadu odborného je to podstatne ťažšie. Je potrebné mať trochu hlbší prehľad v produktovej báze a treba vedieť rozlíšiť, či ide len o produkt, ktorý niekto vytvoril cez "kopirák", alebo ide o inovatívny produkt alebo o úplne novú ideu.

Viliam Végh, Garančný fond investícií

Pri výbere produktov sa samozrejme najradšej rozhodujem na základe dlhodobých pracovných i súkromných skúseností, ktoré v tejto oblasti mám. Pokiaľ však nemám vlastné skúsenosti, snažím sa vychádzať z popisu produktov a hodnotiť a porovnávať ich parametre a najmä ich užitočnosť a osobitosť na finančnom trhu. Produkty, ktorým nerozumiem, nehodnotím.

Andrej Révay, SAF

Pri výbere najkvalitnejších produktov pre mňa významnú úlohu zohrávajú tieto hlavné kritériá:

1. Komplexnosť a variabilita produktu - tu je podľa mňa dôležité mať produkt nastavený tak, aby bol zaujímavý a predajný pre viaceré cieľové skupiny, či už z pohľadu pohlavia, veku, príjmu, spôsobu životného štýlu atď. - je to určite náročná úloha, ale práve tie produkty, ktoré tento predpoklad spĺňajú, sú dlhodobo úspešné aj u klientov, aj u spoločností, ktorá ich ponúka na trh.
2. Flexibilita produktu - tento parameter vnímam tak, že keď už si niektorý variabilný produkt kúpim, tak sa bude flexibilne prispôbovať mojim potrebám, alebo ho budem musieť pri určitých životných zmenách zrušiť a nahradiť novým, čo ako vieme, nie je pre klientov ani príjemné, a ani finančne výhodné.
3. Jednoduchosť a zrozumiteľnosť
- finančné spoločnosti mnohokrát zabúdajú, že nie všetci sú zbehlí v právnej, či finančnej terminológii, takže produkt považujem za dobrý vtedy, keď si klient prečíta podmienky a je z nich schopný svojimi slovami opísať: čo to je za produkt, na čo mu konkrétne je a ako ho v prípade potrieb môže alebo zmeniť, alebo si uplatniť plnenie. Ak klient rozumie produktu, tak sa výrazne zvyšujú percentá perzistencie, trvania.
4. Transparentnosť skladby poplatkov a ich výška - budem považovať za jeden zo symbolov rastúcej kultúry oceňovania produktov, keď pojem skrytý poplatok uplatnený už v základom ocenení produktu, budeme poznať len z historickej literatúry. Našťastie, niektoré spoločnosti už na túto cestu nastúpili.
5. Stabilita a spoľahlivosť spoločnosti, ktorá produkt uvádza na trh v dnešných dňoch sa veľmi ťažko definuje pojem stabilná finančná spoločnosť, ale za spoľahlivú považujem spoločnosť, ktorá nielen vábi klientov na nízku cenu produktov, ale hlavne si buduje kvalitu značky na dobrej práci s klientom a kvalitnej likvidácii.

Monika Chrienová, Finančník.sk

U mňa vyhrávajú produkty, ktoré väčšine klientov ponúkajú ideálny pomer kvality a ceny. Prípadne, ak sú určené pre užšiu cieľovú skupinu (napr. podnikateľov), musia byť niečím výnimočné v porovnaní s konkurenciou. Rovnako podstatným kritériom pri poistení sú skúsenosti s likvidáciou poisťovních udalostí a s úrovňou komunikácie poisťovne s klientom.

Peter Világi, Medical & Financial Consulting

Pri posudzovaní finančných produktov zohľadňujem nasledovné kritériá: Schopnosť finančného produktu riešiť aktuálne potreby klientov Dostupnosť finančného produktu pre čo najširší okruh klientov Flexibilita finančného produktu, schopnosť reagovať na meniace sa potreby, ale aj finančné možnosti klientov. V kategórii Objav roka som dal hlas produktom, ktoré najkomplexnejšie spĺňajú moje uvedené kritériá. Každý z týchto produktov je výnimočný vo svojej oblasti a najlepšie reaguje na súčasnú situáciu na slovenskom finančnom trhu. Dušan Muzika, InvestAge

Poznám jednotlivé produkty bánk, poisťovní a stavebných sporiteľní. Preto sa rozhodujem podľa vlastného uváženia, ktoré produkty sú výhodné a zaujímavé pre klienta a obsahujú niečo navyše, nejakú

pridanú hodnotu pre klienta, v porovnaní s inými bežnými produktmi na trhu. Rastislav Patzelt, EFCON

Pri výbere produktov si porovnávam nielen cenu, ale i podmienky, za akých produkt funguje. Najzložitejšie je vybrať si spomedzi produktov životného poistenia. Najjednoduchšie to je zasa pri terminovaných produktoch bánk, kde si i laik vie ľahko porovnať nielen úrok, ale i poplatky a podmienky s tým spojené. Pri výbere produktov odporúčam postupovať nasledovne: porovnávam nielen cenu, ale i to, čo za tú cenu získam. Dôležité sú i referencie z trhu. Môžete mať najlepší produkt na trhu z hľadiska parametrov a ceny, no keď vám pri predaji produktov nefungujú procesy (nefunkčné call centrum, neriešenie reklamácií klientov, nefunkčná obchodná politika, apod.), obchodný úspech dosiahnete ťažko. Práve referencie na produkty vám dokážu odhaliť chyby v procesoch. Netreba však zabudnúť i na fakt, že aj ten najlepší produkt má svoje slabiny. Bohužiaľ, nežijeme v ideálnom svete, kde by sa predávali ideálne produkty. Tomáš Kročian, Fin Consulting

Pri hlasovaní o jednotlivých produktoch vychádzam z poskytnutých informácií jednotlivými súťažiacimi subjektmi, ale aj z iných zdrojov ako sú reklamné prospekty, informačné reklamy, ale hlavne osobné skúsenosti osôb aj podnikov, ktoré poznám. Anna Harumová, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Súťaž Zlatá minca organizuje a prílohu Zlatá minca vydáva MEDIA PROJEKT AGENCY, s.r.o., Košická 6. 821 88 Bratislava, ICO: 35885371, ICDPH: SK2020264598, č. ú.: 2624852761/1100 Tatra banka 0903 753 694, jiri.scobak@mpa.sk

[Späť na obsah](#)

26. ČLENOVIA ODBORNEJ POROTY ZLATÁ MINCA 2011

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 10; Zlatá minca; redakcia]

Banci Zdenko, Univerzálna maklérska spoločnosť, Bardon Jindřich, Median SK, Csernák Peter, Pravda, Čonka Marek, oPeniazoch.sk, Čunočka Ján, MBI Marketingberatung International, Danko Oliver, Svet Hypoték, Dudáš Marek, Superpoistenie, Ďurček Adrián, Terno Slovensko, Fekate Imrich, Slovenská kancelária poisťovateľov, Gunišová Bibiána, Slovenská obchodná a priemyselná komora, Hadzima Pavol, Winners Group, Harumová Anna, **Ekonomická univerzita** Bratislava, Hrtko Vladimír, Slovenská banková asociácia, Hrvolavá Barbora, Firma/Siesta Slovakia, Hottová Darina, AFISP, Hvozdovičová Jana, Sme, Chrienová Monika, Finančník.sk, Jurigová Daniela, Rádio Expres, Kačalka Ľuboslav, Investujeme.sk, Kavický Radovan, MESA 10, Kľocavá Marta, OVB Allfinanz Slovensko, Kopál Róbert, Asociácia obchodníkov s cennými papiermi, Kročian Tomáš, Fin Consulting, Kvasňovský Kamil, MPS, Kvašňovský Richard, TASR, Laznia Marcel, Slovenská banková asociácia, Macko Ondrej, PC Revue, Makarová Xenia, eTrend, Mizeráková Miroslava, Hypocentrum, Motyčka Ľubomír, Cestovateľ, Muzika Dušan, InvestAge, Nagyová Valéria, GoodWill, Nemeč Juraj, Univerzita Mateja Bela Banská Bystrica, Nemeš Marián, Business and Financial Planners, Patzelt Rastislav, Efccon, Penz Ivan, Universal maklérsky dom, Peschi Ivan, Slovenská Komora Znalcov, Petrušková-Bartáková Gabriela, Maxima Brokers, Révay Andrej, Slovenská asociácia podnikových finančníkov, Silák Rudolf, **Ekonomická univerzita** Bratislava, Súčová Erika, Broker Consulting, Šimko Peter, Poistenie.sk, Stefaniková Monika, K Finance, Trebunová Lenka, AWD, Tytykalová Halka, Sme, Végh Viliam, Garančný fond investícií, Vllági Peter, Medical & Financial Consulting, Vilém Miroslav, Podnikám.sk, Vitksvský Róbert, FinCo&Partners, Vokorokosová Renáta, Ekonomická fakulta TU Košice, Žilovec Daniel, Finančné centrum

[Späť na obsah](#)

27. Stredoškólači na veľtrhu predviedli cvičné firmy

[Téma: Ekonomická univerzita; GoodWill; 13/12/2011; 12,01/2011; s.: 75; VZDELÁVANIE; TA]

Štrnásť ročník Medzinárodného veľtrhu školských cvičných firiem sa uskutočnil v Bratislave na prelome novembra a decembra. Zaregistrovalo sa na ňom 86 cvičných firiem, z toho 29 zahraničných - z ČR, Bulharska, Fínska, Rakúska a Rumunska. "Veľtrh je miesto, kde si žiaci najmä stredných odborných škôl môžu vyskúšať v priamom kontakte so zákazníkom všetko, čo sa v simulovanom prostredí naučili," uviedla Gabriela Horecká zo Slovenského centra cvičných firiem (SCCF). Centrum zorganizovalo podujatie spolu s **Ekonomickou univerzitou v Bratislave** a Nadáciou na podporu odborného vzdelávania a prípravy. Cvičná firma ako vyučovací predmet v rámci podnikateľského vzdelávania umožňuje užšie prepojenie školskej prípravy s praxou. Absolvujú ho predovšetkým žiaci tretích a štvrtých ročníkov. TA

[Späť na obsah](#)

28. Majster cez sviatky herne, vicemajster kondične

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 19/12/2011; 292/2011; s.: 41; Volejbal; LUCIA JEŽÍKOVÁ]

V Doprastave si už vianočné darčeky rozdali, v Slávii **EU** sa bude nadeľovať až vo štvrtok

Volejbalistky bratislavskej Slávie **Ekonomická univerzita** sa v sobotu pred Vianocami predposledný raz obliekli do súťažných dresov. V stredu ich o 18.00 h totiž ešte čaká súboj stredo európskej ligy (MEL) na budapeštianskej palubovke proti Vasasu. "Deň po návrate z Maďarska si ešte dáme ráno ľahší tréning, podvečer si všetci spoločne sadneme a rozdáme si darčeky," priblížil sviatočnoherné plány tréner družstva Martin Hančík. Následne odcestujú dievčatá za svojimi rodinami. V športovej hale Mladost by sa mali opäť spoločne začať schádzať od utorka 27. decembra. "Nechceme to siliť, hráčky sa budú vracat postupne v závislosti od dopravných spojov," ozrejmil kouč vysokoškolačok. Medzi sviatkami by mali slávistky absolvovať domáci miniturnaj, prípadne prípravný dvojzápas. "Uvidíme, ako sa napokon so súpermi dohodneme. V každom prípade nechcem, aby dievčatá vypadli z herného rytmu, takže niečo isto prichystáme," prisľúbil Hančík mladší. Na prvé novoročné stretnutie MEL pocestujú Bratislavčanky v sobotu 7. januára do chorvátskeho Vukovaru.

Doprastaváčky sa vo sviatočnom stretli už uplynulú stredu. Spoločne si zajedli kapustnicu a zároveň si pochutili na sladkých i slaných dobrotách z vlastnej kuchyne. Môžeme potvrdiť, ako kuchárky a cukrárky sa vskutku blysi. Trénerka Eva Koseková a jej dcéra Barbora, druhá nahrávačka družstva z PKO, v závere uplynulého týždňa nastúpili na šichtu pri kadetskej reprezentácii a dievčatá sa preto až do štvrtka pripravujú pod vedením manažéra tímu Mareka Rojka. "Voľno máme naplánované od piatka do pondelka, v utorok 27. decembra sa už stretneme v hale," povedal nám Rojko. "Prvý raz za šesť rokov, čo som pri družstve, na nás počas Vianoc čaká kondičný blok." Doprastav odohral posledný súťažný zápas 13. decembra, keď v prvom semifinálovom stretnutí Slovenského pohára zdolal Spišskú Novú Ves na jej palubovke hladko 3:0. V stredo európskej lige si tri dni predtým pripísal tri body za trojsetový triumf nad Linzom. "Po novom roku začneme hrať v stredu 11. januára v domácej odvete proti Spišskej," oznámil manažér obhajkyň titul. Prvý duel MEL doprastaváčky odohrajú v piatok 13. januára v Budapešti proti tamojšiemu Vasasu. LUCIA JEŽÍKOVÁ

[Späť na obsah](#)

29. Susedom zoberieme turistov

[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 19/12/2011; HNonline; Tomáš Vašuta]

Krajiny V4 chcú lákať svet spoločne. Slovensko chce využiť to, že na spolupráci nemá čo stratiť.

Kazachstan, Amerika či India. Aj to sú krajiny, z ktorých chceme privítať viac turistov. Pomôcť nám majú naši susedia, s ktorými Slovensko pripravuje spoločnú marketingovú kampaň. "Chceme využiť letecké prepojenia našich susedov. Cieľom je cez spoluprácu prilákať turistov, ktorí by inak na Slovensko neprišli," povedal pre HN generálny riaditeľ Slovenskej agentúry pre cestovný ruch (SACR) Peter Belinský.

Po stopách susedov

Kým v Európe s Českom, Maďarskom a Poľskom bojujeme o turistov, vo vzdialenejších kútoch budeme ťahať za jeden povraz. Zástupcovia z krajín Vyšehradskej štvorky sa totiž dohodli na lákaní pre nás "exotických" turistov. "Propagačné aktivity "európskeho kvarteta" budú v budúcom roku cieľiť na USA, Rusko, Čínu a Japonsko," prezradila Jiřina Peřinová z tlačového oddelenia Czech Tourism. Podľa jej slov propagovať stredo európsky región chcú spoločne aj v Brazílii, Indii či na Taiwane.

Slovensko si od spolupráce sľubuje hlavne využitie skúseností a dobrej značky susedov. "Napríklad Poliaci majú pravidelnú linku do Indie a počty turistov z tejto krajiny im pekne rastú," konštatuje Belinský. Práve z takýchto prepojení chce ťažiť aj naša agentúra. "Praha má veľmi dobré meno v Amerike. Časť turistov, ktorí navštvia Česko, by tak mohla prísť k nám," ozrejmjuje Belinský.

Najslabší z reťazca

Podľa analytikov môžeme zo spolupráce vyťažiť relatívne najviac, keďže Slovensko je zo štvorice najslabšie a nemá čo stratiť. "Určite je to správny postup. Otázne je, do akej miery budeme v zoskupení vystupovať ako rovnocenní partneri," zamýšľa sa Jozef Orgonáš z **Ekonomickej univerzity**. Podľa jeho slov bude veľa záležať na tom, ako dlho u nás turisti zostanú. "Či to bude len na pol dňa, alebo u nás aj prespia," konštatuje Orgonáš.

Agentúry sú presvedčené, že turisti navštvia viac destinácií. "Turisti zo spomínaných vzdialených krajín

jazdia do Európy v rámci tzv. balíčkov, kedy navštívia viac krajín naraz," vysvetľuje Peřinová. Slovensko chce ťažiť hlavne zo svojej polohy, keď cez nás môžu prechádzať turisti zo všetkých troch krajín.

Hra o "exotov"

Podľa Belinského chcú Slovensko viac spájať so značkou Európa, ktorá je známa po celom svete. "Pomáhajú nám aj investície. Napríklad nárast turistov z Južnej Kórey u nás súvisí s investíciami na Slovensku," vysvetľuje šéf SACR. Podobne by v budúcnosti mali rásť aj počty turistov z Číny, Taiwanu a ďalších ázijských krajín, čo potvrdzujú aj tohtoročné skúsenosti. "Zaznamenali sme veľa Číňanov, Kórejčanov, ale i rodinu z Bangladéša," pochvaľuje si riaditeľ košickej ZOO Erich Kočner.

Zo spolupráce štyroch krajín by u nás mali najviac profitovať Tatry a Bratislava. Naše hlavné mesto by malo ťažiť hlavne z toho, že veľa turistov navštívi naše hlavné mesto pri prechode z Viedne do Budapešti. "Tento rok pribudli Rakúšania, Škandinávci aj španielsky hovoriaca klientela. Výrazne pribudla aj ruská klientela," prezrádza Jana Fabianová zo spoločnosti Tour4u, ktorá v Bratislave prevádzkuje vyhlíadkovú linku Prešporáčik.

Kým vlani navštívilo Slovensko okolo 1,3 milióna zahraničných turistov, predpoklad na tento rok hovorí o takmer 150-tisícovom náraste.

Koľko turistov privítali v roku 2010 (v mil.)

Poľsko 12,5

Maďarsko 9,5

Česko 6,3

Slovensko 1,3

ZDROJ - ŠÚ SR, HN

[Späť na obsah](#)

30. Susedom zoberieme turistov

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 19/12/2011; s.: 14; Firmy&Financie; Tomáš Vařuta]

Krajiny V4 chcú lákať svet spoločne. My na spolupráci nemáme čo stratiť.

Tomáš Vařuta

Bratislava - Kazachstan, Amerika či India. Aj to sú krajiny, z ktorých chceme privítať viac turistov. Pomocť nám majú naši susedia, s ktorými Slovensko pripravuje spoločnú marketingovú kampaň. "Chceme využiť letecké prepojenia našich susedov. Cieľom je cez spoluprácu prilákať turistov, ktorí by inak na Slovensko neprišli," povedal pre HN generálny riaditeľ Slovenskej agentúry pre cestovný ruch (SACR) Peter Belinský.

Po stopách susedov

Kým v Európe s Českom, Maďarskom a Poľskom bojujeme o turistov, vo vzdialenejších kútoch budeme ťahať za jeden povraz. Zástupcovia z krajín Vyšehradskej štvorky sa totiž dohodli na lákaní pre nás "exotických" turistov. "Propagačné aktivity "európskeho kvarteta" budú v budúcom roku cieľiť na USA, Rusko, Čínu a Japonsko," prezradila Jiřina Perinová z tlačového oddelenia Czech Tourism. Podľa jej slov propagovať stredoeurópsky región chcú spoločne aj v Brazílii, Indii či na Taiwane. Slovensko si od spolupráce sľubuje hlavne využitie skúseností a dobrej značky susedov. "Například Poliáci majú pravidelnú linku do Indie a počty turistov z tejto krajiny im pekne rastú," konštatuje Belinský. Práve z takýchto prepojení chce ťažiť aj naša agentúra. "Praha má veľmi dobré meno v Amerike. Časť turistov, ktorí navštívia Česko, by tak mohla prísť k nám," ozreľmuje Belinský.

Najslabší z reťazca

Podľa analytikov môžeme zo spolupráce vyťažiť relatívne najviac, keďže Slovensko je zo štvorice najslabšie a nemá čo stratiť. "Určite je to správny postup. Otázne je, do akej miery budeme v zoskupení vystupovať ako rovnocenní partneri," zamýšľa sa Jozef Orgonáš z **Ekonomickej univerzity**. Podľa jeho slov bude veľa záležať na tom, ako dlho u nás turisti zostanú. "Či to bude len na pol dňa, alebo u nás aj prespia," konštatuje Orgonáš. Agentúry sú presvedčené, že turisti navštívia viac destinácií. "Turisti zo

spomínaných vzdialených krajín jazdia do Európy v rámci tzv. balíčkov, kedy navštívia viac krajín naraz," vysvetľuje Peřinová. Slovensko chce ťažiť hlavne zo svojej polohy, keď cez nás môžu prechádzať turisti zo všetkých troch krajín.

Hra o "exotov"

Podľa Belinského chcú Slovensko viac spájať so značkou Európa, ktorá je známa po celom svete. "Pomáhajú nám aj investície. Napríklad nárast turistov z Južnej Kórey u nás súvisí s investíciami na Slovensku," vysvetľuje šéf SACR. Podobne by v budúcnosti mali rásť aj počty turistov z Číny, Taiwanu a ďalších ázijských krajín, čo potvrdzujú aj tohtoročné skúsenosti. "Zaznamenali sme veľa Číňanov, Kórejčanov, ale i rodinu z Bangladéša," pochvaľuje si riaditeľ košickej ZOO Erich Kočner. Zo spolupráce štyroch krajín by u nás mali najviac profitovať Tatry a Bratislava. Naše hlavné mesto by malo ťažiť hlavne z toho, že veľa turistov navštívi naše hlavné mesto pri prechode z Viedne do Budapešti. "Tento rok pribudli Rakúšania, Škandinávci aj španielsky hovoriaca klientela. Výrazne pribudla aj ruská klientela," prezrádza Jana Fabianová zo spoločnosti Tour4u, ktorá v Bratislave prevádzkuje vyhladávkovú linku Prešporáčik. Kým vlni navštívilo Slovensko okolo 1,3 milióna zahraničných turistov, predpoklad na tento rok hovorí o takmer 150-tisícovom náraste.

Koľko turistov privítali v roku 2010 (v mld.)

Poľsko 12,5
Maďarsko 9,5
Česko 6,3
Slovensko 1,3

Zdroj: ŠÚ SR, HN

O západoeurópskych turistov tvrdo bojujeme napríklad s Čechmi, pri lákaní "exotických návštevníkov" budeme s nimi ťahať za jeden povraz.

[Späť na obsah](#)

31. Magistrát sa chce na budúci rok sústrediť na propagáciu Nitry

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 19/12/2011; Nitra - Spravodajstvo; TASR]

Propagácia Nitry bude jednou z hlavných priorít mesta v budúcom roku.

NITRA. Magistrát chce na budúci rok pritiahnuť pod Zobor viac turistov a robiť Nitre reklamu na Slovensku i v zahraničí. Ako informoval primátor Jozef Dvonč, radnica preto dofinancuje rozpočet Nitrianskeho informačného systému (NISYS) a vyčlenila peniaze aj na ďalšie aktivity.

"Posilnenie propagácie mesta znamená aj to, že máme prijatú koncepciu rozvoja cestovného ruchu, ktorá nám má pomôcť prilákať návštevníkov do mesta a na to všetko treba mať určité prostriedky. Takisto nám postupne začínajú chýbať propagačné materiály o meste, pretože je o ne pomerne veľký záujem, nielen v NISYS-e, ale napríklad aj zo strany škôl, mestského úradu a iných inštitúcií ak niekam cestujú. Požiadavky na propagačné materiály sú pomerne značné, preto je v rozpočte na tento účel určená položka asi 29 000 eur," uviedol Dvonč.

Hlavným nástrojom na pomoc propagácie Nitry by však na budúci rok mala byť Koncepcia cestovného ruchu, ktorá bola oficiálne predstavená v októbri. Jej autorom je kolektív odborníkov z **Ekonomickej univerzity (EU)** v Bratislave. Okrem popisu a analýzy východiskového stavu prináša aj výsledky rôznych prieskumov a možnosti na zvýšenie atraktivity mesta pre turistov.

V jednotlivých kapitolách sa autori zaoberajú možnosťami na zvýšenie množstva návštevníkov mesta či predĺženia ich pobytu v Nitre. Materiál rieši aj tvorbu marketingového imidžu mesta a jeho propagáciu. Súčasťou koncepcie je aj návrh spolupráce medzi súkromným a verejným sektorom a súčinnosti medzi jednotlivými oddeleniami mestského úradu.

TASR

[Späť na obsah](#)

32. Nitra má koncepciu rozvoja cestovného ruchu a v roku 2012 ju chce začať realizovať v praxi

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Lumen, 17:30; 20/12/2011; Infolumen; Z domova; Miroslav Lyko]

Júlia Kavecká, moderátorka Rádia Lumen: "Nitra má koncepciu rozvoja cestovného ruchu a v roku 2012 ju chce začať realizovať v praxi. Materiál ešte na jeseň pre miestnu radnicu vypracoval kolektív odborníkov z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Cieľ celého projektu je jasný. Viac návštevníkov, ktorí sa v meste zdržia dlhšie ako jeden deň."

Miroslav Lyko, redaktor Rádia Lumen: "Mesto Nitra si chce už na budúci rok zlepšiť štatistiku, čo sa týka počtu návštevníkov. Zlepšovať oblasť cestovného ruchu mestu pod Zoborom pomôže spomínaná koncepcia. Pavol Plesník z Katedry cestovného ruchu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**."

Pavol Plesník, Katedra cestovného ruchu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Nitra je v top desiatke najnavštevovanejších miest Slovenska."

Miroslav Lyko, redaktor Rádia Lumen: "Na zlepšovaní cestovného ruchu je dôležitá spolupráca mnohých inštitúcií vrátane mesta."

Pavol Plesník, Katedra cestovného ruchu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "My to nekomunikujeme, neponúkame tu nejaké konkrétne produkty, konkrétne atraktivity, na ktoré sme tých ľudí prilákali. Keď si to robí hotel sám, tadiaľ cesta nevedie. To musí mesto. Mesto musí ukázať, že my tu máme niečo, čo môže byť pre vás atraktívne."

Miroslav Lyko, redaktor Rádia Lumen: "Atraktív v tomto prípade nikdy nie je dosť a v žiadnom prípade sa tým nemyslia nákupné centrá."

Pavol Plesník, Katedra cestovného ruchu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Mali by sme niečo ponúknuť iné, ktoré by sa stalo pre nich atraktívne. Napríklad keby bola lanovka na Zobor, tak určite by to bolo dobrá konkurencia shoppingom."

Miroslav Lyko, redaktor Rádia Lumen: "Magistrát si je svojho dielu zodpovednosti vedomý. Viceprimátor Ján Vančo."

Ján Vančo, viceprimátor Nitry: "My tie jednotlivé kroky, ktoré boli prezentované, budeme sa snažiť pretaviť do skutočností, to si vyžaduje naozaj spoluprácu s tým sektorom služieb, to znamená hotely, reštaurácie, cestovné kancelárie, ale aj univerzity, samospráva, teda Nitriansky samosprávny kraj, to si vyžaduje spoluprácu a jednoducho treba na tom pracovať. Ja hovorím, že netreba o cestovnom ruchu rozprávať, ale treba pracovať."

Miroslav Lyko, redaktor Rádia Lumen: "Z Nitry pre Rádio Lumen, Miroslav Lyko."

[Späť na obsah](#)

33. Desať najvýznamnejších udalostí roku 2011 – Slovensko

[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 21/12/2011; HNonline; redakcia]

Pád vlády a predčasné voľby

Slovensko sa opäť pripravuje na predčasné parlamentné voľby. Za skutočné príčiny môžeme označiť to, že premiérka a predseda parlamentu sa nebrali vážne a zároveň ani jeden neustúpil zo svojej pozície a držal sa svojho názoru až do úplného konca.

To, že predseda parlamentu Richard Sulík je proti akejkoľvek finančnej pomoci Slovenska krachujúcim krajinám, bolo známe ešte pred voľbami v roku 2010 a za svojím názorom si stál aj po nich. Zachraňovanie zadlžených štátov vytváraním ďalších dlhov považoval za ekonomický nezmysel. Radičová však jeho súhlas potrebovala a na rokovaníach vytiahla silný tromf: spojenie hlasovania o eurovale s hlasovaním o dôvere vlády. Z vyjadrení oboch politikov sa dá vytušiť, že ani jeden z nich neočakával, že ten druhý svoje vyhrážky splní.

Aj tak euroval u nás prešiel

Slovenský parlament hlasoval o rozšírení eurovalu ako posledný zo všetkých štátov eurozóny. Naši poslanci povedali nie a vláda padla. Euroval však napriek chýbajúcemu slovenskému súhlasu "nepadol". Trhy síce reagovali poklesom, nič dramatické sa však nedialo, všetci totiž vedeli, že na náš súhlas dlho čakať nebudú. Končiace vládne strany, samozrejme bez účasti SaS, sa stretli s opozičným Smerom a na slovenskom "áno" eurovalu sa dohodli až neuveriteľne rýchlo. Ficovi totiž v splnení jeho záväzku voči

svojej "európskej strane" už nič nebránilo. Slovenskí daňoví poplatníci sa totiž okrem zvýšených záruk za nezodpovedných členov eurorodiny dozvedeli aj dátum ďalšieho kola súťaže zvanéj "volebný cirkus". A ten sa začal hneď. Politici sa totiž dohodli len na dátume predčasných volieb. Na to, kto vlastne dovedy na Slovensku dovládne, nejako zabudli.

Nový Zákonník práce

Poslanci ešte pred letnými dovolenkami schválili novelu Zákonníka práce, ktorej cieľom bolo rozhybať slovenský trh práce. Podľa opozície a odborárov mala ísť proti zamestnancom.

Slovenský Zákonník práce je však aj podľa meraní OECD oveľa pružnejší. Medzi najvýznamnejšie zmeny totiž patrí jednoduchšie a lacnejšie prepúšťanie. Zrušil sa súbeh odstupného a výpovednej lehoty. Vyťažiť z toho môže aj zamestnanec. Môže zobrať odstupné a okamžite sa zamestnať niekde inde. Upravila sa aj dĺžka výpovednej lehoty, od jedného do troch mesiacov, podľa toho, koľko rokov zamestnanec vo firme odpracoval. Prínosom by malo byť aj zavedenie flexikonta. Ak spoločnosť nebude mať zákazky, nemusí hneď prepúšťať. Zamestnanci môžu zostať doma a dostávať výplatu. Neskôr si však musia voľno odpracovať. Tí, ktorí už oslávili Kristove roky, sa určite potešili dlhšej dovolenke.

Automobilky verzus elektrotechnika: karty sa otočili

Slovenský automobilový priemysel bol počas predchádzajúcej krízy jednou z najväčších obetí. Naopak, elektrotechnickému priemyslu sa v tom čase na Slovensku darilo, stal sa vtedy pomyselnou vlnkovou loďou nášho priemyslu. V tomto roku sa však karta obrátila. Samsungu chýbajú zákazky, jeden z jeho hlavných dodávateľov, Hansol, v tichosti skončil a nechal bez práce takmer tisíc päťsto ľudí. Odchodom sa "vyhrážal" aj samotný Samsung, po prísľube vládnej pomoci si to však rozmyslel. Očakávania nenaplnia ani firma AU Optronics. Zatiaľ nenašla prácu pre sľubovaný počet ľudí.

Automobilky pritom chrlia len dobré správy. Výroba im rastie, Volkswagen začal v tomto roku montovať v Bratislave rodinné auto Up!, v ostatných dňoch predstavil nový projekt, vďaka ktorému vytvorí 1 200 pracovných miest. Rozširovanie výroby oznámili v tomto roku aj zostávajúce dve automobilky. Kia Motors Slovakia by mala začiatkom budúceho roka vyrobiť miliónte auto a zároveň nabehnúť na trojzmenú výrobu, pričom vytvorí tisíc nových miest. Nový model začne vyrábať v budúcom roku aj PSA Peugeot Citroën. Peugeot 208 vytvorí miesta pre 800 ľudí.

Fiasko na ľade a predražený štadión

Na hokejové majstrovská sveta, ktoré sa v tomto roku konali na Slovensku, sa celá krajina tešila niekoľko rokov. Slovenskí fanúšikovia sa nevedeli dočkať víťazstiev našich hráčov, obchodníci sa nevedeli dočkať plných peňaženiek fanúšikov, najmä tých zahraničných. Kým tí prví nebudú na šampionát určite spomínať v dobrom, tí druhí boli spokojnejší. Podľa štúdie **Ekonomickej univerzity** minuli fanúšikovia len v samotnej Bratislave takmer 11 miliónov eur. Do tejto sumy sa, samozrejme, nerátajú vstupenky na zápasy. Spokojné môžu byť aj organizátorské mestá. Návštevnosť presiahla štyristotisícovú hranicu, čo radí šampionát na siedme miesto v historickej návštevnosti.

Dobrym správam však zasadil ranu v týchto dňoch Národný kontrolný úrad. Podľa jeho zistení sa rekonštrukcia zimného štadióna v Bratislave predražila oproti pôvodným očakávaniam mesta takmer o dvojnásobok. Jeho rekonštrukcia stála 96 miliónov eur s DPH.

[Späť na obsah](#)

34. Študenti prezentovali náš región

[Téma: Ekonomická univerzita; Topoľčianske noviny; 20/12/2011; 50,51/2011; s.: 8; Listy čitateľov, Inzercia; sj]

Študenti SOŠ obchodu a služieb, T. Vansovej 2, Topoľčany uspeli na 14. Medzinárodnom veľtrhu cvičných firiem, ktorý sa konal v Národnom tenisovom centre.

Stredná odborná škola obchodu a služieb, T. Vansovej 2, Topoľčany už mnoho rokov vychováva absolventov v odboroch "Škola podnikania" a "Pracovník marketingu". Oba odbory majú zavedený predmet Ekonomické cvičenia v cvičnej firme, na ktorom sú študenti pripravovaní na samostatné vedenie cvičnej firmy. Absolventi tohto predmetu získajú po ukončení štúdia certifikát absolventa cvičnej firmy, ktorý uznávajú aj podnikatelia. Svoje teoretické poznatky študenti zúročili na prestížnej medzinárodnej súťaži, kde im konkurovalo ďalších 86 cvičných firiem nielen zo Slovenska, ale aj z Českej republiky, Rumunska, Fínska, Bulharska, Poľska a Rakúska. Súťaže sa zúčastnili študenti štvrtých ročníkov - Milka Tóthová, Miška Chrkavá, Ján Milata a Ján Horník pod vedením vyučujúcich D. Iľovej a J. Smatanovej. Prezentovali svoju cvičnú firmu Dee TOUR s.r.o. Topoľčany, regionálnu

cestovnú kanceláriu. Študenti si museli celú svoju prezentáciu dôkladne naplánovať a pripraviť. V prvý deň museli inštalovať stánok, v ktorom okrem zájazdov ponúkali aj regionálne špeciality, napríklad rôzne druhy pagáčikov - oškvarkové, burgyňové, cesnakové, lekvárové, ktoré upiekli ich spolužiaci z odboru "Hotelová akadémia". Ponúkali aj vlastný nápoj Dee Colu, ktorú si sponzorsky zadovážili, a miešali drinky. Na druhý deň vystúpili so svojou prezentáciou, počas ktorej v slovenskom i v anglickom jazyku ponúkali zájazdy a propagovali topolčiansky región. Vo zvyšnom čase si vyskúšali obchodovanie s cvičnými zákazníkmi, čo im dalo veľa užitočných skúseností. Súťaž bola hodnotená vo viacerých kategóriách, hodnotila sa hlavná súťaž, elektronické prezentácie a udeľovali sa aj špeciálne ceny. Študenti SOŠ obchodu a služieb, T. Vansovej, uspeli v kategórii najlepší stánok, kde získali 2. miesto, a zaujali aj výbornou prezentáciou a kvalitným spracovaním katalógu. Hodnotiacia komisia bola zložená zo zástupcov Slovenského centra cvičných firiem (G. Horecká, M. Marušincová), pedagógov **Ekonomickej univerzity v Bratislave** (L. Velichová, L. Pasiar), Nadácie F. A. Hayeka (M. Menšík) a študentov **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. "Medzinárodný veľtrh cvičných firiem nám dal veľa. Sú to skúsenosti priamo z praxe, ktoré súvisia s odbornými predmetmi nášho štúdia. Atmosféra na súťaži bola fantastická, spoznali sme veľa výborných mladých ľudí z iných škôl i iných krajín a mohli sme sa s nimi porovnávať. A veru sa nám zišla aj znalosť cudzích jazykov, inak by sme neobstáli! Zároveň musíme poďakovať aj našim vyučujúcim - za ich trpezlivosť a ochotu, s akou nás pripravovali," uviedol jeden z úspešných študentov. "Pre budúcnosť vrelo odporúčam zúčastniť sa tejto súťaže aj ostatným študentom nielen našej školy, ale aj študentom iných škôl so zameraním na podnikanie a obchod," dodal ďalší.

(sj)

Vítazní študenti Uspeli so svojím vlastným nápojom. foto archív školy

[Späť na obsah](#)

35. Musíme zachovať národnú identitu Slovákov

[Téma: Ekonomická univerzita; Slovenské Národné Noviny; 17/12/2011; 51,52/2011; s.: 10; BUDOVANIE ŠTÁTU; Redakcia]

Jubilejné 20. výročie fungovania a práce Združení slovenskej inteligencie

V budove bratislavskej **Ekonomickej univerzity** sa 9. decembra 2011 konala jubilejná konferencia Združení slovenskej inteligencie s názvom Národný štát v procese globalizácie. Na konferencii sa zúčastnilo vyše 300 predstaviteľov slovenskej inteligencie. Ako pre SNN uviedol organizátor podujatia V. Hornáček, práve táto konferencia je prelomová, keďže sa odovzdáva štafeta zápasu za ochranu slovenských štátnych záujmov mladšej vekovej generácii. Na konferencii vystúpili o. i. aj M. Čič, ekonóm P. Staněk, profesor M. Šíkula, tajomník Matice slovenskej M. Gešper a člen výboru Matice R. Michelko, ako aj šéfredaktor nášho týždenníka M. Smolec. Publikujeme spoločné vyhlásenie:

My ako "nezávislé, nadstranícke a na My ako "nezávislé, nadstranícke a nadkonfesijné združenia slovenskej národne uvedomelej inteligencie" sme si v Programovom vyhlásení na jar 1990 určili za hlavný cieľ "...v konečnom dôsledku svojej činnosti pripraviť Slovákov ako zvrchovaný, o svojich veciach a vzťahoch samostatne rozhodujúci národ", čo sa 1. januára 1993 stalo skutočnosťou. Našou hlavnou činnosťou bolo a zostáva "integrovať a aktivizovať tvorivý duchovný potenciál Slovenska a zapájať ho do pozitívne zameraných aktivít, najmä pri presadzovaní prirodzených práv Slovákov ako štátotvorného národa" a "...spolupracovať s každou demokratickou inštitúciou i jednotlivcami, ktorí podporujú našu národnú identitu doma i vo svete", čo dokazujú naše národne zjednocovacie aktivity. Zároveň sme prijali zásadu, že SSI KORENE "...nepodporuje neetickú proklamatívnu propagandu", čo stále dodržiavame, a problémy nášho národnoštátneho života riešime výhradne na základe odborných argumentov. Ešte pred obnovením slovenskej štátnej samostatnosti sme sa pri vzniku SKSI Slovakia plus v roku 1992 rozhodli "...prevziať na seba príslušný podiel odbornej a morálnej zodpovednosti, ktorá vyplýva z postavenia inteligencie v demokratickom právnom štáte, za aký Slovenskú republiku považujeme".

Štát a inteligencia

Predsavzali sme si "...vytvoriť novú tradíciu partnerských vzťahov medzi štátom a inteligenciou, aby sme sa zúčastňovali na pozitívnom ovplyvňovaní spoločnosti, ktorej sme prirodzenou a organickou súčasťou", a zároveň sme oslovili "...všetkých občanov SR a našich krajanov v zahraničí, aby v tejto exponovanej, neopakovateľnej a rozhodujúcej dobe prispeli všetkými svojimi možnosťami, vedomosťami a schopnosťami k rozvoju našich pozitívnych vkladov do mozaiky demokratického obrazu sveta". V postavení suveréna – ako "My národ slovenský" – naša generácia ústavným a legitímnym spôsobom obnovila štátnu samostatnosť, čím zavŕšila záverečnú etapu nášho národne emancipačného zápasu a "zabezpečila tým dosiaľ najpriaznivejšie podmienky pre náš slobodný, všestranný rozvoj". V súčasnosti prežívame "skúšku našej národnej zrelosti, v ktorej sme povinní preukázať našu pripravenosť, cieľavedomosť a vytrvalosť a dokázať sebe i svetu, že sme schopní realizovať vlastný projekt našej

národnej nezávislosti". Sme presvedčení, že "základným východiskom pre úspešné zvládnutie tejto najzávažnejšej úlohy v našich doterajších dejinách je usporiadanie si vlastného systému hodnôt, ktorý tvorí podstatu myslenia aj konania každého jednotlivca či spoločnosti..." a jeho základnou podmienkou je "... vytvorenie si – konečne už vlastnej perspektívnej koncepcie nášho národnoštátneho života". Slováci ako pôvodný európsky národ sú síce starobylým kultúrnym a historickým spoločenstvom, v súčasnosti však tvoria najmladší politický národ v stredoeurópskom geopolitickom priestore. Sprievodným znakom jeho súčasnej kryštalizácie je aj zápas o charakter nášho štátu – dnes Slovenskej republiky. Do tohto prirodzeného procesu vstupujú nielen vnútorné, ale aj vonkajšie faktory, spomedzi ktorých má najvýraznejší vplyv európska integrácia a globalizácia. V priebehu dejín skúseností potvrdili, že optimálnym prostredím pre každý národ je jeho vlastný samostatný národný štát, ktorý je zároveň nenahraditeľným fyzickým aj duchovným priestorom pre plnohodnotné naplnenie zmyslu života jednotlivca ako občana aj pre splnenie historického poslania národa, ktoré tkvie vo vytvorení vlastnej autentickej kultúry ako svojho osobitého a neopakovateľného prínosu pre civilizačný vývoj ľudstva. Základnou úlohou národného štátu je, aby bol skutočným domovom a jedinou vlasťou štátotvorného subjektu, ktorý ho vytvoril, a všetkých jeho lojálnych občanov, ktorí tvoria celospoločensky prospešné hodnoty a uplatňujú svoje občianstvo na princípe vyváženosti svojich práv a povinností voči spoločenstvu a štátu. Aby mohol štát plniť svoju úlohu a povinnosti voči občanom, musí mať pôvodnú, neobmedzenú suverenitu, aby mohli jeho orgány zvrchovane rozhodovať o životných otázkach spoločnosti. Na túto náročnú úlohu musí byť pripravená celá spoločnosť svojou dostatočnou vnútornou integritou na základe jednotiacej štátnej idey spoločného prospechu a nie egoistických parciálnych záujmov jednotlivcov či skupín. Na zvládnutie tejto úlohy – zladiť protichodné záujmy a usporiadať vnútorné pomery v štáte na prospech celku – je potrebný jednak občiansky tlak "zdola" a jednak zákonodarná iniciatíva politických predstaviteľov "zhora" ako tzv. celospoločenská objednávka. Ideálna je súhra "občianskej aj politickej vôle" meniť stav k lepšiemu. Zároveň však treba zabezpečiť našu – čo najvyššiu možnú – nezávislosť od cudzích prostredníctvom sebestačnosti aspoň v základných životných potrebách. Túto rozsiahlu rekonštrukciu našej spoločnosti a zabezpečenie jej vývoja k vyššej kvalite možno dosiahnuť iba pozitívnu motiváciou a aktivizáciou celého jej tvorivého potenciálu.

Národné programy

Slovenskému národu a celej slovenskej spoločnosti navrhujeme:

- Osvojiť si naše ideové heslo – múdrosť, svornosť, vytrvalosť a našu pracovnú metódu – náročnosť, kritickosť, tvorivosť, ktoré sa nám pri našej práci "na čele zápasov v službe národu a vlasti" osvedčili a pomohli naplniť mnohé túžby, sny a plány nielen našej, ale všetkých generácií slovenského národa.
- Zvýšiť najmä úroveň náročnosti k sebe a zvýšiť v každej oblasti tempo nášho rastu k vyššej kvalite nášho života.
- Využívať všetky naše domáce najmä obnoviteľné – prírodné zdroje. Najmä naše zásoby nerudných surovín ako mastenec, magnezit či geotermálny potenciál územia SR, ale predovšetkým naše "tekuté zlato" vodu, čo nám umožňuje perspektívu stať sa "vodným Kuvajtom Európy".
- Motivovať a dôsledne využívať najmä náš domáci tvorivý intelektuálny potenciál a ako hlavného tvorcu hodnôt motivovať ho rozvojovými programami a stabilizovať v našom štáte – napríklad aj darovaním štátnej pôdy a výhodnými pôžičkami tým mladým rodinám, ktoré svojím vzdelaním a morálnymi vlastnosťami majú predpoklad byť zdravým a perspektívnym základom našej spoločnosti, a zamerať sa nielen na množstvo, ale predovšetkým na kvalitu našej populácie s cieľom dosiahnuť čo najvyššiu vzdelanostnú a civilizačnú úroveň schopnú úspešne konkurovať vyspelým štátom.
- Zamerať sa na špičkové technológie s minimálnou náročnosťou na materiálové aj energetické vstupy a s vysokou pridanou hodnotou intelektuálnych inovačných vkladov.
- Vytvoriť v každej regionálnej metropole "národné centrá tvorivosti" ako motivačné a inovačné strediská umožňujúce uplatniť tvorivý potenciál nadaných a ambiciózných jednotlivcov s cieľom dosiahnuť "intelektuálnu bezpečnosť nášho štátu" ako stav, keď sme schopní riešiť si všetky úlohy a problémy vlastným intelektuálnym potenciálom našej spoločnosti.
- Obnoviť činnosť Ústavu pre strategický rozvoj SR, ktorý bude partnerom univerzitám, SAV, výborom NR SR, vláde SR a ďalším inštitúciám a orgánom nášho štátu.
- Zaviesť – ako záväzný právny akt "prisahu štátneho zamestnanca" a presne stanoviť jeho povinnosti v "štátute zamestnanca štátu", čo sa týka všetkých
 - prezidentom, poslancami a členmi vlády začínajúc a radovým štátnym úradníkom končiac. V tomto zmysle kľúčovej dôležitosti treba vrátiť štátnej službe
 - napr. aj poslaniu učiteľa – jej pôvodný spoločenský význam, prislúchajúcu úctu a autoritu, ale aj náležité finančné ocenenie, aby mohol štátu nielen pomáhať, ale ho aj reprezentovať.
- Dosiahnuť čo najvyššiu mieru nezávislosti od iných, a to sebestačnosťou v základných potrebách našej spoločnosti, a zamerať sa najmä na obnoviteľné zdroje.
- Zverovať starostlivosť o výživu, zdravie, výchovu a bezpečnosť výhradne iba občanom nášho štátu s čo najvyššou úrovňou profesionality a s morálnymi vlastnosťami zaručujúcimi normálny, zdravý a perspektívny rozvoj nášho národa. Predstavitelov nášho štátu žiadame:
- Aby si ako skutoční reprezentanti čo najzodpovednejšie plnili svoje povinnosti voči nášmu národu a štátu.

- Aby konali výhradne v zmysle pravdivého odkazu slovenských dejín a ich osobností.
- Aby rešpektovali odborné argumenty a oprávnené požiadavky občanov nášho štátu.
- Aby bezvýhradne dodržiavali ústavnosť a spravodlivosť.
- Aby všetkými silami a prostriedkami upevňovali našu identitu a suverenitu.
- Aby chránili naše národné dedičstvo a podporovali rozvoj tvorivosti.
- Aby účinne pomáhali našim krajanom a ich spolkom v zahraničí.
- Aby budovali Bratislavu nielen ako proklamovanú, ale skutočnú slovenskú metropolu.
- Aby zabezpečili vyvážený rozvoj regiónov s dôrazom na prihraničné územia SR.
- Aby vytvárali podmienky pre všestranný a harmonický rozvoj slovenského, dnes už znova politického národa, najmä jeho mladej generácie ako základu našej budúcnosti. Už na začiatku našej činnosti pri uskutočňovaní celospoločenských zmien – ako tzv. transformácii, teda premene slovenskej spoločnosti na slobodný, rovnoprávny subjekt zvrchovane rozhodujúci o svojich záujmoch – sme si uvedomili, že to bude viacgeneračný proces. V prvej etape je nevyhnutné čo najdôslednejšie odstrániť negatívne stereotypy nášho správania sa ako dedičstvo minulosti. Predovšetkým musíme zmeniť naše ľahostajné a nezodpovedné postoje k vlastným hodnotám – k našej kultúre a jazyku, ale aj k nášmu štátu. Tu musíme začať každý od seba. V nasledujúcich etapách treba však zapojiť už celú slovenskú spoločnosť prostredníctvom celonárodných programov. Potrebný je napríklad "národný program pozitívnej motivácie slovenskej spoločnosti – motivácia, aktivácia, inovácia" a tiež národný program "K prameňom našej podstaty" či "Návrat k vlastným koreňom", ktorých zmyslom je obnovenie pôvodnej úcty k nami vytvoreným hodnotám ako základu nášho opodstatneného sebavedomia a nevyhnutnej podmienky našej úspešnosti pri dosahovaní vytýčených cieľov.

Výzva pre pokračovateľov

Našich pokračovateľov vyzývame:

- Aby za každých okolností zachovali národnú identitu Slovákov ako stáročia vytváraný svojráz a základný znak našej osobitosti a opodstatnenosti nazývať sa národom a rozvíjali jej kladné vlastnosti.
- Aby si vytvorili vlastný hodnotový systém prirodzene vychádzajúci z našej národnej mentalitavy a nami overených skúseností a formovali slovenskú spoločnosť s dôrazom na hodnoty, vďaka ktorým sme prežili a stali sa kultúrnym národom.
- Aby si ctili národnú pamäť a národný charakter ako určujúce a nenahraditeľné hodnoty nášho národného dedičstva tvoriace našu národnú podstatu.
- Aby sa predovšetkým v časoch kríz a konfrontácií výhradne s úplnou dôverou spoliehali iba na seba, naše zdroje, sily a schopnosti.
- Aby so zodpovednosťou výhradných vlastníkov a dobrých hospodárov rozumne a s dlhodobou perspektívou využívali najmä naše domáce zdroje a tvorivý potenciál celej slovenskej spoločnosti ako základ našej nezávislosti.
- Aby odmietli falošné mýty a cudzie idoly a vychovávali nasledujúce generácie v zmysle pravdivého odkazu slovenských dejín a ich osobností.
- Aby spolupracovali medzi sebou a zároveň s každým, kto rešpektuje a podporuje našu identitu, svojbytnosť a zvrchovanosť a považuje nás za rovnocenných partnerov.
- Aby po každej stránke upevňovali náš vlastný štát ako nevyhnutnú podmienku našej národnej slobody a optimálne, ničím nenahraditeľné prostredie pre náš rast, všestranný rozvoj a plnohodnotné napĺňanie zmyslu nášho osobného aj národného života.
- Aby už nepripustili našu odkázanosť na cudzie ideológie a koncepcie, ale vytvorili si vlastnú perspektívnu koncepciu národnoštátneho života založenú na poučení sa z našich historických skúseností, vychádzajúcu z poznania a zároveň sebauvedomenia, že sme národom tvorcov a nie ničiteľov a nami vytvorené hodnoty od počiatku našich dejín civilizujú ľudstvo a svet.
- Aby budovali svoje sebavedomie na oprávnenej hrdosti na naše historické a kultúrne dedičstvo dokazujúce, že patríme k tým výnimočným národom, ktoré od svojho vzniku žili a tvorili predovšetkým z vlastných zdrojov, svojho hmotného aj duchovného bohatstva a neparazitovali na cudzej práci ani nežiadali cudziu zem, pričom vytvorili vlastnú autentickú, neopakovateľnú a obdivuhodnú kultúru ako náš prínos pre ľudstvo a svet. Poučení vlastnou skúsenosťou si uvedomujeme, že viac – oveľa viac ako aj tie najmúdrejšie rady a najlepšie mienené odporúčania, je vlastný osobný príklad a účinná, vzájomná pomoc pri spoločnom riešení problémov, ktoré sú prirodzenými sprievodnými znakmi každého rastu k vyššej kvalite. Preto ako generácia programových pokračovateľov v snahách generácií národne uvedomelej slovenskej inteligencie
- bernolákovcov, štúrovcov, memorandistov, matičiarov... a ďalších, a zároveň ako generácia obnoviteľov slovenskej štátnej samostatnosti a suverenity ponúkame všetky svoje sily, schopnosti a skúsenosti všetkým, ktorí sa rozhodli pokračovať v úsilí slovenského národa žiť slobodný, plnohodnotný, ľudsky dôstojný a úspešný život a naplniť jeho zmysel vo svojej slobodnej vlasti, dnes našom vlastnom samostatnom štáte – Slovenskej republike. Uvedomujeme si tiež, že najsilnejšou a najúčinnjšou jednotiacou ideou každého spoločenstva je idea spoločného prospechu. Preto aj našim spoločným cieľom a úlohou všetkých generácií je vytvoriť zo slovenskej spoločnosti a jej štátu jednotný, čo najpevnejšie vnútorne integrovaný organizmus schopný za každých okolností účinne presadzovať svoje národnoštátne záujmy na prospech svojich občanov. Uskutočňovanie tohto programu nášho dozrievania

na vyspelý politický národ, odporúčame našim nasledovníkom a pokračovateľom ako odkaz našej generačnej skúsenosti a zároveň ako výzvu na spoluprácu. Medzitulky: SNN

[Späť na obsah](#)

36. Ekonomický rast a cyklus

[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 23/12/2011; HNonline; Vladimír Bačišin]

Ekonomika sa vyvíja cyklicky je taký známy fakt, ako keď povieme, že ráno vyjde slnko.

V súčasnosti je v ekonomickej praxi dôležité pochopiť, čo môže podporiť v čase krízy ekonomický rast, ale aj to prečo sa ekonomika nevyvíja lineárne, ale striedajú sa v nej fázy rastu s obdobiami poklesu. Ekonomika sa vyvíja cyklicky je taký známy fakt, ako keď povieme, že ráno vyjde slnko.

Významný slovenský ekonóm a zakladateľ protiminopolnej politiky na Slovensku Ľubomír Dolgoš mi raz v súkromnom rozhovore povedal: "Najlepšia prax je dobre pochopená teória." Reakciou na súčasné problémy ekonomického rastu je monografia, ktorá vzišla v autorských dielňach autorov, ktorí pôsobia, alebo v nedávnej minulosti pôsobili na Katedre ekonomickej teórie Národohospodárskej fakulty **Ekonomickej univerzity**.

V autorskom kolektíve vedenom dekanom fakulty Jánom Lisým je mimoriadne talentovaný ekonóm Daniel Dujava, prodekan pre vedu Marcel Novák a poradca ministra dopravy Miloš Moravčík. Naposledy vyšla tak komplexne spracovaná monografia v roku 1970. Ide o zborník prekladov prác svetových ekonómov s titulom Investície, rovnováha, optimálny rast.

Monografia autorského tímu vedeného Jánom Lisým sa venuje meraniu a vyjadrovaniu ekonomického rastu, zdrojom ekonomického rastu, vývoju názorov na ekonomický rast, modelom rastu založenom na princípe multiplikátora a akcelerátora. V knihe čitateľ nájde detailný opis filozofie neoklasických teórií ekonomického rastu, neoklasického modelu ekonomického rastu, modelu endogénneho rastu. Práca sa zaoberá praktickými aspektmi ekonomického rastu v Slovenskej republike. Nie nepodstatnou časťou monografie je analýza rôznorodých teórií ekonomického cyklu a problematike ekonomického cyklu v Slovenskej republike.

Kniha je zaujímavá nielen pre študentov druhého a tretieho stupňa vzdelania, ale mali by ju prelúskat' aj ľudia, ktorí rozhodujú na Slovensku o praktickej hospodárskej politike.

[Späť na obsah](#)

37. Na Silvestra sa pobeží cez všetky mosty!

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 28/12/2011; s.: 9b; BRATISLAVA; pia]

BRATISLAVA - Rozlúčte sa so starým rokom pri športe a zhoďte nabraté vianočné kilá! Hlavné mesto aj tento rok organizuje na posledný deň v roku obľúbený silvestrovský beh. Milovníci pohybu sa popasujú s 10-kilometrovou trasou, ktorá povedie cez všetky mosty v metropole. Bežci odštartujú o 10.00 hod. spred **Ekonomickej univerzity** v Petržalke.

Ak sa v zozname vašich novoročných predsavzatí nachádza aj také, že začnete športovať, nečakajte až na začiatok nového roka. Pripojte sa k stovkám bežcov, ktorí sa posledný deň v roku zadýchajú na 23. ročníku tradičného silvestrovského behu. Záujemcovia sa môžu prihlásiť do 29. decembra cez internet alebo osobne, a to aj v deň pretekov v čase od 8.30 do 9.30. "Štartovný poplatok je šesť eur, dôchodcovia, študenti a občania s preukazom zdravotne ťažko postihnutého zaplatia štyri eurá," uviedla Martina Halušková, hovorkyňa bratislavského magistrátu. Tohtoročnou novinkou je, že športovci pobežia cez všetky mosty v metropole. (pia, foto anc)

TRASA (10,7 KM)

Štart: **Ekonomická univerzita** -Prístavný most -Most Apollo -nábrežie Dunaja -Starý most (pešia lávka do mesta) -Nový most (pešia lávka do Petržalky) -nábrežie Dunaja
-Cieľ: Most Lafranconi

Foto:

Na silvestrovský beh sa prihlásili už stovky športovcov.

[Späť na obsah](#)

38. Univerzity SA PREPÁJAJÚ S PRAXOU

[Téma: Ekonomická univerzita; Quark; 27/12/2011; 01/2012; s.: 40; MLADÍ A VEDA; Redakcia]

Bratislavská automobilka Volkswagen sa rozhodla motivovať študentov technického a ekonomického štúdia prostredníctvom projektu IngA - Inžinier v automobilovom priemysle.

Cieľom projektu je pokračovať vo vzájomnej spolupráci medzi VW Slovensko a univerzitami, ponúknuť študentom a pedagógom pohľad do praxe, najlepším študentom umožniť absolvovanie kvalitnej praxe a získať kvalifikovaných absolventov pre potreby automobilky. Aktivity projektu sú určené študentom všetkých ročníkov. Na vybraných univerzitách prebieha Deň VW SK, ktorého súčasťou je odborná prednáška a predstavenie programu i ponuka možností. Nevyhnutnou podmienkou sú jazykové znalosti. Najlepší účastníci letnej praxe IngA programu môžu získať na nasledujúci akademický rok (október - jún) pravidelné štipendium vo výške 183 eur mesačne, hovorí Katarína Petruľáková z WV Slovensko. Táto spolupráca je obojstranne prínosná a univerzity študentov v nej podporujú. Viac informácií nájdete na stránke http://sk.volkswagen.sk/sk/kariera/informacie_pre_uchadzacov/studenti/inga_program.html

Spolupracujúce univerzity:

- Slovenská technická univerzita, Bratislava
- Technická univerzita, Košice
- Žilinská univerzita, Žilina
- Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka, Trenčín
- **Ekonomická univerzita**, Bratislava

[Späť na obsah](#)

39. SILVESTER INAK

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas pre ženy; 28/12/2011; 52/2011; s.: 43; Nezaradené; Katarína Dobrovodská]

Vyberá editorka Katarína Dobrovodská

BALET

Rómeo a Júlia

Nežné aj kruté, moderné aj historické, v každom prípade nádherné predstavenie. Vychutnala som si hudbu Sergeja Prokofjeva, ktorú milujem, a perfektné výkony mladých baletníkov ešte mladšieho súboru Balet Bratislava. Choreografické umenie Mária Radačovského sa naplno prejavilo tak pri sólových, ako aj zborových scénach. Vášne vyjadrené ladným pohybom - čo viac si človek môže priať v tejto drsnej dobe! Predstavenie si určite nenechajte ujsť. Balet Bratislava hrá na doskách divadla Nová scéna. Viac na www.baletbratislava.sk.

Chcete v posledný deň roka zažiť niečo výnimočné? Žiaden problém, vyberte si alebo sa inšpirujte.

BRATISLAVA: Silvestrovský beh cez bratislavské mosty

Beží sa po nábreží cez všetky mosty, ak sa zapojíte, na vaše konto pribudne 11 km. Štartový poplatok je 6 eur, štartové čísla sú k dispozícii 31. 12. od 8.30 h pri **Ekonomickej univerzite** v Petržalke. Viac na www.starz.sk.

STUPAVA: výstup na Pajštún

Prechádzka, ktorú organizuje KST Tatran Stupava, meria 10 km. Prevetrajte si hlavu a potom šup, šup na oslavy. Odchod zo Stupavy je o 9.00 h. Viac na mkriva@centrum.sk alebo na tel. čísle 0905 543 742. PIEŠŤANY: výstup na Marhát

Sviatočný deň si môžete spestriť

aj pohľadom z rozhľadne na tomto vrchu. Ako na dlani budete mať Bratislavský, Trnavský aj Nitriansky kraj. Viac na www.tic.trnava.sk

DOLNÝ KUBÍN: výstup na Veľký Choč

Vystúpte na oravskú pyramídu a vychutnajte si super výhľad. Trasa má 14 km, vychádzku organizuje KST Orava a viac informáci sa dozviete na jozef.brusak@dana.com.sk alebo na tel. čísle 0904 342 498.

HORNÝ SMOKOVEC: tatranská retro zábava na Horolezeckej chate

Ak si trúfnete dostať sa na miesto činu, teda do najnižšie položenej horolezeckej chaty u nás, môžete sa zabávať írečito po tatransky na druhom ročníku rozlúčkovej veselice so starým rokom. Tanec, sánkovačka, tombola, šampanské, kapustnica, a to všetko za 10 eur. Viac na www.horolezeckachata.sk, rezervácie stolov na tel. čísle 0918 637 205.

[Späť na obsah](#)

40. Splnila som si učiteľský sen

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 29/12/2011; s.: 19; NAŠLI SI PRÁCU S HN; Tomáš Nejedlý]

HN pomohli s hľadaním práce Erike, ktorá váhala medzi bankou a vysokoškolskou katedrou.

Tomáš Nejedlý

tomas.nejedly@ecopress.sk

Bratislava - Mám vo vrecku univerzitný titul, čo teraz? Podobná dilema trápi nejedného absolventa vysokej školy. Piatačka na ekonomike Erika prišla do projektu Nájdiť si prácu s HN v apríli s opačným problémom. Ambície a ciele mala košaté a smelé - túžila učiť stredoškolákov, bavila ju práca finančnej analytičky a časom chcela riadiť vlastnú vysokú školu. Ktorý zo snov si však vybrať a realizovať? Porotcovia - personalisti jej poradili na začiatok skĺbiť doktorandské štúdium a prácu v banke alebo inej finančnej inštitúcii. Po čase nám napísala, že rady padli na úrodnú pôdu. "Účasť na projekte ma utvrdila v tom, čo vlastne chcem a pomohla mi to dosiahnuť." Vybrali sme sa teda za ňou.

Späť do školy

Po trištvrte roku od pohovoru je Erika stále na rovnakom mieste - na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Miesto pred katedrou vymenila za opačnú stranu barikády. Učí. "Päť rokov na škole som sa stretávala s názormi učiteľov, že kvalita študentov klesá, ale študenti v mojom krúžku sú šikovní," pochvaľuje si čerstvá doktorandka Erika. Splnil sa jej tak sen učiť a súčasne ostala vo vysokoškolskom prostredí, kde môže zbierať skúsenosti na cestu za rektorským postom. "Hoci niekedy neviem, kde mi hlava stojí, nezabúdam si priebežne robiť poznámky o veciach, ktoré by som raz mohla využiť, nápadoch, ako budem postupovať a čo by sa dalo zlepšiť," vysvetľuje.

Ťažký výber

Erikina cesta na školu však bola kľukatá. Na rovnaký termín ako HN ju pozvala aj veľká konzultantská firma orientovaná na projektový manažment či prípravu europrojektov. Erika uprednostnila HN, no firma jej dala ďalšiu šancu na prezentáciu. "Páčila som sa im, dali mi lukratívnu ponuku a vedela som, že by ma tá práca bavila," hovorí. Pohovor v HN však Eriku utvrdil v prioritách. "Pre mňa bolo prvoradé doktorandské štúdium. Odporúčania porotcov, ktorí mi radili rovnakú cestu, ma posmelili, táto vízia sa mi javila čoraz bližšia a sympatickejšia," spomína Erika. Firma však toľko sympatií k plánom končiacej študentky nemala. "To bol kameň úrazu, pretože dnešné firmy veľmi nechcú akceptovať, aby si zamestnanec robil popri práci aj interné doktorandské štúdium," opisuje Erika. Diaľkové štúdium, ktoré navrhoval jeden z porotcov, Erika vylúčila. "Pre mňa neprichádzalo do úvahy, pretože trvá dlhšie a je spolpatnené. Na to som ako absolventka nemala prostriedky a práca by zrejme išla na úkor štúdia," vysvetľuje. Nasledovali prijímacie skúšky na doktorandské štúdium na **Ekonomickej univerzite** a šťastný koniec. "V rámci motivačného listu som uviedla aj účasť na projekte Nájdiť si prácu s HN. Členka komisie zjavne vedela, o čo ide, pýtala sa, čo mi odporučili porotcovia a keď počuli, že doktorandské štúdium, mala som ďalšie body navyše," dodáva doktorandka Erika.

Vizitka Eriky

Chcela získať prácu finančnej analytičky, projektovej manažérky, prípadne stredoškolskej učiteľky.

Absolventka hospodárskej politiky na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** si popri škole urobila pedagogické minimum, pracovala pre parlamentný výbor aj ako asistentka v obchodných firmách.

Porota jej odporučila skĺbiť diaľkové doktorandské štúdium s junior pozíciou v niektorej banke a postupne kráčať vyššie za pozíciou rektorky vysokej školy.

Pozn.: Tu nájdete vystúpenie Eriky v apríli 2011: <http://hnonline.sk/slovensko/c1-51560280najdite-si-pracu-s-hn-banka-ci-skola-vaha-erika>

Erika radí uchádzačom o prácu

Skúste projekt Nájdite si prácu s HN, nemáte čo stratiť. Aj keby boli voči vám porotcovia zlí a kritickí, je lepšie uvedomiť si chyby skôr a počuť ich od niekoho, kto vás nepozná.

Z formálnej stránky vás naučia písať životopisy, to, ako ich čítajú banky či personálne spoločnosti. Mne pomohli pripomienky k CV a chvála zo strany porotcov.

Na pohovor sa dobre pripravte. Mali by ste vedieť, čo chcete. Treba mať víziu, predstavu o možnostiach a byť pripravený ponúknuť dobrý životopis.

Erika dala prednosť **Ekonomickej univerzite**, na snímke s rektorom Rudolfom Sivákom. Snímka: HN/Peter Mayer

[Späť na obsah](#)

41. Na Silvestra sa pobeží cez všetky bratislavské mosty!

[Téma: Ekonomická univerzita; cas.sk; 28/12/2011; Čas.sk; Nový Čas, pia]

Bratislava sa rozlúči so starým rokom pri športe. Hlavné mesto aj tento rok organizuje na posledný deň v roku obľúbený silvestrovský beh.

Milovníci pohybu sa popasujú s 10-kilometrovou trasou, ktorá povedie cez všetky mosty v metropole. Bežci odštartujú o 10.00 hod. spred **Ekonomickej univerzity** v Petržalke.

Ak sa v zozname vašich novoročných predsavzatí nachádza aj také, že začnete športovať, nečakajte až na začiatok nového roka. Pripojte sa k stovkám bežcov, ktorí sa posledný deň v roku zadýchajú na 23. ročníku tradičného silvestrovského behu. Záujemcovia sa môžu prihlásiť do 29. decembra cez internet alebo osobne, a to aj v deň pretekov v čase od 8.30 do 9.30.

"Štartovný poplatok je šesť eur, dôchodcovia, študenti a občania s preukazom zdravotne ťažko postihnutého zaplatia štyri eurá," uviedla Martina Halušková, hovorkyňa bratislavského magistrátu. Tohtoročnou novinkou je, že športovci pobežia cez všetky mosty v metropole

[Späť na obsah](#)

42. Charita chce zvýšiť povedomie Slovákov o rozvojovej pomoci

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 29/12/2011; Webnoviny.sk; SITA]

Projekt Slovenskej katolíckej charity má prispieť k získaniu podpory verejnosti na Slovensku pre ciele spojené s rozvojovou pomocou, určenou ľuďom v rozvojových krajinách, najmä v subsaharskej Afrike

BRATISLAVA 29. decembra (WEBNOVINY) – Aj občania Slovenska by mali pochopiť, že katastrofický dopad klimatických zmien dokáže podkopávať prácu v rozvojových krajinách v dlhodobom horizonte. Rovnako by Slováci mali vyjadriť solidaritu voči obetiam klimatických zmien, pretože klimatické zmeny predstavujú smrteľné nebezpečenstvo pre rozvojový svet a hlavnú prekážku pri odstraňovaní chudoby vo všetkých jej rozmeroch. Je o tom presvedčená Slovenská katolícka charita (SKCH), ktorá svojím projektom "Klimatická spravodlivosť" financovaným aj zo zdrojov SlovakAid chce presvedčiť ľudí, aby pochopili dôležitosť rozvojovej pomoci.

"Projekt prispeje k získaniu podpory verejnosti na Slovensku pre ciele spojené s rozvojovou pomocou, určenou ľuďom v rozvojových krajinách, najmä v subsaharskej Afrike," uvádza SKCH na svojej webovej stránke. Z dôvodu globálneho otepľovania bude trpieť v subsaharskej Afrike hladom o 600 miliónov ľudí viac pre rozpadajúce sa poľnohospodárstvo, ďalších 400 miliónov ľudí bude bojovať s maláriou a 200 miliónov obyvateľov pocíti následky záplav. Projekt SKCH pomôže lepšie porozumieť tomu, že klimatické zmeny znemožňujú rozvojové procesy v tejto oblasti. Projekt, ktorý bude ukončený budúci rok, je zameraný na rôzne skupiny obyvateľstva, najmä na učiteľov, náboženských reprezentantov a politikov. Špeciálne bude zameraný na mladých ľudí a deti.

SKCH pripraví špeciálne programy pre základné a stredné školy, prezentácie o klimatickej spravodlivosti, sadu fotografií o klimatických zmenách, didaktickú hru, sprievodcu pre učiteľov na

prípravu a implementáciu workshopov a aj dva krátke filmy na tému klimatických zmien. Cieľom je pomôcť mladým ľuďom porozumieť, že klimatické zmeny najviac postihujú najchudobnejšie krajiny na svete.

Zvyšovať záujem verejnosti chce charita aj prostredníctvom mobilnej výstavy fotografií a informačných materiálov, ktorá sa uskutoční v ôsmich vybraných mestách Slovenska. SKCH má tiež v pláne zorganizovať medzinárodnú vedeckú konferenciu o rozvoji a klimatických zmenách v spolupráci s **Ekonomickou univerzitou v Bratislave**. Na konferenciu budú pozvaní vedci, vládne authority zodpovedné za rozvojovú pomoc, rozvojové organizácie a mimovládne organizácie poskytujúce humanitárnu a rozvojovú pomoc.

Pri ukončení projektu Charita vydá špeciálny tematický časopis Caritas, ktorý bude zahŕňať rozličné témy súvisiace s environmentalistikou (klimatické zmeny, klimatická spravodlivosť, príklady ekologického správania sa v praxi u jednotlivcov aj skupín, prezentácia kampane a aktivít). Vyrobený bude aj krátky dokument, poskytujúci informácie o najvýznamnejších aspektoch klimatických zmien a ich dopadov na najchudobnejšie krajiny sveta, o potrebách postihnutých ľudí a praktických príkladoch rozvojových projektov.

Popis foto: SITA/Jozef Jakubčo

[Späť na obsah](#)

43. Hospodárske noviny splnili detské sny manažérom (foto)

[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 30/12/2011; HNonline; yuk, mam, iba]

Majiteľ gastronomickej siete, manažér hotelierskej siete a podnikateľ s elektrotechnikou. Môžu mať všetko, a predsa im niečo chýba... nenaplnené detské túžby. Tak sme im ich splnili.

Z manažéra sa stal kriminalista. Za štyri hodiny

Peter Janiga z Best Hotel Properties si splnil sen. Stal sa pyrotechnikom i strelcom v jednom.

Sny by sa mali plniť, a kedy, keď nie na Vianoce... A ak ste nestihli Vianoce, poteší aj Silvester. O čom asi tak snívá manažér, ktorý pre medzinárodnú hoteliersku spoločnosť Best Hotel Properties pripravuje podrobné analýzy? "V detstve som ,fičal' na seriáli Dempsey a Makepeaceová a vždy som chcel byť kriminalistom, lenže vtedy som si ešte mýlil dojmy a pojmy a namiesto kriminalista som hovoril kriminálnik," usmieva sa Peter Janiga a ako pravý džentlmen nám otvára vstupné dvere Kriminalistického a expertízneho ústavu Policajného zboru v bratislavskej Rači. Tu totiž budeme plniť jeho sen. Práve tu sa všetko točí okolo kriminálnikov a ich zločinov.

Bomba. Z vašej kuchyne

Atmosféru inštitúcie si užívame už na vrátnici, z našich "občianok" si odpíšu všetky potrebné údaje. A presne, ako odbije desiatu hodina, sa vítame so zástupcom riaditeľa, plukovníkom Jozefom Mlkvíkom. Spolu s ním sa ponoríme do dlhých a spleťtých chodieb. Ako v labyrinte. Dobrodružstvo sa začína sľubne.

A čo potrebuje ten, čo naháňa tých zlých, vidieť ako prvé? Výbušniny, strelivá a zbrane. "Tento typ rakety sa používal v Iraku," hodí poznámku na vyše šesťmetrovú obludu Jozef Mlkvík. To sme už v pyrotechnickom kráľovstve plnom rozličného streliva, fľaštičiek s rôznymi chemickými práškami, káblami a v krimináli reálne použitými časovačmi na bomby – len pre vašu informáciu, ide o bežné mobily či kuchynské minútky.

Nielen gazdinky totiž vedia "variť z toho, čo máte poruke".

V tom sa Petrovi Janigovi do rúk dostáva plastelína sivej farby. "Je to plastická trhavina," vysvetľuje pyrotechnik. Manažérovi sa rozsvietia oči a mení sa na zvedavého chlapca, ktorého sa odpoveďou jednou vetou len tak ľahko nezbavíte.

Váha celého sveta v jednom obleku

"Aj vy premýšľate, ktorý káblik prestrihnete ako prvý?" pýta sa. V praxi totiž všetko funguje inak ako vo filmoch. Napríklad aj to, že James Bond dokáže utiecť pred výbuchom, je čisto filmový trik. "Viete si predstaviť, akou rýchlosťou by musel utekať?" navádza na správnu odpoveď úsmevnou protiotázkou expert na výbušniny a navrhuje, aby si mladý manažér vyskúšal oblek. Nič manažérsky, ale pyrotechnický. Na prvý pohľad vyzerá ako skafander pre kozmonautov... Žeby dva sny v jednom?

Peter Janiga sa nenechá dlho prehovárať a po piatich minútach (za asistencie dvoch chlapov) je v obleku. Ešte prilba a štít, teda ochranné sklo... a hotovo. Ak by ste chceli vedieť, celá tá paráda váži päťdesiat kíľ. "Je mi veľmi teplo a to ťažké sklo mi ťahá hlavu," sťažuje sa so smiechom a s podobnou radosťou ako si oblek obliekal, ho vyzlieka. Celkom spotený. V rámci šetrenia času mu profesionáli do obleku nezapojili špeciálne chladenie. "Neviem si predstaviť, že v tomto by som sa mal hýbať a pracovať niekoľko hodín. A ešte sa aj sústrediť."

Hračky Jamesa Bonda

Po pyrotechnickom minikurze sa ide do skladu zbraní, väčšinou tých, ktoré kedysi použili zločinci. Je ich tu vyše tisícpäťsto a sú od výmyslu sveta. Od strieľajúceho pera ako v bondovke, cez kabelkové, naozaj minipištole či kalašnikové a samopalmi končiac. "Máme tu aj ten z Devínskej. Od iných ho však laik neodlíši," ukazuje nám slávne neslávnu zbraň balistik. Ani sa nenazdáme a Peter Janiga sa oblieka do nepriestrelnej vesty s titánovými vložkami. Tá, našťastie, váži "len" 25 kilogramov a pre ťažko skúšaného manažéra je to už ako med lízať.

"Žiadna vesta nedokáže uchrániť pred dažďom guľiek z kalašnikova," vyvádza nás s ďalšieho filmového omylu profesionál s vyše pätnásťročnými skúsenosťami. Dôkazom sú menšie či väčšie preliačiny z vnútornej strany vesty.

Presúvame sa do koridoru, teda miesta, kde si náš respondent zastrieľa – z pištole i zo samopalu. A ide mu to celkom dobre. "Zo samopalu to bolo lepšie," skromne hodnotí sám seba a z jeho očí srší nefalšovaná detská radosť. "Bolo to super. Vedel som, že to nebude ako vo filmoch, ale veľa vecí som sa dozvedel len teraz," uzavrel takmer štvorhodinový rýchlokurz kriminalistu Peter Janiga. No zmeniť svoje povolanie analytika však nemieni. Je, minimálne, bezpečnejšie. A predsa sa len oblek s kravatou nosí ľahšie ako ten pyrotechnický.

Kto je Peter Janiga

Vyštudoval ekonómiu a finančnú matematiku na Univerzite Komenského v Bratislave. Pochádza zo štyroch súrodencov. Svoju kariéru odštartoval v celosvetovej spoločnosti KPMG, ktorá poskytuje služby v oblasti auditu, daní a poradenstva. Od roku 2009 je manažérom reportingu a analýz v hotelierskej spoločnosti Best Hotel Properties.

Bagerstory. Viem to aj s veľkou lyžicou

Peter Štecko, majiteľ gastro siete Medusa Group si splnil sen a... urobil diery do zeminy

Ak chcete pobaviť hneď niekoľko ľudí naraz, skúste 21. decembra vybavovať prenájom bagra. Najčastejšie odpovede zneli: je zazimovaný, je na stavbe, alebo nasledovalo len niekoľkosekundové spýtavé ticho na druhom konci linky.

"Myslel som si, že si robíte srandu. Že ste prehrali stávkou alebo také niečo," priznáva aj Peter Sliacky z firmy Phoenix Zeppelin, keď na druhý deň stojíme pred mnou vytúženým minibagrom. Ešte viac ako ja sa však na žltý Cat tešil Peter Štecko, majiteľ gastro siete Medusa Group. Keď sme sa ho totiž opýtali, aký sen by sme mu mohli splniť, odpoveď bola jednoznačná.

"Vždy som chcel byť kozmonautom alebo bagristom." Tak sme si teda vybrali toho bagristu...

Veľkou lyžicou

Peter Štecko najprv navrhol, že sa pri minibagri len odfotí. Ktorého muža by však nezlákali radlice, lyžice či pásy na spontánnu jazdu k naaranžovanej kope zeminy? A tak sa náš respondent nenechal dlho prosiť a nasadol do bagra veľkosti telefónnej búdky. Aj keď sa to na prvý pohľad možno nezdá, na jeho základné ovládanie stačí osvojiť si zopár "grífov".

Takže stačilo niekoľko minút a niekoľko dobrých rád, a majiteľ siete reštaurácií sa medzi dvomi mítingami s nefalšovanou radosťou prehŕňal lyžicou v čerstvo vybagrovanej zemi.

Megazábava s minibagrom

"Robí to intuitívne veľmi dobre," chváli nášho amatérskeho bagristu Sliacky a dodáva, že nie je veľký rozdiel medzi riadením tohto ministroja a jeho väčšej verzie. Žeby ďalšia voľnočasová výzva pre nášho respondenta? To sa zatiaľ Petra Štecka nestihnem opýtať, zdá sa totiž, že si svoje predvianočné bagrovanie vcelku užíva.

"A teraz skúste vyjsť smerom na tú kopu," radí Sliacky. Bager sa nakloní v niekoľkostupňovom uhle, no jeho vodičovi to evidentne žiaden problém nerobí. Osobne mi trochu odľahne, keď sa situácia opäť vráti do vodorovného stavu a na rad príde detailnejšie ovládanie lyžice.

Toy story

Z pôvodných pár minút sa bagrovanie v podaní Petra Štecka natiahlo takmer na pol hodiny. Ťažko uveriť, akou skvelou hračkou sa môže stať jeden stavebný stroj. Doslova.

"Bolo to skvelé, zase som sa na chvíľu cítil ako malý chlapec," netají nadšenie Štecko, ktorý bez problémov nacúval a odparkoval "svoj" Cat do radu ostatných strojov. Zaujíma nás teda, či neplánuje prehodnotiť svoje pôsobenie v gastrooblasti.

"Keďže ide o silvestrovské vydanie, tak poviem, že o tom popremýšľam," uzatvára so smiechom.

Kto je Peter Štecko

Vyštudoval podnikový manažment na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Podnikať začal v 18-tich rokoch. Zameral sa na módu, založil firmu ZOE. Po jej predaji v roku 2003 začal podnikať v gastronómii. V súčasnosti vlastní gastrosieť Medusa Group, ktorá prevádzkuje 18 reštaurácií (napríklad Barrock, Kubu, Presto). Je ženatý a má dve deti.

"Kamión je luxusnejší ako všetky športiačky sveta"

Šéf BaSys Mário Lelovský si s HN splnil svoj detský sen. Po dvadsiatich rokoch oprášil "céčkový" vodičák.

Preháňal sa už na kadečom. K jeho základnej výbave patria tereniaky aj športiačky, vie sa odviazať na okružnej dráhe. Keď sme mu navrhli, aby si spolu s HN splnil svoj detský sen, dlho neváhal: voľba opäť padla na rýchle kolesá. Vlastne – ani nie tak rýchle ako vysoké. Až na tých sa Mário Lelovský, šéf BaSys a milovník automobilov, prvý raz cítil ako skutočný kráľ ciest.

"Céčko" získal na vojne

Na schôdzku v predajni Mercedes-Benz obaja meškáme. Bratislavské cesty prvý raz túto zimu pokrýva sneh, tvoria sa zápchy.

Tvár Mária Lelovského vyžaruje zmes očakávania a ľahkej nervozity. Niet sa čo diviť: odkedy pred vyše dvadsiatimi rokmi jazdil ako vojak potrubnej roty na V3S-ke (účasť v oddiele, pozostávajúcom najmä zo zlodejov a iných "živlov", si "vyslúžil" za emigráciu svojho strýka), nákladné auto nešoféroval. "A kamión vôbec nikdy," podčiarkuje, keď sa za sprievodu Martina Líva blížíme k najnovšiemu modelu Mercedes-Benz Actros.

Belostný tátoš zblízka budí obdiv aj rešpekt. Mário Lelovský uznanlivo kýve hlavou. Darmo: od čias, keď spolu so svojim dedkom pozoroval kamióny na hlavnej križovatke v Považskej Bystrici, prešli vývojári poriadny kus cesty.

Mikrospánok? Nehrozí

Vyšliapeme štvoricu schodov a v kabínke sa nás zmocní eufória z nečakane šireho výhľadu. Pociť komfortu umocnia vyhrievané sedadlá a pocit bezpečnosti zas automatická 12-stupňová prevodovka či špeciálne zrkadlo, ktoré pomôže zabrániť v zrážke s inak neviditeľným chodcom. Sofistikované bezpečnostné systémy znižujú tiež riziko mikrospánku: len čo šofér vybočí zo svojej jazdnej stopy, "rozbzučí" sa jeden z reproduktorov.

O rýchlosť tu vôbec nejde

Krátka inštruktáž sa končí, niet viac prečo zotrvať na mieste. Z parkoviska smerujeme na obchvat, plechový obor sa kolísavo sunie vpred. Mário sa usmieva, s nadhľadom pozorujúc nervózne hemženie osobných áut pod sebou. "Kdeže, toto sa nedá so žiadnym športiakom porovnať. Toto je úplne iný pocit, skutočne luxusná jazda," komentuje.

Oboch nás prekvapí informácia od nášho sprievodcu, že pre automatický "obmedzovač" si vyššiu rýchlosť ako deväťdesiatku v žiadnom "tracku" nevychutnáme. Milovníka adrenalínových jзд to napodiv nemrzí. "Pri kamióne rýchlosť vôbec nie je podstatná. Takýto stroj vodiča príjemne uzemní a odoberie mu túžbu hnať sa. A aj tak sa v ňom človek cíti ako kráľ ciest."

Trúba ako na lodi

Po návrate na parkovisko si Mário Lelovský neodpustí chlapčenské pokušenie a opakovane si vychutná zvuk mohutného klaksónu, pripomínajúceho lodnú trúbu. Svoju iniciačnú jazdu zakončí bravúrnym parkovaním.

Z Actrosu zostupuje so žiariacimi očami: "Je to super zážitok. Kto si to nevyskúša, ten si to nedokáže predstaviť." Jeho päťročný syn to však už minimálne tuší. Inak by tatina nežiadal, aby kamión dovezol až k nim domov. Nepodarilo sa. Veríme však, že Lelovský junior nebude podľa vzoru tatina čakať na svoju prvú jazdu "na vysokých kolesách" až do štyridsiatky.

Kto je Mário Lelovský

Vyštudoval Technickú kybernetiku na STU v Bratislave. Už 20 rokov podniká v oblasti spotrebnej elektroniky akoriaditeľ firmy BaSys, dovozcu značiek ako Pioneer či Bose. Je tiež spolujateľom firiem Media Control SK a ČR, ktoré realizujú inteligentné domy. Je ženatý, otec troch detí.

Popis foto: Peter Štecko. Snímka: HN/Pavol Funtál

Popis foto: Mário Lelovský. Snímka: Ivan Szabó

[Späť na obsah](#)

44. Študenti prezentovali náš región

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 30/12/2011; Topoľčany - Spravodajstvo; Soňa Janoušková]

Študenti SOŠ obchodu a služieb, T. Vansovej 2, Topoľčany uspeli na 14. Medzinárodnom veľtrhu cvičných firiem, ktorý sa konal v Národnom tenisovom centre.

TOPOĽČANY. Svoje teoretické poznatky študenti zúročili na prestížnej medzinárodnej súťaži, kde im konkurovalo ďalších 86 cvičných firiem nielen zo Slovenska, ale aj z Českej republiky, Rumunska, Fínska, Bulharska, Poľska a Rakúska.

Súťaže sa zúčastnili študenti štvrtých ročníkov – Milka Tóthová, Miška Chrkavá, Ján Milata a Ján Hornik pod vedením vyučujúcich D. Ičovej a J. Smatanovej. Prezentovali svoju cvičnú firmu Dee TOUR s.r.o. Topoľčany, regionálnu cestovnú kanceláriu.

Študenti si museli celú svoju prezentáciu dôkladne naplánovať a pripraviť. V prvý deň museli inštalovať stánok, v ktorom okrem zájazdov ponúkali aj regionálne špeciality, napríklad rôzne druhy pagáčikov – oškvarkové, burgyňové, cesnakové, lekvárové, ktoré upiekli ich spolužiaci z odboru "Hotelová akadémia". Ponúkali aj vlastný nápoj – Dee Colu, ktorú si sponzorsky zadovážili, a miešali drinky. Na druhý deň vystúpili so svojou prezentáciou, počas ktorej v slovenskom i v anglickom jazyku ponúkali zájazdy a propagovali topoľčiansky región. Vo zvyšnom čase si vyskúšali obchodovanie s cvičnými zákazníkmi, čo im dalo veľa užitočných skúseností.

Súťaž bola hodnotená vo viacerých kategóriách, hodnotila sa hlavná súťaž, elektronické prezentácie a udeľovali sa aj špeciálne ceny. Študenti SOŠ obchodu a služieb, T. Vansovej, uspeli v kategórii najlepších stánok, kde získali 2. miesto, a zaujali aj výbornou prezentáciou a kvalitným spracovaním katalógu.

Hodnotiacia komisia bola zložená zo zástupcov Slovenského centra cvičných firiem (G. Horecká, M. Marušincová), pedagógov **Ekonomickej univerzity v Bratislave** (L. Velichová, L. Pasiar), Nadácie F. A. Hayeka (M. Menšík) a študentov **Ekonomickej univerzity v Bratislave**.

"Medzinárodný veľtrh cvičných firiem nám dal veľa. Sú to skúsenosti priamo z praxe, ktoré súvisia s odbornými predmetmi nášho štúdia. Atmosféra na súťaži bola fantastická, spoznali sme veľa výborných mladých ľudí z iných škôl i iných krajín a mohli sme sa s nimi porovnávať. A veru sa nám zišla aj znalosť cudzích jazykov, inak by sme neobstáli! Zároveň musíme poďakovať aj našim vyučujúcim – za ich trpezlivosť a ochotu, s akou nás pripravovali," uviedol jeden z úspešných študentov. "Pre budúcnosť vrelo odporúčam zúčastniť sa tejto súťaže aj ostatným študentom nielen našej školy, ale aj študentom iných škôl so zameraním na podnikanie a obchod," dodal ďalší.

Soňa Janoušková

[Späť na obsah](#)

45. Akademici spomínali na Alexandra Dubčeka

[Téma: Rektor EU; sme.sk; 01/12/2011; Trenčín - Spravodajstvo; Ľuboslava Sedláková]

Výročia narodenia Alexandra Dubčeka si pripomenuli aj na trenčianskej univerzite, ktorá nesie jeho meno.

TRENČÍN. Slávnostné zasadnutie Akademickkej obce Trenčianskej univerzity Alexandra Dubčeka sa konalo 24. novembra, pri príležitosti 90. výročia narodenia Alexandra Dubčeka. O podujatí informovala Eva Eliašová, vedúca kancelárie **rektora**.

Zúčastnili sa ho predstavitelia spolupracujúcich univerzít z Bolonskej v Taliansku, Iževskej v Rusku, ČVUT v Čechách, prezident Spoločnosti Alexandra Dubčeka Pavol Dubček, Ivan Laluha, dlhoročný priateľ Alexandra Dubčeka a ďalší predstavitelia spoločenského a kultúrneho života z Čiech a Slovenska.

Rektor unioverzity Ivan Kneppo spomenul Dubčekove charakteristické vlastnosti ako slušnosť, česť a toleranciu k názorom iných a vyslovil želanie, aby sa tieto hodnoty prejavovali nielen v rozhodnutiach európskych a teda aj slovenských politikov, ale aj v každodenných rozhodnutiach nás všetkých.

Na podujatí ocenili plaketu Alexandra Dubčeka profesora Zdeňka Jičínského a profesora Čestmíra Císařa. Ako skonštatovala Eliašová, obaja zo zdravotných dôvodov nemohli pricestovať do Trenčína, plaketu im odovzdá **rektor** Kneppo pri najbližšej ceste do Prahy.

Medzi ocenenými bol aj Ladislav Ťažký in memoriam, za ktorého prevzal plaketu Alexandra Dubčeka jeho syn Peter, **rektor Ekonomickej univerzity** Bratislava **Rudolf Sivák**, bývalý **rektor** UKF Nitra Daniel Klvanec, honorárny konzul Slovenskej republiky v Hessensku Imrich Donath, akademický sochár Teodor Baník, emeritný **rektor** Bolonskej univerzity a viceprezident Medzinárodnej asociácie univerzít so sídlom v Paríži pri Unesco Pier Ugo Calzolari, bývalý dekan Fakulty politických vied Bolonskej univerzity Guido Gambetta, Ivan Laluha, starostka Zuzana Máčeková obce Uhrovec, prvý **rektor** trenčianskej univerzity Ivan Plander, viceprezident Spoločnosti Alexandra Dubčeka Jozef Škultéty a druhý **rektor** univerzity Juraj Wagner.

Účastníci zasadnutia položili kyticu kvetov k buste Alexandra Dubčeka v budove rektorátu. Súčasťou podujatia bola aj beseda so študentmi.

Ľuboslava Sedláková

[Späť na obsah](#)

46. Študentská osobnosť roka

[Téma: Rektor EU; TA3, 18:30; 01/12/2011; Hlavné správy; Z domova; Barbara Štefanovičová]

MODERÁTOR: Katarína Lengyelová, Vlado Vondrák

Katarína Lengyelová, moderátorka TA3: "Napísať dizertačnú prácu vo francúzštine, vymyslieť jedinečný ekologický prístroj či tvoriť publikácie, z ktorých citujú najprestížnejšie svetové vedecké spoločnosti. Aj toto zvládajú študenti, ktorí si dnes právom odniesli ocenenie Študentská osobnosť roka."

Barbara Štefanovičová, redaktorka TA3: "Jedenásť kategórií a jedenásť ocenených študentov rôznych odborov a zameraní. Všetci dosiahli výnimočné úspechy v ekonómii, dizajne, športe, ale aj medicíne na Slovensku aj vo svete."

Marián Meško, výkonný predseda JCI – Slovensko: "Ako popularizovať dobrých študentov, nadpriemerných študentov, aktívnych študentov s dobrými nápadi."

Rudolf Sivák, **rektor Ekonomickej univerzity** Bratislava: "Nieto tiež lepšej reklamy pre fakultu a univerzitu ako sú úspešní študenti a úspešní absolventi."

Barbara Štefanovičová, redaktorka TA3: "Mladí ľudia, ktorí sa neboja postaviť výzvam. Je na to nevyhnutné odhodlanie, objavovať a skúšať."

Michal Kšíňan, absolútny víťaz študentskej osobnosti: "Špecializujeme sa najmä na život a činnosť Milana Rastislava Štefánika, o ktorom som napísal dizertačnú prácu."

Barbara Štefanovičová, redaktorka TA3: "Ako sa zdá, pomáha aj veľká dávka optimizmu. Okrem toho nápady a dokorán otvorené oči."

Adrian Mankovecký, víťaz v kategórii umenie a kultúra: "Vytvoril som nejaký prenosný čistíč škvŕn a vyhral som hlavne za prácu so spotrebiteľom koncovým, lebo vlastne vyriešil som problém, ktorý trápi každého človeka. To sú škvrny."

Monika Zemková, víťazka v kategórii šport: "Tento rok som sa zúčastnila svetovej letnej univerziády v čínskom Šenzene, kde som získala prvé miesto."

Barbara Štefanovičová, redaktorka TA3: "Študentskú osobnosť roka udeľovali už po siedmykrát. Väčšina ocenených študentov by chcela zostať pracovať na Slovensku. Je však otázne, či ich práve finančné podmienky vedy a výskumu nás nezavejú niekam do zahraničia. Barbara Štefanovičová, TA3."

-END

[Späť na obsah](#)

47. Akademici v Trenčíne spomínali na Alexandra Dubčeka

[Téma: Rektor EU; Trenčianske noviny; 05/12/2011; 48/2011; s.: 7; Aktuality; LS-TN]

Výročia narodenia Alexandra Dubčeka si pripomenuli aj na trenčianskej univerzite, ktorá nesie jeho meno.

TRENČÍN. Slávnostné zasadnutie Akademickej obce Trenčianskej univerzity Alexandra Dubčeka sa konalo 24. novembra, pri príležitosti 90. výročia narodenia Alexandra Dubčeka. Podujatia sa zúčastnili predstavitelia spolupracujúcich univerzít z Bolonskej univerzity v Taliansku, Iževskej univerzity v Rusku, ČVUT Praha v Čechách, prezident Spoločnosti Alexandra Dubčeka Pavol Dubček, či Ivan Laluha, dlhoročný priateľ Alexandra Dubčeka. Na podujatí ocenili plakitou Alexandra Dubčeka profesora Zdeňka Jičínského a profesora Čestmíra Císařa. Medzi ocenenými bol aj Ladislav Ťažký in memoriam, za ktorého prevzal plaketu Alexandra Dubčeka jeho syn Peter, **rektor Ekonomickej univerzity Bratislava Rudolf Sivák**, bývalý **rektor** UKF Nitra Daniel Klivanec, honorárny konzul Slovenskej republiky v Hessensku Imrich Donath, akademický sochár Teodor Baník, emeritný **rektor** Bolonskej univerzity a viceprezident Medzinárodnej asociácie univerzít so sídlom v Paríži pri UNESCO Pier Ugo Calzolari, bývalý dekan Fakulty politických vied Bolonskej univerzity Guido Gambetta, Ivan Laluha, starostka obce Uhrovec Zuzana Máčeková, prvý **rektor** trenčianskej univerzity Ivan Plander, viceprezident Spoločnosti Alexandra Dubčeka Jozef Škultéty a druhý **rektor** univerzity Juraj Wagner. K buste Alexandra Dubčeka v budove rektorátu položili kyticu kvetov, súčasťou podujatia bola aj beseda so študentmi.

(LS-TN)

[Späť na obsah](#)

48. Mladí diplomati s praktickou skúsenosťou z negociácií

[Téma: Rektor EU; webnoviny.sk; 12/12/2011; Webnoviny.sk; WBN/PR]

Modelovú konferenciu spolu s **rektorom Ekonomickej univerzity v Bratislave Rudolfom Sivákom** a dekanou FMV Ľudmilou Lipkovou otvoril aj župan bratislavského samosprávneho kraja Pavol Frešo.

BRATISLAVA 12. decembra (WBN/PR) - V stredu 7. decembra 2011 sa v aule **Ekonomickej univerzity** konal 5. ročník Modelovej konferencie Fakulty medzinárodných vzťahov. Konferencia s medzinárodnou účasťou predstavovala vyvrcholenie interaktívneho vzdelávacieho projektu, prostredníctvom ktorého mali študenti jedinečnú možnosť vžiť sa do roly skúseného diplomata. Počas celého zimného semestra zastupovali záujmy štátov, medzinárodných organizácií alebo súkromných spoločností či mimovládneho sektora vo vybraných témach na pôde fiktívnej organizácie Fórum pre 21. storočie. Budúci diplomati rozdelení do štyroch sekcií - bezpečnostnej, ekonomickej, environmentálnej a kultúrnej - vypracovali najprv návrhy tzv. drafty, o ktorých neskôr za okrúhlym stolom rokovali. Vo svojich stanoviskách k návrhom a počas rokovaní sa študenti snažili čo najpresnejšie zachytiť reálne pozície subjektov, ktoré zastupovali. Výsledky týchto rokovaní boli prezentované na záverečnej konferencii, kde študenti získali dôležitú spätnú väzbu od veľvyslancov a odborníkov z praxe.

Bezpečnostná sekcia sa tento rok zaoberala problematikou kybernetickej bezpečnosti, environmentálna sekcia sa snažila nájsť riešenia na nedostatok vody vo svete, ekonomická si dala za úlohu zefektívniť rozvojovú pomoc a v kultúrnej sekcii sa rokovalo o jednotnom koncepte ľudských práv.

Modelovú konferenciu spolu s **rektorom Ekonomickej univerzity v Bratislave Rudolfom Sivákom** a

dekankou fakulty medzinárodných vzťahov Ľudmilou Lipkovou otvoril aj župan bratislavského samosprávneho kraja Pavol Frešo a vyjadril podporu inovatívnemu projektu: "Veľmi oceňujem tento prístup k vzdelávaniu. Minimálne tri zo štyroch tém, ktorými sa študenti zaoberali reálne trápia ľudí a treba ich riešiť. Preto oceňujem, že takýto projekt vznikol a pomáha študentom pochopiť realitu, ktorá ich za bránami školy čaká a ktorej budú musieť čeliť." Program záverečnej konferencie mal slávnostný ráz a spočíval v panelových diskusiách, počas ktorých študenti prezentovali svoje výsledky a živo diskutovali o navrhovaných riešeniach s odborníkmi z praxe. Panelové diskusie ocenil aj Pavol Frešo, ktorý na záver svojho prejavu dodal: "Som vďačný za pozvanie a dúfam, že o rok sa budem môcť jednotlivých panelov zúčastniť aj ako jeden z diskutujúcich."

Do panelovej diskusie o kybernetickej bezpečnosti prijal pozvanie zástupca podporovateľa projektu-centrály NATO, Detlef Puhl, ktorý na konferenciu priletel až z Bruselu. Prácu a snahu študentov ohodnotil pozitívne a poskytol odborný názor na výsledky z rokovaní študentov. Počas svojej pracovnej cesty v Bratislave navyše viedol aj expertnú diskusiu na tému kybernetickej bezpečnosti z iniciatívy Euroatlantického centra. Medzi pozvanými hosťami Modelovej konferencie nechýbali ani tento rok veľvyslanci a zástupcovia diplomatických misií na Slovensku.

Charakteristickou črtou projektu je dlhodobá spolupráca s mladými profesionálmi – študentami prekladateľstva a tlmočníctva Filozofickej fakulty UK v Bratislave, ktorí taktiež dostávajú možnosť vyskúšať si v praxi, čo ich v profesionálnej kariére čaká, ako aj simulovaná tlačová konferencia, ktorá celý projekt uzatvára. Koordinátor projektu Peter Rusiňák ml. vyjadril spokojnosť s priebehom tohtoročnej edície: "Veľmi ma prekvapil entuziazmus, s ktorým študenti vstupovali do projektu a taktiež som veľmi spokojný s prezentáciou fakulty pred očami expertov, diplomatov a partnerov podujatia". Hoci sa projekt Modelová konferencia realizuje už piaty rok, za každým sa predsa len niečím odlišuje od toho predchádzajúceho. "Tento ročník sa líši oproti predchádzajúcim v užšej špecifikácii rokovacích tém a v širšom mediálnom pokrytí projektu. Som rád, že piate výročie tohto inovatívneho projektu prinieslo pozitívne ohlasy a už teraz sa teším na pokračovanie v budúcom roku", dodal Peter Rusiňák.

Informácie poskytli Tatiana Kozáčková a Natália Pindrochová, Fakulta medzinárodných vzťahov EU v Bratislave. Viac informácií o projekte na www.negotiacie.euba.sk alebo Facebooku Modelová konferencia.

Inovatívny interaktívny vzdelávací projekt vo forme simulácií série rokovaní "Modelová konferencia" vznikol v roku 2007 z iniciatívy Fakulty medzinárodných vzťahov EU v Bratislave. Do učebného plánu je zaradený ako voliteľný predmet pod názvom Negociácie v diplomatickej praxi. Cieľom projektu je naplnenie potreby rozvíjania procesov aktívneho učenia a zavádzania inovatívnych metód výučby v oblasti hospodárskej diplomacie a medzinárodných vzťahov. Do projektu sú zapojení aj študenti Filozofickej fakulty UK v Bratislave – mladí nádejní tlmočníci a prekladatelia. Dlhodobým spoluorganizátorom projektu je mimovládna organizácia Euroatlantické centrum za podpory Sekcie verejnej diplomacie NATO, Nadácie Friedricha Eberta, spoločnosti Grafton a spoločnosti DeLUX-SM.

[Späť na obsah](#)

49. Víťazný produkt kategórie OBJAV roka 2010: SLNEČNICA+

[Téma: Rektor EU; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 20; Zlatá minca; Rastislav Patzeit]

V OBJAV-e roka 2010 ste hlasovali za produkt Generali Slovensko poisťovňa - SLNEČNICA+ a Alianz - SP - Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička. Oba dostali ocenenie. Čo je na nich podľa vás inovatívne a jedinečné?

Ide o poisťné produkty šité na mieru vybraným skupinám klientov - ženám, matkám s deťmi, deťom. Detailnejšie zameranie na konkrétnu cieľovú skupinu umožňuje lepšie poznanie krytých poisťných rizík a v nadväznosti na to aj vysokú variabilitu produktu v dlhšom časovom horizonte. **Rudolf Sivák, Ekonomická univerzita**, Bratislava

V kategórii OBJAV roka 2010 ste hlasovali za produkt Generali Slovensko poisťovňa SLNEČNICA+ a Allianz - SP Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička. V OBJAV-e roka 2011 za produkt Uniqa Zdravie & Ochrana. Všetky dostali ocenenie. Prečo ich považujete za inovatívne a jedinečné?

V budúcnosti budú na trhu úspešnejšie produkty, ktoré oslovia univerzálneho klienta. Takého, ktorý nemá žiadne zabezpečenie (poistenie), a ponúknu mu produkt so širokou ponukou poisťného krytia, aby si z neho vyskladal preňho primeraný produkt. Takým produktom je detské životné poistenie Farbička. A na druhej strane to môžu byť úzko špecializované produkty, ktoré budú dopĺňať poisťné produkty, ktoré už klient má uzatvorené. A práve takýmito produktmi sú Slnečnica od poisťovne Generali, ktorý je určený pre ženy a Zdravie & Ochrana od Uniqa, kde najmä časť zameraná na zdravotné poistenie nie je na trhu bežná a môže byť pre klientov zaujímavá. Róbert Vitkovský, Fin Consulting

V poisťovni Generali Slovensko pristúpili k inovácii produktu Slnčnica, ktorý špeciálne rieši riziká žien. Rozšírením pripoistení sa flexibilne prispôbil požiadavkám trhu. Je to jeden z mála produktov na Slovenskom trhu, ktorý rieši poisťné riziká žien. Ivan Penz, UNIVERSAL maklérsky dom

Produkt Generali Slovensko poisťovňa - SLNEČNICA+ ma zaujal hlavne preto, že je určený ženám, ktorým rieši ich zabezpečenie do dôchodku, a to pri bežnom sporení a zároveň poistení nečakaných udalostí. Anna Harumová, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Výhody produktu SLNEČNICA+ od Generali:

- komplexná poisťná ochrana v zložitých životných situáciách rodiny zahrnutá už v základnom poistení
- možnosť voľby sporivého alebo poisťno-sporivého variantu
- v prípade úmrtia dospelé osoby dieťaťu vyplácaný sirotsky dôchodok a zmluva je oslobodená od platenia
- možné platobné prázdniny (prerušenie platenia) Rastislav Patzeit, EFCO

VÝHODY životného poistenia SLNEČNICA+

- Ak potrebujete výšku poisťného počas doby splácania zvýšiť alebo znížiť, môžete tak urobiť.
- Zaskočila vás nečakaná udalosť a máte problémy s platením poisťného? Nie je problém, požiadajte o prerušenie platenia a po vyrovnaní sa s nečakanou situáciou začnete opäť platiť poisťné.
- Kedykoľvek môžete uskutočniť výber hotovosti.
- Počas poistenia môžete vložiť mimoriadne poisťné, ktoré sa vám bude ďalej zhodnocovať a tým si zároveň zvýšiť výslednú sumu.
- Vďaka časovej variabilite je poistenie vhodné úplne pre každého - možno ho uzatvoriť na 10, 15, 20, 25 rokov alebo do 55., 60., 65., 70. roku veku dospelého poisteného.
- Výšku splátky a intervaly splácania si vyberáte podľa vlastných predstáv. Poisťné môžete platiť mesačne, štvrťročne, polročne alebo jedenkrát ročne.
- Môžete si vybrať z najširšej ponuky doplnkových poistení. Navyše si môžete kedykoľvek uzatvoriť nové, zmeniť alebo zrušiť už uzatvorené doplnkové poistenie.
- Každoročne ušetríte na daniach! Daňový základ si môžete v závislosti od výšky plateného poisťného znížiť až o 398,33 eur ročne.

[Späť na obsah](#)

50. Zlatá minca 2011

[Téma: Rektor EU; Nový Čas; 15/12/2011; s.: 3; Zlatá minca; Jiří Ščobák]

V utorok 22. novembra 2011 boli v historických priestoroch Národnej rady SR slávnostne vyhlásené výsledky Zlatej mince 2011. V porovnaní s minulým ročníkom sa tento rok zúžil počet kategórií v hlasovaní odbornej poroty, vznikla nová kategória hlasovania verejnosti a kategória OBJAV roka bola vyhlásená za rok 2010, aj za rok 2011. Cieľom aktuálneho ročníka bolo Zlatú mincu "zoštíhliť". Nesúťažilo sa v kategóriách fondov, leasingu, nákupu na splátky ani platobných kariet, boli však zachované všetky podstatné kategórie bánk a poisťovní. Víťazstvo zaznamenali Allianz - Slovenská poisťovňa, VÚB, Zuno Bank, Wüstenrot poisťovňa, Union, Tatra banka, AXA, Dôvera, Privatbanka a Prvá stavebná sporiteľňa. Allianz - Slovenská poisťovňa je so šiestimi prvými miestami najúspešnejšou poisťovňou, VÚB s tromi víťazstvami najúspešnejšou bankou. Dve víťazstvá zaznamenala Zuno bank, ktorú možno v Zlatej minci označiť za "nováčika roka". Ostatné finančné spoločnosti majú po jednom víťazstve. V hlasovaní verejnosti získal najviac hlasov (497) produkt mKonto spoločnosti mBank, z produktov poisťovní získal najviac hlasov (89) produkt Životné poistenie ING Smart spoločnosti ING Životná poisťovňa. Novinkou v hlasovaní verejnosti bola možnosť označiť najústretovejšiu banku alebo poisťovňu. Hoci išlo o nepovinnú kolónku v hodnotení finančných inštitúcií, vyplnilo ju až 95 percent všetkých hlasujúcich. Ocenenie "Ústretová banka" si tak odniesla spoločnosť Slovenská sporiteľňa, ocenenie "Ústretová poisťovňa" spoločnosť Allianz - Slovenská poisťovňa. Celkovo bolo zaregistrovaných 7 235 hlasov verejnosti. V minulosti sa v kategórii OBJAV roka rozhodovalo vždy za predchádzajúci rok. Od tohto roka bude hlasovanie prebiehať za aktuálny rok, do ktorého sa budú pripočítavať posledné dva mesiace predchádzajúceho roka. Odborná porota preto hlasovala za OBJAV roka dvakrát. Najskôr za OBJAV roka 2010, a potom za produkty dodané na trh od 1.1. do 31.10 2011. Ocenenie objav roka 2010 získal Aegon Slovensko s produktom Dom Komplet, Allianz Slovenská poisťovňa s produktom Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička a Generali Slovensko poisťovňa s produktom SLNEČNICA+. Ocenenie OBJAV roka 2011 získala ING Životná poisťovňa s produktom Životné poistenie ING Smart, VÚB s produktom Sporenie FLEXIviac, Uniqa s produktom Zdravie & Ochrana a Allianz Slovenská poisťovňa s produktom MOJE AUTO. Podrobnejšie k výsledkom hlasovania odbornej poroty Zlatá minca 2011 v jednotlivých kategóriách: Siedme víťazstvo za sebou dosiahli tri spoločnosti. V kategórii Havarijné poistenie Allianz - Slovenská poisťovňa, v kategórii Doplnkové dôchodkové sporenie spoločnosť AXA a v kategórii Elektronické bankovníctvo Tatra banka.

Po ročnej prestávke sa na stupeň víťazov vrátila Prvá stavebná sporiteľňa a Dôvera. Prvé miesto z minulého roka obhájili Wüstenrot poisťovňa, Union (v cestovnom poistení) a Privatbanka. Z druhých a tretích miest je zaujímavý výkon J&T banky, ktorá nominovala produkt do kategórie Terminovaných vkladov a dosiahla druhé miesto, ČSOB, ktorá v konkurencii oveľa väčších bankových domov obsadila druhé miesto v hypotékach, poisťovňa Uniqa, ktorá iba tesne prehrala boj o prvé miesto v úrazovom poistení a Poštovej banky, ktorá v silnej konkurencii získala dve tretie miesta. Medzi spoločnosťami, ktoré nezískali prvé miesto, bola najúspešnejšia poisťovňa Generali Slovensko - s tromi druhými a dvomi tretími miestami.

Jiří Ščobák organizátor súťaže Zlatá minca

KAPITALOVÉ ŽIVOTNE POISTENIE

81 Allianz - Slovenská poisťovňa, Život Premium

32 Wüstenrot poisťovňa, Životné poistenie pre zdravie a dôchodok

23 Generali Slovensko poisťovňa, SLNIEČKO

Kvalitné životné poistenie by mal mať uzatvorené každý človek. Veľakrát nás v živote prekvapia situácie, s ktorými je možno ťažké sa vysporiadať, a práve kvalitné životné poistenie nám môže v takejto chvíli veľmi pomôcť. Produkt Život Premium od Allianz Slovenskej poisťovne ma oslovil predovšetkým svojou komplexnosťou, pretože obsahuje nielen štandardné pripoistenia, ale aj vkladové životné poistenie. Zaujímavými benefitmi sú možnosť mimoriadnych vkladov, alebo platobných prázdnin a v neposlednom rade zaujímavý garantovaný úrok a bonus navyše v prípade dojednaní vkladového a životného poistenia súčasne. Daniel Žilovec, Finančné centrum

V kategóriách Kapitálové životné poistenie ste dali na prvé miesto Život Premium od Allianz SP. Tiež v poistení domácností ste dali produkt Allianz - SP na prvé miesto. V čom sú podľa vás tieto produkty dobré?

Ponúkajú nezvyčajne širokú škálu poistných krytí a limitov poistných súm, ktoré si klient môže zvoliť podľa toho, čo práve potrebuje poistením vykryť. Po uzatvorení si ich môže opätovne prispôbovať svojim meniacim sa potrebám. Poistné podmienky sú napísané prehľadne a zrozumiteľne - klient presne vie, čo má poistením kryté a čo nie. Allianz - SP je súčasne stabilnou spoločnosťou, na ktorej kvalitnú a rýchlu likvidáciu poistných udalostí sa podľa štatistiky poistných plnení alebo skúseností, či už mojich alebo môjho okolia, dá spoľahnúť. Ďalším dôležitým kritériom je vhodne nastavený pomer medzi tým, čo získam a tým, čo za to zaplatím. Monika Chrienová, Finančník.sk

OVB radí...

"Najdôležitejšie je poistiť zdroj príjmu. A tým je pre rodinu ten, kto ju živí. Poistiť deti je tiež dôležité, avšak v prípade, ak sa niečo stane rodičom, im to nepomôže. Preto vždy začínajte s poisťkou zarábajúcich členov domácnosti. Pri poistení detí zvážte, aké riziká chcete pokryť. čím je poisťka lacnejšia, tým menej od nej môžete očakávať."

INVESTIČNE ŽIVOTNE POISTENIE

34 Wüstenrot poisťovňa, Investičné životné poistenie pre zdravie a dôchodok

33 Generali Slovensko poisťovňa, SLNEČNICA+

33 Allianz - Slovenská poisťovňa, Invest Plus

Produkt Wüstenrot poisťovne - Investičné životné poistenie pre zdravie a dôchodok ma zaujal flexibilitou poistenia, čiže možnosťou výberu z 11-tich druhov poistení podľa požiadaviek klienta. Taktiež je výhodné, že výšku a skladbu poistného krytia môžu klienti kedykoľvek meniť. Okrem finančnej a poistnej istoty prináša aj zhodnotenie investovanej sumy. Anna Harumová, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Považujem za správne, že sa finančné inštitúcie začínajú orientovať aj na špecifické segmenty spotrebiteľov. Napríklad SLNEČNICA+ zameraná na ženy. Richard Kvasňovský, TASR

Jednotlivé produkty, ktoré som ja preferoval vo svojej voľbe, ma buď zaujali z pohľadu inovácie alebo z pohľadu kvality poskytovanej služby. Slnečnica+ v oblasti investičného životného poistenia ma zaujala prevažne tým, že zohľadňuje potreby doby svojou variabilitou. Ide o určitý posun v myslení pri vývoji štandardného investičného produktu poisťovníctva, ktorý sa snaží prispôbiť svojou variabilitou vstupov

vo veľkej miere klientovi, a aj previazanosťou investičného poistenia so žiadanými poisťovacími produktmi v tejto oblasti. Viliam Végh, Garančný fond investícií

IŽP od Wüstenrot poisťovne som ocenila najvyššie pre jeho tvárnosť a možnosti, ktoré ponúka klientovi nielen pri podpise zmluvy, ale aj počas trvania poisťky. Slnecnicu+ od Generali oceňujem ako žena, keďže ide o jediný produkt nastavený presne na životné situácie žien. U Allianz - SP oceňujem širokú sieť a prístup jej predajcov pri ponuke životných poisťiek. Xénia Makarová, TREND

Prečo považujem IŽP Wüstenrot poisťovne za najlepší produkt:

- veľmi flexibilný produkt - klient musí mať v akomkoľvek čase zaplatené toľko, koľko je dohodnuté minimum. Môže však platiť akúkoľvek sumu navyše v akomkoľvek čase (aj viackrát za mesiac) a ak má predplatené, potom nemusí niekoľko mesiacov platiť vôbec nič

- v prípade krátkodobých finančných problémov klienta je možné kedykoľvek požiadať o vyplatenie časti hodnoty fondového účtu (myslím, že min. hodnota fondového účtu musí ostať po predčasnom výbere 500 EUR)

- flexibilné poisťné krytia

Rastislav Patzelt, EFCO

Produkt Slnecnica+ od Generali Slovensko je naozaj výnimočným produktom na slovenskom poistnom trhu. Je šitý na mieru ženám pre prípad neočakávaných situácií počas celého života, poskytuje možnosť poisťnej ochrany až proti 33 závažným ochoreniam, kladne hodnotím aj možnosť zníženia či zvýšenia splátok, prerušenie platenia, výber hotovosti, či mimoriadneho vkladu. Nespornou výhodou je aj pripistenie detí pre prípad úrazu. Žena - matka je najdôležitejším človekom v živote každého z nás, preto mi je veľmi sympatická ústretovosť poisťovne voči ich špecifickým potrebám.

Daniel Žilovec, Finančné centrum

ÚRAZOVÉ POISTENIE

47 Allianz - Slovenská poisťovňa, Miliónové poistenie

45 Uniq, Úraz & Starostlivosť

38 AXA, Rodinné úrazové poistenie

Miliónové poistenie od Allianz - SP je produktom, ktorý má už dlhú tradíciu a je dobre zapísaný v povedomí klientov. Za pomerne nízke poisťné poskytujú vysokú poisťnú ochranu pre vodičov motorových vozidiel a chráni ich a ich blízkych v prípade neočakávanej udalosti počas jazdy autom.

Daniel Žilovec, Finančné centrum

V kategórii Úrazové poistenie ste dali na prvé miesto produkt Uniq - Úraz & Starostlivosť, ktorý nakoniec skončil s minimálnym rozdielom na druhom mieste. V čom je podľa vás sila tohto produktu?

Úraz a Starostlivosť spoločnosti Uniq je komplexné poistenie, kde si klient rieši riziká:

- Trvalé následky úrazu
- Miliónová ochrana
- Smrť úrazom
- Denné odškodné/ČNL
- Nemocničné odškodné
- Bolestné
- Úrazové náklady
- Drobné úrazy
- Zachraňovacie náklady
- Kozmetické operácie

Ďalej má bonusy, a to drobné zlomeniny kosti detí. Je vhodné pre všetky kategórie - deti, dospelých aj seniorov, a preto je to v našej sieti Universal makléřský dom, a.s., jeden z produktov úrazového poistenia, ktorý odporúčame klientom.

Iwan Penz, UNIVERSAL makléřský dom

Sila produktu je v komplexnosti úrazového krytia pri primeranej miere poistného. Neodmysliteľnou výhodou je aj rôznorodosť krytia pre odlišné skupiny klientov a predovšetkým poistné plnenie. Pre klienta nikdy nemôže byť dôležitá len cena alebo obal zmluvy, ale predovšetkým, či sa môže o poisťovňu oprieť práve vtedy, keď to najviac potrebuje. V prípade poistnej udalosti, úrazu.

Pavol Hadzima, Winners Group

POISTENIE MAJETKU

69 Allianz - Slovenská poisťovňa, Produkt "Môj domov"

42 Uniqa, Domov & Šťastie

28 Wüslenrot poisťovňa, Komplexné poistenie nehnuteľnosti, domácnosti a zodpovednosti za škodu

Allianz - SP sústredila najžiadanejšie produkty poistenia majetku pod jednu strechu a ponechala im zároveň aj flexibilitu tým, že klientovi poskytla možnosť do určitej miery rozhodnúť o skladbe celkového produktu. Produkt Môj domov ma oslovil hlavne tým, že v prípade škodovej udalosti mi výrazne zjednoduší komunikáciu s poisťovňou, a tým sa aj skrátí čas plnenia poistného zo strany poisťovne.

Viliam Végh, Garančný fond investícií

V kategórii poistenie majetku ste dali na prvé miesto produkt Domov & Šťastie spoločnosti Uniqa, V čom ho považujete za najlepší?

Domov & Šťastie je kompaktný balíček poistenia nehnuteľnosti a domácnosti (hnutelných vecí). Poisťovňa má v produkte povinné prepočítavanie minimálnej poistnej sumy na základe obytnej plochy bytu alebo domu, čím chráni klienta pred prípadným podpoistením - podhodnotením hodnoty majetku, ktoré by mohlo mať za následok krátenie poistného plnenia po poistnej udalosti. Klient získava automatické bezplatné krytie poistenia zodpovednosti za škodu z bežnej činnosti všetkých členov domácnosti, ako aj zodpovednosť z vlastníctva poistenej nehnuteľnosti. Za príplatok 20 eur sa dá rozšíriť krytie na poistenie skiel proti rozbitiu, skrat elektromotorov, škody spôsobené prepätím a zvýšenie limitov poistenia zodpovednosti. Nároky na zabezpečenie objektu proti vlámaniu sú rozumné, poisťovňa nevyžaduje žiadne nesplniteľné zabezpečovacie prvky. Produkt sa predáva za veľmi dobrú cenu.

Peter Šimko, Poistenie.sk

OVB radí...

"Pravidelne prehodnocujte poistenie svojho majetku. Stará neaktuálna poistka vám nemusí pokryť náklady na obstaranie nového predmetu zmluvy. Príkladom sú ľudia, ktorí si pred 20 rokmi poistili domy na vtedajšie ceny. Ak im ich zničila voda, poistné plnenie nepostačuje na postavenie nových."

CESTOVNÉ POISTENIE

82 Union, Individuálne komplexné cestovné poistenie online

79 Allianz - Slovenská poisťovňa, Cestovné poistenie s neobmedzeným krytím liečebných nákladov

34 Generali Slovensko poisťovňa, SVETOBĚŽNÍK

Online poistenie od spoločnosti Union považujem za spotrebiteľsky výhodný a zaujímavý produkt, ktorý ide jednoznačne s dobou rozšírenou mobilnej a webovej komunikácie.

Richard Kwašňovský, TASR

Na prvé miesto v kategórii cestovné poistenie ste dali produkt Individuálne komplexné cestovné poistenie online od Union poisťovne, V čom je tento produkt najlepší?

V trvalom a systematickom záujme poisťovne UNION o klientov, v schopnosti komunikovať s cestovnými kancelárkami, zaujímať sa o ich problémy a prijímať nové podnety. Zároveň i v rýchlom riešení poistných udalostí, v čom sa odráža úcta ku klientovi a snaha udržiavať si dôveru.

Ľubomír Motyčka, časopis CESTOVATEĽ

Cestovné poistenie od Unionu som zvolila preto, lebo poisťovňa sa snaží neustále tento produkt inovovať, ponúkať ho pohodlne čo najväčším množstvom kanálov, a pritom sa cenou hýbe stále niekde

okolo trhového priemeru. Allianz - SP zas ponúka neobmedzené krytie, čo sa cení najmä pri ceste mimo Európu a pri vážnejšom úraze či chorobe. Pre Generali som hlasovala pre kvalitu ich internetového či telefonického dojednávania, ako aj asistenčné služby. Xénia Makarová, TREND

PZP MOTOROVÝCH VOZIDIEL

46 Allianz - Slovenská poisťovňa, Povinné zmluvné poistenie

41 Union, Online poistenie vozidiel PZP

36 Uniqa, Auto & Vofnosť - PZP viac na www.zlataminca.sk

V kategórii PZP ste dali na prvé miesto produkt Union poisťovne Online poistenie vozidiel PZP, ktorý nakoniec skončil druhý. V čom je tento produkt výhodný? Výnimočnosť PZP v Union poisťovni je vo výške poistných limitov, ktoré sú najvyššie na trhu. A oceňujem odmeňovanie zodpovedných vodičov vo výške 10 % z ročného poistného po 10-tich mesiacoch bezškodového priebehu, ktoré poisťovňa od nástupu na trh poskytovala. Rovnako sme mali bezproblémové skúsenosti s likvidáciou poistných udalostí. Víťaz kategórie, Allianz - Slovenská poisťovňa, má síce naozaj prepracovaný systém likvidácie, solidnú komunikáciu s klientom a širokú sieť zmluvných servisov. Ich produkt má však najnižšie limity krytia na trhu, asistenčné služby za príplatok a cenu, ktorá u mnohých klientov vychádza vysoko nad trhovým priemerom. Preto si u mňa nemohla vyslúžiť prvé miesto. Peter Világi, Medical & Financial Consulting

OVB radí...

"Najlacnejšie nemusí znamenať najlepšie. Zaujímajte sa, čo za svoje peniaze dostanete. Niekedy je rozdiel v spoluúčasti, inokedy v asistenčných službách. Zistite si, či máte blízko k likvidátorovi poistných udalostí. Cesta za obhliadkou vám môže nehodu predražiť."

HAVARIJNÉ POISTENIE MOTOROVÝCH VOZIDIEL

74 Allianz - Slovenská poisťovňa, Moje auto

35 Generali Slovensko poisťovňa, AUTOŽOLÍK

31 Uniqa, Auto & Vofnosť - KASKO

V kategórii havarijné poistenie pripravila spoločnosť Allianz - SP komplexný produkt Moje auto. V tomto produkte má klient možnosť poistiť nové i staršie vozidlo. Je vhodný pre klientov, ktorí majú staršie vozidlo a nemajú nehodovosť, a majú záujem o ochranu pred krádežami, vandalizmom a živelnými pohromami. Allianz - SP ponúka v tomto produkte vyriešenie nehody, ktorú spôsobil klientovi iný účastník, t.j. krytie poistnej udalosti z povinného poistenia. To všetko za prijateľnú cenu. Ivan Penz, UNIVERSAL maklérsky dom

POISTENIE PODNIKATEĽSKÝCH RIZÍK

72 Allianz - Slovenská poisťovňa, Komplexné poistenie podnikateľov

28 Generali Slovensko poisťovňa, Pro-Fi

19 Uniqa, Majetok & Efekt

19 QBE, Poistenie zodpovednosti manažmentu (D&O)

V kategórii Poistenie podnikateľských rizík ste dali na stupne víťazov produkty Uniqa Majetok & Efekt, QBE - Poistenie zodpovednosti manažmentu (D&O) a Allianz SP - Komplexné poistenie podnikateľov, ktoré nakoniec všetky stupne víťazov obsadili. Prečo považujete práve tieto produkty za najlepšie?

Majetok & Efekt ma zaujal komplexnosťou, možnosťou vybrať si pripoistenie, zrozumiteľnosťou pre klienta a zavázala priateľská kontaktná osoba v Uniqa poisťovni. Poistenie D&O: Tento druh poistenia je pre klienta z hľadiska zrozumiteľnosti komplikovanejší, nepoistuje sa masovo, a o to je dôležitejšia komunikácia a flexibilita zo strany poisťovne. A práve to som ocenil v prípade QBE. U Komplexného poistenia podnikateľov vysoko hodnotím flexibilitu produktu, kvalitu krytia, likvidáciu a v neposlednom rade aj dopyt zo strany klientov, ktorí nás žiadajú o poistenie v Allianz - SP. Marek Dudáš, Superpoistenie

ZDRAVOTNE POISTENIE

65 Dôvera zdravotná poisťovňa, Zdravotné poistenie

83 Union zdravotná poisťovňa, Zdravotné poistenie

29 Všeobecná zdravotná poisťovňa, Zdravotné poistenie

Jednou z najzložitejších oblastí hodnotenia je zdravotné poistenie. Konkurencia z hľadiska počtu je malá - na "trhu" ostali len komplexné ponuky základného verejného zdravotného poistenia a zákonom už dávno schválené pripoistenie nefunguje. Keby áno, možno by som sa obrátil práve do segmentu pripoistenia, ktorý je potenciálnym faktorom zlepšenia finančného stavu nášho zdravotníctva. Výber z troch poisťovní s rozličným charakterom a postavením na trhu je prakticky nemožný. V tomto roku som ocenil VŠZP za jej aktívne kroky v regulácii rozsahu poskytovaných výkonov. Vôbec nebudem tvrdiť, že to bola vlastná iniciatíva poisťovne, a že to bolo urobené správne. Ale ide o nevyhnutný - a v budúcnosti snáď aj plne systémový krok, bez ktorého nie je možné riešiť nerovnicu medzi zdrojmi a požiadavkami na zdravotnícky systém, ktorej trpké plody sme v uplynulých dňoch už začali priamo pociťovať. Jraj Nemeč, Univerzita Mateja Bela, Banská Bystrica

DOPLNKOVÉ DÔCHODKOVÉ SPORENIE

54 AXA, Doplnkové dôchodkové sporenie

43 DDS Tatra banky, Doplnkové dôchodkové sporenie

16 ING Tatra - Sympatia, Rastový príspevkový d.d.f. viac na www.ziataminca.sk

DANKOVÉ ÚČTY

57 Zuno Bank, Účet za 0

54 mBank, mKonto

42 VÚB, Flexiúčet

Kategória bankových účtov a výsledky v nej ma nesklamali. Trend je jasný - elektronické bankovníctvo sa stalo aj v Slovenskej republike bežnou súčasťou trhu. Moja voľba v oblasti vedenia účtov patrila prakticky obom bankám rovnako a bolo ťažké vybrať tú, ktorú by som preferoval viac. Ak by boli na trhu 3 elektronické banky, tak rozhodne by som dal hlas všetkým trom. Nepochybne kamenné pobočky majú svoje opodstatnenie a budú tu vždy. Elektronické banky si ma získali hlavne svojou "umiernenou" poplatkovou politikou pri poskytovaní štandardných produktov. Už niekoľko rokov u nás zaznievajú hlasy, ktoré hovoria o neprimeranej poplatkovej politike bánk. Je treba však pochopiť skutočnosť, že kamenná sieť pobočiek nesie určité náklady na prevádzku. K zníženiu poplatkov by mohlo prísť práve vďaka elektronickým bankám.

Viliam Végh, Garančný fond investícií

V prípade štartu ZUNO bank bolo veľmi jasne vidieť, že sa banka učila na vlastných chybách, ale je sympatické, že veľmi rýchlo dokázala reagovať na správanie svojich klientov. Spolu s ostatnými nízkonákladovými bankami učí slovenský trh, že o klienta treba bojovať najmä zvyšovaním vlastnej efektivity.

Luboslav Kačalka, Investujeme.sk

OVB radí...

"Zvážte počet osobných účtov, ktoré v rodine máte. Za každý platíte poplatky. Využívajte elektronické bankovníctvo, minimalizujte platby šekmi a výbery z bankomatu. Vyhnite sa najmä výberom v zahraničí, ktoré niekedy bývajú extrémne drahé. Využívajte čo najviac platbu kartou."

ELEKTRONICKÉ BANKOVNÍCTVO

58 Tatra banka, Internet banking

50 VÚB, Internet banking

43 mBank, Internet Banking

Internet banking Tatrabanky - z môjho pohľadu ide o službu s vysokou úrovňou bezpečnosti (variabilita používaných bezpečnostných prvkov, napr. kombinácia GRID karty a SMS kódov), s jednoduchým používateľským prostredím a zároveň ľahkou dostupnosťou viacerých služieb cez internet. **Rudolf Sivák**,

Ekonomická univerzita, Bratislava

TERMÍNOVANÉ VKLADY

54 Zuno Bank, Vklad 3,5 %

31 J&T Banka, Termínovaný vklad s najvýhodnejším úrokom na trhu a benefitom vo forme pobytu/poukážok

23 Poštová banka, Neviazaný termínovaný vklad

23 Dexia, Trojročný termínovaný vklad

V kategórii Termínovaných vkladov ste dali na prvé miesto produkt Zuno Bank a na ďalšie dve miesta termínované vklady Poštovej banky a Dexia banky, ktoré tiež nakoniec skončili na stupňoch víťazov. V čom je podľa vás kvalita týchto produktov?

Bankové služby sú v centre pozornosti obyvateľov. Celý vývoj finančného trhu smeruje k ochrane spotrebiteľa, teda konečného užívateľa finančnej služby, a táto ochrana je spojená s nárokom na jednoduchosť produktu, schopnosť porozumieť mu v jeho podstate a v eliminácii nákladov na jeho používanie. Domnievam sa, že všetky tri banky priniesli v tomto roku produkty, ktoré týmto smerom idú, občania im rozumejú a banky prinášajú vyššiu rovnováhu medzi vlastnou efektívnosťou poskytovanej služby a nákladmi klienta na ponúkané produkty.

Darina Huttová, AFISP

V kategórii termínované vklady ste dali na prvé miesto Neviazaný termínovaný vklad od Poštovej banky, ktorý nakoniec skončil tretí. V čom považujete tento produkt za najlepší?

Ide o produkt spájajúci výhody termínovaného vkladu (vyššie úročenie v porovnaní s bežným účtom) a bežného účtu (okamžitá dostupnosť financií bez sankcií).

Rudolf Sivák, **Ekonomická univerzita**, Bratislava

SPOTREBITEĽSKÉ ÚVERY

62 VÚB, Flexipôžička

58 Slovenská sporiteľňa, Spotrebný úver na Čokoľvek

28 Poštová banka, Dostupna pozicka

Flexipôžička VÚB - hodnotím pozitívne najmä preto, že ide o široko diverzifikovaný produkt (napr. flexipôžička pre mladomanželov, študentov, na auto, na výmenu okien, a pod.) s rôznymi úrokovými sadzbami v závislosti od typu pôžičky. Hodnotenie rizika protistrany (klienta) je v tomto prípade férovejšie.

Rudolf Sivák, **Ekonomická univerzita**, Bratislava

OVB radi...

"Spotrebné úvery bez zabezpečenia nehnuteľnosťou patria k najdrahším úverom. Preto dajte pozor, aby ste ich vládali splácať. Ak budete mať problémy, v prvom rade sa pokúste dohodnúť na novom splátkovom kalendári. Rozhodne nevyplácajte dlh iným úverom. Pri spotrebnom úvere od nebankovej spoločnosti môže byť výhodný úver s nulovým navýšením, ak ho splatíte v dohodnutom čase. Úrok je tu skrytý zväčša ho platí predajca tovaru, alebo ide o výpredajový tovar."

ÚVERY NA BÝVANIE

84 VÚB, Fiexihypotéka

62 ČSOB, 24 hodinová hypotéka

51 Slovenská sporiteľňa, Úver na bývanie

Hypotéky: Kritéria pri rozhodovaní sú špecifické a sú predovšetkým podmienené túžbami a prániami klienta. Či je niečo najlepšie, sa v prípade hypotéky nedá nikdy povedať absolútne. Konkrétny produkt vyhráva najmä preto, že je pri ňom treba urobiť najmenej kompromisov. Najdôležitejšie kritéria sú:

1. Výška úrokovej sadzby a s tým spojená výška splátky
2. Percento poskytnutia úveru vyplývajúce z hodnoty zabezpečenia
3. Rýchlosť spracovania úveru, najmä čas, za ktorý sa klient dopracuje k čerpaniu peňazí
4. Poplatky spojené s poskytnutím a udržiavaním úveru
5. Fixácia úrokovej sadzby a poplatky spojené s predčasným splatením úveru, atď. Poradie, ktoré som uviedol, môže byť u jednotlivých klientov rôzne, s dôrazom na jedinečnosť a bezpodmienečnosť niektorého z kritérií. Komplexnosť produktu, teda vyváženosť prvých piatich kritérií, môže dať nejaké subjektívne poradie bánk. Toto poradie môže však značne ovplyvniť ľudský faktor, teda pocit klienta aj sprostredkovateľa, že je o neho v tej či onej pobočke banky dobre postarané. Dôležitým faktorom výberu klienta môžu byť aj vhodné reklamné kampane jednotlivých bánk spojené so zľavňovaním pri niektorých kritériách, obvykle však majú iba krátkodobý charakter. Oliver Danko, Svet Hypoték

Flexihypotéka VÚB a 24 hodinová hypotéka ČSOB sú z môjho pohľadu najlepšie tým, že sa snažia osloviť klientov svojimi neštandardnými ponukami. Jedna v možnosti štyroch období zafixovania úrokovej sadzby a druhá vo veľmi rýchlej dostupnosti hypotéky pri splnení požadovaných kritérií. V konečnom dôsledku však stále ide o štandardné hypotekárne produkty, kde je náročné hľadať nejaké výraznejšie inovácie vzhľadom na špecifickosť a účel tohto produktu. Viliam Végh, Garančný fond investícií

Uvedené produkty pre klientov predstavujú optimálne riešenie financovania. Bankám sa podarilo uspokojiť požiadavky väčšiny našich klientov - jednak v pružnom a včasnom schvaľovaní úverov a jednak v samotných podmienkach ich úveru. Priaznivé boli pri týchto produktoch aj úrokové sadzby, preto bol o ne veľký záujem. Miroslava Mizeráková, Hypocentrum

Výhody produktu 24 hodinová hypotéka od ČSOB: schválenie do 24 hodín, možnosť mimoriadnej splátky hypotéky do výšky 20% každoročne bez poplatku, možnosť 100% predčasného splatenia hypotéky ku dňu obnovy úrokovej sadzby bez poplatku, splatnosť až do 40 rokov, obvykle výhodnejšia úroková sadzba ako štandard na trhu. Rastislav Patzelt, EFCO

OVB radí... "Hypotéka s nulovou alebo nízkou spoluúčasťou je lákavá. Ak si však pripravíte vyššiu spoluúčasť, máte väčšiu šancu, že hypotéku dostanete. Zároveň ušetríte na úrokoch. Pri hypotéke prvé roky platíte prakticky iba úroky. Ak ju budete musieť zrušiť predčasne kvôli neplateniu, o tieto peniaze prídete. Zvážte preto, či ju "utiahnete".

STAVEBNÉ SPORENIE

79 Prvá stavebná sporiteľňa, Stavebný úver už od 2,9 % ročne s garantovanou úrokovou sadzbou počas celej doby splácania, pričom stavebný úver až do 40 000 eur poskytuje Prvá stavebná sporiteľňa, a. s., bez skúmania výšky príjmu stavebného sporiteľa a bez záložného objektu

61 Wüstenrot stavebná sporiteľňa, Medziúver Akurát Super

37 ČSOB stavebná sporiteľňa, Investičné stavebné sporenie

OVB radí... "Stavebné sporenie vám umožní zlepšiť si budúcu situáciu pri žiadaní o hypotéku. Alebo ním môžete financovať opravy a rekonštrukcie súčasného majetku. Je oveľa výhodnejšie financovať to z vlastných úspor, ako z požičaných peňazí na spotrebný úver."

FINANCOVANIE PODNIKANIA

43 VÚB, Profi úvery

41 Tatra banka, BusinessÚver Expres

19 ČSOB, Malý investičný úver

INVESTIČNÉ BANKOVNÍCTVO

38 Privatbanka, Privatbanka Wealth Management (PWM)

22 Pioneer Investments, RYTMUS - Program pravidelného investovania

21 VÚB, Internet banking pre klientov privátneho bankovníctva

[Späť na obsah](#)

51. Splnila som si učiteľský sen

[Téma: Rektor EU; HN; 29/12/2011; s.: 19; NAŠLI SI PRÁCU S HN; Tomáš Nejedlý]

HN pomohli s hľadáním práce Erike, ktorá váhala medzi bankou a vysokoškolskou katedrou.

Tomáš Nejedlý

tomas.nejedly@ecopress.sk

Bratislava - Mám vo vrecku univerzitný titul, čo teraz? Podobná dilema trápi nejedného absolventa vysokej školy. Piatačka na ekonomike Erika prišla do projektu Nájdite si prácu s HN v apríli s opačným problémom. Ambície a ciele mala košaté a smelé - túžila učiť stredoškolákov, bavila ju práca finančnej analytičky a časom chcela riadiť vlastnú vysokú školu. Ktorý zo snov si však vybrať a realizovať? Porotcovia - personalisti jej poradili na začiatok skĺbiť doktorandské štúdium a prácu v banke alebo inej finančnej inštitúcii. Po čase nám napísala, že rady padli na úrodnú pôdu. "Účasť na projekte ma utvrdila v tom, čo vlastne chcem a pomohla mi to dosiahnuť." Vybrali sme sa teda za ňou.

Späť do školy

Po trištvrte roku od pohovoru je Erika stále na rovnakom mieste - na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Miesto pred katedrou vymenila za opačnú stranu barikády. Učí. "Päť rokov na škole som sa stretávala s názormi učiteľov, že kvalita študentov klesá, ale študenti v mojom krúžku sú šikovní," pochvaľuje si čerstvá doktorandka Erika. Splnil sa jej tak sen učiť a súčasne ostala vo vysokoškolskom prostredí, kde môže zbierať skúsenosti na cestu za rektorským postom. "Hoci niekedy neviem, kde mi hlava stojí, nezabúdam si priebežne robiť poznámky o veciach, ktoré by som raz mohla využiť, nápadoch, ako budem postupovať a čo by sa dalo zlepšiť," vysvetľuje.

Ťažký výber

Erikina cesta na školu však bola kľukatá. Na rovnaký termín ako HN ju pozvala aj veľká konzultantská firma orientovaná na projektový manažment či prípravu europrojektov. Erika uprednostnila HN, no firma jej dala ďalšiu šancu na prezentáciu. "Páčila som sa im, dali mi lukratívnu ponuku a vedela som, že by ma tá práca bavila," hovorí. Pohovor v HN však Eriku utvrdil v prioritách. "Pre mňa bolo prvoradé doktorandské štúdium. Odporúčania porotcov, ktorí mi radili rovnakú cestu, ma posmelili, táto vízia sa mi javila čoraz bližšia a sympatickejšia," spomína Erika. Firma však toľko sympatií k plánom končiacej študentky nemala. "To bol kameň úrazu, pretože dnešné firmy veľmi nechcú akceptovať, aby si zamestnanec robil popri práci aj interné doktorandské štúdium," opisuje Erika. Diaľkové štúdium, ktoré navrhoval jeden z porotcov, Erika vylúčila. "Pre mňa neprichádzalo do úvahy, pretože trvá dlhšie a je spolpatnené. Na to som ako absolventka nemala prostriedky a práca by zrejme išla na úkor štúdia," vysvetľuje. Nasledovali prijímacie skúšky na doktorandské štúdium na **Ekonomickej univerzite** a šťastný koniec. "V rámci motivačného listu som uviedla aj účasť na projekte Nájdite si prácu s HN. Členka komisie zjavne vedela, o čo ide, pýtala sa, čo mi odporučili porotcovia a keď počuli, že doktorandské štúdium, mala som ďalšie body navyše," dodáva doktorandka Erika.

Vizitka Eriky

Chcela získať prácu finančnej analytičky, projektovej manažérky, prípadne stredoškolskej učiteľky.

Absolventka hospodárskej politiky na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** si popri škole urobila pedagogické minimum, pracovala pre parlamentný výbor aj ako asistentka v obchodných firmách.

Porota jej odporučila skĺbiť diaľkové doktorandské štúdium s junior pozíciou v niektorej banke a postupne kráčať vyššie za pozíciou rektorky vysokej školy.

Pozn.: Tu nájdete vystúpenie Eriky v apríli 2011: <http://hnonline.sk/slovensko/c1-51560280najdite-si-pracu-s-hn-banka-ci-skola-vaha-erika>

Erika radí uchádzačom o prácu

Skúste projekt Nájdiť si prácu s HN, nemáte čo stratiť. Aj keby boli voči vám porotcovia zlí a kritickí, je lepšie uvedomiť si chyby skôr a počuť ich od niekoho, kto vás nepozná.

Z formálnej stránky vás naučia písať životopisy, to, ako ich čítajú banky či personálne spoločnosti. Mne pomohli pripomienky k CV a chvála zo strany porotcov.

Na pohovor sa dobre pripravte. Mali by ste vedieť, čo chcete. Treba mať víziu, predstavu o možnostiach a byť pripravený ponúknuť dobrý životopis.

Erika dala prednosť **Ekonomickej univerzite**, na snímke s **rektorom Rudolfom Sivákom**. Snímka: HN/Peter Mayer

[Späť na obsah](#)
