

Ekonomická Univerzita

Dátum exportu: 02.11.2012 01:11

1. **Študent bez pôžičky? Na vysokej škole len výnimka**
[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 01/10/2012; s.: 1,4,5; Titulná strana; Andrej Barát]
2. **Dotazník manažéra**
[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 02/10/2012; redakcia]
3. **Študent bez pôžičky? Na vysokej škole len výnimka**
[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 01/10/2012; Domáce; Andrej Barát]
4. **Nervózny začiatok so šťastným koncom**
[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 01/10/2012; 256/2012; s.: 39; VOLEJBAL; (luc)]
5. **Začiatok akademického roka na Ekonomickej univerzite**
[Téma: Ekonomická univerzita; TV Bratislava, 18:00; 02/10/2012; Metro dnes; z domova]
6. **Spravodajstvu Markízy už šéfuje Henrich Krejča**
[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 02/10/2012; Webnoviny.sk; Webnoviny.sk]
7. **Henrich Krejča – nový šéf spravodajstva TV Markíza**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 02/10/2012; medialne.sk; TV Markíza]
8. **Nedostatky v oblasti bezpečnosti atómových elektrární**
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 03/10/2012; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; zo zahraničia; Tamara Lištiaková]
9. **Najlepší recept na cenu je liberalizovaný trh a zdravá konkurencia**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 04/10/2012; 39/2012; s.: 68,70,71,72; TREND ENERGETIKA; Peter Skala]
10. **Prokurátor Kováčik uteká pred otázkami, ako získal titul PhD.**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 03/10/2012; Z domova; Mária Mihaliková]
11. **Kováčik uteká pred otázkami**
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 04/10/2012; s.: 2; Spravodajstvo; Mária Mihaliková]
12. **Komisia zverejnila nový recept na zlepšenie fungovania vnútorného trhu**
[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 04/10/2012; euractiv.sk; Redakcia]
13. **Najlepší recept na cenu je liberalizovaný trh a zdravá konkurencia**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 04/10/2012; Ekonomika; Peter Skala]
14. **Plávanie je môj život**
[Téma: Ekonomická univerzita; WOMAN magazín; 02/10/2012; 03/2012; s.: 84,85; Rozhovor; Michaela Lane]
15. **Viac skúšame novinky**
[Téma: Ekonomická univerzita; Týždeň; 08/10/2012; 41/2012; s.: 32,33; Ekonomika; LUKÁŠ KRIVOŠÍK]
16. **REŽISÉR KUCHARSKEJ REALITY ŠOU**
[Téma: Ekonomická univerzita; Playboy; 05/10/2012; 10/2012; s.: 20,21,22,23,24; Dvadsať otázok; PETER ŠTECKO]
17. **Prihlásené práce do Effie sa budú opäť verejne prezentovať**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 08/10/2012; medialne.sk; Redakcia Mediálne.sk]
18. **Príďte si pozrieť najefektívnejšie reklamné kampane**
[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 08/10/2012; strategie.sk; KRAS]
19. **Česi letia na akcie, Slováci na privátne značky**
[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 10/10/2012; s.: 28,29; kvalitné potraviny; Redakcia]
20. **Najstarší študent Eugen (86): Mladé medičky mi tipujú len 60!**
[Téma: Ekonomická univerzita; cas.sk; 11/10/2012; Čas.sk; Nový Čas, ee]
21. **USA: Súboj viceprezidentov dopadol nerozhodne**
[Téma: Ekonomická univerzita; STV Dvojka, 21:30; 12/10/2012; Komentáre; zo zahraničia; Tomáš Pilz]
22. **Dobrá skúsenosť**
[Téma: Ekonomická univerzita; Plus jeden deň; 15/10/2012; s.: 19; Servis; vm]
23. **Stretnite tých správnych ľudí. Cez aplikáciu od východniara**
[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 15/10/2012; Ekonomika a firmy; redakcia]
24. **Stretnite tých správnych ľudí. Cez aplikáciu od východniara**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 15/10/2012; s.: 1,4; Titulná strana; Leo Šátek]
25. **Otázniky okolo Erasmu: Čo bude s populárnym študijným programom?**
[Téma: Ekonomická univerzita; pluska.sk; 15/10/2012; Správy; Plus JEDEN DEŇ/vm]

26. BELASÉ ŠIALENSTVO

[Téma: Ekonomická univerzita; Týždeň; 15/10/2012; 42/2012; s.: 10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24,25; Téma; MAREK VAGOVIČ]

27. Nezvládnuť štátnicu bude drahé

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 18/10/2012; s.: 23; praca.sme.sk; Jarmila Horáková]

28. Nominácie Manažér roka 2012: Rastislav Brenčič

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 17/10/2012; Podnikanie; TREND]

29. Nominácie Manažér roka 2012: Branislav Cvik

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 17/10/2012; Podnikanie; TREND]

30. Rastislav Brenčič

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 18/10/2012; 41/2012; s.: 20,21; Manažér roka; TREND]

31. Branislav Cvik

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 18/10/2012; 41/2012; s.: 22,23; Manažér roka; TREND]

32. Nominácie Manažér roka 2012: Marek Štrpka

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 17/10/2012; Podnikanie; TREND]

33. Marek Štrpka

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 18/10/2012; 41/2012; s.: 36,37; Manažér roka; TREND]

34. RECENZNÝ POSUDOK NA PUBLIKÁCIU AUTOROV: MICHAL STRIČÍK, PAVOL ANDREJOVSKÝ, MARTIN BOSÁK S NÁZVOM „UDRŽATEĽNOSŤ PRÍRODNÝCH ZDROJOV“

[Téma: Ekonomická univerzita; Odpady; 16/10/2012; 10/2012; s.: 47; Recenzný posudok na publikáciu; Ing. Daniela Urbílková, PhD.]

35. Podchod na Dolnozemskej ulici v Bratislave dostal novú tvár

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 18/10/2012; Webnoviny.sk; SITA]

36. Obnovili podchod pri Ekonomickej univerzite v bratislavskej Petržalke

[Téma: Ekonomická univerzita; aktualne.sk; 18/10/2012; Dnes; SITA]

37. Otázkou je nielen kedy

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 19/10/2012; 242/2012; s.: 8,9; Futbal; KAROL CSONTÓ]

38. Bakalárske štúdium je jediným svojho druhu na Slovensku

[Téma: Ekonomická univerzita; Naše Novosti; 22/10/2012; 42/2012; s.: 4; OSLÁVILI DVADSIATE VÝROČIA; MIROSLAV ANTONI]

39. Vynovený podchod

[Téma: Ekonomická univerzita; TV Bratislava, 18:00; 19/10/2012; Metro dnes; z domova; Henrieta Hajtová]

40. Mesto skúša vylepšiť sprejmi ďalší podchod

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 22/10/2012; s.: 6; Bratislava; Michal Durdovanský]

41. Ďalší podchod skúša mesto vylepšiť sprejmi

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 21/10/2012; Bratislava; Michal Durdovanský]

42. Eurokomisár Barnier príde do Bratislavy na konferenciu o jednotnom trhu EÚ

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 22/10/2012; euractiv.sk; Redakcia]

43. Graffiti v podchode pri Ekonomickej univerzite v Bratislave

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Regina BA, 10:00; 22/10/2012; Regionálne správy z Bratislavy; Z domova]

44. Eurokomisár: Nová daň musí byť globálna

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 23/10/2012; s.: 12; správy; Lenka Buchláková]

45. Podchod pri Ekonomickej univerzite v Bratislave zobia grafity

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Regina, 17:00; 23/10/2012; Žurnál Rádia Regina; z domova; Marián Kukelka]

46. Bodovať so Žiarom, Vivusom i nitrianskym COP

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 24/10/2012; 246/2012; s.: 29; VOLEJBAL; LUCIA JEŽÍKOVÁ]

47. Barnier na Slovensku: K rastu sa nevrátime cez nové bariéry

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 23/10/2012; euractiv.sk; red]

48. Zlatá minca 2012: Na čo si majú dávať pozor klienti

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 25/10/2012; Investujeme.sk; Ľuboslav Kačalka]

49. Eurokomisár: Nová daň musí byť globálna

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 24/10/2012; Ekonomika; Lenka Buchláková]

50. Jednotný trh potrebuje bankovú úniu

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 24/10/2012; euractiv.sk; redakcia]

51. „JAZYK je kľúčom k ÚSPECHU“

[Téma: Ekonomická univerzita; MADAM EVA; 25/10/2012; 11/2012; s.: 116,117; rozhovor; Jana Chrappová]

52. Juraj Draxler: Politické štruktúry v Európe sa môžu začať rozpadat'

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 24/10/2012; euractiv.sk; redakcia]

53. Blaha: V únii funguje sociálny nacionalizmus

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 25/10/2012; euractiv.sk; Redakcia]

54. Digitálna agenda: Slovensko má dobrú východziu pozíciu

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 25/10/2012; euractiv.sk; redacia]

55. Anton Marcinčin: Najprv si treba urobiť poriadok doma

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 25/10/2012; euractiv.sk; Redakcia]

56. Bariéry mobility sú aj v hlavách

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 26/10/2012; euractiv.sk; redakcia]

57. Medzinárodný tím v Košiciach pripravuje štúdiu o zdraví školákov

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 26/10/2012; Import; TASR]

58. Bakalárske štúdium je jediným svojho druhu

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 26/10/2012; Zvolen - Spravodajstvo; Miroslav Antoni]

59. Nositeľ Pulitzerovej ceny bude prednášať v Bratislave

[Téma: Ekonomická univerzita; server.sk; 29/10/2012; server.sk; redakcia]

60. Nositeľ Pulitzerovej ceny bude prednášať v Bratislave

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 29/10/2012; medialne.sk; SITA]

61. Posvietia si na zdravie a správanie školákov

[Téma: Ekonomická univerzita; najmama.sk; 29/10/2012; TASR]

62. Prečo banky?

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 30/10/2012; Dnes píše; Juraj Draxler]

63. streda Prečo banky?

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 31/10/2012; s.: 36; Názory; Juraj Draxler]

64. Optimizmus sa môže rozpočtu vypomstíť

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 31/10/2012; s.: 8; NÁZORY A ANALÝZY PLUS; redakcia]

65. Začiatok akademického roka na Ekonomickej univerzite

[Téma: Rektor EU; TV Bratislava, 18:00; 02/10/2012; Metro dnes; z domova]

66. CENY LITERÁRNEHO FONDU

[Téma: Rektor EU; Knižná revue; 03/10/2012; 20/2012; s.: 19; WEB; Redakcia]

67. Obnovili podchod pri Ekonomickej univerzite

[Téma: Rektor EU; sme.sk; 17/10/2012; Bratislava; md]

68. Bariery na Slovensku: K rastu sa nevrátíme cez nové bariéry

[Téma: Rektor EU; euractiv.sk; 23/10/2012; euractiv.sk; red]

69. Optimizmus sa môže rozpočtu vypomstíť

[Téma: Rektor EU; HN; 31/10/2012; s.: 8; NÁZORY A ANALÝZY PLUS; redakcia]

70. Optimizmus sa môže rozpočtu vypomstíť

[Téma: Rektor EU; hnonline.sk; 31/10/2012; Názory; Rudolf Sivák]

1. Študent bez pôžičky? Na vysokej škole len výnimka

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 01/10/2012; s.: 1,4,5; Titulná strana; Andrej Barát]

Andrej Barát Bratislava

Slovenské vysoké školstvo je samý paradox. Hoci štúdium je z roka na rok drahšie a zadlžujú sa preň študenti aj ich rodičia, počet vysokoškolákov neklesá. Naopak, na drahých súkromných školách ich aj minulý rok pribudlo. A v rovnakom duchu sa nesie aj začiatok tohto akademického roka. Dôkazom je rast poskytnutých študentských pôžičiek. Ich počet rastie od akademického roka 2008/2009. "V minulom akademickom roku ich bolo 2 990, to je o 567 viac ako v predchádzajúcom," hovorí riaditeľ Študentského pôžičkového fondu Pavol Kučmáš. Najviac žiadostí o pôžičky prichádza z Prešovského, Košického a Žilinského kraja, najmenej z Trnavského, Trenčianskeho a Nitrianskeho kraja. Študenti si požičiavajú najviac, koľko sa dá. Maximálna výška pôžičky je zo zákona 1328 eur na akademický rok. "Priemerná výška poskytnutej pôžičky v minulom roku bola 1212,70 eura," dodal Kučmáš. Ani táto suma však nepokryje skutočné náklady. Podľa prieskumu internetového portálu studentskefinancie.sk sa ročné priemerné náklady na verejnej vysokej škole pohybujú na úrovni 1338 eur. Je to suma za 10 mesiacov

akademického roku. Najdrahšie štúdium je na Trenčianskej univerzite Alexandra Dubčeka v Trenčíne, rok tu vyjde na 1 506 eur. Najmenej vyjde podľa portálu štúdium na Slovenskej poľnohospodárskej univerzite v Nitre, 1078 eur.

Pokračovanie - s. 4

Dokončenie - s. 1

Takéto sumy zaplatí podľa portálu prvák dennej formy štúdia, ktorý je ubytovaný v internáte, využíva verejnú dopravu a stravuje sa každý deň v univerzitnej jedálni. Do výdavkov však nie sú zarátané knihy, pomôcky ani náklady na cestovné domov a späť do školy a ďalšie bežné výdavky. Prevádzkovateľ portálu Patrik Lučan tiež upozornil, že aktuálne náklady môžu byť vyššie, údaje totiž zozbierali ku koncu predchádzajúceho akademického roka 2011/2012. "Sumy, ktoré uvádzame v prieskume, môžu počas tohto akademického roka mierne vzrásť vzhľadom na úpravu cien MHD či infláciu. Mali by byť brané ako minimálne sumy, s ktorými musí študent vysokej školy počítať." Externisti či študenti súkromných škôl zaplatia oveľa viac. Náklady môžu stúpnuť na dvojnásobok v porovnaní s verejnými vysokými školami. Podľa poradenskej spoločnosti Partners Group SK sa ročné náklady u externistov môžu vyšplhať na sumu 4 280 eur a pri súkromných vysokých školách až na 5 280 eur. Aj preto si študenti na štúdium stále častejšie požičiavajú. "Vo svete je bežná prax, že rodiny začínú deťom šetriť na štúdium už krátko po narodení. U nás je to skôr výnimkou," hovorí Katarína Burjanová z poradenskej spoločnosti. Rodiny podľa nej zlyhávajú vo finančnom plánovaní. "Ak si nevytvorili dostatočné finančné rezervy, rodina sa dostáva do kolobehu, z ktorého je ťažké vystúpiť." Finančná poradkyňa odporučila rodičom od narodenia odkladať aspoň 40 eur mesačne po dobu 18 rokov. "Päťročné štúdium môže stať okolo 15-tisíc eur. Pri úvere môže splátka pri päťročnom horizonte vyrásť až na 350 eur mesačne," upozornila. Spomínané ročné náklady pritom stále nie sú úplné. Oslovení študenti uvádzali celkové mesačné náklady od 150 do 450 eur. Európsky prieskum Eurostudent z roku 2006 zaznamenal priemerné mesačné výdavky 126 eur u študenta žijúceho s rodičmi a 184 eur u študenta bývajúceho mimo domácnosti. Vysoké náklady si vyžadujú najmä technické odbory. Podľa Petry Palušovej zo Študentského parlamentu Fakulty architektúry Slovenskej technickej univerzity sa mesačné výdavky jej spolužiakov pohybujú na úrovni 400 až 450 eur, pri veľkom uskromnení 300 až 350 eur. Je v tom ubytovanie, strava, cestovanie a nákup pomôcok. Budúci architekti si musia kupovať špeciálne rysovacie perá, papiere, modely z kartónu či plastu. "Skriptá a pravidelná tlač vyjde mesačne na 20 až 30 eur. Tlač jedného ateliérového projektu aj s modelom stojí 100 až 150 eur," spresnila. Študenti takisto pocítili plošný nárast cien. V špecifických prípadoch za kopírovanie a tlač materiálov dokonca o 100 percent. Podľa Petra Hrobára z oddelenia pre vzťahy s verejnosťou Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre zdraželi najmä služby. "Doprava a stravovanie asi o 20 percent za dva roky, knihy a učebnice asi o 10 percent." Ako to riešia? Lucia Kováčová z Fakulty chemickej a potravinárskej technológie Slovenskej technickej univerzity v Bratislave hovorí, že veľká časť študentov prestala chodiť na obedy do jedálne po tom, čo zdraželi. Súhlasila aj kolegyňa Kristína Vaňová. "Jediné, na čom sa dá na našej škole šetriť, sú potraviny. Keďže výkres alebo prácu nemôžeme konzultovať bez toho, aby sme si ich vytlačili." Jozef Čvapek naznačil, že sa dá šetriť ešte na knihách. "Niektoré stoja aj 50 eur, preto si jednu knihu kupujeme dvaja, traja." Študenti si kupujú menej oblečenia, menej navštevujú divadlo či kino, viac brigádujú. Podaktorí s humorom upozornili aj na fakt, že sa oplatí piť skôr pivo ako nealkoholické nápoje, ktoré sú drahšie. Narastajúce náklady by teoreticky mali robiť vysokoškolské štúdium nedostupnejším. Podľa sociológa Miloslava Bahnu sa však deje opak. "Z celkového pohľadu môžeme určite hovoriť o náraste dostupnosti. V posledných 10 až 15 rokoch sa výrazne zvýšil počet študujúcich na vysokých školách." Spôsobil to najmä fakt, že nové vysoké školy vznikli v menších okresných mestách a veľa študentov tak môže študovať blízko domova a ušetriť na cestovnom. Iný názor má odborníčka na školstvo Lucia Kleštincová. "Štipendiá nie sú dostatočne vysoké, aby úplne odbúrali bariéry vstupu na vysokú školu pre záujemcov zo slabšieho sociálneho prostredia. Na Slovensku stále chýba komplexný program podpory talentov," tvrdí. Ani ministerstvo školstva si nemyslí, že by vyššie vzdelanie bolo nedostupnejšie vzhľadom na stúpajúce náklady na život. Sociálne štipendiá sa preto meniť nebudú, pôžičky však áno. "Systém pôžičiek sa bude v budúcom roku upravovať, tento návrh však ešte len bude predmetom rokovania vlády," odkázalo ministerstvo.

Porovnanie nákladov na štátnych školách

1 506 eur Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne

1 485 eur **Ekonomická univerzita v Bratislave**

1 447 eur Univerzita Komenského v Bratislave

1 432 eur Technická univerzita v Košiciach

1 431 eur Vysoká škola múzických umení v Bratislave

1 395 eur Trnavská univerzita v Trnave

1 392 eur Akadémia umení v Banskej Bystrici

1 379 eur Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach

1 370 eur Vysoká škola výtvarných umení v Bratislave

1 365 eur Slovenská technická univerzita v Bratislave

1 355 eur Žilinská univerzita v Žiline _____
1 330 eur Katolícka univerzita v Ružomberku _____
1 297 eur Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre _____
1 277 eur Univerzita Jánoša Selyeho v Komárne _____
1 270 eur Technická univerzita vo Zvolene _____
1 267 eur Univerzita veterinárneho lekárstva a farmácie v Košiciach _____
1 260 eur Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici _____
1 250 eur Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave _____
1 182 eur Prešovská univerzita v Prešove _____
1 078 eur Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre _____

ZDROJ: EUROSTUDENT. STUDENSTKEFINANCIE.SK, UIPS

[Späť na obsah](#)

2. Dotazník manažéra

[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 02/10/2012; redakcia]

Branislav Straka, člen predstavenstva a vrchný riaditeľ pre retailovú distribúciu ČSOB 57708780

Do čoho ste investovali prvé zarobené peniaze?

Prvé zarobené peniaze, v tom čase ešte ako tínedžer – študent gymnázia, som minul na topánky. Viem presne, že stáli 215 Kčs. Bola to dobrá investícia.

Investícia, ktorá vám priniesla najvyšší zisk?

Ak sa dá investíciou nazvať svadba, tak tá zatiaľ dlhodobo prináša ten najvyšší zisk, pretože dobre fungujúca rodina je dnes tak trochu prepych, keď sa pozerám vôkol seba. No čo sa týka finančnej investície, tak najlepšie mi vyšla určite hypotéka, ktorú som si vzal na byt v eurách ešte v čase, keď sme mali slovenskú korunu. Bolo s tým spojené aj isté riziko, ale napokon som na tom zarobil, respektíve ušetril.

Obchod, ktorý sa vám naozaj nepodaril?

Veľmi dlho som lovil v pamäti, či mám nejaký obchod, ktorý by mi priniesol výraznú stratu. Žiaľ, nespomínam si na niečo podobné.

Poučenie z krízy?

Jedno poučenie, ktoré mi napadá je, že netreba byť chamtivý a chcieť rásť do nebies. Nemôže všetko rásť nekonečne, aj bublina urobená zo žuvačky raz praskne a aj balón sa dá nafúknuť len do určitého objemu... potom tieto bubliny praskajú. Moje poučenie z krízy teda znie: dávajme si pozor na bubliny! Ako dlho prežije podľa vás euro?

Nemám sklenenú guľu, no vyzerá to tak, že európski politici sa rozhodli zachrániť euro za každú cenu. Ak to minulý rok bolo s eurom veľmi nahnuté, tak dnes si myslím, že tu bude ešte pekných pár rokov.

Investičný tip do budúcnosti?

Investičný tip? Pozemky a zlato sú vzácnosť, takže určite táto investícia minimálne nestratí hodnotu pri inflácii, ktorá nás pravdepodobne čaká.

Kto je kto:

Branislav Straka riadi oblasť retailovej distribúcie ČSOB ako člen predstavenstva od roku 2006. V roku 2005 pôsobil ako generálny riaditeľ poisťovne Cardif. V rokoch 2002 – 2005 bol členom Predstavenstva HVB Bank. V oblasti retailového bankovníctva pôsobí od roku 1994, keď nastúpil na pozíciu marketingového manažéra a riaditeľa marketingu ČSOB. Absolvoval Slovenskú technickú univerzitu a **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**.

Info o spoločnosti: ČSOB patrí medzi najväčšie a najsilnejšie univerzálne banky na slovenskom trhu. Je dlhodobým a spoľahlivým partnerom vo veciach finančných pre retailových klientov, malých a stredných podnikateľov, korporátne firmy a tiež pre klientov privátneho bankovníctva. Okrem kompletnej ponuky bankových produktov vyniká aj vďaka uplatňovaniu bankopoistného konceptu. V portfóliu ČSOB banky nechýbajú bežné účty, termínované vklady, spotrebné či hypotekárne úvery, kreditné karty, ako aj rôzne ďalšie produkty, napr. životné či neživotné poistenie, podielové fondy, lízing či stavebné sporenie. ČSOB je riadnym členom Slovenskej bankovej asociácie. (treba doplniť nejaký konkrétny údaj, koľko má klientov...)

Kullová Zuzana

[Späť na obsah](#)

3. Študent bez pôžičky? Na vysokej škole len výnimka

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 01/10/2012; Domáce; Andrej Barát]

Slovenské vysoké školstvo je samý paradox. Hoci štúdium na vysokej škole je z roka na rok drahšie a zadlžujú sa preň tak študenti, ako aj ich rodičia, počet vysokoškolákov neklesá. Naopak, na drahých súkromných školách ich aj minulý rok pribudlo. A v rovnakom duchu sa nesie aj začiatok tohto akademického roka.

Dôkazom zvyšujúcich sa nákladov je aj nárast poskytnutých študentských pôžičiek. Ich počet kontinuálne rastie od akademického roka 2008/2009. "V minulom akademickom roku ich bolo 2 990, to je o 567 viac ako v predchádzajúcom," hovorí riaditeľ Študentského pôžičkového fondu Pavol Kučmáš.

Najviac žiadostí o pôžičky prichádza z Prešovského, Košického a Žilinského kraja, najmenej z Trnavského, Trenčianskeho a Nitrianskeho kraja. Študenti si požičiavajú najviac, koľko sa dá. Maximálna výška pôžičky je zo zákona 1 328 eur na akademický rok. "Priemerná výška poskytnutej pôžičky v minulom roku bola 1 212,70 eura," dodal Kučmáš. Ani táto suma však nepokryje skutočné náklady.

Podľa prieskumu internetového portálu studentskefinancie.sk sa ročné priemerné náklady na verejnej vysokej škole pohybujú na úrovni 1 338 eur. Je to suma za 10 mesiacov akademického roka. Najdrahšie štúdium je na Trenčianskej univerzite Alexandra Dubčeka v Trenčíne, rok tu vyjde na 1 506 eur. Najmenej vyjde podľa portálu štúdium na Slovenskej poľnohospodárskej univerzite v Nitre, 1 078 eur.

Takéto sumy zaplatí podľa portálu prvák dennej formy štúdia, ktorý je ubytovaný v internáte, využíva verejnú dopravu a stravuje sa každý deň v univerzitnej jedálni. Do výdavkov však nie sú zarátané knihy, pomôcky ani náklady na cestovné domov a späť do školy a ďalšie bežné výdavky. Prevádzkovateľ portálu Patrik Lučan tiež upozornil, že aktuálne náklady môžu byť vyššie, údaje totiž zozbierali ku koncu predchádzajúceho akademického roka 2011/2012. "Sumy, ktoré uvádzame v prieskume, môžu počas tohto akademického roka mierne vzrásť vzhľadom na úpravu cien MHD či infláciu. Mali by byť brané ako minimálne sumy, s ktorými musí študent vysokej školy počítať."

Externisti či študenti súkromných škôl zaplatia oveľa viac. Náklady môžu stúpnuť na dvojnásobok v porovnaní s verejnými vysokými školami. Podľa poradenskej spoločnosti Partners Group SK sa ročné náklady u externistov môžu vyšplhať na sumu 4 280 eur a pri súkromných vysokých školách až na 5 280 eur. Aj preto si študenti na štúdium stále častejšie požičiavajú.

"Vo svete je bežná prax, že rodiny začnú deťom šetriť na štúdium už krátko po narodení. U nás je to skôr výnimkou," hovorí Katarína Burjanová z poradenskej spoločnosti. Rodiny podľa nej zlyhávajú vo finančnom plánovaní. "Ak si nevytvorili dostatočné finančné rezervy, rodina sa dostáva do kolobehu, z ktorého je ťažké vystúpiť." Finančná poradkyňa odporučila rodičom od narodenia odkladať aspoň 40 eur mesačne po dobu 18 rokov. "Päťročné štúdium môže stať okolo 15-tisíc eur. Pri úvere môže splátka pri päťročnom horizonte vyrásť až na 350 eur mesačne," upozornila.

Spomínané ročné náklady pritom stále nie sú úplné. Oslovení študenti uvádzali celkové mesačné náklady od 150 do 450 eur. Európsky prieskum Eurostudent z roku 2006 zaznamenal priemerné mesačné výdavky 126 eur u študenta žijúceho s rodičmi a 184 eur u študenta bývajúceho mimo domácnosti.

Vysoké náklady si vyžadujú najmä technické odbory. Podľa Petry Palušovej zo Študentského parlamentu Fakulty architektúry Slovenskej technickej univerzity sa mesačné výdavky jej spolužiakov pohybujú na úrovni 400 až 450 eur, pri veľkom uskromnení 300 až 350 eur. Je v tom ubytovanie, strava, cestovanie a nákup pomôcok. Budúci architekti si musia kupovať špeciálne rysovacie perá, papiere, modely z kartónu či plastu. "Skriptá a pravidelná tlač vyjde mesačne na 20 až 30 eur. Tlač jedného ateliérového projektu aj s modelom stojí 100 až 150 eur," spresnila.

Študenti takisto pocítili plošný nárast cien. V špecifických prípadoch za kopírovanie a tlač materiálov dokonca o 100 percent. Podľa Petra Hrobára z oddelenia pre vzťahy s verejnosťou Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre zdraželi najmä služby. "Doprava a stravovanie asi o 20 percent za dva roky, knihy a učebnice asi o 10 percent."

Ako to riešia? Lucia Kováčová z Fakulty chemickej a potravinárskej technológie Slovenskej technickej univerzity v Bratislave hovorí, že veľká časť študentov prestala chodiť na obedy do jedálne po tom, čo zdraželi. Súhlasila aj kolegyňa Kristína Vaňová. "Jediné na čom sa dá na našej škole šetriť, sú potraviny. Keďže výkres alebo prácu nemôžeme konzultovať bez toho, aby sme si ich vytlačili."

Jozef Čvapek naznačil, že sa dá šetriť ešte na knihách. "Niektoré stoja aj 50 eur, preto si jednu knihu kupujeme dvaja, traja." Študenti si kupujú menej oblečenia, menej navštevujú divadlo či kino, viac brigádujú. Podaktorí s humorom upozornili aj na fakt, že sa oplatí piť skôr pivo ako nealkoholické nápoje, ktoré sú drahšie.

Narastajúce náklady by teoreticky mali robiť vysokoškolské štúdium nedostupnejším. Podľa sociológa

Miloslava Bahnu sa však deje opak. "Z celkového pohľadu môžeme určite hovoriť o náraste dostupnosti. V posledných 10 až 15 rokoch sa výrazne zvýšil počet študujúcich na vysokých školách." Spôsobil to najmä fakt, že nové vysoké školy vznikli v menších okresných mestách a veľa študentov tak môže študovať blízko domova a ušetriť na cestovnom.

Iný názor má odborníčka na školstvo Lucia Kleštincová. "Štipendiá nie sú dostatočne vysoké, aby úplne odbúrali bariéry vstupu na vysokú školu pre záujemcov zo slabšieho sociálneho prostredia. Na Slovensku stále chýba komplexný program podpory talentov," tvrdí.

Ani ministerstvo školstva si nemyslí, že by vyššie vzdelanie bolo nedostupnejšie vzhľadom na stúpajúce náklady na život. Sociálne štipendiá sa preto meniť nebudú, pôžičky však áno. "Systém pôžičiek sa bude v budúcom roku upravovať, tento návrh však ešte len bude predmetom rokovania vlády," odkázalo ministerstvo.

Študentov na súkromných školách pribúda

Vlani študovalo na slovenských vysokých školách celkovo 212 030 študentov. A hoci ich počet medziročne poklesol o viac ako päťtisíc, na súkromných vysokých školách pribudlo 1 656 nových študentov, čím ich podiel vzrástol na 18,6 percenta. Vyplýva to z Výročnej správy o stave vysokého školstva za rok 2011, ktorú pripravil rezort školstva.

Najviac vysokoškolákov - 58,6 percenta - sa venovalo spoločenským vedám, náukám a službám, na súkromných vysokých školách to bolo až 83 percent študentov.

Úrady práce v septembri 2011 evidovali 6 465 uchádzačov o zamestnanie spomedzi absolventov vysokých škôl. Celkovo 98,1 percenta z nich bolo v evidencii maximálne šesť mesiacov. Väčšina z nich - 61,5 percenta - boli absolventi spoločenských vied, z toho 36,4 percenta ekonómov. Medzi absolventmi, ktorí sa vybrali na úrady práce, bolo aj 19,3 percenta takých, ktorí vyštudovali technické vedy a náuky.

V roku 2011 si študenti mohli vybrať spomedzi 20 verejných vysokých škôl, troch štátnych a 12 súkromných. Okrem toho mali oprávnenie poskytovať vysokoškolské vzdelávanie na našom území aj štyri zahraničné školy so sídlom v Českej republike a aktívne ho využívali dve z nich.

Zdroj - SITA

Porovnanie ročných nákladov na štátnych školách 1 506 Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne 1 485 **Ekonomická univerzita v Bratislave** 1 447 Univerzita Komenského v Bratislave 1 432 Technická univerzita v Košiciach 1 431 Vysoká škola múzických umení v Bratislave 1 395 Trnavská univerzita v Trnave 1 392 Akadémia umení v Banskej Bystrici 1 379 Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach 1 370 Vysoká škola výtvarných umení v Bratislave 1 365 Slovenská technická univerzita v Bratislave 1 355 Žilinská univerzita v Žiline 1 330 Katolícka univerzita v Ružomberku 1 297 Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre 1 277 Univerzita Jánoša Selyeho v Komárne 1 270 Technická univerzita vo Zvolene 1 267 Univerzita veterinárneho lekárstva a farmácie v Košiciach 1 260 Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici 1 250 Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave 1 182 Prešovská univerzita v Prešove 1 078 Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre Zdroj - Eurostudent, studenstkefinancie.sk, UIPS

Popis foto:Študenti sa musia vyrovnáť s čoraz vyššími nákladmiAutor - Andrej Barát, Pravda

[Späť na obsah](#)

4. Nervózný začiatok so šťastným koncom

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 01/10/2012; 256/2012; s.: 39; VOLEJBAL; (luc)]

"Od úvodného setu to bolo z našej strany veľmi nervózne. Bol to prvý zápas v sezóne s odvekým rivalom, bolo to na dievčatách vidieť," povedal po stretnutí proti Doprastavu tréner Slávie **Ekonomická univerzita** Martin Hančík. "Robili sme veľmi veľa chýb, súperky nás tlačili servisom." Kormidelník vicemajsteriek Slovenska aj napriek tomu veril, že sa im podarí vývoj prvého dejstva otočiť. "Škoda tej koncovky. Dôležité bolo, že sme sa z toho otriasli." Od druhého setu akoby boli na palubovke celkom iné slávistky. "Začali sme prihrávať a pritlačili sme aj na servise. To bolo kľúčové, potom sme ich prevýšili. Problém nám robil útok spoza útočky, na tom musíme ešte popracovať. Vyhrať sme si zaslúžili, boli sme jasne lepší," uzavrel Hančík. Nervózne prvé dejstvo priznala po skočení stretnutia nahrávačka domácich Andrea Snopková. "Bolo to veľmi cítiť. Nevedeli sme si prihrať, medzihra bola rozhádzaná. Na konci sme sa upokojili a posledné tri sety to bol z našej strany dobrý volejbal," poznamenala dirigentka hry. Pre prvú nahrávačku to bol prvý súťažný zápas s novými spoluhráčkami od návratu do bratislavského tímu. "Ešte chvíľku potrvá, kým sa celkom zohráme. Najmä s babami z repre. Ale na to, koľko málo tréningov máme za sebou, je to super," dodala Snopková. Staronovú nahrávačku si pochvaľovala aj kapitánka

slávistiek Antónia Golitková. "Sme veľmi spokojné," usmiala sa univerzálna a pridala aj čiastočnú kritiku. "Prvý set bola úplná tragédia. Nevychádzalo nám nič, ani servis, ani obrana v poli ani na sieti. Potom sa to zlepšilo a šlo to samo. Napokon sme podali pekný kolektívny výkon," uzavrela Golitková.

Tréner Doprastavu Marek Rojko hodnotil stretnutie trizvo. "Pripravení sme boli dobre. Prvý set ukázal, že máme zaujímavý potenciál na niektoré veci, ktoré súperky neočakávali," povedal kouč majsteriek Slovenska. "Ešte asi nemáme na to, aby sme hrali dve hodiny stabilne. Boli to akoby dva zápasy. Prvý mal jeden set a v tom druhom, trojsetovom, jednoznačne dominovala Slávia." Rojko pripomenul, že dôležitá je aj tímová psychika. "V niektorých veciach sú slávistky lepšie, to sme vedeli. Aby sme to dokázali eliminovať, nesmieme sa počas zápasu opustiť. Potrebujeme čas." Rojko vyskúšal počas zápasu niekoľko variantov v zostave, základná šestka mala výškový priemer 187,5 cm. "Mám ďalší nápad na ďalší zápas, náš čas ešte príde. V decembri budeme hrať doma lepšie," uzavrel Rojko.

(luc)

Slávistická kapitánka Golitková v útoku proti Drobňákovej s Abrahámovou. FOTO DUŠAN KOUTNÝ

[Späť na obsah](#)

5. Začiatok akademického roka na **Ekonomickej univerzite**

[Téma: Ekonomická univerzita; TV Bratislava, 18:00; 02/10/2012; Metro dnes; z domova]

Henrieta Hajtová, moderátorka: "Slovenské univerzity sa po lete opäť tešia z prílivu nových, aj zabehaných študentov. Inak tomu nie je ani na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**, kde sme sa boli pozrieť na začiatok akademického roka."

Redaktorka: "V aule **Ekonomickej univerzity** bolo dnes rušno. Okrem poslucháčov tu boli aj jej hlavní predstavitelia, ktorí nadšených študentov privítali a povzbudili do novej životnej etapy. Univerzita sa teší veľkej obľube. Aj tentoraz sa prihlásilo trojnásobne viac záujemcov ako mohla škola prijať. Ktoré predmety sú pre študentov najväčším lákadlom?"

prof. Rudolf Sivák, rektor **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Na každej fakulte je jeden, dva také odbory, o ktorý je najväčší záujem. Príklad, na národohospodárskej odbor financie, bankovníctvo a investovanie. Na fakulte obchodu odbor cestovný ruch. Na fakulte manažmentu o ekonomiku podniku, na fakulte hospodárskej informatiky o účtovníctvo a audítorstvo. Na fakulte medzinárodných vzťahov o diplomaciu."

Anketa

Redaktorka: "Aké máš očakávania?"

Opýtaná 1: "Tak naučiť, zlepšiť sa v jazykoch, keďže som na aplikovaných jazykoch hlavne. A neviem, možno aj nejaký ten Erasmus. A neviem, zažiť niečo nové, lebo tá vysoká škola už je úplne o inom ako stredná. Vybrala som si túto školu preto, lebo ako **Ekonomická univerzita v Bratislave** má dobré meno, je to jedna z najlepších škôl na Slovensku."

Opýtaná 2: "Lebo som mala aj strednú vlastne obchodnú, takže asi tak, aby to nadviazalo."

Opýtaná 3: "No, ja som chodila na obchodnú tiež a akože ma to tak lákalo."

Redaktorka: "Univerzita neustále napreduje a vymýšľa nové spôsoby, ako skvalitniť prípravu svojich poslucháčov."

prof. Rudolf Sivák, rektor **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Teraz sa sústreďujeme na to, aby sme ponúkali uchádzačom ďalšie možnosti z hľadiska dvojítých diplomov. Momentálne u nás môžu študovať v anglickom, francúzskom a nemeckom jazyku a získavajú dvojítý diplom s partnerskými univerzitami. Chceme to rozšíriť ešte aj o španielsky jazyk s tým, že veľa uchádzačov sa hlási na **Ekonomickú univerzitu** práve kvôli tomu, že majú možnosť získať dvojítý diplom."

Redaktorka: "O tom, že študovať sa oplatí, svedčí aj uplatnenie absolventov tejto univerzity."

prof. Rudolf Sivák, rektor **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Štatistiky, ktoré uverejnilo ministerstvo školstva, dokumentujú tú skutočnosť, že je o absolventov **Ekonomickej univerzity** veľký záujem. Približne len štyri až šesť percent absolventov sú vykazovaní na úradoch práce, čo je veľmi dobré percento vzhľadom na počet absolventov. A zaujímavé je aj to, že naši absolventi sú druhí najlepšie hodnotení z hľadiska odmeňovania. To znamená, že pripravujeme takých absolventov, ktorí nachádzajú uplatnenie v praxi, a zároveň sú aj vhodným spôsobom odmeňovaní vzhľadom na znalosti, ktoré

nadobudnú počas štúdia na univerzite."

Redaktorka: "Treba dodať, že najväčší záujem je o odborníkov v oblasti financií a bankovníctva. Tí nájdu uplatnenie nielen vo svojej rodnej krajine, ale aj v zahraničí."

prof. Rudolf Sivák, rektor **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "My len dúfame, že keď sa potom po určitom čase v zahraničí etablujú, že sa potom vrátia."

Redaktorka: "Začiatok školy sa datuje od októbra 1940, kedy obchodné a priemyselné komory bratislavská, banskobystrická a prešporská zriadili súkromnú Vysokú obchodnú školu v Bratislave. Od svojho vzniku vychovala viac ako sedemdesiatsedemtisíc absolventov. V súčasnosti na nej študuje viac ako dvanásťtisíc študentov."

[Späť na obsah](#)

6. Spravodajstvu Markízy už šéfuje Henrich Krejča

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 02/10/2012; Webnoviny.sk; Webnoviny.sk]

Krejča bol od roku 2006 šéfredaktorom spravodajstva TV Markíza, neskôr publicistiky.

BRATISLAVA 2. októbra (WEBNOVINY) - Od pondelka je novým šéfom spravodajstva TV Markíza Henrich Krejča.

Krejča vyštudoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**. V TV Markíza pracoval od roku 1996 ako redaktor domáceho a neskôr zahraničného spravodajstva v Prahe.

Už ako redaktor významným spôsobom ovplyvnil úroveň spravodajstva a investigatívnej publicistiky. Od roku 2006 bol šéfredaktorom spravodajstva, neskôr publicistiky. Zároveň pripravoval a moderoval reláciu Paľba. Krejča sa venuje aj dokumentárnej tvorbe a cestovaniu.

Z jeho potuliek po svete vznikol osemdielny dokumentárny cyklus Slnko a tieň Afriky, za ktorý získal 2. miesto na festivale Camera Slovakia. Za dokument Nežná 1989 - 20 rokov manželstva so slobodou získal prémii Literárneho fondu.

"Keď som dostal túto ponuku, ani som dlho nerozmysľal, pretože sa vraciam domov a k práci, ktorú mám rád. Som presvedčený, že mám výborný spravodajský a publicistický tím a veľmi sa na spoluprácu s nimi teším", vyjadril sa Henrich Krejča. "Je to pre mňa veľká výzva a mojou ambíciou je posilniť pozíciu spravodajstva Markízy na slovenskom televíznom trhu."

Popis foto: Henrich Krejča sa vracia do Markízy., SITA/Martin Havran

[Späť na obsah](#)

7. Henrich Krejča – nový šéf spravodajstva TV Markíza

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 02/10/2012; medialne.sk; TV Markíza]

Od 1. októbra 2012 sa stal šéfom spravodajstva TV Markíza Henrich Krejča.

Henrich Krejča vyštudoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**. V TV Markíza pracoval od roku 1996 ako redaktor domáceho a neskôr zahraničného spravodajstva v Prahe. Už ako redaktor významným spôsobom ovplyvnil úroveň spravodajstva a investigatívnej publicistiky. Vždy bol na pulze diania, patril k najdravejším redaktorom a častokrát poskytoval informácie aj z tých najohrozenejších oblastí.

Od roku 2006 bol šéfredaktorom spravodajstva, neskôr publicistiky. Zároveň pripravoval a moderoval reláciu Paľba. Krejča sa venuje aj dokumentárnej tvorbe a cestovaniu. Z jeho potuliek po svete vznikol osemdielny dokumentárny cyklus Slnko a tieň Afriky, za ktorý získal 2. miesto na festivale Camera Slovakia. Za dokument Nežná 1989 - 20 rokov manželstva so slobodou získal prémii Literárneho fondu.

"Keď som dostal túto ponuku, ani som dlho nerozmysľal, pretože sa vraciam domov a k práci, ktorú mám rád. Som presvedčený, že mám výborný spravodajský a publicistický tím a veľmi sa na spoluprácu s nimi teším", vyjadril sa Henrich Krejča. "Je to pre mňa veľká výzva a mojou ambíciou je posilniť pozíciu spravodajstva Markízy na slovenskom televíznom trhu."

Televízne noviny sú dlhodobo najsledovanejšou spravodajskou reláciou na slovenskom televíznom trhu

a zároveň poskytuje stabilne najobjektívnejšie spravodajstvo zo slovenských televízií - vyplýva to z reprezentatívneho prieskumu verejnej mienky agentúry Median SK, s.r.o., zameraného na spravodajstvo v slovenských televíziách.

PR oddelenie TV Markíza

[Späť na obsah](#)

8. Nedostatky v oblasti bezpečnosti atómových elektrární

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 03/10/2012; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; zo zahraničia; Tamara Lištiaková]

Anna Šipošová, moderátorka: "Záťažové testy na európskych atómových elektrárnach vykázali stovky nedostatkov v oblasti bezpečnosti. Takmer každé zariadenie má čo zlepšovať. Na odstránenie nedostatkov je potrebných dvadsaťpäť miliárd eur. Záťažové testy boli zamerané na to, či atómové elektrárne sú schopné odolať extrémnym podmienkam, ako je zemetrasenie, ale aj teroristické útoky. Pokračuje Tamara Lištiaková."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Dobrovoľnými záťažovými testami prešli zariadenia v štrnástich štátoch EÚ, ktoré majú atómové elektrárne, ale aj v Chorvátsku, Švajčiarsku a na Ukrajine. S testami sa začalo po katastrofe v japonskej Fukušime, ktorá bola v marci minulého roka. Podľa Michala Hudeca z portálu o energetike tieto výsledky nie sú ničím novým."

Michal Hudec, portál o energetike: "Keď sa na to pozrieme bližšie, tak naozaj všetky tieto zistenia už boli publikované v jednotlivých národných správach."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Tie vypracovali národné jadrové dozory v spolupráci s prevádzkovateľmi jadrových zariadení. Oficiálne by mal správu zverejniť eurokomisár pre energetiku Günther Oettinger zajtra. Napríklad sa v nej píše, že v niektorých členských štátoch EÚ neboli zavedené bezpečnostné opatrenia, ktoré prijali ostatné krajiny po katastrofách v americkej atómke Three Mile Island v Pensylvánii alebo v Černobyle. Tieto deficity údajne môžu za mnoho ťažkých úrazov. V nemeckých atómových elektrárnach vraj nie sú vyhovujúce zariadenia, ktoré varujú pred zemetrasením. Mimoriadne zle obstál atómový líder Európy, Francúzsko. Vo všetkých päťdesiatich ôsmich zariadeniach sa preukázali nedostatky. Inšpektori objavili podľa Wirtschaftsblatt chyby aj v slovenských elektrárnach v Jasovských Bohuniciach a Mochovciach. Tvrdia, že vraj chýba vybavenie na obmedzenie explózie vodíka, či špeciálne filtračné systémy. Existujú teda dôvody pre obavy? Michal Hudec."

Michal Hudec, portál o energetike: "To, čo predstaví komisár Oettinger, tak to je situácia, aká bola približne v minulom roku. Situácia, aká je dnes, je tá, ktorá bola v minulom roku, plus boli už implementované do praxe niektoré opatrenia."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Expert na energetiku Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**."

Peter Baláž, expert na energetiku z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Podľa môjho názoru je výroba jadrovej energie tá najbezpečnejšia, ktorá v Európe je, pretože podlieha absolútne najzložitejším a najvýznamnejším štandardom kontroly. V súčasnosti dá sa povedať, že riziká sú minimalizované."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Do opravy zariadení je potrebné investovať až dvadsaťpäť miliárd eur. Takáto investícia by však jadro v Európe ani počas krízy ohroziť nemala. Opäť Peter Baláž."

Peter Baláž, expert na energetiku z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Treba si uvedomiť, že čo to je asi zhruba dvadsaťpäť miliárd. Samotné rozhodnutie Merkelovej o tom, že sa neotvorí osem rekonštruovaných blokov v Nemecku, je strata pre firmy, ktoré ich vlastní, zhruba dvadsaťpäť miliárd."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Projekt opráv musia odsúhlasiť lídri európskej dvadsaťsedmičky na októbrom summite v Bruseli."

[Späť na obsah](#)

9. Najlepší recept na cenu je liberalizovaný trh a zdravá konkurencia

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 04/10/2012; 39/2012; s.: 68,70,71,72; TREND ENERGETIKA; Peter Skala]

Pred piatimi rokmi by som neveril, že trh s plynom na Slovensku bude taký otvorený, hovorí predseda Výkonnej rady Združenia dodávateľov energií Vladimír Tvaroška

03.10.2012 / Peter Skala

Prijatie tretieho liberalizačného balíčka hodnotí ako veľký posun vpred. No liberalizácia energetiky sa tým ani zďaleka nekončí. Treba nielen opraviť technické nedostatky legislatívy, ale najmä posunúť trh k ešte väčšej otvorenosti. Opätovné zavedenie regulácie pre malé podniky považuje za zbytočný krok späť. „Konkurenčný trh nepotrebuje ani reguláciu pre domácnosti,“ myslí si Vladimír Tvaroška, predseda Výkonnej rady dodávateľov energií.

Čo považujete za najvýznamnejšie zmeny, ktoré priniesla implementácia tretieho energetického liberalizačného balíčka?

Je ich viac, pozitívnych aj negatívnych. Zvýšila sa transparentnosť trhu. Zlepšila sa ochrana spotrebiteľa, podporilo sa konkurenčné prostredie, zjednodušila sa zmena dodávateľa. Podľa nových pravidiel je možná vlastne každý mesiac. Toto zrýchlenie pomáha liberalizácii, lebo vytvára konkurenčný tlak. To je dobre. Na druhej strane, niektoré zmeny sú zbytočné a škodlivé.

Napríklad?

Zavedenie regulácie cien plynu a elektriny pre malé podniky vnímam veľmi negatívne. Je to úplne zbytočná a nesystémová zmena. Na porovnanie, v Česku dnes už nefunguje regulácia ani pre domácnosti a ide o jeden z najlepšie fungujúcich trhov v Európe. Je tam taká konkurencia, že cenová regulácia už nikoho netrápi. Každý si bez problémov môže zmeniť dodávateľa. U nás ideme opačným smerom. V situácii, keď je na trhu veľká konkurencia, a to v plyne aj v elektrine je, to považujem za úplne zbytočné. Prináša administratívne náklady, obmedzuje trh a tento segment trhu sa stane pre dodávateľov veľmi málo zaujímavým.

Prečo?

Regulácia pre domácnosti a malé firmy je dnes nastavená tak, že marže sú veľmi nízke alebo žiadne. Takže tento segment prestáva byť pre dodávateľov atraktívny a bude mu chýbať súťaž. Trh sa bude z neho vytrácať, spotrebiteľom bude chýbať motivácia meniť dodávateľov, pretože tým zase bude chýbať motivácia ponúknuť im zľavy alebo iné benefity.

V prípade výroby tepla pre domácnosti sa regulácia ceny plynu zrušila. Čím to je, že v niektorých segmentoch nová legislatíva reguláciu uvoľňuje a v iných ju opätovne zavádza?

Pravdupovediac, vôbec tomu nerozumiem. Aby bolo jasné, v prípade teplárenských firiem to nevidím ako problém. Deregulácia je namieste, na trhu s plynom je dostatočná konkurencia. Každá tepláreň si môže vybrať z viacerých dodávateľov a nemôže mať s dereguláciou problém. Ale opakujem, nerozumiem, prečo majú mať malé podniky regulovanú cenu.

Prekáža vám aj niečo ďalšie?

Vedenie regulačného úradu bude mať veľmi silnú pozíciu, čo môže odpolitizovať energetiku. To by bolo fajn. Nové kompetencie však zároveň prinášajú nárast administratívneho bremena. Je to zbytočné, zdvíha to účastníkom trhu náklady a zaťažuje aj spotrebiteľa. Ale aby som bol spravodlivý, celkovo je implementácia tretieho balíčka pre slovenskú energetiku veľký posun vpred. Vyriešilo sa veľa vecí, najmä na trhu s elektrinou.

Čo najviac potešilo vás?

Osobne považujem za najdôležitejšie, že nové zákony umožňujú zjednotiť podmienky, za akých budú fungovať tri distribučné spoločnosti na trhu s elektrinou. Bude jeden vzorový prevádzkový poriadok. Doteraz si každá distribučná spoločnosť riešila niektoré procesy svojím spôsobom, čo komplikovalo systém a zvyšovalo náročnosť. Teraz sa to konečne podarí zjednotiť. V priebehu pár mesiacov sa tak výrazne zjednoduší trh s elektrinou. Druhá pozitívna vec je, že sa vytvorili podmienky, aby sa opravil systém bilancovania odchýlok a vyúčtovania, ktorý doteraz dodávateľom a účastníkom trhu veľmi komplikoval život. Ak sa tieto veci dotiahnu v sekundárnej a terciárnej legislatíve, tak sa podarí odstrániť problémy, ktoré na trhu s energiami reálne existovali.

Skúste byť konkrétnejší. Čo to znamená?

Od 1. septembra na základe platnosti novej legislatívy už neexistuje takzvaný zvyškový diagram. Pre spotrebiteľov to na prvý pohľad neznamená nič. Ale dodávatelia energií doteraz nevedeli skontrolovať,

prečo platia za odchýlky. Dostali faktúru, sumu, ktorú majú zaplatiť, ktorá bola nie vždy zdôvodnená argumentmi. Po novom by malo byť jasné, že ten, kto odchýlku spôsobuje, za ňu bude platiť. A bude sa to dať kontrolovať.

Čiže trh s elektrinou bude transparentnejší.

Určite áno. Aj distribučné spoločnosti pochopili, že je v záujme všetkých hráčov, aby bol na trhu poriadok, a pristúpili k debate o zavedení nového systému veľmi konštruktívne.

To sa týka elektriny. Čo trh s plynom?

V prípade plynu je systém viac pozadu. Zmeny, ktoré by urobili poriadok, ešte Slovensko len čakajú. Systém je v oveľa horšom stave.

Dôvod?

Pretože ten trh je nový. Je celkom prirodzené, že tie veci sa vyvíjajú a nedajú sa zvládnuť naraz. Trh s elektrinou je tu dlhšie, takže to logicky funguje lepšie. Navyše distribučné spoločnosti sú tri. SPP distribúcia je jedna, preto v niektorých veciach to funguje pomalšie. Komunikáciu o trhu s plynom vnímame ako veľkú prioritu do najbližšej budúcnosti. Na druhej strane, pred piatimi rokmi by som neveril, že trh s plynom bude na Slovensku takto otvorený. Oproti očakávaniam z minulosti je to obrovská zmena. Aj keď za elektrinou výrazne zaostáva.

Nemalo by to byť pri plyne jednoduchšie?

Malo. Zo svojej podstaty ide o jednoduchšiu komoditu. Ale výrazne meškáme s pravidlami vnútorného trhu. Postupne sa odhaľujú slabiny systému a bude potrebné ich opraviť. Podobne ako v elektrine bude potrebné opraviť bilancovanie odchýlok. Ale vyžiada si to čas, bavíme sa o procese, ktorý bude trvať možno rok, možno dva. Nie sú to veci, ktoré sa dajú robiť zo dňa na deň. Pre laika sú to možno málo pochopiteľné, ale veľmi dôležité veci. Pretože keď bude systém lepšie fungovať, na konci dňa to prinesie spotrebiteľovi nižšiu cenu. Dnes systém umožňuje nejasné, zbytočne vysoké platby za odchýlky. Keď sa ich podarí znížiť, spoločne s vyšším tlakom na konkurenciu to bude mať pozitívny vplyv na cenu.

Čo ďalšie ostalo nedoriešené v legislatíve?

Ostalo tam dosť veľa technických problémov, ktoré treba opraviť. Ale nejde o zásadné zmeny, skôr určité nelogické detaily. Nie sú zladené niektoré lehoty. Napríklad zákazník má právo do 14 dní vypovedať novú zmluvu. Ale medzitým už beží zmenový proces, ktorý ani pôvodný dodávateľ nemôže zastaviť. Je zrejmé, že zákonodarca to takto nemyslel. Bolo to spôsobené nedostatkom času, keďže legislatíva sa prijímala veľmi narychlo.

Akým nedostatkom času? Zákony sa pripravovali dlho, pôvodne mal byť tretí liberalizačný balíček platný už v marci minulého roka.

Zákony sa menili na poslednú chvíľu. Na úrovni vlády a neskôr aj v parlamente prišlo k zmenám, ktoré v pôvodných verziách neboli. Navyše bolo skrátané pripomienkové konanie.

Aké zmeny by ešte pomohli slovenskej energetike?

Momentálnou prioritou je doriešiť sekundárnu a terciárnu legislatívu, ako sú pravidlá trhu a prevádzkové poriadky, do konca roka pre oba trhy. Čiže vyladenie spomínaných technických problémov, ktoré zbytočne komplikujú život dodávateľom a predražujú energie pre spotrebiteľov, treba upraviť v nižších právnych normách. V prípade plynu by bolo dobré vstúpiť aj do energetického zákona, lebo bilancovanie a fungovanie trhu bude treba zlepšiť.

A z pohľadu infraštruktúry?

Prepájanie sústav. Aj v tomto je elektrina ďalej, historicky. Market coupling pomáha trhu, jeho likvidite. V prípade plynu je závislosť od východu stále veľmi výrazná. Preto je dobudovanie napríklad severojužného koridoru aj z pohľadu energetickej bezpečnosti jedna z kľúčových vecí. V prípade elektriny už funguje prepojenie trhov medzi Slovenskom, Českom a Maďarskom, treba v tom pokračovať aj smerom na Poľsko či Nemecko.

Čo bude zásadné, pokiaľ ide o vnútorný trh?

Jasné pravidlá, konkurencia a vzdelávanie spotrebiteľov. Mali by dostávať viac informácií, ako si vyberať dodávateľov, na základe čoho sa rozhodovať, čo si majú všimnúť, ako ušetriť. To je dlhodobý proces.

Veľké a stredné podniky sú zorientované. Menší podnikatelia a domácnosti, tí osvetu potrebujú. Aj štátna a verejná správa či komunálny sektor. Potrebujú informácie, aby si mohli vybrať dodávateľa energií. Rovnako ako sa rozhodujú pri nákupe iných tovarov.

Kto by mal tú osvetu robiť? Ani zo zákona nie je jasné, kto je zodpovedná inštitúcia, na ktorú sa nespokojní spotrebitelia môžu v prípade problému obrátiť.

Určite je dôležité, aby štát mal nejaké kontrolné mechanizmy. Ale podľa mňa je kľúčové, aby samotní dodávateľia išli príkladom a snažili sa vzdelávať zákazníkov. Na trhu pôsobia aj firmy, ktoré nemajú dobré meno a s ktorými by som ja zmluvu nepodpísal. Je dôležité, aby sa postupne vyprofilovali slušné firmy, ktoré si nedovolia zákazníkom urobiť niečo neférové. Napríklad členovia nášho združenia, ktorí dodržiavajú náš etický kódex, nemajú problémy so zákazníkmi. Trh sa bude čistiť a nebude to trvať dlho a bude jasné, kto je seriózny a kto nie.

Čo je z pohľadu dodávateľov dnes najatraktívnejší trh?

Každý trh je prirodzene zaujímavý, veľký priestor vidím určite pri samosprávach a verejnej správe, kde sa zatiaľ konkurencia nevyužíva dostatočne. Ale boj je o každého zákazníka. Kľúčové bude dávať nielen produkt, teda samotnú komoditu, ale aj doplnkové služby: poradenstvo, návody, ako ušetriť napríklad na distribučných poplatkoch. Tento priestor je na Slovensku veľmi veľký. Prípadne zariadenia, ktoré spotrebiteľom umožnia efektívnejšie využívanie energií a nižšiu spotrebu. Bude to viac o komunikácii, o vzťahu, ktorý bude dlhodobý. Obchodníci sa budú musieť viac snažiť.

Dá sa dnes predpovedať vývoj cien energií?

Ak niekto tvrdí, že vie, ako sa budú vyvíjať ceny, tak mu neverím. Elektrina je dnes veľmi lacná. Ak sa ekonomika naštartuje, môže ísť hore, ale to je otázne. Pri plyne je situácia ešte komplikovanejšia, závisí od komunikácie Európskej komisie s Gazpromom, nových ložísk, napríklad bridlicového plynu, čo môže spôsobiť tlak na cenu. Ale odhadnúť časový horizont si dnes netrúfmem. Najlepší recept na cenu je liberalizovaný trh a zdravá konkurencia.

Vladimír Tvaroška (40) vyštudoval zahraničný obchod na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Pôsobil ako ekonomický novinár, v rokoch 1999 - 2002 bol poradcom podpredsedu vlády pre ekonomiku. Dvakrát bol štátnym tajomníkom na ministerstve financií - počas druhej vlády Mikuláša Dzurindu (2002 - 2006) a vo vláde premiérky Ivety Radičovej (2010 - 2012). V medziobdobí pracoval pre dodávateľa energií, spoločnosť MAGNA E.A.

[Späť na obsah](#)

10. Prokurátor Kováčik uteká pred otázkami, ako získal titul PhD.

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 03/10/2012; Z domova; Mária Mihalíková]

Vysoké školy dnes nemusia ukázať ani zoznam absolventov.

BRATISLAVA. Rýchlym krokom sa v stredu ráno presunul do pracovne šéf špeciálnej prokuratúry Dušan Kováčik, keď si po vstupe do úradu v Pezinku vypočul otázku, ako získal titul PhD.

Zhovorčivejší nebol ani napoludnie, keď z úradu odchádzal. "Ja som na vaše otázky reagoval. Ak máte ďalšie, tak ich dajte na tlačové," hovoril kráčajúc k autu.

Tlačový odbor špeciálnej prokuratúry už pred týždňom dostal otázky týkajúce sa jeho doktorandského štúdia na súkromnej Vysokej škole zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety.

Písal o domácom násilí

Doposiaľ nepovedal, kedy a na aký odbor bol Kováčik prijatý, kedy PhD. obhájil, kto bol školiteľom, akú vedeckú a publikačnú činnosť vykázal.

Mičí aj škola. Minulý týždeň len zverejnila, že Kováčik písal dizertačnú prácu o domácom násilí, na nahliadnutie ju neposkytla.

Kováčik mohol na škole študovať sociálnu prácu, ošetrovatelstvo a verejné zdravotníctvo. Nie je známe, že by v týchto odboroch robil výskum, venuje sa trestnému právu.

V 80. rokoch sa stal doktorom práv na Univerzite Komenského a nastúpil na vojenskú prokuratúru. Posledných osem rokov robí na špeciálnej.

Kto tají absolventov?

Pravidlá umožňujú školám ukryť pred verejnosťou komu a za čo tituly dali. Zoznam absolventov zverejňuje iba pár univerzít, svätá Alžbeta medzi nimi nie je.

Na webe Univerzity Komenského je kompletný súpis, pri mene študenta s miestom narodenia sú údaje o fakulte, ukončenom programe a kedy aký titul dostal.

Absolventov netají **Ekonomická univerzita**, Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre či Vysoká škola manažmentu v Trenčíne.

"Je škandalózne, ak škola nechce nič povedať o absolventovi. Je to jej psia povinnosť, veď funguje vďaka štátnej akreditácii," hovorí rektor Bratislavskej medzinárodnej školy liberálnych štúdií Samuel Abrahám.

Údaje o absolventoch na webe majú. "Kto ich skrýva, asi má čo tajiť."

Právna kravina?

"Zoznam by nebol v súlade s ochranou osobných údajov," vraví poslanec Smeru a dekan Vysokej školy v Sládkovičove Mojmir Mamojka, prečo na ich stránke chýba.

"To je právna kravina, však tam nie je plat či rodné číslo," oponuje Abrahám.

Minister školstva Dušan Čaplovič zverejnenie neprikáže. "V aktuálnej novele zákona sa so zavedením povinnosti zoznamu absolventov neuvažuje," uviedol jeho hovorca Michal Kaliňák.

Nik nerieši ani to, že na niektorých univerzitách vrátane sv. Alžbety v knižniciach nenájdete záverečné práce absolventov.

Ministerstvo školstva tvrdí, že kontroly robiť nemôže. Odkázalo na ministerstvá vnútra a kultúry, ktoré má dohliadať na plnenie zákona o knižniciach.

Hovorca rezortu kultúry Jozef Bednár povedal, že na školy by sa ani nedostali, pretože vysokoškolský zákon garantuje akademickú slobodu. Školské knižnice sa nás netýkajú, uviedlo vnútro. <

Mária Mihaliková

[Späť na obsah](#)

11. Kováčik uteká pred otázkami

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 04/10/2012; s.: 2; Spravodajstvo; Mária Mihaliková]

Vysoké školy dnes nemusia ukázať ani zoznam absolventov.

BRATISLAVA. Rýchlym krokom sa včera ráno presunul do pracovne šéf špeciálnej prokuratúry Dušan Kováčik, keď si po vstupe do úradu v Pezinku vypočul otázku, ako získal titul PhD. Zhovorčivejší nebol ani napoludnie, keď z úradu odchádzal. "Ja som na vaše otázky reagoval. Ak máte ďalšie, tak ich dajte na tlačové," hovoril kráčajúc k autu. Tlačový odbor špeciálnej prokuratúry už pred týždňom dostal otázky týkajúce sa jeho doktorandského štúdia na súkromnej Vysokej škole zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety. Doposiaľ nepovedal, kedy a na aký odbor bol Kováčik prijatý, kedy PhD. obhájil, kto bol školiteľom, akú vedeckú a publikačnú činnosť vykázal. Mlčí aj škola. Minulý týždeň len zverejnila, že Kováčik písal dizertačnú prácu o domácom násilí, na nahliadnutie ju neposkytla. Kováčik mohol na škole študovať sociálnu prácu, ošetrovateľstvo a verejné zdravotníctvo. Nie je známe, že by v týchto odboroch robil výskum, venuje sa trestnému právu. V 80. rokoch sa stal doktorom práv na Univerzite Komenského a nastúpil na vojenskú prokuratúru. Posledných osem rokov robí na špeciálnej.

Kto tají absolventov?

Pravidlá umožňujú školám ukryť pred verejnosťou komu a za čo tituly dali. Zoznam absolventov zverejňuje iba pár univerzít, svätá Alžbeta medzi nimi nie je. Na webe Univerzity Komenského je kompletný súpis, pri mene študenta s miestom narodenia sú údaje o fakulte, ukončenom programe a kedy aký titul dostal. Absolventov netají **Ekonomická univerzita**, Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre či Vysoká škola manažmentu v Trenčíne. "Je škandalózne, ak škola nechce nič povedať o absolventovi. Je to jej psia povinnosť, veď funguje vďaka štátnej akreditácii," hovorí rektor

Bratislavskej medzinárodnej školy liberálnych štúdií Samuel Abrahám. Údaje o absolventoch na webe majú. "Kto ich skrýva, asi máčo tajit."

Právna kravina?

"Zoznam by nebol v súlade s ochranou osobných údajov," vraví poslanec Smeru a dekan Vysokej školy v Sládkovičove Mojmir Mamojka, prečo na ich stránke chýba. "To je právna kravina, však tam nie je plat či rodné číslo," oponuje Abrahám. Minister školstva Dušan Čaplovič zverejnenie neprikáže. "V aktuálnej novele zákona sa so zavedením povinnosti zoznamu absolventov neuvažuje," uviedol jeho hovorca Michal Kaliňák. Nik nerieši ani to, že na niektorých univerzitách vrátane sv. Alžbety v knižniciach nenájdete záverečné práce absolventov. Ministerstvo školstva tvrdí, že kontroly robiť nemôže. Odkázalo na ministerstvá vnútra a kultúry, ktoré má dohliadať na plnenie zákona o knižniciach. Hovorca rezortu kultúry Jozef Bednár povedal, že na školy by sa ani nedostali, pretože vysokoškolský zákon garantuje akademickú slobodu. Školské knižnice sa nás netýkajú, uviedlo vnútro. Mária Mihaliková ©SME

Ak škola nechce nič povedať, je to škandalózne. Samuel Abrahám, rektor

[Späť na obsah](#)

12. Komisia zverejnila nový recept na zlepšenie fungovania vnútorného trhu

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 04/10/2012; euractiv.sk; Redakcia]

V druhom Akte o jednotnom trhu Komisia určila štyri hlavné hnacie sily rastu, zamestnanosti a dôvery: integrované siete, cezhraničnú mobilitu občanov a podnikov, digitálne hospodárstvo a opatrenia na posilnenie súdržnosti a prínosov pre spotrebiteľa.

Napriek tomu, že vnútorný trh sa stal realitou pred 20 rokmi, stále nie je úplne dokončený, Európska komisia ho pritom vníma ako základný element európskej agendy pre rast a ako cestu z krízy. "Čas sa kráti, ľudia očakávajú rast, očakávajú hospodársku nádej," uviedol komisár pre vnútorný trh Michel Barnier.

Európska komisia včera (2. októbra) zverejnila druhý Akt o jednotnom trhu založený na štyroch hnacích silách rastu, zamestnanosti a dôvery: integrovaných sieťach, cezhraničnej mobilite občanov a podnikov, digitálnom hospodárstve a opatreniach na posilnenie súdržnosti a prínosov pre spotrebiteľa.

Obsahujú 12 hlavných opatrení, ktoré by mali fungovanie vnútorného trhu zlepšiť. Európska komisia napríklad chce rozvinúť poskytovanie vnútroštátnych služieb osobnej železničnej dopravy cez jej otvorenie ďalšej hospodárskej súťaži. Zmeny sa majú týkať aj jednotného trhu námornej dopravy. V súčasnosti loď smerujúca z Rotterdamu do Marseille čelí tej istej regulácii a prekážkam ako loď z Číny do Marseille.

V prípade podnikov navrhuje modernejšie pravidlá v oblasti konkurzných konaní a druhej šance pre neúspešných podnikateľov, keďže stále polovica firiem neprežije viac ako päť rokov.

Významnú rolu pri prekonávaní krízy môže hrať aj digitálna ekonomika. Stále 35 % internetových užívateľov nenakupuje online, pretože sa obáva o bezpečnosť platby. Komisia preto chce navrhnúť ako zefektívniť platobné služby.

Vnútorný trh je významnou výhodou, ak je politická vôľa

Prvý Akt o jednotnom trhu bol prijatý ešte v apríli 2011 ako reakcia na hospodársku krízu. Dôsledky slabej ekonomiky však Európu stále trápia. Podľa Komisie treba hlavne oživiť rast vzhľadom na prívysokú nezamestnanosť, najmä v prípade mladých ľudí. Okrem toho sa zvyšuje riziko chudoby.

"Ak chceme riešiť krízu, ak chceme fiškálnu konsolidáciu a chceme bojovať proti nezamestnanosti, potrebujeme nájsť rast v Európe. Potrebujeme nájsť možnosti pre rast na jednotnom trhu," zdôraznil nemenovaný zdroj z európskych inštitúcií.

"Nemáme prírodné zdroje, ale máme významnú výhodu, náš vnútorný trh s 500 miliónmi obyvateľov. Potrebujeme plne využiť vnútorný trh," dodal. Komisár Barnier predpokladá, že 12 opatrení sa podarí prijať do konca roka, ak bude politická vôľa.

"Chceli by sme vidieť Európu ako miesto, kde sa veci produkujú a nie len konzumujú," vyhlásil. "To sa dá dosiahnuť len ak základ na ktorom budujeme je pevný. Ak nebude rozdelení medzi 27 fiškálnych, byrokratických, konkurujúcich administratív, základom pre rast je jednotný trh. Tento základ musí byť koherentný a to je to, čo sa týmito návrhmi snažíme dosiahnuť," uviedol a ďalej vysvetlil, že druhý Akt o

jednotnom trhu vychádzal zo správy Maria Montiho o silných stránkach a slabostiach vnútorného trhu.

"Monti povedal, že vnútorný trh je čoraz nevyhnutnejší a súčasne čoraz viac stráca na popularite a preto si myslím, že úloha nás politikov zodpovedných za Európu je, že keď je niečo nevyhnutné, tak je našou úlohou správať sa tak, aby sme zabezpečili, aby sa to stalo aj populárnym," dodal.

Pozadie

Vnútorný trh tento rok oslavuje dvadsiate výročie. Európski občania majú vďaka nemu právo žiť, pracovať, študovať a ísť do dôchodku v ktorejkoľvek krajine.

Európske podniky môžu svoje tovary a služby ponúkať pol miliarde spotrebiteľov v celej EÚ. Táto sloboda znamená širšiu ponuku a nižšie ceny pre spotrebiteľov, viac príležitostí pre podniky, rast a tvorbu pracovných miest.

Vnútorný trh vo veľkej miere prispieva k rozvoju ekonomiky a zamestnanosti. V období 1992 – 2008 vďaka nemu vzniklo 2,77 milióna pracovných miest.

Napriek prínosu vnútorného trhu, stále nie je úplne dokončený. Neustále musí reagovať na meniaci sa svet, v ktorom treba sociálny, demografický a technologický rozvoj zakomponovať do politik na jeho rozvoj.

Práve k 20. výročiu jednotného trhu EÚ Komisia predložila druhý Akt o jednotnom trhu a otvoril sa tak týždeň jednotného trhu (15. - 20. októbra 2012). Sprewádza ho séria akcií v celej EÚ.

Na Slovensku 22. októbra 2012 prebehne konferencia Jednotný trh EÚ: spoločne k novému rastu, ktorú organizuje Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku. Podujatie prebehne pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR v partnerstve s **Ekonomickou univerzitou v Bratislave** a v spolupráci s internetovým portálom EurActiv.sk.

Hlavnými hosťami budú komisár pre vnútorný trh Michel Barnier a minister hospodárstva SR Tomáš Malatinský. Viac informácií o konferencii nájdete na tomto odkaze.

[Späť na obsah](#)

13. Najlepší recept na cenu je liberalizovaný trh a zdravá konkurencia

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 04/10/2012; Ekonomika; Peter Skala]

Pred piatimi rokmi by som neveril, že trh s plynom na Slovensku bude taký otvorený, hovorí predseda Výkonnej rady Združenia dodávateľov energií Vladimír Tvaroška

Prijatie tretieho liberalizačného balíčka hodnotí ako veľký posun vpred. No liberalizácia energetiky sa tým ani zďaleka nekončí. Treba nielen opraviť technické nedostatky legislatívy, ale najmä posunúť trh k ešte väčšej otvorenosti. Opätovné zavedenie regulácie pre malé podniky považuje za zbytočný krok späť. "Konkurenčný trh nepotrebuje ani reguláciu pre domácnosti," myslí si Vladimír Tvaroška, predseda Výkonnej rady dodávateľov energií.

Čo považujete za najvýznamnejšie zmeny, ktoré priniesla implementácia tretieho energetického liberalizačného balíčka?

Je ich viac, pozitívnych aj negatívnych. Zvýšila sa transparentnosť trhu. Zlepšila sa ochrana spotrebiteľa, podporilo sa konkurenčné prostredie, zjednodušila sa zmena dodávateľa. Podľa nových pravidiel je možná vlastne každý mesiac. Toto zrýchlenie pomáha liberalizácii, lebo vytvára konkurenčný tlak. To je dobre. Na druhej strane, niektoré zmeny sú zbytočné a škodlivé.

Napríklad?

Zavedenie regulácie cien plynu a elektriny pre malé podniky vnímam veľmi negatívne. Je to úplne zbytočná a nesystémová zmena. Na porovnanie, v Česku dnes už nefunguje regulácia ani pre domácnosti a ide o jeden z najlepšie fungujúcich trhov v Európe. Je tam taká konkurencia, že cenová regulácia už nikoho netrápi. Každý si bez problémov môže zmeniť dodávateľa. U nás ideme opačným smerom. V situácii, keď je na trhu veľká konkurencia, a to v plyne aj v elektrine je, to považujem za úplne zbytočné. Prináša administratívne náklady, obmedzuje trh a tento segment trhu sa stane pre dodávateľov veľmi málo zaujímavým.

Prečo?

Regulácia pre domácnosti a malé firmy je dnes nastavená tak, že marže sú veľmi nízke alebo žiadne. Takže tento segment prestáva byť pre dodávateľov atraktívny a bude mu chýbať súťaž. Trh sa bude z neho vytrácať, spotrebiteľom bude chýbať motivácia meniť dodávateľov, pretože tým zase bude chýbať motivácia ponúknuť im zľavy alebo iné benefity.

V prípade výroby tepla pre domácnosti sa regulácia ceny plynu zrušila. Čím to je, že v niektorých segmentoch nová legislatíva reguláciu uvoľňuje a v iných ju opätovne zavádza?

Pravdupovediac, vôbec tomu nerozumiem. Aby bolo jasné, v prípade teplárenských firiem to nevidím ako problém. Deregulácia je namieste, na trhu s plynom je dostatočná konkurencia. Každá tepláreň si môže vybrať z viacerých dodávateľov a nemôže mať s dereguláciou problém. Ale opakujem, nerozumiem, prečo majú mať malé podniky regulovanú cenu.

Prekáža vám aj niečo ďalšie?

Vedenie regulačného úradu bude mať veľmi silnú pozíciu, čo môže odpolitizovať energetiku. To by bolo fajn. Nové kompetencie však zároveň prinášajú nárast administratívneho bremena. Je to zbytočné, zdvíha to účastníkom trhu náklady a zaťažuje aj spotrebiteľa. Ale aby som bol spravodlivý, celkovo je implementácia tretieho balíčka pre slovenskú energetiku veľký posun vpred. Vyriešilo sa veľa vecí, najmä na trhu s elektrinou.

Čo najviac potešilo vás?

Osobne považujem za najdôležitejšie, že nové zákony umožňujú zjednotiť podmienky, za akých budú fungovať tri distribučné spoločnosti na trhu s elektrinou. Bude jeden vzorový prevádzkový poriadok. Doteraz si každá distribučná spoločnosť riešila niektoré procesy svojím spôsobom, čo komplikovalo systém a zvyšovalo náročnosť. Teraz sa to konečne podarí zjednotiť. V priebehu pár mesiacov sa tak výrazne zjednoduší trh s elektrinou. Druhá pozitívna vec je, že sa vytvorili podmienky, aby sa opravil systém bilancovania odchýlok a vyúčtovania, ktorý doteraz dodávateľom a účastníkom trhu veľmi komplikoval život. Ak sa tieto veci dotiahnu v sekundárnej a terciárnej legislatíve, tak sa podarí odstrániť problémy, ktoré na trhu s energiami reálne existovali.

Skúste byť konkrétnejší. Čo to znamená?

Od 1. septembra na základe platnosti novej legislatívy už neexistuje takzvaný zvyškový diagram. Pre spotrebiteľov to na prvý pohľad neznamená nič. Ale dodávatelia energií doteraz nevedeli skontrolovať, prečo platia za odchýlky. Dostali faktúru, sumu, ktorú majú zaplatiť, ktorá bola nie vždy zdôvodnená argumentmi. Po novom by malo byť jasné, že ten, kto odchýlku spôsobuje, za ňu bude platiť. A bude sa to dať kontrolovať.

Čiže trh s elektrinou bude transparentnejší.

Určite áno. Aj distribučné spoločnosti pochopili, že je v záujme všetkých hráčov, aby bol na trhu poriadok, a pristúpili k debate o zavedení nového systému veľmi konštruktívne.

To sa týka elektriny. Čo trh s plynom?

V prípade plynu je systém viac pozadu. Zmeny, ktoré by urobili poriadok, ešte Slovensko len čakajú. Systém je v oveľa horšom stave.

Dôvod?

Pretože ten trh je nový. Je celkom prirodzené, že tie veci sa vyvíjajú a nedajú sa zvládnuť naraz. Trh s elektrinou je tu dlhšie, takže to logicky funguje lepšie. Navyše distribučné spoločnosti sú tri. SPP distribúcia je jedna, preto v niektorých veciach to funguje pomalšie. Komunikáciu o trhu s plynom vnímame ako veľkú prioritu do najbližšej budúcnosti. Na druhej strane, pred piatimi rokmi by som neveril, že trh s plynom bude na Slovensku takto otvorený. Oproti očakávaniam z minulosti je to obrovská zmena. Aj keď za elektrinou výrazne zaostáva.

Nemalo by to byť pri plyne jednoduchšie?

Malo. Zo svojej podstaty ide o jednoduchšiu komoditu. Ale výrazne meškáme s pravidlami vnútorného trhu. Postupne sa odhaľujú slabiny systému a bude potrebné ich opraviť. Podobne ako v elektrine bude potrebné opraviť bilancovanie odchýlok. Ale vyžiada si to čas, bavíme sa o procese, ktorý bude trvať možno rok, možno dva. Nie sú to veci, ktoré sa dajú robiť zo dňa na deň. Pre laika sú to možno málo pochopiteľné, ale veľmi dôležité veci. Pretože keď bude systém lepšie fungovať, na konci dňa to prinesie spotrebiteľovi nižšiu cenu. Dnes systém umožňuje nejasné, zbytočne vysoké platby za odchýlky. Keď sa

ich podarí znížiť, spoločne s vyšším tlakom na konkurenciu to bude mať pozitívny vplyv na cenu.

Čo ďalšie ostalo nedoriešené v legislatíve?

Ostalo tam dosť veľa technických problémov, ktoré treba opraviť. Ale nejde o zásadné zmeny, skôr určité nelogické detaily. Nie sú zladené niektoré lehoty. Napríklad zákazník má právo do 14 dní vypovedať novú zmluvu. Ale medzitým už beží zmenový proces, ktorý ani pôvodný dodávateľ nemôže zastaviť. Je zrejmé, že zákonodarca to takto nemyslel. Bolo to spôsobené nedostatkom času, keďže legislatíva sa prijímala veľmi narychlo.

Akým nedostatkom času? Zákony sa pripravovali dlho, pôvodne mal byť tretí liberalizačný balíček platný už v marci minulého roka.

Zákony sa menili na poslednú chvíľu. Na úrovni vlády a neskôr aj v parlamente prišlo k zmenám, ktoré v pôvodných verziách neboli. Navyše bolo skrátané pripomienkové konanie.

Aké zmeny by ešte pomohli slovenskej energetike?

Momentálnou prioritou je doriešiť sekundárnu a terciárnu legislatívu, ako sú pravidlá trhu a prevádzkové poriadky, do konca roka pre oba trhy. Čiže vyladenie spomínaných technických problémov, ktoré zbytočne komplikujú život dodávateľom a predražujú energie pre spotrebiteľov, treba upraviť v nižších právnych normách. V prípade plynu by bolo dobré vstúpiť aj do energetického zákona, lebo bilancovanie a fungovanie trhu bude treba zlepšiť.

A z pohľadu infraštruktúry?

Prepájanie sústav. Aj v tomto je elektrina ďalej, historicky. Market coupling pomáha trhu, jeho likvidite. V prípade plynu je závislosť od východu stále veľmi výrazná. Preto je dobudovanie napríklad severojužného koridoru aj z pohľadu energetickej bezpečnosti jedna z kľúčových vecí. V prípade elektriny už funguje prepojenie trhov medzi Slovenskom, Českom a Maďarskom, treba v tom pokračovať aj smerom na Poľsko či Nemecko.

Čo bude zásadné, pokiaľ ide o vnútorný trh?

Jasné pravidlá, konkurencia a vzdelávanie spotrebiteľov. Mali by dostávať viac informácií, ako si vybrať dodávateľov, na základe čoho sa rozhodovať, čo si majú všímať, ako ušetriť. To je dlhodobý proces. Veľké a stredné podniky sú zorientované. Menší podnikatelia a domácnosti, tí osvetu potrebujú. Aj štátna a verejná správa či komunálny sektor. Potrebujú informácie, aby si mohli vybrať dodávateľa energií. Rovnako ako sa rozhodujú pri nákupe iných tovarov.

Kto by mal tú osvetu robiť? Ani zo zákona nie je jasné, kto je zodpovedná inštitúcia, na ktorú sa nespokojní spotrebiteľia môžu v prípade problému obrátiť.

Určite je dôležité, aby štát mal nejaké kontrolné mechanizmy. Ale podľa mňa je kľúčové, aby samotní dodávatelia išli príkladom a snažili sa vzdelávať zákazníkov. Na trhu pôsobia aj firmy, ktoré nemajú dobré meno a s ktorými by som ja zmluvu nepodpísal. Je dôležité, aby sa postupne vyprofilovali slušné firmy, ktoré si nedovolia zákazníkovi urobiť niečo neférové. Napríklad členovia nášho združenia, ktorí dodržiavajú náš etický kódex, nemajú problémy so zákazníkmi. Trh sa bude čistiť a nebude to trvať dlho a bude jasné, kto je seriózny a kto nie.

Čo je z pohľadu dodávateľov dnes najatraktívnejší trh?

Každý trh je prirodzene zaujímavý, veľký priestor vidím určite pri samosprávach a verejnej správe, kde sa zatiaľ konkurencia nevyužíva dostatočne. Ale boj je o každého zákazníka. Kľúčové bude dávať nielen produkt, teda samotnú komoditu, ale aj doplnkové služby: poradenstvo, návody, ako ušetriť napríklad na distribučných poplatkoch. Tento priestor je na Slovensku veľmi veľký. Prípadne zariadenia, ktoré spotrebiteľom umožnia efektívnejšie využívanie energií a nižšiu spotrebu. Bude to viac o komunikácii, o vzťahu, ktorý bude dlhodobý. Obchodníci sa budú musieť viac snažiť.

Dá sa dnes predpovedať vývoj cien energií?

Ak niekto tvrdí, že vie, ako sa budú vyvíjať ceny, tak mu neverím. Elektrina je dnes veľmi lacná. Ak sa ekonomika naštartuje, môže ísť hore, ale to je otázne. Pri plyne je situácia ešte komplikovanejšia, závisí od komunikácie Európskej komisie s Gazpromom, nových ložísk, napríklad bridlicového plynu, čo môže spôsobiť tlak na cenu. Ale odhadnúť časový horizont si dnes netrúfmem. Najlepší recept na cenu je liberalizovaný trh a zdravá konkurencia.

Vladimír Tvaroška (40)

vyštudoval zahraničný obchod na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Pôsobil ako ekonomický novinár, v rokoch 1999 – 2002 bol poradcom podpredsedu vlády pre ekonomiku. Dvakrát bol štátnym tajomníkom na ministerstve financií – počas druhej vlády Mikuláša Dzurindu (2002 – 2006) a vo vláde premiérky Ivety Radičovej (2010 – 2012). V medziobdobí pracoval pre dodávateľa energií, spoločnosť MAGNA E.A.

Článok vyšiel v prílohe TREND +Energetika, ktorá je prílohou aktuálneho vydania TRENDU 39/2012.

Tlačený TREND na webe, kniha ako darček a ďalšie: Deväť dôvodov, prečo si predplatiť časopis TREND.

Partner projektu

Foto - Maňo Štrauch

Tweet

[Späť na obsah](#)

14. Plávanie je môj život

[Téma: Ekonomická univerzita; WOMAN magazín; 02/10/2012; 03/2012; s.: 84,85; Rozhovor; Michaela Lane]

SLOVENSKÝ PLAVEC TOMÁŠ KLOBUČNÍK (22) JE AKTUÁLNYM MAJSTROM SLOVENSKA V PLÁVANÍ, MÁ ZA SEBOU DEBUTOVÝ ŠTART NA LETNEJ OLYMPIÁDE V LONDÝNE A JE DRŽITEĽOM MNOHÝCH SLOVENSKÝCH REKORDOV

text: Michaela Lane foto: Marcel Gejdoš

Ten posledný upravil v disciplíne na 200 m prsia na ME, ktoré sa konali na jar tohto roku. Vďaka jeho vyšportovanej postave si ho síce občas v baroch pomýlia s vyhadzovačom, ale na bazéne si svoju pozíciu - jedného z najlepších slovenských plavcov - dokáže obhájiť.

Plávaniu sa venujete od detstva. Kto vás k nemu priviedol?

V našej rodine, ktorá žije v Topoľčanoch, sa všetci točili okolo vody. Hlavne z matkinej strany, buď všetci plávali, alebo hrali vodné pólo. Plávať ma naučili rodičia a na tréningy som chodieval s bratrancom a so starým otcom. Ale zostal som jediný z rodiny, kto sa plávaniu venuje profesionálne. Aj môj mladší brat hral vodné pólo, aj mu to išlo celkom dobre, ale nezostal pri tom.

Iné športy vás nelákali?

Skúšal som aj futbal. Baval ma, ale neviem dobre behať a usúdili tak aj ostatní. Tak som zostal pri plávaní.

Ako jediný slovenský mužský zástupca plávania ste nás reprezentovali na OH. Ako ste svoju premiéru v Londýne preživali?

Snažil som sa sústrediť hlavne na moju disciplínu, v ktorej som plával (200 m prsia), ale celá olympiáda bola pre mňa jeden z najkrajších zážitkov v živote. Myslím, že som tu nabral mnoho skúseností, nielen čo sa týka plávania.

Mali ste možnosť stretnúť sa alebo zoznámiť sa aj s inými plavcami či športovcami?

V olympijskej dedine sme stretli mnoho známych športovcov, ako Bolta, Djokoviča, Phelps, Lochteho... No osobne sa s nimi nepoznám, i keď mám medzi športovcami mnoho známych a kamarátov. A s Phelpsom som sa už stretol na pretekoch.

Bolo ťažké kvalifikovať sa na OH? Co všetko ste pre kvalifikáciu museli urobiť?

Nebolo to ľahké... Letná olympiáda sa koná raz za štyri roky a pre každého plavca je to splnenie jeho sna - kvalifikovať sa medzi najlepších na svete. A ten sen sa mení na skutočnosť len vtedy, ak dokážem podávať výkony porovnateľné s inými plavcami či splniť limit, ktorý zadáva FÍNA (Medzinárodná plavecká federácia). Mne sa to podarilo, ale pár týždňov pred OH mi od FÍNA prišla odpoveď, že som sa

ne kvalifikoval.

Prišlo vysvetlenie?

Bola to taká zvláštna situácia, pretože limit som splnil. Následne som upustil od dvojfázových tréningov a, samozrejme, že som cítil veľké sklamanie. Plánoval som si už leto a dovolenku s kamarátmi, keď mi zrazu prišiel ďalší list, v ktorom moju kvalifikáciu potvrdili. Stratil som takmer dva týždne intenzívnych tréningov, čo ma mrzelo, ale v konečnom dôsledku som rád, že som sa na OH nakoniec dostal.

Plávanie na OH patrí k tým najkrajším a najsledovanejším disciplínám, i keď počas roka sa o ňom takmer nehovorí.

Plávanie na olympiáde je vypredané už niekoľko mesiacov vopred. Mal som problém zohnať lístky mojím rodičom. A záujem médií je tiež veľký. Je to aj tým, že počas roka sa o plávanie médiá až tak nezaujímajú. Ale nieje to tak všade. Napríklad, v USA je plávanie veľmi populárny šport aj počas roka. U nás dominuje hlavne hokej a futbal. Máme skvelých hokejistov a futbalistov. Ale máme aj dobiych plavcov, ktorí si pozornosť verejnosti a médií zaslúžia... A nielen tesne pred olympiádou.

Od čias úspechov Martíny Moravcovej sa však nikomu nedarí výrazne presadiť hlavne na medzinárodných súťažiach, čím to je?

Rekordy na Slovensku každým rokom prekonávame. Tak verím, že sa nám podarí dosiahnuť lepšie výsledky. Mnohí slovenskí plavci však majú možnosť trénovať stále iba v tých istých podmienkach. Takže, niekedy je to až obdivuhodné, že sa vôbec dokážeme v týchto podmienkach niekam posúvať.

Je to ťažké, ak nemáte na Slovensku konkurenciu?

Nemôžem povedať, že nemám konkurenciu. Na Slovensku je niekoľko dobrých plavcov, ktorí plávajú v mojej disciplíne a môžu byť pokojne aj lepší ako ja, len musia ešte dozrieť. Napríklad, Američania Phelps a Lochte trénujú počas roka spolu, pretože sú sice jeden druhému konkurenciou, ale zároveň aj motiváciou. Ak som však na Slovensku s najlepším časom sám, ťažko môžem niekoho prekonávať a ťažko môže niekto prekonávať mňa. Trénovať s lepšími plavcami pre mňa znamená odísť zo Slovenska a trénovať v zahraničí. A to je finančne a časovo náročnejšie, keďže som externým študentom Obchodnej fakulty **ekonomickej univerzity v Bratislave**.

Ako vyzerá váš bežný deň?

Počas sezóny sa môj deň začína už ráno o piatej, o šiestej hodine som už v bazéne. Po dvojhodinovom tréningu si zvyčajne oddýchnem alebo sa učím. Popoludní príde na rad posilňovanie a zase tréning v bazéne. Takže, trošku nuda (smiech).

Co vás motivuje?

Plávanie je môj život. Plávam od detstva, vďaka plávaniu som si našiel mnohých kamarátov, či už na Slovensku, alebo vo svete. Občas chodievame na plavecké sústredenia, takže vtedy sa môj stereotyp zmení. A motivácia je hlavne v tom, že dokážem prekonávať svoje schopnosti, zlepšovať osobné rekordy alebo aj tie slovenské, posúvať sa v európskom rebríčku plavcov. Jednoducho, túžba po víťazstve...

A ako bude vyzeráť vaša ďalšia sezóna zostávate trénovať v Bratislave?

Zatiaľ nie je nič stopercentne isté, ale chcel by som vyskúšať tréningy v zahraničí. Dúfam, že sa mi to podarí...

Máte čas aj na iné športy alebo záľuby?

Veľmi rád spím a voľný čas trávim s priateľmi. Relaxujem pri playstation, či na rybách. Rád si zahrám aj hokej, cvičím CrossFit a pozriem si futbal. Časuje však veľmi málo.

[Späť na obsah](#)

15. Viac skúsime novinky

[Téma: Ekonomická univerzita; Týždeň: 08/10/2012; 41/2012; s.: 32,33; Ekonomika; LUKÁŠ KRIVOŠÍK]

LUKÁŠ KRIVOŠÍK

Hovorí, že Slováci majú tendenciu viac skúšať novinky na trhu ako Česi. 5 riaditeľom divízie spotrebiteľského panelu spoločnosti GfK pre ČR a SR Ladislavom Csengerim sme sa rozprávali o tom, akí sme spotrebiteľia.

.stále platí tá stará podnikateľská múdrosť, že obchodník, ktorý nepozná svojho zákazníka, je vlastne slepý?

Určite, v dnešnej dobe je viac ako nevyhnutné poznať svojich koncových zákazníkov. Poznať ich treba predovšetkým v dvoch okamihoch: V momente spotreby a v momente kúpy. Práve v týchto dvoch chvíľach vieme najlepšie svojich zákazníkov ovplyvniť, dokážeme sa o nich najviac dozvedieť, a potom vlastne aj uspokojiť ich potreby.

.prečo vôbec treba rozlišovať medzi momentom spotreby a momentom kúpy? Nejde v podstate o to isté?

Práve v týchto dvoch častiach nášho rozhodovacieho procesu dochádza k zásadným rozhodnutiam. Pri momente kúpy nás ovplyvňuje napríklad výzor produktu či prostredie predajne. V momente spotreby vstupuje do hry celková spokojnosť s produktom, ktorý sme si už kúpili. Máme naň nejaké ďalšie nároky? Je napríklad uzáver praktický na používanie? Z takýchto a podobných otázok môžu vyplývať podnety pre ďalšie inovácie do budúcnosti.

.keď hovoríme o inováciách, neodohrávajú sa len na poli tovarov. Zmeny a novinky zasahujú aj oblasť výskumu správania spotrebiteľov. Vaša firma rozbehla teraz nedávno metódu in-home scanningu. Čo si pod tým človek má predstaviť?

Ako jediný spotrebiteľský panel v Česku a na Slovensku sme donedávna zaznamenávali každodenné nákupy formou papierových denníkov. In-home scanning je zásadná inovácia, na ktorú sme prešli od začiatku tohto roka. Denníky boli nahradené elektronickými skenermi. Proces zbierania dát je tak rýchlejší, presnejší, vo vyššej kvalite a umožňuje lepšiu spoluprácu s domácnosťami.

.čiže ľudia v domácnostiach, zaradených do výskumu, majú doma niečo ako čítačku čiarových kódov v obchodoch, ktorou zaznamenávajú obsah nákupu?

Presne tak. Skener má veľký farebný displej, vhodný pre mladšiu i staršiu generáciu. Najskôr sa naskenuje miesto nákupu. Potom jeho základné parametre ako celkové výdavky alebo prípadné použitie vernostnej karty. Následne sa už zaznamenávajú nakúpené tovary.

.aká veľká je vzorka domácností a ako ich vyberáte?

Výber domácností sa odvíja od reprezentatívnosti. Čiže vzorka 1 500 domácností u nás a 2 000 domácností v Česku musí odzrkadľovať populáciu v oboch krajinách. Domácnosti oslovujeme my, ale máme aj také, ktorých členovia sa prihlásia sami, prípadne nám ich odporučili súčasní panelisti. Čo sa týka odmeňovania, za každý týždeň spolupráce dostávajú body, za ktoré si môžu od nás vybrať rôzne výrobky.

.ako zabezpečíte, že konkrétna domácnosť naozaj nahodí do systému každý nákup?

Máme viac úrovní kontroly kvality spolupráce s domácnosťami. Ak je rodina na dovolenke alebo je gazdina chorá, tak tam prebieha sústavná komunikácia. Keď sa objaví nejaký problém, vždy nám môžu zavolať na našu telefonickú linku.

.to však musí byť náročné na logistiku. Koľko ľudí z vašej firmy zabezpečuje celý tento výskum?

Je to tím, pozostávajúci z niekoľkých desiatok ľudí.

.podme k výsledkom. Pohľad na vaše grafy, porovnávajúce českého a slovenského spotrebiteľa, vyzerajú na prvý pohľad veľmi podobne. V čom sa vlastne líšia?

Čo sa týka makroúrovne kategórií, ktoré v rýchloobrátkovom segmente nakupujeme, teda potraviny a drogeria, tak tam výrazné zmeny v nákupnom správaní na prvý pohľad nie sú vidieť. Tú najväčšiu časť tvoria, samozrejme, čerstvé výrobky. Ale ak pôjdeme hlbšie, dostaneme sa k niektorým rozdielom. V českom nákupnom vozíku majú väčší podiel na peňaženke kupujúcich chlieb a pečivo, mäso a mäsové výrobky či alkoholické nápoje. Na Slovensku sú viac zastúpené mliečne výrobky, cukrovinky, základné potraviny, ako oleje, margaríny, a tak ďalej.

.čomu pripisujete tieto rozdiely?

Je to dané najmä dvoma faktormi. Jedným je celková úroveň cien pri daných kategóriách. Druhým je

štruktúra produktov, ktoré sa v danej kategórii nakupujú. Pri cenách vidieť, že v niektorých kategóriách je úroveň cien vyššia práve v nákupných košíkoch slovenských domácností. Slováci zaplatia viac, ak sú súčasťou priemerného nákupného košíka čerstvá zelenina a ovocie, mäsové výrobky, vajíčka a rôzne prílohy k jedlám, ale aj káva, čaj a základné potraviny.

.prečo pri týchto tovaroch platíme viac ako Česi?

Do úvahy prichádza niekoľko dôvodov. Jedným z faktorov môže byť výška dane z pridanej hodnoty. Takisto inflácia na potraviny vlni rástla na Slovensku viac ako v Česku. Inou príčinou môže byť aj prevaha nákupov v akcii v Čechách.

.kde nakupujeme najradšej?

Najväčší podiel výdavkov sa v prípade Slovákov i Čechov realizuje cez najväčšie moderné formáty ako sú hypermarkety a supermarkety. Hypermarkety a diskontné predajne sú silnejšie u našich západných susedov, u nás sa zase intenzívnejšie nakupuje v supermarketoch a tradičných formátoch ako sú malé samoobsluhy a pultové predajne. Je to dané aj štruktúrou sídel, keďže na Slovensku prevažujú menšie sídla a k vidieku už tradične patria menšie maloobchodné formáty.

.ako často chodíme na nákupy?

Za uplynulý prvý polrok 2012 Česi nakupovali potraviny a drogériu v priemere 143-krát, kým Slováci 133-krát, čo vychádza na 22 dní do mesiaca. Znamená to, že nakupovaním každodenného tovaru trávime relatívne veľa času.

.čo je možno aj prirodzené, keďže podľa vášho výskumu dominujú malé nákupy.

Presne tak, polovica nákupov, ktoré realizujeme, sú v hodnote do piatich eur, no tvoria len pätnásť percent našich výdavkov. Výrazné sú nákupy od päť do dvadsať eur. Nákupov nad dvadsať eur je len osem percent. Tvoria však až tretinu našich výdavkov. Zrejme s tým súvisí aj neistá ekonomická situácia. Ľudia sa snažia efektívnejšie zaobchádzať so svojimi peniazmi. Výsledkom je, že radšej chodia na nákupy častejšie a minú menej. V Česku aj na Slovensku pozorujeme trend k nižšiemu priemernému výdavku na jeden košík.

.ako to vyzerá s alkoholom? Nakupujú ho Slováci viac ako Česi?

Pokiaľ ide o alkohol, jeho celkový podiel na peňaženkách domácností je vyšší u českých kupujúcich, ale to je spôsobené najmä pivom. Zaň sú Česi ochotní zaplatiť viac. Tvrdý alkohol má vyšší podiel v nákupných košíkoch Slovákov.

.oplatia sa reťazcom vernostné karty?

Vernostné karty sa u nás doslova udomácnili. Slováci majú v peňaženke v priemere asi štyri vernostné karty, z ktorých aktívne využívajú tri. Čo sa týka nákupu potravín a drogérie, zreteľne vidieť, že hlavné vernostné systémy pomáhajú budovať lojalitu kupujúceho. Ten sa v príslušných obchodoch snaží potom minúť viac na jeden nákup.

.slovensko je malou krajinou a veľa ľudí žije v blízkosti hraníc. Evidujete aj nákupy v zahraničí?

Čo sa týka produktov každodennej spotreby, takmer jedna pätina Slovákov bola aspoň raz nakupovať potraviny a drogériu v zahraničí. Za porovnateľné obdobie to bolo len osem percent českých domácností. Môžeme tu hovoriť aj o istom návyku z minulosti, keď sme prijímali euro a nákupy v zahraničí sa ukázali ako výhodné.

.spomenuli ste trend k nižšiemu priemernému výdavku na jeden košík. Aké iné trendy v spotrebiteľskom správaní vidíte?

Uvidíme, čo s kupujúcimi bude robiť rast cien. Vzniká tiež otázka, či si spoločnosti budú môcť udržať taký vysoký podiel promovovaných výrobkov. Alebo či v domácnostiach dôjde k výraznejšiemu osekaniu nákupov. Napríklad v Maďarsku badáme, že ľudia menej berú deti na nákupy, lebo kvôli nim sa často kupujú veci, ktoré neboli naplánované. Náš južný sused je teda istým príkladom spotrebiteľského dna, kam by sme mohli padnúť. Ak sa bavíme o pozitívnych trendoch, tak v západnej Európe badať príklady, kde cesta inovácií viedla k udržaniu značiek v ťažkých časoch. To by bola cesta aj na Slovensku, lebo oproti Čechom majú Slováci väčší sklon k skúšaniam noviniek medzi výrobkami.

V Česku i na Slovensku pozorujeme trend k nižšiemu priemernému výdavku na košík.

LADISLAV CSENGERI/Je riaditeľ divízie spotrebiteľského panelu spoločnosti GfK pre Českú republiku a Slovensko, ktorá kontinuálne monitoruje spotrebiteľské správanie domácností. V GfK pôsobí viac ako päť rokov a špecializuje sa predovšetkým na rýchloobrátkový segment (FMCG). Pri svojej práci sa zaoberá konzultačnou činnosťou v rámci výskumných projektov pre domáce a medzinárodné spoločnosti, do ktorých spadajú výrobcovia, ako aj obchodné reťazce. Jeho predchádzajúce pracovné skúsenosti zahŕňajú spoločnosti Jacob Fleming Group a Takko Fashion. Csengeri vyštudoval Podnikovohospodársku fakultu **Ekonomickej Univerzity v Bratislave** vrátane štipendijného štúdia na University of Applied Sciences Osnabrück v Nemecku so špecializáciou na marketing.

[Späť na obsah](#)

16. REŽISÉR KUCHÁRSKEJ REALI(ITY) ŠOU

[Téma: Ekonomická univerzita; Playboy; 05/10/2012; 10/2012; s.: 20,21,22,23,24; Dvadsať otázok; PETER ŠTECKO]

MAJITEĽ GASTROIMPÉRIA

PETER ŠTECKO

Na gastronómiu sa pozerá pragmaticky, kuchárske šou nesleduje a pritom považuje varenie za umenie. Peter Štecko (37) začínal s módou, ale napokon vybudoval najväčšiu a stále rastúcu sieť prevádzok na Slovensku pod hlavičkou Medusa Group. Doma mu začalo byť tesno - po otvorení reštaurácie v centre Viedne vidí nový priestor na expanziu práve na obsadených trhoch západnejšie od rodnej Bratislavy.

Text - ĽUDOVÍT TÓTH - Foto: ARCHÍV Ľ.T.

1. PLAYBOY: Pozeráte kuchárske šou?

ŠTECKO: Vo všeobecnosti pozerám televízor len minimálne. A keby som aj televízor pravidelne pozeral, kuchárske šou by som cielene vynechával. (smiech) Obe šou vnímam a jeden diel Masterchefa som dokonca aj videl. Sú to televízne šou určené na pobavenie diváka a tak ich treba aj vnímať. S reálnym dianím v reštaurácii alebo kuchyni nemajú veľa spoločné. A to nezmenia ani porotcovia z praxe. Samozrejme, tieto programy beriem ako podstatne príjemnejšie a užitočnejšie než sú reality šou postavené na sexe, alkohole a vulgarizmoch.

2. Playboy: Je podľa vás varenie umenie?

ŠTECKO: Určite áno. Varenie treba rozdeliť na niekoľko úrovní, no každá z nich je umením. Ľudia majú tendenciu vnímať kuchára ako virtuóza najmä v oblasti zážitkovej kuchyne, nouvelle cuisine a gastronomických experimentov. Je to tak, ale rozhodne to nie je jediná oblasť, ktorú by som označil umenie. Ja osobne považujem za umenie aj schopnosť v obmedzených podmienkach a pod časovým tlakom vyčarovať úžasné jedlo. Tiež môžeme za umenie vnímať zručnosť kuchárov dlhodobu a konzistentne pripravovať jedlá rovnako na vysokej úrovni, prípadne túto schopnosť odovzdať svojmu tímu v kuchyni. Pre mňa ako podnikateľa v gastronómii je toto umenie dokonca jedným z najdôležitejších.

3. Playboy: Koľko percent úspechu vo vašich podnikoch by ste pripísali kvalite kuchyne a koľko ostatným súčastiam, ako je obsluha, poloha podniku či úroveň obsluhy?

ŠTECKO: V súvislosti s reštauráciou hovoríme vždy o emóciách. Ich podstatnou a hlavnou súčasťou je samozrejme jedlo, čiže tomu môžeme dať minimálne 50% - to je bez debaty. No to ostatné je tiež veľmi dôležité. Výrazne totiž zlepšuje alebo kazí celkový dojem. No opakované návštevy zákazníkov vám zabezpečí iba vyrovnaná úroveň kvality jedla. Len kvôli dobrej polohe či šikovnej obsluhu sa vráti málokto.

4. PLAYBOY: Aká je konkurencia na pracovnom trhu v oblasti gastronómie máte problém nájsť trebárs kvalitného kuchára alebo barmana?

ŠTECKO: V Bratislave je konkurencia na pracovnom trhu ktoréhokoľvek segmentu intenzívna a vražedná. S 5%-nou nezamestnanosťou v regióne majú všetci vysokokvalitní ľudia dobrú prácu. Získať tu dobrého zamestnanca, či už je to kuchár, manažér alebo kreatívec je veľmi ťažké. Preto schopnosť ľudí nájsť, motivovať a udržať je pre nás veľmi dôležitá. Zaužívané klišé, že čašníkom môže byť každý, sú nepravdivé. Čašníkom nemôže byť každý. Je to psychicky aj fyzicky veľmi náročné povolanie. Najmä ak hovoríme o čašníkoch ako o životnom povolaní, nie o letnej brigáde v krčme pri kúpalisku. Inou témou je ich fluktuácia. Ale ak je správne nastavené firemné prostredie, tento jav vieme eliminovať. Dnes sme v situácii, keď na niektoré pozície v niektorých reštauráciách máme poradovníky. Snaha získať novú

pracovnú pozíciu, respektíve nestratiť tú dnešnú, sa potom pozitívne prejavuje na motivácii a nasadení našich ľudí.

5. PLAYBOY: Ako si vyberáte kuchárov - alebo je to práca niekoho iného vo vašej firme? Napadlo mi, či vám osobne musia niečo pripraviť, alebo sa spoliehate výhradne na referencie...

ŠTECKO: Dôležité pozície v štruktúre našej spoločnosti, vrátane šéfkuchárov, obsadzujeme spoločne na základe referencií a súčasťou prijímacieho procesu je naozaj aj praktická ukážka schopností.

6. PLAYBOY: Ako motivujete ľudí na „pľaci“ k lepším výkonom a práci bez reklamácií?

ŠTECKO: My sa snažíme motivovať našich zamestnancov viacerými spôsobmi, rozhodne nie iba peniazmi. Chceme, aby našim ľuďom záležalo na výsledku ich práce. Nechceme, aby si v podniku svoj pracovný čas iba odstáli. Dôležitú úlohu zohráva možnosť kariérneho a odborného rastu a celková atmosféra v spoločnosti a v jednotlivých reštauráciách. Detaily sú naše malé tajomstvo.

7. PLAYBOY: Takmer každý človek v duchu sníva o tom, že by chcel mať maličkú reštauráciu alebo kaviarňičku. Prečo sa tento sen väčšine ľudí nikdy nesplní?

ŠTECKO: Nevieť, kto za tento obraz môže. Možno médiá a filmy. Malá kaviarňička je totiž porovnateľne náročná práca ako prevádzkovanie stredne veľkej reštaurácie. Jediným rozdielom je finančný výnos. Málokto sníva o založení si maličkaj advokátskej kancelárie alebo stavebnej firmy bez toho, aby s tým mal primerané skúsenosti. Samozrejme, s peniazmi sa dá všetko, no každý mesiac má svoje dno a málokto sa chce intenzívne učiť niečo úplne nové. V každom prípade, gastropodnik potrebuje veľmi profesionálny, nekompromisný a skúsený prístup a akékoľvek romantické predstavy o „easy“ riadení reštaurácie sú scestné.

8. PLAYBOY: Ako to bolo vo vašom prípade?

ŠTECKO: Podnikanie som vždy bral pragmaticky a bez snívania. Mal som dlhoročné skúsenosti s retailom a poznal som zákulisie manažovania ľudí, skladového hospodárstva, inventúr a marketingu prevádzky. Preto mi gastronómia nepripadala taká vzdialená. Treba povedať, že som sa čiastočne mýlil. Veci, ktoré som nevedel, bolo totiž veľmi veľa a musel som sa učiť za pochodu. V roku 2003, keď som začínal, bolo našťastie konkurenčné prostredie žiľlivejšie ako je dnes a ekonomická situácia sa javila výrazne priaznivejšia. Ľudia, najmä firmy, sa nebáli míňať peniaze a do Bratislavy ešte chodili aj bohatší turisti. Dnes turisti zmizli a možno aj pod tlakom príliš negatívnych médií nechce nikto euro pustiť z ruky. Začínať teraz by bolo podstatne ťažšie.

9. PLAYBOY: Aké máte osobné spomienky na začiatky v gastronómii?

ŠTECKO: Veľmi pekné. Bol to taký pracovný rock and roll. Po rokoch práce v kancelárii som chodil pracovať do reštaurácie v Starom meste ráno na siedmu a bol tam s ľuďmi až do neskorých nočných hodín. V tom čase sme ešte ako bezdetný pár pracovali spolu s manželkou. Striedali sme sa v práci, bolo to pekné obdobie. Dnes som už od praktickej časti značne odtrhnutý, ale skúsenosti a zážitky z toho obdobia využívam dodnes.

10. PLAYBOY: Začínali ste s priateľom Pavlom Benčíkom, prečo ste sa rozhodli napokon podnikáť každý sám?

ŠTECKO: Krátko po otvorení prvej reštaurácie Medusa na Michalskej ulici v Bratislave ku mne do podnikania pristúpil môj priateľ Paľo Benčík a spoločne sme rozvíjali sieť samoobslužných reštaurácií Presto. Firma sa rozrastala, až sme sa dostali do bodu, keď sme obaja získali pocit, že naše životné tempo nie je vzájomne kompatibilné. Ani jeden z nás sa v tejto pozícii necítil komfortne, preto sme sa dohodli, že každý z nás pôjde ďalej svojou cestou. Obaja sme zotrvali v gastronómii, no každý z nás podniká tak, ako mu to vyhovuje. Myslím, že obaja pokladáme tento stav za prospešný, čo sa ukázalo v posledných dvoch rokoch.

11. PLAYBOY: Prečo sa vám darí a mnohým iným to nevyšlo? V čom je rozdiel medzi dobrou a zarábajúcou reštauráciou a neúspešným podnikom?

ŠTECKO: Medzi nami a väčšinou podnikateľov v gastronómii, česť výnimkám, je ten rozdiel, že my všetku našu koncentráciu a financie sústreďujeme na podnikanie len v tomto biznise. Rozvíjame motivácie a odbornosť personálu, manažmentu, systémy kontrol, kvality. Toto je oblasť, kde získavame náskok. Nakúpiť nábytok a zriadiť reštauráciu vie naozaj každý, dokonca aj zamestnať slušný personál. Ale dlhodobo tento stav udržať s kladným hospodárskym výsledkom je veľký rozdiel. Dobrý manažment a kvalita riadenia sú základným predpokladom úspechu a tvoria podstatnú časť nášho takmer desaťročného know-how.

12. PLAYBOY: Vaša sieť Medusa group stále rastie. Môže tento proces pokračovať ďalej a ďalej, alebo existuje hranica, ktorú už v našich pomeroch považujete za strop?

ŠTECKO: Hranice neexistujú. Sú predsa reštauračné siete s tisíckami podnikov. MEDUSA Group kontinuálne každým rokom rastie o dvojciferným percentom. Je to súčasť našej dlhodobej stratégie a tento proces bude ďalej pokračovať. Rast nám umožňuje kvalitnejší a lacnejší manažment ostatných prevádzok. Tá hranica je možno stanovená skôr ľudsky. Možno mňa osobne niekedy prestane baviť investovať do spoločnosti naspäť toľko peňazí a vlastného času. Dnes ale máme ešte veľké plány a sme v procese expanzie na západ. Po rakúskom trhu by sme chceli ísť ďalej. Pri zachovaní rozumného tempa a triezveho pohľadu vidím Medusu o niekoľko rokov silnejšiu a väčšiu v zahraničí ako na Slovensku.

13. PLAYBOY: Máte ešte prehľad o všetkých vašich 22 podnikoch? Chodíte do nich pravidelne na kontroly?

ŠTECKO: Manažér musí mať prehľad - presne tak isto, ako riaditeľ banky sleduje dvesto pobočiek, musím ho mať aj ja. Samozrejme, tento prehľad vyplýva z podkladov, ktoré dostávam - najmä finančných výsledkov, výstupov z kontrol, alebo priamo z live kamier. Nie je možné, aby som v každej reštaurácii trávil pravidelne svoj čas, chodil tam ochutnávať jedlo a školiť personál. Nedá sa to a nie je to potrebné. Naopak táto fyzická nemožnosť kontroly ma donútila vybudovať taký systém, ktorý nič neopomenie a umožňuje nám kontinuálne expandovať ďalej. Toto nás odlišuje od ostatných. Samozrejme občas do podnikov chodím. Najmä večer a sledujem hlavne atmosféru, lebo tú v manuáli definujeme len veľmi ťažko a v kontrolnej správe ju nevieme obsiahnuť. Schopnosť vytvoriť a udržať správny feeling je dôležitým kritériom kvality našich reštaurácií. Nazerať na gastronómiu očami z deväťdesiatych rokov, keď reštaurácie boli v očiach verejnosti vlastnené najmä mafiánmi a bývalými čašníkmi, a tí všetci tam aj celý deň sedeli a čítali noviny alebo buzerovali personál, je naozaj preč.

14. PLAYBOY: Ktorá je vaša srdcovka? A ktoré konkurenčné reštaurácie na Slovensku považujete za osobne za hodné návštevy?

ŠTECKO: Nemôžete sa pýtať rodiča, ktoré dieťa má najradšej. Ale najčastejšie navštevujem Primi Eurovea, kvôli mojim deťom, ktoré si tam v detskom kútiku môžu robiť vlastnú pizzu, prípadne Le Club v centre mesta, keď idem von na večerný drink. Keby som mal viac času, asi by som najčastejšie chodil do viedenskej Medusy. Kuchyňa je tam naozaj super. Mám rád UFO, lebo robia kvalitnú zážitkovú gastronómiu a Bratislavský meštiansky pivovar, kvôli autentickému atmosfére. Treba úprimne povedať, že do cudzích reštaurácií na Slovensku veľmi nechodím. Necítim sa tam dobre. Mám totiž tendenciu neustále porovnávať, hodnotiť a komentovať ich úroveň, čo lezie mojim spoločníkom na nervy, (smiech)

15. PLAYBOY: Vyrastali ste v socialistickej Bratislave, čo nebola práve mokka gastronómie. Ktoré podniky sa vám zachovali v pamäti?

ŠTECKO: V rámci dôležitých výročí v našej rodine som chodieval s rodičmi do ázijskej reštaurácie hotela Devín, kde som hrdo bojoval s paličkami pri konzumácii exotického schwei-cu-zou. A ešte Bistro Jana na Obchodnej ulici. Mama držala diétu, dala mi gastrolístky a ja som pozval spolužiakov na špagety s kečupom. Bol som kráľ!

16. PLAYBOY: Prečo ste sa rozhodli pri expandovaní do zahraničia začať vo Viedni? Tamojšia konkurencia pôsobí podľa mňa skôr odradzujúco, trend je ísť skôr na neobsadené trhy na východe...

ŠTECKO: Viedeň je dostatočne blízko, nechce sa mi tráviť život na cestách. A samozrejme, je tam jedna z najvyšších životných úrovní na svete a ľudia sú zvyknutí míňať peniaze v reštauráciách. Meduse sa vo Viedni darí výborne. Prekvapivo, už dnes je to náš druhý najziskovejší a najnavštevovanejší podnik. Viedenčania hovoria, že sme priniesli na ich gastroscénu nový vietor. Veľmi sa tešíme, keď vidíme, že u nás dokážu stráviť celý deň až do neskorých večerných hodín. Konkurencia v zážitkovej gastronómii tam navyše nie je až taká horúca. Na východe je paradoxne o mnoho viac dravosti. Krízou zmietaná Budapešť či reštauráciami preplnená Praha sú omnoho náročnejšie trhy.

17. PLAYBOY: Zamestnávate tam aj Slovákov?

ŠTECKO: Áno a stále viac. Začali sme s prevahou rakúskeho personálu. No čoskoro sme zistili, že naši ľudia sú šikovnejší, pracovitejší a motivovanejší. Slovenskí kuchári a barmani sa rozhodne nemajú za čo hanbiť. Naopak, títo ľudia v praxi dokázali, že slovenská gastronómia a jej ľudia majú špičkovú úroveň. Naozaj sa nemáme za čo hanbiť. Intenzívne už pracujeme na otvorení ďalšej prevádzky. Rakúšanom chceme ukázať ďalšie reštauračné koncepty, ktoré už Bratislavčania poznajú. Nezabúdame ani na Bratislavu, v januári otvárame úplne nový koncept v Eurovee. Čím ale dnes žijeme, je príprava prevratného lojalitného systému, ktorým sa odmeníme všetkým našim verným zákazníkom.

18. PLAYBOY: Jedlo je súčasť vašej práce. Ako zo seba dostávate energiu - športom?

ŠTECKO: V minulosti som robil reprezentačne jachting. Dnes som presedlal na windsurfing. Tomu prispôbojeme aj naše dovolenky, ktoré sú zväčša pri mori. Ale nie na pláži. To by ma prestalo baviť po dvoch dňoch. Keďže sa obidvaja s manželkou venujeme windsurfingu, tak práve veterné spoty sú miesta, kde sme najčastejšie. Na smolu našich detí, ktoré prvé roky života strávili v kočiку zafúkané pieskom na pláži a dodnes, keď sa dozvedia, že ideme k moru, tak plačú. Samozrejme chodím aj lyžovať a donedávna som hral aj golf. Veľmi rád chodím na závodné okruhy a jazdím na športových autách. Tie sú mojou veľkou záľubou a vysnívané auto sa mení pomaly každý rok, podľa toho, či ho už mám v garáži alebo ešte nie. Ale už dlho snívam o ozajstnom závodnom okruhovom aute, najlepšie Porsche. Problémom nie sú ani tak peniaze, ako skôr odhodlanie a guráž kúpiť si ho. A zvládnuť ho. Myslím, že ešte chvíľu vysnívané ostane.

19. PLAYBOY: Máte obľúbené jedlo?

ŠTECKO: Cestoviny s paradajkami a bazalkou na akýkoľvek spôsob, kvalitný teľací rare steak bez omáčok. A ešte mám rád prvotriedne tiramisu. Som klasický „makarón“.

20. PLAYBOY: Čo varí najlepšie vaša manželka?

ŠTECKO: Moja žena je najlepšia BIO kuchárka na západ od centra Bratislavy až po Nivy. Nechápem, ako je možné byť tak hladný už o deviatej večer po tom všetkom, čo som zjedol na večeru a stálo ma to viac ako degustáčné menu u Gordona Ramseyho. Ale ona je pri tom varení na zjedenie!

PETER ŠTECKO

Vyštudoval podnikový manažment na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Podnikať začal v osemnástich. Neskôr sa pre prinízky vek na prácu s cennými papiermi zamerl na módu. V roku 1993 založil firmu ZOE a od roku 1995 prevádzkoval rovnomennú sieť obchodov s módou. Príchodom globálnej konkurencie a presunom výroby do Ázie sa rozhodol zmeniť oblasť podnikania. V roku 2003 otvoril svoju prvú reštauráciu v centre Bratislavy s názvom MEDUSA. Dnes má skupina MEDUSA Group 22 prevádzok, vyše 600 zamestnancov a je najväčšou slovenskou gastroskupinou. Peter Štecko je jej jediným majiteľom. Je ženatý a má tri deti.

MEDUSE SA VO VIEDNI DARÍ VÝBORNE. PREKVAPIVO, UŽ DNES JE TO NÁS DRUHÝ NAJZISKO VEJŠÍ A NAJNAVŠTEVOVANEJŠÍ PODNIK.

Podľa Štecka je varenie umenie, napriek tomu kuchárske šou neuznáva.

Kuchárov do svojich reštaurácií si vyberá na základe referencií, ale súčasťou prijímacieho pohovoru je aj praktická ukážka.

V mladosti si prácu v kuchyni aj s manželkou sám vyskúšal.

[Späť na obsah](#)

17. Prihlásené práce do Effie sa budú opäť verejne prezentovať

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 08/10/2012; medialne.sk; Redakcia Mediálne.sk]

Prehliadka kampaní prihlásených do súťaže efektivity reklamy sa koná budúci týždeň

Klub reklamných agentúr Slovenska, organizátor národnej súťaže efektivity marketingovej komunikácie Effie Slovakia, aj tento rok pripravil verejnú prehliadku reklamných kampaní, s ktorými sa agentúry uchádzajú o ceny.

Diváci majú možnosť bezplatne zhliadnuť za účasti poroty sedemnášť projektov, ktoré ašpirujú na titul najefektívnejšia reklamná kampaň na Slovensku.

Verejné prezentácie sa konajú v dňoch 17. a 18. októbra podľa vopred daného časového harmonogramu v priestoroch Novej Auly **Ekonomickej Univerzity** na Dolnozemskej ceste 1 v Bratislave.

Zoznam prihlásených kampaní EFFIE Slovakia 2012

P.Č. KAT. AGENTÚRA NÁZOV KAMPANE KLIENT
1 A Effectivity Gastroval - uvádzacia kampaň Teva Pharmaceuticals Slovakia

- 2 A Istropolitana Ogilvy Slovensko je Zvolenský Senoble Central Europe
- 3 A Istropolitana Ogilvy Zlatý Bažant - Svet a Slováci Heineken Slovensko, a. s.
- 4 A JANDL, marketing a reklama Trololo: Produktový branding a launchovacia kampaň COOP Jednota Slovensko, s.d.
- 5 A MARK BBDO Bratislava Obráť chvíľu na zážitok. Rajo, a. s.
- 6 A MUW Saatchi & Saatchi Pochváľ práca prináša ovocie Pivovary Topvar, a.s.
- 7 A Wiktor Leo Burnett Úprimné kurča Hyza, a.s.
- 8 C Istropolitana Ogilvy Flexipôžička s nízkymi splátkami - 350 VÚB Banka, a.s
- 9 C MUW DIGITAL ZUNO launch kampaň ZUNO BANK, ag
- 10 C Wiktor Leo Burnett Nakupujte len s občianskym preukazom Consumer Finance Holding, a.s.
- 11 D JANDL, marketing a reklama Hudba je všade Hudobné centrum
- 12 E MUW Saatchi & Saatchi Disney mobile (launch) Slovak Telekom, a.s.
- 13 E MUW Saatchi & Saatchi Easy Maestro (launch) Slovak Telekom, a.s.
- 14 E MUW Saatchi & Saatchi Macarena Slovak Telekom, a.s.
- 15 E Wiktor Leo Burnett Vianočná a Novoročná kampaň Pišta Lakatoš Orange Slovensko, a. s.
- 16 F Istropolitana Ogilvy Zlepšime SPPoločne Slovensko Slovenský plynárenský priemysel, a. s.
- 17 F MADE BY VACULIK Modlitbička Dobrý Anjel, nezisková organizácia

Kategórie: A. Rýchloobrátkový tovar B. Tovar dlhodobej spotreby C. Služby finančné D. Služby nefinančné E. Telekomunikačné služby F. Dobročinný marketing (sociálne a ekologické kampane)

[Späť na obsah](#)

18. Príďte si pozrieť najefektívnejšie reklamné kampane

[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 08/10/2012; strategie.sk; KRAS]

Na EFFIE má najväčší počet prihlásených projektov Istropolitana Ogilvy a MUW Saatchi&Saatchi.

Klub reklamných agentúr Slovenska, organizátor národnej súťaže efektivity marketingovej komunikácie EFFIE Slovakia i tento rok pripravil prehliadku najefektívnejších reklamných kampaní za uplynulý rok. Diváci tak majú možnosť bezplatne vzhliadnuť za účasti poroty 17 projektov, ktoré aspirujú na titul najefektívnejšia reklamná kampaň na Slovensku.

Verejné prezentácie sa konajú v dňoch 17. a 18. októbra, podľa vopred daného časového harmonogramu v priestoroch Novej Auly **Ekonomickej Univerzity**, Dolnozemska cesta 1.

Prezentácie dňa 17. októbra

P.Č.
KAT.
AGENTÚRA
NÁZOV KAMPANE
KLIENT
ČAS

1
A
Effectivity
Gastroval - uvádzacia kampaň
Teva Pharmaceuticals Slovakia
9:30

2
A
Istropolitana Ogilvy
Slovensko je Zvolenský
Senoble Central Europe
10:00

3
A
Istropolitana Ogilvy
Zlatý Bažant - Svet a Slováci
Heineken Slovensko, a. s.
10:30

4

A

JANDL, marketing a reklama
Trololo: Produktový branding a launchovacia kampaň
COOP Jednota Slovensko, s.d.
11:00

5

A

MARK BBDO Bratislava
Obráť chvíľu na zážitok.
Rajo, a. s.
11:30

6

A

MUW Saatchi & Saatchi
Poctivá práca prináša ovocie
Pivovary Topvar, a.s.
12:00

7

A

Wiktor Leo Burnett
Úprimné kurča
Hyza, a.s.
13:30

8

C

Istropolitana Ogilvy
Flexipôžička s nízkymi splátkami - 350
VÚB Banka, a.s.
14:00

9

C

MUW DIGITAL
ZUNO launch kampaň
ZUNO BANK, ag
14:30

10

C

Wiktor Leo Burnett
Nakupujte len s občianskym preukazom
Consumer Finance Holding, a.s.
15:00

11

D

JANDL, marketing a reklama
Hudba je všade
Hudobné centrum
15:30

Prezentácie dňa 18. októbra

P.Č.

KAT.

AGENTÚRA

NÁZOV KAMPANE

KLIENT

ČAS

12

E

MUW Saatchi & Saatchi
Easy Maestro (launch)
Slovak Telekom, a.s.
9:00

13
E
MUW Saatchi & Saatchi
Disney mobile (launch)
Slovak Telekom, a.s.
9:30

14
E
MUW Saatchi & Saatchi
Macarena
Slovak Telekom, a.s.
10:00

15
E
Wiktor Leo Burnett
Vianočná a Novoročná kampaň Pišta Lakatoš
Orange Slovensko, a. s.
10:30

16
F
Istropolitana Ogilvy
Zlepšime SPPoločne Slovensko
Slovenský plynárenský priemysel, a. s.
11:00

17
F
MADE BY VACULIK
Modlitbička
Dobrý Anjel, nezisková organizácia
11:30

V súťaži EFFIE Slovakia sa súťaží a udeľujú sa ocenenia v týchto kategóriách:

- A. Rýchloobrátkový tovar
- B. Tovar dlhodobej spotreby
- C. Služby finančné
- D. Služby nefinančné
- E. Telekomunikačné služby
- F. Dobročinný marketing (sociálne a ekologické kampane)

Organizátori súťaže a podujatia: Klub reklamných agentúr Slovenska, Hospodárske noviny.

-END

[Späť na obsah](#)

19. Česi letia na akcie, Slováci na private značky

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 10/10/2012; s.: 28,29; kvalitné potraviny; Redakcia]

Život v spoločnom štáte zblížil Slovákov a Čechov aj ako spotrebiteľov. V podmienkach samostatných republík pokračuje zblížovanie spotrebiteľského správania v dôsledku globalizácie výroby potravín a nástupu nadnárodných obchodných reťazcov. Zároveň si Česi a Slováci udržiavajú niektoré spotrebiteľské

špecifiká. O tom, v čom sme rovnakí a v čom iní, hovorí Ladislav Csengeri z GfK Slovakia.

Česi a Slováci dlho žili vedľa seba a navzájom sa ovplyvňovali, a predsa ako spotrebiteľia sa prejavujú inak. Z čoho to vyplýva?

Nákupné správanie českých a slovenských spotrebiteľov poukazuje na množstvo paralel, ale aj odlišností. Paralely súvisia so spoločnou minulosťou a odlišnosťami s tým, ako sa vyvíja trh od rozdelenia spoločného štátu. Okrem toho sa pri nákupoch prejavuje mentalita. Rozdiely existovali už v bývalom Československu a práve ony podmieňovali špecifické nákupné správanie v daných regiónoch.

Koľko rokov prebiehajú prieskumy porovnávajúce dva stále blízke trhy?

Spotrebu a nákupy domácností v Česku a na Slovensku monitorujeme od vzniku ČR a SR. Na základe 20-ročných prieskumov vznikol vcelku ucelený obraz správania obyvateľstva a možno z neho odvodiť spotrebiteľské zvyky tu i tam. Keďže sa zdokonaľujú a harmonizujú prieskumné metódy, je obraz o spotrebiteľoch oboch republík presnejší.

V čom sme si najviac podobní a v čom najviac odlišní? Stojí za odlišnosťami rozdielna úroveň príjmov?

Do istej miery áno. Prieskumy nákupov ukazujú na rozdiely v niektorých kategóriách tovarov. Pri viacerých z nich sa na Slovensku platí viac ako v Česku. Ide o nákupy drahšie zhruba o tri percentá.

Ktoré sú také typicky drahšie nákupy potravín?

Za priemerný košík zaplatí Slovák viac, ak je v ňom najmä čerstvá zelenina, mäso a mäsové výrobky, ovocie, vajčka, rôzne prílohy a prísady k jedlám, základné potraviny, a takisto teplé nealkoholické nápoje ako káva a čaj.

Prečo platíme viac?

Určite to súvisí s vývojom priemerných cien, za ktoré si výrobky nakupujeme. Na Slovensku sa priemerné ceny s príchodom eura posunuli vyššie. V minulom roku sme mali vyššiu infláciu a rast spotrebiteľských cien potravín v porovnaní s Českom, kde spotrebiteľia oveľa viac využívajú nákupy v akcii.

Robia vari obchodné reťazce v Česku viac akciových ponúk ako slovenské? Zdá sa, že na Slovensku je tiež každú chvíľu nejaká akcia?

Frekvencia výskytu akcií je v Českej republike naozaj väčšia. Dokonca sa tu zreteľne prejavuje tzv. promočná špirála, keď výrobcovia, obchodné reťazce a kupujúci vyvolávajú tlak na akcie. V niektorých druhoch tovaru sú však českí spotrebiteľia cenovo vyložene neelastickí, teda nereagujú zmenou spotreby na zmenu ceny.

Čo to znamená?

Ide o jav, keď zľava nemá až taký vplyv na objem predaného tovaru, ako sa očakáva. Ukazuje sa, že samotná účinnosť akcie nezávisí ani tak od výšky zľavy, ale na ľudí skôr funguje to, že čosi sa predáva v zľave.

Čiže Česi oveľa viac reagujú na to, že ten či onen výrobok je v zľave? A čo Slováci a akcie?

Z kontinuálnych dát, ktoré vyhodnocujeme, vyplýva, že v súčasnosti skoro polovica všetkých výrobkov, ktoré sa nakupujú v Česku v rámci rýchlo sa otáčajúceho tovaru, sa nakupuje práve v akcii. Na Slovensku je to 37 percent. Ale aj tu vidíme veľký dopyt po nakupovaní tovaru v akcii.

Hovoríte o roztáčaní promočnej špirály. Možno z nej vôbec vyskočiť?

Je to veľmi zložitá. Výrobcovia aj reťazce pod vplyvom promočnej špirály sa ocitajú v situácii, že ak jeden vystúpi z radu a prestane promovat', ohrozuje sa, že môže stratiť svoju trhovú silu a vybojovanú trhovú pozíciu.

Akceleruje tento tlak na výrobcov a obchodníkov spotrebiteľ?

To sa nedá povedať. Všetci aktéri promočnej špirály sú navzájom do seba takpovediac zacyklení a každou obrátkou je ťažšie z tejto špirály vystúpiť. Je to patová situácia, ktorá trvá už dlhšie obdobie. V Česku začali akciové nákupy naberať tempo od roku 2009. Koncom roku 2008 začala doliehať na ľudí kríza a akcie, teda nákupy so zľavou boli jedným zo spôsobov, ako si mohli udržať svoju spotrebu. Ľudia

si zvykli na cenovo výhodné nákupy. Spotrebiteľia sa správajú racionálne - pri tovaroch, ktoré nemajú takú obrátkovosť, si na akciu počkajú.

Česi sú v tomto smere "akcieschopnejší" ako Slováci?

Z podielu nákupov v akciách to vyplýva, ale z vývoja nákupov v prvom polroku 2012 vidíme nárast promočných nákupov aj na Slovensku. To, že na Slovensku nie je taký vysoký podiel akciových nákupov, má však svoju príčinu. Spočíva v tom, že Slováci viac nakupujú tovary pod privátnou značkou reťazcov. Tie sú svojou podstatou lacnejšou alternatívou nákupu. Slováci sú lídrami v nákupe privátnych značiek toho či onoho reťazca v strednej a východnej Európe.

Česi nakupujú v akciách, Slováci zasa viac privátne značky. Nájdeme obdobu tohto správania v západnej Európe?

No pokiaľ ide o podiel nákupov tovarov s privátnymi značkami, tak na Slovensku nie je ani zďaleka taký vysoký, ako v západnej Európe. To, pravda, v mnohom ovplyvňuje stratégia, ktorú reťazce uplatňujú na jednotlivých národných trhoch, čo zasa závisí od ich vyspelosti. Pokiaľ ide o privátne značky, ich portfólio, škála sa rozširuje o kvalitnejšie privátne značky. Na Slovensku je to 28 percent.

Vráťme sa ešte k akciám. Nevedie ich špirálovitý vzostup nakoniec do slepej uličky? Povedzme do zníženia kvality produktu?

Tento jav neviem celkom potvrdiť. Čo je však jasné, je to, že akcie idú na úkor marže výrobcov. Reakciou na to je, že výrobcovia znižujú hmotnosť daných výrobkov, aby udržali cenu výrobkov. Lenže z hľadiska spotrebiteľa rastie jednotková - kilogramová cena výrobku. Spotrebiteľa nemožno takýmto spôsobom nadľho okabátiť, ľudia na to prídu a v konečnom dôsledku značka skôr či neskôr utrpie.

Pozrime sa teraz na predaj čerstvých potravín v Česku a na Slovensku. Čo ukazujú prieskumy?

Čerstvé potraviny tvoria najväčšiu časť nákupov, pretože pečivo, mäso, mlieko, mäsové a mliečne výrobky sú každodennou potravou ľudí. Slovensko-české rozdiely vidno najmä v mliečnych výrobkoch. Napríklad syry, parené či bryndza sú viac zastúpené v slovenských košíkoch.

Sme viac mliečni a Česi mäsoví konzumenti?

Ak sa pozrieme na to, kam idú výdavky na potraviny, áno.

Slováciedia o čosi viac bravčoviny ako Česi, tí zasa zjedia viac hovädziny, hoci je to v oboch krajinách drahé mäso. O čom to hovorí?

Nuž upresnil by som, že v oboch krajinách dominuje v spotrebe bravčové mäso, ktoré zhltnie jednu pätinu výdavkov za mäso, ale na Slovensku je to čosi viac ako 20 percent. Ale to, čím sa ešte viac líšime od Čechov, je že míňame viac peňazí na mäsové výrobky a sme ochotní za ne zaplatiť viac. Česi na druhej strane zasa kupujú viac hovädzie a hydinové mäso.

Ako je to pri múčnych výrobkoch?

V oboch krajinách sú výdavky podobné, pričom Slováci sú viac chleboví a Česi zasa viac rožkoví.

Ako pijeme?

Českí spotrebiteľia minú za alkohol viac ako slovenskí, pretože Česi vypijú viac piva, ale už aj vína ako Slováci. Keď sa však pozrieme na tvrdý alkohol, tak ten stále viac dominuje v slovenskej spotrebe.

Kde sa sústreďujú nákupy na Slovensku a kde v Českej republike?

Český maloobchodný trh je v porovnaní so slovenským oveľa modernejší, je tam viac moderných formátov v podobe hypermarketov a diskontných predajní. Hypermarkety "zachytia" jednu tretinu výdavkov spotrebiteľov v Česku, na Slovensku je to pod 30 percent, diskontné predajne odčerpajú v Česku 17 percent, na Slovensku 14 percent výdavkov. Na Slovensku sú omnoho významnejšie supermarketové formáty, malé samoobsluhy a cezpuťové predajne, čo súvisí s tradíciou a charakterom osídlenia krajiny. V Česku žijú ľudia viac v mestských sídlach, na Slovensku viac na vidieku.

Napokon kľúčový záver prieskumu: zblížujeme sa alebo sa vzdalujeme?

Pod vplyvom toho, ako sa vyvíja potravinársky priemysel a maloobchod s potravinami, dochádza skôr k nejakej konvergencii, teda zblížovaniu. Urýchľujú ho veľkí globálni výrobcovia potravín, ktorí dominujú na

oboch trhoch. Uvádzajú spoločné výrobky na český a slovenský trh s rovnakou stratégiou. Aj obchodné reťazce, ktoré sú v Česku aj na Slovensku, uplatňujú svoju stratégiu rovnakú tam ako u nás. Z tohto hľadiska dochádza takisto k zblížovaniu trhov a správania spotrebiteľov. Ale na druhej strane je tu tradícia, to, čo je v každom z nás hlboko zakorenené, ktorú musí obchod a výrobcovia vnímať. Tradícia nezahynie, prežije, pretože ľudia sa k nej vracajú.

Vo fyzike poznáme akciu a reakciu. Je tradícia reakciou na globalizmus?

Výrobcovia by samozrejme boli najšťastnejší, keby mali jedného zákazníka, rovnakého, ktorému by mohli predať globálny produkt a nemuseli by ho adaptovať podľa krajín. Ľudia však túžia po rôznorodosti. Objavujú sa produkty typické pre mikroregióny. To sa osvedčilo už vo viacerých krajinách a touto cestou sa môže vydať aj Slovensko. A potom sa z menšej špecifickej značky môže stať väčšia úspešnejšia značka. AUTORSKÉ PRÁVA VYHRADENÉ

Ladislav Csengeri je riaditeľom divízie spotrebiteľského panelu spoločnosti GfK pre Českú republiku a Slovensko, ktorá kontinuálne monitoruje spotrebiteľské správanie domácností. V GfK pôsobí viac ako 5 rokov. Vyštudoval Podnikovohospodársku fakultu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, vrátane štipendijného štúdia na University of Applied Sciences Osnabrück v Nemecku, so špecializáciou na marketing.

Akcie idú na úkor marže výrobcov. Reakciou na to je, že výrobcovia znižujú hmotnosť daných výrobkov aby udržali cenu výrobkov.

Stravovacie zvyklosti Slovákov a Čechov sa zblížujú. Jeden rozdiel však zostáva: Slováci majú radšej chlieb, Česi rožky. FOTO PRAVDA: JOZEF SEDLÁK (c) AUTORSKÉ PRÁVA VYHRADENE

[Späť na obsah](#)

20. Najstarší študent Eugen (86): Mladé medičky mi tipujú len 60!

[Téma: Ekonomická univerzita; cas.sk; 11/10/2012; Čas.sk; Nový Čas, ee]

Stále vo výbornej forme! Košičan Eugen Németh (86) je najstarší študent lekárskej fakulty na Slovensku a bez problémov strčí do vrecka hocikákeho päťdesiatnika.

Kým jeho rovesníci doma zväčša len počítajú tabletky a krmia v parkoch holuby, on sa učí medicínu na Univerzite tretieho veku. Už predtým stihol na dôchodku vyštudovať odbor životné prostredie. Mladé medičky sú z neho namätko...

Eugenove kolegyne na fakulte mu tipujú maximálne 60 rokov a on je na to patrične hrdý. "Mal som 82, keď som sa dal na štúdium Univerzity tretieho veku. Podporovala ma v tom najmä dcéra. Na dôchodku som už ukončil štúdium životného prostredia a budúci rok doštudujem medicínu," pochválil sa študent Eugen, ktorý si na staré kolená plní svoj sen.

Už v mladosti sa totiž veľmi chcel stať lekárom. "Keď som končil maďarské gymnázium, povolali ma na vojnu. V roku 1945 som bol aj v zajateckom tábore. Potom som nemohol ísť na vysokú školu, lebo som nevedel po slovensky," spomína. Nakoniec sa stal na 35 rokov ekonómom a na dôchodku si ešte do sedemdesiatky privyrábal ako informátor.

So štúdiom nemá ani vo svojom veku žiadny problém, hravo zvláda i latinské výrazy. "Na univerzite sa dozviem veľa užitočných vecí. S kamarátmi potom máme o čom debatovať," smeje sa dôchodca, ktorý prezradil aj recept, ako sa udržia vo forme. "Odmлада som mal pevnú vôľu, kontrolujem sám seba. Nefajčím, neprejedám sa, dostatočne spím. Jem päťkrát denne. Občas si však dám pohárik vína alebo piva," priznáva šibalsky.

Vitálny dôchodca stále uvažuje, či bude po ukončení medicíny v ďalšom štúdiu ešte pokračovať. V rámci Univerzity tretieho veku má v Košiciach široké možnosti - zapojili sa do nich okrem UPJŠ aj Technická univerzita, Univerzita veterinárneho lekárstva a **Ekonomická univerzita**.

[Späť na obsah](#)

21. USA: Súboj viceprezidentov dopadol nerozhodne

[Téma: Ekonomická univerzita; STV Dvojka, 21:30; 12/10/2012; Komentáre; zo zahraničia; Tomáš Pilz]

Miro Frindt, moderátor: "Kandidáti na post amerického viceprezidenta sa v noci na dnes stretli v ostrej televíznej debata. Prvá a zároveň posledná diskusia pred novembrovými voľbami bola podľa mnohých prieskumov vyrovnaná. Objavili sa však aj také, v ktorých mal Joe Biden navrch."

Tomáš Pilz, redaktor: "Joe Biden bol pre Paula Ryana dôstojný protivník. V televíznom dueli pôsobil šesťdesiatdvaročný politik veľmi energickým až agresívnym dojmom. Horúcou témou debaty bola zahraničná politika."

Paul Ryan, kandidát na viceprezidenta USA: "Nemôžeme dovoliť Iránu, aby získal jadrové zbrane. Pred nástupom Baracka Obamu mali materiál na výrobu jednej bomby, teraz ho majú dosť na výrobu piatich."

Tomáš Pilz, redaktor: "Na takéto a podobné vyjadrenia reagoval Joe Biden zhovievavým úsmevom a odpovedal ironickými poznámkami."

Joe Biden, americký viceprezident: "Predstavte si, že by sme nechali republikánov zaviesť sankcie voči Iránu. Naozaj si myslíte, že by sa k nám pridali celý svet, vrátane Ruska, Číny a ďalších spojencov? Súčasné sankcie sú najprísnejšie, aké môžu byť."

Tomáš Pilz, redaktor: "Prvý prieskum, ktorý zverejnila americká CNN, ukázal, že u divákov tesne zvíťazil republikán Paul Ryan. Iné prieskumy medzi divákmi ukazujú opak."

Anketa

Opýtaný 1: "Joe Biden bol dobrý. Sledoval politickú líniu a poukázal na veci, ktoré republikáni zametajú pod koberec."

Opýtaná 2: "Keď ide o zahraničnú politiku, je cítiť, že Ryan si verí, ale nemá žiadne fakty, aby svoje názory obhájil. Nepozná konkrétne čísla, ani historické pozadie toho, o čom rozpráva. Je to len akýsi druh republikánskeho PR."

Tomáš Pilz, redaktor: "Analytici sa zhodujú, že obaja kandidáti na amerického viceprezidenta splnili svoje úlohy. Joe Biden úspešne prebudil tábor demokratov a Paul Ryan zase zachoval dynamiku republikánskej kampane. Pre kandidátov na amerického viceprezidenta to bola prvá a posledná debata pred voľbami. Mitt Romney a Barack Obama sa v televíznom dueli stretnú ešte dvakrát. Najbližšia debata kandidátov na šéfa Bieleho domu bude šestnásteho októbra a novú hlavu štátu si Američania zvolia šiesteho novembra."

Miro Frindt, moderátor: "Voľby v Amerike rozoberieme s Mariánom Vitkovičom z Inštitútu nezávislej ekonómie a Františkom Škvrndom z katedry medzinárodných vzťahov **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, vitajte páni, dobrý večer."

Marián Vitkovič, analytik Inštitútu nezávislej ekonómie: "Dobrý večer."

František Škvrnda, vedúci Katedry medz. vzťahov FMV **EU** Bratislava: "Dobrý večer."

Miro Frindt, moderátor: "Pán Vitkovič, do akej miery ekonomická lobby ovplyvňuje, kto sa stane prezidentom v budúcnosti?"

Marián Vitkovič, analytik Inštitútu nezávislej ekonómie: "Ako konkrétne v USA samozrejme do veľmi významnej miery, ale to, čo v USA tradične je ako systém dvoch strán, fakticky prešlo v histórii takým vývojom, že dnešná transparentnosť a vôbec verejný tlak na to, aby ste odkryli svojich sponzorov, rôzne lobistické skupiny trebárs financuje a tak ďalej, je do takej miery veľká, že naozaj, si myslím, že je to vyrovnané pole pre obidvoch kandidátov. Nie je to niečo, čo sa deje poza chrbát verejnosti, alebo čo má vyložene nejaké veľmi oligarchické pozadie. V týchto voľbách konkrétne si myslím, že tak Wall Street, ako aj takzvaný Mart Street, to znamená, tie priemyselné klasické podniky, v Amerike síce už dosť upadnuté, ľudia typu... teda korporácie typu General Motors, General Electric a tak ďalej, skôr preferujú Baracka Obamu a má to aj pochopiteľné príčiny."

Miro Frindt, moderátor: "A čo známy finančníci?"

Marián Vitkovič, analytik Inštitútu nezávislej ekonómie: "Známi finančníci bývajú niekedy aj dosť extravagantní. Každopádne môj názor je taký, že politika administratívy Baracka Obamu v tých posledných štyroch rokoch jeho prvého obdobia volebného voči finančnému sektoru napriek zavedeniu niektorých regulácií ako bol Frank Dott Act a tak ďalej, je pomerne priateľská, alebo určite nie radikálna. Čo časti demokratov nevyhovuje, ale z hľadiska taktického a z hľadiska toho, ako zvládnuť krízu, je to dosť do značnej miery realistické a nevyhnutné východisko."

Miro Frindt, moderátor: "Pán Škvrnda, Romney tvrdí, že ak sa stane prezidentom, bude dôraznejšie

postupovať voči Iránu pre jeho jadrový program. Ako takéto radikálne vyhlásenia môžu pôsobiť na voličov?"

František Škvrnda, vedúci Katedry medz. vzťahov FMV **EU** Bratislava: "V tohtoročných prezidentských voľbách sa ukazuje, že zrejme zahraničná politika a bezpečnosť USA je trochu menej v popredí pozornosti ako ekonomické otázky. To je zapríčinené viacerými dôvodmi. Ako aj v tej predchádzajúcej snímke, ktorá sa tu premietla, sa ukázalo, že rôznym spôsobom sa americkí voliči vyjadrujú k týmto veciam. Treba vidieť jednu zásadnú vec, že skutočne republikáni, ak chcú zaujať, tak musia voliť nejakú takú radikálnejšiu taktiku, radikálnejšie vyjadrenie. S tým Iránom je situácia nesmierne zložitá. Od roku sedemdesiatdeväť, keď tam došlo k obsadeniu amerického veľvyslanectva revolučnými študentami, je Irán od určitej miery traumou pre Američanov. Množstvo vecí, ktoré sa voči Iránu snažili uskutočniť, sa im nepodarilo. Dá sa vo všeobecnosti povedať, že takéto vyjadrenia radikálneho charakteru majú presvedčiť najmä takých voličov, ktorí nie sú rozhodnutí, alebo ktorí sú náchylní skutočne tomu radikálnemu riešeniu problémov. A opierať sa o takúto voličskú základňu môže byť nakoniec kontraproduktívne."

Miro Frindt, moderátor: "Aj napriek tomu, že tie vyjadrenia sú také dosť militantné, tak môžu si niekoho získať?"

František Škvrnda, vedúci Katedry medz. vzťahov FMV **EU** Bratislava: "No bezpochyby. Militantné vyjadrenia si niekoho získajú. Otázka je, na aký dlhý čas to je. Dneska ešte do voľieb sú skoro tri týždne. Takže ktovie, ešte aké ďalšie témy sa objavia. Ale všeobecne pri hodnotení tohtoročnej predvolebnej kampane sa viacej sleduje tá vnútropolitická, teda ekonomická stránka riešenia problému, ako aj pred chvíľkou tu bolo naznačené, že skutočne tá Obamova politika si získala v tých hospodárskych kruhoch pomerne vysoký kredit."

Miro Frindt, moderátor: "Ak hovoríme o militantných vyjadreniach, tak Romney okrem iného povedal, že chce dodávať zbrane povstalcov v Sýrii."

František Škvrnda, vedúci Katedry medz. vzťahov FMV **EU** Bratislava: "No, tá sýrska otázka je čím ďalej tým komplikovanejšia. Nie je možné si myslieť, že nejakou radikalizáciou aj tejto témy alebo snahou zvyšovať tam napätie sa niečo vyrieši. Pri všetkej úcte k americkým voličom, mnoho z nich skutočne túto situáciu pozná len z toho, čo sa im prezentuje v médiách. A tá situácia je tam omnoho zložitejšia, než to podávajú mainstreamové západné médiá, toľko ešte proashingtonské alebo proamerické. Takže týmto opäť sa osloví len pomerne malý okruh ľudí. A druhá taká poznámka širšia je v tom, že americká verejnosť je už zrejme unavená z toho dlhoročného správania sa americkej vládnej moci, ktorá rozpútala dve vojny, ktoré skončili v podstate neúspechom. Nemôžeme hovoriť o porážke, ale úspech to v žiadnom prípade nebol. To, čo sa stalo v Líbyi, aj s tým nešťastným koncom amerického veľvyslanca, tiež mnohých Američanov núti asi uvažovať o týchto veciach trochu inakšie, než to v niektorých minútach sa robí v predvolebných šotoch, alebo v takýchto diskusiách."

Miro Frindt, moderátor: "Hovorili ste dve vojny. Vojny stoja peniaze. Pán Vitkovič, v roku 1992 bol zahraničný dlh Ameriky štyri bilióny dolárov. Postupne sa vyšplhal na šesťnásť biliónov. Neznížili ho prezident, ani Clinton, ani Bush, ani Obama. Aké opatrenia by mala podľa vás Amerika prijať, aby sa to zmenilo?"

Marián Vitkovič, analytik Inštitútu nezávislej ekonómie: "Tá Obamova politika posledné štyri roky vyzerá na prvý pohľad veľmi chaoticky. Vystriedal veľmi veľa poradcov ekonomických a fakticky to boli aj menej výrazní ľudia. Avšak ja som presvedčený, že tá taktika, ktorú USA prijali už tým, ako krízu riešili, zásahmi centrálnej banky a guvernéra FED-u Bernankeho, a hlavne s tým, že fakticky sa im darí stále udržať politiku relatívne lacného doláru s nízkym kurzom voči euru, aj voči ďalším menám svetovým, tak pomôže im tento problém vyriešiť v kombinácii s tým takzvaným monetárnym uvoľňovaním a so znižovaním najprv krátkodobých, a potom dlhodobých úrokových mier. Ten problém je obrovský. Jednoducho USA nie sú schopné v tejto situácii dnes, keď majú deficit rozpočtu štátneho bežného sedem percent HDP, potrebujú ho prefinancovať aj na medzinárodných trhoch, tak tento obrovský balvan znížiť nejakou radikálne za krátku dobu. S investormi z Číny, z ázijských krajín a tak ďalej, ktorí udržiavajú americké štátne dlhopisy vo svojich portfóliách, vlastne hrajú stále tú hru, že sa nesnažia zasiahnuť proti nim v nejakých obchodných vojnách a podobne, za to vlastne udržiavajú do istej miery tú politickú jemnú rovnováhu ochoty držať americké štátne papiere, a zároveň svojho trhu otvoreného pre výroby z týchto krajín bez nejakých vážnejších návrhov na protekcionizmus zo strany či republikánov, alebo demokratov. Je to veľmi krehká rovnováha. Ale podľa mňa z tých riešení, ktoré vôbec boli možné od roku 2009, kedy Obama nastúpil do úradu, táto kombinácia pragmatizmu a určitého dlhodobiejšieho plánu je asi jediná možná."

Miro Frindt, moderátor: "Myslíte si, že v blízkej budúcnosti prijmú nejaké opatrenia, ktoré by sa týkali bežných Američanov, alebo všetkých ľudí?"

Marián Vitkovič, analytik Inštitútu nezávislej ekonómie: "Je to otázka voľnej kampane. Republikáni fakticky potrebovali niečím, nejakým spôsobom vyzvať Obamu. Urobil to takzvaným veľkým plánom, kde sľúbil tri veci – nezvyšovať deficit a dlh, nezvyšovať daňové zaťaženie stredných vrstiev a neznižovať podiel bohatých na platení daní. Tieto tri veci sú logicky nezmyselné, ak ich chcete skombinovať, v hocijakej krajine. Číže tí ekonómovia, ktorí za týmto veľkým plánom stáli, eventuálne ho podporovali v rôznych analýzach, sa plánom, kde Paul Ryan sľuboval osem miliónov pracovných miest nových, teraz sľubuje sedem, uvidíme, koľko to bude ďalej, fakticky či to bol Hubbard, či to bol John Taylor, alebo Edward Lazear, postupne odstúpili od podpory tohto plánu. Obamov plán je omnoho, omnoho menší, omnoho skromnejší, pretože Obama chápe, že republikáni ťažko presvedčia Američanov, ktorí fakticky zažívajú už dvadsaťpäť rokov zvyšujúce sa príjmové diferenciacie, o tom, že len zníženie daní a ponechanie nízkych daní a daňových výhod pre bohatých umožní neskôr aj tým chudobnejším sa podieľať na tom blahobyte, ktorý z tohto znižovania daní bude rezultovať. Je to politika, ktorá bola naštartovaná Raeganom, do istej miery mala zmysel, viedla k veľkým deficitom samozrejme, a dnes už nová generácia Američanov s rôznymi štrukturálnymi problémami fakticky v ekonomike neverí tejto politike. Podľa mňa republikáni zvolili zlú taktiku. Mali sa zamerať na iné veci, mali skôr sa snažiť ukázať niečo, že chcú robiť s finančným sektorom, že chcú ešte viac uľahčiť tým ťažkým dlhom z minulosti, na hypotékach, študentských pôžičkách a tak ďalej. A vlastne to, čo teraz Obama urobí, podľa mňa úplne, úplne elegantne, po tom nevýraznom televíznom vystúpení, bude, že trochu pritvrdí tú rétoriku, sľúbi nejaký fiškálny stimul. A čísla o zamestnanosti, ktoré sa už zlepšujú fakticky, vyjdú ešte myslím že deň pred voľbami, tak že možnože budú ešte lepšie. Tak či tak, vytvoril od začiatku tohto roka už takmer deväťstotisíc pracovných miest, aj keď niektorých len čiastkové úväzky, a to je najväčší nárast pracovných miest od roku osemdesiattri. Číže kríza v USA je niekde v polceste, stále máme polovicu pracovných miest, ktoré zmizli za posledné štyri roky, nevytvorenú. Ale aj som presvedčený, že šance Obamu na znovuzvolenie sú pomerne vysoké."

Miro Frindt, moderátor: "Pán Škvrnda, prečo sa Spojené štáty angažujú v úlohe takzvaného svetového policajta, v úvodzovkách, viac na Blízkom východe, a inde menej, napríklad v Latinskej Amerike? Alebo takmer vôbec."

František Škvrnda, vedúci Katedry medz. vzťahov FMV **EU** Bratislava: "To je možné vysvetliť viacerými dôvodmi. Prvý dôvod je ten, že určitým spôsobom sa ich pozícia vo svete oslabuje. Majú toľko rôznych záujmov, že nie všetky, najmä z ekonomických dôvodov, ale aj z hľadiska toho, ako sú prijímaní vo svete, dokážu dostatočným spôsobom realizovať. Jedna z tých hlavných príčin angažovanosti USA na Blízkom východe je aj silný vplyv izraelskej loby, ktorá existuje v americkej politike, najmä zahraničnej a bezpečnostnej. Ako však ukazujú udalosti povedzme posledných mesiacov alebo dvoch rokov na Blízkom východe, tam sa niekedy v roku 2006 začala realizovať koncepcia Busha o novom širšom Blízkom východe. Neveľmi sa im to darí naplňať. Takže z tohto dôvodu je možné vidieť mnoho problémov, ktoré sa, už sme ich spomínali, ohľadne Líbye, Sýrie. Druhá stránka je v tom, že do určitej miery USA opustili priestor, ktorý v časoch studenej vojny alebo bipolárneho rozdelenia sveta bránili, pretože sa tam báli vplyvu bývalého socialistického tábora, alebo teda Sovietskeho zväzu. Dost' ťažko sa tam bude navracovať. Uvádžajú sa dva také príklady. Je ním najmä Latinská Amerika, kde v predchádzajúcom desaťročí došlo k takému čomusi, ako je obrat doľava, alebo červený obrat, a v Afrike, kde tie problémy za posledné dve desaťročia výrazne narástli. Vrátiť sa tam späť bude veľmi ťažké. A v súčasnej ekonomickej situácii aj sveta, aj USA asi je to v podstate nereálne."

Miro Frindt, moderátor: "Čo sa zmení na zahraničnej politike Spojených štátov, ak sa do Bieleho domu dostane Obama, a čo sa zmení, ak sa dostane Romney?"

František Škvrnda, vedúci Katedry medz. vzťahov FMV **EU** Bratislava: "No, ak zostane prezidentom Obama - ja tiež súhlasím s tým, že podľa rôznych náznakov je omnoho väčšia pravdepodobnosť, že zostane v Bielom dome ako že sa zmení jeho obyvateľ, alebo teda americký prezident - nemalo by sa nič zásadného meniť, s tým, že zrejme, ak sa chce polepšiť pozícia USA, musia byť trochu ústretovejšie najmä voči štátom BRICS, predovšetkým Číne a Ruskej federácii. Druhý prípad, keby sa dostal prezident Romney do funkcie... alebo keby sa Romney stal prezidentom, no, tu treba povedať, to, že ani on, ani jeho viceprezident nejaké zahraničné skúsenosti nemajú. Oni sa orientujú na americkú vnútornú politiku, sú viac ekonómami ako by pôsobili v iných oblastiach, takže budú závislí najmä na tíme spolupracovníkov, poradcov. A tam by nejaká radikálna zmena v americkej zahraničnej politike v tomto zložení nastať nemusela."

Miro Frindt, moderátor: "Posledná otázka na pána Vitkoviča, stručná. Do akej miery budú Spojené štáty a udalosti po voľbách, čo sa týka ekonomiky, ovplyvňovať Európu?"

Marián Vitkovič, analytik Inštitútu nezávislej ekonómie: "No, pre Európu by bolo najlepšie, keby vyhral Romney."

Miro Frindt, moderátor: "Lebo?"

Marián Vitkovič, analytik Inštitútu nezávislej ekonómie: "Pretože si myslím, že USA už dnes majú náskok v riešení krízy a v druhom funkčnom období ho Obama len zvýši tým, že tie mnohé politiky, ktoré už naštartoval, reforma verejného sektora, aj s tým, že začne meniť daňovú politiku USA, tak budú mať pozitívny vplyv na americkú ekonomiku, a ten sa využije hlavne na reštrukturalizáciu domáceho priemyslu a domácej ekonomickej základne. Nebude mať taký vplyv na európsky export. USA sú schopné udržať politiku lacného dolára, a tým pádom si myslím, že Európa nebude mať z toho príliš veľký prospech."

Miro Frindt, moderátor: "Páni, ďakujem pekne za návštevu. Dovidenia."

František Škvrnda, vedúci Katedry medz. vzťahov FMV **EU** Bratislava: "Dovidenia."

Marián Vitkovič, analytik Inštitútu nezávislej ekonómie: "Dovidenia."

Miro Frindt, moderátor: "Vám, vážení diváci, ďakujeme za pozornosť. Príjemný víkend."

-END

[Späť na obsah](#)

22. Dobrá skúsenosť

[Téma: Ekonomická univerzita; Plus jeden deň; 15/10/2012; s.: 19; Servis; vm]

Ešte stále si nás mýlia so Slovinskom

Program Erasmus pre našich študentov znamená šancu spoznávať nové veci.

"Je to zmena študijného prostredia, okruhu spolužiakov, učenie sa samostatnosti a spoznanie vzdelávacieho a zdravotníckeho systému v Španielsku," opisuje svoju vlastnú skúsenosť Tatiana Pilátová, študentka Lekárskej fakulty UK v Bratislave. "Snažím sa vyťažiť z programu čo najviac, zdokonaľujem sa v cudzích jazykoch, veľa cestujem, spoznávam kultúru iných národov a ich gastronómiu. Dúfam, že získam mnoho kontaktov, ktoré budem môcť využiť aj v budúcej profesijnej kariére." Erasmus však znamená pre Slovensko aj možnosť propagácie v zahraničí, ktorej by sa mala venovať väčšia pozornosť – mnoho ľudí stále nevie, kde sa naša krajina nachádza, alebo si nás mýlia so Slovinskom či s Estónskom. (vm)

Ktoré školy najviac využili Erasmus

1. Univerzita Komenského v **Bratislave** 551
2. **Ekonomická univerzita v Bratislave** 255
3. Žilinská univerzita v Žiline 126
4. Slovenská technická univerzita v Bratislave 123
5. Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici 122

Táto päťica vysokých škôl si udržiava svoje prvé miesta v mobilite študentov takmer v nezmenenom poradí už dlhší čas.

Koľko študentov cestuje

- v akademickom roku 2010/2011 vycestovalo zo Slovenska spolu 2 052 študentov na pobyt do zahraničia, čo je nárast o 14 percent oproti školskému roku 2009/2010
- priemerná dĺžka pobytu študenta na škole v zahraničí bola 5,1 mesiaca
- popitom vysoké školy vyslali na praktické stáže do zahraničia 406 študentov, čo je nárast o 51 stážistov

[Späť na obsah](#)

23. Stretnite tých správnych ľudí. Cez aplikáciu od východniara

[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 15/10/2012; Ekonomika a firmy; redakcia]

Poznať tých správnych ľudí môže rozhodnúť o úspechu či neúspechu v biznise. Na tomto jednoduchom pravidle sa rozhodol postaviť svoj vlastný biznis čerstvý absolvent **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Tomáš Baník (na snímke). Jeho tím vyvíja aplikáciu pre smartfóny Networker, ktorá najviac zaujala porotu a vyhrala súťaž Startup Weekend v Košiciach. "Náš produkt má pomôcť návštevníkom konferencií, výstav, ale aj reštaurácií nadviazať kontakt s ľuďmi, ktorých hľadajú," vysvetľuje 23-ročný mladík z Vranova nad Topľou.

Funguje jednoducho. Návštevník konferencie do aplikácie zadá účel, pre ktorý prišiel a tá mu vyhodí zoznam preňho zaujímavých hostí. Baníka neodradil ani počiatočný nezáujem potenciálnych klientov. Po tom, čo umožnil zmeniť vzhľad aplikácie podľa dizajnu organizátora a po víťazstve v súťaži už má 40 objednávok od usporiadateľov podujatí u nás aj v Rakúsku.

Baník na aplikácii pracoval po večeroch. Po škole sa totiž naplno zamestnal v banke. Jej využitie v praxi si vie predstaviť aj jeden z členov poroty súťaže, riaditeľ spoločnosti EXIsport Tomáš Bel. "Väčšina hostí na výstavách alebo prezentáciách je anonymná a vy nepoznáte profily týchto ľudí. Práve na takéto účely je projekt Networker užitočný," vysvetlil.

Organizátori neformálnych študentských konferencií UniCamp chceli aplikáciu využiť už na budúcotýždňovej akcii. Na doladenie aplikácie a dokončenie základného kódu, aby dokázal bezchybne fungovať, však Baníkov tím potrebuje ešte mesiac. Následne aplikáciu prispôbia pre jednotlivé platformy smartfónov, či už Android alebo iOS a projekt bude pripravený na komerčné využitie.

Zo začiatku to pritom nevyzeralo príliš nádejne. Manažér vývoja finančných produktov v ČSOB pracoval na aplikácii po večeroch. Keď oslovoval potenciálnych záujemcov, nestretol sa s úspechom. "Nedalo mi to, a tak som sa ich opýtal, čo by sme mali urobiť, aby boli ochotní za náš produkt zaplatiť," prezrádza Baník. Výsledkom bola možnosť zmeniť vzhľad aplikácie podľa dizajnu konkrétneho organizátora. Keď sa pripojíte na sieť podujatia, aplikácia sa automaticky prelečie do jej farieb a bude obsahovať aj logá organizátora. "A presne to potenciálni zákazníci hľadali. Je to pre nich pridaná hodnota a teraz už nemáme problém ich pre seba získať," konštatuje Baník.

Riešenie, ktoré Baníkovmu tímu prinieslo víťazstvo, funguje jednoducho. Organizátor konferencie upozorní návštevníkov, že priestor je pokrytý sieťou Networker. Prítomní si do smartfónu stiahnu univerzálnu aplikáciu, v ktorej vyplnia svoje údaje a účel, prečo podujatie navštívili. Následne im aplikácia vygeneruje zoznam hostí. Takto môže návštevník jednoducho kontaktovať presne tých ľudí, ktorých potrebuje a dohodnúť si stretnutie. A to napriek tomu, že ich osobne nepozná.

"Pomáhame tak prekonať ostych pri nadväzovaní kontaktov. A zároveň šetríme čas, keďže rovno viete, koho máte osloviť," vysvetľuje Baník. "Nechceme však, aby ľudia zostali pripojení dlho. Cieľom je len sprostredkovať kontakt. Všetko ostatné je už na osobnom stretnutí," dodáva.

Porotu košickej súťaže presvedčila okrem samotného nápadu aj rýchlosť, s akou mladý tím pracoval. "Tím dokázal za dva dni nápad spracovať a posunúť ho blízko k reálnemu produktu," prezradil člen poroty Tomáš Bel.

Podľa Baníka je obrovskou chybou, ak sa startupy, teda projekty vo fáze prípravy podnikateľského zámeru, sústreďujú na zháňanie investorov namiesto toho, aby rozvíjali nápady a snažili sa zistiť, čo ich budúci zákazníci chcú. "Najlepšie by bolo, keby sa priama peňažná podpora startupov, či už zo strany štátu alebo fondov, úplne zrušila," navrhuje Baník. Podľa jeho slov je pre startupy najlepšie, ak sa naučia hospodáriť s vlastnými peniazmi. "Musia si ich zarobiť sami, jedine to ich donúti tvrdo pracovať. Ak im spadnú z neba, minú ich na zbytočnosti, a to ich zabije," myslí si. Štát by mal podľa jeho názoru startupy podporovať len nepriamo, napríklad organizovaním workshopov a zabezpečovaním spolupráce s úspešnými firmami alebo univerzitami. Leo Šátek

[Späť na obsah](#)

24. Stretnite tých správnych ľudí. Cez aplikáciu od východniara

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 15/10/2012; s.: 1,4; Titulná strana; Leo Šátek]

Bratislava - Poznať tých správnych ľudí môže rozhodnúť o úspechu či neúspechu v biznise. Na tomto jednoduchom pravidle sa rozhodol postaviť svoj vlastný biznis čerstvý absolvent **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Tomáš Baník (na snímke). Jeho tím vyvíja aplikáciu pre smartfóny Networker, ktorá najviac zaujala porotu a vyhrala súťaž Startup Weekend v Košiciach. „Náš produkt má pomôcť návštevníkom konferencií, výstav, ale aj reštaurácií nadviazať kontakt s ľuďmi, ktorých hľadajú," vysvetľuje 23-ročný mladík z Vranova nad Topľou. Funguje jednoducho. Návštevník konferencie do aplikácie zadá účel, pre ktorý prišiel a tá mu vyhodí zoznam preňho zaujímavých hostí. Baníka neodradil ani počiatočný nezáujem potenciálnych klientov. Po tom, čo umožnil zmeniť vzhľad aplikácie podľa

dizajnu organizátora a po víťazstve v súťaži už má 40 objednávok od usporiadateľov podujatí u nás aj v Rakúsku.

POKRAČOVANIE NA STRANE 4 DOKONČENIE ZO STRANY 1

Využitie aplikácie v praxi si vie predstaviť aj jeden z členov poroty súťaže, riaditeľ spoločnosti EXIsport Tomáš Bel. „Väčšina hostí na výstavách alebo prezentáciách je anonymná a vy nepoznáte profily týchto ľudí. Práve na takéto účely je projekt Networker užitočný.“ Organizátori neformálnych študentských konferencií UniCamp chceli aplikáciu využiť už na budúcotýždňovej akcii. Na doladenie aplikácie, aby dokázala bezchybne fungovať, však Baníkov tím potrebuje ešte mesiac. Následne aplikáciu prispôbia pre jednotlivé platformy smartfónov, či už Android alebo iOS, a projekt bude pripravený na komerčné využitie. Poučil ho nezaujem Zo začiatku to pritom nevyzeralo príliš nádejne. Manažér vývoja finančných produktov v ČSOB pracoval na aplikácii po večeroch. Keď oslovoval potenciálnych záujemcov, nestretol sa s úspechom. „Nedalo mi to, a tak som sa ich opýtal, čo by sme mali urobiť, aby boli ochotní za náš produkt zaplatiť,“ prezrádza Baník. Výsledkom bolo, že aplikácia sa automaticky dokáže prezliecť do farieb organizátora s jeho logom. „A presne to potenciálni zákazníci hľadali. Je to pre nich pridaná hodnota a teraz už nemáme problém ich pre seba získať,“ konštatuje Baník. Riešenie, ktoré Baníkovmu tímu prinieslo víťazstvo, funguje jednoducho. Organizátor konferencie upozorní návštevníkov, že priestor je pokrytý sieťou Networker. Do smartfónu si stiahnu univerzálnu aplikáciu, v ktorej vyplnia svoje údaje a účel, prečo podujatie navštívili. Následne im aplikácia vygeneruje zoznam hostí. Takto môže návštevník jednoducho kontaktovať presne tých ľudí, ktorých potrebuje a dohodnúť si stretnutie. A to napriek tomu, že ich osobne nepozná. „Pomáhame tak prekonať ostych pri nadväzovaní kontaktov. A zároveň šetríme čas, keďže rovno viete, koho máte osloviť,“ vysvetľuje Baník. „Nechceme však, aby ľudia zostali pripojení dlho. Cieľom je len sprostredkovať kontakt,“ dodáva. Nenaháňajte investorov Porotu košickej súťaže presvedčila okrem samotného nápadu aj rýchlosť, s akou mladý tím pracoval. „Tím dokázal za dva dni nápad spracovať a posunúť ho blízko k reálnemu produktu,“ prezradil Tomáš Bel. Podľa Baníka je obrovskou chybou, ak sa startupy, teda projekty vo fáze prípravy podnikateľského zámeru, sústreďujú na zháňanie investorov namiesto toho, aby rozvíjali nápady a snažili sa zistiť, čo ich budúci zákazníci chcú. „Najlepšie by bolo, keby sa priama peňažná podpora startupov, či už zo strany štátu alebo fondov, úplne zrušila,“ navrhuje Baník. Pre startupy je podľa neho najlepšie, ak sa naučia hospodáriť s vlastnými peniazmi. „Musia si ich zarobiť sami, jedine to ich donúti tvrdo pracovať. Ak im spadnú z neba, minú ich na zbytočnosti, a to ich zabije,“ myslí si. Leo Šátek

Tomáš Baník (na snímke v strede) vytvoril so svojím tímom aplikáciu, ktorá umožní rýchlejšie skontaktovanie počas konferencií. Snímka: HN/Leo Šátek

[Späť na obsah](#)

25. Otázniky okolo Erasmu: Čo bude s populárnym študijným programom?

[Téma: Ekonomická univerzita; pluska.sk; 15/10/2012; Správy; Plus JEDEN DEŇ/vm]

Študentov znepokojili jóbové zvesti o tom, že sa končí výmenný študijný program Erasmus. Dôvodom je vraj nedostatok peňazí. Informácia je však pravdivá len čiastočne. Erasmus bude pokračovať v novej podobe.

"Sedemročné obdobie projektu Erasmus sa končí v decembri 2013. Bol vymedzený na roky 2007 až 2013. Ide teda o legálne ukončenie," povedal hovorca ministerstva školstva Michal Kaliňák. Výmenné študijné programy však budú pokračovať ďalej.

"V rokoch 2014 až 2020 bude projekt pokračovať pod názvom Erasmus pre všetkých," vraví Kaliňák. "Naši študenti budú teda môcť využívať aj naďalej študijné pobyty na zahraničných univerzitách."

Pôjde aj o šport

Erasmus pre všetkých spojí všetkých sedem súčasných európskych programov zameraných na vzdelávanie. Konkrétne ide o Erasmus, Leonardo da Vinci, Comenius, Grundtvig, Mládež v akcii, Erasmus Mundus, Tempus, Alfa a Edulink.

"Zjednoduší sa predkladanie žiadostí a zároveň sa obmedzí duplicita a rozdrobenie v rámci jednotlivých programov. Zefektívnia sa aj investície vkladané do ľudí," hovorí Kaliňák. Podľa Kaliňáka Erasmus pre všetkých bude obsahovať už aj kapitolu pre rozvoj európskej dimenzie športu.

Ešte stále si nás mýlia so Slovinskom

Program Erasmus pre našich študentov znamená šancu spoznávať nové veci. "Je to zmena študijného prostredia, okruhu spolužiakov, učenie sa samostatnosti a spoznanie vzdelávacieho a zdravotníckeho systému v Španielsku," opisuje svoju vlastnú skúsenosť Tatiana Pilátová, študentka Lekárskej fakulty

UK v Bratislave. "Snažím sa vyťažiť z programu čo najviac, zdokonaľujem sa v cudzích jazykoch, veľa cestujem, spoznávam kultúru iných národov a ich gastronómiu. Dúfam, že získam mnoho kontaktov, ktoré budem môcť využiť aj v budúcej profesijnej kariére."

Erasmus však znamená pre Slovensko aj možnosť propagácie v zahraničí, ktorej by sa mala venovať väčšia pozornosť – mnoho ľudí stále nevie, kde sa naša krajina nachádza, alebo si nás mýlia so Slovinskom či s Estónskom.

Ktoré školy najviac využili Erasmus

1. Univerzita Komenského v Bratislave 551
2. Ekonomická univerzita v Bratislave 255
3. Žilinská univerzita v Žiline 126
4. Slovenská technická univerzita v Bratislave 123
5. Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici 122

Táto päťica vysokých škôl si udržiava svoje prvé miesta v mobilite študentov takmer v nezmenenom poradí už dlhší čas.

Koľko študentov cestuje

v akademickom roku 2010/2011 vycestovalo zo Slovenska spolu 2 052 študentov na pobyt do zahraničia, čo je nárast o 14 percent oproti školskému roku 2009/2010 priemerná dĺžka pobytu študenta na škole v zahraničí bola 5,1 mesiaca popritom vysoké školy vyslali na praktické stáže do zahraničia 406 študentov, čo je nárast o 51 stážistov

[Späť na obsah](#)

26. BELASÉ ŠIALENSTVO

[Téma: Ekonomická univerzita; Týždeň; 15/10/2012; 42/2012; s.: 10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24,25; Téma; MAREK VAGOVIČ]

MAREK VAGOVIČ

Na každom domácom zápase má vypredané. V Bratislave a] v širokom okolí vládne už niekoľko týždňov hokejová eufória, ktorá pripomína zlaté časy slovenskej reprezentácie. Ako je možné, že na nenávidený Slovan sa dnes chodia baviť fanúšikovia z celej krajiny?

.skoro pred každým zápasom ruskej KHL to vyzerá rovnako: bratislavský klub pustí do obehu necelých päťtisíc lístkov, ktoré sa cez Ticketportal predávajú v priebehu hodiny. A je jedno, či má byť súperom Slovana vlaňajší víťaz ligy Dynamo Moskva s Alexandrom Ovečkinom, alebo málo známy Sibir Novosibirsk. Aktuálne už dokonca nezoženiete lístky na najbližšie štyri domáce zápasy Slovana. Štadión má síce kapacitu 10 000 ľudí, no polovica miest je rezervovaná pre permanentkárov a VIP klientov. Kto chce vidieť hokejový Slovan, môže skúsiť šťastie až v druhej polovici novembra. Zápas s Torpedom Nižnij Novgorod ešte nie je v predaji. S výbornými výkonmi Slovana, ktorý má ako nováčik elitnej KHL šancu prebojovať sa do play off, sa zvýšila aj frekvencia dresov, tričiek, šálov či šiltoviek s logom klubu v hlavnom meste. A to dokonca aj počas dní, keď sa nehrá hokej. „Záujem o suveníry vzrástol päť- až sedemnásobne," hovorí generálny manažér bratislavského klubu Maroš Krajčí. Ľudia v meste aj širokom okolí žijú hokejom, pričom na zápasy Slovana chodia fanúšikovia až z okruhu 300 kilometrov. Na Ovečkina si kúpili lístky aj Česi, Rakúšania, Poliaci či Maďari. „Podľa informácií z Ticketportálu máme obrovskú enklávu fanúšikov aj v Parndorfe a okolí, kde je veľa Srbochorvátov. Odtiaľ chodia celé autobusy," tvrdí Krajčí. Slovanu sa zároveň podarilo takmer nemožné - aspoň čiastočne otupiť averziu voči klubu, s ktorou sa už roky stretáva na štadiónoch po celom Slovensku. Dnes dokonca nie je výnimkou, keď mu fandí aj východniari. „Pred pár mesiacmi som si to nevedel predstaviť. Dnes je to skutočnosť - fandím hokejovému Slovanu. Ešte na jar som držal prsty Košiciam vo finále našej ligy. Tešil som sa z každého gólu, ktorý padol do belasej brány. Teraz ma góly do brány Jaroslava Janusa zlostia," napísal na stránke .týždňa jeden z nich, bloger Marián Zimmermann. „To napätie sa určite zmiernilo - keď nie je konfrontácia, nie je ani averzia. Hlavný motív sa stratil," myslí si Krajčí. Podľa neho to však súvisí aj so skladbou mužstva - v Slovane totiž momentálne pôsobia aj bývalí hráči Trenčína, Košíc a podobne: „Chceme, aby sa z neho stal slovenský klub v Bratislave." Súčasne platí, že v Slovane hrá veľa potenciálnych reprezentantov, takže mnohí fanúšikovia si ho stotožňujú s národným tímom. Slovan zrejme dodnes ťaží aj z vlny eufórie, ktorá vládla na bratislavskom štadióne počas vlaňajších majstrovstiev sveta (MS) v hokeji. Zápasy navyše sprevádza skvelá sprievodná šou.

.biznis v Rusku

Slovan koketoval s myšlienkou vstúpiť do KHL už pred piatimi rokmi. V tom čase však nemal k dispozícii minimálne 10 miliónov eur, čo je podmienka, aby mohol hokejový klub pôsobiť v ruskej lige. Vedenie

Slovana začalo o KHL seriózne uvažovať až vlni na jar, keď bol v Bratislave dokončený nový štadión. „Počas MS sme si uvedomili, akú eufóriu dokáže táto hala vytvoriť. Vzápätí prišli aj prvé ponuky od vedenia KHL. Jej šéfovi Alexandrovi Medvedevovi sa páčilo zázemie, hotel, organizácia šampionátu aj kultúra našich ľudí,“ hovorí Krajčí. Vstup Slovana do ruskej ligy bol od istej miery aj ekonomickou nevyhnutnosťou. Klub totiž platí mestu Bratislava za prenájom haly 750-tisíc eur ročne. Keď sa vrátil Slovan z Ružinov na nový štadión, kde odohral zvyšok vlaňajšej sezóny, narazil na tvrdú realitu - vypredané boli len zápasy s Košicami, Skalicom či Popradom, inak zívala hala prázdnotou. Zo vstupného by klub náklady na prenájom štadióna neutiahol, preto začal uvažovať aj o iných možnostiach. Jednou z nich bola spoločná česko-slovenská liga, rokovania však rýchlo stroskotali. Napokon teda prichádzala do úvahy len KHL. „Ešte raz sme to celé prepočítali, pričom sme išli aj do určitého rizika. Uvedomovali sme si, že druhý raz už takáto ponuka nemusí prísť,“ hovorí Krajčí. Slovan napokon zohnal 11 miliónov eur, keďže KHL prilákala sponzorov z celého Slovenska. Napriek peniazom, ktoré vložili do klubu, si však nekládli žiadne podmienky. Ako protihodnotu môžu využívať VIP zóny v blízkom hoteli či skyboxy na štadióne, pozývať si na zápasy svojich partnerov a podobne. Slovan im dokáže zabezpečiť aj mediálny priestor, počas zápasov sa ich značka objaví v 25 televíznych prenosoch. Krajčí však otvorene priznáva, že motiváciou podnikateľov, ktorí sponzorujú Slovan, je aj snaha presadiť sa na perspektívnom ruskom trhu. „Toto je jedna z možností, ako sa dostať k dôležitým kontaktom. Za každým ruským klubom totiž stojí silná fabrika, nejaký gigant, respektíve oligarcha.“ Na každý zápas v Rusku preto cestuje s klubom osem až desať podnikateľov. „Samozrejme, nič im nemôžeme sľúbiť. V rámci našich kontaktov s manažermi klubov sa im však snažíme sprostredkovať stretnutia s dôležitými ľuďmi. Určite pomáha, keď príde nejaký sponzor do Ruska s nálepkou partnera hokejového klubu,“ dodáva Krajčí. Podmienky si, naopak, kladie KHL, ktorá garantuje svojim reklamným partnerom určitú exkluzivitu. Slovan musel preto ukončiť napríklad spoluprácu s automobilkou Škoda, keďže jedným zo sponzorov ruskej ligy je aj Chevrolet. Rovnako musel odstúpiť od zmlúv s mobilnými operátormi - v prospech ruského Megafónu, hoci ten u nás nepôsobí. Slovan nemá žiadny profit ani z predaja televíznych práv, keďže všetky mediálne práva - internet, televíziu aj rozhlas - riadi marketing KHL. Krajčí súhlasí, že to nie je celkom štandardné. „Na druhej strane, oni zase financujú napríklad rozhodcov, čo je u nás záležitosť klubov.“

.desať reprezentantov

Odborníci sú s doterajším pôsobením Slovana v silnej KHL spokojní. „Zatiaľ to hodnotím veľmi pozitívne. Samozrejme, ešte je len začiatok súťaže, o konečnom umiestnení sa bude rozhodovať až niekedy okolo Vianoc, respektíve po Novom roku. Až vtedy sa ukáže, aké silné to mužstvo je. Ale momentálne hrá veľmi sympatický hokej,“ povedal .týždňu tréner slovenskej hokejovej reprezentácie Vladimír Vůjtek. Zatiaľ sa Slovami darí najmä doma, vonku vyhral do uzávierky tohto čísla len tri zápasy. Podľa Vůjteka to môže byť dôsledok viacerých faktorov: „Doma má stále vypredané, hľadisko ich ženie dopredu. Výsledky zápasov v Rusku, ktoré idú v rýchlom slede, môžu ovplyvniť aj náročné presuny, časový posun a podobne.“ KHL je navyše omnoho kvalitnejšia súťaž ako slovenská extraliga - tempo aj fyzická náročnosť zápasov je teda neporovnateľne vyššia. Podľa Vůjteka sú však hráči Slovana dobre trénovaní, takže by mali bez problémov zvládnuť aj približne 50 zápasov v ruskej lige. „Navyše hrajú pravidelne na štyri útoky, čím šetria aj sily. V poslednej tretine sú potom schopní ešte vystupňovať tempo.“ Vůjtek dnes vidí v klube asi desať potenciálnych reprezentantov. „Možno ich bude osem, možno dvanásť. V každom prípade by to mal byť základ národného mužstva.“ Podľa neho výborne chytá brankár Jaroslav Janus, po príchode Ľubomíra Višňovského a Andreja Sekeru sa zlepšila aj hra obSlovan musel ukončiť spoluprácu s viacerými sponzormi, všetko riadi KHL rany. Vůjtek súhlasí, že odchodom Slovana utrpela domáca liga - kvalitou aj nižším záujmom divákov. „Na druhej strane, mladší hráči majú teraz veľkú motiváciu dostať sa do Slovana. Pre reprezentáciu je navyše výhodné, že Slovan hrá kvalitnú súťaž, pretože hráči si lepšie zvyknú na medzinárodný hokej.“ Vůjtek však nie je presvedčený, že do KHL by mali vstúpiť aj ďalšie slovenské či iné mužstvá. „Je otázne, či by nešla KHL kvalitou dole, respektíve, či by sa postupne neprispôsobila slovenskej či českej lige. Myslím, že aj vedenie KHL si uvedomuje, že jeden tím z každej krajiny bohato stačí, aby zachovali dobrú úroveň ligy,“ tvrdí slovenský tréner.

.poprad ako výstraha

Aj podľa bývalého juniorského trénera a uznávaného hokejového odborníka Jindřicha Novotného je prospešné, že Slovan vstúpil do KHL. „Jej význam ešte stúpol, keďže sa nehrá NHL, takže aj na Slovensku máme možnosť vidieť kvalitných hráčov zo zámoria. Určite to pomáha aj reprezentácii, keďže naši hráči hrajú v náročnej lige zápasy pod tlakom.“

Podľa Novotného je však otázne, či Slovanu forma vydrží až do konca súťaže. „Vyjde vám jeden zápas, ktorý vás nakopne, a potom to ťaháte ďalší mesiac. Raz však nešťastne prehráte, a potom sa v tom topíte.“ Ale zatiaľ hrá Slovan nad očakávanie dobre, pôsobí dosť sebavedome, myslí si Novotný. „Ak mu to vydrží do novembrovej reprezentačnej prestávky, myslím, že má našliapnuté do play off.“ Novotný oceňuje, že popri starších, skúsených hráčoch ako Višňovský, Sekera či Miroslav Šatan pravidelne hrávajú aj mladší hráči ako Libor Hudáček či Martin Štajnoch. Prekvapilo ho, naopak, že menej priestoru dostáva brankár Branislav Konrád. „Na druhej strane, Janus zatiaľ chytá veľmi dobre. Chápe, že teraz

je to hlavne o bodoch, časom by však mohol dostať viac šancí aj Konrád, ktorý chytal vlni veľmi dobre." Podľa Novotného nemusí účinkovanie Slovana v KHL výrazne uškodiť ani slovenskej lige. „Je pravda, že záujem divákov je menší, keďže teraz sa všetko sústreďuje na Slovan. Extraliga však získala zdatného nástupcu v Piešťanoch, lebo nikto nerátal, že budú hrať tak vysoko. Momentálne sú štvrté, čo je pre mnohých prekvapenie. Väčší priestor dostávajú aj mladí hráči, napríklad vo Zvolene." Podľa neho sa záujem o domácu ligu zvýši v zime, keď bude mať futbal prestávku a ľudia prestanú chodiť do záhrad. Novotný, ktorý minulý rok komentoval aj niektoré zápasy Popradu v KHL, je zároveň presvedčený, že Slovan má lepšie mužstvo ako Poprad, takže má v ruskej lige aj väčšiu šancu. „Aj v Poprade bolo vždy vypredané, na konci si však pokazil reputáciu presunmi hráčov, na ktorých neboli peniaze, mužstvo sa postupne rozpredalo a skončilo. Poprad bol zrejme od začiatku myslený ako prechodný jav, a tak to aj dopadlo. Slovan je na tom aj z hľadiska marketingu podstatne lepšie."

.kultúra na štadióne

Vstup Slovana do elitnej ruskej ligy kultivuje aj publikum. Na zápasoch sa povzbudzuje slušne, diváci nehádzu na ľad žiadne predmety. Raz sa stalo, že niekto hodil na plochu zapaľovač, bezpečnostná služba na štadióne ho však okamžite spacificovala. „Zároveň ho zoskenovali, takže najbližšie dva mesiace nevstúpi na štadión," upozorňuje Krajčí. Podľa neho totiž udeľuje KHL za podobné incidenty vysoké pokuty, až do výšky niekoľko tisíc eur. Ako je však možné, že na rozdiel od zápasov futbalového Slovana, kde to často vyzerá ako vo vojnovnej zóne, dokážu ľudia na hokeji rešpektovať stanovené pravidlá? „Dlho sme kvôli tomu sedeli s hokejovým fanklubom Slovana, prvé rokovania boli až na hrane verbálnej únosnosti. Samozrejme, že zazneli aj hlasy, že žiadni Rusi nám nebudú diktovať. Najväčšie problémy nám pritom robili 17-roční chlapci, ktorí Rusov nikdy nezažili. Dali sme im však jasne najavo, že ak bude niekto preukázateľne vulgárny, bude mať nevhodný transparent a podobne, tak bude vyvedený a na štadión sa nedostane hoci aj rok," tvrdí Krajčí. Na štadióne sa nemôžu používať ani megafóny, fanúšikovia sa tiež nemôžu vyzliecť do pol pása. Ak to niekto poruší, má problém, pretože celú halu snímajú kamery. „Ja si dnes viem priblížiť a skontrolovať každého fanúšika - kadiaľ prišiel na štadión, ako dlho bol v bufete či na toalete, respektíve, či sedí na správnom mieste," hovorí Krajčí. Záznamy zo zápasu musí klub pre potreby polície zálohovať mesiac. Trestom za porušenie pravidiel je spomínaný zákaz vstupu na štadión - od jedného mesiaca až do troch rokov. Mimochodom, kluby KHL musia na každom zápase fotiť všetky transparenty a posilať ich aj s prekladom do Ruska. Na štadión chodia aj agenti KHL, ktorí si fotia plagáty aj sami. Kluby o nich často ani nevedia. Vedenie Slovana sa zároveň snaží prilákať na zápasy najmä rodiny s deťmi. Kameraman klubu ich preto cielene vyhľadáva v publiku. Počas každého prerušenia hry či reklamnej prestávky musí minimálne dvakrát nasnímať dve, tri deti. S réžiou komunikuje cez vysielачku, pričom dostáva aj pokyny, kam má ísť - za pekným mladým dievčaťom v drese, sympatickým chalanom a podobne. „To sú veci, ktoré podvedome fungujú, takže ľudia, ktorí to vidia v televízii, si povedia, že nabudúce prídu na štadión aj so svojimi deťmi či kamarátmi," dodáva Krajčí.

.rusi v Bratislave

Doma má Slovan pravidelne vypredané, vonku je to však s jeho fanúšikmi podstatne slabšie. Na zápasy v Rusku ich zatiaľ chodia len desiatky - väčšinou ľudia, ktorí žijú a pracujú v Moskve a okolí. „Svoje zrejme zohráva časový posun aj komplikovaná preprava. Navyše nejde o lacnú záležitosť," vysvetľuje Krajčí. Väčší záujem o cestovanie z Bratislavy bude zrejme až vtedy, keď sa Slovan dostane do play off. V tejto fáze súťaže sa totiž hrajú dvojzápasy, takže cesta do Ruska bude mať väčší zmysel. Hoci táto krajina je niekedy nevyspytateľná, podľa Krajčího nemá Slovan počas tripov v Rusku vážne problémy. „Máme dohodu s jednou ruskou firmou, ktorá nám zabezpečuje kompletný servis. Zatiaľ sa nemôžeme sťažovať na stravu ani úroveň služieb. Spravidla bývame v štvorhviezdičkových hoteloch." Viac fanúšikov zatiaľ cestuje opačným smerom - na zápasy KHL v Bratislave chodí v priemere okolo 150 ruských fanúšikov. Časom však možno predpokladať, že v prípade atraktívnych zápasov, respektíve play off, bude ich počet stúpať. Hlavné mesto Slovenska je totiž obľúbenou destináciou Rusov - na vlaňajšie MS v Bratislave ich prišlo okolo tritisíc. Väčšina z nich sa ubytovala v štvorhviezdičkových hoteloch, pričom míňali dosť veľa peňazí. „Rusi si na výletoch a dovolenkách užívajú. Za svoje peniaze chcú dobrý servis, pričom v reštaurácii si pokojne objednájú tú najlepšiu fľašu vodky alebo whisky," hovorí František Fabián zo spoločnosti Tour4u, ktorá sa minulý rok starala o zhruba tisíc ruských fanúšikov, ktorí prišli na svetový šampionát. Zopár zbohatlíkov prišlo aj s milenkami, pričom sa ubytovali v päťhviezdičkových hoteloch. „Niektorí doslova rozhadzovali peniaze a správali sa egocentricky," spomína Fabián. Istý bohatý podnikateľ napríklad zaparkoval svoj mercedes pred jedným luxusným hotelom v Bratislave, pričom ho odmietol preparkovať do garáže. Zamestnancom hotela sa potom vyhrážal, že z toho môžu mať vážne problémy. Väčšina ruských fanúšikov však nerobila žiadne problémy. „Správali sa primerane, takí Slováci boli divokejší," tvrdí Fabián. Rusov pritom nezaujímali len hokej, ale aj slovenská história či kultúra. „U nich sú veľmi populárne poznávacie zájazdy. Bratislava bola povinná jazda, potom si robili výlety do Viedne, Budapešti, Prahy či Bojníc." Podľa Fabiána boli Rusi veľmi spokojní, pričom si cenili aj to, že veľa ľudí na Slovensku stále hovorí po rusky. „Ich spokojnosť zrejme súvisela aj s tým, že mali od Bratislavy oveľa nižšie očakávania - od mesta, služieb aj organizácie MS. Nehovoriac o tom, že náš štadión je v porovnaní s tými, na ktorých hrajú ich tímy,

prepsych. Je tu výborné prostredie, atmosféra aj fanúšikovia, ktorých nám závidia."

.výlet za 600 eur

Spoločnosť Tour4u spolupracuje aj so Slovanom, ktorý ju na svojej stránke odporúča ruským fanúšikom. Predaj zájazdov na bratislavské zápasy KHL však firma začne až v najbližších dňoch. „Ruský trh nie je jednoduchý, je tam aj jazyková bariéra, keďže Rusi spravidla nehovoria inými jazykmi. Navyše majú určitú nedôveru k partnerom, s ktorými doteraz nespoločnili," vysvetľuje Fabián, prečo nadviazali kontakty s ruskými partnermi až teraz, keď už je KHL v plnom prúde. Najviac hokejových fanúšikov bude zrejme chodiť z Moskvy, ktorá má v lige až tri kluby. Navyše ide o najväčšie ruské mesto, kde je aj najväčšia kúpyschopnosť obyvateľstva. Veľa ľudí v Moskve má tiež víza do Európy alebo diplomatické pasy. Z tohto mesta sa navyše pravidelne lieta do Bratislavy, respektíve na rakúsky Schwechat. Podľa Fabiana však budú na zápasy KHL cestovať iní Rusi ako tí, ktorí navštívili Bratislavu počas MS. „Skôr bežní fanúšikovia ako manažéri, ktorí nemajú čas chodiť na každý zápas. Ale aj oni budú míňať, taká je ich mentalita." Pritom nejde o žiadnu lacnú záležitosť. Priemerne minie ruský fanúšik na výdavky spojené s cestou do Bratislavy minimálne 500 eur. Len víza stoja 35 eur, lístok na zápas od 10 do 16 eur. Letenka je od 150 eur do 400 eur, izba za noc v slušnom hoteli v priemere 100 eur. Spolu s transfermi, taxíkmi, jedlom a bežnými výdavkami to môže byť aj 600 eur. Mimochodom, Rusi boli podľa prieskumu, ktorý robila bratislavská **Ekonomická univerzita**, štvrtou najpočetnejšou skupinou zahraničných fanúšikov, ktorí prišli vlani na hokejový šampionát do Bratislavy.

.o hokeji v ruštine

O tom, že Rusi radi navštevujú hlavné mesto Slovenska, svedčí aj to, že v prvom štvrtroku tohto roka ich prišlo do Bratislavy o 58-percent viac ako v rovnakom období minulého roka. „Netvrdím, že je to len dôsledok dobre zorganizovaných MS, hoci podľa spomínaného prieskumu bola spokojnosť fanúšikov ohodnotená známkou 4,3 z 5," tvrdí Ľubomír Andrassy, hovorca primátora Bratislavy Milana Ftáčnika. Rusi však často spájajú návštevu Bratislavy s návštevou Viedne. Zápasy Slovana v KHL sú navyše v jednom tripe so zápasmi Lev Praha. Počas vlaňajších MS minuli fanúšikovia v Bratislave viac ako desať miliónov eur. Podľa Andrassyho môže preto hlavné mesto z KHL len profitovať - ekonomicky, aj z hľadiska prezentácie vlastnej značky. „Zároveň tým predávate aj Slovensko ako také. Krajinu totiž predáva metropola." Bratislava využíva lukratívne reklamné plochy na štadióne - v spolupráci so Slovanom promuje svoje aktivity aj obchodníkom a politikom z Ruska, ktorí prídu na zápasy KHL. „Na našej internetovej stránke máme aj rubriku v ruštine. Počas MS sa nám osvedčilo aj vydávanie hokejových noviniek v ruštine. Teraz to robí klub a agentúra SITA, my im dodávame podklady," hovorí Andrassy. Vedenie mesta si od KHL v Bratislave sľubuje aj zvýšený záujem ruských fanúšikov, ktorí žijú v Rakúsku alebo v Česku najmä podnikateľov a majiteľov firiem, ktorí sympatizujú s jednotlivými klubmi. „Možno ich nie je až tak veľa, ale niekedy je zaujímavejšie osloviť troch vplyvných podnikateľov, ktorí prídu napríklad na zápas Slovana s CSKA Moskva," tvrdí Andrassy. Najskôr s nimi komunikuje klub, keďže ako prvé si musia objednať lístky na zápas - spravidla do skyboxov na hokejovom štadióne. „Ak sa črtá nejaký zaujímavý projekt, klub nás kontaktuje a my im potom pripravíme stretnutie s primátorom."

.politika ich nezaujíma

Rusko, samozrejme, nie je len o hokeji a biznise, ale aj o komplikovaných politických pomeroch a určitom deficite demokracie. Ani KHL nie je len športová záležitosť - aj tam zasahuje politika, pričom niektorí odborníci tvrdia, že liga je len nástrojom, ktorým chce prezident Putin získať stratený politický vplyv Ruska vo východnej Európe (viac v rozhovore so zasväteným znalcom ruských pomerov Alexandrom Dulebom). Podľa Krajčího sa to však preceňuje. „Všetkému ruskému dávame isté mystérium, za všetkým hľadáme akúsi novú KGB, nový režim, respektíve nový nástroj, ako nás ovládať." Rusi sa vraj pri rokovaniach so Slovanom nikdy nesprávali povýšenecky. „Ani sme nikdy necítili žiadny politický tlak, respektíve nikto nás nežiadal, aby mohli byť na zápasoch ich politici," tvrdí Krajčí. Podľa neho sa skôr naši politici radi ukazujú na hokeji, aby sa potom mohli stretnúť napríklad s riaditeľom ruských železníc. „Určite sme im bližší ako takí Česi. Hovoríme po rusky, v každom z nás je kus ruskej duše. Nemáme právo riešiť ich vnútornú politiku, ktorá nám nijako neublíži. Našou politikou je šport a politickou stranou Slovan," tvrdí Maroš Krajčí.

Kritické hlasy, že Rusom nadbiehajú, respektíve, že sa im vo všetkom prispôsobujú, generálneho manažéra Slovana nijako zvlášť netrápia. „Je mi to jedno. KHL je dnes najkvalitnejšia liga v Európe, ktorú vytvorili Rusi. Navyše ide o obrovskú krajinu s veľkými možnosťami vrátane biznisu. S ohľadom na budúcnosť klubu musia ísť city aj stigma roku 1968 bokom. Európska únia, Nemecko ani Anglicko mi z hokejového hľadiska nedokážu zabezpečiť to, čo mi dnes ponúka KHL," uzatvára generálny manažér Slovana.

Motiváciu podnikateľov, ktorí platia Slovan, je aj snaha presadiť sa v Rusku.

Slovan musel ukončiť spoluprácu s viacerými sponzormi, všetko riadi KHL.

Na zápasy Slovana chodia aj agenti KHL, ktorí si fotia všetky transparenty.

Ruského fanúšika môže vyjsť zápas KHL v Bratislave aj okolo 600 eur.

Politici sa ukazujú na hokeji, aby sa potom mohli stretnúť so šéfom ruských železníc.

7. október 2012, Zimný štadión Ondreja Nepelu, Bratislava: Zápas Slovan Bratislava - Dynamo Moskva. Po každom zápase Slovana v KHL celý štadión vstane a nadšene tleska. Bez ohľadu na to, či mužstvo vyhrá alebo prehrá.

Po príchode skúseného Ľubomíra Višňovského do Slovana sa zlepšila aj hra obrany. Tvrdé súboje zvädzal aj s hráčmi Dynamo Moskva.

Veľkou oporou Slovana v KHL je predovšetkým jeho kapitán Miroslav Šatan. Dynamu Moskva s Alexandrom Ovečkinom strelil dva góly.

Výluka v NHL nasmerovala Alexandra Ovečkina do Dynamo Moskva. Slovan sa kapitána Washingtonu Capitals nezľakol.

Tréner Slovana Rostislav Čada počas zápasu s Dynamom Moskva. V minulosti trénoval aj konkurenčné Košice.

Hráči Slovana schádzajú z ľadu po skončení zápasu s vlaňajším víťazom KHL Dynamom Moskva. Fanúšikovia boli napriek prehre spokojní.

Publikum sa na každom zápase Slovana výborne baví. Po góle ľudia skáču a tancujú, o dobrú náladu sa starajú aj roztlieskavačky.

[Späť na obsah](#)

27. Nezvládnut' štátnicu bude drahé

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 18/10/2012; s.: 23; praca.sme.sk; Jarmila Horáková]

Ak musí vysokoškolák opakovať čo i len jednu časť štátnej skúšky v opravnom termíne, môže sa mu stať, že prekročí štandardnú dĺžku štúdia. A to znamená, bude musieť za skúšku zaplatiť.

Štátna skúška v opravnom termíne môže vysokoškoláka stáť aj 400 eur. Povinnosť "uhradiť" školné mu vznikne napríklad vtedy, ak pri bakalárskom študijnom programe so štandardnou dĺžkou štúdia tri roky sa bude musieť zapísať z dôvodu opakovania jednej časti štátnej skúšky do štvrtého roku štúdia. V praxi to znamená, že prekročí štandardnú dĺžku štúdia. "A je jedno, že v tomto štvrtom roku strávi ako študent čo len jeden deň. Na účely školného nie je rozhodujúce, či bol študent zapísaný na štúdium počas celého akademického roku, alebo len v jeho časti. Obdobie štúdia sa zaokrúhľuje na celé akademické roky," vysvetľuje ministerstvo školstva. Študenta Filozofickej fakulty Univerzity Komenského v Bratislave by aktuálne opravný štátnicový termín v nadštandardnej dĺžke štúdia v akademickom roku 2012/2013 stál 1400 eur, rektor však túto sumu môže až na tridsať percent znížiť, takže zaplatí "len" 420 eur. Potvrdenie o platbe študent pripája k svojej prihláške na opravnú štátnu skúšku.

Platba závisí od viacerých faktorov

Na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** prihládajú pri určení školného za nadštandardnú dĺžku štúdia aj na to, či študent absolvuje v nadštandardnej dĺžke iba štátnu skúšku, prípadne musí vykonať aj ďalšie chýbajúce skúšky. "Pokiaľ ide iba o vykonanie štátnej skúšky v opravnom jesennom termíne, môže sa jeho žiadosti o odpustenie školného vyhovieť" povedal prorektor Daňo. "Ak však študent absolvuje opravný termín štátnej skúšky v termíne máj – jún nasledujúceho roka, je povinný uhradiť minimálne tridsať percent, čo je 270 eur. Ak študent okrem štátnej skúšky musí vykonať v nadštandardnej dĺžke štúdia aj ďalšie chýbajúce predmety zo študijného plánu, potom je povinný uhradiť 300 až 900 eur," dodal Daňo. Na Slovenskej technickej univerzite v Bratislave môže rektor školné pri prekročení štandardnej dĺžky štúdia znížiť o 25 až 75 percent. Musí ísť však o študenta, ktorý v akademickom roku absolvuje len štátnu skúšku, prípadne štátnu skúšku a maximálne dva predmety. Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici pri opravnom termíne znižuje školné o päťdesiat percent. "Do nadštandardného štúdia sa zapisujú len tí študenti, ktorí v danom akademickom roku v prípade, že neuspeli na riadnom termíne nevyžili možnosť druhého termínu v tom istom akademickom roku," povedala prorektorka pre pedagogickú činnosť Milota Vetráková. V minulom akademickom roku tu nevykonalo štátnu skúšku v bakalárskom štúdiu v riadnom termíne 9,87 percenta študentov z počtu absolventov, na magisterskom to bolo iba 2,71 percenta. Fakulty Technickej univerzity vo Zvolene využívajú možnosť zakomponovať si do

svojich študijných a skúškových poriadkov opakovanie štátnej skúšky a obhajobu záverečnej práce do 31. augusta daného roku. "V takomto prípade školné ani iné poplatky vyrubované nie sú," povedal jej prorektor Andrej Jankech. Spomedzi 1400 končiacich vo všetkých stupňoch štúdia pri štátniciach v riadnom termíne neuspje v priemere asi päťdesiat študentov. Tí, ktorí nevyhovujú v riadnych termínoch a zapíšu sa na ďalšie štúdium, školné musia platiť zvyčajne znížené, sirotám a zdravotne ťažko postihnutým ho môže rektor odpustiť.

Nižšiu úspešnosť majú bakalári

Opravné termíny štátnych skúšok viac využívajú vysokoškoláci v bakalárskom štúdiu ako v magisterskom. Na Slovenskej technickej univerzite podľa jej prorektora Františka Horňáka evidujú v súčasnosti z celkového počtu študentov takmer 12 percent bakalárov, ktorí prekročili v dennom štúdiu štandardnú dĺžku štúdia, v inžinierskom alebo v magisterskom je to 7,1 percenta a pri doktorandskom štúdiu takmer 17 percent. Katolícka Univerzita v Ružomberku počet študentov, ktorí nevykonali štátnu skúšku pre neúčast' alebo na nej neboli úspešní, osobitne nekvantifikuje. "Sú zarátaní v počte študentov, ktorí študujú nadštandardne dlho. V predchádzajúcom akademickom roku 2010/2011 ich bolo 614, z toho 455 v dennej forme štúdia a 159 v externej forme," povedal jej hovorca Vladimír Buzna. Za vykonanie štátnej skúšky po 31. auguste v nadštandardnej dĺžke štúdia znižuje školné na návrh dekana aj rektor Prešovskej univerzity v Prešove. Na Filozofickej fakulte napríklad v bakalárskom štúdiu neuspelo pri štátnej skúške približne 16 percent študentov. Prorektor Milan Portík povedal, že školné sa im v tomto prípade môže znížiť z celkovej sumy 700 eur na 210. Na Fakulte manažmentu požiadalo o zníženie školného v oboch formách štúdia iba päť študentov. Na Fakulte športu bolo neúspešných päť až šesť percent študentov, bakalári aj magistri môžu získať tridsaťpercentnú zľavu školného. Jarmila Horáková © sme

Na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** pri opravnom jesennom termíne štátnej skúšky prihládajú aj na to, či si študent splnil ostatné skúšky.

Fakty

- V rámci štandardnej dĺžky štúdia má každý študent vysokej školy dva termíny na riadne ukončenie štúdia štátnou skúškou.
- V prípade, že štátnu skúšku nevykoná do 31. augusta posledného roka štúdia, klasifikuje sa to ako prekročenie štandardnej dĺžky štúdia.
- Za opravný termín treba zaplatiť školné.
- Študenti môžu požiadať o zníženie školného.
- Niekde rektor odpustí 50 percent školného, inde ho zníži o 25 až 30 percent.
- Študent si však musí podať žiadosť.
- Ak by študent žiadosť nepodal musel by zaplatiť plnú výšku školného.
- Výšku školného určuje každý akademický rok smernica rektora univerzity.

Štátna skúška v opravnom termíne môže vysokoškoláka stáť aj 400 eur. ILUSTRAČNÉ FOTO - ANTON KULAN

[Späť na obsah](#)

28. Nominácie Manažér roka 2012: Rastislav Brenčič

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 17/10/2012; Podnikanie; TREND]

Country manažér DHL Freight pre Slovensko a región Afriky je v logistike bežcom na dlhé trate. Preferuje budovanie dlhodobých korektných vzťahov s klientmi, dodávateľmi i vnútri firmy

Manažér roka 2012: hlavná stránka | hlasovanie

Stať sa v 26 rokoch členom Predstavenstva pobočky najväčšej svetovej logistickej firmy DHL Express môže byť náhoda. Ale keď sa šesť rokov nato v roku 2006 postavil Rastislav Brenčič na čelo divízie Freight, ktorej biznis je nákladná cestná a železničná preprava, náhoda to už nemohla byť. O tri roky neskôr dostal na starosť aj trhy v Rumunsku a Moldavsku. A pred niekoľkými mesiacmi sa pustil do ďalšej výzvy – rozbiehať cestnú prepravu na africkom kontinente.

Bežec

Kamióny neboli jeho snom, videl sa v športe – konkrétne v ľahkej atletike. Športoval celé detstvo a keďže bol veľmi súťaživý, každý neúspech ho burcoval k tvrdšiemu tréningu a lepším výkonom. "Dnes pozorujem na mojich vtedajších súperoch, že sú veľmi úspešnými podnikateľmi či manažérmi. Naučili sme sa preskakovať prekážky nielen v športe, ale aj v živote a práci," hovorí a dodáva, že jeho náturou

je nikdy sa nevzdať.

V práci to platí dvojnásobne. V krajinách, kde je legislatíva a byrokracia viac brzdou ako motorom podnikania, sa musí dostať čistým spôsobom k biznisu. A je jedno, z ktorej strany: "Keď to nejde sprava, skúsím zľava. Ak nie tak, skúsím zhora, zdola. Až kým neuspejem. Som ochotný ísť až na hranu. Nestačí mi povedať nie dva- ani trikrát," hovorí.

Na dlhé trate

Aj keď by to z úst mnohých manažérov mohlo znieť ako klišé, z neverbálnej komunikácie R. Brenčiča sa frázi o budovaní dlhodobých vzťahov veriť dá. Žoviálny, s voľnými gestami a mimikou pomáha prelamovať ľady a formalitu. Kravata nie je jeho najlepší kamarát a uvoľnenú atmosféru očakáva aj od ľudí, ktorí prišli na pohovor. "Aj keď mám moc – formálne, radšej mám vplyv a snažím sa vždy hľadať riešenia výhodné pre obe strany, či už ide o vzťah s klientmi, dodávateľmi alebo zamestnancami," vysvetľuje. V takejto atmosfére sa pracuje podľa neho oveľa lepšie: "Nemáme najvyššie platy v brandži, ale ľudia k nám idú, pretože je tu fajn. A existuje skupina ľudí, ktorí by ani za dvojnásobný plat nevydržali pod arogantným a neúctivým manažérom."

Slovo úcta skloňuje R. Brenčič aj v súvislosti s globálnym vedením DHL Freight. Nový výkonný riaditeľ Amadou Diallo načrtnol víziu firmy, ktorá sa má rovnako sústrediť na výsledky a na rešpekt – či už ku klientom alebo aj medzi zamestnancami: "Páči sa mi, že nezostalo iba pri slovách. Naše rady skutočne začali opúšťať aj vrcholoví manažéri, ktorí mali skvelé finančné výsledky, ale k svo- jim ľuďom mali takmer nulovú úctu. O to viac ma to motivuje pracovať pre takú veľkú a na prvý pohľad neosobnú firmu," vysvetľuje.

Vzťahom, najmä s klientmi, sa podriaduje aj jeho kalendár. "V prvom rade sú stretnutia s klientmi, a popri tom si nájdem čas na manažovanie, komunikáciu s Afrikou, aj na nutné zlo – najmä sedenia s právnikmi či finančným oddelením," priznáva. Ako to ide dokopy s tlakom na finančné výsledky? Rastú spolu so vzťahmi.

"Úspešný je ten, kto má skvelé vzťahy a môže ísť príkladom a byť inšpiráciou. Občas je ťažké nepodľahnúť nejakej jednoduchšej a rýchlejšej ceste k dosiahnutiu napríklad finančných cieľov. Tu sa ukáže pevnosť rebríčka hodnôt."

Z brigády

Manažér, ktorý pracoval iba v jednej firme, by sa mohol nazvať ako nerozhľadený. O R. Brenčičovi to určite neplatí, a to napriek tomu, že do inej firmy nikdy neprešiel, akokoľvek boli ponuky lákavé. Trh aj konkurenciu pozorne vníma a sleduje nielen cez osobné vzťahy, ale najmä cez pohovory do svojej divízie, na ktorých sa rád zúčastňuje. Vidí na nich kvalitu ľudí. Aj z konkurencie.

Začínal v DHL ako brigádnik, a teda – dievča pre všetko. Postupne vo firemnej hierarchii stúpala a vydržal na "červeno-žltej" lodi, aj keď dostal oveľa zaujímavejšie ponuky. Každé dva-tri roky ho totiž čakala nová výzva a ako tvrdohlavý ambiciózný manažér sa s ňou s chuťou popasoval.

Smer čierny kontinent

Tá posledná sa volá Afrika. Jeho nadriadený Stefano Arganese, ktorý šéfuje regiónu strednej a východnej Európy a Blízkeho východu, dostal od júla tohto roku "pod palec" aj Severnú a Južnú Ameriku a Afriku. Spýtal sa: Kto je tu natoľko odvážny, aby dokázal dodržiavať pravidlá a zároveň prekonať všetky prekážky a byrokraciu v Afrike? R. Brenčič neuvažoval dlhšie ako pár sekúnd. A pustil sa skúmať trhy v Afrike, kde je pozemná nákladná preprava slabo rozvinutá. Na druhej strane, dynamika rastu afrických krajín je omnoho väčšia ako tých na starom kontinente.

Prvé stretnutia s ministrami dopravy, partnermi, klientmi a dokonca aj akvizičnými cieľmi už absolvoval. V Afrike je zhruba jeden týždeň v mesiaci a dočasne mu tento trh pridal aj na pracovnom dni – ten sa mu končí väčšinou okolo jednej až druhej hodiny rannej. "Ale viem, že do pár mesiacov už budem na klasických ôsmich až deviatich hodinách. Podľa mňa platí, že čím menej pracovného času manažér potrebuje, tým je lepší." Rovnaký pohľad má aj na podriadených – ak sú pravidelne príliš dlho v práci, musia popracovať na svojich manažérskych zručnostiach.

Vlastný štýl

R. Brenčič svojím neformálnym vystupovaním akoby nakazil svojich manažérov. "Chcem však, aby si každý našiel vlastný manažérsky štýl. Jediné, na čom trvám, aby bol ľudský a úctivý k zamestnancom," hovorí a dodáva, že určite nechce, aby sa jeho manažéri inšpirovali jeho nedostatkami.

Nebojí sa o nich hovoriť. Občas mešká, čo si všimli už aj niektorí klienti. "Ale nehádzem flintu do žita a pracujem na tom. V mojom kalendári však nie sú rezervy, a preto občas nastane sklz." Medzi svoje mínusy zaraďuje aj netrpezlivosť, aj keď jedným dychom dodáva, že sa s ňou už začína vyrovnávať. A tvrdohlavosť – to je dvojsečná zbraň. V mnohom pomôže, napríklad k dosiahnutiu cieľov, ale niekedy aj poriadne brzdi.

Múr či katedrála?

Mladý Slovák sa v tíme medzi skúsenými manažérskymi harcovníkmi DHL nestratí. Rád hovorí veci na rovinu a nebojí sa povedať svoj názor aj na vnútrofirčné problémy a situáciu. Túto odvahu si vypestoval pravdepodobne spolu s finančnou nezávislosťou: "Vždy som mal kde bývať, bez dlhov a netlačilo ma to, že by som zajtra prišiel o prácu. To mi dáva slobodu povedať si, čo chcem."

Na druhej strane z R. Brenčiča cítiť aj pokoru k svojim predošlým nadriadeným, ktorí ho veľa naučili: "Predsa len som trocha rozmaznaný Bratislavčan, potreboval som pár lekcí zahraničného manažmentu, aby som si rozšíril pohľad na potreby ľudí," zdôveruje sa. Naráža na to, že dnes sa už pri pohovoroch snaží nájsť to, čo človeka na druhej strane stola baví a v čom je dobrý: "Keď nájdeme prienik s tým, čo hľadáme vo firme, berieme ho." R. Brenčič neverí na externú motiváciu a už vôbec nie na peniaze. Až keď sa zamestnanec sebarealizuje, dokáže byť skutočne spokojný a šťastný," zdôrazňuje.

Je zrejmé, že sa vie veľmi dobre vcítiť do vnútorného sveta firmy, ale dokáže aj vytrhnúť hlavu z ponorky, má prehľad o trhu a ekonomike. "Je to ako v tom vtipe. Pýtajú sa murára, čo robí, a on vraví, že stavia stenu. Potom sa opýtajú toho hneď vedľa neho, čo robí on. Odpovedá, že stavia katedrálu. Ja chcem stavať katedrálu," smeje sa. Upozorňuje, že aj on má strop schopností a určite naň skoro narazí, preto už dramatický skok v kariére neočakáva. Ale s DHL ráta aj do budúcnosti.

V kríze videl, ako niektoré firmy či dokonca odvetvia zanikajú a iné vznikajú. Ale doprava tu podľa neho bude vždy a s rastúcou globalizáciou to bude čoraz väčší biznis. Navyše špedícia je sektor, kde sa podmienky menia každý deň: "To, čo je dnes stabilné a funguje, tu zajtra nemusí byť. Moje dni a práca sú také nerutinné, že sám neviem, čo ma ďalší deň čaká."

Rastislav Brenčič (38)

študoval dve školy súčasne – Fakultu telesnej výchovy a športu Univerzity Komenského a Národohospodársku fakultu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Až dokiaľ v roku 1994 nezačal brigádovať na pol úväzku v DHL International (Slovakia) ako pomocník a kuriér. Potom sa štúdiá telovýchovy vzdal. V roku 1996 ho povýšili na tímlídra pre export/import, o rok neskôr mu dali na starosť prepravu zásielok v Bratislave a okolí. Od roku 2000 bol operačným manažérom expresnej divízie DHL Express. Od roku 2005 je hlavným manažérom pre Slovensko v divízii DHL Freight. Od júla tohto roka je generálnym riaditeľom DHL Freight pre Slovensko a región Afriky.

Partner projektu: Official image partner:

Foto - Maňo Štrauch

Tweet

[Späť na obsah](#)

29. Nominácie Manažér roka 2012: Branislav Cvik

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 17/10/2012; Podnikanie; TREND]

Predseda Predstavenstva Banskobystrického pivovaru priznáva, že pri vstupe do tohto biznisu sa cítili ako kaskadéri

Manažér roka 2012: hlavná stránka | hlasovanie

Pivu a futbalu na Slovensku rozumie každý. No keď si ľudia, ktorí ani nie sú z brandže, kúpia z bankového úveru skrachovaný pivovar, je to výzva iba pre mimoriadne odvážnych. Navyše v čase, keď trh s pivom padá a podobné firmy sa koncentrujú v rukách nadnárodných koncernov s rokmi otestovaným biznis modelom. Od roku 1995 totiž na Slovensku zaniklo už jedenásť pivovarov. Spolumajiteľ a predseda Predstavenstva Banskobystrického pivovaru Branislav Cvik tvrdí, že keď sa so spoločníkom Ľubomírom Vančom chystali do biznisu s pivom, cítili sa trochu ako kaskadéri.

Značku si nechali

Banskobystrický Urpín mal veľmi zlú povesť. Navyše to bola firma s nevýhodnými obchodnými zmluvami a s množstvom nášlapných mín po bývalom majiteľovi. "Ak by sme bývali v Banskej Bystrici, na deväťdesiatdeväť percent by sme fabriku nekúpili. No neboli sme takí nasiaknutí zlou povestou. Zistili sme to, keď sme núkali naše pivo krčmám. Skoro všade nás hnali," tvrdí B. Cvik.

So spoločníkom už dlhšie uvažovali pustiť sa do varenia piva. Rozmýšľali, že si pivovar postaví na zelenej lúke. Na trhu sa však objavil skrachovaný závod.

Obom podnikateľom sa podarilo presvedčiť banky. "Podnikám od roku 1993. Od začiatku nemáme nezaplatené účty, sklamaných veriteľov, a tak nás v bankách poznajú. Keď sme si brali úver na pivovar, podpísali sme im bianko šek na celý náš majetok," spomína B. Cvik.

Fabriku získali pod kontrolu začiatkom roku 2007. Spočiatku sa chceli s históriou pivovaru rozlúčiť. Dali si natlačiť už aj etikety s novým názvom. No nakoniec sa rozhodli pre tradičný Urpiner. "Aj keď toto pivo bičovala nepriazeň osudu, stále sa ho predalo 60-tisíc hektolitrov. Ak by sme značku zmenili, hrozilo by, že by sme časť trhu a pivárov stratili. Stavali sme na tých, čo vydržali, a povedali sme si, že naštartujeme nový začiatok."

Medzi psychiatriou a väzením

V súčasnosti je Urpiner posledný funkčný priemyselný pivovar so slovenskými majiteľmi a s klasickou technológiou varenia piva, ktorý nemá problémy. Po tom, ako sa bytčiansky Popper, posledný pivovar z niekdajšieho pivného impéria privatizéra Karola Konárika, dostal do reštrukturalizácie.

"Keď sme vstúpili do firmy, niekoľko mesiacov sme so spoločníkom balansovali na hranici, či neskončíme na psychiatrii alebo vo väzení," spomína už dnes s úsmevom B. Cvik. V dezolátnom stave boli totiž zariadenia, ktoré využívali na chladenie čpavok. Čpavkové potrubie bolo navyše prehrdzavené a hrozili vážne ekologické problémy.

Noví majitelia museli hneď do firmy investovať. Za prvé dva roky vynaložili len na technológie dva milióny eur. Hoci pivovar zatiaľ nie je v takej kondícii, aby z neho majitelia vyťahovali zisk, v zásuvke už majú nachystaný projekt na plechovkovú linku za zhruba jeden milión eur. No montovať sa bude, až keď bude jasné, že sa zaplatí. Zatiaľ plnia Urpiner do plechoviek v Rakúsku, kam ho vozia v cisternách. No vyzereá to nádejne. Prvú plechovkovú emisiu – 1 250 hektolitrov – vypredali za týždeň.

Prerábali na cene

B. Cvik, ktorý má na starosti ekonomiku, dáva od začiatku pozor na to, aby firma neskĺzla do problémov. Ak všetko dobre dopadne, počiatočný úver by mali spoločníci splatiť v roku 2015. Podľa neho nemajú vo firme problémy ani s platbami dodávateľom. "Zásadou je, že firma nesmie fungovať v prevádzkovej strate, nesmie vybuchnúť. Ak nemá byť vo firme vízia zisku, nemá význam to robiť," hovorí spolumajiteľ fabriky.

Zaviesť túto filozofiu v Banskobystrickom pivovare však nebolo jednoduché. Hneď, ako prišli noví spoločníci do firmy, zrušili zmluvy s Metrom a Kauflandom. Na každej fľaške, ktorú do týchto sietí dodávali, prerábali korunu päťdesiat až dve a trpeli, aby ich predali čo najmenej.

Postupne sa do Kauflandu vrátili. Pre firmu sa stali silným obchodným partnerom. Dodávajú aj do Tesca. No s Metrom sa dodnes nedohodli. Šéf Banskobystrického pivovaru tvrdí, že so sieťami sa dokáže dohodnúť, aj keď si, samozrejme, vie predstaviť lepšie ceny. Urpiner sa postupne aj v obchodných sieťach prepracoval do strednej cenovej kategórie piv.

Pivo z Banskej Bystrice si našlo zákazníkov aj vo Viedni, kam pravidelne vozia sudy. V zahraničí ho pijú v Budapešti i v Kanade.

Urpineru sa na trhu darilo stúpať aj v období, keď celý pivný trh padal. V minulom roku rástol dvojcifernými číslami a podobný vývoj sa očakáva aj v súčasnosti. Darí sa najmä predaju fľaškového piva. Reštaurácie a pohostinstvá sú zviazané dlhodobými zmluvami so silnými pivovarmi. A obvykle nemôžu vymeniť dodávateľa skôr ako päť rokov po podpise zmluvy, ktorou im pivovarník prispeje na výčapný pult či interiér.

Napriek tomu sa obchodníkom z Banskobystrického pivovaru podarilo presvedčiť už sedemdesiatich majiteľov reštaurácií a výčapov, že čapovať Urpiner bude dobrý ťah. "Som hrdý, keď sa prechádzam po Banskej Bystrici a vidím, že na troch terasách na námestí sa už podáva naše pivo," hovorí B. Cvik.

Návrat k tradícii

Urpiner sa stavia na čelo hnutia, ktoré chce zachovať rôznorodosť chutí slovenských pív. Je spoluzakladateľom Asociácie malých nezávislých pivovarov. "Myslím si, že v dobrých reštauračných zariadeniach by malo byť viac druhov pív od viacerých výrobcov. Chápem, že ak poskytne firma podporu na výčapný pult, chce, aby sa čapovalo iba ich pivo. No nikde nemusí byť podmienka, že tam nemôže byť viac výčapných zariadení," pripomína B. Cvik.

Ambíciu nových majiteľov vrátiť sa chuťou piva o niekoľko rokov dozadu brali spočiatku s nedôverou aj ich spolupracovníci. Tradičné varenie a vyššie chmelenie mohlo byť pre biznis nebezpečné. Chute zákazníkov sa rokmi zmenili takzvanými europivami a od prelomu tisícročia sa horkosť pív znížila zhruba o tretinu.

V tomto roku zorganizovala firma slepý test. Päťtisíc ľudí v Banskej Bystrici, Pezinku a Košiciach dostávalo za rovnakých podmienok pod dohľadom notára anonymne dve vzorky piva. Mali sa rozhodnúť, ktoré im chutí lepšie. Výsledok? Urpiner označila za chutnejšiu polovica konzumentov, Zlatý Bažant 45 percent a päť percent sa nevedelo rozhodnúť. "Aj pre nás bolo prekvapením, že takémuto veľkému počtu ľudí stále viac chutí horké pivo," opisuje B. Cvik.

Úspech na súťažiach

Urpiner začal brávať ocenenia najmä na českých súťažiach pív. Tohto roku si odniesli zlato zo súťaže České pivo v Českých Budějoviciach za polotmavú jedenástku a štyri Pivné pečate z Tábora. Recept, ktorý pomohol pivovaru k týmto cenám, bol nákup sladú a chmeľu prvej triedy a oprášenie starých receptúr. Firma však rýchlo naskočila aj na "módu" ochutených pív. No od nadnárodnej konkurencie sa odlišujú chuťou a horkosťou. "Záleží, na čo si zákazníci zvyknú. Či na produkt viac pivový alebo malinokový," uvažuje B. Cvik.

Aj keď na Slovensku prišiel na trh s radlerom ako prvý dnes už "nebohý" bratislavský Stein, "mohutnejší" nástup zaznamenal až radler z Banskej Bystrice, kde sa chvália aj historickým prvenstvom na slovenskom trhu – nealkoholickým radlerom. Zrejme aj preto neštartuje Heineken na Slovensku súdne spory o názov Radler, ako to robí v Česku. "Samozrejme, bol by to nezmysel. To ako keby si niekto chcel registrovať ochrannú známku na slovo pivo," tvrdí B. Cvik. Priznáva, že už aj on dostal od slovenskej jednotky súdnu obsielku. Konkurentovi sa nepáčil slogan v kampani: "Viete, ktoré slovenské pivo je skutočne svetové?", ktorým sa chcel Urpiner pochváliť svojimi úspechmi na českých súťažiach.

"Povedali sme si, že aj my máme svetové slovenské pivo. Chuťou, kvalitou, oceneniami. Z Heinekenu nám napísali, že chceme parazitovať na ich povesti. To určite nie je pravda. My chceme byť iní. Bojujeme za rozmanitosť chutí a ideme s heslom aspoň jedna točka nezávislého piva do každej krčmy," uzatvára B. Cvik.

Branislav Cvik (43)

po skončení Národohospodárskej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave** nastúpil do spoločnosti Expos Casalia. Vo firme, ktorá bola importérom kancelárskej techniky, hodiniek a hudobných nástrojov, pracoval ako ekonomický manažér a neskôr ako ekonomický riaditeľ. Od roku 1994 firma pribrala český trh a na starosti dostal aj obchodný úsek. Po rozdelení firmy sa stal spoluvlastníkom spoločnosti Casalia. V roku 2006 vstúpil do pivovarského biznisu a so spoločníkom Ľubomírom Vančom vlastní a riadia Banskobystrický pivovar.

Partner projektu: Official image partner:

Foto - Maňo Štrauch

Tweet

[Späť na obsah](#)

30. Rastislav Brenčíč

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 18/10/2012; 41/2012; s.: 20,21; Manažér roka; TREND]

Country manažér DHL Freight pre Slovensko a región Afriky je v logistike bežcom na dlhé trate. Preferuje budovanie dlhodobých korektných vzťahov s klientmi, dodávateľmi i vnútri firmy

TREND

Stať sa v 26 rokoch členom Predstavenstva pobočky najväčšej svetovej logistickej firmy DHL Express môže byť náhoda. Ale keď sa šesť rokov nato v roku 2006 postavil Rastislav Brenčíč na čelo divízie

Freight, ktorej biznis je nákladná cestná a železničná preprava, náhoda to už nemohla byť. O tri roky neskôr dostal na starosť aj trhy v Rumunsku a Moldavsku. A pred niekoľkými mesiacmi sa pustil do ďalšej výzvy - rozbiehať cestnú prepravu na africkom kontinente.

Bežec

Kamióny neboli jeho snom, videl sa v športe - konkrétne v ľahkej atletike. Športoval celé detstvo a keďže bol veľmi súťaživý, každý neúspech ho burcoval k tvrďšiemu tréningu a lepším výkonom. „Dnes pozorujem na mojich vtedajších súperoch, že sú veľmi úspešnými podnikateľmi či manažérmi. Naučili sme sa preskakovať prekážky nielen v športe, ale aj v živote a práci," hovorí a dodáva, že jeho náturou je nikdy sa nevzdať.

V práci to platí dvojnásobne. V krajinách, kde je legislatíva a byrokracia viac brzdu ako motorom podnikania, sa musí dostať čistým spôsobom k biznisu. A je jedno, z ktorej strany: „Keď to nejde sprava, skúsím zľava. Ak nie tak, skúsím zhora, zdola. Až kým neuspem. Som ochotný ísť až na hranu. Nestačí mi povedať nie dva- ani trikrát," hovorí.

Na dlhé trate

Aj keď by to z úst mnohých manažérov mohlo znieť ako kliše, z neverbálnej komunikácie R. Brenčiča sa frázi o budovaní dlhodobých vzťahov veriť dá. Žoviálny, s voľnými gestami a mimikou pomáha prelamovať ľady a formalitu. Kravata nie je jeho najlepší kamarát a uvoľnenú atmosféru očakáva aj od ľudí, ktorí prišli na pohovor. „Aj keď mám moc - formálne, radšej mám vplyv a snažím sa vždy hľadať riešenia výhodné pre obe strany, či už ide o vzťah s klientmi, dodávateľmi alebo zamestnancami," vysvetľuje. V takejto atmosfére sa pracuje podľa neho oveľa lepšie: „Nemáme najvyššie platy v brandži, ale ľudia k nám idú, pretože je tu fajn. A existuje skupina ľudí, ktorí by ani za dvojnásobný plat nevydržali pod arogantným a neúctivým manažérom."

Slovo úcta skloňuje R. Brenčič aj v súvislosti s globálnym vedením DHL Freight. Nový výkonný riaditeľ Amadou Diallo načrtol víziu firmy, ktorá sa má rovnako sústrediť na výsledky a na rešpekt - či už ku klientom alebo aj medzi zamestnancami: „Páči sa mi, že nezostalo iba pri slovách. Naše rady skutočne začali opúšťať aj vrcholoví manažéri, ktorí mali skvelé finančné výsledky, ale k svo- jim ľuďom mali takmer nulovú úctu. O to viac ma to motivuje pracovať pre takú veľkú a na prvý pohľad neosobnú firmu," vysvetľuje.

Vzťahom, najmä s klientmi, sa podriaďuje aj jeho kalendár. „V prvom rade sú stretnutia s klientmi, a popri tom si nájdem čas na manažovanie, komunikáciu s Afrikou, aj na nutné zlo - najmä sedenia s právnikmi či finančným oddelením," priznáva. Ako to ide dokopy s tlakom na finančné výsledky? Rastú spolu so vzťahmi.

„Úspešný je ten, kto má skvelé vzťahy a môže ísť príkladom a byť inšpiráciou. Občas je ťažké nepodľahnúť nejakej jednoduchšej a rýchlejšej ceste k dosiahnutiu napríklad finančných cieľov. Tu sa ukáže pevnosť rebríčka hodnôt."

Z brigády

Manažér, ktorý pracoval iba v jednej firme, by sa mohol nazvať ako nerozhľadený. O R. Brenčičovi to určite neplatí, a to napriek tomu, že do inej firmy nikdy neprešiel, akokoľvek boli ponuky lákavé. Trh aj konkurenciu pozorne vníma a sleduje nielen cez osobné vzťahy, ale najmä cez pohovory do svojej divízie, na ktorých sa rád zúčastňuje. Vidí na nich kvalitu ľudí. Aj z konkurencie.

Začínal v DHL ako brigádnik, a teda - dievča pre všetko. Postupne vo firemnej hierarchii stúpala a vydržal na „červeno-žltej" lodi, aj keď dostal oveľa zaujímavejšie ponuky. Každé dva-tri roky ho totiž čakala nová výzva a ako tvrdohlavý ambiciózný manažér sa s ňou s chuťou popasoval.

Smer čierny kontinent

Tá posledná sa volá Afrika. Jeho nadriadený Stefano Arganese, ktorý šéfuje regiónu strednej a východnej Európy a Blízkeho východu, dostal od júla tohto roku „pod palec" aj Severnú a Južnú Ameriku a Afriku. Spýtal sa: Kto je tu natoľko odvážny, aby dokázal dodržiavať pravidlá a zároveň prekonať všetky prekážky a byrokraciu v Afrike? R. Brenčič neuvažoval dlhšie ako pár sekúnd. A pustil sa skúmať trhy v Afrike, kde je pozemná nákladná preprava slabo rozvinutá. Na druhej strane, dynamika rastu afrických krajín je omnoho väčšia ako tých na starom kontinente.

Prvé stretnutia s ministrami dopravy, partnermi, klientmi a dokonca aj akvizičnými cieľmi už absolvoval. V Afrike je zhruba jeden týždeň v mesiaci a dočasne mu tento trh pridal aj na pracovnom dni - ten sa mu končí väčšinou okolo jednej až druhej hodiny rannej. „Ale viem, že do pár mesiacov už budem na

klasických ôsmich až deviatich hodinách. Podľa mňa platí, že čím menej pracovného času manažér potrebuje, tým je lepší." Rovnaký pohľad má aj na podriadených - ak sú pravidelne príliš dlho v práci, musia popracovať na svojich manažérskych zručnostiach.

Vlastný štýl

R. Brenčič svojím neformálnym vystupovaním akoby nakazil svojich manažérov. „Chcem však, aby si každý našiel vlastný manažérsky štýl. Jediné, na čom trvám, aby bol ľudský a úctivý k zamestnancom," hovorí a dodáva, že určite nechce, aby sa jeho manažéri inšpirovali jeho nedostatkami.

Nebojí sa o nich hovoriť. Občas mešká, čo si všimli už aj niektorí klienti. „Ale nehádzem flintu do žita a pracujem na tom. V mojom kalendári však nie sú rezervy, a preto občas nastane sklz." Medzi svoje mínusy zaraďuje aj netrpezlivosť, aj keď jedným dychom dodáva, že sa s ňou už začína vyrovnávať. A tvrdohlavosť - to je dvojsečná zbraň. V mnohom pomôže, napríklad k dosiahnutiu cieľov, ale niekedy aj poriadne brzdí.

Múr či katedrála?

Mladý Slovák sa v tíme medzi skúsenými manažérskymi harcovníkmi DHL nestradá. Rád hovorí veci na rovinu a nebojí sa povedať svoj názor aj na vnútrofirémne problémy a situáciu. Túto odvahu si vypestoval pravdepodobne spolu s finančnou nezávislosťou: „Vždy som mal kde bývať, bez dlhov a netlačilo ma to, že by som zajtra prišiel o prácu. To mi dáva slobodu povedať si, čo chcem."

Na druhej strane z R. Brenčiča cítiť aj pokoru k svojim predošlým nadriadeným, ktorí ho veľa naučili: „Predsa len som trocha rozmazaný Bratislavčan, potreboval som pár lekcii zahraničného manažmentu, aby som si rozšíril pohľad na potreby ľudí," zdôveruje sa. Naráža na to, že dnes sa už pri pohovoroch snaží nájsť to, čo človeka na druhej strane stola baví a v čom je dobrý: „Keď nájdeme prienik s tým, čo hľadáme vo firme, berieme ho." R. Brenčič neverí na externú motiváciu a už vôbec nie na peniaze. Až keď sa zamestnanec sebarealizuje, dokáže byť skutočne spokojný a šťastný," zdôrazňuje.

Je zrejmé, že sa vie veľmi dobre vcítiť do vnútorného sveta firmy, ale dokáže aj vytrhnúť hlavu z ponorky, má prehľad o trhu a ekonomike. „Je to ako v tom vtipe. Pýtajú sa murára, čo robí, a on vraví, že stavia stenu. Potom sa opýtajú toho hneď vedľa neho, čo robí on. Odpovedá, že stavia katedrálu. Ja chcem stavať katedrálu," smeje sa. Upozorňuje, že aj on má strop schopností a určite naň skoro narazí, preto už dramatický skok v kariére neočakáva. Ale s DHL ráta aj do budúcnosti.

V kríze videl, ako niektoré firmy či dokonca odvetvia zanikajú a iné vznikajú. Ale doprava tu podľa neho bude vždy a s rastúcou globalizáciou to bude čoraz väčší biznis. Navyše špedícia je sektor, kde sa podmienky menia každý deň: „To, čo je dnes stabilné a funguje, tu zajtra nemusí byť. Moje dni a práca sú také nerutinné, že sám neviem, čo ma ďalší deň čaká."

Rastislav Brenčič (38)

študoval dve školy súčasne - Fakultu telesnej výchovy a športu Univerzity Komenského a Národohospodársku fakultu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Až dokiaľ v roku 1994 nezačal brigádovať na pol úväzku v DHL International (Slovakia) ako pomocník a kuriér. Potom sa štúdiá telovýchovy vzdal. V roku 1996 ho povýšili na tímlídra pre export/import, o rok neskôr mu dali na starosť prepravu zásielok v Bratislave a okolí. Od roku 2000 bol operačným manažérom expresnej divízie DHL Express. Od roku 2005 je hlavným manažérom pre Slovensko v divízii DHL Freight. Od júla tohto roka je generálnym riaditeľom DHL Freight pre Slovensko a región Afriky.

[Späť na obsah](#)

31. Branislav Cvik

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 18/10/2012; 41/2012; s.: 22,23; Manažér roka; TREND]

Predseda Predstavenstva Banskobystrického pivovaru priznáva, že pri vstupe do tohto biznisu sa cítili ako kaskadéri

TREND

Pivo a futbalu na Slovensku rozumie každý. No keď si ľudia, ktorí ani nie sú z brandže, kúpia z bankového úveru skrachovaný pivovar, je to výzva iba pre mimoriadne odvážnych. Navyše v čase, keď trh s pivom padá a podobné firmy sa koncentrujú v rukách nadnárodných koncernov s rokmi otestovaným biznis modelom. Od roku 1995 totiž na Slovensku zaniklo už jedenásť pivovarov. Spolujemiteľ a predseda Predstavenstva Banskobystrického pivovaru Branislav Cvik tvrdí, že keď sa so

spoločníkom Ľubomírom Vančom chystali do biznisu s pivom, cítili sa trochu ako kaskadéri.

Značku si nechali

Banskobystrický Urpín mal veľmi zlú povest'. Navyše to bola firma s nevýhodnými obchodnými zmluvami a s množstvom násľapných mín po bývalom majiteľovi. „Ak by sme bývali v Banskej Bystrici, na deväťdesiatdeväť percent by sme fabriku nekúpili. No neboli sme takí nasiaknutí zlou povest'ou. Zistili sme to, keď sme núkali naše pivo krčmám. Skoro všade nás hnali," tvrdí B. Cvik.

So spoločníkom už dlhšie uvažovali pustiť sa do varenia piva. Rozmýšľali, že si pivovar postavia na zelenej lúke. Na trhu sa však objavil skrachovaný závod.

Obom podnikateľom sa podarilo presvedčiť banky. „Podnikám od roku 1993. Od začiatku nemáme nezaplatené účty, sklamaných veriteľov, a tak nás v bankách poznajú. Keď sme si brali úver na pivovar, podpísali sme im bianko šek na celý náš majetok," spomína B. Cvik.

Fabriku získali pod kontrolu začiatkom roku 2007. Spočiatku sa chceli s históriou pivovaru rozlúčiť. Dali si natlačiť už aj etikety s novým názvom. No nakoniec sa rozhodli pre tradičný Urpiner. „Aj keď toto pivo bičovala nepriazeň osudu, stále sa ho predalo 60-tisíc hektolitrov. Ak by sme značku zmenili, hrozilo by, že by sme časť trhu a pivárov stratili. Stavali sme na tých, čo vydržali, a povedali sme si, že naštartujeme nový začiatok."

Medzi psychiatriou a väzením

V súčasnosti je Urpiner posledný funkčný priemyselný pivovar so slovenskými majiteľmi a s klasickou technológiou varenia piva, ktorý nemá problémy. Po tom, ako sa bytčiansky Popper, posledný pivovar z niekdajšieho pivného impéria privatizéra Karola Konárika, dostal do reštrukturalizácie.

„Keď sme vstúpili do firmy, niekoľko mesiacov sme so spoločníkom balansovali na hranici, či neskončíme na psychiatrii alebo vo väzení," spomína už dnes s úsmevom B. Cvik. V dezolátnom stave boli totiž zariadenia, ktoré využívali na chladenie čpavok. Čpavkové potrubie bolo navyše prehrdzavené a hrozili vážne ekologické problémy.

Noví majitelia museli hneď do firmy investovať. Za prvé dva roky vynaložili len na technológie dva milióny eur. Hoci pivovar zatiaľ nie je v takej kondícii, aby z neho majitelia vyťahovali zisk, v zásuvke už majú nachystaný projekt na plechovkovú linku za zhruba jeden milión eur. No montovať sa bude, až keď bude jasné, že sa zaplatí. Zatiaľ plnia Urpiner do plechoviek v Rakúsku, kam ho vozia v cisternách. No vyzerať to nádejne. Prvú plechovkovú emisiu - 1 250 hektolitrov - vypredali za týždeň.

Prerábali na cene

B. Cvik, ktorý má na starosti ekonomiku, dáva od začiatku pozor na to, aby firma neskĺzla do problémov. Ak všetko dobre dopadne, počiatočný úver by mali spoločníci splatiť v roku 2015. Podľa neho nemajú vo firme problémy ani s platbami dodávateľom. „Zásadou je, že firma nesmie fungovať v prevádzkovej strate, nesmie vybuchnúť. Ak nemá byť vo firme vízia zisku, nemá význam to robiť," hovorí spolumajiteľ fabriky.

Zaviesť túto filozofiu v Banskobystrickom pivovare však nebolo jednoduché. Hneď, ako prišli noví spoločníci do firmy, zrušili zmluvy s Metrom a Kauflandom. Na každej fľaške, ktorú do týchto sietí dodávali, prerábali korunu päťdesiat až dve a třpli, aby ich predali čo najmenej.

Postupne sa do Kauflandu vrátili. Pre firmu sa stali silným obchodným partnerom. Dodávajú aj do Tesca. No s Metrom sa dodnes nedohodli. Šéf Banskobystrického pivovaru tvrdí, že so sieťami sa dokáže dohodnúť, aj keď si, samozrejme, vie predstaviť lepšie ceny. Urpiner sa postupne aj v obchodných sieťach prepracoval do strednej cenovej kategórie piv.

Pivo z Banskej Bystrice si našlo zákazníkov aj vo Viedni, kam pravidelne vozia sudy. V zahraničí ho pijú v Budapešti i v Kanade.

Urpineru sa na trhu darilo stúpať aj v období, keď celý pivný trh padal. V minulom roku rástol dvojcifernými číslami a podobný vývoj sa očakáva aj v súčasnosti. Darí sa najmä predaju fľaškového piva. Reštaurácie a pohostinstvá sú zviazané dlhodobými zmluvami so silnými pivovarmi. A obvykle nemôžu vymeniť dodávateľa skôr ako päť rokov po podpise zmluvy, ktorou im pivovarník prispeje na výčapný pult či interiér.

Napriek tomu sa obchodníkom z Banskobystrického pivovaru podarilo presvedčiť už sedemdesiatich majiteľov reštaurácií a výčapov, že čapovať Urpiner bude dobrý ťah. „Som hrdý, keď sa prechádzam po

Banskej Bystrici a vidím, že na troch terasách na námestí sa už podáva naše pivo," hovorí B. Cvik.

Návrat k tradícii

Urpiner sa stavia na čelo hnutia, ktoré chce zachovať rôznorodosť chutí slovenských pív. Je spoluzakladateľom Asociácie malých nezávislých pivovarov. „Myslím si, že v dobrých reštauračných zariadeniach by malo byť viac druhov pív od viacerých výrobcov. Chápem, že ak poskytne firma podporu na výčapný pult, chce, aby sa čapovalo iba ich pivo. No nikde nemusí byť podmienka, že tam nemôže byť viac výčapných zariadení," pripomína B. Cvik.

Ambíciu nových majiteľov vrátiť sa chuťou piva o niekoľko rokov dozadu brali spočiatku s nedôverou aj ich spolupracovníci. Tradičné varenie a vyššie chmelenie mohlo byť pre biznis nebezpečné. Chute zákazníkov sa rokmi zmenili takzvanými europivami a od prelomu tisícročia sa horkosť pív znížila zhruba o tretinu.

V tomto roku zorganizovala firma slepý test. Päťtisíc ľudí v Banskej Bystrici, Pezinku a Košiciach dostávalo za rovnakých podmienok pod dohľadom notára anonymne dve vzorky piva. Mali sa rozhodnúť, ktoré im chutí lepšie. Výsledok? Urpiner označila za chutnejšiu polovicu konzumentov, Zlatý Bažant 45 percent a päť percent sa nevedelo rozhodnúť. „Aj pre nás bolo prekvapením, že takémuto veľkému počtu ľudí stále viac chutí horké pivo," opisuje B. Cvik.

Úspech na súťažiach

Urpiner začal brávať ocenenia najmä na českých súťažiach pív. Tohto roku si odniesli zlato zo súťaže České pivo v Českých Budějoviciach za polotmavú jedenástku a štyri Pivné pečate z Tábora. Recept, ktorý pomohol pivovaru k týmto cenám, bol nákup sladú a chmeľu prvej triedy a oprášenie starých receptúr. Firma však rýchlo naskočila aj na „módu" ochutených pív. No od nadnárodnej konkurencie sa odlišujú chuťou a horkosťou. „Záleží, na čo si zákazníci zvyknú. Či na produkt viac pivový alebo malinový," uvažuje B. Cvik.

Aj keď na Slovensku prišiel na trh s radlerom ako prvý dnes už „nebohý" bratislavský Stein, „mohutnejší" nástup zaznamenal až radler z Banskej Bystrice, kde sa chvália aj historickým prvenstvom na slovenskom trhu - nealkoholickým radlerom. Zrejme aj preto neštartuje Heineken na Slovensku súdne spory o názov Radler, ako to robí v Česku. „Samozrejme, bol by to nezmysel. To ako keby si niekto chcel registrovať ochrannú známku na slovo pivo," tvrdí B. Cvik. Priznáva, že už aj on dostal od slovenskej jednotky súdnu obsielku. Konkurentovi sa nepáčil slogan v kampani: „Viete, ktoré slovenské pivo je skutočne svetové?", ktorým sa chcel Urpiner pochváliť svojimi úspechmi na českých súťažiach.

„Povedali sme si, že aj my máme svetové slovenské pivo. Chuťou, kvalitou, oceneniami. Z Heinekenu nám napísali, že chceme parazitovať na ich povesti. To určite nie je pravda. My chceme byť iní. Bojujeme za rozmanitosť chutí a ideme s heslom aspoň jedna точка nezávislého piva do každej krčmy," uzatvára B. Cvik.

Branislav Cvik (43)

po skončení Národohospodárskej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave** nastúpil do spoločnosti Expos Casalia. Vo firme, ktorá bola importérom kancelárskej techniky, hodínok a hudobných nástrojov, pracoval ako ekonomický manažér a neskôr ako ekonomický riaditeľ. Od roku 1994 firma pribrala český trh a na starosti dostal aj obchodný úsek. Po rozdelení firmy sa stal spoluvlastníkom spoločnosti Casalia. V roku 2006 vstúpil do pivovarského biznisu a so spoločníkom Ľubomírom Vančom vlastní a riadia Banskobystrický pivovar.

[Späť na obsah](#)

32. Nominácie Manažér roka 2012: Marek Štrpka

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 17/10/2012; Podnikanie; TREND]

Najväčšiu domácu chemičku Duslo mal viesť mladý finančný riaditeľ v ťažkých krízových časoch iba dočasne, no napokon ju rýchlo dotiahol späť na najvyššie predkrízové zisky

Manažér roka 2012: hlavná stránka | hlasovanie

Najbohatší slovenský biznismen Andrej Babiš nebol vo svojej chemičke Duslo Šaľa v predkrízových rokoch 2005 až 2008 spokojný hneď s tromi generálnymi riaditeľmi. V rýchlom slede ich otestoval a potom sa s nimi rozlúčil. Manažéra, ktorý na tento post nastúpil v čase vzbĺknutia krízy na jeseň roku 2008, si tam, paradoxne, drží dodnes. A to tak A. Babiš, ako aj bývalý finančný riaditeľ Dusla Marek

Štrpka si možno pôvodne mysleli, že v náročnejších krízových časoch bude generálnym riaditeľom v Šalí len na čas. Dokedy majiteľ fabriky nezíska nejaké manažérske eso.

M. Štrpka už má za sebou na poste najvyššieho šéfa najväčšej slovenskej chemičky štvrté výročie. Prvý krízový rok 2009 pod jeho rukami Duslo vykázalo straty, ale predvlani a vlani zarobilo dovedna takmer päťdesiat miliónov eur. A to, že dôvera majiteľa Dusla v jeho pôvodne dočasný tip stále trvá, potvrdzuje aj skutočnosť, že M. Štrpka so svojím tímom ho dokáže presvedčiť, aby do fabriky investoval nemalé prostriedky.

Ostrohy u Sabola

Pôvodne M. Štrpka medzi manažérov ani nesmeroval. Po gymnáziu chcel študovať na elektrotechnickej fakulte, ale novembrová revolúcia jeho plány zmenila. "Uvedomil som si, že s nástupom trhového hospodárstva stúpne význam iných druhov vzdelania, a tak som sa prihlásil v Bratislave na Obchodnú fakultu **Ekonomickej univerzity** a aj na Právnickú fakultu Univerzity Komenského," hovorí. S tým, že neskôršie roky mu potvrdili vhodnosť tejto kombinácie pre manažérsku prácu. Vyštvudovať dve vysoké školy v dennom štúdiu bolo náročné. Spával najviac päť či šesť hodín denne. No naučilo ho to zvládať väčší rozsah úloh naraz. A to neskôr zúročil.

Po škole sa rozhodoval, či sa bude zaujímať o prácu v niektorej z tunajších pobočiek veľkých nadnárodných spoločností, alebo zamieri do len začínajúcej domácej firmy. "Nakoniec som si vybral prácu pre skupinu slovenských podnikateľov, lebo som predpokladal, že v ňom sa aj mladý človek rýchlejšie dostane k zložitejším veciam."

Začal pracovať pre skupinu potravinárskych podnikov patriacich podnikateľom okolo Jána Sabola. Jeho očakávania sa splnili. Pracoval na rôznych finančných i právnych veciach, no rýchlo mu zverili aj manažovanie projektu kúpy a reštrukturalizácie jedného skrachovaného liehovaru v Leopoldove. Ten je dnes najsilnejšou výrobnou základňou sabolovcov, ktorí v nej vyrábajú okrem potravinárskeho liehu aj biopalivá.

Neskôr sa stal aj riaditeľom pre financie a stratégiu celej potravinárskej divízie sabolovcov. Tí v tom čase popri liehovarníctve podnikali aj vo výrobe minerálok či horčíc. No a povýšený M. Štrpka vtedy stále nemal ani tridsať rokov.

Nové výzvy u Babiša

V roku 2003 zmenil zamestnávateľa. Začal pracovať pre český agrochemický koncern Agrofert A. Babiša. Ten vtedy hľadal finančného riaditeľa pre svoju čerstvo kúpenú bratislavskú chemičku Istrochem a na pohovor si pozval aj M. Štrpku. "Na skupine Agrofert ma oslovil jej podnikateľský príbeh i plánovaný rozvoj. Chcel som byť súčasťou tohto rýchlo rastúceho zoskupenia s podnikmi naprieč celou strednou Európou."

V roku 2005 A. Babiš ovládol na Slovensku ešte väčšiu chemičku –šalianske Duslo a z Bratislavy do Šale sa sťahoval za prácou aj M. Štrpka. Opäť na post finančného riaditeľa. Tam zažil hneď troch generálnych riaditeľov. No na jeseň roku 2008 "prišiel rad" aj na neho. A. Babiš mu v Dusle ponúkol najvyšší post. "Každý už v biznise videl nástup nových ťažších časov, a tak prevziať takýto post mohlo byť aj riziko. Ja som to však vnímal hlavne ako príležitosť robiť zasa niečo zložitejšie a zodpovednejšie."

Chémia nebola na strednej jeho obľúbeným predmetom, no aj tak odrazu viedol najväčšiu slovenskú chemičku s vyše dvoma tisíckami zamestnancov. Už v nej nebol zodpovedný iba za financie, ale aj množstvo iných oblastí.

Odmietnutí plynári

Súčasťou výbavy každého manažéra musí byť aj razantnosť, ak je to pre podnik nutné. No citlivé rezy treba podľa neho protistrane vždy aj náležite vysvetliť. Z krízových reštrikcií tak M. Štrpkovi najviac času zabrali stretnutia s odborármi, ale bol rád, že napokon sami pochopili nevyhnutnosť znižovania miezd. "Cením si, že ekonomiku firmy dokážeme aj počas krízy držať na takej hladine, že sme nemuseli pristúpiť k žiadnemu hromadnému prepúšťaniu." Hlavne v pridruženom Istrocheme Duslo síce nejaké výroby aj zrušilo a z bratislavských prevádzok prepúšťalo aj niekoľko stoviek zamestnancov, to všetko však boli ešte predkrízové rezy.

K terajšej stabilite Dusla prispel veľkou mierou aj ďalší razantný krok manažmentu. Od začiatku roku 2010 Duslo na výrobu hnojív už neodoberá zemný plyn od Slovenského plynárenského priemyslu, ale od slovenskej dcéry nemeckého RWE. SPP tak stratil zákazníka, ktorý odoberá až osem percent celoslovenskej spotreby plynu.

Každý zverený podnik riadi, akoby bol jeho vlastný. Podstatné pre neho tiež je, že zatiaľ nemusel v žiadnej firme robiť to, s čím by zasadne nesúhlasil. Práve naopak, vlastníci, pre ktorých pracuje, dávajú manažérom svojich firiem dosť veľký priestor dokonca aj v oblasti strategického plánovania. Jeho šaliansky sviadaci tím tak pre Duslo sám pripravuje vlastné rozvojové projekty, ktoré schvaľuje pražská centrála Agrofertu. Manažéri Dusla tak nie sú iba vykonávateľmi myšlienok zhora, ako to často býva v dcérach západoeurópskych koncernov.

Súťaž o injekcie

Aj napriek kríze je tím M. Štrpku v príprave nových rozvojových plánov mimoriadne aktívny. "Vo firme sa nám podarilo udomáčniť myšlienku, že práve kríza je príležitosťou stať sa ešte silnejší," hovorí šéfmanažér. Duslo to okrem získavania nových zákazníkov i zefektívňovania prevádzky dosahuje aj novými investíciami. Tie smeruje hlavne do výroby medziproduktov, ktoré si dosiaľ na svoje finálne produkty – hnojivá i gumárenské chemikálie – nakupovalo od dodávateľov. Podnik tak ide vložiť päťdesiat miliónov eur do novej výroby anilínu – základného produktu na výrobu gumárenských chemikálií, ktorý dováža zo zahraničia. Fabrika dostala od matky zelenú aj na výstavbu paroplynu. Opäť za vyše päťdesiat miliónov eur. Tak bude mať Duslo viac vlastných energií.

O všetky tieto investície museli však manažéri Dusla zabojsovať. Vnútrokcernová súťaž je široká. Agrofert má dve stovky dcér. "Ani v Agroferte nie sú balíky investícií neobmedzené. Sami vieme, že môžeme u matky uspieť iba kvalitnými návrhmi," hovorí M. Štrpka.

Už teraz pracujú na ďalšom projekte, ktorý by bol pre firmu zo strany matky historicky vôbec najväčšou investíciou. Uvažujú nad novou výrobňou čpavku – tak by vo fabrike mohli vymeniť základný uzol celej výroby hnojív.

Čo nie je v knižkách

M. Štrpka s obavou nahliada len na veci, ktoré sám nemôže ovplyvniť. Nebezpečné pre celý európsky priemysel podľa neho je, že Európska únia ho tlačí do plnenia prísnych ekologických noriem bez toho, aby to isté robili aj inde. "Výsledkom bude iba to, že výroby sa z Európy budú presúvať do iných, benevolentnejších častí sveta. Ekológia sa musí riešiť všade na svete rovnakou mierou," upozorňuje. A nebezpečné pre Európu sú podľa neho aj dlhy benevolentnejších členov menovej únie. "Únia si toho s ekológiou i eurom berie na plecia až príliš veľa a to znižuje jej konkurencieschopnosť."

Jeho hlavným cieľom je vybudovať z Dusla flexibilnú firmu, ktorá sa bude vedieť prispôbiť meniacim sa trhovým podmienkam. A tiež – aby Duslo nebolo vnímané ako úspešný podnik iba v skupine Agrofert či v slovenskej chémii, ale na celoeurópskej úrovni.

Dobré riadenie firiem sa podľa neho nedá naučiť z motivačnej literatúry či na prednáškach v štýle "ako to zvládli iní". Aj on síce číta knihy o ekonómii, no podľa neho je riadenie hlavne o intuícii každého manažéra. "Snažím sa ísť svojou cestou a vytváram si vlastný štýl práce. Manažment nie je súbor poučiek, ktoré keď sa naučíte, tak vám zaručia úspech. Skôr je to o tom, či to v sebe človek má alebo nemá," uzatvára M. Štrpka.

Marek Štrpka (39)

vyštudoval Obchodnú fakultu bratislavskej **Ekonomickej univerzity** aj Právnickú fakultu Univerzity Komenského. Najskôr pracoval pre podnikateľskú skupinu okolo Jána Sabola, kde končil na poste riaditeľa pre financie a stratégie jej nosnej potravinárskej divízie. Od roku 2003 prešiel do skupiny Agrofert. Najskôr ako finančný riaditeľ Istrochemu, neskôr rovnaký post zastával v Dusle. Generálnym riaditeľom Dusla je od jesene roku 2008.

Partner projektu: Official image partner:

Foto - Maňo Štrauch

Tweet

[Späť na obsah](#)

33. Marek Štrpka

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 18/10/2012; 41/2012; s.: 36,37; Manažér roka; TREND]

Najväčšiu domácu chemičku Duslo mal viesť mladý finančný riaditeľ v ťažkých krízových časoch iba dočasne, no napokon ju rýchlo dotiahol späť na najvyššie predkrízové zisky

TREND

Najbohatší slovenský biznismen Andrej Babiš nebol vo svojej chemičke Duslo Šaľa v predkrízových rokoch 2005 až 2008 spokojný hneď s tromi generálnymi riaditeľmi. V rýchlom slede ich otestoval a potom sa s nimi rozlúčil. Manažéra, ktorý na tento post nastúpil v čase vzbĺknutia krízy na jeseň roku 2008, si tam, paradoxne, drží dodnes. A to tak A. Babiš, ako aj bývalý finančný riaditeľ Dusla Marek Štrpka si možno pôvodne mysleli, že v náročnejších krízových časoch bude generálnym riaditeľom v Šali len na čas. Dokedy majiteľ fabriky nezíska nejaké manažérske eso.

M. Štrpka už má za sebou na poste najvyššieho šéfa najväčšej slovenskej chemičky štvrté výročie. Prvý krízový rok 2009 pod jeho rukami Duslo vykázalo straty, ale predvlani a vlani zarobilo dovedna takmer päťdesiat miliónov eur. A to, že dôvera majiteľa Dusla v jeho pôvodne dočasný tip stále trvá, potvrdzuje aj skutočnosť, že M. Štrpka so svojím tímom ho dokáže presvedčiť, aby do fabriky investoval nemalé prostriedky.

Ostrohy u Sabola

Pôvodne M. Štrpka medzi manažérov ani nesmeroval. Po gymnáziu chcel študovať na elektrotechnickej fakulte, ale novembrová revolúcia jeho plány zmenila. „Uvedomil som si, že s nástupom trhového hospodárstva stúpne význam iných druhov vzdelania, a tak som sa prihlásil v Bratislave na Obchodnú fakultu **Ekonomickej univerzity** a aj na Právnickú fakultu Univerzity Komenského," hovorí. S tým, že neskôršie roky mu potvrdili vhodnosť tejto kombinácie pre manažérsku prácu. Vyštudovať dve vysoké školy v dennom štúdiu bolo náročné. Spával najviac päť či šesť hodín denne. No naučilo ho to zvládať väčší rozsah úloh naraz. A to neskôr zúročil.

Po škole sa rozhodoval, či sa bude zaujímať o prácu v niektorej z tunajších pobočiek veľkých nadnárodných spoločností, alebo zamieri do len začínajúcej domácej firmy. „Nakoniec som si vybral prácu pre skupinu slovenských podnikateľov, lebo som predpokladal, že v ňom sa aj mladý človek rýchlejšie dostane k zložitejším veciam."

Začal pracovať pre skupinu potravinárskych podnikov patriacich podnikateľom okolo Jána Sabola. Jeho očakávania sa splnili. Pracoval na rôznych finančných i právnych veciach, no rýchlo mu zverili aj manažovanie projektu kúpy a reštrukturalizácie jedného skrachovaného liehovaru v Leopoldove. Ten je dnes najsilnejšou výrobnou základňou sabolovcov, ktorí v nej vyrábajú okrem potravinárskeho liehu aj biopalivá.

Neskôr sa stal aj riaditeľom pre financie a stratégiu celej potravinárskej divízie sabolovcov. Tí v tom čase popri liehovarníctve podnikali aj vo výrobe minerálov či horčíc. No a povýšený M. Štrpka vtedy stále nemal ani tridsať rokov.

Nové výzvy u Babiša

V roku 2003 zmenil zamestnávateľa. Začal pracovať pre český agrochemický koncern Agrofert A. Babiša. Ten vtedy hľadal finančného riaditeľa pre svoju čerstvo kúpenú bratislavskú chemičku Istrochem a na pohovor si pozval aj M. Štrpku. „Na skupine Agrofert ma oslovil jej podnikateľský príbeh i plánovaný rozvoj. Chcel som byť súčasťou tohto rýchlo rastúceho zoskupenia s podnikmi naprieč celou strednou Európou."

V roku 2005 A. Babiš ovládol na Slovensku ešte väčšiu chemičku -šalianske Duslo a z Bratislavy do Šale sa sťahoval za prácou aj M. Štrpka. Opäť na post finančného riaditeľa. Tam zažil hneď troch generálnych riaditeľov. No na jeseň roku 2008 „prišiel rad" aj na neho. A. Babiš mu v Dusle ponúkol najvyšší post. „Každý už v biznise videl nástup nových ťažších časov, a tak prevziať takýto post mohlo byť aj riziko. Ja som to však vnímal hlavne ako príležitosť robiť zasa niečo zložitejšie a zodpovednejšie."

Chémia nebola na strednej jeho obľúbeným predmetom, no aj tak odrazu viedol najväčšiu slovenskú chemičku s vyše dvoma tisíckami zamestnancov. Už v nej nebol zodpovedný iba za financie, ale aj množstvo iných oblastí.

Odmietnutí plynári

Súčasťou výbavy každého manažéra musí byť aj razantnosť, ak je to pre podnik nutné. No citlivé rezy treba podľa neho protistrane vždy aj náležite vysvetliť. Z krízových reštrikcií tak M. Štrpkovi najviac času zabrali stretnutia s odborármi, ale bol rád, že napokon sami pochopili nevyhnutnosť znižovania miezd. „Cením si, že ekonomiku firmy dokážeme aj počas krízy držať na takej hladine, že sme nemuseli pristúpiť k žiadnemu hromadnému prepúšťaniu." Hlavne v pridruženom Istrocheme Duslo síce nejaké výroby aj zrušilo a z bratislavských prevádzok prepúšťalo aj niekoľko stoviek zamestnancov, to všetko

však boli ešte predkrízové rezy.

K terajšej stabilite Dusla prispel veľkou mierou aj ďalší razantný krok manažmentu. Od začiatku roku 2010 Duslo na výrobu hnojív už neodoberá zemný plyn od Slovenského plynárenského priemyslu, ale od slovenskej dcéry nemeckého RWE. SPP tak stratil zákazníka, ktorý odoberá až osem percent celoslovenskej spotreby plynu.

Každý zverený podnik riadi, akoby bol jeho vlastný. Podstatné pre neho tiež je, že zatiaľ nemusel v žiadnej firme robiť to, s čím by zasadne nesúhlasil. Práve naopak, vlastníci, pre ktorých pracuje, dávajú manažérom svojich firiem dosť veľký priestor dokonca aj v oblasti strategického plánovania. Jeho šaliansky riadiaci tím tak pre Duslo sám pripravuje vlastné rozvojové projekty, ktoré schvaľuje pražská centrála Agrofertu. Manažéri Dusla tak nie sú iba vykonávateľmi myšlienok zhora, ako to často býva v dcérach západoeurópskych koncernov.

Súťaž o injekcie

Aj napriek kríze je tím M. Štrpku v príprave nových rozvojových plánov mimoriadne aktívny. „Vo firme sa nám podarilo udomáčniť myšlienku, že práve kríza je príležitosťou stať sa ešte silnejší,“ hovorí šéfmanažér. Duslo to okrem získavania nových zákazníkov i zefektívňovania prevádzky dosahuje aj novými investíciami. Tie smeruje hlavne do výroby medziproduktov, ktoré si dosiaľ na svoje finálne produkty - hnojivá i gumárenské chemikálie - nakupovalo od dodávateľov. Podnik tak ide vložiť päťdesiat miliónov eur do novej výroby anilínu - základného produktu na výrobu gumárenských chemikálií, ktorý dováža zo zahraničia. Fabrika dostala od matky zelenú aj na výstavbu paroplynu. Opäť za vyše päťdesiat miliónov eur. Tak bude mať Duslo viac vlastných energií.

O všetky tieto investície museli však manažéri Dusla zabojsovať. Vnútrokocernová súťaž je široká. Agrofert má dve stovky dcér. „Ani v Agroferte nie sú balíky investícií neobmedzené. Sami vieme, že môžeme u matky uspieť iba kvalitnými návrhmi,“ hovorí M. Štrpka.

Už teraz pracujú na ďalšom projekte, ktorý by bol pre firmu zo strany matky historicky vôbec najväčšou investíciou. Uvažujú nad novou výrobnou čpavku - tak by vo fabrike mohli vymeniť základný uzol celej výroby hnojív.

Čo nie je v knižkách

M. Štrpka s obavou nahliada len na veci, ktoré sám nemôže ovplyvniť. Nebezpečné pre celý európsky priemysel podľa neho je, že Európska únia ho tlačí do plnenia prísnych ekologických noriem bez toho, aby to isté robili aj inde. „Výsledkom bude iba to, že výroby sa z Európy budú presúvať do iných, benevolentnejších častí sveta. Ekológia sa musí riešiť všade na svete rovnakou mierou,“ upozorňuje. A nebezpečné pre Európu sú podľa neho aj dlhy benevolentnejších členov menovej únie. „Únia si toho s ekológiou i eurom berie na plecia až príliš veľa a to znižuje jej konkurencieschopnosť.“

Jeho hlavným cieľom je vybudovať z Dusla flexibilnú firmu, ktorá sa bude vedieť prispôbiť meniacim sa trhovým podmienkam. A tiež - aby Duslo nebolo vnímané ako úspešný podnik iba v skupine Agrofert či v slovenskej chémii, ale na celoeurópskej úrovni.

Dobré riadenie firiem sa podľa neho nedá naučiť z motivačnej literatúry či na prednáškach v štýle „ako to zvládli iní“. Aj on síce číta knihy o ekonómii, no podľa neho je riadenie hlavne o intuícii každého manažéra. „Snažím sa ísť svojou cestou a vytváram si vlastný štýl práce. Manažment nie je súbor poučiek, ktoré keď sa naučíte, tak vám zaručia úspech. Skôr je to o tom, či to v sebe človek má alebo nemá,“ uzatvára M. Štrpka.

Marek Štrpka (39)

vyštudoval Obchodnú fakultu bratislavskej **Ekonomickej univerzity** aj Právnickú fakultu Univerzity Komenského. Najskôr pracoval pre podnikateľskú skupinu okolo Jána Sabola, kde končil na poste riaditeľa pre financie a stratégie jej nosnej potravinárskej divízie. Od roku 2003 prešiel do skupiny Agrofert. Najskôr ako finančný riaditeľ Istrochemu, neskôr rovnaký post zastával v Dusle. Generálnym riaditeľom Dusla je od jesene roku 2008.

[Späť na obsah](#)

34. RECENZNÝ POSUDOK NA PUBLIKÁCIU AUTOROV: MICHAL STRIČÍK, PAVOL ANDREJOVSKÝ, MARTIN BOSÁK S NÁZVOM „UDRŽATEĽNOSŤ PRÍRODNÝCH ZDROJOV“

[Téma: Ekonomická univerzita; Odpady; 16/10/2012; 10/2012; s.: 47; Recenzný posudok na publikáciu; Ing. Daniela Urbílková, PhD.]

Ing. Daniela Urbílková, PhD. *

Pojmy trvalá udržateľnosť (sustainability) a trvalo udržateľný rozvoj (sustainable development) sa začali používať začiatkom sedemdesiatych rokov 20. storočia najmä v súvislosti s poznáním, že akýkoľvek nekontrolovateľný rast (populácie, výroby, spotreby, znečistenia a pod.) je v prostredí obmedzených zdrojov neudržateľný.

Koncept trvalo udržateľného rozvoja sa tvoril a rozvíjal najmä v posledných dvoch desaťročiach. Hlavnými príčinami jeho vzniku boli globálne environmentálne problémy, akými sú klimatické zmeny vrátane kyslých dažďov, narušenie ozónovej vrstvy, dezertifikácia spôsobená globálnym otepľovaním, nadmerná spotreba spôsobujúca drancovanie prírodných zdrojov (dažďové pralesy, fosílna palivá, zásoby rýb) a rapidne znižovanie biodiverzity, t.j. počtu rastlinných a živočíšnych druhov.

Posudzovaná publikácia pojednáva práve o týchto skutočnostiach a poskytuje základné informácie z danej oblasti. Hlavnou cieľovou skupinou sú poslucháči **Ekonomickej univerzity** Podnikovohospodárskej fakulty, ktorí dané informácie využijú v rámci voliteľných predmetov vyučovaných na fakulte.

Učebný text je rozdelený do ôsmich na seba naväzujúcich kapitol, ktoré obsahujú tabuľky a grafy (v súlade s platnou STN ISO 690) zodpovedajúce charakteru príslušného dokumentu. Popri teoretických východiskách je na konci každej kapitoly záverečné zhrnutie vo forme kontrolných otázok a tém na vypracovanie seminárnych prác (na základe ktorých si čitatelia môžu preveriť získané vedomosti), ako aj zoznam použitej literatúry.

Publikácia Michal Stričík, Pavol Andrejovský, Martin Bosák „Udržateľnosť prírodných zdrojov“ zodpovedá pedagogickým potrebám a určite posluží študentom pri rozvíjaní teoretických poznatkov z danej oblasti.

* Katedra marketingu a obchodu, **EU** v Bratislave- PHF Košice

[Späť na obsah](#)

35. Podchod na Dolnozemskej ulici v Bratislave dostal novú tvár

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 18/10/2012; Webnoviny.sk; SITA]

Podchod využívajú najmä študenti **Ekonomickej univerzity**, v jeho blízkosti sídli aj Všeobecná zdravotná poisťovňa a Daňový úrad.

BRATISLAVA 18. októbra (WEBNOVINY) - Podchod na Dolnozemskej ulici pri **Ekonomickej univerzite v Bratislave** vyčistili a obnovili, vo štvrtok ho symbolicky otvorili pre verejnosť.

Podchod je jedným z najvyužívanejších v hlavnom meste, denne ním prejdú tisícky ľudí, najmä študenti a zamestnanci univerzity.

Po podchode na Trnavskom mýte a autobusovej zastávke na Zochovej ulici ide o ďalší partnerský projekt, ktorý spojil verejný sektor s privátnym - bratislavskú samosprávu a súkromnú firmu, informoval hovorca primátora Bratislavy Ľubomír Andrassy.

Hlavné mesto investovalo do obnovy podchodu 8000 eur. Podchod komplexne vyčistili a opravili čerpadlá, ktoré nefungovali, a preto bol zanesený. Upravili tiež elektrinu a elektrické rozvody, vymaľovali zábradlie a prístrešky.

Podchod využívajú najmä študenti **Ekonomickej univerzity**, v jeho blízkosti sídli aj Všeobecná zdravotná poisťovňa a Daňový úrad.

Obrazom: Nová tvár podchodu v Petržalke

Partnerom v projekte bola spoločnosť Lenovo aj **Ekonomická univerzita**. Súkromná firma obnovu podporila finančne aj tým, že jej zamestnanci podchod vlastnoručne vyčistili a vymaľovali.

Popis foto: Obnovený podchod na Dolnozemskej ulici v Bratislave otvorili 18. októbra 2012., SITA/Diana Černáková

[Späť na obsah](#)

36. Obnovili podchod pri **Ekonomickej univerzite v bratislavskej Petržalke**

[Téma: Ekonomická univerzita; aktualne.sk; 18/10/2012; Dnes; SITA]

BRATISLAVA - Podchod na Dolnozemskej ulici pri **Ekonomickej univerzite v Bratislave** vyčistili a obnovili, vo štvrtok ho symbolicky otvorili pre verejnosť. Podchod je jedným z najvyužívanejších v hlavnom meste, denne ním prejdú tisícky ľudí, najmä študenti a zamestnanci univerzity.

Po podchode na Trnavskom mýte a autobusovej zastávke na Zochovej ulici ide o ďalší partnerský projekt, ktorý spojil verejný sektor s privátnym - bratislavskú samosprávu a súkromnú firmu, informoval hovorca primátora Bratislavy Ľubomír Andrassy.

Hlavné mesto investovalo do obnovy podchodu 8 000 eur. Podchod komplexne vyčistili a opravili čerpadlá, ktoré nefungovali, a preto bol zanesený. Nová tvár podchodu na Dolnozemskej ulici. Zdroj - SITA/Diana Černáková

Upravili tiež elektrinu a elektrické rozvody, vymaľovali zábradlie a prístrešky. Podchod využívajú najmä študenti **Ekonomickej univerzity**, v jeho blízkosti sídli aj Všeobecná zdravotná poisťovňa a Daňový úrad.

Partnerom v projekte bola súkromná spoločnosť aj **Ekonomická univerzita**. Firma obnovu podporila finančne aj tým, že jej zamestnanci podchod vlastnoručne vyčistili a vymaľovali.

Popis foto: Podchod na Dolnozemskej ulici v blízkosti **Ekonomickej univerzity** dostal nové šaty. Zdroj - SITA/Diana Černáková

[Späť na obsah](#)

37. Otázkou je nielen kedy

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 19/10/2012; 242/2012; s.: 8,9; Futbal; KAROL CSONTÓ]

Hráčsky agent KAROL CSONTÓ rozšíril diskusiu na tému odchodu mladých futbalových talentov do zahraničných akadémií

Toto je reakcia na článok Nešťastníci z futbalových akadémií z pera trénera, funkcionára a publicistu Milana Lešického. Veríme, že vzhľadom na to, že naša agentúra Stars&Friends dlhodobo pôsobí na európskom futbalovom trhu a vo viacerých krajinách sme v rebríčku lídrom, môžeme našimi poznatkami a názormi prispieť do otvárajúcej sa diskusie o tom, či je správne v mladom veku odísť do zahraničia, alebo nie.

I. PODMIENKY V ZAHRANIČNÝCH AKADÉMIÁCH

VÝBER TALENTOV

Zahraničné kluby už disponujú širokými oddeleniami skautingu, v ktorých je od 5 do 15 zamestnancov s trvalým pracovným pomerom, spolupracujúcich (niekedy) so zhruba rovnakým počtom pozorovateľov, viazaných na polovičný úväzok. Skauti sú vyškolení, majú jasne stanovenú metodiku a na adeptov majú nadnárodný pohľad. Využívajú moderné informačné a komunikačné kanály, internetové systémy a kvalitné softvéry. Ich postavenie v štruktúre je čoraz vážnejšie a požívajú stále väčšiu dôveru od vedenia klubov, tréneri či športoví riaditelia s nimi konzultujú svoje rozhodnutia pred nákupmi, aby eliminovali riziko zlého transferu. Obdobie, počas ktorého sa hráč sleduje, je minimálne rok, pričom hranica veku sledovaného mladého adepta sa posúva stále nižšie. Kým pred piatimi rokmi bolo ťažisko skautingu zaoštréné na talenty vo veku 17 až 19 rokov, dnes je to kategória 15 - 17 a vo výnimočných prípadoch aj mladších. Náš záver: v oblasti skautingu slovenské kluby značne zaostávajú.

UBYTOVANIE A STRAVA

Hráči, ktorí prichádzajú do klubu z väčších vzdialeností, sú spravidla ubytovaní v internáte, nachádzajúcom sa často priamo v areáli tréningového centra, alebo v hoteloch v blízkosti tréningových komplexov. Ak je ubytovanie mimo centra, klub hráčov zvažuje vlastnými autobusmi. Počas celého dňa je v internáte prítomný tútor, ktorý zodpovedá za dodržiavanie predpísaného režimu. Strava, na náklady klubu, sa podáva 3-krát denne, z toho dva razy teplé jedlo, na jej zložení sa podieľajú dietológovia. Klubový lekár, majúci pohotovosť, je na dojazd maximálne päť minút od ubytovania. Náš záver: ubytovanie hráčov v našich kluboch je porovnateľné so zahraničnými strednej kategórie, rezervy sú v

stravovaní.

ŠKOLA A VZDELANIE

Kluby ponúkajú hráčom možnosť študovať na rôznych typoch škôl. Prvým sú školy, spojené s klubom, na nich sa futbalistu v prvom rade snažia naučiť jazyk. Neskôr sa štúdium rozširuje o ďalšie predmety - matematiku, históriu, športový manažment, fyziológiu a pod. Druhým typom sú školy nekooperujúce s klubom. Neexistujú v nich žiadne úľavy zo štúdia zo športových dôvodov. Reálne existuje aj skupina hráčov, ktorí sa rozhodli študovať v zahraničí len jazyk a stredoškolské vzdelanie absolvujú individuálnou formou na slovenských školách, ktoré pred odchodom do cudziny doma navštevovali. Vyžaduje si to veľkú mieru úsilia a sebadisciplíny. Systém vzdelávania mladých hráčov v zahraničných akadémiách je veľmi podobný nášmu. Futbalista, ktorý študovať chce, má porovnateľné možnosti doma aj vonku, až na rečovú bariéru, tá sa však dá odstrániť. Dôležité je nájsť primeranú mieru vzdelania, umožňujúcu mladému človeku osobnostný rozvoj a zároveň absolvovať v maximálnej miere preňho dôležité futbalové vzdelanie.

II. ŠPORTOVÁ PRÍPRAVA V AKADÉMIÁCH

INFRAŠTRUKTÚRA

Ihriská sú elementárnou nevyhnutnosťou na začatie výchovy mladých hráčov. Všetky sú absolútne rovné, upravené, rovnako ich okolie, a je ich dostatočný počet. Taktiež šatne, priestory na regeneráciu, spoločenské miestnosti a technické zázemie, pričom všetko je dokonale upravené. V porovnaní so Slovenskom sú výrazné rozdiely, jasne v neprospech voči domácim reáliám.

REALIZAČNÉ TÍMY

Početnosť a odbornosť realizačných tímov družstiev v zahraničných akadémiách je so Slovenskom neporovnateľná. Na tréningovej jednotke sa v priemernom klube zúčastňuje hlavný tréner, jeho jeden až dvaja asistenti, tréner brankárov, kondičný tréner a masér. To je pravidlo, nepísaný zákon! Samozrejmosťou je, že na štadióne je v službe lekár a fyzioterapeut. Tréneri sú kvalifikovaní, udržujú krok s najnovšími trendmi. Svojím okolím sú vnímaní ako dôležité osobnosti klubu, ich pozícia je stabilná aj v období výsledkových zakolísaní. Trénovať na mládežníckej úrovni nevníma nikto ako trest či poníženie. Situáciu na Slovensku môžeme zhrnúť do takého hodnotenia: schopných mládežníckych trénerov môžeme spočítať na dvoch rukách. Máme problém nájsť požadovanú kvalitu do mládežníckych reprezentačných výberov, nieto ešte obsadiť tieto posty adekvátnou silou v našich akadémiách, respektíve v predakademických a prípravkárskych družstvách. S odborným profilom trénera sa v modernej dobe musí spájať akceptovateľná osobnosť, schopná odolať tlaku, filtrovať emócie, schopnosť komunikovať s viacerými cieľovými skupinami, dôstojne sa správať počas zápasu a rad ďalších prvkov, spojených s vyzretou persónou.

TRÉNINGOVÝ PROCES

Jeho kvalita je podmienená odbornou spôsobilosťou realizačného tímu. Používajú sa moderné formy, účelné pomôcky a najnovšie vedecké poznatky. Základné metódy tréningov sú v akadémiách rôznych krajín porovnateľné, líšia sa len v detailoch, podľa futbalovej filozofie jednotlivých zväzov. Výsledok je neskôr čitateľný na charakteristike hráčov v dospelosti. Podľa vyjadrení absolventov zahraničných akadémií sa tréning v porovnaní so Slovenskom líši v intenzite, v individualizácii, v častej práci v skupinových formách, v práci s detailom, pričom vplyv na kvalitu cvičení majú aj schopnosti spoluhráčov. Náš záver: jednoznačne je kvalitnejší tréningový proces v zahraničných akadémiách.

MEDICÍNSKE ZÁZEMIE

V službe je vždy aspoň jeden lekár, v prípade potreby zásahu majúci potrebné materiálne vybavenie. Špičkové kluby majú lekára pre každé družstvo v každej kategórii. Ten je zodpovedný za diagnostiku zranení, priebeh liečby, vrátane dohľadu na rehabilitáciu a konzultácií s fyzioterapeutmi i kondičnými trénermi. Zároveň dokážu hráčom manažovať vyšetrenia a liečbu v nemocničných oddeleniach, od vstupných testov až po závažné úrazové stavy. Pravidelne diagnostikujú tréňovanosť, sledujú únavové faktory a následne upravujú stravovací režim, podľa ich informácií sa prispôbuje tréningový proces. Čoraz viac sa prejavuje trend zapájania športových psychológov do výchovy mladých futbalistov. Oni pomáhajú hráčom vyrovnáť sa s odchodom z domu, snažia sa naučiť ich vyrovnáť sa s prehrami ale aj víťazstvami, vysporiadať sa so skutočnosťou, že im na úcte pribudne väčšia suma, než na akú boli zvyknutí. Do referátu psychológovi spadajú aj tréneri. Slovenská realita medicínskeho servisu je iná. Stane sa, že klubový lekár ani nevie, že má zraneného hráča a teda ani netuší, kam a na aké vyšetrenia ho zobrali rodičia. Či začne liečbu a po krátkom čase si ani nespomenie, že hráča poslal na vyšetrenie...

ÚROVEŇ SÚŤAŽE

Ťažké zápasy sú významný faktor pri kreovaní mladých hráčov. V krajinách, kde sa kumuluje väčšie množstvo talentov a aj priemerný futbalista má akceptovateľné kvalitatívne parametre, je počet náročných stretnutí výrazne vyšší. V našich žiackych a dorasteneckých súťažiach vidíme veľké množstvo "hluchých" zápasov, v ktorých nie je herná kvalita a tempo.

MEDZINÁRODNÁ KONFRONTÁCIA

V Európe sa počas roka organizuje množstvo turnajov, na ktorých sa pravidelne zúčastňujú akadémie rôznych úrovní od západu až po východ. Špičkové kluby už na mládežníckej úrovni vyhľadávajú možnosti konfrontácie s futbalom z iných kontinentov. Naše akadémie sa nezúčastňujú v dostatočnej miere na kvalitných podujatiach. Práve na medzinárodnej úrovni je prepad kvality slovenského mládežníckeho futbalu najmarkantnejší, lebo reprezentačné výbery nevyhrávajú dôležité zápasy, nevieme sa kvalifikovať do záverečných fáz šampionátov, takže presadiť sa na nich ani nemáme možnosť. Len výnimočne sme schopní odohrať vyrovnaný zápas s futbalovo vyspelými krajinami, ale nedokážeme s nimi hrať vyrovnané zápasy dlhodobo a pravidelne.

ATMOSFÉRA

Je dôležité mladým hráčom popri kreovaní ich zručností ponechať z futbalu radosť. Tvorba atmosféry vychádza od funkcionárov klubov a realizačných tímov. Mladý hráč nie je v zahraničí spútaný zmluvnými sankciami za pokles výkonnosti, jeho osobnosť je plne rešpektovaná, nik mu nevyčíta úsmev počas tréningu alebo po prehratom zápase. Výsledok seniorského áčka nemá na atmosféru v akadémii vplyv.

III. TRH S MLADÝMI HRÁČMI

IDEÁLNY VEK NA ODPIS

Akadémie, pripravené angažovať hráča z našich zemepisných šírok, majú záujem o transfer v najskoršom možnom veku. Konkrétne najbližšie prestupové obdobie po dovŕšení 16. roku života, aby s ním mohli pracovať čo najskôr. Skôr to pravidlá FIFA nedovoľujú, s výnimkou prípadov, kedy rodičia chlapca odchádzajú za prácou do cudziny a syna si berú so sebou. V neskoršom veku záujem o príchody z našich končín opadáva, aj keď sa skauti cyklicky vracajú k adeptom, ktorí vykazovali potenciál pre medzinárodnú úroveň, ale z rôznych dôvodov ho v prvej chvíli nenaplnili. Vo všeobecnosti však "starších" hráčov skôr nakupujú na iných trhoch, kde sú porovnateľné podmienky na výchovu hráča s krajinami, do ktorých hráč smeruje. Vychádzajúc z uvedeného sme toho názoru, že prestupovať treba vtedy, keď je o hráča záujem a je pripravený na to mentálne.

MENTALITA HRÁČA

Takmer by sa dalo povedať, že je možné dať znamienko rovná sa medzi talent a mentalitu. Myslenie hráča, spôsob reagovania na vonkajšie podnety, jeho schopnosť sa rýchlo adaptovať, vyrovnáť sa s absenciou blízkych, mať nastavené ciele a aj v ťažkých chvíľach nestrácať zmysel práce podstatne zvyšujú šancu sa v budúcnosti presadiť.

KAM PRESTÚPIŤ

Sú dve cesty. Upísať sa malému, respektíve kvalitatívne strednému klubu je jedna, druhá je špecifická - ísť k špičke. Argumentom pre tú prvú je reálna šanca dostať sa rýchlejšie do mužského futbalu a následne prejsť do veľkého klubu. Pre druhú hovorí špičkové zázemie a (reálna?) možnosť dostať sa do prvého tímu futbalového gigantu. Realitou dneška totiž je, že už ani veľké kluby nechcú donekonečna hráčov kupovať za desiatky miliónov. Reálne a racionálne nie je možné jednoznačne povedať, ktorá cesta je lepšia.

EŠTE O PENIAZOCH

Na angažovanie hráča do zahraničnej akadémie - okrem jeho talentu, potenciálu pre budúcnosť a osobnostné predpoklady - má vplyv ešte jeden zásadný faktor, peniaze. Finančná kríza sa značne podpísala pod hráčsky trh, na druhej strane však aj z dôvodu úbytku financií stále viac klubov kladie ešte väčší dôraz na prácu v akademiách. O cene hráča rozhoduje trh. Za iné sumy sa predávajú hráči z vyspelých futbalových krajín, za iné tí ďalší. Existujú aj kluby, ktoré nemajú možnosť dať hráčovi ihneď lukratívnu profesionálnu zmluvu, ale prejavia záujem s ním seriózne pracovať. Ak takémuto prestupu nepredchádza dohoda materského a nového klubu, stanovuje sa cena za hráča podľa pravidiel FIFA, pričom nárok na tréningovú kompenzáciu vznikne od momentu účinnosti profesionálnej zmluvy. Takže hráča, ktorý má potenciál na medzinárodnú úroveň a svoj potenciál naplní podpisom profesionálnej zmluvy v zahraničí, nemožno z materského klubu "ukradnúť". Európsky futbalový trh s mladými hráčmi sa za posledných päť

či sedem rokov zásadne zmenil. Prihliadnuc na naše poznatky a skúsenosti môžeme konštatovať, že prichádza doba, kedy zahraničné akadémie budú jednoznačným prínosom pre náš futbal ako mládežnícky, tak v blízkej dobe seniorský. KAROL CSONTÓ

Máme problém nájsť požadovanú kvalitu do mládežníckych reprezentačných výberov, nieto ešte obsadiť tieto posty adekvátnou silou v našich akademiách.

KTO JE KAROL CSONTÓ Karol Csonató (38) je spolujateľom spoločnosti Stars&Friends International. Vyštudoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**. Hrával za Artmediu Petržalka (1992 - 1994) a ŠKP Bratislava (1995 - 1997) Stars&Friends International AG je holdingová spoločnosť. Je lídrom na trhu na Slovensku, v Maďarsku, Rakúsku a v Česku, kde vlastní 45% najväčšej agentúry Sport-Invest Int CR, a v Rusku. V Nemecku je už tretí rok v počte zahraničných transferov najväčšou agentúrou, počtom medzinárodných transferov je najväčšia v Európe. Zastupuje približne 350 hráčov v každej vekovej kategórii, v jej portfóliu sú okrem iných Martin Škrteľ, Petr Čech, Roman Pavlučenko či Martina Sábliková a mnohí hokejisti.

[Späť na obsah](#)

38. Bakalárske štúdium je jediným svojho druhu na Slovensku

[Téma: Ekonomická univerzita; Naše Novosti; 22/10/2012; 42/2012; s.: 4; OSLÁVILI DVADSIATE VÝROČIA; MIROSLAV ANTONI]

Detailované pracovisko bakalárskeho štúdia je jediným na Slovensku, kde študenti **Ekonomickej univerzity** získavajú akademické vzdelanie v dennej forme.

NOVÉ ZÁMKY. V piatok si na slávnostnom stretnutí pripomenuli 20. výročie vzniku tunajšieho pedagogického pracoviska Bakalárskeho štúdia Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity** (BŠ OF **EU**) Bratislava. Na Slovensku zostalo jediným svojho druhu, počas doterajšej existencie poskytl akademické vzdelanie takmer tisícke absolventov.

Akademické aj umelecké osobnosti

Na dvadsiate výročie prijali pozvanie bývalí absolventi aj akademickí funkcionári, profesori, ktorí stáli pri zrode pedagogického pracoviska: Ferdinand Daňo (súčasný prorektor **EU** - čase začiatku prodekan OF **EU**) a Peter Baláž (súčasný vedúci katedry medzinárodného obchodu, v roku 1992 dekan fakulty a autora projektu bakalárskeho štúdia na Slovensku), Helena Strážovská (zakladateľka a dlhoročná gestorka BŠ). Hostami boli aj dekan OF Štefan Žák, primátor Nových Zámkov Gejza Pischinger a profesor Milan Šikula, popredný slovenský vedec, ktorý mal na stretnutí aj prednášku. V slávnostnom programe vystúpili sólisti opery SND Ján Galla (bas) a Adriana Kohútová (soprán), účinkoval aj Patrik Zigmund, ktorý študuje hru na husliach vo Viedni.

Dlhoročná tradícia vzdelávania

"Prvá škola v Nových Zámkoch vznikla už začiatkom 18. storočia," povedal primátor mesta Gejza Pischinger. "Vzdelávacie inštitúcie u nás spravovali nie menšie osobnosti ako Anton Bernolák či Michal Flenger – zakladateľ prvej dievčenskej školy. Novozámocká materská škola bola dlho jedinou v celej vtedajšej župe." Prvé vysokoškolské pracoviská sa zakladali už pred rokom 1989 vo vtedajších priemyselných podnikoch. V roku 1992 mesto prijalo kardinálne rozhodnutie vytvoriť podmienky pre zriadenie bakalárskeho štúdia. Gejza Pischinger oznámil, že vtedajšiemu šéfovi samosprávy Ondrejovi Csandovi udelia cenu primátora za rok 2012 za rozvoj vysokého školstva. "Pedagogické pracovisko v Nových Zámkoch stojí na dvoch pilieroch – Obchodná fakulta **EU** a samospráva mesta," uzavrel.

Genius loci smenom profesorky

"Keď sme v roku 1990-91 nastúpili ako mladé vedenie vtedajšej Vysokej školy ekonomickej, spoločnosť sa transformovala a keď bola snaha, dalo sa všetko. Napriek počiatočnému nesúhlasu akademickej obce proti vidieckym pobočkám sme spolu so samosprávou a podnikateľmi vytvorili podmienky, preložili základnú odbornú literatúru," povedal profesor Peter Baláž. "V Nových Zámkoch som pochopil, že ak sa spojím motivácia regiónov zvyšovať svoje vzdelanie so skúsenosťami školy - je to fantastická kombinácia. Som veľmi rád, že som bol pri tom." Profesor Baláž osobitne vyzdvihol úlohu zakladateľky a dlhoročnej gestorky BŠ, profesorky Heleny Strážovskej. "V dejinách ekonómie sa pozeráme na Marxa, Engelsa či Friedmana, ale v tej našej branži je fenoménom a osobnosťou práve ona. Som v škole 34 rokov a stretol som mnohých dobrých profesorov, ale Helena Strážovská je iba jedna. Keby sme mali pomenovať latinský pojem genius loci (duch miesta), na akademickej pôde Nových Zámkov by niesol práve jej meno."

Ocenili osobnosti aj študentov

"Akademická sféra s pevnou podporou samosprávy je, aj bude trvalou súčasťou Obchodnej fakulty. Budeme naplňať snahy Novozámčanov, aby pracovisko bakalárskeho štúdia bolo plne funkčné," potvrdil dekan OF Štefan Žák. Na slávnosti ocenili osobnosti, ktoré sa zaslúžili o vznik a rozvoj akademického pracoviska a šíria jeho dobré meno. Ceny si prevzali aj študenti Alica Vinczeová (reprezentatka SR v krasojazde), ako aj úspešní hádzanári Tomáš Szücs a Dávid Pogány. MIROSLAV ANTONI

[Späť na obsah](#)

39. Vynovený podchod

[Téma: Ekonomická univerzita; TV Bratislava, 18:00; 19/10/2012; Metro dnes; z domova; Henrieta Hajtová]

Henrieta Hajtová, moderátorka: "Podchod na Dolnozemskej ulici v blízkosti **Ekonomickej univerzity** obnovili. Po vynovenej zastávke na Zochovej a podchode na Trnavskom mýte tu máme ďalší projekt, ktorý spojil verejný sektor s súkromným."

Henrieta Hajtová, redaktorka: "Ide o jeden z najvyužívanejších podchodov v meste, ktorým denne prejdú tisíce ľudí. Sú to najmä študenti a zamestnanci **Ekonomickej univerzity**. **Bratislava** investovala do jeho obnovy takmer osemtisíc eur."

Daniela Rodinová, hovorkyňa Magistrátu: "Komplexne bol vyčistený celý podchod, opravili sme čerpadlá, ktoré nefungovali, ďalej prišlo k oprave elektrických rozvodov, vymaľovali sme zábradlie a prístrešky."

Henrieta Hajtová, redaktorka: "Partnerom projektu bola **Ekonomická univerzita** a súkromná firma, ktorej zamestnanci podchod vlastnoručne vymaľovali a vyčistili."

[Späť na obsah](#)

40. Mesto skúša vylepšiť sprejmi ďalší podchod

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 22/10/2012; s.: 6; Bratislava; Michal Durdovanský]

Podchod pri **Ekonomickej univerzite** osvetliť nevedia. Upratili ho a pridali graffiti.

BRATISLAVA. Podchod pri **Ekonomickej univerzite** v Petržalke posprejovali. Nešlo o nelegálne graffiti, ale o zámer mesta, ktoré chcelo zanedbaný podchod vylepšiť. Sprejerov zavolalo podobne ako pri podchode na Trnavskom mýte, kde graffiti prekryli zničené steny podchodu pred vlašajšími hokejovými majstrovstvami. Napriek snahe magistrátu a sponzorov však podchod v Petržalke zostáva miestom, kde radšej zrýchlite krok. Môže za to aj slabé osvetlenie. Lamy síce vymenili, ale nemôžu ich tam dať viac. "Keby sa chcelo osvetlenie urobiť inak, musel by sa celý podchod rozbúrať," vysvetľuje hovorkyňa magistrátu Daniela Rodinová. Lamy sú podľa nej medzi dvomi priečkami. Mesto teda svetlá úplne nezvládlo, čistotu zatiaľ áno. Opravili aj čerpadlá, elektrinu a elektrické rozvody, vymaľovali zábradlie a prístrešky zastávok. Na obnovu podchodu na Dolnozemskej ulici, ktorým denne prejdú stovky študentov, dalo mesto osemtisíc eur. Ďalšou sumou prispela súkromná spoločnosť, ktorá si nechala logo nasprejovať na stenu podchodu. "Mesto nie je schopné realizovať takéto projekty vo vlastnej réžii, preto boli partnermi spoločnosť Lenovo a **Ekonomická univerzita**," dodáva Rodinová. S firmami chce mesto spolupracovať aj pri obnove ďalších podchodov, napríklad na Patrónke. V budúcom roku sľubuje, že dokončí podchod na Zochovej, ktorý čiastočne obnovila firma J&T Real Estate. Michal Durdovanský

Maľovanie

2011 – Trnavské mýto sprejeri maskovali zničené steny a vytvárali navigáciu pre hokejových fanúšikov;

2012 – Karlova Ves (zastávka Borská) – podchod dostal graffiti z podmorského sveta;

2012 – Patrónka časť priestoru skultúrnil študenti ŠUP-ky.

Sprejeri skrášľovali podchod pri **Ekonomickej univerzite**

[Späť na obsah](#)

41. Ďalší podchod skúša mesto vylepšiť sprejmi

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 21/10/2012; Bratislava; Michal Durdovanský]

Podchod pri **Ekonomickej univerzite** osvetliť nevedia. Upratili ho a pridali grafiti.

2011 – Trnavské mýto – sprejeri maskovali zničené steny a vytvárali navigáciu pre hokejových fanúšikov;

2012 – Karlova Ves (zastávka Borská) – podchod dostal grafity z podmorského sveta;

2012 – Patrónka – skultúrnenie časti priestoru študentmi ŠUPky.

BRATISLAVA. Podchod pri **Ekonomickej univerzite** v Petržalke posprejovali. Tentoraz nešlo o nelegálne grafiti, ale zámer.

Mesto chcelo zanedbaný podchod vylepšiť. Sprejerov zavolalo podobne ako pri podchode na Trnavskom mýte, kde grafitmi prekryli zničené steny podchodu pred vlašajšími hokejovými majstrovstvami.

Napriek snahe magistrátu a sponzorov však podchod v Petržalke ostáva miestom, kde radšej zrýchlite krok. Môže za to aj slabé osvetlenie.

Lampy síce vymenili, ale nemôžu ich tam dať viac.

"Keby sa chcelo osvetlenie urobiť inak, musel by sa celý podchod rozbúrať," vysvetľuje hovorkyňa magistrátu Daniela Rodinová. Lampy sú totiž vraj medzi dvomi priečkami.

Mesto teda svetlá úplne nezvládlo, no čistotu áno. Opravili aj čerpadlá, elektrinu a elektrické rozvody, vymaľovali zábradlie a prístrešky zastávok.

Na obnovu podchodu na Dolnozemskej ulici, ktorým denne prejdú stovky študentov, dalo mesto 8-tisíc eur. Ďalšou sumou prispela súkromná spoločnosť, ktorá si nechala logo nasprejovať na stenu podchodu.

"Mesto nie je schopné realizovať takéto projekty vo vlastnej réžii, preto boli partnermi spoločnosť Lenovo a **Ekonomická univerzita**," dodáva Rodinová.

S firmami chce mesto spolupracovať aj pri obnove ďalších podchodov, napríklad na Patrónke. V budúcom roku sľubuje dokončenie podchodu na Zochovej, ktorý čiastočne obnovila firma J&T Real Estate.

Podchod na Dolnozemskej.

FOTO - SITA

Uplynulý týždeň ho skrášľovali sprejeri.

FOTO - SITA

Michal Durdovanský

[Späť na obsah](#)

42. Eurokomisár Barnier príde do Bratislavy na konferenciu o jednotnom trhu EÚ

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 22/10/2012; euractiv.sk; Redakcia]

Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku s **Ekonomickou univerzitou** EÚ a portálom EurActiv.sk si Vás dovoľujú pozvať na konferenciu "Jednotný trh EÚ: spoločne k novému rastu", ktorá sa uskutoční dnes (22. októbra 2012 od 9:00) v Aule **Ekonomickej univerzity v Bratislave** za účasti eukomisára pre vnútorný trh a služby Michela Barniera a ministra hospodárstva Tomáša Malatinského.

Tento rok sa nesie v znamení 20. výročia zavedenia jednotného trhu. Jednotný trh znamená väčší výber za nižšie ceny, poskytuje nám možnosť voľne cestovať, usadiť sa a pracovať tam, kde chceme. Pre mladých ľudí predstavuje príležitosť študovať v zahraničí. Pre 23 miliónov spoločností v EÚ znamená jednotný trh otvorený prístup k 500 miliónom spotrebiteľov a zahraničným investíciám.

O tom, čo jednotný trh znamená v slovenskom kontexte, bude reč aj na dnešnej konferencii v Bratislave

za účasti európskeho komisára pre vnútorný trh a služby Michela Barniera a ministra hospodárstva SR Tomáša Malatinského.

Konferencia sa koná pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR, v partnerstve s **Ekonomickou univerzitou v Bratislave** a v spolupráci s mediálnym partnerom portálom EurActiv.sk.

Simultánne tlmočenie anglický – slovenský jazyk bude zabezpečené. Účasť na konferencii je bezplatná.

Zároveň je možné sledovať online prenos z konferencie na adrese <http://www.euractiv.sk/jednotny-trh-eu>. Do jednotlivých panelov sa taktiež môžete zapojiť tým, že položíte otázku niektorému z panelistov cez sociálnu sieť Facebook.

Program konferencie nájdete tu.

-END

[Späť na obsah](#)

43. Graffiti v podchode pri **Ekonomickej univerzite v Bratislave**

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Regina BA, 10:00; 22/10/2012; Regionálne správy z Bratislavy; Z domova]

Michal Katuška, moderátor: "Po Trnavskom mýte má nové graffiti spestrené steny aj podchod pri **Ekonomickej univerzite**. Ani v tomto prípade nejde o vandalizmus, ale výsledok spolupráce samosprávy a mladých ľudí zo súkromnej počítačovej firmy. Autorka projektu Katarína Almásyová."

Katarína Almásyová, autorka projektu: "Mali sme prísť s rôznymi ideami, s rôznymi myšlienkami a ja som pár dní na to práve videla v jednej televízii ako sú veľmi tieto podchody neupravené."

Michal Katuška, moderátor: "Mestu sa nápad zapáčil a na vyčistenie podchodu investovalo viac ako 8 tisíc eur. Následne nastúpili do práce mladí ľudia, ktorí očistili steny podchodu. Sprejeri tvorili svoje dielo 3 dni. Tomáš hovorí o zadaní a výsledku ich práce."

Tomáš, sprejer: "Zadanie bolo počítačová tematika a téma na mesto, tak sme tak sa dohodli na siluete mesta Bratislavy. Ako pozadie je matičná doska, na ktorú sme maľovali rôzne káble a graffiti a tie graffiti sú hlavne kvôli tomu namaľované, taká prevencia, je tam určitá hierarchia, my sme tí starší sprejeri a prevencia proti tým mladým, aby to popísali. A na druhej strane silueta mesta Bratislavy s takým západom slnka v podstate a tiež graffiti."

Michal Katuška, moderátor: "S podobným projektom už má mesto svoje skúsenosti. Tesne pred hokejovými majstrovstvami sveta minulý rok upravili zanedbané steny sprejeri v podchode na Trnavskom mýte. Tie tam neporušené ostali dodnes."

-END

[Späť na obsah](#)

44. Eurokomisár: Nová daň musí byť globálna

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 23/10/2012; s.: 12; správy; Lenka Buchláková]

Lenka Buchláková Bratislava

Ekonomicky znesiteľná, technicky ľahko zvládnuteľná a morálne oprávnená v budúcnosti. Takto vidí daň z finančných transakcií Michel Barnier, podpredseda Európskej komisie a súčasne komisár pre vnútorný trh a služby, ktorý včera diskutoval o budúcnosti Európskej únie na pôde **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. K dani z finančných transakcií sa prihlásilo aj Slovensko, ktoré by však z nej veľmi neprofitovalo. Transakcie, ktoré by boli dani podriadené, totiž nie sú na Slovensku príliš časté. Nová daň sa má týkať obchodov medzi bankami, finančných derivátov a operácií na peňažnom a devízovom trhu, keď banka obchoduje vo vlastnom mene. Minister financií Peter Kažimír tvrdí, že ak by sa daň odvádzala z operácií na akciovom trhu, tak by pre Slovensko priniesla 350-tisíc eur. Barnier však upozorňuje na budúce riziko presunu finančných transakcií z jednej krajiny EÚ do druhej v prípade, že by k dani v najbližšom čase nepristúpili všetky členské krajiny. Zdaňiť finančné transakcie chce okrem Slovenska momentálne ďalších desať európskych krajín vrátane Talianska, Španielska a Estónska. "Je dôležité, aby do toho bolo zapojených viacero krajín, viac ako týchto jedenásť, aby to naozaj fungovalo

tak, ako má," hovorí Barnier. Podľa neho by sa tak v budúcnosti zabránilo situácii, aká nastala vo Švédsku, ktoré ešte v roku 1984 obdobnú daň zaviedlo, no v roku 1991 ju zrušilo. Podľa hlavného investičného stratéga ČP Invest Michala Valnefika Švédi očakávali výnos dane na úrovni 1,5 miliardy švédskych korún, výsledkom bol však 30-násobne menší zisk. Viac ako 80 percent finančných transakcií sa presunulo do Londýna a Fínska. Prvotný návrh Medzinárodného menového fondu z minulého roka hovoril o tom, že by túto daň platili finančné inštitúcie aj mimo Európskej únie, dnešný plán obmedzuje vyššie zdanenie len na európske územie. Daň z finančných transakcií by mala podľa Bruselu smerovať do nového spoločného rozpočtu pre eurozónu, ktorý bude mať za úlohu dotovať tvorbu nových pracovných miest. Únia si podľa posledných dokumentov Európskej rady sľubuje v rámci programu Európa 2020 vytvoriť dva milióny nových pracovných miest, a zvýšiť tak rast ekonomiky o dve percentá. Viacerí ekonómovia však tvrdia, že vytvorenie spoločného rozpočtu je prvým krokom k dvojrýchlostnej Európe, teda rozdeleniu krajín na ekonomicky silnejšie a na tie slabšie. Podľa slovenskej europoslankyne Anny Záborskej (KDH) by z tohto rozpočtu mohlo ťažiť aj Slovensko, primárne by sa však malo pomáhať napríklad Španielsku, ktoré zápasí s rekordnou nezamestnanosťou. "Rozpočet menovej únie by mal byť akýmsi rezervným fondom, z ktorého by v prípade potreby mohli čerpať štáty v prechodnom období, kým by zreálnili svoje hospodárenie," hovorí Záborská. Podľa českého europoslancu Hynka Fajmota však bude v prípade samostatného rozpočtu pre eurozónu potrebná zmena v Lisabonskej zmluve, ktorá podľa momentálneho právneho rámca vytvorenie takéhoto osobitného rozpočtu neumožňuje.

Je dôležité, aby do toho bolo zapojených viacero krajín, viac ako týchto jedenásť, aby to naozaj fungovalo tak, ako má.

Michel Barnier podpredseda Európskej komisie

Podpredseda Európskej komisie a komisár pre vnútorný trh a služby Michel Barnier včera v Bratislave vyzval európske štáty, aby sa pripojili k dani z finančných transakcií.

[Späť na obsah](#)

45. Podchod pri **Ekonomickej univerzite v Bratislave** zdočia grafity

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Regina, 17:00; 23/10/2012; Žurnál Rádia Regina; z domova; Marián Kukulka]

Branislav Heldes, moderátor: "Po Trnavskom mýte má nové, grafitami spestrené steny, aj podchod pri **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. V tomto prípade ale nejde o vandalizmus, ale výsledok spolupráce samosprávy a mladých ľudí zo súkromnej počítačovej firmy. Pestrofarebné grafity majú zabezpečiť, aby ste už neničili iní pouliční umelci. Nahrával Marián Kukulka."

Marián Kukulka, redaktor: "Podchod pri **Ekonomickej univerzite** slúži ako dôležitá spojnica predovšetkým pre študentov popod frekventovanú cestu. V posledných mesiacoch ale bol v žalostnom stave. Stála v ňom voda a usídlili sa tam bezdomovci. Zamestnanci istej počítačovej firmy sa preto rozhodli, že to zmenia a oslovili mesto."

Katarína Almásyová, autorka projektu: "Mali prísť s rôznymi myšlienkami a ja som pár dní na to práve videla v jednej televízii ako sú veľmi tieto podchody neupravené."

Marián Kukulka, redaktor: "Mestu sa nápad zapáčil."

Milan Ftáčnik, primátor Bratislavy: "Naše mesto zabezpečilo základné vyčistenie podchodu, vyčistenie stien. Stálo nás to viac ako 8000 eur."

Marián Kukulka, redaktor: "Následne nastúpili do práce mladí ľudia, ktorí očistili steny podchodu."

Lucia Bučeková: "Najprv sme to museli očistiť, nafarbiť s bielou latexovou farbou, pripraviť podklad pre sprejerov a potom to už bolo iba na nich."

Marián Kukulka, redaktor: "Sprejeri tvorili svoje dielo tri dni. Jedným z nich bol aj Tomáš."

Tomáš, sprejer: "Zadanie bolo počítačová tematika a téma na miesto tak sme sa dohodli na siluete mesta Bratislavy a to pozadie je matičná doska, na ktorú sme maľovali rôzne káble a grafity a tie grafity sú hlavne kvôli tomu namaľované, taká prevencia. Je tam určitá hierarchia, myslím tí starší sprejeri a prevencia proti tým mladým, aby to popísali."

Marián Kukulka, redaktor: "S podobným projektom už má mesto svoje skúsenosti. Tesne pred hokejovými majstrovstvami sveta minulý rok upravili zanedbané steny sprejeri v podchode na Trnavskom

mýte. Tie tam neporušené ostali. Magistrát nevyklučuje, že v budúcnosti prejdú podobnou zmenou aj iné podchody v hlavnom meste."

-END

[Späť na obsah](#)

46. Bodovať so Žiarom, Vivusom i nitrianskym COP

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 24/10/2012; 246/2012; s.: 29; VOLEJBAL; LUCIA JEŽÍKOVÁ]

Volejbalistky KEŽMARKU si v nedeľu pripísali prvé víťazstvo v sezóne, veria, že nie posledné

"Konečne sa nám podarilo prelomiť bariéru," skonštatovala spokojne trénerka volejbalistiek Kežmarku Blanka Špaková po prvom víťaznom zápase. Jej zverenky zdolali v nedeľu na domácej palubovke Žiar nad Hronom 3:0, do tabuľky si pripísali prvé tri kladné sety a v priebežnom poradí predbehli extraligového nováčika, bratislavský Vivus.

"Veľmi sa tešíme. Nielen z výhry, ale aj preto, že sme v tomto dueli nestratili ani set," vyznala sa Špaková, ktorá nevedela svoje dievčatá vynachváliť. "Od začiatku boli plne koncentrované. Sústredili sa najmä na servis, ktorým sa nám podarilo súperky zatlačiť od siete. Tým sme ich nepúšťali do vážnejšieho útoku a hneď sa nám hralo jednoduchšie." Vystúpenie v piatom extraligovom kole vyšlo všetkým hráčkam, za triumfom dokráčali spoločne. "Ťahali za jeden koniec povrazu. Hoci podľa štatistík vyčnievali Dragašeková s Mičianovou, veľa bodov urobili práve podaním," analyzovala kormidelníčka, ktorá ešte v uplynulej sezóne nastupovala v tíme na poste liberky. Pri pohľade na posledný ročník sa zdá, že hráčky MŠK Oktan sa už trochu oľufkali medzi slovenskou volejbalovou elitou. Kým pri extraligovej premiére čakali na víťazstvo sedem kôl, keď doma zdolali Žilinu 3:0, tentoraz naplno bodovali o dve kolá skôr. "Pevne verím, že nás tento úspech nakopne do ďalších stretnutí," dúfa trénerka. Nasledujúci víkend to však budú mať Kežmarčanky náročné. Pocestujú totiž do Spišskej Novej Vsi, ktorá doposiaľ prehrala len jeden zápas, keď v nedeľu východniarky podľahli Pezinku a strážia si druhú priečku. "Skôr sa sústredíme na duel proti Vivusu, ktorý nás čaká o dva týždne. Bratislavčanky, Žiar nad Hronom a COP Nitra v domácom prostredí to sú súper, s ktorými by sme chceli získať nejaké body." Práve vlastná palubovka a oduševnení diváci sú faktory, ktoré by mohli Kežmarku pomôcť zdolať aj rivalov z vyšších poschodí tabuľky. "Ich podpora je na nezaplatenie. Máme vlastný fanklub, ktorý nám na každom domácom zápase utvorí skvelú atmosféru. Najmä dievčatá, ktoré nie sú odtiaľto, si veľmi ju pochvaľujú. Podpora plnej haly, za ktorú sme veľmi vďační, vie nabudiť k nadštandardným výkonom," uzavrela Blanka Špaková.

LUCIA JEŽÍKOVÁ

ZO SVATOŠOVEJ OBOJŽIVELNÍČKA

V kežmarskom družstve je v tejto sezóne na hostovaní druhá nahrávačka vicemajstrovskej Slávie **Ekonomická univerzita Bratislava** Barbora Svatošová. "Baška je výborné dievča, no zatiaľ nemôže trénovať naplno. Je po operácii väzov v pravom ramene," vysvetlila trénerka Blanka Špaková. "Už sú to tri mesiace a ešte sa nedostala na podanie. Respektíve, podáva, ale ľavou rukou... Smejeme sa, že si to vycibíri do takej miery, že bude súperky miasť a striedavo podávať raz pravou a raz ľavou." Možno to nie je ani veľmi ďaleko od pravdy, ulievku z druhej ľavou rukou už totiž ovláda na výbornú...

[Späť na obsah](#)

47. Bariery na Slovensku: K rastu sa nevrátime cez nové bariéry

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 23/10/2012; euractiv.sk; red]

Bratislavskú konferenciu o Jednotnom trhu otvárali príhovormi minister hospodárstva Tomáš Malatinský a eurokomisár zodpovedný za vnútorný trh a služby Michel Barnier.

Bratislavská konferencia bola súčasťou série 180 podujatí, ktoré sa celej EÚ konajú pri príležitosti osláv 20. výročia jednotného trhu a európskeho týždňa jednotného trhu. Podujatie, ktoré sa konalo na pôde **Ekonomickej univerzity**, otváraj jej rektor, Rudolf Sivák. Vyzdvihol ekonomický prínos EÚ pre Slovensko dodal však, že najmä kríza ukázala riziká, ktoré v sebe nesie integrácia. Pripomenul, že malé a stredné podniky stále čelia pri vstupe na jednotný trh mnohým prekážkam.

Vedúci Zastúpenia Európskej komisie na Slovensku Dušan Chrenek zdôraznil, že jednotný trh Európskej únie je najväčším trhom na svete a zásadne zmenil spôsob života Európanov.

Väčšia ponuka je prospešná najmä pre štáty ako Slovensko

Podľa ministra hospodárstva Tomáša Malatinského by sa Slovensko malo snažiť najmä o to, aby bol jednotný trh postavený na transparentných a jednotných pravidlách.

"Slovenská republika sa aktívne podieľa na činnostiach, ktoré prispievajú ku globalizácii a liberalizácii jednotného trhu Európskej únie. Dosiachnutie plne integrovaného trhu považujeme za jednu z priorit reformnej lisabonskej agendy po roku 2010", povedal Malatinský.

Poznamenal, že zo znížených cien a zvýšenej ponuky, ktorú jednotný trh prináša, profitujú najmä menšie štáty ako je Slovensko, ktoré majú na vlastnom trhu zvyčajne menšiu ponuku ako veľké štáty.

Ako uviedol, podľa štatistik si v roku 2011 len 11 % slovenských spotrebiteľov kúpilo službu alebo tovar online, preto je podľa neho potrebné viac propagovať možnosti jednotného trhu u spotrebiteľov.

Za kľúčové považuje zvýšenie spotrebiteľskej dôvery cez legislatívu o právach spotrebiteľa a posilnenie vymožiteľnosti práva duševného vlastníctva v EÚ ako dôležitého aspektu konkurencieschopnosti podnikov.

Šéf rezortu hospodárstva vyzdvihol aj rokovania o jednotnom európskom patente, do ktorých sa Slovensko sa aktívne zapája.

Michel Barnier: Som politikom

Komisár pre jednotný trh a služby Michel Barnier vo svojom príhovore auditóriu v **Ekonomickej univerzite** povedal, že ako člen Európskej komisie nie je "super-technokratom, ktorý prichádza z Bruselu", ale politikom. "Chcem zostať politikom", zdôraznil.

Kolégium komisárov podľa neho plní funkčne úlohu akú v národných štátoch zvyčajne vykonáva premiér a predkladá návrhy, o ktorých rozhodujú Rada a Európsky parlament.

To čo, sa Európe podarilo v podobne jednotného trhu nedosiahla podľa eurokomisára žiadna iná skupina štátov.

Pripomenul, že až 85 % celkového slovenského exportu tovarov a 77 % služieb smeruje do krajín, s ktorými zdieľame jednotný trh. Ten priniesol v EÚ medzi rokmi 1992 a 2008 2,7 miliárd nových pracovných miest.

"Nemali by sme ale len bezhlavo oslavovať", upozornil.

Európa je v kríze od roku 2008 a očakáva nulový rast, nezamestnanosť je vysoká, najmä nezamestnanosť mladých ľudí a populisti túto situáciu zneužívajú, menuje problémy.

"Budem úprimný. Nikdy sa nevrátim k rastu tým, že zavedieme nové bariéry. Potrebujem viac Európy nie menej. Jednotný trh je súčasťou riešenia, nie súčasťou problému. Musíme považovať jednotný trh za základný kameň znovuoživenia rastu a vzniku nových pracovných miest."

Barnier predstavil relevantné návrhy Európskej komisie – Prvý akt o jednotnom trhu s 50 konkrétnymi opatreniami a Druhý akt o jednotnom trhu z októbra 2012 s 12 dodatočnými opatreniami z oblasti energetickej a transportnej infraštruktúry, mobility občanov, digitálnej ekonomiky a sociálnej kohézie. "Všetky opatrenia sú konkrétne s veľkým potenciálom pre jednotný trh", povedal.

"Keď som spustil Single Market Act, veľmi ma potešila podpora britskej vlády. Pán Cameron vtedy publikoval brožúru, v ktorej sa hovorí aj o tom, ktoré európske krajiny by mohli pravdepodobne vypadnúť z prvej desiatky svetových ekonomík každých desať rokov s výhľadom až do roku 2050". Tabuľku si môžete pozrieť tu.

"Preto potrebujeme konsolidovať a starať a o vnútorný trh", zakončil Barnier.

Základný bankový účet

Na tlačovej konferencii eurokomisár Michel Barnier na otázku TASR potvrdil, že pracuje aj na návrhu, aby mal každý občan Európskej únie prístup k základnému bankovému účtu. "Aj keď nemáme veľa peňazí, ktoré by sme si mohli na účet dať, je dôležité účet mať, aby sme sa mohli zúčastňovať ekonomického života," povedal Barnier.

Podľa neho v súčasnosti nemá v rámci EÚ prístup k bankovému účtu asi 6 miliónov obyvateľov európskeho spoločenstva. Eurokomisár preto plánuje navrhnúť niekoľko legislatívnych textov na ochranu a bezpečnosť spotrebiteľov finančných produktov.

Návrhy by mali byť hotové počas niekoľkých nasledujúcich týždňov. Pripravené má aj opatrenia smerujúce k uľahčeniu zmeny banky. "Zmeniť banku z jednej na druhú je dnes neuveriteľne komplikované," upozornil Barnier.

Obsah štyroch tematických panelov konferencie a rozhovory s rečníkmi prinesieme v najbližších dňoch.

Pozadie

Konferenciu "Jednotný trh EÚ: Spoločne k novému rastu?" organizovalo 22. októbra 2012 v Aule **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR. Podujatie podporili **Ekonomická univerzita**, mediálnym partnerom je portál EurActiv.sk.

Programovú brožúru konferencie si môžete stiahnuť tu.

[Späť na obsah](#)

48. Zlatá minca 2012: Na čo si majú dávať pozor klienti

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 25/10/2012; Investujeme.sk; Ľuboslav Kačalka]

Odborná porota zostavila aj tento rok rebríček najlepších finančných produktov Zlatá minca 2012. Znamená to však, že víťazný produkt v každej kategórii je automaticky vhodný pre každého klienta? Určite nie. To priznáva aj samotný organizátor. Výsledky súťaže treba vnímať skôr orientačne.

Princíp výberu produktov je pomerne jednoduchý. Členovia odbornej poroty, ktorých zoznam nájdete na konci článku, zostavujú poradie troch najlepších produktov v každej kategórii, pričom prvý získa tri body, druhý dva a tretí jeden bod. Následne sa zostaví rebríček podľa najvyššieho počtu bodov. Počet získaných bodov je uvedený pri každom ocenenom produkte. Nie každý člen odbornej poroty hlasuje v každej kategórii.

Prečítajte si o ďalšom oceňovaní finančných inštitúcií a finančných produktov
Podielové fondy: Fincentrum Investíciou roka 2011 sa stal Pioneer Funds – Global Aggregate Bond
Poistenie priemyslu a podnikateľov: Podnikanie poisťuje najlepšie QBE, automobily Allianz SP

Samotný organizátor Jíří Ščobák odporúča sledovať bodové rozdiely medzi produktami a radí: "Pozrite si detaily prvých štyroch, piatich produktov, aby ste zistili, ktorý z nich je optimálny práve pre vás." V praxi to znamená, že produkt ocenený Zlatou mincou ešte nemusí byť vhodný pre konkrétneho klienta a naopak, ako optimálny môže nakoniec vyjsť produkt, ktorý nezískal ani 5 bodov a preto sa v poradí neobjavil. Finančné potreby každého klienta sú individuálne a preto je dobré konzultovať výber produktov s nezávislými sprostredkovateľmi.

Predstavitelia ocenených spoločností o Zlatej minci

Viceprezident pre rezort obchodu životných poistení v Allianz – SP Marko Tomašovič: "Vraví sa, že obhájiť prvé miesto je vždy ťažšie, preto sa z úspechu našich produktov veľmi tešíme. Ocenenia pre produkty nás však zaväzujú k ďalšej práci a snahe o ich skvalitnenie, aby sme si opäť o rok mohli povedať, že naša ponuka je tá najlepšia."

Generálny riaditeľ VÚB banky Ignacio Jaquotot: "Ocenenie Najústretovejšia banka ma mimoriadne teší, pretože nehovorí len o tom, že na našich pobočkách pracujú odborne zdatní ľudia, ale najmä to, že ku klientom pristupujú ľudsky a s ochotou pomôcť."

Generálny riaditeľ ING Životnej poisťovne Dušan Quis: "Veľmi si vážim dôveru, ktorú nám naši klienti v hlasovaní vyslovili a som rád, že sa nám darí udržiavať vysoko nastavenú latku v kvalite našich produktov. Rovnako si veľmi cením názor odbornej poroty a teší ma, že ocenila náš pomerne odvážny krok, ktorým je životné poistenie pre ľudí v staršom veku. Získané ocenenia sú pre nás jasný signál, že sa uberáme tou správnou cestou, ktorej cieľom je ponúkať ľuďom také produkty, ktoré budú vyhovovať ich špecifickým potrebám."

Predseda predstavenstva IAD Investments Pavel Smetana: "Napriek tomu, že sme tieto víťazné produkty pripravovali ešte pred krízovým rokom 2008, ich hlavným poslaním bolo od začiatku dosahovať primerané a predovšetkým stabilné výnosy. Toto je požiadavka väčšiny dnešných investorov, ktorí majú obavy z nie úplne jasného hospodárskeho a finančného vývoja. Správnosť zvolenej stratégie sa potvrdila vysokou vernosťou našich klientov a rastom objemu spravovaného majetku v predchádzajúcich rokoch. Som rád, že práve v IAD Investments máme tých najlepších odborníkov. Vďaka ich práci sme získali toto významné ocenenie od nezávislej odbornej poroty."

Člen predstavenstva ZUNO zodpovedný za marketing Oyvind Oanes: "Som veľmi hrdý na to, že sa nám

v súťaži Zlatá minca podarilo hneď niekoľkokrát skórovať. Sme radi, že produkty ZUNO pozitívne hodnotia nielen naši klienti, ale aj odborníci. Každé ocenenie je pre nás dôkazom, že sme sa vybrali tým správnym smerom a zároveň impulzom pre rozširovanie našich služieb s dôrazom na jednoduchosť, transparentnosť a nulové či veľmi nízke poplatky. Na nových produktoch a zdokonaľovaní tých súčasných neustále pracujeme, aby sme mohli v čo možno najväčšej miere naplňať svoj sľub, ktorý sme dali našim klientom, a to Less bank, more life."

Predseda predstavenstva a generálny riaditeľ spoločnosti KOMUNÁLNA poisťovňa Vladimír Bakeš: "V histórii nášho pôsobenia na slovenskom trhu ide o prvé umiestnenie na takejto top pozícii v rámci ocenenia Zlatá minca. Veľmi si to vážime. Ocenenie je dôkazom toho, že KOMUNÁLNA poisťovňa patrí medzi špičku poisťovních inštitúcií na Slovensku. Ide tiež o výsledok správnej spolupráce s našimi zákazníkmi, ktorých cenná spätná väzba nás vedie ku kontinuálnemu vylepšovaniu parametrov všetkých našich produktov."

Kapitálové životné poistenie

Allianz – Slovenská poisťovňa Flexi Život 93 Wüstenrot poisťovňa Životné poistenie pre zdravie a dôchodok 42 Generali Slovensko poisťovňa Slniečko 41 AXA Tradičné životné poistenie 20 Kooperativa poisťovňa Príjemný život 17 Uniqa Život & Hodnota 16 Union poisťovňa Kapitálové životné poistenie ŽIVOT PLUS 14 Investičné životné poistenie

Wüstenrot poisťovňa Investičné životné poistenie pre zdravie a dôchodok 60 Allianz – Slovenská poisťovňa Invest Plus 43 ING Životná poisťovňa ING Smart 38 AXA Kumulativ Life 35 Generali Slovensko poisťovňa La Vita 28 Aegon Slovensko Detské životné poistenie – Juventus 26 Uniqa Istota & Profit 20 MetLife Amslico Kamarát 15 Union poisťovňa Investičné životné poistenie FLEXI LIFE EXTRA 10 ČSOB Invest Mix 5 Kooperativa poisťovňa Tvoja voľba 5 Úrazové poistenie

Allianz – Slovenská poisťovňa Úrazové poistenie osôb vo vozidle 58 AXA Rodinné úrazové poistenie 48 Uniqa Úraz & Starostlivosť 46 MetLife Amslico Eva Plus 39 ING Životná poisťovňa ING Smart Senior 26 Generali Slovensko poisťovňa Aktiv+ 25 Union poisťovňa Online úrazové poistenie UNION ISTOTA 23 Wüstenrot poisťovňa Poistenie úrazu a zodpovednosti 19 Poistenie majetku

Allianz – Slovenská poisťovňa Môj domov 70 Uniqa Domov & Šťastie 58 Generali Slovensko poisťovňa DOMino 45 Aegon Slovensko Dom Komplet 39 AXA Poistenie Domov 25 Wüstenrot poisťovňa Poistenie bývania a zodpovednosti za škodu pri výkone povolania 21 Union poisťovňa Online poistenie domu, bytu, domácnosti a zodpovednosti za škodu 18 Komunálna poisťovňa Nový produkt ProDomo – majetkové poistenie občanov 14 PZP motorových vozidiel

Allianz – Slovenská poisťovňa Povinné zmluvné poistenie 83 Uniqa Auto & Voľnosť – PZP 64 Komunálna poisťovňa Povinné zmluvné poistenie 39 Generali Slovensko poisťovňa Automatik+ 37 Wüstenrot poisťovňa Povinné zmluvné poistenie 32 AXA Poistenie Auto 28 Union poisťovňa Povinné zmluvné poistenie PZP Mini 28 Genertel Povinné zmluvné poistenie 21 Groupama Garancia poisťovňa Povinné zmluvné poistenie 8 Havarijné poistenie

Allianz – Slovenská poisťovňa Moje Auto 95 Uniqa Auto & Voľnosť - KASKO 53 Generali Slovensko poisťovňa Autožolík 41 Wüstenrot poisťovňa POISTENIE MOTOROVÝCH VOZIDIEL pre prípad havárie, krádeže a živelnej udalosti – komplexné a čiastočné KASKO 27 Kooperativa poisťovňa Poistenie Auto Plus 25 Komunálna poisťovňa Poistenie MV do 3 500 kg 20 AXA Poistenie Auto 17 Union poisťovňa Havarijné poistenie KASKO Mini s nulovou spoluúčasťou 17 Kooperativa poisťovňa Poistenie čelného skla motorových vozidiel 14 Genertel miniHavarijné poistenie 13 Groupama Garancia poisťovňa Havarijné poistenie 5 Cestovné poistenie

Union poisťovňa Online krátkodobé cestovné poistenie 96 Allianz – Slovenská poisťovňa Cestovné poistenie s neobmedzeným krytím liečebných nákladov 94 Európska Cestovná Poisťovňa Komplexné cestovné poistenie - ročné PLUS 41 Generali Slovensko poisťovňa Cestovné poistenie 31 Uniqa Cestovanie & Sloboda – individuálne online poistenie 17 AXA Balík cestovného poistenia AXA 16 Európska Cestovná Poisťovňa Komplexné cestovné poistenie 13 Komunálna poisťovňa Cestovné poistenie EUROTRAVEL-online 5 Bankové účty

Zuno bank ÚČET za 0 E 55 mBank mKonto 52 VÚB Flexiúčet 39 Tatra banka Tatra Personal 34 AXA Bank Sporiaci účet 27 Zuno bank Sporiaci účet SPORENIE bez viazanosti s 2,01 % p.a. 24 ČSOB Balík ČSOB Pohoda 23 Fio banka Fio osobný účet 20 Slovenská sporiteľňa Osobný účet 17 Zuno bank ÚČET PLUS s povoleným prečerpaním REZERVA do 100 E bez poplatku 16 Poštová banka Balíky služieb Dôchodok PLUS a Dôchodok AKTIV k osobnému účtu Postkonto Senior 13 Slovenská sporiteľňa Osobný účet Exclusive 9 OTP Banka Slovensko Balík Max 2v1 5 Prima banka Slovensko Osobný účet 5 Elektronické bankovníctvo

Tatra banka Internet banking 73 Zuno bank Online banking Zuno 63 VÚB Internet banking 44 mBank Internet Banking 43 ČSOB ČSOB SmartBanking 30 Slovenská sporiteľňa Internetbanking 30 UniCredit Bank Mobile Banking BankAir 22 Fio banka Fio Smartbanking 10 Termínované vklady

Poštová banka Neviazaný termínovaný vklad 35 Prima banka Slovensko Termínovaný vklad 34 VÚB Sporenie FLEXIviac 28 Zuno bank Vklad na 1 rok 26 mBank mVklad 24 ČSOB Sporiaci účet s EXTRA úročením 18 Volksbank Slovensko Rastový termínovaný účet s viazanosťou 36 mesiacov 15 Slovenská sporiteľňa Termínovaný vklad 14 OTP Banka Slovensko otp DYNAMIC vklad 11 Volksbank Slovensko Termínovaný vklad – Progres Depozit - pre firemných klientov 11 Fio banka Termínovaný vklad s obnovou v EUR 7 Oberbank AG Termínovaný vklad TOP ISTOTA 7 Debetné karty VÚB Maestro DOBRÝ ANJEL 56 Zuno bank Embosovaná debetná VISA karta za 0 E 53 ČSOB Služba

Zabezpečená internetová platba 23 Slovenská sporiteľňa Debetná platobná karta Maestro 22 Tatra banka Visa Electron 18 UniCredit Bank StickAir 16 VÚB VISA Inspire 12 Fio banka Fio Maestro 7

Kreditné karty

mBank mKreditka 63 VÚB Blue od American Express 58 Slovenská sporiteľňa Kreditná karta VISA Gold 38 Tatra banka Visa štandard súkromná 35 Tatra banka Visa virtuálna 17 Slovenská sporiteľňa Kreditná karta VISA Classic 15 Spotrebiteľské úvery

Slovenská sporiteľňa Spotrebný úver na Čokoľvek 53 Zuno bank Pôžička od 7,9 % p.a. 52 VÚB Flexipôžička 44 Poštová banka Dostupná pôžička 34 ČSOB Nový úver na bývanie 26 Tatra banka Bezúčelový úver 23 OTP Banka Slovensko otp EXPRESS úver 13 Prima banka Slovensko Pôžička 8 Poštová banka Pôžička na bývanie 5 Úvery na bývanie

VÚB Flexihypotéka 76 Slovenská sporiteľňa Úver na bývanie 73 ČSOB Hypotéka do 24 hodín 62 Tatra banka Hypotéka 37 ČSOB Hypotéka na splatenie existujúcich úverov 29 mBank mHypotéka 20 Wüstenrot stavebná sporiteľňa Medziúver s úrokovou sadzbou od 1,69 % p.a. 19 OTP Banka Slovensko otp HYPO úver 16 Oberbank AG Úver na prefinancovanie bývania (zabezpečený nehnuteľnosťou) 9

Stavebné sporenie

Prvá stavebná sporiteľňa Stavebný úver s garantovanou úrokovou sadzbou už od 2,9 % ročne v objeme až do 40 tisíc E 93 Wüstenrot stavebná sporiteľňa Rodinná zmluva 65 ČSOB stavebná sporiteľňa Stavebné sporenie on-line 59 Wüstenrot stavebná sporiteľňa Sporenie Krôčik – sporenie pre deti 32 Wüstenrot stavebná sporiteľňa Sporenie Istota 31 Investičné bankovníctvo

Akciové fondy

Pioneer Investments Pioneer Funds – U.S. Pioneer Fund 29 Tatra AM TAM-Americký akciový fond 18 BNP Paribas AM BNP PARIBAS L1 Equity Europe Growth 16 ČSOB Asset Management KBC Equity Fund High Dividend 16 IAD Investments KD Russia 15 AXA AXA Selection Global Equity 13 BNP Paribas AM BNP PARIBAS L1 Equity Best Selection Europe 12 ING Investment Management ING (L) Invest Global High Dividend 11 ČP Invest Komoditný fond 8 Erste-Sparinvest KAG ESPA Stock Global 7 Raiffeisen Capital Management Raiffeisen-EmergingMarkets-Aktien 7 IAD Investments Growth Opportunities 5 ING Investment Management ING (L) Invest European Real Estate 5 Raiffeisen Capital Management Raiffeisen-Eurasien-Aktien 5

Dlhopisové fondy

Pioneer Investments Pioneer Funds – Global Aggregate Bond 29 ČP Invest Fond korporátnych dlhopisov 12 IAD Investments Bond Dynamic 12 Raiffeisen Capital Management Raiffeisen-EmergingMarkets-Rent 11 Dexia AM Dexia Bonds Emerging Markets 9 IAD Investments 1. PF Slnko 9 AM Slovenskej sporiteľne SPORO Eurový dlhopisový fond 9 Erste-Sparinvest KAG ESPA Bond Emerging-Markets 8 AXA AXA CEE Dlhopisový fond 7 BNP Paribas AM Parvest Euro Corporate Bond 7 ČP Invest Dividendový fond korporátnych dlhopisov 7 VÚB AM VÚB AM Dlhopisový konvergentný fond 6 AM Slovenskej sporiteľne SPORO Privátny fond pravidelných výnosov 5 Tatra AM TAM-Euro dlhopisový plus 5 Peňažné fondy a fondy krátkodobých investícií

IAD Investments Zaistený – IAD depozitné konto 29 AM Slovenskej sporiteľne SPORO Euro Plus Fond 19 Tatra AM TAM-Euro peňažný fond 17 BNP Paribas AM PARVEST Short Term USD 15 ČP Invest Konzervatívny fond 11 VÚB AM VÚB AM Eurový fond 10 Erste-Sparinvest KAG ESPA Cash Emerging-Markets 9 ČSOB Asset Management ČSOB Privátný o.p.f. 5 Erste-Sparinvest KAG ESPA Cash Euro-Plus 5

Realitné fondy

IAD Investments Prvý realitný fond 57 Prvá Penzijná správcovská spoločnosť Poštovej banky Náš Prvý Realitný š.p.f. 41 Tatra AM TAM-Realitný fond 27 AM Slovenskej sporiteľne SPORO Realitný Fond 10

Zdravotné poistenie

Union zdravotná poisťovňa Zdravotné poistenie 76 Dôvera zdravotná poisťovňa Zdravotné poistenie 68 Všeobecná zdravotná poisťovňa Zdravotné poistenie 36 Uniqa Zdravie & Ochrana 22

Doplňkové dôchodkové sporenie

AXA Doplnkové dôchodkové sporenie 70 DDS Tatra banky Doplnkové dôchodkové sporenie 60 ING Tatry – Sympatia Doplnkové dôchodkové sporenie ING Tatry-Sympatia 52 DDS Stabilita Doplnkové dôchodkové sporenie 15

Poistenie podnikania

Allianz – Slovenská poisťovňa Poistenie zodpovednosti za environmentálnu škodu 61 Generali Slovensko poisťovňa Pro-Fi 33 Uniqa Majetok & Efekt 32 QBE Poistenie zodpovednosti manažmentu (D&O) 30 Union poisťovňa Poistenie bytových domov 24 Wüstenrot poisťovňa Individuálne poistenie majetku a zodpovednosti podnikateľov 16 Komunálna poisťovňa Poistenie malých a stredných podnikateľov 12 Groupama Garancia poisťovňa Poistenie majetku a zodpovednosti podnikajúcich fyzických a právnických osôb 5

Podnikateľské účty

Tatra banka Tatra Business 65 VÚB Flexibiznisúčet 46 Slovenská sporiteľňa SPORObusiness – bežný účet 25 Fio banka Fio podnikateľský účet 21 OTP Banka Slovensko otp BIZNIS Konto MAX XXL 12

Podnikateľské úvery

VÚB Profi úvery / Podnikateľská úverová linka 43 Tatra banka BusinessÚver Expres 42 ČSOB Malý investičný úver 37 Slovenská sporiteľňa Bezúčelový úver pre podnikateľov 20 Citibank Europe plc Dlhodobé úvery 11 ČSOB PP Kontakt 6 OBJAV roka 2012

ING Životná poisťovňa ING Smart senior MetLife Amslico Eva Plus Uniqa Auto & Voľnosť KASKO-GAP

Členovia odbornej poroty Zlatá minca 2012

Bačišin Vladimír, Paneurópska vysoká škola

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
Demjan Valér, Bankovní institut vysoká škola Banská Bystrica
Dudáš Marek, Superpoistenie
Ďurček Adrián, Terno Slovensko
Ďuriš Michal, Umbrella Group
Fekete Imrich, Slovenská kancelária poisťovateľov
Foltán Ján
Glomba Andrej, Broker Service Group
Gunišová Bibiána, Slovenská obchodná a priemyselná komora
Hadzima Pavol, Winners Group
Harumová Anna, **Ekonomická univerzita Bratislava**
Hodošová Beáta, K Finance
Horvátová Eva, **Ekonomická univerzita v Bratislave**
Hrtko Vladimír, Slovenská banková asociácia
Hruška Dušan, Investičné Noviny
Huttová Darina, Asociácia finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov
Hvozdovičová Jana, Sme
Chrienová Monika, Finančník.sk
Janáčková Anna, advokátka v oblasti poisťného plnenia
Kačalka Ľuboslav, Investujeme.sk
Kafková Eva, **Ekonomická univerzita Bratislava** so sídlom v Košiciach
Kavický Radovan, MESA 10 – Centrum pre ekonomické a sociálne analýzy
Kettner Karel, Hypomaklér
Kolárik Peter, TotalMoney
Kopál Róbert, Asociácia obchodníkov s cennými papiermi
Kosztolanyi Martin, KPMG
Kročian Tomáš, Fin Consulting
Kručay Martin, AMK – agentúra pre sprostredkovanie investičných služieb
Kvasňovský Kamil, MPS – Moderné Poisťovacie Služby
Kvasňovský 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
Nečas Martin, Zepter Finance
Nemec Juraj, Univerzita Mateja Bela Banská Bystrica
Nemeš Marián, Business and Financial Planners
Ovčarik Maroš, analytik bankových produktov
Patzelt Rastislav, Efcon
Penz Ivan, Universal maklérsky dom
Peschl Ivan, Slovenská Komora Znalcov
Petrušková-Bartáková Gabriela, Maxima Brokers
Pilch Ctibor, časopis Finančné trhy
Poklemba Pavol
Révay Andrej, Slovenská asociácia podnikových finančníkov
Scherhauser Roman, European investment centre
Sivák Rudolf, **Ekonomická univerzita Bratislava**
Sokol Juraj, Juraj Sokol
Süčová Erika, Broker Consulting
Szabó Ivan, Hospodárske noviny
Šimko Peter, Poistenie.sk
Štaffová Miriam, AWD
Štefanková Martina, Hospodárske noviny
Tytkalová Halka, Sme
Vargová Viktória, Bankovní institut vysoká škola Banská Bystrica
Végh Viliam, Garančný fond investícií
Világi Peter, Medical & Financial Consulting
Vilém Miroslav, Podnikám.sk
Vincúrová Zuzana, Paneurópska vysoká škola
Vitkovský Róbert, FinCo&Partners

Vokorokosová Renáta, Ekonomická fakulta TU Košice
Wilhelm Ivo, OVB Allfinanz Slovensko
Znášik Ivan, Slovenská asociácia správcovských spoločností
Žilovec Daniel, Finančné centrum

[Späť na obsah](#)

49. Eurokomisár: Nová daň musí byť globálna

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 24/10/2012; Ekonomika; Lenka Buchláková]

Ekonomicky znesiteľná, technicky ľahko zvládnuteľná a morálne oprávnená v budúcnosti. Takto vidí daň z finančných transakcií Michel Barnier, podpredseda Európskej komisie a súčasne komisár pre vnútorný trh a služby, ktorý v pondelok diskutoval o budúcnosti Európskej únie na pôde **Ekonomickej univerzity v Bratislave**.

K dani z finančných transakcií sa prihlásilo aj Slovensko, ktoré by však z nej veľmi neprofitovalo. Transakcie, ktoré by boli dani podriadené, totiž nie sú na Slovensku príliš časté.

Nová daň sa má týkať obchodov medzi bankami, finančných derivátov a operácií na peňažnom a devízovom trhu, keď banka obchoduje vo vlastnom mene. Minister financií Peter Kažimír tvrdí, že ak by sa daň odvádzala z operácií na akciovom trhu, tak by pre Slovensko priniesla 350-tisíc eur.

Barnier však upozorňuje na budúce riziko presunu finančných transakcií z jednej krajiny EÚ do druhej v prípade, že by k dani v najbližšom čase nepristúpili všetky členské krajiny. Zdaňiť finančné transakcie chce okrem Slovenska momentálne ďalších desať európskych krajín vrátane Talianska, Španielska a Estónska.

"Je dôležité, aby do toho bolo zapojených viacero krajín, viac ako týchto jedenásť, aby to naozaj fungovalo tak, ako má," hovorí Barnier. Podľa neho by sa tak v budúcnosti zabránilo situácii, aká nastala vo Švédsku, ktoré ešte v roku 1984 obdobnú daň zaviedlo, no v roku 1991 ju zrušilo. Podľa hlavného investičného stratéga ČP Invest Michala Valnetika Švédi očakávali výnos dane na úrovni 1,5 miliardy švédskych korún, výsledkom bol však 30-násobne menší zisk. Viac ako 80 percent finančných transakcií sa presunulo do Londýna a Fínska.

Prvotný návrh Medzinárodného menového fondu z minulého roka hovoril o tom, že by túto daň platili finančné inštitúcie aj mimo Európskej únie, dnešný plán obmedzuje vyššie zdanenie len na európske územie. Daň z finančných transakcií by mala podľa Bruselu smerovať do nového spoločného rozpočtu pre eurozónu, ktorý bude mať za úlohu dotovať tvorbu nových pracovných miest. Únia si podľa posledných dokumentov Európskej rady sľubuje v rámci programu Európa 2020 vytvoriť dva milióny nových pracovných miest, a zvýšiť tak rast ekonomiky o dve percentá.

Viacerí ekonómovia však tvrdia, že vytvorenie spoločného rozpočtu je prvým krokom k dvojrýchlostnej Európe, teda rozdeleniu krajín na ekonomicky silnejšie a na tie slabšie. Podľa slovenskej europoslankyne Anny Záborskej (KDH) by z tohto rozpočtu mohlo ťažiť aj Slovensko, primárne by sa však malo pomáhať napríklad Španielsku, ktoré zápasí s rekordnou nezamestnanosťou.

"Rozpočet menovej únie by mal byť akýmsi rezervným fondom, z ktorého by v prípade potreby mohli čerpať štáty v prechodnom období, kým by zrealizovali svoje hospodárenie," hovorí Záborská.

Podľa českého europoslancu Hynka Fajmota však bude v prípade samostatného rozpočtu pre eurozónu potrebná zmena v Lisabonskej zmluve, ktorá podľa momentálneho právneho rámca vytvorenie takéhoto osobitného rozpočtu neumožňuje.

Popis foto: Podpredseda Európskej komisie a komisár pre vnútorný trh a služby Michel Barnier v Bratislave vyzval európske štáty, aby sa pripojili k dani z finančných transakcií. Autor - Robert Hüttner, Pravda

[Späť na obsah](#)

50. Jednotný trh potrebuje bankovú úniu

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 24/10/2012; euractiv.sk; redakcia]

Súčasťou odpovede na krízu bude aj banková únia. Má pomôcť prekonať situáciu, v ktorej sú banky európske len v dobrých časoch, v zlých sú však predovšetkým národným problémom.

"Pred 20 rokmi, keď sa EÚ pripravovala na spustenie jednotného trhu, Slovensko ešte neexistovalo ako samostatný štát, pred 23 rokmi ešte nebola v tomto regióne trhová ekonomika. Dnes hovoríme o voľnom pohybe osôb, tovarov, služieb a kapitálu – ako sa len časy menia", uviedol prvý panel konferencie na tému Jednotný trh ako cesta z krízy jeho moderátor Rick Zednik z EurActiv.com.

Panel otvoril predseda výboru NR SR pre hospodárske záležitosti Ján Hudacký (KDH), podľa ktorého nie je jednotný trh len legislatívnou záležitosťou a potrebuje tiež investície do infraštruktúry - dopravnej, energetickej, či IKT.

Spomedzi výsledkov jednotného trhu vyzdvihol predovšetkým oblasť transeurópskych sietí – dopravných, energetických aj telekomunikačných. V tejto súvislosti spomenul aj budúci podporný nástroj EÚ "Spájame Európu" (Connecting Europe) s potenciálom pomôcť prepojeniu kontinentu a tvorbe nových pracovných miest.

Dopravná infraštruktúra je dôležitá pre voľný pohyb osôb a tovaru, prispieva ku kohézii kontinentu a tiež v kontexte očakávanej zvyšujúcej sa intenzity dopravy v EÚ, hovorí Hudacký.

Veľký potenciál vidí v širokopásmových sieťach a v digitálnej agende pre Európu, ktoré umožnia rozvoj e-health či e-governmentu. Odstránením fragmentácie systémov digitálnych služieb v Európe by sa tiež mohol prudko zefektívniť systém verejných zákaziek v EÚ.

Ďalší dvaja panelisti sa v prezentáciách venovali najmä bankovej únii.

Banky sú v pokojných časoch európske ale národné počas krízy, upozorňuje vedúci odboru pre európske záležitosti na Ministerstve financií SR Robert Auxt. Banková únia, o ktorej sa teraz aj na najvyššej politickej úrovni diskutuje, by mala pomôcť prelomiť bludný kruh medzi bankami a suverénnym dlhom. Logickým vývojom jednotného trhu je integrovaný finančný trh. Ako ale upozorňuje Auxt, Slovensko je vysoko závislé na zahraničných bankách a podporuje preto bankovú úniu založenú na troch pilieroch – jednotný dohľad, jednotný rezolučný mechanizmus a garančný fond na ochranu vkladov.

Panelisti sa zhodli na tom, že jednotný bankový dohľad je nevyhnutný pre zdravé banky v Eurozóne a tie sú zase nevyhnutné pre fungujúci jednotný trh a pre stabilitu európskej ekonomiky. Iva Karpíšková z Európskej komisie načrtla časový harmonogram prijímania nových pravidiel v rámci európskeho rozhodovacieho procesu.

Juraj Draxler z CEPS súhlasí, že bankovú úniu v nejakej forme potrebujeme. "Banková únia pravdepodobne veľa vecí zmení, ale nepomôže nám vyriešiť krízu v Eurozóne." Riešenie by malo byť oveľa hlbšie a malo by presahovať hranice Európskej únie. Potrebujeme podľa neho predovšetkým efektívnejšie regulačné prostredie. Jej komplexnosť síce narastá, to však neznamená, že sa zlepšila aj jej efektívnosť. Draxler poukazuje tiež na demokratický deficit rozhodovania v EÚ, alebo naše sporné vnímanie rastu. "Prehľbovanie trhu prispelo k dnešnej kríze", myslí si.

Periférne ekonomiky by sa mohli vrátiť k rastu do piatich rokov pri vhodných štrukturálnych reformách a investíciách do udržateľnej ekonomiky. Príkladom takých investícií sú podľa Roberta Auxta vlastné energetické zdroje podľa vzoru USA

Ponúkame videozáznam celého panelu

Pozadie

Konferenciu "Jednotný trh EÚ: Spoločne k novému rastu?" organizovalo 22. októbra 2012 v Aule **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR. Podujatie podporili **Ekonomická univerzita**, mediálnym partnerom je portál EurActiv.sk.

Programovú brožúru konferencie nájdete na tejto linke.

[Späť na obsah](#)

51. „JAZYK je kľúčom k ÚSPECHU"

[Téma: Ekonomická univerzita; MADAM EVA; 25/10/2012; 11/2012; s.: 116,117; rozhovor; Jana Chrappová]

ODBORNÍK NA JAZYKOVÉ VZDELÁVANIE MARTIN VOLEK HOVORÍ, ŽE S UČENÍM CUDZÍCH JAZYKOV MÔŽEME ZAČAŤ OD PLIENOK.

Text - Jana Chrappová

Vzdelanie a cestovanie otvára mnohé dvere, pomáha v biznise, sebarealizácii aj osobnom raste. Ovládanie cudzích jazykov a spoznávanie iných kultúr má v dnešnej dobe veľký zmysel. Či máte doma škôlkara, maturananta, alebo sama uvažujete nad oprášením angličtiny, čítajte ďalej.

Odkedy je ideálne začať s cudzími jazykmi?

Od narodenia. (úsmev) Moja sestra žije v Amerike, jej manžel je Francúz, a tak ich syn vyrastá v trojjazyčnom prostredí. Prirodzene si zvykol na tri jazyky, osvojuje si ich rýchlo. Ale to je výnimočná situácia. To, že dnes máme materské škôlky a školy špecializované na komunikáciu a vyučovanie v cudzom jazyku, dokazuje, že je to výhoda, ktorá deťom určite neuškodí, práve naopak. Aby deti cudzie jazyky dobre ovládali, je dôležitá kontinuita.

Ako sme na tom s cudzími jazykmi?

Stále máme rezervy. Študoval som v Rakúsku, preto to môžem porovnať. Tamajší systém učenia je lepší. Nie je postavený na memorovaní, ale na simulovaných situáciách, dialógoch, intenzívnej komunikácii. Ak je náš študent postavený pred reálnu situáciu, nevynájde sa, nie je pohotový. Má niečo nabíffované, no nevie to použiť. Veľakrát nás paralyzuje aj strach. Ten sa dá odbúrať napríklad pobytom v danej krajine alebo kurzom vo voľnom čase. Treba si uvedomiť, že znalosť cudzích jazykov nie je len o dobrej známke v škole, je to otázka uplatnenia sa v budúcnosti.

Ovládanie koľkých cudzích jazykov považujete za štandard?

Dnes, keď máme na Slovensku investorov z celého sveta, ktorí vyžadujú komunikáciu v ich jazyku, je prirodzené vedieť plynule aspoň dve svetové reči. Žiadajú to, mimochodom, aj mnohí iní zamestnávateľia. Je smutné, keď sa po skončení školy musíte hneď prihlásiť na úrade práce. Roky skúseností ma naučili, že jazyk je kľúčom k úspechu. Nie je to len o jazyku ako takom. Zahraníčným pobytom získate skúsenosti z medzinárodného kolektívu, budete vedieť pracovať s ich zvykmi, kultúrami, rozdielmi, stanete sa tolerantnejšími, otvorenejšími. Schopnosť komunikovať v inom jazyku človeku dodáva sebavedomie.

Aké jazyky dnes u nás letia?

Dominuje angličtina, potom nemčina, vzhľadom na našu polohu, ale aj francúzština a španielčina. Výhodou v dnešnom biznise je aj ovládanie ruštiny či čínštiny.

Ktoré sú najvychytenejšie destinácie na zahraničné jazykové pobyty?

Čo sa týka polročných a ročných pobytov na stredných školách, ešte pred krízou dominovali Spojené štáty. Teraz je hitom Veľká Británia. Vzdelávací systém v Británii je kvalitnejší, prepracovanejší. Na druhej strane, v USA má študent väčšiu slobodu vo výbere predmetov ako fotografovanie, šport, dráma a podobne. Z letných jazykových pobytov v Británii sú populárne univerzitné mestečko Oxford a prímorské mesto Brighton, obe blízko Londýna. Sem chodia radi tínedžeri do osemnásť rokov. Juniorské dvoj- až štvortýždňové pobyty (pre deti od 10 do 14 rokov) sú vychytené najmä na ostrove Isle of Wight. Sú to menšie mestá s domáckou atmosférou, deti sú tu v bezpečí. Najobľúbenejšia letná destinácia pre mládež je Malta, kde sa hovorí po anglicky a sú to len dve hodiny letu. Deti bývajú v rezorte, kde sa cítia ako na dovolenke. Ďalej nasledujú spomínané Spojené štáty, potom Nemecko a v poslednom čase sa zvýšil záujem aj o Francúzsko.

Musí študent spĺňať nejaké podmienky, ak chce ísť do zahraničia na strednú školu na polrok, na rok?

Rodičia by si mali aspoň rok vopred premyslieť, kam dieťa pošlú, ak ide o dlhodobý pobyt. Kapacity sa rýchlo vyčerpajú. Podmienkou prijatia býva istý priemer známok a ovládanie jazyka na komunikačnej úrovni. Pred odchodom sa robia organizačné stretnutia, hovorí sa o tom, čo tam študentov čaká, aké sú kultúrne rozdiely, čoho sa majú vyvarovať. Absolvujú testy, interview a píšú eseje. Najmä musia mať chuť ísť. Ak je dieťa na vážkach, prípadne sa mu vyslovene nechce odísť, rodičia by naň nemali tlačiť a nejaký rok by mali ešte počkať.

Neboja sa rodičia púšťať deti tak ďaleko?

Niekedy sa stáva, že mama chce ísť spolu s dieťaťom. Osobne to neodporúčam. Študent by sa neasimiloval do medzinárodného prostredia tak, ako treba. Je prirodzené, že rodič sa bojí, ale obavy sú neopodstatnené. Kvalitná organizácia zabezpečí dvadsaťštyrihodinovú starostlivosť počas celého pobytu, neposiela dieťa do zahraničia cez sprostredkovateľov, ale preberá zaň zodpovednosť už od

miesta odchodu, skupinový vedúci letí s ním, transferom z letiska ho odvezú do rodiny alebo do rezidencie. Okrem vyučovania sa, samozrejme, študenti chcú aj zabávať. Je ideálne, ak voľnočasové aktivity organizuje tiež spoločnosť, cez ktorú na pobyt prišli.

Aké sú výhody hosťovských rodín a rezidencií?

Výhodou rezidencií je, že deti sú pokope, sú blízko školy, nemusia dochádzať. Ale sú aj drahšie ako bývanie v rodine. Štatisticky viac detí býva v rodinách. Tam sa naučia lepšie vnímať kultúru, spôsob života, sú v domácom prostredí. Môže sa však stať, že deti narazia na niečo, čo im nesadne, naše kultúry sú jednoducho rozdielne. Preto je pri prvom pobyte možno lepšia rezidencia, kde sú súčasťou celej medzinárodnej komunity.

Ak chceme zostať na Slovensku?

Potom odporúčam pravidelné jazykové kurzy v malých skupinkách, prípadne individuálne doučovanie. Pre deti sú vhodné letné denné tábory, kde, samozrejme, treba malých študentov nadchnúť, učiť jazyk hravou formou a poobede im pripraviť aktivity. Pre študentov, ktorí končia strednú školu, sú zase ideálne kurzy špecializované na maturantov. Ručia v nich za to, že zmaturovať z cudzieho jazyka bude po kvalitnej a intenzívnej príprave pre študenta bezproblémová vec. Študenti sa oboznámia s maturitnými témami, naučia sa správne sa k nim vyjadrovať, precvičia si gramatiku, píšú eseje, majú simulovanú skúšku s komisiou naostro.

Martin Volek (36)

Je zakladateľom portálu www.jazykovepobyty.sk (poskytuje informácie o možnostiach štúdia jazykov v zahraničí, ako aj na Slovensku), ktorý je exkluzívnym partnerom Education First (EF) jedného z najväčších poskytovateľov zahraničných vzdelávacích programov na svete. Zároveň je spolujiteľom jazykovej školy Volis Academy (na Slovensku organizuje kurzy pre verejnosť, firmy, vyučovanie cez Skype, letné tábory, doučovanie, konverzačné maturitné kurzy a pod.). Okrem toho sa venuje online marketingu a cestovnému ruchu, ktorý učí aj na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Je gestorom predmetu strategický marketing v anglickom jazyku na rakúskej Sales Manager Akademie (SMA), kde získal titul MBA. Jeho vášňami sú cestovanie a moderné umenie.

[Späť na obsah](#)

52. Juraj Draxler: Politické štruktúry v Európe sa môžu začať rozpadat'

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 24/10/2012; euractiv.sk; redakcia]

Ak budeme hľadať rýchle a lacné naštartovanie hospodárskeho rastu v prehlbovaní jednotného trhu, môžeme dospieť k ďalším problémom, upozorňuje v rozhovore Juraj Draxler z CEPS.

Aký vplyv má kríza v eurozóne na jednotný trh a jeho fungovanie?

Z hľadiska finančných služieb má kríza veľmi dramatický dopad. Nejde len o zníženie cezhraničného poskytovania pôžičiek, ale tiež o to, že si bankové skupiny menia svoje aktíva a pasíva tak, aby viac zodpovedali národným hraniciam. V priebehu niekoľkých ostatných mesiacov došlo na jednotnom finančnom trhu naozaj k obrovskému posunu späť.

A čo prehlbovanie integrácie v eurozóne?

K otázke, či banková únia povedie k dvojrýchlostnej Európe a prípadnému určitému rozpadu štruktúry EÚ, budeme vedieť viac vtedy, keď stanovíme ako bude vyzerat' banková únia. V skutočnosti to nie je ani po minulotýždňovom summite veľmi jasné. V decembri sa možno dozvieme viac. Je tu reálne nebezpečenstvo, že sa naozaj do určitej miery začnú štruktúry EÚ rozpadat'. V Británii sa dnes na vládnej úrovni pomerne silne hovorí, že Británia by mala prehodnotiť minimálne nastavenie svojho členstva v EÚ. Pnutie tu je.

Na jednej strane chcú krajiny zostať v jednotnom európskom trhu, ale to nie je len EÚ, ale aj krajiny EFTA. Navyše bilaterálnymi zmluvami sú do značnej miery včlenené do jednotného európskeho trhu aj susedné krajiny. Tam chcú všetci zostať, na politickej úrovni však môže dôjsť k značnému rozpadu štruktúr, ktoré sa vytvorili v posledných 20 rokoch, odkedy bola ustanovená EÚ.

Má potom vôbec zmysle práve v tejto chvíli hľadať v jednotnom trhu nový zdroj hospodárskeho rastu?

Zmysel to má. Otázkou je akými spôsobmi. Ak budeme hľadať rýchle a lacné naštartovanie hospodárskeho rastu v prehlbovaní jednotného trhu, potom sa obávam, že naozaj skôr môžeme dospieť

k ďalším problémom ako k skutočnému riešeniu súčasnej hospodárskej krízy.

Prehľbovanie vnútorného trhu za posledných 10 rokov do značnej miery viedlo ku kríze eurozóny. Ak má ďalšie prehľbovanie trhu viesť k hospodárskemu rastu, ktorý bude naozaj dlhodobou udržateľný, budeme si musieť klásť otázku, aký ten rast má byť a aké majú byť mechanizmy na to, aby sme ho dosiahli.

Ak budeme mať racionálnu prorastovú politiku, kde pôjdu napríklad značné investície do európskej infraštruktúry, ak budeme mať reštrukturalizovaný bankový sektor tak, aby sme zabránili finančným pohybom, ktoré sme mali v minulých rokoch a ktoré vytvorili krízu eurozóny, potom prehľbovanie jednotného trhu môže viesť k dlhodobému hospodárskemu rastu. Ak sa ale budeme snažiť o to, čomu sa hovorí v angličtine "quick fixes", tak dospejeme zrejme len k tomu, že sa možno na chvíľku opäť naštartuje rast v niektorých krajinách. Aby som to veľmi zjednodušil, Španieli opäť budú investovať do realít, v Grécku sa bude viac investovať do turistickej infraštruktúry. V konečnom dôsledku to problémy nevyrieši.

V súčasnosti prebiehajú diskusie o viacročnom finančnom rámci EÚ na roky 2014-2020. Má podľa Vás kapacitu výraznejšie prispieť k európskemu rastu?

Výrazne nie. Ako vieme, európsky rozpočet je zhruba 1 % európskeho HDP, takže z hľadiska európskej ekonomiky ako celku v tom momentálnom formáte to nemá veľký dopad. Iné je to v prípade, ak sa pozrieme na úroveň niektorých členských štátov, vrátane Slovenska, kde pokiaľ budú nástroje vhodne zvolené a pokiaľ národná úroveň bude schopná vhodne administrovať programy, tak to k rastu môže prispieť.

Veľa vecí ostáva otvorených, stále sa o rozpočte diskutuje. Vieme, že Británia sa veľmi bráni tomu, aby bol nielenže navýšený, ale dokonca ho chcú ďalej obmedzovať.

Čo by pre Slovensko malo byť prvým záujmom v rámci snáh o dobudovanie jednotného trhu?

Už sme spomínali štrukturálnu politiku. Podľa mňa by jednou z top priorít malo byť čo najefektívnejšie využívať štrukturálne fondy, pretože pre takú malú ekonomiku, s takým veľkým prílevom európskych peňazí ako je Slovensko, je to naozaj kľúčové pre budúci hospodársky vývoj. Je potrebné prehodnotiť pravidlá národného administrovania štrukturálnych fondov, dobre vynegociovať balík prostriedkov aj operačné programy.

Pokiaľ ide o širší rámec, momentálne vidíme snahu primknúť sa k Nemecku. Zvlášť krajiny blízko Nemecka z tejto strany Európy, ako sú Poľsko Česká republika Slovensko, sa snažia byť novým východným jadrom EÚ, primknúť sa čo najviac k Nemecku a podporovať nemecké riešenia na európskej úrovni. Do určitej miery to dáva zmysel. Ale myslím si, že to nie je všetko. Napríklad Slovensko je síce je mimoriadne naviazané na rast v eurozóne a v Nemecku, no podľa mňa by sme sa mali v budúcnosti oveľa viac orientovať na vytváranie vnútorných zdrojov rastu a tiež diverzifikovať. Niečo podobné robia Česi odkedy česká vláda v zime ohlásila, že sa budú snažiť viac diverzifikovať vývoz a investície a naozaj to aj podporujú nástrojmi cez poistenie exportu a cez exportnú banku. V posledných mesiacoch majú veľké úspechy v investíciách na trhu v Rusku, Bulharsku, ale aj na netradičných trhoch ako je napr. Pakistan. V malom meradle by sa o toto malo snažiť aj Slovensko - viac diverzifikovať a byť menej závislý od vývoja v eurozóne.

Ako hodnotíte prístup európskych inštitúcií, napr. EK, pokiaľ ide o komunikáciu jednotného trhu a vytváranie podporných nástrojov, ktoré majú zefektívniť jeho fungovanie?

Čo sa týka komunikácie, Európskej komisii nie je čo vyčítať. Je to zbor úradníkov, ktorý majú za úlohu predkladať riešenia a má aj monitorovacie funkcie, pričom nemá ani veľký rozpočet na komunikáciu. Problém vidím vo fungovaní Európskej rady z hľadiska rozhodovania a komunikácie.

Keď politici letia do Bruselu, vidíme ich dvojkoľajné správanie. V Bruseli, keď sa zavru dvere na miestnosti, kde zasadá Európska rada, snažia sa byť Európanmi. My nevieme, čo sa v tej miestnosti deje, pretože ER je pri svojich rokovaníach oveľa menej transparentná ako napr. Rada ministrov. Ale keď vyjdú von, tak prvé, čo oznámia je, že sa dohodli na tom, čo navrhli dôležití hráči, väčšinou Nemecko a Francúzsko. To povedia v Bruseli.

Akonáhle hovoria s národnými médiami a vrátia sa do svojich štátov, snažia sa naopak zdôrazniť riešenia, ktoré sú svojim spôsobom protieurópske, čo sme mohli vidieť veľmi dramaticky za vlády Ivety Radičovej, keď to bolo presne tak, že v Bruseli to boli európske riešenia a akonáhle sa komunikovalo s domácim publikom vyzdvihovali sa malichernosti. Napríklad - vyrokovali sme, že prostriedky dáme tak ako všetci ostatní, ale konkrétne naše eurá nesmú ísť Grécku. Preto sa komunikácia Európskej rady bude musieť výrazne zmeniť, bude musieť byť naozaj politická a v budúcnosti by to nemalo byť niekoľko jednoduchých bodov úradníckeho charakteru, ale lídri budú musieť povedať - stojme za Európou,

riešenia, ktoré sme prijali sú ďalekosiahle a aj na národnej politickej úrovni sa za ne postavíme.

Pozadie

Juraj Draxler je konzultantom bruselského Centra pre európske politické štúdie (Centre for European Policy Studies – CEPS). Venuje sa strategickému hospodárskej politike, sociálnej politike a verejnej správe. Prednáša na Anglo-americkú univerzitu a University of New York in Prague (UNYP).

Rozhovor vznikol pri príležitosti Konferencie "Jednotný trh EÚ: Spoločne k novému rastu?", ktorú organizovalo 22. októbra 2012 v Aule **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR.

[Späť na obsah](#)

53. Blaha: V únii funguje sociálny nacionalizmus

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 25/10/2012; euractiv.sk; Redakcia]

Vnútrotný trh EÚ nie je zatiaľ jednotným sociálnym trhom. Na prekážky reflektoval druhý panel konferencie "Jednotný trh EÚ: spoločne k novému rastu?"

"Existuje vôbec sociálna politika EÚ? Pripomína Yeti, všetci o nej hovoria a ale nikto ju necíti", skonštatoval predseda Výboru Národnej rady SR pre európske záležitosti Ľuboš Blaha (SMER-SD) v druhom paneli nazvanom "Jednotný trh – sociálny trh?"

Základné modely sociálneho štátu, ktoré v EÚ rozoznávame (liberálny sociálny štát – Nemecko sociálno-demokratický sociálny štát – Švédsko a rudimentárny sociálny štát - južanské štáty) sú podľa Blahu veľmi špecifické a uchovávajú si stabilitu mimo rámca EÚ, kde existujú len minimálne štandardy.

Za legitímnu považuje ale nedávno vyslovenú požiadavku francúzskeho prezidenta, ktorý požaduje popri prebiehajúcich zmenách v EÚ aj diskusiu o "sociálnej únii".

"Ak hovoríme o jednotnom trhu a dôvodoch prečo sa štáty zbavujú suverenity, nie je to z roztopaše. Ako Európa máme väčšiu silu odolávať globálny tlakom", hovorí. Ak ale budeme fungovať čisto iba ako voľný trh môže sa nám stať, že stratíme v Európe stabilné sociálne prostredie, čo budú to sprevádzať sociálne nepokoje a extrémizmus.

Podľa Blahu sa štáty sociálnej únii bránia pretože funguje "sociálny nacionalizmus". Štáty sa svojej sociálnej siete nechcú vzdať a preniesť na európsku úroveň, pretože voličov majú doma. Pre EÚ to má závažné dôsledky v podobe "race to the bottom" (pretekov ku dnu).

Ocenil Európsku komisiu za to, že sa snaží vo svojich iniciatívach doplniť niektoré sociálne prvky, aj v Akte o jednotnom trhu cez podporu sociálneho podnikania. Participácia zamestnancov je podľa neho príkladom témy, na ktorej sa môže zhodnúť pravica aj ľavica. Ako modelový príklad spomína španielsko-baskickú korporáciu Mondragon.

Ekonomická demokracia je aj podľa poslanca NR SR za SDKÚ-DS Miroslava Beblavého legitímna téma ľavice, sám sa však venoval slovenským záujmom na jednotnom trhu a jeho sociálnych aspektoch.

Pripomenul, že otázka prístupu na trhy je otázkou životnou, ktoré môže mať politické dôsledky k akým viedlo ekonomické ochranárstvo v 30. rokoch 20. storočia. Netreba podľa neho redukovat diskusiu na otázku rastu HDP. "Slovensko je jedna z najtvorenejších ekonomík v Európe. Pre Slovensko je otázka fungujúceho jednotného trhu otázkou základného prežitia", hovorí Beblavý.

Pre Slovensko je spoločný európsky trh zaujímavý nie len z hľadiska vývozu tovaru ale aj voľného pohybu ľudí za prácou a štúdiom. "Ako človek, ktorý študoval v zahraničí ešte pred tým než sme boli členom EÚ, viem povedať, aký je to rozdiel chcieť ísť študovať do zahraničia, keď ste členskou krajinou EÚ a keď nie ste."

Varuje pred flirtom s ekonomickým nacionalizmom, pretože hoci sa vždy dobre počúva, že by sme mali kupovať slovenské produkty, hovoriť to v krajine, ktorá je životne závislá na tom, čo vyvezie. "je vždy hranie sa s ohňom".

Rôzne ekonomicko-sociálne systémy sa s jednotným trhom vyrovnávajú rôzne, pripomína Beblavý Nie sú to tradične silné sociálne štáty ako Švédsko či Dánsko ktoré by mali v kríze problém s konkurencieschopnosťou ale južné krajiny, kde je sociálny štát kombinovaný s nepružnou ekonomikou. Nedá sa teda podľa neho paušalizovať, že sociálny štát nedokáže ustáť globálnu konkurenciu.

Je ale podľa neho na mieste diskusia či u nás nehovoriť namiesto sociálneho štátu o koncepte štátu sociálnych investícií.

Ekonom a bývalý poslanec NR SR za KDH Anton Marcinčin v komentári k vystúpeniam panelistov upozornil, že Slovensko nevyužilo príležitosti, ktoré malo a dnes nie je konkurencieschopné. "Chvíľu sme napredovali, ale ukázalo sa, že ten model je neudržateľný a ukázalo sa, že máme naozaj neschopný štát."

Podotkol tiež, že jednotný trh, sociálne politiky a trh práce nie sú oddelené veci a nemožno tak k nim pristupovať.

Pozadie

Konferenciu "Jednotný trh EÚ: Spoločne k novému rastu?" organizovalo 22. októbra 2012 v Aule **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR. Podujatie podporili **Ekonomická univerzita**, mediálnym partnerom je portál EurActiv.sk.

[Späť na obsah](#)

54. Digitálna agenda: Slovensko má dobrú východziu pozíciu

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 25/10/2012; euractiv.sk; redacia]

Európska agenda v oblasti digitálnej ekonomiky má už dva roky, no Slovensko zatiaľ svoju národnú stratégiu nemá. Tretí panel konferencie hovoril o digitálnom rozmere jednotného trhu.

V záujme produkcie tovarov a služieb s vysokou pridanou hodnotou, je dôležité zabezpečiť bezbariérové fungovanie digitálneho trhu v rámci celej Európy, uviedol štátny tajomník Ministerstva financií Peter Pellegrini (SMER-SD).

Úlohu lídra v tejto oblasti vidí v Európskej komisii. Pre Slovensko by plné využitie digitálnej ekonomiky znamenalo nový potenciál pre prepojenie relatívne vysokej vzdelanostnej úrovne na Slovensku s produkciou.

Pellegrini cituje štúdiu, podľa ktorej má Slovensko dobrú východiskovú pozíciu pre rozvoj digitálnej ekonomiky – už dnes predstavuje 3,3 % HDP s rastom 12 % ročne.

Slovensko vychádza z porovnania ako krajina vzdelaných ľudí s pomerne vysokou internetovou konektivitou, no existujú tu bariéry, ktoré sa prelínajú s úlohami v rámci európskej digitálnej agendy.

Podľa Pellegriniho má Slovensko dva strategické ciele – oblasť informatizácie verejnej správy, resp. elektronické vybavenie životných situácií. Druhým cieľom je podpora inovácií a súvisiaca transformácia ekonomiky.

Pripúšťa, že bez EÚ by sme neboli schopní alokovať na tieto priority potrebné prostriedky v tak krátkom časovom horizonte.

"Na obede sa ma jeden mladý podnikateľ, ktorý sa venuje rizikóvemu kapitálu a start-upom spýtal, čo teda konkrétne robíme, čo je samozrejme nočná mora pre každého eurokrata, aj tak to ale dnes skúsím v oblasti IKT", povedal Jörgen Gren z Európskej komisie.

Citoval niekoľko čísiel, podľa ktorých internet prispel k rastu v najdôležitejších ekonomikách 25 % počas posledných 5 rokov. Spotreba súvisiaca s internetom je vyššia ako spotreba energie.

Predstavil sedem kľúčových oblastí digitálnej agendy z pohľadu Európskej komisie, z ktorých má každá viacero, spolu 101, konkrétnych krokov. "Týchto sedem pilierov sa môže zdať nudných, s tým môžem súhlasiť, ale ak ich rozmeníme na drobné sú veľmi zaujímavé."

Z nich je aktuálne 38 ukončených, 49 v procese a 14 s meškáním, ale očakávaným plnením v roku 2012.

Spomenul okrem iného systém mobilných platieb, kde je snahou zabezpečiť, že rovnaký systém aký používame na Slovensku bude fungovať aj v zahraničí. Pripomenul, že celú digitálnu agendu sprevádza aj agenda ochrany osobných údajov alebo práva "byť zabudnutý na internete".

Michal Hrabovec z IT Slovenska (Anasoft) si myslí, že tak "mohutnú rozpracovanú agendu nemáme šancu stihnúť v zauzlenej byrokracii v akej sa pohybujeme."

Ako problém vníma nejednotné copyrightové práva alebo rýchlosť aplikácie jednotného elektronického podpisu.

"Neviem či si niekto pokúsil založiť napríklad inú doménu ako je lokálna. Ak chcete nemeckú potrebujete tam mať trvalé bydlisko, čo opäť nie celkom otvorený trh", hodnotí súčasný stav.

Nemyslí si tiež, že ukazovateľ počtu patentov neomylné povie, že krajina ide dopredu. Podľa Hrabovca je to kontroverzné najmä z toho pohľadu, že malé podniky majú v boji s korporáciami, ktoré si nechajú patentovať úplne všetko len preto, aby odolali patentovým vojnám, len malú šancu.

V tomto je ale podľa neho Európa na tom trochu lepšie ako Spojené štáty, lebo sa tu nie všetko dá patentovať.

Milan Ištván prezident o.z. Partnerstvá pre prosperitu považuje za hlavný problém, že na Slovensku nebola doteraz téma digitálnej agendy reálnou politickou prioritou žiadnej vlády. "Európska agenda je tu dva roky, Slovenská republika patrí k malej skupine štátov, čo nemajú doteraz prijatú vládnu politiku v tejto oblasti. Sme radi, že Peter Pellegrini ako štátny tajomník Ministerstva financií (ktoré má na starosti informatizáciu spoločnosti) si tuto agendu osvojil. Nebude to mať jednoduché."

Obavu vyjadril z toho, že mnoho z potrebných opatrení pôjde naprieč rôznymi ministerstvami, čo môže byť pri slovenskom rezortizme problém.

Za nešťastné tiež považuje, že všetky priority sa majú realizovať z OPIS, hoci program by mal byť len doplnkový zdroj. "Na Slovensku to tak nefunguje, podobne ako vo vede a výskume. To je trošku chyba," hovorí Ištván.

Pozadie

Konferenciu "Jednotný trh EÚ: Spoločne k novému rastu?" organizovalo 22. októbra 2012 v Aule **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR. Podujatie podporili **Ekonomická univerzita**, mediálnym partnerom je portál EurActiv.sk.

[Späť na obsah](#)

55. Anton Marcinčin: Najprv si treba urobiť poriadok doma

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 25/10/2012; euractiv.sk; Redakcia]

V kontexte jednotného trhu je potrebné riešiť aj samotný zákonník práce, vrátane flexibility najímania a prepúšťania, hovorí ekonóm Anton Marcinčin.

Ako z pohľadu ekonóma hodnotíte doterajšie fungovanie jednotného trhu EÚ?

Z ex-post pohľadu sa dá povedať, že to bolo dobré, ale mohlo by to byť aj lepšie. Zdá sa, že až posledné roky a následne naša európska dlhová kríza popchla rozmýšľanie politikov k tomu, aby pochopili, že tento projekt je oveľa dôležitejší, než si mysleli a k tomu, aby začali konať.

Bude mať dlhová kríza a súvisiaca prehlbujúca sa integrácia v eurozóne zásadné dopady na fungovanie jednotného trhu?

Neverím, že budú negatívne. Naopak, myslím si, že bude mať pozitívne dopady. Práve táto kríza dohnala politikov k tomu, že začali konať a pochopili, aké je dôležité mať skutočný jednotný trh, nie len obmedzený na malú časť. Treba sa zamerať aj na služby, pohyb osôb možno aj na sociálnu politiku.

Má jednotný trh potenciál priniesť rovnako veľa východnej Európe ako už priniesol západnej?

Jednotný trh je nástroj. Vidíme ako sme sa do roku 1989 vyvíjali my. Síce pomerne extenzívne vo využívaní surovín, no už horšie kultúrne, sociálne a politicky. Boli sme od západnej Európy dosť ďaleko. Západná Európa to postupne využila a je na nás, aby sme to čím viac využili aj my. Napriek všetkým sťažnostiam, keď si porovnáme, kde sme boli v roku '89 a kde sme teraz, urobili sme obrovský krok vpred aj vďaka jednotnému trhu a Európskej únii.

Mnoho ľudí z biznis prostredia hovorí, že hlavným problémom jednotného trhu je stále administratívna byrokratická a regulačná záťaž. Súhlasíte?

Byrokracia je na jednej strane našim nešťastím, na druhej strane je nástrojom politikov, ako vytvárať

bariery, ktoré sú neviditeľné. Na prvý pohľad všetko vyzerá veľmi dobre a jednoducho a zdá sa, že firmy a živnostníci môžu veľmi jednoducho podnikáť na území iného štátu. Potom zistíme, že vlastne vďaka tejto byrokracii si štáty chránia svoje národné ekonomiky. Do veľkej miery je to dané práve nerozvinutosťou jednotného trhu. Konkrétni politici a konkrétni zamestnanci západnej Európy nevidia v svojej dennodennej skúsenosti, že je naozaj aj v ich prospech, aby sa niektoré pracovné miesta presunuli na východ.

Kým sa inovácie s vyššou pridanou hodnotu, technologicky náročnejšie, s väčším nárokom na pracovnú silu, na existenciu vedeckých a výskumných centier, na infraštruktúru nebudú vyrábať u nich a tie ktoré naopak vyhľadávajú lacnejšiu pracovnú silu s menej rozvinutou infraštruktúrou sa nebudú vyrábať u nás, dovtedy to bežný volič ťažko pochopí. A dovtedy to aj politici budú mať problém presadzovať.

Vrátim sa k téme vášho panelu na konferencii. Ktoré sociálne otázky je podľa vás, potrebné riešiť v kontexte pravidiel jednotného trhu?

Prvá vec je samotný zákonník práce a flexibilita najímania a prepúšťania. Práve severské štáty to dokážu riešiť tak, že ich pracovný trh je veľmi flexibilný, čo neznamená, že ľudia by sa mali obávať straty zamestnania, pretože štát zdieľa náklady na pomoc ľuďom, aby sa rekvalifikovali, získali nové skúsenosti a mohli normálne fungovať aj s veľmi porovnateľným príjmom. To, čo my vyžadujeme od firiem tam hradí a organizuje do veľkej miery štát. A robí to dobre.

Druhá vec je systém všetkých sociálnych dávok, pomoci a ochrany, ktorý je tak neprehľadný a ťažko kompatibilný, že bráni v pohybe pracovnej sily.

Stotožňujete ste sa s tým, čo povedal Ľuboš Blaha, že podľa neho je legitímna požiadavka, aby EÚ začala pracovať aj na sociálnej únii?

Myslím si, že tam do istej miery spejeme. Samozrejme to závisí aj od detailov. Aj Spojené štáty držia pokope nielen ekonomika, pretože nástroje sociálnej politiky sú jednoducho súčasťou ekonomickej regulácie a regulácie pracovného trhu. Preto ich nemôžeme posudzovať oddelene, nemôžeme ich ignorovať. Keďže toto zostáva v právomoci konkrétneho štátu spôsobuje to to, o čom hovoril Ľuboš Blaha - predháňanie sa v nižšej ochrane.

Čo je podľa Vás pre Slovensko pri našom type najdôležitejší aspekt, na ktorý sa sústrediť pri prehlbovaní jednotného trhu EÚ?

Podľa mňa sú to samozrejme služby, kde by sme mali zapracovať. Taktiež by sme mali zapracovať, aby bol systém jednoduchý pre živnostníkov a MSP. Faktom však je, že náš slovenský systém je tak neprehľadný, komplikovaný a byrokratický, preto ťažko možno od nás čakať pomoc Európe, aby bol európsky medzištátny systém jednoduchší. Asi by sme si mali najprv urobiť poriadok doma - postaviť náš zahraničný obchod na MSP a skôr na tých stredných, ako to majú napríklad Nemci, a uľahčiť život živnostníkom. Potom by sme o to ľahšie mohli žiadať, aby takýto systém existoval aj cezhranične.

Pozadie

Anton Marcinčin je ekonóm a bývalý podpredseda KDH a poslanec NR SR. V súčasnosti pôsobí ako poradca ministra financií SR.

Rozhovor vznikol pri príležitosti Konferencie "Jednotný trh EÚ: Spoločne k novému rastu?", ktorú organizovalo 22. októbra 2012 v Aule **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR.

-END

[Späť na obsah](#)

56. Bariéry mobility sú aj v hlavách

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 26/10/2012; euractiv.sk; redakcia]

Pracovnej mobilite v EÚ bránia okrem psychologických a kultúrnych aspektov aj neuznávanie kvalifikácií a niektoré problémy s prenositeľnosťou doplnkového sociálneho poistenia.

"Mobilita je jednou z možností ako riešiť problém nezamestnanosti na Slovensku", myslí si štátny tajomník Ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny Branislav Ondruš. Zároveň ale dodáva, že rezort nechce nezamestnaných ľudí zo Slovenska "vyháňať a nútiť ich hľadať prácu v zahraničí"

Ak má ale jednotný trh fungovať, musí fungovať aj pre ľudí, nie len pre kapitál. Kľúčovou výhodou

mobility pre Slovensko je podľa Ondruša predovšetkým nadobúdanie skúseností, zručností a kvalifikácií, ktoré ľudia pôsobiaci iba na Slovensku získať nemôžu a ich následné využitie doma.

Nie všetky bariéry, ktoré bránia mobilite je ale možné odstrániť legislatívne, hovorí. Sú to predovšetkým otázky kultúrnych zvyklostí či psychologického nastavenia.

Pripúšťa, že aj pri veciach, ktoré je môžeme riešiť legislatívne "máme čo doháňať". Jednou z nich je vzájomné uznávanie kvalifikácií a zručností.

"Je nevyhnutné vytvoriť jednotný rámec, ktorý bude akceptovaný, aby niektoré krajiny neboli nútené znižovať svoje štandardy".

Na národnej úrovni Ondruš spomenul projekt národnej sústavy povolání – databázy povolání a pracovných pozícií aj s ich opisom a požiadavkami na jednotlivé zamestnanie. "Umožní nám to jednoduchšie porovnávať dosiahnuté kvalifikácie s dosiahnutou prípravou na povolanie v iných krajinách." V rámci rezortu školstva paralelne vznikne národná sústava kvalifikácií.

Za ďalšiu výzvu v rámci riešenia európskej mobility považuje štátny tajomník zjednocovanie pravidiel dôchodkového poistenia, bezproblémovú prenositeľnosť práv a plné využitie služby Eures.

Právami európskych občanov pri všetkých druhoch mobility v rámci EÚ previedla auditórium Kristin Schreiber, zástupkyňa vedúceho kabinetu eurokomisára pre vnútorný trh a služby Michela Barniera (v minulosti viedla kabinet komisára pre sociálne veci Vladimíra Špidlu).

Pokiaľ ide o práva sociálneho zabezpečenia v Únii, podľa Schreiber v únii dobre funguje systém transferu základných penzijných práv, problémy ale stále pretrvávajú v doplnkových penzijných právach.

Spomína nástroje na podporu mobility, ako je portál "Your Europe", nástroj na riešenie problémov "Solvit" a Európsky sociálny fond ktorý okrem iného podporuje aj integráciu migrantov vnútri EÚ.

Zo základných parametrov mobility vyplýva, že v roku 2012 žijú alebo pracujú v inom členskom štáte EÚ 3 % celkovej populácie, teda asi 6,4 miliónov ľudí. Z prieskumov verejnej mienky vyplýva, že 15 % ľudí by vôbec neuvažovalo nad prácou v inom členskom štáte, nakoľko v tom vidia príliš veľa prekážok.

Schreiber spomína skúsenosť z pracovnej cesty v Nemecku, kde sa s komisárom Barnierom rozprávali s viacerými malými podnikmi, ktoré boli ochotné zamestnať ľudí z Španielska, kde je nezamestnanosť veľmi vysoká, vrátane ich zaškolenia a jazykovej prípravy, nenašli však dostatok kandidátov.

Komisia plánuje do budúcnosti napríklad reformu služby Eures a v rámci Druhého aktu o jednotnom trhu aj finalizáciu uznávania profesionálnych kvalifikácií.

Martin Kahanec z Stredoeurópskeho inštitútu pre výskum práce (CELSI) upozornil na dôsledky starnutia populácie, čo má za následok nedostatok vzdelanej a kvalifikovanej pracovnej sily. "Kríza týmto procesom nepomohla, zvýšila sa totiž averzia voči riziku. Rast je však determinovaný inováciami a tie zahŕňajú určitú mieru rizika," vysvetľuje Kahanec.

K tomu sa navyše pridáva v čase krízy negatívne vnímanie migrácie, migrantov a ekonomický nacionalizmus.

Za problém považuje na Slovensku príliš reštriktívnu imigračnú politiku, ktorá nepomáha naplňaniu inovačného potenciálu. Ak by sa Slovensko viac otvorila kvalifikovanej pracovnej sile zo zahraničia, zvýšilo by to dopyt aj po ich menej kvalifikovaných kolegoch.

Mobilita môže podľa Kahanca napomôcť znižovať problémy zamestnanosti cez zvýšenie efektívnosti využitia ľudského kapitálu v Európskej únii. To vplyva na rast a blahobyť v EÚ. V kríze mobilita napomáha k rýchlemu prispôsobeniu sa trhov práce.

Pokiaľ ide o migráciu z "nových členských krajín" EÚ do starých, z výskumov CELSI vyplýva, že pre vysielajúce krajiny boli dôsledky negatívnejšie (odliv mozgov), než pre hostiteľské.

Na druhej strane ak aj vzdelaní migranti pracovanie na nekvalifikovaných pozíciách vybavilo ich to mäkkými zručnosťami, ktoré im pomohli uplatniť sa po návrate na domácom trhu práce.

Michal Páleník z Inštitútu zamestnanosti za pozitívne príklady fungovania európskej mobility považuje program Erasmus alebo prenositeľnosť dôchodkového a zdravotného poistenia.

Medzi negatívne radí jazykovú bariéru, skrytú diskrimináciu, neuznávanie titulov alebo komplikovanosť

zdaňovania dedičstva s cezhraničným prvkom. Súhlasí s hodnotením, že Slovensko na svoju škodu púšťa do krajiny málo pracovníkov zo zahraničia.

Pozadie

Konferenciu "Jednotný trh EÚ: Spoločne k novému rastu?" organizovalo 22. októbra 2012 v Aule **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR. Podujatie podporili **Ekonomická univerzita**, mediálnym partnerom je portál EurActiv.sk.

[Späť na obsah](#)

57. Medzinárodný tím v Košiciach pripravuje štúdiu o zdraví školákov

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 26/10/2012; Import; TASR]

Výskum je zameraný okrem samotného zdravia aj na s ním súvisiace správanie školákov.

Košice 26. októbra (TASR) - Stretnutie riešiteľov HBSC štúdie (Health Behaviour in School Aged Children), čo je medzinárodná štúdia, ktorá sa realizuje v spolupráci so Svetovou zdravotníckou organizáciou (SZO) v rôznych krajinách sveta už takmer tridsať rokov sa v týchto dňoch uskutočňuje v Košiciach. "Jej cieľom je monitorovať zdravie a so zdravím súvisiace správanie školákov v ich sociálnom kontexte a v súčasnosti sa do nej zapája už 43 prevažne európskych krajín. Riešitelia tejto štúdie, teda národné tímy, sa stretávajú pravidelne dvakrát do roka. Októbrové stretnutie je jedným z pravidelných stretnutí výskumníkov z rôznych krajín, no na Slovensku sa koná od vzniku štúdie vôbec prvý krát," informovala riaditeľka SZO v SR Darina Sedláková.

Koordinátorka medzinárodného stretnutia v Košiciach, Andrea Madarasová Gecková z Ústavu verejného zdravotníctva Lekárskej fakulty UPJŠ. Doplnila, že obsah stretnutia je zameraný na prípravu zberu dát realizovaného na prelome rokov 2013 - 2014. "Jednotlivé národné tímy na mítingu riešia protokol, dedia otázky, ktoré budú predmetom zberu dát a formu dotazníka. Diskutovať sa bude aj o smerovaní HBSC štúdie do budúcnosti, hlavne možnostiach zapojenia mladých ľudí do štúdie, či už pri samotnej realizácii prieskumu, ale aj interpretovaní výsledkov," dodala.

Chcú kvalitné, komplexne úspešné školy

Medzinárodnú koordinátorku štúdie HBSC prof. Candace Currie z Veľkej Británie veľmi teší, že sa toto stretnutie po prvýkrát uskutočňuje na Slovensku. "Organizovanie týchto podujatí v účastníckych krajinách nám umožňuje lepšie pochopiť kultúrne odlišnosti života detí, ktoré v danej krajine žijú. V tejto chvíli nás čaká dôležitá práca. Posledná prierezová štúdia bola realizovaná v roku 2009 - 2010 a jej zistenia boli publikované v národných správach, medzinárodnej správe ale aj vedeckých prácach. No kľúčovým cieľom tejto štúdie je transfer poznatkov z akademickej sféry do praxe a ich využitie pri príprave programov a politik, ktoré môžu zlepšiť zdravie mladých ľudí," uviedla Currie. Zdôraznila, že v Košiciach sa zároveň pripravuje protokol nasledujúcej štúdie.

Koordinátor kanadského tímu HBSC a spoluorganizátor podujatia John Freeman, uviedol, že slovenský a kanadský tím majú veľký záujem na budovaní zdravých škôl, kde sa školáci môžu rozvíjať intelektuálne, fyzicky i emocionálne. "Očakávame, že toto stretnutie vytvorí príležitosti pre vzájomnú spoluprácu a výskum v kritických oblastiach a som rád, že sme mohli sponzorovať toto dôležité stretnutie v Košiciach," podotkol.

Mítingu sa zúčastňuje približne 90 výskumníkov z viac ako 20 krajín Európy a tiež Kanady a Izraela. Na jeho organizácii sa podieľa slovenský tím z Ústavu verejného zdravotníctva LF UPJŠ a kanadský tím z Queen's University, ktorý tiež výrazne prispel k finančnej podpore podujatia. Stretnutie podporila aj Kancelária Svetovej zdravotníckej organizácie na Slovensku a Podnikovo-hospodárska fakulta **Ekonomickej univerzity v Bratislave** so sídlom v Košiciach, v ktorej priestoroch sa podujatie koná.

Výsledky štúdie majú podľa prodekanu LF UPJŠ Pavla Jarčušku obrovský význam, lebo napovedajú o tom, aká nám vyrastá generácia a aké návyky má mladá generácia. "Správa dokončuje mapuje situáciu na Slovensku a určite už dnes vieme povedať, ako spôsob života ovplyvní život na ďalšie desať rokov," poznamenal.

Význam štúdie podčiarkla aj Madarasová Gecková, ktorá pripomenula, že napríklad ostatný prieskum ukázal, že deti na Slovensku vykazujú najmenší výskyt žiakov, ktorí majú radi školu. "To dosť napovedá o atmosfére a prostredí, úrovni stravovania a prístupe učiteľov," doplnila a dodala, že školy by mali priateľské nielen k žiakom, ale aj pedagógom.

Health Behaviour in School Aged Children je jedna z prvých medzinárodných prierezových štúdií, ktorá

začala ako iniciatíva Veľkej Británie, Fínska a Nórska v roku 1983. Postupne sa pridávali ďalšie štáty a v súčasnosti na štúdiu koordinovanej Svetovou zdravotníckou organizáciou spolupracuje už 43 krajín a predstavuje prestížnu výskumnú štúdiu zameranú na zdravie a životný štýl detí a školákov. Poznatky týkajúce sa zdravia a s ním súvisiaceho správania školákov sú dôležité pre tvorbu efektívnych programov podpory zdravia, vzdelávacích programov v oblasti zdravia a sledovanie ich účinnosti, a to nielen na národnej, ale i na medzinárodnej úrovni. HBSC štúdiá má slúžiť ako podkladová informácia pre tvorbu na zdravie orientovaných politík na medzinárodnej, národnej a regionálnej úrovni a tiež má byť relevantným zdrojom informácií pre novinárov, rodičov, učiteľov a ostatných skupín ľudí pracujúcich s mládežou.

Ostatný zber údajov sa uskutočnil v roku 2009 - 2010 pričom na Slovensku sa ho zúčastnilo vyše 8000 žiakov základných škôl. Národná správa prezentujúca základné zistenia z tohto zberu bola vydaná minulý rok a zaslaná na základné školy, Ministerstvo školstva SR a mnohé ďalšie inštitúcie.

[Späť na obsah](#)

58. Bakalárske štúdium je jediným svojho druhu

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 26/10/2012; Zvolen - Spravodajstvo; Miroslav Antoni]

Detašované pracovisko bakalárskeho štúdia je jediným na Slovensku, kde študenti **Ekonomickej univerzity** získavajú akademické vzdelanie v dennej forme.

NOVÉ ZÁMKY. V piatok si na slávnostnom stretnutí pripomenuli 20. výročie vzniku tunajšieho pedagogického pracoviska Bakalárskeho štúdia Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity** (BŠ OF **EU**) Bratislava.

Na Slovensku zostalo jediným svojho druhu, počas doterajšej existencie poskytlo akademické vzdelanie takmer tisíce absolventov.

Akademické aj umelecké osobnosti

Na dvadsiate výročie prijali pozvanie bývalí absolventi aj akademickí funkcionári, profesori, ktorí stáli pri zrode pedagogického pracoviska: Ferdinand Daňo (súčasný prorektor **EU** - čase začiatku prodekan OF **EU**) a Peter Baláž (súčasný vedúci katedry medzinárodného obchodu, v roku 1992 dekan fakulty a autora projektu bakalárskeho štúdia na Slovensku), Helena Strážovská (zakladateľka a dlhoročná gestorka BŠ).

Hostami boli aj dekan OF Štefan Žák, primátor Nových Zámok Gejza Pischinger a profesor Milan Šíkula, po-predný slovenský vedec, ktorý mal na stretnutí aj prednášku. V slávnostnom programe vystúpili sólisti opery SND Ján Galla (bas) a Adriana Kohútová (soprán), účinkoval aj Patrik Žigmund, ktorý študuje hru na husliach vo Viedni.

Dlhoročná tradícia vzdelávania

"Prvá škola v Nových Zámkoch vznikla už začiatkom 18. storočia," povedal primátor mesta Gejza Pischinger.

"Vzdelávacie inštitúcie u nás spravovali nie menšie osobnosti ako Anton Bernolák či Michal Flenger – zakladateľ prvej dievčenskej školy. Novozámocká materská škola bola dlho jedinou v celej vtedajšej župe."

Prvé vysokoškolské pracoviská sa zakladali už pred rokom 1989 vo vtedajších priemyselných podnikoch. V roku 1992 mesto prijalo kardinálne rozhodnutie vytvoriť podmienky pre zriadenie bakalárskeho štúdia. Gejza Pischinger oznámil, že vtedajšiemu šéfovi samosprávy Ondrejovi Csandovi udelia cenu primátora za rok 2012 za rozvoj vysokého školstva. "Pedagogické pracovisko v Nových Zámkoch stojí na dvoch pilieroch – Obchodná fakulta **EU** a samospráva mesta," uzavrel.

Genius loci s menom profesorky

"Keď sme v roku 1990-91 nastúpili ako mladé vedenie vtedajšej Vysokej školy ekonomickej, spoločnosť sa transformovala a keď bola snaha, dalo sa všetko. Napriek počiatočnému nesúhlasu akademickej obce proti vidieckym pobočkám sme spolu so samosprávou a podnikateľmi vytvorili podmienky, preložili základnú odbornú literatúru," povedal profesor Peter Baláž.

Profesor Peter Baláž, zakladateľ bakalárskeho štúdia na Slovensku, bol jedným z ocenených. Foto: (MA)

"V Nových Zámkoch som pochopil, že ak sa spojí motivácia regiónov zvyšovať svoje vzdelanie so skúsenosťami školy - je to fantastická kombinácia. Som veľmi rád, že som bol pri tom."

Profesor Baláž osobitne vyzdvihol úlohu zakladateľky a dlhoročnej gestorky BŠ, profesorky Heleny Strážovskej. "V dejinách ekonómie sa pozeráme na Marxa, Engelsa či Friedmana, ale v tej našej branži je fenoménom a osobnosťou práve ona. Som v škole 34 rokov a stretol som mnohých dobrých profesorov, ale Helena Strážovská je iba jedna. Keby sme mali pomenovať latinský pojem genius loci (duch miesta), na akademickej pôde Nových Zámkov by niesol práve jej meno."

Ocenili osobnosti aj študentov

"Akademická sféra s pevnou podporou samosprávy je, aj bude trvalou súčasťou Obchodnej fakulty. Budeme naplňovať snahy Novozámčanov, aby pracovisko bakalárskeho štúdia bolo plne funkčné," potvrdil dekan OF Štefan Žák.

Na slávnosti ocenili osobnosti, ktoré sa zaslúžili o vznik a rozvoj akademického pracoviska a šíria jeho dobré meno. Ceny si prevzali aj študenti Alica Vinczeová (reprezentantka SR v krasojazde), ako aj úspešní hádzanári Tomáš Szücs a Dávid Pogány.

Miroslav Antoni

[Späť na obsah](#)

59. Nositeľ Pulitzerovej ceny bude prednášať v Bratislave

[Téma: Ekonomická univerzita; server.sk; 29/10/2012; server.sk; redakcia]

Zdroj - SITA

Nositeľ Pulitzerovej ceny, niekdajší reportér New York Times Tim Weiner má korene na Slovensku, jeho predkovia žili ešte koncom 19. storočia práve v Bratislave.

Kto kontroluje informácie v slobodnej spoločnosti? Ako môžu novinári zápašiť s cenzúrou oligarchov a tajných služieb?

Ako sú v demokracii kontrolované tajné služby? Aj to sú otázky, na ktoré bude počas návštevy Slovenska odpovedať nositeľ Pulitzerovej ceny Tim Weiner. Niekdajší reportér The New York Times získal Pulitzerovu cenu v kategórii Národné spravodajstvo za články o dilemách spojených s fungovaním tajných spravodajských služieb v demokracii. Novinár, ktorého korene siahajú na Slovensko, sa predstaví v Bratislave, Ružomberku a Trnave na budúci týždeň, agentúru SITA o tom informovala Katarína Sirotná z The Slovak Spectator.

Vrcholným podujatím s Timom Weinerom má byť podľa organizátorov jeho návštevy u nás verejná prednáška "Informácie sú moc" v Aule Univerzity Komenského v Bratislave na Šafárikovom námestí. Uskutoční sa v pondelok 5. novembra o 16:00. Vstup na prednášku je voľný, ale pre obmedzenú kapacitu auly sa treba vopred zaregistrovať na www.uniba.sk/weiner.

Návšteva Tima Weinera na Slovensku sa uskutoční vďaka spolupráci The Slovak Spectator, Nadácie Tatra banky, Univerzity Komenského v Bratislave a Nadácie Petit Academy. Bude to prvýkrát, čo Weiner navštívi Slovensko, pričom jeho predkovia žili ešte koncom 19. storočia práve v Bratislave, zdôraznila ďalej Sirotná.

"Okrem verejnej prednášky absolvuje Weiner návštevu najstaršej žurnalistickej školy na Slovensku - Katedry žurnalistiky Filozofickej fakulty Univerzity Komenského - ktorá oslavuje v tomto akademickom roku šesťdesiat rokov od svojho založenia," informovala ďalej Sirotná. Následne od 6. do 8. novembra sa americký reportér stretne so študentmi **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, Katolíckej univerzity v Ružomberku a Univerzity Cyrila a Metoda v Trnave.

Tim Weiner (1956) získal Pulitzerovu cenu a tiež Národnú knižnú cenu za reportáže a články o dilemách spojených s fungovaním tajných spravodajských služieb v demokracii. V rozmedzí rokov 1993 až 2009 pracoval ako reportér The New York Times, pričom pôsobil ako zahraničný korešpondent v 18 krajinách vrátane Afganistanu, Pakistanu, Sudánu, Kuby či Haiti. Počas desiatich rokov ako korešpondent pre oblasť národnej bezpečnosti so sídlom vo Washingtone D.C. tiež pokrýval CIA (Centrálna tajná služba).

V roku 1988 Weiner ako investigatívny reportér v The Philadelphia Inquirer získal Pulitzerovu cenu za národné spravodajstvo za svoje články o utajených informačných programoch v Pentagone a CIA. V roku 2007 získal za knihu Legacy of Ashes: The History of the CIA o histórii CIA v USA Národnú knižnú

cenu. V súčasnosti prichádza do kníhkupectiev jeho najnovšia kniha *Enemies: A History of the FBI*, ktorá mapuje históriu FBI.

[Späť na obsah](#)

60. Nositeľ Pulitzerovej ceny bude prednášať v Bratislave

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 29/10/2012; medialne.sk; SITA]

Nositeľ Pulitzerovej ceny, niekdajší reportér New York Times Tim Weiner má korene na Slovensku

Kto kontroluje informácie v slobodnej spoločnosti? Ako môžu novinári zápasiť s cenzúrou oligarchov a tajných služieb? Ako sú v demokracii kontrolované tajné služby? Aj to sú otázky, na ktoré bude počas návštevy Slovenska odpovedať nositeľ Pulitzerovej ceny Tim Weiner. Niekdajší reportér The New York Times získal Pulitzerovu cenu v kategórii Národné spravodajstvo za články o dilemách spojených s fungovaním tajných spravodajských služieb v demokracii. Novinár, ktorého korene siahajú na Slovensko, sa predstaví v Bratislave, Ružomberku a Trnave na budúci týždeň, agentúru SITA o tom informovala Katarína Sirotná z The Slovak Spectator.

Vrcholným podujatím s Timom Weinerom má byť podľa organizátorov jeho návštevy u nás verejná prednáška "Informácie sú moc" v Aule Univerzity Komenského v Bratislave na Šafárikovom námestí. Uskutoční sa v pondelok 5. novembra o 16:00. Vstup na prednášku je voľný, ale pre obmedzenú kapacitu auly sa treba vopred zaregistrovať na www.uniba.sk/weiner. Návšteva Tima Weinerja na Slovensku sa uskutoční vďaka spolupráci The Slovak Spectator, Nadácie Tatra banky, Univerzity Komenského v Bratislave a Nadácie Petit Academy. Bude to prvýkrát, čo Weiner navštívi Slovensko, pričom jeho predkovia žili ešte koncom 19. storočia práve v Bratislave, zdôraznila ďalej Sirotná.

"Okrem verejnej prednášky absolvuje Weiner návštevu najstaršej žurnalistickej školy na Slovensku - Katedry žurnalistiky Filozofickej fakulty Univerzity Komenského - ktorá oslavuje v tomto akademickom roku šesťdesiat rokov od svojho založenia," informovala ďalej Sirotná. Následne od 6. do 8. novembra sa americký reportér stretne so študentmi **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, Katolíckej univerzity v Ružomberku a Univerzity Cyrila a Metoda v Trnave.

Tim Weiner (1956) získal Pulitzerovu cenu a tiež Národnú knižnú cenu za reportáže a články o dilemách spojených s fungovaním tajných spravodajských služieb v demokracii. V rozmedzí rokov 1993 až 2009 pracoval ako reportér The New York Times, pričom pôsobil ako zahraničný korešpondent v 18 krajinách vrátane Afganistanu, Pakistanu, Sudánu, Kuby či Haiti. Počas desiatich rokov ako korešpondent pre oblasť národnej bezpečnosti so sídlom vo Washingtone D.C. tiež pokrýval CIA (Centrálna tajná služba).

V roku 1988 Weiner ako investigatívny reportér v The Philadelphia Inquirer získal Pulitzerovu cenu za národné spravodajstvo za svoje články o utajených informačných programoch v Pentagone a CIA. V roku 2007 získal za knihu *Legacy of Ashes: The History of the CIA* o histórii CIA v USA Národnú knižnú cenu. V súčasnosti prichádza do kníhkupectiev jeho najnovšia kniha *Enemies: A History of the FBI*, ktorá mapuje históriu FBI.

[Späť na obsah](#)

61. Posvietia si na zdravie a správanie školákov

[Téma: Ekonomická univerzita; najmama.sk; 29/10/2012; TASR]

Autor - TASR

Medzinárodný tím pripravuje štúdiu o zdraví a správaní školákov. Stretnutie riešiteľov HBSC štúdie (Health Behaviour in School Aged Children), čo je medzinárodná štúdia, ktorá sa realizuje v spolupráci so Svetovou zdravotníckou organizáciou (SZO) v rôznych krajinách sveta už takmer tridsať rokov sa v týchto dňoch uskutočňuje v Košiciach.

Riaditeľka SZO v SR Darina Sedláková informovala: "Jej cieľom je monitorovať zdravie a so zdravím súvisiace správanie školákov v ich sociálnom kontexte a v súčasnosti sa do nej zapája už 43 prevažne európskych krajín. Riešitelia tejto štúdie, teda národné tímy, sa stretávajú pravidelne dvakrát do roka. Októbrové stretnutie je jedným z pravidelných stretnutí výskumníkov z rôznych krajín, no na Slovensku sa koná od vzniku štúdie vôbec prvýkrát."

Koordinátorka medzinárodného stretnutia v Košiciach, Andrea Madarasová Gecková z Ústavu verejného zdravotníctva Lekárskej fakulty UPJŠ. Doplnila, že obsah stretnutia je zameraný na prípravu zberu dát

realizovaného na prelome rokov 2013 - 2014.

"Jednotlivé národné tímy na mítingu riešia protokol, teda otázky, ktoré budú predmetom zberu dát a formu dotazníka. Diskutovať sa bude aj o smerovaní HBSC štúdie do budúcnosti, hlavne možnostiach zapojenia mladých ľudí do štúdie, či už pri samotnej realizácii prieskumu, ale aj interpretovaní výsledkov," dodala.

Prvýkrát na Slovensku

Medzinárodnú koordinátorku štúdie HBSC prof. Candace Currie z Veľkej Británie veľmi teší, že sa toto stretnutie po prvýkrát uskutočňuje na Slovensku.

"Organizovanie týchto podujatí v účastníckych krajinách nám umožňuje lepšie pochopiť kultúrne odlišnosti života detí, ktoré v danej krajine žijú. V tejto chvíli nás čaká dôležitá práca. Posledná prierezová štúdia bola realizovaná v roku 2009 - 2010 a jej zistenia boli publikované v národných správach, medzinárodnej správe ale aj vedeckých prácach. No kľúčovým cieľom tejto štúdie je transfer poznatkov z akademickej sféry do praxe a ich využitie pri príprave programov a politík, ktoré môžu zlepšiť zdravie mladých ľudí," uviedla Currie.

90 výskumníkov z 20 krajín

Zdôraznila, že v Košiciach sa zároveň pripravuje protokol nasledujúcej štúdie. Koordinátor kanadského tímu HBSC a spoluorganizátor podujatia John Freeman, uviedol, že slovenský a kanadský tím majú veľký záujem na budovaní zdravých škôl, kde sa školáci môžu rozvíjať intelektuálne, fyzicky i emocionálne. "Očakávame, že toto stretnutie vytvorí príležitosti pre vzájomnú spoluprácu a výskum v kritických oblastiach a som rád, že sme mohli sponzorovať toto dôležité stretnutie v Košiciach." Mítingu sa zúčastňuje približne 90 výskumníkov z viac ako 20 krajín Európy a tiež Kanady a Izraela. Na jeho organizácii sa podieľa slovenský tím z Ústavu verejného zdravotníctva LF UPJŠ a kanadský tím z Queen's University, ktorý tiež výrazne prispel k finančnej podpore podujatia. Stretnutie podporila aj Kancelária Svetovej zdravotníckej organizácie na Slovensku a Podnikovo-hospodárska fakulta **Ekonomickej univerzity v Bratislave** so sídlom v Košiciach, v ktorej priestoroch sa podujatie koná.

Výsledky štúdie majú podľa prodekana LF UPJŠ Pavla Jarčušku obrovský význam, lebo o napovedajú o tom, aká nám vyrastá generácia a aké návyky má mladá generácia.

Správa dokončuje mapuje situáciu na Slovensku a určite už dnes vieme povedať, ako spôsob života ovplyvní život na ďalšie desiatky rokov," poznamenal.

Význam štúdie podčiarkla aj Madarsová Gecková, ktorá pripomenula, že napríklad ostatný prieskum ukázal, že deti na Slovensku vykazujú najmenší výskyt žiakov, ktorí majú radi školu.

"To dosť napovedá o atmosfére a prostredí, úrovni stravovania a prístupe učiteľov,"

doplnila a dodala, že školy by mali priateľské nielen k žiakom, ale aj pedagógom.

Health Behaviour in School Aged Children je jedna z prvých medzinárodných prierezových štúdií, ktorá začala ako iniciatíva Veľkej Británie, Fínska a Nórska v roku 1983. Postupne sa pridávali ďalšie štáty a v súčasnosti na štúdiu koordinovanej Svetovou zdravotníckou organizáciou spolupracuje už 43 krajín a predstavuje prestížnu výskumnú štúdiu zameranú na zdravie a životný štýl detí a školákov.

Poznatky týkajúce sa zdravia a s ním súvisiaceho správania školákov sú dôležité pre tvorbu efektívnych programov podpory zdravia, vzdelávacích programov v oblasti zdravia a sledovanie ich účinnosti, a to nielen na národnej, ale i na medzinárodnej úrovni. HBSC štúdia má slúžiť ako podkladová informácia pre tvorbu na zdravie orientovaných politík na medzinárodnej, národnej a regionálnej úrovni a tiež má byť relevantným zdrojom informácií pre novinárov, rodičov, učiteľov a ostatných skupín ľudí pracujúcich s mládežou.

Ostatný zber údajov sa uskutočnil v roku 2009 - 2010 pričom na Slovensku sa ho zúčastnilo vyše 8000 žiakov základných škôl. Národná správa prezentujúca základné zistenia z tohto zberu bola vydaná minulý rok a zaslaná na základné školy, Ministerstvo školstva SR a mnohé ďalšie inštitúcie.

[Späť na obsah](#)

62. Prečo banky?

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 30/10/2012; Dnes píše; Juraj Draxler]

Minulý týždeň prebehla na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** konferencia k 20. výročiu vytvorenia spoločného európskeho trhu. Otváral ju minister hospodárstva Tomáš Malatinský, prejav predniesol eurokomisár pre vnútorný trh Michel Barnier. Podstatné však bolo, že do diskusie sa prišli zapojiť aj slovenskí akademici a hojná bola aj účasť študentov.

Sedel som v prvom diskusnom paneli a dostal som zaujímavú otázku z publika: "Prečo sa európski politici tak veľmi sústreďujú na zachraňovanie bánk?"

Najprv asi treba povedať, že banky naozaj majú výnimočnú pozíciu v hospodárstve. Ich princípom, ako ich poznáme od 19. storočia, je, že zbierajú drobné vklady a menia ich na dlhodobé pôžičky, z ktorých potom rastie priemysel. Ak však vkladatelia zrazu v panike začnú chcieť všetci svoje peniaze naspäť, systém sa zrúti.

Preto sa vlády na národnej úrovni od roku 2008 predbiehali vo vypisovaní garancií na bankové depozity a poskytovaní pôžičiek. Mnohé preberali záväzky bánk alebo priamo do nich vstupovali. Tak má dnes britská vláda akcionársku väčšinu (84%) v mamutej Royal Bank of Scotland, menšinu (43 %) v Lloyds a sprivatizovala a rozpredala banky Northern Rock a Bradford & Bingley. Bez štátnej injekcie a garancií by neprežila belgická KBC, a najmä Dexia.

Nemci znárodnili Hypo Real Estate a k znárodneniu sa niekoľkokrát nebezpečne priblížila aj druhá najväčšia nemecká banka Commerzbank, do ktorej štát musel napumpovať 18 miliárd eur. Ešte dramatickejšie veci sa dejú v Írsku a Španielsku, kde štát musí nejakým spôsobom garantovať väčšiu časť bankového sektora.

Ak však aj uznáme, že finanční hráči potrebovali okamžitú záchranu, stále to nevysvetľuje, prečo vlády aj dlhodobo udržiavajú pri živote model, ktorý očividne zlyhal. Ak sa na to dá v krátkosti odpovedať, tak existujú tri dôvody. Ten prvý sa krúti okolo jedného zo základných princípov politickej ekonomie. Bánk je niekoľko, majú jasné záujmy a tak sú v lobovaní efektívne.

Druhým dôvodom je lesk finančného sektora. Ešte začiatkom 80. rokov minulého storočia boli banky pre väčšinu ľudí symbolom nudy. Následné odstraňovanie bariér pre pohyb kapitálu a deregulácia im však umožnili rásť a tvoriť dojem, že sú akými modernými alchymistickými laboratóriami, ktoré vyrábajú z kameňa zlato. Mnohí tomu dodnes veria a len ťažko sa zo sna prebúdzajú.

Tretím dôvodom je komplikovanosť problému. Systém možno nefunguje, ale čo ho má vystriedať? Denník The Financial Times pred časom priniesol peknú sériu analýz o konci starého modelu bankovníctva a nových možnostiach. Exitujú zaujímavé návrhy, často dramatické, no konsenzus nie. Odčleniť zbieranie depozitov a poskytovanie pôžičiek od všetkých ostatných finančných aktivít a dať ho do rúk vlády, ako navrhuje napríklad (inak skôr libertarián) Nassim Taleb? Alebo, naopak, zrušiť banky ako také a vymeniť ich za investičné fondy, s čím prichádza Laurence Kotlikoff? Treba viac alebo menej regulácie? A čo s centrálnou bankou?

Faktom avšak ostáva, že čas na akademické diskusie sa kráti. Bez zmeny fungovania finančných trhov určite nemáme šancu vyriešiť krízu eurozóny.

[Späť na obsah](#)

63. streda Prečo banky?

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 31/10/2012; s.: 36; Názory; Juraj Draxler]

Juraj Draxler

ekonóm

Minulý týždeň prebehla na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** konferencia k 20. výročiu vytvorenia spoločného európskeho trhu. Vystúpili na nej minister hospodárstva Tomáš Malatinský a eurokomisár pre vnútorný trh Michel Barnier. Do diskusie sa zapojili aj slovenskí akademici a hojná bola účasť študentov. V prvom diskusnom paneli som od nich dostal zaujímavú otázku z publika: "Prečo sa európski politici tak veľmi sústreďujú na zachraňovanie bánk?" Najprv asi treba povedať, že banky naozaj majú výnimočnú pozíciu v hospodárstve. Ich princípom, ako ich poznáme od 19. storočia, je, že zbierajú drobné vklady a menia ich na dlhodobé pôžičky, z ktorých potom rastie priemysel. Ak však vkladatelia zrazu v panike začnú chcieť všetci svoje peniaze naspäť, systém sa zrúti. Preto sa vlády na národnej úrovni od roku 2008 predbiehali vo vypisovaní garancií na bankové depozity a v poskytovaní pôžičiek. Mnohé preberali záväzky bánk alebo priamo do nich vstupovali. Tak má dnes britská vláda akcionársku väčšinu (84%) v mamutej Royal Bank of Scotland, menšinu (43 %) v Lloyds a sprivatizovala a rozpredala banky Northern Rock a Bradford & Bingley. Bez štátnej injekcie a garancií by neprežila

belgická KBC a najmä Dexia. Nemci znárodnili Hypo Real Estate, k znárodneniu sa nebezpečne priblížila aj druhá najväčšia nemecká banka Commerzbank, do ktorej štát musel napumpovať 18 miliárd eur. Ešte dramatickejšie veci sa dejú v Írsku a Španielsku, kde štát musí garantovať väčšiu časť bankového sektora. Ak aj uznáme, že finanční hráči potrebovali okamžitú záchranu, stále to nevysvetľuje, prečo vlády aj dlhodobo udržiavajú pri živote model, ktorý očividne zlyhal. Ak sa na to dá v krátkosti odpovedať, tak existujú tri dôvody. Ten prvý sa krúti okolo jedného zo základných princípov politickej ekonómie. Bánk je niekoľko, majú jasné záujmy a tak sú v lobovaní efektívne. Druhým dôvodom je lesk finančného sektora. Ešte začiatkom 80. rokov minulého storočia boli banky pre väčšinu ľudí symbolom nudy. Následné odstraňovanie bariér pre pohyb kapitálu a deregulácia im však umožnili rásť a tvoriť dojem, že sú akýmisi modernými alchymistickými laboratóriami, ktoré vyrábajú z kameňa zlato. Mnohí tomu dodnes veria a len ťažko sa zo sna prebúdzajú. Tretím dôvodom je komplikovanosť problému. Systém možno nefunguje, ale čo ho má vystriedať? Denník The Financial Times pred časom priniesol sériu analýz o konci starého modelu bankovníctva a nových možnostiach. Exitujú zaujímavé návrhy, často dramatické, no konsenzus nie. Odčleniť zbieranie depozitov a poskytovanie pôžičiek od všetkých ostatných finančných aktivít a dať ho do rúk vlády, ako navrhuje napríklad Nassim Taleb? Alebo, naopak, zrušiť banky ako také a vymeniť ich za investičné fondy, s čím prichádza Laurence Kotlikoff? Treba viac alebo menej regulácie? A čo s centrálnou bankou? Faktom ostáva, že čas na akademické diskusie sa kráti. Bez zmeny fungovania finančných trhov určite nemáme šancu vyriešiť krízu eurozóny.

AUTORSKÉ PRÁVA VYHRADENÉ

[Späť na obsah](#)

64. Optimizmus sa môže rozpočtu vypomstiť

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 31/10/2012; s.: 8; NÁZORY A ANALÝZY PLUS; redakcia]

Spracovať návrh štátneho rozpočtu Slovenska na rok 2013 nie je jednoduchá úloha. Bez ohľadu na to, kto by tento dokument pripravil a aké postupy by zvolil, musel by brať do úvahy viaceré riziká týkajúce sa jeho reálnosti. Celý rámec pre hospodárenie štátu v budúcom roku sa totiž tvorí v ekonomicky veľmi komplikovanom období, čo je v medzinárodnom meradle znásobené sprísnením rozpočtových pravidiel. Dôležitá je skutočnosť, že štáty Európskej únie musia znižovať schodky rozpočtov na takú úroveň, akú nedokázali dosiahnuť ani v období výrazných ekonomických rastov a hospodárskeho rozmachu.

Rozpočtová zodpovednosť

Slovensko nie je výnimkou. Potrebuje dostať deficit pod tri percentá hrubého domáceho produktu v období pokračujúcej dlhovej krízy v eurozóne. Tá sa výrazne prejavuje na viacerých pre nás rozhodujúcich exportných trhoch. Výsledkom je ekonomický útlm odzrkadľujúci sa v stagnácii až raste nezamestnanosti, poklese objednávok v priemysle, ako aj v zníženom investičnom „apetíte“ nadnárodných firiem. V tomto prostredí, keď sa nedá očakávať, že príjmovú stránku rozpočtu potiahne v dostatočnej miere ekonomický rast, vzniká aj rozpočet Slovenska na rok 2013. Ten predpokladá deficitné hospodárenie vo výške 2,2 miliardy eur, čo je v relatívnom vyjadrení 2,9 percenta hrubého domáceho produktu. Oproti roku 2012 vláda predpokladá mierne zníženie výdavkov verejnej správy (o 0,4 percenta HDP) pri výraznejšom raste príjmov (o 1,4 percenta HDP). Vyšší deficit v porovnaní s očakávaným ekonomickým rastom na úrovni 2,1 percenta bude mať za následok, že podiel hrubého dlhu verejnej správy na HDP stúpne z 52,2 na 54,9 percenta. V roku 2013 bude výrazným činiteľom rastu tohto dlhu tiež podiel Slovenska na dlhu a kapitáli európskych záchranných fondov ESM a EFSF (spolu o 766 miliónov eur, resp. 0,9 percenta HDP).

Príspevky fondom

Z týchto údajov je zrejmé, že pri konsolidácii verejných financií sa uvažuje o využití všetkých troch dostupných spôsobov konsolidácie. A to je rast príjmov, pokles výdavkov a predpokladá sa tiež automatický vplyv mierneho rastu ekonomiky - čiže zníženie relatívnej veľkosti dlhu a deficitu verejných financií. Súčasný pokles príjmov a rast výdavkov verejných financií splňa podmienku reštriktívnej fiškálnej politiky. Z hľadiska ekonomickej teórie reštriktívna fiškálna politika v čase spomaľovania ekonomického rastu a vysokej nezamestnanosti nie je priaznivým stavom, avšak približovanie verejného dlhu k hranici 60 percent HDP zužuje manévrovací priestor v tejto oblasti. Konsolidácia verejných financií Slovenska má aj silný medzinárodný - najmä európsky rozmer. Najvýraznejším priamym vplyvom dlhovej krízy je už spomínaný tlak na rast verejného dlhu Slovenska prostredníctvom príspevkov do fondov EFSF a ESM.

Pozor na odhad rastu

Nepriamych vplyvov je viacero. Pokles ekonomickej aktivity v eurozóne sa prejavuje znížením

výkonnosti slovenskej ekonomiky. Výsledkom je nižší výber daní a odvodov a zároveň rast výdavkov v oblasti sociálnych transferov. V tejto súvislosti si dovoľím poznamenať, že v rozpočte zahrnutý predpoklad ekonomického rastu na úrovni 2,1 percenta možno v kontexte nastupujúcej recesie v eurozóne považovať za vcelku optimistický scenár. Nenaplnenie makroekonomických východísk rozpočtu tvorí podstatný rizikový faktor dosiahnutia cielenej úrovne deficitu. Dôležitým nepriamym vplyvom je aj nevyhnutnosť dosiahnutia predpokladaných konsolidačných cieľov. Ich nedodržanie by totiž pravdepodobne na finančnom trhu bolo ocenené rastom rizikovej prirážky štátnych dlhopisov.

Rizikové faktory

Ďalším varovným signálom je fakt, že sektor verejnej správy Slovenska aj napriek deklarovanej snahe o úspory dlhodobu nedokáže hospodáriť s primárnym prebytkom (to nedokázal ani v období výrazného ekonomického rastu). Prvok neistoty do slovenského rozpočtu vnáša aj návrh rozpočtu Európskej únie na roky 2014 až 2020. Domáci rozpočet bude totiž výrazne prepojený na rozpočet Európskej únie (napríklad eurofondmi alebo kofinancovaním). Vecná príprava rozpočtu sa totiž oneskoruje a celkové schvaľovanie bude náročnejšie, ako sa predpokladalo. Aj napriek spomínaným rizikám môžeme považovať rozpočet za dostatočne ambiciózne. Medziročné zníženie deficitu o 1,7 percenta hrubého domáceho produktu by malo byť v roku 2013 druhým najvýraznejším z krajín eurozóny.

"V rozpočte zahrnutý predpoklad ekonomického rastu možno v kontexte nastupujúcej recesie v eurozóne považovať za optimistický scenár.

RUDOLF SIVÁK

rektor **Ekonomickej univerzity**

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

[Späť na obsah](#)

65. Začiatok akademického roka na **Ekonomickej univerzite**

[Téma: Rektor EU; TV Bratislava, 18:00; 02/10/2012; Metro dnes; z domova]

Henrieta Hajtová, moderátorka: "Slovenské univerzity sa po lete opäť tešia z prílivu nových, aj zabehaných študentov. Inak tomu nie je ani na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**, kde sme sa boli pozrieť na začiatok akademického roka."

Redaktorka: "V aule **Ekonomickej univerzity** bolo dnes rušno. Okrem poslucháčov tu boli aj jej hlavní predstavitelia, ktorí nadšených študentov privítali a povzbudili do novej životnej etapy. Univerzita sa teší veľkej obľube. Aj tentoraz sa prihlásilo trojnásobne viac záujemcov ako mohla škola prijať. Ktoré predmety sú pre študentov najväčším lákadlom?"

prof. **Rudolf Sivák**, rektor **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Na každej fakulte je jeden, dva také odbory, o ktorý je najväčší záujem. Príklad, na národohospodárskej odbor financie, bankovníctvo a investovanie. Na fakulte obchodu odbor cestovný ruch. Na fakulte manažmentu o ekonomiku podniku, na fakulte hospodárskej informatiky o účtovníctvo a audítorstvo. Na fakulte medzinárodných vzťahov o diplomaciu."

Anketa

Redaktorka: "Aké máš očakávania?"

Opýtaná 1: "Tak naučiť, zlepšiť sa v jazykoch, keďže som na aplikovaných jazykoch hlavne. A neviem, možno aj nejaký ten Erasmus. A neviem, zažiť niečo nové, lebo tá vysoká škola už je úplne o inom ako stredná. Vybrala som si túto školu preto, lebo ako **Ekonomická univerzita v Bratislave** má dobré meno, je to jedna z najlepších škôl na Slovensku."

Opýtaná 2: "Lebo som mala aj strednú vlastne obchodnú, takže asi tak, aby to nadviazalo."

Opýtaná 3: "No, ja som chodila na obchodnú tiež a akože ma to tak lákalo."

Redaktorka: "Univerzita neustále napreduje a vymýšľa nové spôsoby, ako skvalitniť prípravu svojich poslucháčov."

prof. **Rudolf Sivák**, rektor **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Teraz sa sústreďujeme na to, aby

sme ponúkali uchádzačom ďalšie možnosti z hľadiska dvojitych diplomov. Momentálne u nás môžu študovať v anglickom, francúzskom a nemeckom jazyku a získavajú dvojité diplom s partnerskými univerzitami. Chceme to rozšíriť ešte aj o španielsky jazyk s tým, že veľa uchádzačov sa hlási na **Ekonomickú univerzitu** práve kvôli tomu, že majú možnosť získať dvojité diplom."

Redaktorka: "O tom, že študovať sa oplatí, svedčí aj uplatnenie absolventov tejto univerzity."

prof. **Rudolf Sivák, rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Štatistiky, ktoré uverejnilo ministerstvo školstva, dokumentujú tú skutočnosť, že je o absolventov **Ekonomickej univerzity** veľký záujem. Približne len štyri až šesť percent absolventov sú vykazovaní na úradoch práce, čo je veľmi dobré percento vzhľadom na počet absolventov. A zaujímavé je aj to, že naši absolventi sú druhí najlepšie hodnotení z hľadiska odmeňovania. To znamená, že pripravujeme takých absolventov, ktorí nachádzajú uplatnenie v praxi, a zároveň sú aj vhodným spôsobom odmeňovaní vzhľadom na znalosti, ktoré nadobudnú počas štúdia na univerzite."

Redaktorka: "Treba dodať, že najväčší záujem je o odborníkov v oblasti financií a bankovníctva. Tí nájdu uplatnenie nielen vo svojej rodnej krajine, ale aj v zahraničí."

prof. **Rudolf Sivák, rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "My len dúfame, že keď sa potom po určitom čase v zahraničí etablojú, že sa potom vrátia."

Redaktorka: "Začiatok školy sa datuje od októbra 1940, kedy obchodné a priemyselné komory bratislavská, banskobystrická a prešporská zriadili súkromnú Vysokú obchodnú školu v Bratislave. Od svojho vzniku vychovala viac ako sedemdesiatšesťtisíc absolventov. V súčasnosti na nej študuje viac ako dvanásťtisíc študentov."

[Späť na obsah](#)

66. CENY LITERÁRNEHO FONDU

[Téma: Rektor EU; Knižná revue; 03/10/2012; 20/2012; s.: 19; WEB; Redakcia]

V roku 2012 udelil výbor Sekcie pre vedeckú a odbornú literatúru a počítačové programy nasledovné ceny za vedeckú a odbornú literatúru za rok 2011 v kategóriách:

Spoločenské vedy: PhDr. Marián Hronský, DrSc., in memoriam Trianon. Vznik hraníc Slovenska a problémy jeho bezpečnosti (1918 - 1920), Veda Slovníková a encyklopedická literatúra: cenu neudelil

Biologické a lekárske vedy: Ing. Milan Barna, PhD., RN Dr. Ján Kulfan, CS c., prof. Ing. Eduard Bublinc, CS c. a kolektív Buk a bukové ekosystémy Slovenska, Veda Prírodné a technické vedy: doc. Ing. Marek Fabrika, PhD. a prof. Dr. Hans Pretzsch, Dr. h. c. Analýza a modelovanie lesných ekosystémov, Technická univerzita Zvolen

Prémie za vedeckú a odbornú literatúru za rok 2011

Spoločenské vedy: prof. PhDr. V. Štefko, CS c. a kol. Dejiny slovenskej drámy 20. storočia, Divadelný ústav PhDr. M. Vároš Osudy umeleckých diel a ich tvorcov, Matica slovenská doc. PhDr. V. Vondrášek, CS c. a doc. PhDr. J. Pešek, DrSc. Slovenský poválečný exil a jeho aktivity, 1945 1970. Mýty a realita, Veda doc. Dr. Ing. M. W. Tiruneh, PhD., Ing. M. Labaj, PhD. a Ing. D. Dujava Štruktúra ekonomiky a ekonomický rast: Ako naplniť teóriu číslami, IRIS prof. RN Dr. D. Hovorka, DrSc., Ing. K. Komárek, PhD. a prof. RN Dr. J. Chrapan, DrSc. Ako písať a komunikovať, Osveta Mgr. T. Horváth, PhD. Tajomstvo a vražda, Veda prof. PhDr. V. Šabík, DrSc. Homo Aestheticus, PROCOM prof. PhDr. V. Leško, CS c. Philosophy of the History of Philosophy, UPJŠ Slovníková a encyklopedická literatúra: Ľ. Longauer Úžitková grafika na Slovensku po roku 1918. Modernosť tradície, Vyd. Slovart doc. RN Dr. D. Šubová, CS c., Mgr. L. Ambróz a kol. Atlas druhov európskeho významu pre územia NATURA 2000 na Slovensku, Slovenské múzeum ochrany prírody a jaskyniarstva doc. PhDr. P. Valček, PhD. Slovník teórie médií A-Z, Literárne informačné centrum doc. Dr. Ing. arch. H. Moravčíková a kol. Bratislava: Atlas sídlisk, Vyd. Slovart Dr. h. c. prof. Ing. **R. Sivák**, PhD. a kol. Slovník znalostnej ekonomiky, Sprint Biologické a lekárske vedy: prof. MUDr. Ľ. Ševčíková, PhD. a kol. Hygiene - Environmental Medicine, UK Prírodné a technické vedy: prof. RN Dr. M. Fečkan, DrSc. Bifurcation and Chaos in Discontinuous and Continuous Systems, Springer doc. RN Dr. F. Rublík, CS c. Neparаметrické metódy, Veda doc. RN Dr. P. Valko, CS c. Supravodivosť, Kniha Zlín doc. Dr. Ing. arch. H. Moravčíková a Mgr. V. Dlháňová Divadelná architektúra na Slovensku, Divadelný ústav doc. Ing. P. Rapta, DrSc. a doc. Ing. V. Lukeš, PhD. Organické materiály pre elektroniku, optoelektroniku a senzoriku, STU Bratislava prof. Ing. V. Molnár, DrSc. Počítačová dynamika tekutín, STU Bratislava

[Späť na obsah](#)

67. Obnovili podchod pri **Ekonomickej univerzite**

[Téma: Rektor EU; sme.sk; 17/10/2012; Bratislava; md]

Frekventovaný podchod na Dolnozemskej sprístupnia zajtra.

BRATISLAVA. Mesto a sponzori obnovili podchod pri **Ekonomickej univerzite** v Petržalke. O druhej ho slávnostne sprístupní Bratislavská samospráva spoločne s nadnárodnou spoločnosťou LENOVO a **Ekonomickou univerzitou**.

Zúčastní ho primátor Milan Ftáčnik, výkonný riaditeľ spoločnosti Lenovo pre Slovensko Jack Fiedler a **rektor** univerzity **Rudolf Sivák**.

"Po podchode na Trnavskom mýte a autobusovej zastávke na Zochovej ulici ide o ďalší úspešný partnerský projekt, ktorý spojil verejný sektor s privátnym, a združením financií bolo zrekonštruované verejné priestranstvo," vraví hovorca primátora Ľubomír Andrassy.

md

[Späť na obsah](#)

68. Barnier na Slovensku: K rastu sa nevrátime cez nové bariéry

[Téma: Rektor EU; euractiv.sk; 23/10/2012; euractiv.sk; red]

Bratislavskú konferenciu o Jednotnom trhu otvárali príhovormi minister hospodárstva Tomáš Malatinský a eurokomisár zodpovedný za vnútorný trh a služby Michel Barnier.

Bratislavská konferencia bola súčasťou série 180 podujatí, ktoré sa celej EÚ konajú pri príležitosti osláv 20. výročia jednotného trhu a európskeho týždňa jednotného trhu. Podujatie, ktoré sa konalo na pôde **Ekonomickej univerzity**, otváraj jej **rektor, Rudolf Sivák**. Vyzdvihol ekonomický prínos EÚ pre Slovensko dodal však, že najmä kríza ukázala riziká, ktoré v sebe nesie integrácia. Pripomenul, že malé a stredné podniky stále čelia pri vstupe na jednotný trh mnohým prekážkam.

Vedúci Zastúpenia Európskej komisie na Slovensku Dušan Chrenek zdôraznil, že jednotný trh Európskej únie je najväčším trhom na svete a zásadne zmenil spôsob života Európanov.

Väčšia ponuka je prospešná najmä pre štáty ako Slovensko

Podľa ministra hospodárstva Tomáša Malatinského by sa Slovensko malo snažiť najmä o to, aby bol jednotný trh postavený na transparentných a jednotných pravidlách.

"Slovenská republika sa aktívne podieľa na činnostiach, ktoré prispievajú ku globalizácii a liberalizácii jednotného trhu Európskej únie. Dosiahnutie plne integrovaného trhu považujeme za jednu z priorít reformnej lisabonskej agendy po roku 2010", povedal Malatinský.

Poznamenal, že zo znížených cien a zvýšenej ponuky, ktorú jednotný trh prináša, profitujú najmä menšie štáty ako je Slovensko, ktoré majú na vlastnom trhu zvyčajne menšiu ponuku ako veľké štáty.

Ako uviedol, podľa štatistik si v roku 2011 len 11 % slovenských spotrebiteľov kúpilo službu alebo tovar online, preto je podľa neho potrebné viac propagovať možnosti jednotného trhu u spotrebiteľov.

Za kľúčové považuje zvýšenie spotrebiteľskej dôvery cez legislatívu o právach spotrebiteľa a posilnenie vymožitelnosti práva duševného vlastníctva v EÚ ako dôležitého aspektu konkurencieschopnosti podnikov.

Šéf rezortu hospodárstva vyzdvihol aj rokovania o jednotnom európskom patente, do ktorých sa Slovensko sa aktívne zapája.

Michel Barnier: Som politikom

Komisár pre jednotný trh a služby Michel Barnier vo svojom príhovore auditóriu v **Ekonomickej univerzite** povedal, že ako člen Európskej komisie nie je "super-technokratom, ktorý prichádza z Bruselu", ale politikom. "Chcem zostať politikom", zdôraznil.

Kolégium komisárov podľa neho plní funkčne úlohu akú v národných štátoch zvyčajne vykonáva premiér a predkladá návrhy, o ktorých rozhodujú Rada a Európsky parlament.

To čo, sa Európe podarilo v podobne jednotného trhu nedosiahla podľa eurokomisára žiadna iná skupina štátov.

Pripomenul, že až 85 % celkového slovenského exportu tovarov a 77 % služieb smeruje do krajín, s ktorými zdieľame jednotný trh. Ten priniesol v EÚ medzi rokmi 1992 a 2008 2,7 miliárd nových pracovných miest.

"Nemali by sme ale len bezhlavo oslavovať", upozornil.

Európa je v kríze od roku 2008 a očakáva nulový rast, nezamestnanosť je vysoká, najmä nezamestnanosť mladých ľudí a populisti túto situáciu zneužívajú, menuje problémy.

"Budem úprimný. Nikdy sa nevrátim k rastu tým, že zavedieme nové bariéry. Potrebujem viac Európy nie menej. Jednotný trh je súčasťou riešenia, nie súčasťou problému. Musíme považovať jednotný trh za základný kameň znovuoživenia rastu a vzniku nových pracovných miest."

Barnier predstavil relevantné návrhy Európskej komisie – Prvý akt o jednotnom trhu s 50 konkrétnymi opatreniami a Druhý akt o jednotnom trhu z októbra 2012 s 12 dodatočnými opatreniami z oblasti energetickej a transportnej infraštruktúry, mobility občanov, digitálnej ekonomiky a sociálnej kohézie. "Všetky opatrenia sú konkrétne s veľkým potenciálom pre jednotný trh", povedal.

"Keď som spustil Single Market Act, veľmi ma potešila podpora britskej vlády. Pán Cameron vtedy publikoval brožúru, v ktorej sa hovorí aj o tom, ktoré európske krajiny by mohli pravdepodobne vypadnúť z prvej desiatky svetových ekonomík každých desať rokov s výhľadom až do roku 2050". Tabuľku si môžete pozrieť tu.

"Preto potrebujeme konsolidovať a starať sa o vnútorný trh", zakončil Barnier.

Základný bankový účet

Na tlačovej konferencii eurokomisár Michel Barnier na otázku TASR potvrdil, že pracuje aj na návrhu, aby mal každý občan Európskej únie prístup k základnému bankovému účtu. "Aj keď nemáme veľa peňazí, ktoré by sme si mohli na účet dať, je dôležité mať účet, aby sme sa mohli zúčastňovať ekonomického života," povedal Barnier.

Podľa neho v súčasnosti nemá v rámci EÚ prístup k bankovému účtu asi 6 miliónov obyvateľov európskeho spoločenstva. Eurokomisár preto plánuje navrhnúť niekoľko legislatívnych textov na ochranu a bezpečnosť spotrebiteľov finančných produktov.

Návrhy by mali byť hotové počas niekoľkých nasledujúcich týždňov. Pripravené má aj opatrenia smerujúce k uľahčeniu zmeny banky. "Zmeniť banku z jednej na druhú je dnes neuveriteľne komplikované," upozornil Barnier.

Obsah štyroch tematických panelov konferencie a rozhovory s rečníkmi prinesieme v najbližších dňoch.

Pozadie

Konferenciu "Jednotný trh EÚ: Spoločne k novému rastu?" organizovalo 22. októbra 2012 v Aule **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR. Podujatie podporili **Ekonomická univerzita**, mediálnym partnerom je portál EurActiv.sk.

Programovú brožúru konferencie si môžete stiahnuť tu.

[Späť na obsah](#)

69. Optimizmus sa môže rozpočtu vypomstiť

[Téma: Rektor EU; HN; 31/10/2012; s.: 8; NÁZORY A ANALÝZY PLUS; redakcia]

Spracovať návrh štátneho rozpočtu Slovenska na rok 2013 nie je jednoduchá úloha. Bez ohľadu na to, kto by tento dokument pripravil a aké postupy by zvolil, musel by brať do úvahy viaceré riziká týkajúce sa jeho realnosti. Celý rámec pre hospodárenie štátu v budúcom roku sa totiž tvorí v ekonomicky veľmi komplikovanom období, čo je v medzinárodnom meradle znásobené sprísnením rozpočtových pravidiel. Dôležitá je skutočnosť, že štáty Európskej únie musia znižovať schodky rozpočtov na takú úroveň, akú

nedokázali dosiahnuť ani v období výrazných ekonomických rastov a hospodárskeho rozmachu.

Rozpočtová zodpovednosť

Slovensko nie je výnimkou. Potrebuje dostať deficit pod tri percentá hrubého domáceho produktu v období pokračujúcej dlhovej krízy v eurozóne. Tá sa výrazne prejavuje na viacerých pre nás rozhodujúcich exportných trhoch. Výsledkom je ekonomický útlm odzrkadľujúci sa v stagnácii až raste nezamestnanosti, poklese objednávok v priemysle, ako aj v zníženom investičnom „apetíte“ nadnárodných firiem. V tomto prostredí, keď sa nedá očakávať, že príjmovú stránku rozpočtu potiahne v dostatočnej miere ekonomický rast, vzniká aj rozpočet Slovenska na rok 2013. Ten predpokladá deficitné hospodárenie vo výške 2,2 miliardy eur, čo je v relatívnom vyjadrení 2,9 percenta hrubého domáceho produktu. Oproti roku 2012 vláda predpokladá mierne zníženie výdavkov verejnej správy (o 0,4 percenta HDP) pri výraznejšom raste príjmov (o 1,4 percenta HDP). Vyšší deficit v porovnaní s očakávaným ekonomickým rastom na úrovni 2,1 percenta bude mať za následok, že podiel hrubého dlhu verejnej správy na HDP stúpne z 52,2 na 54,9 percenta. V roku 2013 bude výrazným činiteľom rastu tohto dlhu tiež podiel Slovenska na dlhu a kapitáli európskych záchranných fondov ESM a EFSF (spolu o 766 miliónov eur, resp. 0,9 percenta HDP).

Príspevky fondom

Z týchto údajov je zrejmé, že pri konsolidácii verejných financií sa uvažuje o využití všetkých troch dostupných spôsobov konsolidácie. A to je rast príjmov, pokles výdavkov a predpokladá sa tiež automatický vplyv mierneho rastu ekonomiky - čiže zníženie relatívnej veľkosti dlhu a deficitu verejných financií. Súčasný pokles príjmov a rast výdavkov verejných financií spĺňa podmienku reštriktívnej fiškálnej politiky. Z hľadiska ekonomickej teórie reštriktívna fiškálna politika v čase spomaľovania ekonomického rastu a vysokej nezamestnanosti nie je priaznivým stavom, avšak približovanie verejného dlhu k hranici 60 percent HDP zužuje manévrovací priestor v tejto oblasti. Konsolidácia verejných financií Slovenska má aj silný medzinárodný - najmä európsky rozmer. Najvýraznejším priamym vplyvom dlhovej krízy je už spomínaný tlak na rast verejného dlhu Slovenska prostredníctvom príspevkov do fondov EFSF a ESM.

Pozor na odhad rastu

Nepriamych vplyvov je viacero. Pokles ekonomickej aktivity v eurozóne sa prejavuje znížením výkonnosti slovenskej ekonomiky. Výsledkom je nižší výber daní a odvodov a zároveň rast výdavkov v oblasti sociálnych transferov. V tejto súvislosti si dovoľím poznamenať, že v rozpočte zahrnutý predpoklad ekonomického rastu na úrovni 2,1 percenta možno v kontexte nastupujúcej recesie v eurozóne považovať za vcelku optimistický scenár. Nenaplnenie makroekonomických východísk rozpočtu tvorí podstatný rizikový faktor dosiahnutia cielenej úrovne deficitu. Dôležitým nepriamym vplyvom je aj nevyhnutnosť dosiahnutia predpokladaných konsolidačných cieľov. Ich nedodržanie by totiž pravdepodobne na finančnom trhu bolo ocenené rastom rizikovej prirážky štátnych dlhopisov.

Rizikové faktory

Ďalším varovným signálom je fakt, že sektor verejnej správy Slovenska aj napriek deklarovanej snahe o úspory dlhodobo nedokáže hospodáriť s primárnym prebytkom (to nedokázal ani v období výrazného ekonomického rastu). Prvok neistoty do slovenského rozpočtu vnáša aj návrh rozpočtu Európskej únie na roky 2014 až 2020. Domáci rozpočet bude totiž výrazne prepojený na rozpočet Európskej únie (napríklad eurofondmi alebo kofinancovaním). Vecná príprava rozpočtu sa totiž oneskoruje a celkové schvaľovanie bude náročnejšie, ako sa predpokladalo. Aj napriek spomínaným rizikám môžeme považovať rozpočet za dostatočne ambiciózne. Medziročné zníženie deficitu o 1,7 percenta hrubého domáceho produktu by malo byť v roku 2013 druhým najvýraznejším z krajín eurozóny.

"V rozpočte zahrnutý predpoklad ekonomického rastu možno v kontexte nastupujúcej recesie v eurozóne považovať za optimistický scenár.

RUDOLF SIVÁK

rektor Ekonomickej univerzity

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

[Späť na obsah](#)

70. Optimizmus sa môže rozpočtu vypomstiť

[Téma: Rektor EU; hnonline.sk; 31/10/2012; Názory; Rudolf Sivák]

Aktuálna téma štátny rozpočet.

Spracovať návrh štátneho rozpočtu Slovenska na rok 2013 nie je jednoduchá úloha. Bez ohľadu na to, kto by tento dokument pripravil a aké postupy by zvolil, musel by brať do úvahy viaceré riziká týkajúce sa jeho reálnosti. Celý rámec pre hospodárenie štátu v budúcom roku sa totiž tvorí v ekonomicky veľmi komplikovanom období, čo je v medzinárodnom meradle znásobené sprísnením rozpočtových pravidiel. Dôležitá je skutočnosť, že štáty Európskej únie musia znižovať schodky rozpočtov na takú úroveň, akú nedokázali dosiahnuť ani v období výrazných ekonomických rastov a hospodárskeho rozmachu.

Rozpočtová zodpovednosť

Slovensko nie je výnimkou. Potrebuje dostať deficit pod tri percentá hrubého domáceho produktu v období pokračujúcej dlhovej krízy v eurozóne. Tá sa výrazne prejavuje na viacerých pre nás rozhodujúcich exportných trhoch. Výsledkom je ekonomický útlm odzrkadľujúci sa v stagnácii až raste nezamestnanosti, poklese objednávok v priemysle, ako aj v zníženom investičnom "apetíte" nadnárodných firiem. V tomto prostredí, keď sa nedá očakávať, že príjmovú stránku rozpočtu potiahne v dostatočnej miere ekonomický rast, vzniká aj rozpočet Slovenska na rok 2013.

Ten predpokladá deficitné hospodárenie vo výške 2,2 miliardy eur, čo je v relatívnom vyjadrení 2,9 percenta hrubého domáceho produktu. Oproti roku 2012 vláda predpokladá mierne zníženie výdavkov verejnej správy (o 0,4 percenta HDP) pri výraznejšom raste príjmov (o 1,4 percenta HDP). Vyšší deficit v porovnaní s očakávaným ekonomickým rastom na úrovni 2,1 percenta bude mať za následok, že podiel hrubého dlhu verejnej správy na HDP stúpne z 52,2 na 54,9 percenta. V roku 2013 bude výrazným činiteľom rastu tohto dlhu tiež podiel Slovenska na dlhu a kapitáli európskych záchranných fondov ESM a EFSF (spolu o 766 miliónov eur, resp. 0,9 percenta HDP).

Príspevky fondom

Z týchto údajov je zrejmé, že pri konsolidácii verejných financií sa uvažuje o využití všetkých troch dostupných spôsobov konsolidácie. A to je rast príjmov, pokles výdavkov a predpokladá sa tiež automatický vplyv mierneho rastu ekonomiky – čiže zníženie relatívnej veľkosti dlhu a deficitu verejných financií. Súčasný pokles príjmov a rast výdavkov verejných financií spĺňa podmienku reštriktívnej fiškálnej politiky. Z hľadiska ekonomickej teórie reštriktívna fiškálna politika v čase spomaľovania ekonomického rastu a vysokej nezamestnanosti nie je priaznivým stavom, avšak približovanie verejného dlhu k hranici 60 percent HDP zužuje manévrovací priestor v tejto oblasti.

Konsolidácia verejných financií Slovenska má aj silný medzinárodný - najmä európsky rozmer.

Najvýraznejším priamym vplyvom dlhovej krízy je už spomínaný tlak na rast verejného dlhu Slovenska prostredníctvom príspevkov do fondov EFSF a ESM.

Pozor na odhad rastu

Nepriamych vplyvov je viacero. Pokles ekonomickej aktivity v eurozóne sa prejavuje znížením výkonnosti slovenskej ekonomiky. Výsledkom je nižší výber daní a odvodov a zároveň rast výdavkov v oblasti sociálnych transferov. V tejto súvislosti si dovoľím poznamenať, že v rozpočte zahrnutý predpoklad ekonomického rastu na úrovni 2,1 percenta možno v kontexte nastupujúcej recesie v eurozóne považovať za vcelku optimistický scenár.

Nenaplnenie makroekonomických východísk rozpočtu tvorí podstatný rizikový faktor dosiahnutia cielej úrovne deficitu. Dôležitým nepriamym vplyvom je aj nevyhnutnosť dosiahnutia predpokladaných konsolidačných cieľov. Ich nedodržanie by totiž pravdepodobne na finančnom trhu bolo ocenené rastom rizikovej prirážky štátnych dlhopisov.

Rizikové faktory

Ďalším varovným signálom je fakt, že sektor verejnej správy Slovenska aj napriek deklarovanej snahe o úspory dlhodobo nedokáže hospodáriť s primárnym prebytkom (to nedokázal ani v období výrazného ekonomického rastu). Prvok neistoty do slovenského rozpočtu vnáša aj návrh rozpočtu Európskej únie na roky 2014 až 2020. Domáci rozpočet bude totiž výrazne prepojený na rozpočet Európskej únie (napríklad eurofondmi alebo kofinancovaním). Vecná príprava rozpočtu sa totiž oneskoruje a celkové schvaľovanie bude náročnejšie, ako sa predpokladalo.

Aj napriek spomínaným rizikám môžeme považovať rozpočet za dostatočne ambicióznym. Medziročné zníženie deficitu o 1,7 percenta hrubého domáceho produktu by malo byť v roku 2013 druhým najvýraznejším z krajín eurozóny.

Kto je **Rudolf Sivák**

Autor vyštudoval Vysokú školu ekonomickú v Bratislave. Po jej absolvovaní tam pracoval na rôznych

pedagogických pozíciách. Je autorom niekoľkých monografií, skript a spoluautorom vysokoškolských učebníc. V roku 2001 bol menovaný za profesora.

[Späť na obsah](#)
