

# Ekonomická Univerzita

Dátum exportu: 02.10.2013 12:10

- 1. Vplyv možného útoku na Sýriu na trhy**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 22:00; 01/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Gabriela Kajtárová]
- 2. Vplyv možného útoku na Sýriu na trhy**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 18:00; 01/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Gabriela Kajtárová]
- 3. Naši vysokoškooláci zarábajú najmenej v Európe**  
[Téma: Ekonomická univerzita; aktuality.sk; 02/09/2013; Aktuality.sk; Aktuality.sk, Eurostudent, TASR]
- 4. Najväčšie šance majú nadšenci**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Profit; 03/09/2013; 18/2013; s.: 41,42,43,44,45; Expert v informatike; Eduard Žitňanský]
- 5. EBENICA JE NÁŠ RUKOPIS**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Stratégie; 02/09/2013; 08/2013; s.: 12,13,14; rozhovor; Renata Môciková]
- 6. BIZNIS NA KOLENE**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Forbes; 04/09/2013; 09/2013; s.: 26,27,28,29,30,31,32,33,34; Rozhovor; MARTIN GUTTMAN]
- 7. EKONÓMOVIA NA VÝVOZ**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Forbes; 04/09/2013; 09/2013; s.: 58,59; Najlepšie školy; TATIANA VAVROVÁ]
- 8. Vysokoškoolák - pohroma pre rodinu**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Rytmus života; 04/09/2013; 36/2013; s.: 14,15; Veľký radca; Redakcia]
- 9. Štúdium na vysokej škole je drahé, študenti si môžu výhodne požičať**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 06/09/2013; s.: 15,18,19; Užitočná pravda; Zuzana Hlavačková]
- 10. Aká je ponuka bánk pre študentov**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 06/09/2013; s.: 16,17; Užitočná pravda; Redakcia]
- 11. Grécky vedec Tachiaos prevzal dnes v Bratislave Medzinárodnú cenu SAV**  
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 06/09/2013; Import; TASR]
- 12. Nezabúdajte na konečných používateľov**  
[Téma: Ekonomická univerzita; itnews.sk; 09/09/2013; Rozhovory; Za ITNEWS.SK sa rozprával: Redakcia Infoware]
- 13. Najväčšie šance majú nadšenci**  
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 09/09/2013; eTREND; Eduard Žitňanský]
- 14. Tip: Nadštandard pre študentov ekonomie**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 11/09/2013; s.: 30; vzdelávanie; Redakcia]
- 15. Interný audit nie je job pre každého**  
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 10/09/2013; eTREND; Redakcia]
- 16. Rokovania o podobe rezolúcie o Sýrii**  
[Téma: Ekonomická univerzita; STV Dvojka, 21:30; 11/09/2013; Správy a komentáre; zo zahraničia; Radovan Kondrlík]
- 17. Námetníkovi ministra financií hrozí odvolanie za falošný diplom**  
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 11/09/2013; Zahraničie; TASR]
- 18. Fischerov námestník ukázal falošný diplom, hrozí mu odvolanie**  
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 11/09/2013; Zahraničie; tasr]
- 19. VÝHODY A NEVÝHODY cudzích zdrojov**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Komunálne financie; 09/09/2013; 09/2013; s.: 18,19; FINANCOVANIE SAMOSPRÁV; Ing. Zuzana Neupauerová, PhD.]
- 20. Fischerov námestník trvá na tom, že diplom získal riadnym spôsobom**  
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 12/09/2013; Zahraničie; tasr]
- 21. Nezabúdajte na konečných používateľov**  
[Téma: Ekonomická univerzita; InfoWare; 09/09/2013; 08/2013,09/2013; s.: 7; MAGAZÍN; Redakcia]
- 22. Slovenské rodinné podniky nie sú pripravené na generačnú výmenu**  
[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 13/09/2013; Investujeme.sk; Peter Apolen]
- 23. Chaos a anarchia v Líbyi**

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 18:00; 15/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; zo zahraničia; Tamara Lištiaková]

**24. Líbya: Najhoršia kríza od pádu režimu**

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 22:00; 15/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; zo zahraničia; Tamara Lištiaková]

**25. Znamky niekde pomôžu, inde nie**

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 14/09/2013; s.: 17; Magazín Víkend; or]

**26. Košice zažili hotovú erupciu. Ružomberok, Trenčín, Bystrica pravý opak**

[Téma: Ekonomická univerzita; tvnoviny.sk; 13/09/2013; TVnoviny; TVNOVINY.sk / mg]

**27. Štúdium na vysokej škole je drahé, študenti si môžu požiť**

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 13/09/2013; Peniaze; Zuzana Hlavačková]

**28. Povinná maturita z matematiky ešte nehrozí**

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 13/09/2013; Jarmila Horáková]

**29. Týždeň vo financiách: Eliminuje nízku finančnú gramotnosť meno premiéra?**

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 16/09/2013; Investujeme.sk; Peter Furmaník st.]

**30. Po školách kolovali petičné hácky na podporu súčasného župana**

[Téma: Ekonomická univerzita; Trnavské noviny; 16/09/2013; 37/2013; s.: 3; SPRAVODAJSTVO / INZERCIA; PETER BRIŠKA]

**31. Ranná zápcha v Bratislave? Týmto prostriedkom sa dostanete do cieľa najrýchlejšie**

[Téma: Ekonomická univerzita; topky.sk; 17/09/2013; topky.sk; TASR]

**32. Bicykel je 2-krát rýchlejší než MHD!**

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 18/09/2013; s.: 6,7b; BRATISLAVA; Klára Horváthová]

**33. Manažéri v pohybe**

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 19/09/2013; 37/2013; s.: 42; Podnikanie; redakcia]

**34. Na realitnom trhu len s licenciou?**

[Téma: Ekonomická univerzita; ASB; 17/09/2013; 08/2013,09/2013; s.: 6,7; Reality a development; Martin Čapo]

**35. Začína sa svetová súťaž EY Podnikateľ roka - Šancu na medzinárodný úspech majú aj Slováci**

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 18/09/2013; eTREND; eTREND]

**36. Titul MBA je bez praxe skoro zbytočný**

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 19/09/2013; s.: 17; MOJA KARIÉRA; redakcia]

**37. Súťaž otestovala rýchlosť dopravy v Bratislave: Ako sa dostanete do cieľa najrýchlejšie?**

[Téma: Ekonomická univerzita; cas.sk; 18/09/2013; Čas.sk; Klára Horváthová, Novy Cas]

**38. PERSONÁLNE ZMENY**

[Téma: Ekonomická univerzita; Obchod; 17/09/2013; 09/2013; s.: 5; Správy; Redakcia]

**39. Tipos očakáva zníženie ziskov**

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio FM, 15:00; 20/09/2013; Správy; z domova; Kata Martinková]

**40. TIPOS očakáva zníženie ziskov**

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 7:00; 20/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Peter Valovič]

**41. TIPOS očakáva zníženie ziskov**

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 20/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Peter Valovič]

**42. EK spustila viacero programov na podporu zamestnanosti mladých**

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 20/09/2013; Ekonomika; TASR]

**43. Po školách kolovali petičné hácky na podporu súčasného župana**

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 20/09/2013; Trnava - Spravodajstvo; Peter Briška]

**44. Najrýchlejší bol cyklista**

[Téma: Ekonomická univerzita; TA3, 19:50; 20/09/2013; Dobré správy; z domova; Lucia Lukušová]

**45. V posluchárňach začína ubúdať študentov**

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 24/09/2013; s.: 2,3; správy; Daniela Balážová]

**46. V posluchárňach začína ubúdať študentov**

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 24/09/2013; Spravodajstvo; Daniela Balážová Pravda]

**47. Reverzný tok plynu do Ukrajiny**

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio FM, 15:00; 25/09/2013; Správy; zo zahraničia; Tamara Lištiaková]

- 48. Gazprom ukázal Slovensku stop kvôli Ukrajine**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 25/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Zuzana Kupcová]
- 49. Žiaci žali úspechy doma i vonku**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Oravské noviny; 24/09/2013; 38/2013; s.: 10; marketing; redakcia]
- 50. V Doprastave ticho pred búrkou**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 26/09/2013; 38/2013; s.: 22,23,25; EKONOMIKA; Ján Kováč, Martin Jesný]
- 51. Slovensko mení kurz. Začína úspešnejšie vyberať kľúčovú daň**  
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 27/09/2013; s.: 1; Titulná strana; redakcia]
- 52. Plynová kríza údajne nehrozí**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 7:00; 27/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Michal Katuška]
- 53. Opakovanie plynovej krízy nehrozí**  
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 27/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Michal Katuška]
- 54. Ľubomír Jančok: Ľahšie uspejete v Paríži, ako v Bratislave**  
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 27/09/2013; Soňa Gyarfašová]
- 55. Francúzi sa hanbia za Mníchov**  
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 28/09/2013; s.: 5; Magazín Víkend; Soňa Gyarfašová]
- 56. Ekonomická univerzita chce seniorov učiť, ako sa brániť nekalému marketingu**  
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 30/09/2013; tasr]
- 57. Ekonomická univerzita v Bratislave otvorila nový akademický rok**  
[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 30/09/2013; Ekonomika a firmy; red]
- 58. Nákup na splátky**  
[Téma: Ekonomická univerzita; TA3, 20:45; 30/09/2013; Peňaženka; z domova; Daniel Horňák]
- 59. Rodinným firmám nechýba sebavedomie, vodí sa im dobre**  
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 30/09/2013; eTREND; Marek Legéň]
- 60. Drahú poisťku pre manažérov preveria**  
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 30/09/2013; Bratislava; Matej Dugovič]
- 61. Známky niekde pomôžu, inde nie**  
[Téma: Rektor EU; SME; 14/09/2013; s.: 17; Magazín Víkend; or]
- 62. Povinná maturita z matematiky ešte nehrozí**  
[Téma: Rektor EU; sme.sk; 13/09/2013; Jarmila Horáková]
- 63. Začína sa svetová súťaž EY Podnikateľ roka - Šancu na medzinárodný úspech majú aj Slováci**  
[Téma: Rektor EU; etrend.sk; 18/09/2013; eTREND; eTREND]
- 64. Ekonomická univerzita v Bratislave otvorila nový akademický rok**  
[Téma: Rektor EU; hnonline.sk; 30/09/2013; Ekonomika a firmy; red]
- 65. Ekonomická univerzita chce seniorov učiť, ako sa brániť nekalému marketingu**  
[Téma: Rektor EU; sme.sk; 30/09/2013; tasr]

---

## 1. Vplyv možného útoku na Sýriu na trhy

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 22:00; 01/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Gabriela Kajtárová]

Miloš Kaniak, moderátor: "Možný útok Spojených štátov v Sýrii počas týždňa rozhýbal ceny ropy, zlata a akcií. Analytik to však nepovažuje za nič výnimočné. Problém by však mohol nastať, ak by sa konflikt rozšíril na celý región. Expert na medzinárodné vzťahy varuje, že pre otvorenú slovenskú ekonomiku by to mohla byť tvrdá rana."

Gabriela Kajtárová, redaktorka: "Obchodná výmena medzi Slovenskom a Sýriou je síce zanedbateľná, no rozpútanie vážnejšieho konfliktu v Sýrii by sa dotklo aj nás, poukazuje vedúci Katedry medzinárodného obchodu **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Peter Baláž. Hlavným odberateľom slovenskej produkcie je totiž Nemecko, ktoré je ekonomicky previazané s Tureckom, a Turecko je zase veľkým partnerom Sýrie. Vojna by podľa profesora Baláža spôsobila prepád dopytu po nemeckých výrobkoch v regióne."

Peter Baláž, vedúci Katedry medzinárodného obchodu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**:

"Nepredávali by sa autá, stroje, zariadenia, nestavali by sa plynovody, ropovody a desiatky elektrární nemeckých, ktoré sa robia v Turecku. Tieto procesy by mohli byť všetky zastavené. V tom momente by to, samozrejme, znamenalo pre Nemecko zníženie dopytu toho, čo vyrábajú."

Gabriela Kajtárová, redaktorka: "Bez odbytu nie sú príjmy a Nemci bez príjmov by si len ťažko kupovali nové autá či televízory zo slovenských liniek, dodáva expert na medzinárodný obchod. Sýria už teraz spôsobuje výkyvy na svetových trhoch. Analytik TRIM Broker Tomáš plavec to považuje za bežný scenár, ktorý sa pri hrozbe geopolitického konfliktu objavuje vždy. Analytik verí, že prezident Barack Obama udrží útok na uzde. Ak situácia prehrmí, ceny ropy nemajú prečo zostať hore."

Tomáš Plavec, analytik TRIM Broker: "Produkcia ropy je vysoká, zásobovanie ropy je najlepšie za posledné tri, štyri roky, tak pokiaľ naozaj sa to tam nerozvinie na nejaký väčší konflikt v rámci regiónu, tak tá ropa by nemala vydržať veľmi dlho takto vysoko."

[Späť na obsah](#)

## 2. Vplyv možného útoku na Sýriu na trhy

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 18:00; 01/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Gabriela Kajtárová]

Juraj Jedinák, moderátor: "Možný útok Spojených štátov v Sýrii počas týždňa rozhýbal ceny ropy, zlata, aj akcií. Analytik to však nepovažuje za nič výnimočné. Problém by ale mohol nastať, ak by sa konflikt rozšíril na celý región. Expert na medzinárodné vzťahy dokonca varuje, že pre otvorenú slovenskú ekonomiku by to mohla byť tvrdá rana."

Gabriela Kajtárová, redaktorka: "Obchodná výmena medzi Slovenskom a Sýriou je síce zanedbateľná, no rozpútanie vážnejšieho konfliktu v Sýrii by sa dotklo aj nás, poukazuje vedúci Katedry medzinárodného obchodu **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Peter Baláž. Hlavným odberateľom slovenskej produkcie je totiž Nemecko, ktoré je ekonomicky previazané s Tureckom, a Turecko je zase veľkým partnerom Sýrie. Vojná by podľa profesora Baláža spôsobila prepád dopytu po nemeckých výrobkoch v regióne."

Peter Baláž, vedúci Katedry medzinárodného obchodu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Nepredávali by sa autá, stroje, zariadenia, nestavali by sa plynovody, ropovody a desiatky elektrární nemeckých, ktoré sa robia v Turecku. Tieto procesy by mohli byť všetky zastavené. V tom momente by to, samozrejme, znamenalo pre Nemecko zníženie dopytu toho, čo vyrábajú."

Gabriela Kajtárová, redaktorka: "Bez odbytu nie sú príjmy a Nemci bez príjmov by si len ťažko kupovali nové autá či televízory zo slovenských liniek, dodáva expert na medzinárodný obchod. Rovnaký princíp podľa neho platí aj pre Francúzov, či Rusov. Sýria už teraz spôsobuje výkyvy na svetových trhoch. Analytik TRIM Broker Tomáš plavec to považuje za bežný scenár, ktorý sa pri hrozbe geopolitického konfliktu objavuje vždy. Ceny ropy a zlata na svetových trhoch začiatkom týždňa prudko rástli, zatiaľ čo sa akcie prepadli. Po tom, ako Briti z útoku vycúvali a zámer sa odložil, situácia na trhoch sa naklonila naspäť k normálu. Analytik verí, že prezident Barack Obama udrží útok na uzde. Ak situácia prehrmí, ceny ropy nemajú prečo zostať hore."

Tomáš Plavec, analytik TRIM Broker: "Produkcia ropy je vysoká, zásobovanie ropy je najlepšie za posledné tri, štyri roky, tak pokiaľ naozaj sa to tam nerozvinie na nejaký väčší konflikt v rámci regiónu, tak tá ropa by nemala vydržať veľmi dlho takto vysoko."

Gabriela Kajtárová, redaktorka: "Včerajší nárast cien pohonných hmôt na Slovensku nesúvisel podľa Tomáša Plavca so situáciou v Sýrii, bol spôsobený skôr vysokým dopytom na vrchole motoristickej sezóny."

[Späť na obsah](#)

## 3. Naši vysokoškoláci zarábajú najmenej v Európe

[Téma: Ekonomická univerzita; aktuality.sk; 02/09/2013; Aktuality.sk; Aktuality.sk, Eurostudent, TASR]

Slovenskí vysokoškoláci zarábajú v Európskej únii s ďalšími piatimi krajinami najmenej. Priemerný mesačný príjem nášho študenta bol v roku 2011 254 eur; príjmy anglických vysokoškolákov sú až päťnásobne vyššie!

V Británii päťnásobne viac

Podľa prieskumu Eurostudent míňajú vysokoškoláci najviac svojich výdavkov na bývanie. Francúzski, dánski, fínski nórski či španielski študenti nežijúci so svojimi rodičmi, míňajú na ubytovanie 40% svojich príjmov. Pre porovnanie - v Litve či na Malte je to 15% príjmov utratených na bývanie. Slovenskí vysokoškoláci, ktorí bývajú u svojich rodičov, si až tri pätiny zo svojho príjmu zarobia vlastnými silami. Príspevky od rodičov tvoria v ich prípade 29%.

Študenti, ktorí nastupujú na vysokú školu v hociakorej krajine EÚ preferujú skromnejšie bývanie ako tí, ktorí už nejaké dva - tri roky na univerzite strávili. Ide o vyššie požiadavky na komfort, uvádza Eurostudent.

Z prieskumu ďalej vyplýva, že slovenskí vysokoškoláci, bývajúci so svojimi rodičmi, dokážu "profitovať" najmä z faktu, že si nezaobstarávajú vlastné bývanie a rodičia im výrazne pomáhajú aj so stravou. Verejné zdroje tvoria u našich vysokoškolákov iba zanedbateľné percento (2%).

Menej majú v Litve, Česku, Chorvátsku, Rumunsku a na Malte

Slovenskí študenti si podľa prieskumu dokážu sami zarobiť oveľa viac ako zvyšok celej únie. Ich mesačný príjem je však jedným z najnižších. Nižší príjem ako vysokoškolskí študenti na Slovensku vykazujú už len študenti z piatich európskych ekonomík. Menej mesačne zarobia študenti v Litve, Česku, Chorvátsku, Rumunsku a na Malte.

Eurostudent však zohľadňuje aj životnú úroveň v jednotlivých krajinách. Najvyšší mesačný hotovostný príjem majú študenti v Anglicku, Portugalsku, Dánsku, Írsku a Švédsku.

Naši študenti ročne minú 3600 eur

Slovenskí vysokoškoláci minú počas školského roka v priemere 3600 eur. Priamo na školné či učebnice však potrebujú len desatinu tejto sumy. Zvyšok zhltnú voľný čas, strava, ubytovanie, doprava a nákupy.

Výdavky na školné a literatúru tvoria len 10 % a zvyšná desatina ide na dopravu. Najnákladnejší život majú pritom študenti **Ekonomickej univerzity** (4400 eur), Univerzity Mateja Bela (4000 eur) a Žilinskej univerzity (3800 eur).

Najmenšie finančné nároky majú študenti Slovenskej technickej univerzity (2700 eur) a Katolíckej univerzity (2100 eur). Dve tretiny vysokoškolákov hovoria, že majú dostatok peňazí, no mnohí sa zároveň obávajú finančnej náročnosti štúdia.

Zdrojom financií sú pre nich predovšetkým rodičia (83 % študentov). Dve tretiny vysokoškolákov pre peniaze brigádujú počas leta a len o niečo menej aj počas školského roka.

[Späť na obsah](#)

#### 4. Najväčšie šance majú nadšenci

[Téma: Ekonomická univerzita; Profit; 03/09/2013; 18/2013; s.: 41,42,43,44,45; Expert v informatike; Eduard Žitňanský]

Ján Hanák sa pohybuje na vedeckej úrovni informatiky, ale dokáže o nej hovoriť aj s laikmi. Má dar vysvetliť i zapáliť. Začal ako učiteľ a ostáva ním, hoci akademický svet má ďaleko od ideálu a brali by ho určite mnohé veľké firmy vrátane Microsoftu, od ktorého má prestížne ocenenie.

autor - Eduard Žitňanský

Mnohí učelia dnes odchádzajú za uznaním a peniazmi do sféry biznisu. Vy napriek nespornej profesionálnej zdatnosti stále učíte. Prečo?

Veľmi ma to baví. Pôsobenie na akademickej pôde chápem ako poslanie. Kým som sa dostal na špičku v našej informatike, trvalo mi to roky. Som vlastne samouk. Vyštudoval som obchod a marketing, ale už počas štúdia som silno inklinoval k programovaniu. Prvú programátorskú knihu som napísal ako štvrták, bola o programovacom jazyku Visual Basic.NET. Sám som sa ho naučil a písanie som vnímal ako možnosť podeliť sa o skúsenosti. Uzatvoril som ich do „príbehu“ a poslal ďalším nadšencom, ktorí sa chceli učiť programovať. Zapáčilo sa mi to, a tak som pracoval ďalej. Hovorím tomu technické vzdelávanie, odovzdávam ľuďom to, čo viem o algoritmickej a programovanej. Keď som uvažoval, ako zviazať záľubu s profesiou, zdalo sa mi veľmi vhodné stať sa učiteľom. Dostal som sa na Katedru aplikovanej informatiky na Fakulte hospodárskej informatiky **Ekonomickej univerzity**. Naplnila ma to. Síce neviem, aká bude budúcnosť, ale v každom prípade by som rád aspoň čiastočne ostal pri

vyučovaní.

Informatici a programátori sú dnes podľa štatistík najlepšie platení profesionáli, vysokoškolskí učitelia, aspoň na Slovensku, iste nie.

To je pravda. Človek musí mať intenzívne vzťahy s komerčnou praxou. Ja spolupracujem so spoločnosťou Microsoft, fungujem tam ako technický marketér. To znamená, že píšem príručky, knihy, učebnice, podieľam sa na príprave seminárov, konferencií pre vývojárov. Nie som teda zacielený iba na študentov, ale aj na ľudí z praxe a som veľmi rád, že to tak je.

Hovoríte, že ste v programovaní samouk. Kedy vás to chytilo?

Ešte keď som bol malý chlapec.

Tak prečo ste informatiku a programovanie neštudovali?

To sa ma často pýtajú. Prvý počítač som mal Commodore 64, ako dieťa som na ňom hral hry a postupne som sa začal zaujímať o to, ako sa hry robia, a dostal som sa k poznaniu, že za všetkým je programovanie. Tatino kúpil Basic 3.5 a v tom som sa učil programovať. Ale ani po strednej škole som ešte nebol rozhodnutý, nevedel som, že informatika je pre mňa to pravé. Otec mi odporučil, aby som skúsil **Ekonomickú univerzitu**, a tak som ho poslušol. Doštudoval som, hoci v posledných ročníkoch som už vedel, že pôjdem inou cestou. Teraz som rád, že sa veci diali tak, ako sa diali. Mám viacero kompetencií, dokážem ťažiť zo znalostí o obchode a marketingu, aj z toho, čo viem o programovaní. Je to prepojené a je to to najlepšie, čo sa mohlo stať.

Čo zahŕňa vaša práca v škole?

Som odborný asistent, viem nejaké predmety a cvičenia, prednášam, konzultujem. Okrem toho sa venujem aj vedecko-výskumnej práci.

Je pre ekonomických inžinierov dôležité, aby vedeli programovať?

Myslím si, že áno. Absolvent by mal mať znalosti z ekonómie, marketingu, manažmentu a, samozrejme, aj informatiky. Ekonómia sa prepája s informatikou, absolvent by mal mať aj technické znalosti, mal by chápať, ako pracujú technológie, ako funguje softvér, aké nástroje sa používajú. Ekonóm bez informatického vzdelania by bol veľmi plytký. Študentom odporúčam, aby využili spojenie ekonómie a informatiky, lebo je to jedna z možností, ako byť úspešný. Snažím sa ich na úspech pripraviť.

Akí sú dnes študenti? Často počuť, že do školy chodia len preto, aby získali diplom, že fungujú akoby bez záujmu.

Sú takí aj takí. Sústreďujem sa na tých najtalentovanejších, nazdávam sa, že oni - ak to tak smiem povedať - majú najväčšiu cenu. Je skupina ľudí, ktorých to baví, majú technologické nadšenie a to im pomáha, aby sa vypracovali. Investovať do nich je dobré, spolupracujem s nimi aj mimo školy, spoločne tvoríme. Časť študentov sa mi darí presvedčiť o tom, že príprava softvéru, programovanie, je fajn. Musím ale priznať aj to, že časť študentov, hoci sú informatici, ignoruje niektoré predmety a ak na ne aj chodia, tak sa im venujú iba povrchno.

Čo s nimi?

Dám im najavo, že sú slabí, nevýkonní a dostanú ultimátum: buď budete na sebe pracovať, alebo zmeňte zameranie, budete sa iba trápiť.

Akú máte skúsenosť s uplatnením absolventov?

Pokiaľ hovorím o dobrých študentoch, tak tí sa zamestnávajú bez problémov. Mám spätnú väzbu, dávajú mi vedieť, ako sa im darí, stretávame sa. Som rád, že som mohol prispieť k tomu, aby sa mali dobre. Je to moja úloha, na to v škole som. Prirodzene, absolventi hospodárskej informatiky nemusia nevyhnutne pôsobiť v informatickom prostredí, čo je fajn, ak ich to baví.

Prístup k vysokoškolskému vzdelaniu je teraz jednoduchší ako kedysi. Je to dobré alebo zlé?

Slovenské vysoké školstvo má veľa problémov, po ôsmich rokoch, čo som takpovediac v priamom nasadení, si ich uvedomujem veľmi zreteľne. Pre mňa je dôležitá kvalita štúdia. Ak má byť štúdium kvalitné, tak na katedrách a fakultách musia byť kvalitní pedagógovia, ktorí odvádzajú kvalitnú prácu. Pedagogický proces musí byť inovatívny, musí byť na špičke modernej vedy a techniky, ukazovať paralely z praxe. Ak mám byť konkrétny, tak ide o to, ako priblížiť študentom, že softvér nie je iba textový

alebo tabuľkový editor, ale aj zariadenia, ktoré zlepšujú život, riadia veľa procesov. Ak je pedagogická práca nastavená dobre a na druhej strane je pozitívne nastavený študent, ktorý chce vstrebať energiu, ktorú k nemu učiteľ „vysiela“, tak je všetko tak, ako má byť.

Ideálny stav.

Presne tak. Žiaľ, problémy sú na jednej i druhej strane. Vidím v školách mnoho učiteľov, ktorí prednášajú už len akoby zo zotrvačnosti, nemajú snahu obohacovať výučbu o novú hodnotu. Z toho som smutný. Keď si sám seba predstavím o tridsať rokov, tak chcem, aby som bol ten, kto študentovi ponúka nové veci, dokáže ho posúvať k poznaniu všetkého najmodernejšieho. V školstve je teraz podľa mňa veľká prezamestnanosť. Keby ostalo dvadsať percent najkvalitnejších učiteľov, tak sa nič nestane, výučba ostane zachovaná. Vlastne nielen zachovaná, ale asi aj zlepšená. Tí, čo by ostali, by mohli byť lepšie zaplatení a boli by viac motivovaní.

Nie je to však len o učiteľoch.

Druhá vec sú naozaj študenti. V ostatných rokoch sa veľmi znížili bariéry pre vstup na vysokoškolské štúdium, de facto študovať môže každý, kto chce. Nie je to dobre. Mala by existovať istá úroveň nárokov, istý štandard, latka, ktorá sa nedá podliezať. Na vysokej škole by nemali byť ľudia, ktorí na to nemajú. Nie je to o elitárstve, ale o tom, že nie všetci máme rovnaké schopnosti a potenciál. Je to aj o tom, že veľa ľudí sa teraz spolieha, že nájde nejaké medzery v systéme. Vlastne sa iba trápia a celú energiu sústredia len na to, ako by prešli a nie na to, aby sa niečo naozaj naučili. Vyštudovať dnes môže každý, kto identifikuje slabé miesta systému. Akademické prostredie nie je také dynamické ako komerčná sféra, nie je v ňom silná konkurencia. Nie je to problém tých ľudí? Napokon sa budú musieť užiť a narazia.

Je a nie je. Prídu do praxe a naraz zistia, že nič nevedia. Často potom robia prácu, na ktorú nepotrebujú žiaden diplom, a sú radi, že ju vôbec majú.

Ako sa k tomu stavia učiteľ?

Študentom hovorievam, že všetko je na nich. Ja im poskytnem maximum, ale oni musia tvrdo pracovať. Nič nie je zadarmo. Prax je oveľa turbulentnejšia, dynamickejšia, tvrdšia ako škola. Je dobré, ak školu berú ako prípravu, nie ako cieľ.

Podľa niektorých by aj verejnému školstvu prospelo spoplatnenie štúdia, akási privatizácia. Tiež si to myslíte?

Asi rok a pol som pôsobil aj na súkromnej vysokej škole a bol som sklamaný. To, že je škola súkromná, neznamená automaticky, že je aj kvalitná. Prišiel som tam s rovnakou ambíciou, ako mám na verejnej škole, považujem za dôležité odovzdávať energiu v prospech študentov. Napriek tomu, že si za školu platili, a nie málo, pociťoval som ľahostajný prístup. Jednoducho boli horší ako študenti, ktorých som poznal dovtedy.

Takže radšej štátne školstvo ako súkromné?

Som za to, aby sa niektoré komerčné princípy uplatnili aj vo verejnom školstve. Pomohlo by to vytvoreniu konkurenčného, dynamického prostredia. Čiastočné spoplatnenie školstva je dobrá myšlienka, pozdáva sa mi. Nie je to však všeliek, spoplatnenie musia sprevádzať ďalšie kroky smerujúce ku kvalite. Keby študenti boli zainteresovaní istou racionálnou sumou, tak by to mohli chápať najmä ako investíciu do budúcnosti. Zmenilo by sa asi aj prostredie na školách.

V čom konkrétne?

Neprekáža mi, že na školách je vekový priemer učiteľov vysoký, skôr to, že títo ľudia sa uzatvorili do svojho sveta a stavajú bariéry. Profesori by sa mali usilovať o to, aby si vychovali nástupcov. Mrzí ma, že to musím povedať, ale z mojej skúsenosti viem, že to nefunguje. Nemáme štandardné akademické prostredie. Fakulty a katedry sú tu ako štát v štáte. Ak sa svet má hýbať dopredu, tak ľudia musia spolupracovať, veľké veci sa dnes dosahujú tímovou prácou. To, čo sa deje v súčasnosti na slovenských vysokých školách, demotivuje mladých učiteľov a vedcov. Keď pochopia, že ich pôsobenie pripomína skôr boj ako tvorivú prácu, tak celkom pochopiteľne odchádzajú.

Vraj za lepšími peniazmi.

Iste, aj to, ale peniaze nie sú jediný a možno ani primárny dôvod. Práca na škole nie je ľahká, vyžaduje veľa koncentrácie, človek musí deliť energiu medzi študentov a vedu, časové nároky sú veľké. Hoci mám flexibilný pracovný čas, tak celkom iste pracujem viac ako bežný zamestnanec niekde vo firme alebo na úrade.

Aké techniky používate na to, aby ste študentov inšpirovali?

V tomto som už expert. Viete, musím študentov zapáliť. Keď ich mám zapáliť, musím sám horieť. Na začiatku im poviem, čo budú vedieť, keď prejdú mojím kurzom, a hneď to aplikujem na prax. Priblížim im, ako im to pomôže v praxi, čo všetko budú môcť robiť, ako sa rozšíria ich kompetencie. Na druhej strane očakávam od študenta iniciatívu. Funguje to rovnako ako v tom prísloví o koňovi, ktorého privediete k vode. Keď sa napiť nechce, tak ho neprinútite. Niekedy sa mi darí viac, inokedy menej, v každom prípade im odovzdávam maximum. Moje predmety patria k informatickým najťažším, nedávam známky zadarmo. Keď kvalitu odovzdávam, tak ju aj vyžadujem. Študenti skôr či neskôr prídu na to, že to je pre nich to najlepšie.

Ale často až potom.

Je to tak, ale keď prídu do praxe, tak určite. Sú to mladí ľudia, nie deti. Mnohí sú nerozhodní, často nevedia, čo by v živote chceli robiť. Snažím sa im otvárať obzory, hovorím im: Keď budete mať syntetické- povedzme ekonomicko-informatické vzdelanie, tak nemusíte sa stať programátormi, môžete fungovať v IT marketingu, môžete sa živiť ako IT publicisti, môžete byť konzultanti, teda pracovať na pozíciách, kde je menšie zastúpenie techniky a technológie, v každom prípade je výhoda, ak o softvéroch viete viac ako len to, že existujú.

Kedysi sa hovorilo, že každý by mal vedieť programovať. Aká je miera nevyhnutnosti vedieť o tom, čo sa v softvéri deje a ako funguje?

Pre bežného používateľa stačí, ak vie program ovládať, môže naň nazerať ako na čiernu skrinku - nevie síce, čo sa vnútri deje, ale vie, aké výsledky má čakať, aké musí vložiť vstupy. Čím ďalej je človek na osi od používateľa k expertovi, tým viac musí vedieť o tom, ako je softvér postavený. Detailné znalosti musia mať vývojári. Pekné na tom je to, že ľudia vytvárajú veci pre iných tak, že používatelia nemusia mať stres, stačí, keď sa s produktom zžijú a naučia sa ho používať. Programátori pracujú na vysokej úrovni abstrakcie, a teda nie je nevyhnutné, aby každý vedel programovať. Budem spokojný s tým, ak aspoň každý vývojár bude vedieť programovať. Programovanie nie je iba písanie kódu, je to spôsob myslenia. To sa snažím naučiť študentov. Jazyky sa menia, no naučiť sa formu príkazov a techniku programovania nie je až také ťažké. Kto vie algoritmicky a proaktívne myslieť, nestratí sa. Nielen v profesionálnom, ale aj bežnom živote. Keď hodnotím študentov, tak považujem za cennejšie to, ako vedia myslieť, než to, či dokonale ovládajú syntax.

Čo je na programovaní ťažké?

Pre mňa je to hra, ktorú hrám rád. Nepríde mi ťažké nič, ale to je, akoby ste sa chirurga pýtali, čo je ťažké na operovaní. Objektívne, ťažké je myslenie, vytváranie abstraktných modelov, postupov. V programovaní je veľká miera symbolizmu. Dôležité je prísť na to, ako symbolizovať myšlienky, ktoré vedú k efektívnemu riešeniu problému. Programátor musí vedieť transformovať mentálne modely riešení do zdrojového kódu programu, jeho spôsob uvažovania sa blíži k matematickému.

Ako sa pozná dobrý programátor?

V podmienkach školy je to jednoduché. Dokážem relatívne rýchlo zistiť, či študent vie efektívne riešiť problémy, či je schopný analyzovať veci a nachádzať východiská. Sú to dôležité veci, ale za podstatné považujem to, či má technologické nadšenie a či ho neopúšťa. Nik nemusí pracovať celý život ako vývojár, ale nadšenie a predstavivosť by ho nemali opustiť. Rád citujem Alberta Einsteina, ktorý hovoril, že predstavivosť je dôležitejšia ako aktuálny stupeň znalostí. Vedomosti získate, sú na to overené techniky a postupy. Napokon sa však dostanete na hranicu, za ktorou už nič nie je a musíte urobiť niečo sám, nenájdete to v učebnici. A tak nastáva pokrok. Definíciu dobrého programátora nepoznám, ale keď mi niekto povie napríklad tri riešenia, z ktorých aspoň jedno je lepšie, než som vymyslel ja, tak ho považujem za dobrého.

Kde bude Ján Hanák o desať rokov?

Veľmi rád by som pôsobil v akademickej sfére, aj keď teraz ešte neviem, či tu na Slovensku a či naplno. Keď som začínal, mal som idey a predstavy. Čím dlhšie v školstve som, tým viac sa mi zdá, že ľudia, ktorí sú vo svojom odbore naozaj dobrí, nemajú zodpovedajúcu podporu. To ma mrzí, hoci viem, že je to tak aj v iných odvetviach. Všeobecné nedorozumenie spočíva v tom, že ľudia nechápu, že ak niekto niečo vytvorí, tak zlepšuje život všetkým. Nevyhovuje mi stratégia zachovať status quo, je v rozpore s mojím dynamickým chápaním vecí. Napriek tomu chcem zostať v kontakte so školou, lebo mi to veľa dáva, naplňa ma. Dávam práci všetko, inak to neviem. A som otvorený pre výzvy.

Pedagogický proces musí byť inovátny, na špičke modernej vedy a techniky, ukazovať paralely z praxe



Využil spojenie ekonomie a informatiky je jedna z možností, ako byť úspešný

Hovorím študentom, aby na sebe pracovali. Prax je oveľa turbulentnejšia, dynamickejšia a tvrdšia ako škola

Ján Hanák (31)

Pôsobí ako odborný asistent na Katedre aplikovanej informatiky na Fakulte hospodárskej informatiky **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, kde vyučuje programovanie. Je autorom takmer štyridsiatich odborných publikácií, z ktorých viaceré sú úspešnými učebnicami. Je nositeľom ocenení za prácu v informatickom výskume. Spoločnosť Microsoft ho už osemkrát ocenila titulom MVP (Microsoft Most Valuable Professional), ktorý udeľujú sofistikovaným informatikom a lídrom technických vývojárskych komúní, ktorí vzdelávajú početné skupiny softvérových vývojárov, programátorov, IT expertov a softvérových špecialistov.

[Späť na obsah](#)

## 5. EBENICA JE NÁŠ RUKOPIS

[Téma: Ekonomická univerzita; Stratégie; 02/09/2013; 08/2013; s.: 12,13,14; rozhovor; Renata Móciková]

Renata Móciková

„Vyrábať slovenskú kávu znelo ako šialený nápad, ale čím viac sme sa o tom rozprávali s priateľmi či rodinou, tým tá predstava získavala reálnejšie kontúry,“ hovorí Marek Fajčík a Roman Krajniak zo spoločnosti elicsire.

S: Okrem manželiek - sestier, vás ešte skôr ako káva spojil iný biznis, ktorý ale tiež nesúvisí s vašim pôvodným pôsobením v oblasti piva a farmácie...

Marek Fajčík: Z korporácií sme odišli približne v rovnakom čase a rovnako sme aj u uvažovali nad vlastným biznisom. Ja som pokračoval vo finančnom manažmente pod vlastnou spoločnosťou, ale stále tam bola túžba vytvoriť niečo vlastné, vlastný gurmánsky produkt.

Roman Krajniak: Ja som po odchode z Heinekenu pôsobil v oblasti športového marketingu. A keďže naše manželky sú sestry, s Marekom sme sa stretávali čoraz častejšie a zároveň sme prišli na to, že mnohé názory máme podobné. Po viacerých diskusiách sme spoločne vymysleli projekt v oblasti energetiky. Po liberalizácii trhu v roku 2008 vstúpili na trh noví dodávatelia elektriny a plynu, ktorí sa snažia získať existujúcich zákazníkov monopolov. Keď prišlo na segment domácností, takmer všetci stavia na podomový predaj, čo sa nám nepozdávalo ani ľudsky ani hodnotovo. Hľadali sme inú príležitosť a našli ju. V priestoroch obchodného reťazca Tesco budujeme obchodno-zákaznícke a poradenské centrá spoločnosti Magna E.A. Fungujeme viac ako rok a po SPP prevádzkujeme druhú najširšiu sieť zákazníckych miest v oblasti energetiky pod názvom Energozóna.

S: V tomto prípade ponúkol príležitosť trh. Ako ale vznikla myšlienka mať vlastnú značku kávy v krajine, pre ktorú produkcia kávy nie je vôbec typická?

Marek Fajčík: Mám rád dobré a kvalitné veci. Rád cestujem a vždy, keď som mohol, doniesol som si niečo z gastronómie, typické pre danú krajinu. Zistil som, že existujú výborné kávy aj v inom kvalitatívnom stupni, ako je štandardná ponuka a tu vznikli prvé myšlienky. Takže káva áno, ale otázka bola, či ju dovážať, zastupovať zahraničnú značku, alebo urobiť niečo svoje. A to posledné jednoznačne vyhralo. V roku 2009 som založil spoločnosť elicsire, ktorej spoločníkom sa stal aj Roman.

S: Realizácia takéhoto nápadu si asi vyžaduje veľa štúdiá, aby ste spoznali a uplatnili sa v pre vás novom biznise...

Marek Fajčík: Určite. Ale keďže na Slovensku nie je dostupná prakticky žiadna literatúra, nakúpil som knihy cez Amazon a poctivo študoval. Navyše, v správnom čase som stretol správnych ľudí, ktorí nám významne pomohli. Dôležitou súčasťou je stále rodina, prvé kroky sme robili s mojím bratom, v súčasnosti je súčasťou našej rodinnej firmy aj môj otec, ktorý ma na starosti logistiku.

S: Aká bola Vaša predstava o novej káve, aké atribúty mala spĺňať?

Marek Fajčík: Rád si myšlienky zapisujem, a tak to bolo aj v tomto prípade. Napísal som si, že keby bol ideálny stav, káva by mala byť určite prémiová z kvalitatívneho hľadiska. Keď som sa na to pozrel očami

zákazníka, ktorý pri vnímaní kávy, jej vône a chuti zapája zmysly, tak určite by mala mať aj pekný obal a za sebou príbeh. A čo bolo dôležité, nechcel som ísť cestou singlových (jednoduchých) káv ako brazílska či kolumbijská..., tie priamo ponúkajú niektoré pražiarne. Mojm cieľom bolo vytvoriť si vlastnú receptúru, namiešať vlastnú špecifickú chuť z viacerých odrôd a tým sa vyšpecifikovať voči existujúcim značkám káv. V tom som videl príležitosť, pretože na Slovensku je relatívne málo lokálnych značiek kvalitatívne prémiových káv. Mnohokrát je dovozová káva, a s týmto názorom sme sa stretli veľmi často, možno nie až takej kvality ako sa, pod rovnakou značkou, predáva v inej krajine.

S: Samotný názov Ebenica je odvodený od ebenu?

Marek Fajčík: Chceli sme, aby značka mala príbeh. Ebenica je naozaj odvodená od ebenu - ušľachtitého dreva, čo vystihuje prémiovosť, ale dali sme jej ženský rod a s tým aj pracovali pri tvorbe obalov.

S: K tomu sa ešte dostaneme. Poďme k samotnej tvorbe produktu a jeho chuťovému nastaveniu...

Marek Fajčík: Vedeli sme, že chceme tri kofeínové kávy - najjemnejšiu, strednú, najsilnejšiu a dve bezkofeínové kávy. Preferovali sme sladšiu chuť, určite nie primárne horkú ani kyslú. Na každú boli zadefinované požiadavky - po ochutnaní desiatok káv a po diskusiách s rodinou, priateľmi a známymi o tom, aká káva má a nemá byť. Keď sme mali želaný obraz chuti, konzultovali sme s majstrom pražiarom, ktorý pripravil prvé vzorky. Začali sme ochutnávať a písať si prvé pozitíva aj negatíva. Z desiatok vzoriek vyrobených z káv z celého sveta sme za pomoci rodiny, priateľov a známych vybrali tie, ktoré zjednotila špecifická chuť, neskôr charakteristická pre značku Ebenica, a zároveň jej jemné odtienky odlišovali samotné produkty. Podstatou Ebenica však bola 100 % Arabica.

S: Niektorí veľkí producenti kávy majú vlastné plantáže a ľudí, ktorí osobne dohliadajú na kvalitu kávových bobúľ, iní nakupujú na burze, čo je aj Vaša cesta...

Marek Fajčík: Káva prichádza do Európy z pestovateľských krajín v zelenej podobe cez burzy, čo sú vlastne veľké prístavy. Tam fungujú spoločnosti, ktoré majú zazmluvnených pestovateľov. Je to najefektívnejšia cesta, aká existuje. Bolo by totiž riskantné zazmluvniť len jedného pestovateľa, ak by mal problém, máme problém aj my. Okrem toho káva je druhou najobchodovateľnejšou komoditou na svete. Trh kávy je kontrolovaný, je to segment, kde platia prísne pravidlá a pôsobia renomované firmy.

S: Vráťme sa teda k obalom, ktoré ste chceli viac dizajnové v porovnaní s existujúcou ponukou...

Marek Fajčík: Povedali sme si, že Ebenica bude dáma vo svete kávy v príťažlivom obale. Ten symbolizuje siluetu elegancie ženského tela. Kofeínové kávy Ebenica sme odstupňovali aj názvami Piano, Harmonelle a Intensivo. Obal je z jedného kusu papiera, použité sú na mieru vyrobené fotografie z kávových zŕn. V prípade kávy Piano je to baletka, ktorá je synonymom jemnosti, ladtosti, elegancie a samotná káva je z jedného kontinentu. Harmonelle je káva z dvoch kontinentov a harmóniu chutí symbolizuje súzvuk v tanci muža a ženy na obale. Dominantou obalu Intensivo je exotické slnko a ide o kávu z troch kontinentov.

S: Vybrali ste si pražiareň Barzzuz v Banskej Bystrici. Aký bol prvý objem výroby?

Marek Fajčík: Z každej kávy to bolo osem kilogramov. A aby sme získali priame reakcie nezávislých zákazníkov, otvorili sme malú kaviareň so štyrmi stolíkmi na Záhradníckej ulici v Bratislave, kde sme aj kávu ručne balili - aj dodnes sa balí ručne. Sami sme obsluhovali a celkovo sa starali o prevádzku. Ale hlavne sledovali reakcie ľudí. A musím neskromne povedať, že boli veľmi pozitívne.

S: A čo keby boli viac-menej negatívne? Mali ste krízový plán?

Marek Fajčík: Do januára tohto roka stále viselo vo vzduchu, že to možno aj nemusí vyjsť. Potom prišlo ocenenie z radov odborníkov na súťaži Coffee Review v USA. Stále sa však považujeme za start-up, aj keď slušne rozbehnutý, ale start-up.

Roman Krajniak: Bolo a je v nás presvedčenie, aj keď je trh s kávou veľký, že ak prinesiete niečo, čo je kvalitné, robené so srdcom a energiou a dáte do toho všetky svoje skúsenosti, tak výsledok musí prísť. Reakcie boli pozitívne a potom je to už o schopnosti a energii posúvať sa dopredu.

S: Ako ste nastavili distribučnú sieť?

Marek Fajčík: Po úspechu prvej várky sme získali prvých zákazníkov. Všetko sme postavili na osobných rokovaníach a dodnes oslovujeme partnerov osobne. Veľmi nám pomohla opäť rodina, priatelia a známi, čo je asi prirodzená cesta, keďže mnohí z nich boli súčasťou príbehu už od vzniku myšlienky. Káva je zážitkový produkt a tí, ktorí s Ebenicou mali skúsenosť, ju vedeli najlepšie odporučiť ďalej. Takže prví zákazníci hotely, reštaurácie, kaviarne, dobre začala fungovať privátna klientela vlastniaca kávovar, tiež

firmy prejavovali záujem o Ebenicu ako dizajnový darček pre zákazníkov. Dnes tvorí HoReCa asi 60 % odbytu.

S: Keď spomínate dizajnový darček, tak samotný obal bodoval v Národnej cene za dizajn. Čo vám to prinieslo?

Marek Fajčík: Môžem povedať, že bolo viac cítiť pulz firmy. Ocenenie nám pomohlo dostať sa do povedomia ďalších cieľových skupín, predaj bol o čosi silnejší.

S: Aké máte kritériá na partnerské prevádzky?

Marek Fajčík: Sú dve skupiny vlastníkov alebo teda prevádzkarov. Jedna začína stretnutie s tým, či im dáme kávovar zadarmo. Druhú skupinu zaujíma kvalita kávy a jej príbeh. Táto druhá skupina nám dáva priestor, kde máme šancu uspieť.

S: Prečo by si mala prevádzka vybrať práve vašu kávu?

Marek Fajčík: Najmä pre kvalitu a exkluzivitu jednej z najlepších káv Európy podľa hodnotenia CoffeeReview. Oslovujeme prevádzky tak, aby v jednom meste bola Ebenica v jednej reštaurácii, jednom hoteli a len jednej kaviarni. Tým zabezpečíme istú formu exkluzivity pre prevádzku. Určite nie sme predražení, ale sme drahší ako priemer v danej kategórii. Zákazník však v porovnateľnej cenovej kategórii získava vyššiu kvalitu ako u dovozových káv a to je atribút, ktorý sme definovali ako kľúčový. Stručne povedané - vieme ponúknuť lepšiu kvalitu za rovnakú cenu v danej kategórii.

S: Konkurencia ale môže ponúknuť väčší servis okolo značky, možno práve tie kávovary, brandované príslušenstvo od lyžičky po slnečnik...

Marek Fajčík: To áno, je pravda, že my rozpočtami, s akými pracujú nadnárodné koncerny, nedisponujeme. My však ponúkame príbeh, osobne odprezentujeme našu značku. Cítíme, že tá slovenskosť značky, samozrejme, od momentu praženia, a lokálna iniciatíva v segmente kávy dokáže osloviť viac ako neznáme, dovozové, fabrické. Okrem toho do prevádzok ponúkame aj balenú kávu, čo je motivačné ako dodatočný zdroj príjmov pre prevádzku. Veríme, že dizajn, ktorému mnohí výrobcovia nevenujú pozornosť, zaujme.

S: Vyžadujete na prevádzkach exkluzivitu, teda aby sa ponúkala len Ebenica?

Marek Fajčík: Ak je na prevádzke kávovar komerčnej značky, tak práve ona neumožní vstup ďalšej značky. Ak má prevádzka vlastný kávovar, nebránime sa tomu, ak sa ponúka viac značiek. Poslednú skúsenosť máme z Košíc. Sme v prevádzke tri týždne. Po týždni bol pomer Ebenica a kávy, ktorá je tam dlhodobo, cca 50:50, dnes je to 70:30 v prospech Ebenica. Zákazníci sú určujúci, možno na inej prevádzke bude podiel opačný.

S: Spomínali ste úspech v súťaži Coffee Review v USA, ktorý bol pre vás, takpovediac, zlomovým...

Marek Fajčík: Už pred účasťou na Národnej cene za dizajn alebo vlastne vždy, keď niečo robíte, dávate si otázku, či to robíte dobre. V dizajne nám to potvrdili, ale potrebovali sme názov svetovej authority na samotnú kávu. Nikomu som nič nepovedal a poslal som do súťaže v USA všetky tri kofeínové kávy. Hodnotenie je založené na slepých testoch, boduje sa aróma, chuť, vhodnosť s mliekom a pod. Každá z našich kofeínových káv Ebenica získala 90 bodov, čo sa rovná zlatej medaile. V rebríčku espresso káv sme so všetkými tromi kávami Ebenica v top 10 v Európe. Porazili sme aj najznámejšie talianske značky a v top 10 sme sa umiestnili ako jediní zo strednej Európy.

S: Čo vám úspech v súťaži reálne priniesol?

Roman Krajniak: V nadväznosti na udalosti sme vo februári pripravili stretnutie s médiami a odkomunikovali ako úspech, tak i samotnú značku a jej príbeh. Pracoval som roky v korporátnom svete v PR, kde som disponoval nejakým rozpočtom, ale nikdy sa mi nepodarilo dosiahnuť takú publicitu, ako práve týmto stretnutím. Boli sme vo všetkých typoch médií.

S: Čím si vysvetľujete tento záujem?

Marek Fajčík: Žiadna káva zo strednej Európy takýto úspech nedosiahla a pritom káva ani nie je typickým produktom pre Slovensko. Je to úspech, ktorý gastro-brandža prirovnáva k najväčšiemu vinárskemu úspechu. Takže možno niečo ako exotickosť? Špecifickosť?

S: Okrem znalosti, mal úspech a publicita vplyv na samotný predaj?

Marek Fajčík: Získali sme ďalších klientov, stali sme sa rešpektovanejší pre odbornú verejnosť. Vie o nás aj zahraničie, čo nám otvára dvere pre expanziu. Už vyvážame do ČR, Luxemburska, rokujeme v Nemecku, USA a riešime tiež ázijské krajiny. A ak sa pýtate na samotný predaj, výrazne narástol a už mesiac po publicite sme zvýšili predaj trojnásobne. Teda ak sme vyrábali v malých stovkách, dnes sme takmer na tisíce kilogramov mesačne.

Roman Krajniak: Je to krásna ukážka toho, akú silu majú médiá. Kým aj pri zrode bola Ebenica rovnaká ako dnes, aj chuť, aj cena... tak jediné, čo sa zmenilo, je to, že sme sa dostali do médií a odozva u spotrebiteľov nenechala na seba dlho čakať.

S: Okrem kofeínovej kávy máte v ponuke aj bezkofeínovú Ebenica Mammie a Cardiac. Inšpirácia z farma biznisu?

Marek Fajčík: Určite ma tie roky vo farma priemysle „poznamenali“ a nad kávou som premýšľal aj v súvislosti s jej zdravotnými účinkami na ľudský organizmus. Káva má veľa pozitívnych látok a pri jej konzumácii v zdraví neškodlivej miere, môže byť prospešná. Sú však dve skupiny ľudí, ktoré môžu mať s kofeínom problém, a to sú ženy, ktoré chcú mať dieťa, sú tehotné, alebo dojčia. Druhou sú ľudia najmä s kardiovaskulárnymi ochoreniami. Vyvinuli sme preto dve kávy, pre tieto dve špecifické cieľové skupiny, dali sme ich otestovať v dvoch nezávislých laboratóriách v ČR a SR a dnes máme certifikované výrobky, ktoré distribuujeme do lekární po celom Slovensku. Záujem nás zatiaľ teší.

S: Aké sú vaše aktuálne priority s Ebenicou?

Roman Krajniak: Sústredíme sa na pokrytie na Slovensku a teda o rozšírenie distribučnej siete. Veľkú príležitosť vidíme v uplatnení sa na zahraničných trhoch. Vzhľadom na to, že celý projekt financujeme z vlastných zdrojov a na marketing viac-menej zatiaľ nezostáva, komunikujeme značku prostredníctvom partnerstiev, napr. s Gurman Festom, boli sme aj partnerom jednej z najprestížnejších súťaží vín Concours Mondial de Bruxelles. Pracujeme na uvedení internetového obchodu obchodskavou.sk, kde okrem našich produktov ponúkame aj nami ochutnané a odporúčané kávy z rôznych kútov sveta, ktoré sú možno lokálne a menej známe, ale kvalitou rozhodne zaujmú. Všetky zarobené financie vraciame späť do firmy, vo väčšom rozlete by nám pomohla nejaká vhodná injekcia (smiech).

S: V rámci pokrytia počítate aj s obchodnými reťazcami?

V tejto chvíli neplánujeme ísť do nadnárodných reťazcov. Priestor vidíme skôr v HoReCa segmente, Office segmente ako i v e-shopoch. Tam vidíme priestor pre prémiovú značku.

S: Okrem značky Ebenica máte v portfóliu ešte dve značky...

Roman Krajniak: Cítili sme, že presadiť sa v prémiovom segmente je dlhodobější záležitosť, pretože oslovujete limitovanú cieľovú skupinu. Uvedli sme preto značku Signatura - názov odvodený od krúžku - odtlačku, ktorý zanecháva šálka kávy a je typický najmä pre kancelárie. Ide o mainstream značku, určenú pre HoReCa a Office segment. Značkou pre domácu spotrebu je Gurmánka. Naším cieľom je, prostredníctvom Gurmánky, naplniť cieľ - zvýšiť kultúru pitia kávy aj doma. Ebenica sa cenovo pohybuje okolo 30 eur bez DPH za 1 kg, Signatura je za 16eur bez DPH a Gurmánka je v cene 6 eur za 250 g.

S: Hovoríte o snahe zvýšiť kultúru pitia. Ako to chcete dosiahnuť?

Marek Fajčík: Minimálne tým, že prinesieme garantovanú kvalitu za dostupnú cenu. Ďalej šírením poznatkov o káve, rozhovormi so zákazníkmi, školeniami atď.

Roman Krajniak: Je tu jeden moment, ktorý rozhoduje. Ak človek ochutná lepšiu kávu, zistí, že existuje niečo lepšie, nie je to drahšie ako priemer, je to dostupné, a málokedy sa vráti späť. Zostane pri tom lepšom. Aj to je podľa mňa vychovávanie a my to ponúkame...

S: Uvažujete nad vlastnou sieťou kaviarní Ebenica Coffee&Wine?

Marek Fajčík: Prijali sme strategické rozhodnutie, že nebudeme prevádzkovať vlastnú sieť, ale pomôžeme všetkým, ktorí to chcú robiť našimi skúsenosťami, transferom know-how, ponukou a prístupom. Chceme zostať v pozícii výrobcu a obchodníka, to je náš koncept. A všetkým, ktorí majú chuť byť súčasťou nášho príbehu, radi pomôžeme.

Káva je zážitkový produkt a tí, ktorí s Ebenicou mali skúsenosť, ju vedeli najlepšie odporučiť ďalej.

CV ROMAN KRAJNIAK: po skončení školy sa venoval marketingu a komunikácii v rôznych reklamných a eventových agentúrach na Slovensku a v zahraničí. Následne bol v spoločnosti Heineken Slovensko takmer sedem rokov zodpovedný za športový marketing a komunikáciu. Po odchode sa venoval

poradenstvu v oblasti športového marketingu. Od roku 2011 spolu so spoločníkom buduje dve vlastné značky Energózna a Ebenica.

CV MAREK FAJČÍK: vyštudoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**. Pracovne pôsobil najmä ako finančný riaditeľ vo farmaceutických spoločnostiach na Slovensku a v strednej Európe. Neskôr sa venoval vlastnému podnikaniu, poradenstvu v oblasti finančného manažmentu firiem. V roku 2009 založil rodinnú spoločnosť elicsire, ktorá sa venuje výrobe a predaju kávy. Spoločnosť v súčasnosti začína s predajom na zahraničných trhoch.

Roman Krajniak, spolumajiteľ a konateľ, elicsire a Marek Fajčík, zakladateľ značky ebenica, spolumajiteľ a konateľ, elicsire

[Späť na obsah](#)

## 6. BIZNIS NA KOLENE

[Téma: Ekonomická univerzita; Forbes; 04/09/2013; 09/2013; s.: 26,27,28,29,30,31,32,33,34; Rozhovor; MARTIN GUTTMAN]

MARTIN GUTTMAN

Ako prví dostali nápad sedieť na vreci plnom fazule americkí kovboji. Dnes sú sedacie vaky súčasťou mnohých domácností. Na Slovensku sa o to zaslúžila hlavne firma Tuli. Martin Guttman ju založil doslova na kolene - prvé vaky. dnes už plnené polystyrénovými guľôčkami, navrhol sám po večeroch ešte popri práci v banke. Neskôr sa spojil s dizajnérmi a odborníkmi na firemnú identitu a jeho snaha sa vyplatila. Tento rok získal Tuli ako prvá spoločnosť zo Slovenska prestížnu dizajnérsku cenu red dot award za produktový dizajn za výrobok 3k - viacúčelovú hračku pre deti, ktorá sa dá poskladať ako domček, stan, deka, bunker či odkladacia nádoba na hračky (ocenenia red dot v kategórii obalový dizajn už skôr získalo trnavské štúdio Pergamen). Ďalšia výzva 35-ročného podnikateľa znie presadiť sa v zahraničí.

MARTINA JURINOVÁ, JAROSLAV HINŠT FOTO: MIRO NÔTA

Ako vznikol nápad podnikat' so sedacími vakmi?

Na dovolenke v roku 2006 v Thajsku. Vybrali sme sa tam s manželkou, túlať sa s batohom na chrbte. V tom čase som bol zamestnancom banky, pracoval som ako produktový manažér. Raz večer som si v plážovom bare sadol na niečo pohodlné. Náhoda.

Čo vám v tom thajskom bare behalo hlavou?

Práve to, aké je to pohodlné. Prispôsobí sa to tvaru aj polohe tela. Fíha, výborne sa v tom oddychuje, vrel som si. Potom som začal rozmýšľať, že by sme s také mohli kúpiť domov do obývačky.

Vyzvedali ste, čo je to za sedenie?

Pýtal som sa hneď prevádzkara baru. Vraj bean bag, fazuľový vak. V živote som o tom nepočul. Po návrate na Slovensko som zisťoval ďalej, ale na našom trhu nič také nebolo, nikto to ani nepoznal.

Bean bag vymysleli americkí kovboji, nie?

Áno, mechy plnené fazuľou využívali kovboji na oddychovanie. V 60. rokoch sa konceptu chytili talianski dizajnéri a zrodili sa sedacie vaky. Ich prvý kúsok „il sacco“ sa dodnes radí medzi dizajnérske ikony. Model sa stal populárny, ale nebol dostupný bežným ľuďom, cena sa šplhala nad 2-tisíc eur. Okolo roku 2003 nápad oprášila holandská firma Fatboy, dala mu cveng, nový štýl aj cenovú prijateľnosť. Predali vyše milión kusov sedacích vakov, dodnes sú svetovou jednotkou. Lenže v roku 2006 v stredoeurópskom regióne sedacie vaky neboli. Našiel som diery na trhu a zvažoval, ako ju využiť.

Ako ste rozmýšľali?

Snažil som sa taký vak vyrobiť sám. Na skúšku. Hľadal som látky, čím ho vyplniť, kto mi ho ušije. Veľa som rozmýšľal nad marketingom. Sedací vak je totiž vec, ktorú človek nemusí mať, nie je to chlieb či topánky. A zákazníka musíte podchytiť tak, že nesmie sedací vak brať len ako imidžovú záležitosť. Musí zistiť, že sa mu v ňom dobre sedí.

Ale, na druhej strane, bude sa mu z neho ťažšie vstávať.

(usmeje sa) Áno, vyplýva to z konštrukcie výrobku. Nemáte sa o čo oprieť. Je to skôr variabilný, prispôsobivý prvok.

Cieľová skupina sú ľudia do 40 rokov?

Od 20 do 40 rokov. Bola to jedna z prvých vecí, ktorú som si stanovil - komu budem sedacie vaky predávať. Atraktívne sú najmä pre mladých a moderných ľudí. Ďalšou cieľovou skupinou sú deti, ktorým vaky kupujú rodičia.

Čo bolo v rozbehu najťažšie?

Najdôležitejšia je prípravná fáza, všetko si dobre naplánovať. Nastaviť si kalkuláciu, mať víziu.

Pomáhala aj rodina?

Manželka ma vždy podporovala, ale vo firme nie je, ani nikdy nebola. Od rodiny som však najmä v začiatkoch dostával skôr negatívne ohlasy. Že nie som normálny, keď chcem odísť z banky a začať podnikáť. Veď mám dobre zaplatenú robotu, je to splnený sen, robím to, čo som vyštudoval. Ale to bol skôr ich splnený sen... Nepáčilo sa im, že chcem ísť do neistého súkromného biznisu. Neskôr, keď prišli prvé úspechy a pozitívne ohlasy, keď už mojím rodičom aj ich známi hovorili - to tvoj syn robí tulivaky? - vtedy aj oni začali meniť názor.

Ako vznikol váš prvý vak?

Hľadal som materiály - textíliu aj náplň. Vhodnú textíliu som po dlhom hľadaní našiel vo veľkosklade. Na výplň sa ako najlepšie potvrdili polystyrénové guľôčky, ale zvažoval som aj šupky či drvinu plastových fliaš alebo pneumatík. Prvé vaky sme s manželkou po večeroch plnili ručne vedrom v garáži.

Do akej miery ste kopírovali zahraničných výrobcov?

Snažil som sa na všetko prísť sám. Vymysleli sme aj zlepšenia. Ako prví sme začali šiť zvnútra. Má to niekoľko výhod. Môžete urobiť dvojité šitie a tým zabezpečíte väčšiu pevnosť. Dosiahnete tým aj príjemnejší oblý roh. Podľa mňa je to čistejšie riešenie.

Riešili ste, či na vaky nie je ochranná známka?

Je to princíp bez ochranej známky, ja som ho len poslovenčil. Prezali sme existujúci koncept a urobili inovácie. Napríklad Fatboy predáva najčastejšie jeden základný tvar vaku, je to perfektná vec s nízkymi nákladmi, sú veľmi úspešní. My sme však išli iným smerom. Viac pracujeme s dizajnom. V rámci odlíšenia som videl priester, aby sme pracovali s tvarom a ponúkali vtipné, užitočné a variabilné modely. Stavili sme na kreativitu.

Kedy ste začali spolupracovať s dizajnérmi?

V roku 2009 so Školou úžitkového výtvarníctva Josefa Vydru. Oslovila nás profesorka - a naša zákazníčka - Lenka Šeniglová, že by so svojimi študentmi skúsila pripraviť pár návrhov. Zadal som im za úlohu pripraviť kolekciu sedacích vakov pre deti. Vyšli z toho pekné veci, tri z návrhov sme zaradili aj do nášho portfólia. Komplexná hračka Obludô získala cenu na medzinárodnom veľtrhu Nábytok a bývanie v Nitre. Vtedy som si uvedomil, že spolupráca s dizajnérmi má veľký význam.

Názov firmy ste odvodili od slova túliť?

S manželkou a švagrom sme skúšali všetky možné názvy, až sa nám zapáčilo túliť sa. Potom sme s tým pracovali a zvolili Tuli. Zdalo sa mi to krátke, úderné, jednoduché, medzinárodné. Ďalšou úlohou bolo, ako pomenovať komoditu, ktorú ponúkame. Museli sme naučiť ľudí, ako si náš výrobok, ktorý dovtedy na Slovensku ani nemal názov, majú pýtať v obchode či hľadať na internete. Sedacie vrecia, sedacie mechy, fazuľové mechy? To všetko sme zvažovali. Vaky sme chodili predstavovať na rôzne akcie a výstavy. Zákazníkom som hovorieval, že toto je sedací vak a ak chcú, môžu ho pokojne volať tulivak. Ako sa ten názov ujal - to považujem za jeden z najvýznamnejších úspechov. Dokonca aj sedacím vakom od iných firiem mnohí ľudia hovoria tulivaky.

Kde ste prvýkrát ukázali vaše vaky?

Na festivale Pohoda v roku 2007. Bol to pre mňa taký lakmusový papierik, ako ich ľudia prijímú. Naše vaky sme dovtedy ani nepredávali, rozdali sme len nejakých desať kusov rodine a kamarátom, nech nám povedia, čo si o nich myslia. Test na Pohode však dopadol výborne. Naša sedacia zóna bola stále plná. Všetkých som dokola obiehal, pýtal sa na názor. Sypala sa samá pochvala. Na takom niečom sme ešte

nikdy nesesedeli, vraveli. A niektorí - že my si to chceme kúpiť. Získali sme tam asi 40 objednávok, dokonca aj z Rakúska.

Po Pohode ste hneď dali výpoveď v banke?

Až koncom roka 2007, keďže som však ešte pracoval na jednom projekte, nechceli ma hneď pustiť. Vaky som trištvrte roka riešil popri práci, vo voľnom čase, po nociach. Do svojej firmy som nastúpil od apríla 2008.

Ako dlho ste pracovali v bankovníctve?

Šesť rokov. Práca ma bavila, mal som na starosti vývoj produktov, spotrebné či hypotekárne úvery. Celkom sa mi aj darilo. Lenže banka je veľká inštitúcia a predstavenstvo je veľmi ďaleko. Človek nemá voľnú ruku v rozhodovaní. Ja som hľadal osobnú slobodu a možnosť realizovať vlastné nápady.

Kedy ste začali uvažovať, že sa dáte na podnikanie?

Prvý podnikateľský nápad som zrealizoval už počas štúdia na **Ekonomickej univerzite**. So spolubývajúcim z internátu sme v roku 1998 urobili portál artnet.sk, ktorý sa snažil mapovať dianie v kultúre. Vtedy bol internet v plienkach a takto zamerané slovenské stránky boli len dve. Snažili sme sa aj o predaj umeleckých diel slovenských autorov. Ale vydržalo nám to iba dva roky, potom srne projekt museli zavrieť. Nešlo to. Mal som aj veľa iných nápadov, ale pri nich mi chýbala odvaha. Prišlo to až so sedacími vakmi.

Keď ste začínali, mali ste dilemu, či pôjdete do biznisu sám?

Mal som jasno, že chcem byť sám. Dodnes som jediný majiteľ firmy. Spočiatku som to bral iba ako taký testovací projekt. Vyskúšame, uvidíme.

Z čoho ste financovali rozbeh firmy?

Z vlastných úspor. Žiadny úver som si nebral. Chcel som, aby projekt rástol prirodzene. Snažil som sa pracovať čo najefektívnejšie. Napríklad veľmi úspešná forma marketingu bolo zapožičiavame vakov na rôzne hudobné a filmové festivaly či dni detí. Zadarmo sme vaky požičali, priviezli ich aj odviezli.

Najefektívnejšia reklama?

Áno. Dodnes ju robíme, ročne sa takto na Slovensku prezentujeme na 150 až 200 akciách. Vieme tak presne osloviť našu cieľovú skupinu.

Zvyknú vám po akciách narásť objednávky?

Nie je to pravidlo. Rastíme postupne.

Kde predávate najviac?

V našom showroome, ktorý máme v Bratislave v Rači. Chodia tam ľudia z celého Slovenska. Špecializovaná predajňa má väčší úspech ako nejaký všeobecný nábytkový obchod, kde je len pár kusov našich vakov a nie sú dokonale naaranžované. Z pohľadu predaja je tradične najsilnejšie predvianočné obdobie.

Koľko showroomov máte?

Len ten v Rači. Mali sme aj jeden menší v centre Bratislavy, ale nevyplácal sa, lebo sme nevybrali dobré miesto. Partnerských predajní, kde sa dajú tulivaky kúpiť, máme na Slovensku asi 30. V oblasti prezentácie však ešte máme čo zlepšovať.

Ako k tomu pristupujete?

Vždy som sa snažil, aby to, čo vyrobíme, bolo kvalitné. Nechcel som predávať lacno a vo veľkom, ale ani som nemal za cieľ budovať Tuli ako super luxusnú značku. Stavil som na to, že Tuli bude v dobrom zdravom strednom segmente. Sympatická, kvalitná značka, s ktorou sú ľudia spokojní. A kvalitné veci musia byť aj kvalitne odkomunikované. Naše vnútorné hodnoty musia byť aj vizuálne cítiť. Agentúra Milk nám preto vypracovala dizajnmanuál, vylepšili sme webovú stránku. Snažím sa všetko robiť poctivo, ustavične pracujeme s inováciami. Nikdy sa nebudeme snažiť robiť produkt lowcostovo, masovo predávať. Vyrábame na Slovensku, s našimi kvalitnými ľuďmi, ktorí majú svoju hodnotu.

Ako vám idú predaje? Počuli sme, že v najlepšom roku 2010 ste predali asi 10-tisíc vakov.

Momentálne je to slabšie. Ale v priemere robíme okolo 5-tisíc vakov ročne. Rok 2010 bol výnimočný. Podarilo sa nám získať veľkého firemného zákazníka.

Ktoré vaky sú najpredávanejšie?

Najviac sa predá tých vakov, ktoré sú najviac multifunkčné. Majú jednoduchšie tvary, ktoré sa dajú vystavať na rôzne zostavy. Potom sa predávajú práve tie, ktoré majú dizajnovú pridanú hodnotu - napríklad model Obludö alebo naša novinka 3K, s ktorou sme získali nemeckú dizajnérsku cenu red dot award za produktový dizajn. Tento model sa predáva veľmi dobre.

Ocenenie vám zvýšilo predaj?

Áno. Cítíme zvýšený záujem.

Má ocenenie presah aj do zahraničia?

Odkedy sme získali red dot award, ozvalo sa nám viacero zahraničných subjektov, ktoré zvažujú distribúciu našich produktov, alebo aspoň minimálne si nás oťukávajú a chcú zistiť, ako to s nami vyzerá.

Raz ste povedali, že s vakmi sa dajú robiť neuveriteľné veci. Čo presne ste mali na mysli?

Predstavte si jednoduchý obdĺžnikový vak, ktorý vyrába 99 percent všetkých výrobcov sedacích vakov, prípadne sa ešte robia vaky v tvare hrušky. Takže tu boli hrušky a obdĺžniky, a to bolo v podstate všetko, čo sa dalo kúpiť. Myslel som si, že je to škoda. Veď zoberte si len takú zvieraciu ríšu. Keby ste začali robiť len rôzne druhy zvierat, môžete vytvoriť množstvo nových tvarov, nových dizajnov. Potom sú to rôzne geometrické tvary, opäť sa ponúka veľa možností, ktoré môžete vyskladať, spájať do rôznych sedacích zostáv, preliezačkových tvarov pre deti a podobne. Pridáte k tomu pútko a gombík a už ich dokážete spájať. V škólkach alebo v detských kútikoch ich deti dokážu veľmi oceniť, krásne sa s tým vedia vyhrať.

Deti sú pre vás významná cieľová skupina. Ako pracujete na týchto výrobkoch? Testujete si ich napríklad s vlastnými deťmi?

Už sa to snažím nechávať na dizajnéroch, pretože ja ním nie som. Ja som len niečo ako šéfdizajnér, ktorý povie áno alebo nie, alebo či sa to podľa môjho názoru dá predávať alebo nie. Často dizajnéri prídu s nápadmi, ktoré sú zaujímavé, ale ťažko predajné, alebo z môjho pohľadu majú málo multifunkcie, na čo sa teraz snažím dbať. Je pre nás dôležité, aby sa naše výrobky dali použiť na viacero spôsobov, aby nemali len jednu funkciu. Myslím si, že tento prístup je aj ekologický. Kúpíte si jednu vec a môžete ju využiť na mnoho spôsobov, nemusíte si kupovať štyri ďalšie. Súčasne je to inovatívne, kreatívne, dizajnové.

Aké máte plány s budovaním značky?

Určite budeme prinášať nové veci. Asi pred dvoma týždňami som si počas jedného večera sadol a vymyslel asi 40 nových produktov, ktoré by sme potrebovali do portfólia...

To je dosť na jedno posedenie.

Trvalo to asi dve hodiny a vypil som pritom jedno pivo (úsmev). Vymýšľal som skôr témy na určité typy výrobkov, ktoré by sa dali zrealizovať. Napríklad textilná nástenka do detskej izby. Alebo multifunkčné vymedzovače hracieho priestoru pre deti a podobne. Teraz sa toho musí chytiť dizajnér a dať tomu finálnu podobu. Viac však neprezradím, určite to pochopíte.

Váš dvorný dizajnér je aktuálne Michal Staško, spolupracujete aj s niekým iným?

Intenzívne spolupracujeme s Michalom Staškom, lebo naša spolupráca má vynikajúce výsledky aj v podobe red dot award. V úlohe šéfkonzuktéra je Martin Šuchaň a spolupracujeme aj s ďalšími dizajnérm, napríklad s Michaelou Bednárovou či so spomínanou Lenkou Šeniglovou. Vo firme ako takej máme štyroch kmeňových zamestnancov plus asi ďalších štyroch brigádnikov. Máme však veľa outsourcovaných partnerov na oblasti ako výroba, účtovníctvo či právne služby.

Obchodníkov máte svojich alebo externých?

Momentálne už máme vlastných obchodníkov. Sú s tým lepšie skúsenosti. Mali sme viacero foriem, sieť obchodníkov, ktorí boli zameraní na rôzne regióny, ale oni to brali viac ako biznis popri niečom inom a



výsledky neboli také dobré, ako by sme si želali. A ťažko sa riadili. Teraz už dokážem obchodníkov riadiť lepšie, mám priamy dosah na ich mzdu, stretávame sa na poradách, priamo si vydiskutujeme stratégiu, dokážem ich lepšie motivovať za výsledky relevantnými bonusmi.

Ako presne ste si na začiatku podnikania zadefinovali cieľovú skupinu?

Jednou sú fyzické osoby, mladí ľudia, rodiny s deťmi. Druhou skupinou sú firmy, kde vieme vyrobiť rôzne obrandované produkty, pre kreatívne reklamné agentúry vieme pripraviť rôzne špeciálne tvary vakov, ktoré vedú zúžitkovať v spotrebiteľských súťažiach a podobne.

Takže na predajoch sa retailovi a korporátni klienti podieľajú každý zhruba polovicou?

Ako kedy. Retail je spravidla okolo 60 percent a korporát okolo 40. Niekedy je to aj viac v prospech retailu. Závisí to aj od spotrebiteľskej nálady. Teraz boli trochu ťažšie roky a vidím, že aj firmy sa snažia šetriť. Aj to sa odzrkadľuje na našich predajoch. Je to preto, že nepredávame tovar každodennej spotreby.

Ako dlho vydrží tulivak?

Obal vydrží roky a vnútro sa dá v prípade potreby dopĺňať. Máme zákazníkov, ktorí majú naše vaky už štyri alebo päť rokov a hovoria, že im stále dobre slúžia a sú s nimi spokojní. Odhadujem, že priemerná doba by mohla byť šesť rokov, čo sa týka novej obnovy. U detí môže prísť potreba kúpiť si nový vak aj skôr, lebo rýchlo rastú a majú nové potreby.

Majú vaky nejaké fyzioterapeutické účinky?

Máme vyjadrenie od renomovanej ortopedičky, ktorá nám potvrdila, že to má veľmi dobré relaxačné účinky. Nemá to však nejaké rehabilitačné účinky, je to skôr relaxačný výrobok.

Ako sa vám darí predávať v zahraničí?

Je to ťažšie, ako som si myslel. V Česku sme asi dva roky a tam sa to pomaly rozbieha. Dá sa povedať, že keď sme firmu rozbiehali tu, existovala diera na trhu. Podobne sa na ostatných trhoch vytvárali lokálne firmy, ktoré tiež mali takýto nápad. V Česku je dobre vnímaná značka Fatboy a sú tam aj asi dvaja pomerne dobre vnímaní domáci výrobcovia. My sme ako externá konkurencia a je pre nás dosť ťažké presadiť sa. Je to iné ako na Slovensku, kde sme tento produkt na trh priniesli, definovali sme, čo to vlastne je, priniesli sme samotný názov produktu, snažili sme sa byť v úlohe inovátora. Na všetkých ostatných trhoch sme len jeden z viacerých hráčov. Ale zdá sa mi, že práve cez inovácie a dizajn, o ktoré sa snažíme, by sme sa mohli na cudzích trhoch presadiť.

Ako sú na tom Poľsko a Maďarsko?

Máme distribútora do Poľska, ale zatiaľ to veľmi dobre nefunguje. Mali sme distribútora aj do Belgicka, ale spoluprácu sme museli rozviazať, pretože nám partner neplatil. Nedávno sme vstúpili do spolupráce s renomovaným agentom pre nemecky hovoriaci trh. Uvidíme. Zatiaľ je to len v začiatkoch, nechcem nič zakríknúť, ale uvidíme, ako sa to vyvinie. Nemecký trh by mohol byť zaujímavý priestor.

Koľko momentálne vyvážate do zahraničia?

Asi 10-15 percent.

Koľko konkurentov máte v Európe?

Sedacie vaky vyrábajú desiatky a desiatky firiem, ale dizajnové a inovatívne sedacie vaky... To by sa dalo spočítať možno na prstoch jednej ruky. Asi 90 percent výrobcov produkuje obdĺžniky a hrušky.

Je niečo, čo na Slovákov špeciálne funguje?

Mám pocit, že práve multifunkčnosť. Ak je nejaký výrobok, ktorý si dokážu poskladať na päť - šesť rôznych polôh, našincov to veľmi osloví.

Sú nejaké obľúbené farby?

Dobre idú teplé farby ako oranžová, červená, slivková. A slušne sa predáva aj tmavosivá a tiež rôzne vzory.

Máte zámer presadiť sa v baroch, kaviarňach a podobne?

Máme už za sebou aj viacero realizácií v podobných podnikoch a je to určite jeden z našich cieľových klientov. Radi spolupracujeme aj s architektmi, chceme, aby nás vnímali a vedeli čo robíme, aby mali náš katalóg a snažili sa ho prezentovať svojim klientom. Snažíme sa oslovovať aj reklamné kancelárie, aby videli, že dokážeme vyrobiť aj špeciálne produkty pre firemných klientov.

A plány do budúcnosti?

Sú veľké. Dokážeme veľa vecí vyvinúť po produktovej stránke a myslím si, že dosť silno pôjdeme po detskom segmente od troch do 16 rokov. Rôzne hracie predmety pre deti, bytové doplnky pre deti a podobne. Ďalší priestor je vo vývoji sedacích vakov, v čom budeme pokračovať. Čo sa týka obchodného rozvoja a rozvoja značky, je mi jasné, že musíme ísť jednoznačne do zahraničia, dostať sa na trhy vonku.

Na Slovensku máte dominantný podiel na trhu?

Mám pocit, že áno. Aspoň tam, kde sme, nám predajcovia, ktorí ponúkajú aj iné značky, hovoria, že naše vaky sa predávajú najlepšie. Ale treba povedať, že doteraz v tomto segmente nebol urobený žiadny relevantný prieskum trhu.

Čím chcete zaujať v Nemecku?

Zdá sa, že tam by sme mali tri piliere, o ktoré by sme sa mohli oprieť. Jeden je práve dizajn, lebo ani v Nemecku nie sú na trhu dostupné také kreatívne dizajnové veci, ako sa snažíme my vyrábať a vyvíjať. To by mohlo byť nové. A tiež by nám mohla pomôcť red dot award, lebo je to nemecká dizajnerská cena a Nemci to dobre vnímajú. Zdá sa, že aj s cenou by sme mohli byť konkurencieschopní. Mohli by sme byť zaujímaví tiež pre korporátny segment, pretože preň vieme vyrobiť dizajnové produkty.

Aká je priemerná cena tulivaku?

Náš najpredávanejší model stojí 179 eur a druhý najpredávanejší je za 129 eur. Takže v priemere okolo 140 eur, čo určite nie je suma, ktorá by nebola akceptovateľná pre bežnú nemeckú domácnosť.

Mali ste už ponuky na predaj firmy?

Zatiaľ nie. Aj keď som mal viacero ponúk, že ak by som ju chcel predať, tak mi radi pomôžu. Ani si nemyslím, že by som nad takým niečím uvažoval. Mám pocit, že na to stačím, baví ma to a viem, ktorým smerom sa chcem s firmou pohnúť ďalej a rásť. Teraz je veľká výzva zahraničie. Snažím sa veľmi intenzívne hľadať partnerov na všetky strany, hľadám šikovných ľudí pôsobiacich za hranicami, ktorí by dokázali pomôcť s umiestnením našich produktov na nových trhoch. Toto momentálne robíme a analyzujeme možnosti, venujeme tomu veľa času.

Martin Guttman (35)

Narodil sa v Nitre, vyrastal v dedinke Cabaj-Čápor. Vyštudoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave** a po skončení vysokej školy nastúpil do bankovníctva, kde pracoval ako produktový manažér až do roku 2008. Má dve malé deti, s rodinou žije v Pezinku. V roku 2011 získal ocenenie začínajúci podnikateľ roka od spoločnosti Ernst&Young a ocenenie Creative Young Entrepreneur Award 2011, ktorú organizovala mimovládna organizácia Junior Chamber International-Slovakia a Združenie podnikateľov Slovenska. Tento rok získal Tuli aj prestížnu nemeckú dizajnersku cenu red dot award za produktový dizajn detského výrobku 3K (čítaj trik).

„Je pre nás dôležité, aby sa naše výrobky dali použiť na viacero spôsobov, aby nemali len jednu funkciu. Myslím si, že tento prístup je aj ekologický.“

„Stavil som na to, že Tuli bude v dobrom zdravom strednom segmente. Sympatická, kvalitná značka, s ktorou sú ľudia spokojní.“

„Zákazníka musíte podchytiť tak, že nesmie sedací vak brať len ako imidžovú záležitosť. Musí zistiť, že sa mu v ňom dobre sedí.“

[Späť na obsah](#)

## 7. EKONÓMOVIA NA VÝVOZ

[Téma: Ekonomická univerzita; Forbes; 04/09/2013; 09/2013; s.: 58,59; Najlepšie školy; TATIANA VAVROVÁ]

Kto sa chce z hĺbok ekonómie dozvedieť čo najviac, mal by sa poobzerať po štúdiu v zahraničí, a skôr v tom vzdialenejšom. Stredoeurópske školy - okrem pár výnimiek - trpia na skostnatý systém a nízku schopnosť priťahovať vo väčšom najlepších profesorov, najlepších vedcov, a tým i najlepších študentov.

TATIANA VAVROVÁ

Slovenskí ekonómovia, ktorí pôsobia v zahraničí, vidia za slabou príťažlivosťou škôl nielen menej peňazí, ktoré majú tunajšie školy k dispozícii, ale aj ich neochotu prispôbiť sa svetovej súťaži. Namiesto toho si situáciu uľahčujú vytváraním vlastných pravidiel hry. Školy z tohto regiónu sa tak len ťažko dostávajú do top rebríčkov svetových či aspoň európskych univerzít a biznis škôl. Hoci pár ambiciózných akademických ustanovizní tu je, Karlova univerzita v Prahe či Central European University v Budapešti. Kvalitou sa chce vyššie dostať i pár „butikových“ škôl, ktoré sú menšie, špecializovanejšie a pružnejšie.

NAJJAGAVEJŠOU HVIEZDOU medzi našimi ekonómami je Ľuboš Pastor, profesor financií na Booth School of Business chicagskej univerzity. „Je to, ako by niekto zo slovenských futbalistov hral za Real Madrid,“ hodnotí ho jeden z oslovených ekonómov Aleš Černý. V Chicagu pôsobí 14 rokov a na Slovensko sa vracia najmä v lete, keď majú jeho deti prázdniny. Vrátiť sa profesne? „Momentálne to neriešim,“ odpovedá. To je i reakcia väčšiny z desiatky oslovených ekonómov, ktorí učia a skúmajú na zahraničných univerzitách v Európe, Amerike i na Novom Zélande. Hoci, existujú isté výnimky. Aleš Černý, profesor financií na londýnskej City University, kde pracuje osem rokov (a v Londýne celkovo 15), pôsobí zároveň od roku 2010 ako hosťujúci profesor na katedre aplikovanej matematiky a štatistiky na Komenského univerzite. „Vedel by som si predstaviť aj stále pôsobenie na Slovensku, ale paradoxne pre slovenských partnerov mám väčšiu hodnotu ako akademik pôsobiaci v zahraničí,“ dodáva Černý. Z Česka dostal takéto ponuky dve. Alebo Maroš Servátka. Na Novom Zélande pôsobí siedmy rok. Hoci ro skončení doktorandského štúdia na University of Arizona mal ponuky z Európy aj z Ameriky, pre opačný koniec sveta sa rozhodol pre podmienky na výskum porovnateľné s poprednými americkými univerzitami. Vybuodoval tam jedno z najmodernejších ekonomických laboratórií na svete New Zealand Experimental Economics Laboratory (NZEEL). No stále sa angažuje aj na Slovensku, pred pár rokmi sa stal hosťujúcim profesorom **Ekonomickej univerzity**. Spoluvytvoril tiež neziskové združenie Virtual Scientific Laboratories (VSL), ktoré sem vodilo svetoznámych ekonómov. Chceli inšpirovať - ukázať, že ekonómia je zaujímavá, že existujú veľké možnosti. „Pozerám sa na to ako na pyramídu. Čím širší základ, teda čím viac študentov sa bude venovať ekonomickej vede a čím viac ich pôjde študovať von, tým viac sa ich vráti domov a priloží ruku k pretransformovaniu našich vysokých škôl ekonomického zamerania na kvalitné vzdelávaco - vedecké inštitúcie, porovnateľné so zahraničnými,“ vysvetľuje. To bol i dôvod, prečo pred tromi rokmi spoluzaložil Slovenskú ekonomickú spoločnosť, ktorej je aktuálne predsedom.

„TROCHU“ SA MYŠLIENKOU NÁVRATU ZAOBERAL aj Peter Katuščák, ktorý momentálne pôsobí v Prahe na CERGE-EI. „Na Slovensku neexistujú pracovné miesta v akademickom sektore, ktoré by ponúkali porovnateľné podmienky (kompenzácia, množstvo učenia, podpora výskumu), aké sú bežné v západnej Európe, nehovoriac už o Severnej Amerike,“ vymenúva. K tomu sa pridáva zbytočná byrokracia, napríklad pri čerpaní grantov **EU**. Ale je tu aj širšia rovina. Na Slovensku vládne podľa neho malomeštiactvo a zbytočný formalizmus. Mnohí chcú urobiť iba nevyhnutné minimum, alebo vyžmýkať z postavenia čo najviac, bez presahu na to, ako sa v danej spoločnosti žije. Takže preferuje iné miesta na život. Futbalovou terminológiou si, podobne ako Aleš Černý, pomáha aj ďalší slovenský ekonóm pôsobiaci v zahraničí. Jakub Steiner prešiel chicagskou Northwestern University i britskou University of Edinburgh. V súčasnosti sa z rodinných dôvodov vrátil na starý kontinent, do Prahy. Podľa neho si školy v regióne pomáhajú k zdrojom tak, ako by si futbalové mužstvo okresného formátu vymyslelo vlastné pravidlá, pretože inak by v súťaži s prvotriednymi súpermi nikdy nezvítazilo. On sám hovorí, že na to, aby sa ľudia s titulmi z renomovaných svetových univerzít vrátili, nestačia iba peniaze. Bez seriózneho akademického podhubia ich sem len ťažko niekto dotiahne (viac v rozhovore na str. 54).

Katarína Borovičková

VISITING ASSISTANT PROFESSOR

New York University | USA

Venuje sa makroekonomickej analýze trhu práce. Popisuje napríklad tok pracovných síl medzi zamestnanosťou a nezamestnanosťou. Rozpoznanie príčin je dôležité napríklad pre odhadnutie, aké účinné bude zavedenie rôznych vládnych politik na trhu práce.

Aleš Černý

PROFESOR FINANCIÍ

City University London, Cass Business School | VEĽKÁ BRITÁNIA

Vo finančnom inžinierstve sa dlhodobo venuje vyčísleniu rizika pri zaistení finančných derivátov. Komerčné využitie predpokladá aj pri najnovšom projekte metodológie na meranie investičnej výkonnosti.

Ján Fidrmuc

SENIOR LECTOR

Brunel University, Londýn | VEĽKÁ BRITÁNIA

Zaoberá sa politickou ekonómiou, hospodárskou transformáciou.

Jarko Fidrmuc

PROFESOR

Zeppelin Universität, Mníchov | NEMECKO

Zaoberá sa politickou ekonómiou, hospodárskou transformáciou.

Július Horváth

PROFESOR

Central European University, Budapešť | MAĎARSKO

Jeho témami sú politická ekonómia, hospodárska transformácia, komparatívne štúdie.

Peter Katuščák

ASSISTANT PROFESOR

Center for Economic Research & Graduate Education, Karlova univerzita (CERGE-EI), Praha | ČESKO

Momentálne sa venuje experimentálnemu skúmaniu dizajnu aukcií a tiež otázkam financovania verejných statkov. V aukciách skúma vplyv minulej a budúcej spätnej väzby z aukcie na správanie sa jednotlivých dražiteľov. Jednou z aplikácií je dizajn elektronických aukcií typu eBay.

Michal Kolesár POSTDOKTORAND Yale University | USA

Venuje sa ekonometrii, konkrétne najmä tzv. kauzálnej inferencii, čiže metódam, ktoré umožňujú odpovede na otázky typu, keby sme predĺžili povinnú školskú dochádzku o rok, aký dosah by to malo na mzdy. Tieto otázky sa nedajú zodpovedať experimentálne, Kolesár buduje nové štatistické metódy, ktoré na to využívajú kvantitatívne metódy. PhD získal na Harvarde, od februára 2014 bude mať titul assistant profesor na Princeton University.

Mikuláš Luptáčik

PROFESOR

**EU** Bratislava | SLOVENSKO

Dlhodobo pôsobil na Wirtschafsuniversität Viedeň. Zaoberá sa operačným výskumom, industriálnou ekonómiou. Je bývalým predsedom Slovenskej ekonomickej spoločnosti.

Ľuboš Pástor

PROFESOR FINANCIÍ

The University of Chicago, Booth School of Business | USA

Zaoberá sa vplyvom politickej neistoty na ekonomiku a finančné trhy. Jedna z najcitovanejších štúdií je o rastúcej rizikivosti investovania do akcií v dlhodobom horizonte čo je v protiklade s tradičným vnímaním.

Maroš Servátka

ASSOCIATE PROFESSOR

University of Canterbury, Christchurch | NOVÝ ZÉLAND

Špecializuje sa na experimentálnu a behaviorálnu ekonómiu. Skúma, ako férovosť a psychologické faktory (napr. vina či reciprocita) usmerňujú správanie sa ekonomických subjektov. Súčasná výskumná agenda, kombinujúca laboratórne a terénne experimenty, sa zaoberá tvorením neformálnych dohôd a kontraktov, ktoré sú schopné zvyšovať dôveru a kooperáciu.

Jakub Steiner

ASSOCIATE PROFESSOR CERGE-EI, Praha | ČESKO

Jeho oblasťou záujmu sú teórie hier.

Radovan Vadovič

ASSOCIATE PROFESSOR

Carleton University, Ottawa | KANADA

Experimentálny a behaviorálny ekonóm študujúci kontrakty, zaoberá sa tiež psychológiou ekonomického rozhodovania.

Jana Výrasteková

ASSISTENT PROFESSOR

Radboud University of Nijmegen | HOLANDSKO

Robí výskum v oblasti experimentálnej ekonómie. V jednej zo štúdií napríklad sledovali v Tanzánii, aké rozhodnutia robia rodičia v situácii, ktorá môže ovplyvniť blahobyt ich detí.

Ján Zábojník PROFESOR EKONÓMIE

Queen's University, Ontário | KANADA

Zaoberá sa fungovaním organizácií a štruktúrou trhov.

[Späť na obsah](#)

## 8. Vysokoškolák - pohroma pre rodinu

[Téma: Ekonomická univerzita; Rytmus života; 04/09/2013; 36/2013; s.: 14,15; Veľký radca; Redakcia]

Každý, kto má doma vysokoškoláka, vie, že vzdelanie nieje bezplatná záležitosť. Štúdium na univerzite stojí nemalé peniaze, a to nemáme na mysli len učebnice či školné. Už ste si zráтали, koľko taký študent ročne stojí?

Múdri ľudia hovoria, že investícia do vzdelania je najlepší krok. Vysoké školy sú zárukou, že váš potomok sa uchytlí na trhu práce a bude slušne zarábať. Ak máte dieťa s predpokladmi pre akademické štúdium, viete, že otázka prospechu nie je jediná, ktorú musíte v rodinnej rade riešiť. Stále viac rodičov sa pýta: „Budeme mať na to, aby naše dieťa mohlo päť rokov študovať?“ Z prieskumu VÚB banky vyplýva, že slovenskí vysokoškoláci minú počas školského roka priemerne 3 600 eur. Temer 80 % zo spomínanej sumy je rovnomerne rozdelených medzi voľný čas, stravu, ubytovanie a nákupy. Výdavky na školné a literatúru tvoria len 10 percent. Dve tretiny vysokoškolákov hovoria, že sa obávajú finančnej náročnosti štúdia.

Finančný investor je najčastejšie rodič

Zdrojom financií sú pre vysokoškolákov predovšetkým rodičia. Až 83 percent študentov potvrdilo, že ich finančne podporujú najmä oni. Dve tretiny mladých v lete brigáduje a len o niečo menej ich pracuje aj počas školského roka. Rozdiely sú aj medzi jednotlivými vzdelávacími inštitúciami. Študenti **Ekonomickej univerzity v Bratislave** majú najvyššie priemerné výdavky, pričom najviac dajú na voľný čas. Naopak, študenti Katolíckej univerzity v Ružomberku majú najnižšie výdavky na voľný čas, dopravu, ubytovanie či oblečenie. Jedným z možných zdrojov financovania štúdia sú rôzne pôžičky pre študentov,

kde si mladí môžu požičať niekoľko tisíc eur na výdavky spojené so školou, ale i voľnočasovými aktivitami za zvýhodnených úrokových sadzieb.

Študentská pôžička nie je pre všetkých

Ako ale upozorňujú bankári, pri posudzovaní nároku na pôžičku je zohľadňovaný nielen prospech študenta a škola, na ktorej študuje, ale aj solidárny spoludlžník - teda vo väčšine prípadov rodič. Ak ten nemá stály príjem či nesie so sebou bremeno iných pôžičiek a pre zlú disciplínu splácania figuruje v úverovom registri, študentovi banka pôžičku neodklepne. Pre poslucháčov viacerých fakúlt vysokých škôl je však úver dostupný bez akéhokoľvek zabezpečenia. „Ide predovšetkým o také študijné oblasti, ktorých absolventi sa po ukončení štúdia dokážu rýchlo uplatniť na trhu práce, ako sú napríklad informačné technológie, medicína, farmácia či veterinárne lekárstvo,“ hovorí Melinda Péková, vedúca oddelenia úverov VÚB banky. Mladí sa preto snažia pokryť svoje štúdium pracovnými aktivitami - a nie sú to len brigády počas leta. Zárobkom z brigád si svoj rozpočet vylepšuje až 68 percent vysokoškolákov. O bezstarostnom študentskom živote sa ani len nesníva až 64 percentám študentov. Tí popri dennom dochádzaní na akademickú pôdu pracujú aj v riadnom zamestnaní počas celého roka. Ako sa zdá, získať titul nie je len tak!

#### VÝDAVKY ŠTUDENTOV PODĽA ŠKÔL

**Ekonomická univerzita** - 4 400 eur Univerzita Mateja Bela - 4 000 eur Žilinská univerzita - 3 800 eur Technická univerzita Zvolen - 3 600 eur Prešovská univerzita - 3 600 eur Univerzita Komenského - 3 500 eur Technická univerzita Košice - 3 500 eur Slov. poľnohospodárska univerzita - 3 400 eur Univerzita Konštantína Filozofa - 3 300 eur Slovenská technická univerzita - 2 700 eur Katolícka univerzita - 2 100 eur

#### ZDROJE FINANCOVANIA ŠTÚDIA

83 % finančná pomoc rodičov 68 % brigáda počas leta 64 % brigáda popri štúdiu 34 % štipendium 4 % študentská pôžička od štátu 4 % zamestnanie 2 % študentská pôžička od banky

Celkové ročné náklady: 3 596 EUR

voľný čas priemer: 76 eur

21 %

odevy, topánky, kozmetika priemer: 63 eur

18 %

iné priemer: 3 eur

1 %

školné priemer: 29 eur

8 %

učebnice priemer: 8 eur

2 %

ubytovanie priemer: 66 eur

18 %

doprava priemer: 42 eur

12%

strava priemer: 71 eur

20 %

Vysokoškolákov v drvivej väčšine financujú rodičia.

[Späť na obsah](#)

## 9. Štúdium na vysokej škole je drahé, študenti si môžu výhodne požičať

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 06/09/2013; s.: 15,18,19; Užitočná pravda; Zuzana Hlavačková]

Zuzana Hlavačková

Študovať na vysokej škole je finančne náročné. Slovenskí študenti minú počas školského roka priemerne 3 600 eur. Na školné, pomôcky do školy a učebnice však potrebujú len desatinu tejto sumy. Zvyšok minú na stravu, ubytovanie, dopravu či nákupy, výraznú časť peňazí zhltnú aj voľnočasové aktivity. Najvyššie finančné nároky majú študenti **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, ktorí minú priemerne 4 400 eur počas roka, najmenej peňazí potrebujú vysokoškoláci z Katolíckej univerzity v Ružomberku, ktorým stačí 2100 eur. Vyplýva to z prieskumu, ktorý pre VÚB banku robila agentúra 2muse. Dve tretiny vysokoškolákov hovoria, že majú dostatok peňazí, no mnohí sa zároveň obávajú finančnej náročnosti štúdia. Zdrojom financií sú pre nich predovšetkým rodičia. Dve tretiny vysokoškolákov kvôli peniazom brigádujú počas leta a len o niečo menej ich pracuje aj počas školského roka. Nie v každom prípade však rodičia dokážu pokryť náklady na štúdium. Jednou z možností financovania štúdia je aj úver od banky určený priamo pre študentov. Takýto produkt ponúkajú viaceré banky. Napríklad VUB ponúka Flexipôžičku pre študentov. Vysokoškoláci si s ňou môžu požičať až 5 000 eur na obdobie jedného až šiestich rokov. Zvýhodnená úroková sadzba je platná pre každého záujemcu, aktívni študenti úver získajú ešte o percento lacnejšie. "Zľavu dáme študentom, ktorí majú výborný prospech, zapájajú sa do študentskej vedeckej odbornej činnosti alebo sú aktívnymi dobrovoľníkmi. Okrem lepšej sadzby ušetria aj polovicu poplatku za poskytnutie úveru," hovorí Melinda Péková, vedúca oddelenia úverov VÚB banky. Pôžička je bezúčelová, takže z nej študent môže zaplatiť čokoľvek - školné, internát, počítač, alebo aj zahraničný študijný pobyt.

Pokračovanie - s. 18

Dokončenie - s. 15

Úver ponúka aj UniCredit Bank. "Študentom vysokých škôl denného štúdia, ktorí si na štúdium potrebujú požičať, ponúkame spotrebný úver až do výšky 10-tisíc eur s možnosťou odkladu splátok istiny počas dĺžky obdobia štúdia. Do 2 000 eur získajú mladí úver aj bez dokladovania príjmu rodičov, rodičia však prístupujú k záväzku a podpisujú spolu so študentom zmluvu o úvere," vysvetľuje Zuzana Ďuďáková, hovorkyňa UniCredit Bank. Slovenská sporiteľňa podľa hovorca Štefana Frimmera ponúka študentom denného štúdia už od prvého ročníka a interným doktorandom vo veku od 18 do 26 rokov zvýhodnený Spotrebný úver na Čokoľvek pre vysokoškolákov. Úver je vo výške od 1 000 do 8 500 eur a banka ho poskytuje všetkým študentom bez ohľadu na to, v akej krajine študujú. "Je to bezúčelový úver, preto nie je potrebné dokladovať, na čo boli poskytnuté finančné prostriedky použité. Všetkým študentom poskytujeme tieto úvery s rovnakou úrokovou sadzbou, ktorá zostáva nezmenená až do konca doby splatnosti úveru," dodáva Frimmer. "Výška študentského úveru je medzi 600 až 6 000 eurami s tým, že študent si môže zvoliť splatnosť až 10 rokov. Peniaze môže mať na svojom účte ihneď, môže ich použiť na čokoľvek, čo potrebuje, bez toho, aby nám musel účel ich použitia dokladovať. Pri spotrebiteľských úveroch ponúkame pre všetkých študentov rovnaké podmienky," konštatovala Zuzana Eliášová z ČSOB. AUTORSKÉ PRÁVA VYHRADENÉ

Študent môže mať peniaze na svojom účte ihneď, môže ich použiť na čokoľvek, čo potrebuje, bez toho, aby nám musel účel ich použitia dokladovať. Zuzana Eliášová ČSOB

Prečo je výhodné mať študentské konto

- v porovnaní s bežným účtom ponúka podstatne výhodnejšie podmienky (napr. účet zadarmo, zvýhodnené výbery z bankomatov v zahraničí)
- nonstop prístup k správe financií cez počítač alebo mobil (podľa prieskumu agentúry 2Muse až 91 % vysokoškolákov využíva notebook, 52% vlastní smartfón a 48% má vlastné pripojenie k internetu)
- umožňuje rýchlejšie, jednoduchšie a bezpečnejšie zrealizovať prevody peňazí, napr. výplaty z brigády, peňazí od rodičov alebo štipendia
- umožňuje nastaviť si trvalé platby (napr. za internet, stravu v škole, internát) alebo inkaso (napr. platba za telefón)
- poskytujú ďalšie doplnkové služby ako sporenie či bezplatné poistenie
- umožňuje ísť "do mínusu" prostredníctvom povoleného prečerpania na účte (závisí od povolenia banky)

Študentské účty. z ktorých si možno vybrať

ČSOB

Študentom ponúkame balík služieb - študentský FUN účet. Je určený pre mladých vo veku 15 až 28 rokov. Do 19. roku klienta je absolútne bez poplatku, bez poplatku je následne až do 28. roku, študent však musí každý rok v septembri zdokladovať, že je študentom denného štúdia. Študentský účet obsahuje: elektronický výpis z účtu v neobmedzenom počte, medzinárodnú platobnú kartu Visa Electron, služby Internetbanking a ČSOB SmartBanking, možnosť zriadiť si povolené prečerpanie na účte a až do výšky 150 eur ho využívať absolútne bezúročne, neobmedzený počet elektronických transakcií, bezplatné výbery z viac ako 250 bankomatov ČSOB po celom Slovensku, platby kartou v obchodoch a na internete, e-mailovú notifikáciu, dobíjanie kreditu mobilných operátorov.

#### Prima banka

Banka poskytuje študentom vo veku od 15 do 26 rokov Študentský účet. Ide o balík produktov a služieb za cenu 1,90 eura. V rámci tohto balíka získajú študenti vedenie účtu v eurách, jednu medzinárodnú platobnú kartu Maestro, bezplatné výbery z bankomatu Prima banky a všetky najpoužívanejšie služby za jednotnú cenu - zriadenie trvalých príkazov a inkás, zmeny a zrušenie trvalých príkazov cez Internet banking, odchádzajúce platby z tuzemských a cezhraničných príkazov na úhradu v eurách v rámci krajín EHP zadaných elektronicky, zriadenie a využívanie Internet bankingu a SMS notifikácie po každom pohybe na účte. Za platby kartou získajú aj odmenu vo výške 0,5% zo súčtu platieb. Navyše zostatok na účte do výšky 1000 eur je úročený atraktívnou úrokovou sadzbou 2% ročne.

#### OTP banka

Ponúka výhodný účet - otp Ready Konto. Určené je klientom vo veku od 0 do 26 rokov, bez povinnosti predkladať potvrdenie o návšteve školy. Výhody: bezplatné zriadenie a vedenie účtu, bez povinnosti predkladať potvrdenie o návšteve školy, bezplatné poskytnutie a vedenie služieb elektronického bankovníctva, možnosť poskytnutia povoleného debetu (od 18 do 26 rokov), bezplatné vystavenie medzinárodnej platobnej karty so špeciálnym dizajnom, bezplatne platba kartou cez POS terminál, bezplatne 1 x výber z bankomatu OTP Banky na území SR. 'zľava' pri ďalších výberoch z bankomatu, bezplatná splátka úveru, odmena 0,5% zo sumy každej platby pri platbe cez POS terminál pre mladých do 18 rokov, možnosť dokúpenia úrazového poistenia za výhodnú cenu.

#### Sberbank

Účty pre mladých sa od bežných balíkov služieb odlišujú najmä výhodnejšou cenou. Aktuálne, od septembra, zaraďujeme do ponuky nový typ účtu môjÚČETgo. Jeho parametre a podmienky sú odstupňované podľa veku klienta - pre deti do 15. rokov môjÚČETgo15, pre tínedžerov môjÚČETgo18 a pre mladých študentov môj ÚČETgo26. Pre mladých do 18 rokov a takisto študentov vysokých škôl je jeho vedenie bez poplatku. Pre ostatných mladých ľudí od 19 do 26 rokov za zvýhodnený mesačný poplatok 2,49 eura mesačne. Balík služieb obsahuje vedenie účtu, platobnú kartu, elektronické bankovníctvo, neobmedzený počet vkladov v hotovosti v pobočke, neobmedzené výbery z bankomatov Sberbank, neobmedzený počet platieb na POS termináli pre deti do 14. rokov. 15-ročným už pribúdajú aj ďalšie služby a najviac ich majú mladí od 19. rokov - neobmedzený počet platieb zadaných cez elektronické bankovníctvo, možnosť povoleného prečerpania, neobmedzený počet platieb zadaných trvalým príkazom a inkasom, SMS notifikáciu a navyše sporiaci účet so zvýhodnenou úrokovou sadzbou. Na to, aby študent od 19. rokov získal môjÚČETgo bez poplatku, je potrebné, aby predložil potvrdenie o návšteve školy alebo vysokoškolský index.

#### Slovenská sporiteľňa

Mladí ľudia môžu využívať účet a k nemu mnoho ďalších bankových produktov a služieb buď zadarmo, alebo len za symbolický poplatok v porovnaní s ostatnými účtami. Za vernosť ich banka odmeňuje tým, že všetky výhody Osobného účtu môžu mať k dispozícii až do veku 28 rokov bez ohľadu na to, či študujú, alebo nie. Pre študentov zas ponúka banka Osobný účet Študent bez poplatku. Podmienky zriadenia: byť študentom denného štúdia na strednej alebo vysokej škole, vek od 15 do 19 rokov, potvrdenie o návšteve školy nie je potrebné predkladať, vek od 20 do 26 rokov - študent predkladá potvrdenie o návšteve vysokej školy. Podmienky zriadenia Osobného účtu Mladý: platia tie isté podmienky pre zriadenie ako pri Osobnom účte Študent, navyše ho môžu získať aj všetci mladí vo veku od 20 do 26 rokov bez predloženia potvrdenia o návšteve vysokej školy. S Osobným účtom Študent môžu mať študenti stredných a vysokých škôl vo veku od 15 do 26 rokov účet v banke zadarmo vrátane mnohých ďalších produktov a služieb. Osobný účet Mladý určený pre mladých až do veku 28 rokov (ak bol účet zriadený min. 3 roky pred dovŕšením veku 26 rokov).

#### Tatra banka

Pre študentov od 15 až 26 rokov ponúkame balík služieb Tatra Personal pre študentov, ktorý môžu študenti využívať bez poplatku. Pre študentov, ktorí už ukončili štúdium, máme až do veku 28 rokov balík



služieb Tatra Personal pre absolventov. Využívať ho môžu dva roky od ukončenia štúdia vo veku 24 až 28 rokov. Cieľom takéhoto balíka služieb je poskytnúť čerstvým absolventom výhodný účet a pomôcť im naštartovať pracovný život bez zbytočných nákladov. Absolventi si môžu znížiť cenu na polovicu (1,25 eura), ak zaplatia aspoň 10-krát za mesiac platobnou kartou, pri 100% zľave z mesačného poplatku musia byť vklady a investície na rodné číslo študenta v priemernej hodnote 10 000 eur. Štandardná cena za balík služieb je 2,50 eura. Pri balíku služieb Tatra Personal pre študentov má študent na výber zo 4 imidžových dizajnov platobných kariet Roxy alebo Quiksilver. Tieto karty sú bezkontaktné s limitom od 50 do 500 eur. Pri balíku Tatra Personal pre absolventov je k balíku vydávaná bezkontaktná karta Visa Electron s limitom od 50 do 3 000 eur. Služby v balíku služieb: neobmedzený počet platieb kartou, využívanie Internet bankingu, neobmedzený počet výberov z bankomatov Tatra banky, zasielanie SMS notifikácií k platbám kartou, mnohé iné inovácie Tatra banky - aplikácie pre využívanie mobilných platieb (pri správnom type telefónu s podporou NFC funkcionality), využívanie služby VIAMO pre jednoduché vyrovnanie sa s priateľmi, aplikácia Čítačka pre jednoduchú a bezpečnú prácu s Internet bankingom, e-mailový výpis k účtu, neobmedzený počet trvalých príkazov a inkás, vklad na účet je bez poplatku, za výbery z bankomatu Tatra banky sa v rámci balíka služieb neplatí. Výbery z bankomatov iných bánk (teda napríklad aj v zahraničí- USA, Austrália...) sú spoplatnené jednotnou sumou 1,75 eura, pre mladých ľudí na študijných pobytoch je to veľmi dostupný spôsob, ako získať peniaze. Navyše v rámci Tatra banky je prevod medzi účtami realizovaný ihneď, ak teda rodič potrebuje poslať svojmu dieťaťu na študijnom pobyte alebo na brigáde v zahraničí peniaze, sú prevedené okamžite. Medzi možnosťami patrí aj dobitie kreditu. Študenti majú možnosť využívať kartu okamžite od momentu otvorenia balíka služieb vďaka službe karta na počkanie, nečakajú teda na jej doručenie poštou (ako jediná banka). Ak majú študenti záujem zriadiť si účet okamžite, napríklad pred odchodom do zahraničia, v Tatra banke je to možné v priebehu jednej návštevy pobočky vrátane vydania plne funkčnej karty.

#### UniCredit Bank

Mladým ľuďom od 15 do 26 rokov (podmienkou nie je byť študentom) ponúkame bezplatný balík služieb Young 26. V porovnaní so štandardnou ponukou je tento komplexný študentský balík služieb vedený zadarmo. V rámci neho dostane mladý človek zadarmo prakticky všetky produkty a služby, ktoré potrebuje na mesačnú správu svojich financií. Ak si záujemca aktivuje tento balík služieb, okrem jeho bezplatného zriadenia a vedenia účtu získava i bezplatný prístup k službe Online Banking a Mobile Banking BankAir, bezhotovostné elektronické debetné domáce platby i vrátane tzv. Europlatby, bezhotovostné kreditné platby a medzinárodnú debetnú platobnú kartu Maestro alebo Xtra Kartou, alebo debetnú platobnú Bratislavskú mestskú kartu s množstvom výhod a zliav. Majiteľ balíka môže uskutočniť všetky platby kartou vydanou v rámci balíka doma i v zahraničí bezplatne. V balíku má už zadarmo "zabalených" dokonca aj 10 výberov hotovosti debetnou kartou z bankomatov UniCredit Bank a bankomatov bánk skupiny UniCredit v zahraničí. Debetnou platobnou kartou si môže prostredníctvom bankomatov tiež bezplatne dobíjať kredit u mobilných operátorov. Klient si môže zakúpiť debetnú kartu MasterCard Standard alebo VISA Classic za cenu v zmysle cenníka a platby týmito kartami doma i v zahraničí, dobíjanie kreditu prostredníctvom bankomatov u mobilných operátorov má zadarmo. Do 10 bezplatných výberov hotovosti z bankomatov UniCredit Bank a bankomatov bánk patriacich do skupiny UniCredit sa započítavajú aj výbery týmito kartami. K balíku si môže majiteľ zaobstarať aj bezkontaktnú platobnú kartu vo forme nálepky tzv. StickAir s 50% zľavou z poplatku.

#### VÚB

Banka ponúka Start konto - zvýhodnený účet pre mladých ľudí od 15 do 24 rokov, pre študenta je bez mesačného poplatku za vedenie konta, pre neštudenta s mesačným poplatkom za vedenie konta 30 centov. V cene konta pre študenta aj neštudenta je zahrnuté: vedenie bežného účtu v eurách, mesačný výpis transakcií vydanie/obnova jednej platobnej karty VISA Classic alebo VISA Inspire pre majiteľa konta, zadanie trvalých príkazov a povolení na inkaso/SEPA inkaso, zmena trvalých príkazov zadaná elektronicky/cez Kontakt operátor, služby elektronického bankovníctva - Internet banking, Mobil banking, telefonická služba Kontakt, povolené prečerpanie na účte (po splnení kritérií stanovených bankou), zvýhodnené výbery pjatobnou kartou kdekoľvek v zahraničí za 1,20 eura, prístup k službe VÚB VIAMO, ktorá umožňuje rýchle zasielanie peňazí prostredníctvom smartfónu na telefónne číslo bez potreby zadávania čísla účtu prijímateľa. Na otvorenie konta je potrebné: občiansky preukaz majiteľa účtu (resp. cestovný pas), v prípade otvorenia študentského Start konta aj predloženie potvrdenia o návšteve školy (vysokoškolský index, študentský preukaz alebo potvrdenie, ktoré je vydané príslušnou školou, preukaz na zľavnené cestovné pre študentov (MHD, SAD, TSR, resp. preukaz ISIC). Nárok na zvýhodnenie majú aj študenti externého štúdia na vysokej škole, doktorandi, zahraniční študenti a žiaci základných škôl spĺňajúci podmienku veku. Účet zriaďuje v mene dieťaťa jeho zákonný zástupca (je potrebný občiansky preukaz alebo rodný list dieťaťa). Po dovŕšení veku 18 rokov sa majiteľom účtu stáva automaticky dieťa a zákonný zástupca už ním nemôže disponovať.

Jednou z možností financovania štúdia je aj úver od banky určený priamo pre študentov, ILLUSTRÁČNÉ FOTO: 5HUTTERSTOCK

[Späť na obsah](#)

## 10. Aká je ponuka bánk pre študentov

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 06/09/2013; s.: 16,17; Užitočná pravda; Redakcia]

Ponúkate pre študentov stredných a vysokých škôl nejaký špeciálny úver na financovanie štúdia a za akých podmienok? Ak nie, aký úver by ste študentovi ponúkli? Majú všetci žiadatelia rovnaké podmienky alebo môžu niektoré skupiny študentov získať výhodnejšie podmienky?

### ČSOB

Výška študentského úveru je medzi 600 až 6-tisíc eurami s tým, že študent si môže zvoliť splatnosť až 10 rokov. Peniaze môže mať na svojom účte ihneď, môže ich použiť na čokoľvek bez toho, aby musel účel ich použitia dokladovať. Sadzba úveru je stanovená fixne buď na 8,94%, alebo 9,94% podľa doby splatnosti. Úver je určený pre denných študentov vysokých škôl, vyšších odborných škôl (od 2. ročníka) a študentov denného doktorandského štúdia do 28 rokov. Pri povolenom prečerpaní je úroková sadzba znížená o 5% oproti štandardnému povolenému prečerpaniu, pričom až 150 eur sa neúčtuje vôbec. Získanie je jednoduché, stačí, ak študent prinesie aktuálne potvrdenie o riadnom dennom štúdiu a zároveň index, resp. identifikačnú kartu vydanú vysokou školou, ak vysoká škola index nevydáva. Tristo eur môže študent získať bez dokladovania príjmu a potreby akéhokoľvek ručiteľa alebo môže požiadať o povolené prečerpanie vo výške 600 eur - v tomto prípade je však potrebné zabezpečenie spolužiadateľom, napr. rodičom alebo kýmkoľvek s príjmom. Je určené pre študentov riadneho denného štúdia na vysokej škole alebo vyššej odbornej škole a interných doktorandov už od prvého ročníka štúdia. Pri spotrebiteľských úveroch ponúkame pre všetkých študentov rovnaké podmienky.

### OTP Banka

Poskytuje otp Študentský úver určený na financovanie nákladov spojených s denným vysokoškolským štúdiom, resp. nákladov na zahraničný študijný pobyt. O úver môže požiadať študent minimálne 2. ročníka vysokej školy. K úveru pristupujú aj spoludlžníci, najčastejšie rodičia. Maximálna výška je 6 700 eur a maximálna doba splatnosti je 120 mesiacov. Študent môže požiadať o odklad splátok istiny na dobu do ukončenia štúdia. Podmienky získania sú pre všetkých študentov rovnaké.

### Sberbank

Má v ponuke zvýhodnenú pôžičku, ktorú môžu využiť na financovanie potrieb súvisiacich so štúdiom. Môžu o ňu žiadať od prvého ročníka až po posledný. Dá sa využiť na financovanie prvého, druhého aj tretieho stupňa vysokoškolského štúdia - teda bakalárske, magisterské/inžinierske a aj doktorandské a doktorské. Za poskytnutie úveru sa neplatí žiaden poplatok. Vybrané výhody tohto úveru: žiadateľ nemusí byť klientom banky, výška úveru je od 1000 až do 5 000 eur, splatnosť maximálne až dvojnásobok dĺžky štúdia maximálne však 10 rokov, možnosť predčasného splatenia aj mimoriadnych splátok, bezplatné poradenstvo. Podmienkou na získanie tohto úveru je vek od 18 do 30 rokov, potvrdenie o štúdiu na vysokej škole, predloženie potvrdenia o príjme (ak študent sám príjmy nedosahuje a nedokladuje, potrebuje spoludlžníka s pravidelným príjmom, napríklad rodiča), výpisy z účtu, výplatné pásky za posledné tri mesiace.

### Slovenská sporiteľňa

Slovenská sporiteľňa ponúka študentom denného štúdia (už od prvého ročníka) a interným doktorandom vo veku od 18 do 26 rokov zvýhodnený Spotrebný úver na Čokoľvek pre vysokoškolákov. Tento zvýhodnený úver vo výške od 1000 do 8 500 eur poskytuje všetkým študentom bez ohľadu na to, v akej krajine študujú. Sporiteľňa sa tak snaží pomôcť vysokoškolákovi s financovaním štúdia, nákladov na študijné pobyty a kurzy doma či v zahraničí či s úhradou nečakaných výdavkov. Keďže ide o bezúčelový úver, nieje potrebné dokladovať, na čo boli poskytnuté finančné prostriedky použité. Všetkým študentom poskytuje tieto úvery s rovnakou úrokovou sadzbou 8,5% ročne, ktorá zostáva nezmenená až do konca doby splatnosti úveru. Zvýhodnený Spotrebný úver na Čokoľvek pre vysokoškolákov poskytuje študentom do 26 rokov. Klient môže získať úver rýchlo a bez akéhokoľvek zabezpečenia, navyše nemusí dokladovať, na aký účel peniaze využil. Až 70% úverov poskytne na obchodnom mieste už do 15 minút. Navyše momentálne ponúka v rámci programu Výhodný súčet možnosť získať Spotrebný úver na Čokoľvek so zvýhodnenou úrokovou sadzbou až o 2% ročne. Všetky nové spotrebné úvery poskytuje bez spracovateľského poplatku a bez mesačného poplatku za správu úveru.

### UniCreditBank

Študentom vysokých škôl denného štúdia, ktorí si na štúdium potrebujú požičať, ponúka banka spotrebný úver až do výšky 10 000 eur s garantovanou úrokovou sadzbou vo výške 8,5 % a možnosťou

odkladu splátok istiny počas štúdia. Do 2 000 eur získajú mladí úver aj bez dokladovania príjmu rodičov, rodičia však pristupujú k záväzku a podpisujú spolu so študentom zmluvu o úvere. Študent denného štúdia vysokej školy akreditovanej v SR predloží index so zápisom do príslušného ročníka, potvrdenie o štúdiu na formulári našej banky. Každý študent si môže počas obdobia štúdia odložiť splátky istiny svojho úveru a splácať len úroky a po skončení štúdia splácať úver anuitne ešte ďalších 5 rokov. Pri úvere vo výške 2 000 eur je výška mesačnej splátky úroku len necelých 15 eur. Alternatívou k spotrebnému úveru je aj kreditná karta pre študentov vysokých škôl. Ide o medzinárodnú platobnú kartu Visa Electron, ktorú môžu využiť práve na pokrytie svojich nečakaných výdavkov až do výšky úverového rámca 300 eur mesačne. Karta je určená predovšetkým na bezhotovostné nákupy v obchodoch, ktoré sú s kartou Unicredit Bank zadarmo. V prípade potreby ju možno využiť aj na výbery hotovosti z bankomatov, a to až do výšky 70 eur. V UniCredit Bank je i výber z bankomatu kreditnou kartou započítaný do 45-dňového bezúročného obdobia, keď sa klientovi vyčerpané prostriedky vôbec neúčtujú. Aktuálna dlžná suma sa začne úročiť až odo dňa splatnosti. U nás sa rozhoduje študent sám, aké percento zo svojho vyčerpaného úverového rámca mesačne splatí. Povinná minimálna splátka je stanovená len na 5% z vyčerpaného úverového rámca. Navyše pri aktívnom používaní VISA Electron môže študent ušetriť aj na mesačnom poplatku za kartu. Každý držiteľ karty je automaticky zaradený do lojalitného programu Program pre verných, vďaka ktorému mu banka pri dosiahnutí stanoveného limitu mesačných bezhotovostných transakcií automaticky vráti mesačný poplatok za kartu. Všetci žiadatelia o tento typ úveru pre vysokoškolákov získajú rovnakú úrokovú sadzbu 8,5%, ktorá je garantovaná počas celého obdobia splácania. Spotrebný úver pre vysokoškolákov poskytujeme od 650 do 10 000 eur. Študent si môže svoje splátky rozložiť na obdobie od 1 do 5 rokov. Svoje splátky si môže počas obdobia štúdia odložiť splátky istiny svojho úveru a splácať len úroky a po skončení štúdia splácať úver anuitne ešte ďalších 5 rokov. Pri úvere vo výške 2 000 eur je výška mesačnej splátky úroku len necelých 15 eur.

## VÚB BANKA

Ponúka Flexipôžičku pre študentov (zvýhodnená úroková sadzba pre každého počas celého obdobia splatnosti úveru, zvýhodnené podmienky v prípade aktívnych študentov, nižšie mesačné splátky ako pri klasickom spotrebnom úvere, jednoduché a rýchle vybavenie pôžičky s minimom dokladov, poskytnutie pôžičky bez dokladovania príjmu študenta, získanie peňazí na financovanie akýchkoľvek potrieb počas štúdia, financovanie štúdia na slovenskej alebo zahraničnej vysokej škole. Výška úveru: od 500 do 5 000 eur, splatnosť: od 12 do 72 mesiacov, úroková sadzba: štandardne 7,90% fixná do konca splatnosti úveru, zabezpečenie úveru formou solidárneho dlžníka (rodič alebo súrodenec), pre vybrané fakulty bez zabezpečenia (predovšetkým fakulty so zameraním na IT, lekárstvo, farmáciu či veterinárne lekárstvo), študenti Vysokej školy manažmentu, Stredoeurópskej vysokej školy, Paneurópskej vysokej školy a študenti MBA štúdia (doma a v zahraničí) môžu čerpať úver za upravených podmienok: výška úveru: od 500 do 10 000 eur (pre MBA až do 25 000 eur), zabezpečenie úveru (bez solidárneho dlžníka); zrážky zo mzdy (v prípade príjmu zo závislej činnosti), poistenie úveru - nepovinná forma zabezpečenia. Zvýhodnenie pre aktívnych študentov: úroková sadzba nižšia o 1 % na celú dobu splatnosti úveru (t. j. 6,9%), 50% zľava z poplatku za poskytnutie úveru (štandardne 2% z objemu úveru, min. 33 eur). Pre získanie zvýhodnenej pôžičky musí študent splniť jedno z kritérií: ukončenie ostatného semestra s priemerom do 1,5, účasť na vedeckom grante/ projekte, študentskej vedeckej a odbornej činnosti alebo študijný pobyt na univerzite v zahraničí v priebehu posledného roka, vykonávanie dobrovoľníckej činnosti v trvaní min. 6 mesiacov, akceptovateľná je aktuálne dobrovoľnícka činnosť v akejkoľvek oblasti (napr. starostlivosť o chorých, ochrana životného prostredia, voľnočasové aktivity pre deti a pod.), potrebné je potvrdenie od organizácie, v ktorej je vykonávaná. Od 14.9.2013 spúšťame pre študentov nový systém zliav za využívanie voliteľných služieb. Voliteľné služby: poistenie úveru - poistiť sa môže dlžník aj spoludlžník, aktivita študenta, vedenie účtu Start konto (prípadne Flexiúčet v cenovom pásme 3 - 5), zasielanie príjmu na účet vo VÚB vo výške aspoň 1,5-násobku mesačnej splátky. Celkovo môže študent získať zvýhodnenie až do výšky 3% teda výsledná úroková sadzba môže byť už 4,9%. Zľava z úrokovej sadzby platí počas celého obdobia využívania danej voliteľnej služby. Pôžičku banka poskytuje študentom denného štúdia od 2. ročníka, študentom denného aj diaľkového štúdia Vysokej školy manažmentu, Stredoeurópskej vysokej školy a Paneurópskej vysokej školy - už od 1. ročníka, študentom MBA - už od 1. ročníka. Doklady, ktoré treba predložiť: občiansky preukaz, iný doklad totožnosti, pri diaľkovom štúdiu doklady o príjme, aktuálne potvrdenie o návšteve školy (dekrét o prijatí na štúdium pred zápisom do 1. ročníka), doklad o príjme solidárneho dlžníka (v prípade, ak zabezpečuje úver), doklad o nároku na zvýhodnenie za aktivitu (index, potvrdenie zo študijného oddelenia a pod.).

## ZUNO

Banka funguje na žiadnych alebo nízkych poplatkoch, a preto jej produkty obľubujú aj študenti. Ak chce študent požiadať o pôžičku, musí si v nej založiť účet, ktorý dostane za 0 eur. Pôžičky však poskytuje len študentom externého štúdia, ktorí majú zvyčajne popri štúdiu aj pravidelný príjem. Výška poskytnutej pôžičky je maximálne 20 000 eur. Žiadateľ neplatí poplatky za zriadenie ani za vedenie účtu a každý rok si môže vybrať jeden mesiac splátkových prázdnin. Ak požiada o pôžičku Plus získava ďalšie výhody navyše, táto možnosť je už spoplatnená sumou 2,99 eura mesačne. Žiadateľ o pôžičku musí mať trvalý pobyt na Slovensku a byť spôsobilý na právne úkony. Ak je žiadateľ zamestnancom, musí mať najmenej

18 rokov a čistý mesačný príjem minimálne 300 eur, ak je SZČO, musí mať aspoň 21 rokov. Podmienkou na získanie pôžičky je založenie účtu v ZUNO.

Aké sú ročné náklady študenta v súvislosti so štúdiom

finančne najnáročnejšími kategóriami sú voľný čas a strava, ktoré tvoria spolu dve pätiny celkových výdavkov, čiže približne 1,4 tisíca eura. Najmenej peňazí študenti potrebujú na učebnice.

Mesačné náklady na štúdium:

! strava priemer: 71 eur

- voľný čas priemer: 76 eur

- odevy, topánky, kozmetika priemer: 63 eur

- doprava priemer: 42 eur

- ubytovanie priemer: 66 eur

! učebnice priemer: 8 eur

školné priemer: 29 eur

! iné priemer: 3 eurá

Celkové ročné náklady: 3 596 eur

Výdavky študentov vybraných vysokých škôl na Slovensku za školský rok

študenti **Ekonomickej univerzity v Bratislave** majú najvyššie priemerné výdavky. Takmer štvrtina z nich sú na voľný čas. Naopak, študenti Katolíckej univerzity v Ružomberku majú najnižšie výdavky na voľný čas, dopravu, ubytovanie či oblečenie.

1. **Ekonomická univerzita** 4400eur
2. Univerzita Mateja Bela 4000eur
3. Žilinská univerzita 3800eur
4. Trnavská univerzita 3600eur
5. Prešovská univerzita 3600eur
6. Univerzita Komenského 3500eur
7. Technická univerzita Košice 3500 eur
8. Slovenská poľnohospodárska univerzita 3400eur
9. Univerzita Konštantína Filozofa 3300eur
10. Slovenská technická univerzita 2700eur
11. Katolícka univerzita 2100eur

Postoje k študentskému životu

! dve tretiny študentov hovoria, že majú dostatok peňazí na svoje potreby

! takmer polovica študentov má však obavy z finančných problémov do budúcnosti

- tretina má obavy, že školu nezvládne kvôli náročnosti štúdia

- osem z desiatich študentov bežne nemá žiadne dlhy

ZDROJ: PRIESKUM PRE VÚB BANKU SPRACOVALA

AGENTÚRA 2MUSE. PREBIEHAL V JÚLI 2013 NA REPREZENTATÍVNEJ VZORKE 319 RESPONDENTOV VO VEKU OD 18 DO 35 ROKOV.

Aké sú zdroje financovania štúdia

\* 83% všetkých študentov sa pri štúdiu spolieha na finančnú pomoc rodičov

! 68% brigáduje počas leta

- 64% brigáduje popri štúdiu
- 34% poberá štipendium
- 4% majú študentskú pôžičku od štátu
- \* 4% pracujú na trvalý pracovný pomer
- 2% majú študentskú pôžičku od banky

Tému Poradňa pripravila: Zuzana Hlavačková

[Späť na obsah](#)

## 11. Grécky vedec Tachiaos prevzal dnes v Bratislave Medzinárodnú cenu SAV

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 06/09/2013; Import; TASR]

V roku 2011 prof. Tachiaos stál pri založení Centra štúdií kultúrneho dedičstva Cyrila a Metoda v Solúne.

Bratislava 6. septembra (TASR) - Grécky vedec, emeritný profesor Antonios Emiliios Tachiaos si dnes v Primaciálnom paláci v Bratislave prevzal z rúk predsedu Slovenskej akadémie vied (SAV) prof. Jaromíra Pastoreka Medzinárodnú cenu SAV za vynikajúce dielo v oblasti vied o spoločnosti a kultúre.

Na slávnosti sa zúčastnili predstavitelia SAV, ministerstva školstva, Univerzity Komenského, **Ekonomickej univerzity v Bratislave** a ďalších inštitúcií. Prítomný bol aj veľvyslanec Grécka v Slovenskej republike Nicolas Plexidas.

Po prevzatí ocenenia prof. Tachiaos sa vo svojej prednáške zameril hlavne na význam misie sv. Cyrila a Metoda na Veľkej Morave.

Prof. Tachiaos

Prof. Tachiaos, 82-ročný vedec, je v súčasnosti v Grécku považovaný za najväčšieho odborníka na cyrilo-metodskú problematiku a patrí zároveň medzi najuznávanejších svetových odborníkov v tejto oblasti. Od roku 1966 vyučoval na Univerzite v Solúne cirkevné dejiny a literatúru Slovanov. Neskôr pôsobil ako šéfredaktor časopisu slovanských štúdií - slavistickej ročenky Cyrillomethodianum. Bol dlhoročným predsedom Helénskeho združenia slovanských štúdií, zástupcom Grécka v Medzinárodnom výbore slavistov, v roku 1976 sa stal zakladajúcim členom Medzinárodného združenia pre štúdium slovanských kultúr. Stal sa aj zahraničným členom Srbskej akadémie vied a umení, čestným doktorom vied Univerzity v Sofii, parížskeho Inštitútu pravoslávnej teológie a pravoslávneho teologického seminára sv. Vladimíra v New Yorku. Prednášal na univerzitách v USA, Kanade, Rakúsku a v mnohých ďalších krajinách. Stretával sa aj s odborníkmi zo Slovenska, najmä s historikmi, napríklad s prof. Matúšom Kučerom a ďalšími.

V roku 2011 prof. Tachiaos stál pri založení Centra štúdií kultúrneho dedičstva Cyrila a Metoda v Solúne. Je stále verejne činný a publikuje. Vo svojej bohatej publikačnej činnosti sa zaoberá hlavne grécko-slovanskými historickými a kultúrnymi vzťahmi. Napísal napríklad knihu Cyril a Metod, v ktorej sú po prvý raz preložené životopisy solúnskych bratov do gréčtiny, ďalej Dejiny slovanských pravoslávnych kostolov, Pramene cirkevných dejín pravoslávnych Slovanov, Slované rukopisy v ruskom kláštore sv. Panteleimona na sv. hore Athos, publikáciu o živote a diele Cyrila a Metoda a mnohé ďalšie.

[Späť na obsah](#)

## 12. Nezabúdajte na konečných používateľov

[Téma: Ekonomická univerzita; itnews.sk; 09/09/2013; Rozhovory; Za ITNEWS.SK sa rozprával: Redakcia Infoware]

Katarína Kováčová nastúpila na pozíciu Country Manager v on-line marketingovej agentúre ReachLocal Slovakia Franchise, s.r.o., v júli 2012. Je zodpovedná za riadenie operácií v rámci celej krajiny. Svoju kariéru začínala v konzultantskej spoločnosti Accenture, kde pôsobila ako analytička nákupu

Katarína Kováčová nastúpila na pozíciu Country Manager v on-line marketingovej agentúre ReachLocal Slovakia Franchise, s.r.o., v júli 2012. Je zodpovedná za riadenie operácií v rámci celej krajiny. Svoju kariéru začínala v konzultantskej spoločnosti Accenture, kde pôsobila ako analytička nákupu.

Katarína Kováčová, Country Manager,  
ReachLocal Slovakia Franchise

Neskôr pracovala pre spoločnosti Google a Yahoo! na pozícii manažérky finančných vzťahov s mediálnymi a reklamnými agentúrami. V januári 2011 nastúpila do funkcie obchodnej manažérky v spoločnosti Ataxo. Katarína Kováčová má magisterský titul z finančnictva, investovania a bankovníctva z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Má aj diplom z on-line marketigu a reklamy so zameraním na PR a e-commerce z Fitzwilliamovho inštitútu v Írsku.

Ako ste sa dostali k IT? Katarína Kováčová: Po škole som sa rozhodla venovať marketingu, ktorý som paradoxne nevyštudovala. Počas môjho pobytu v Dubline sa vyskytla príležitosť pracovať pre spoločnosť Google. Niekoľkokolový pohovor bol pre mňa veľkou výzvou, a hoci pozícia na finančnom oddelení nebola presne to, čo som chcela robiť, nakoniec ma presvedčila perspektíva budúceho profesionálneho uplatnenia sa v marketingu. A stalo sa :-). Google sa stal mojím odrazovým mostíkom na získanie práce snov. Svoju realizáciu som nakoniec našla v agentúrach zaoberajúcich sa internetovou reklamou, ktoré sú s novými trendmi v oblasti informačných technológií nevyhnutne veľmi úzko spojené. Spoločnosť ReachLocal, v ktorej momentálne pôsobím, sa vďaka vývoju svojej patentovanej technológie na správu a optimalizáciu reklamných kampaní na internete zaradila na zoznam najrýchlejšie rastúcich technologických firiem sveta - Deloitte Technology Fast 500.

Čím sú pre vás IT zaujímavé? Katarína Kováčová: Je to neustále sa meniace, dynamické prostredie, ktoré si vyžaduje, aby človek rýchlo napredoval. Nuda nehrozí!

V akej inej oblasti mimo IT by ste chceli pracovať? Katarína Kováčová: V žurnalistike. Písať o udalostiach z bežného života z rôznych kútov sveta a sprostredkovať ľuďom iný pohľad na svet.

Ktoré oblasti IT sú pre budúcnosť podľa vás najperspektívnejšie? Katarína Kováčová: V oblasti prieniku marketingu a informačných technológií, v ktorej sa pohybujem, je niekoľko jasných trendov. Prvý z nich je mobilný marketing a vývoj s ním súvisiacich technológií. Druhý je ďalší rozvoj a využitie sociálnych sietí, analýza a spracovanie obrovského množstva dát, ktoré z týchto sociálnych médií môžeme získať, a navrhovanie možností, na čo tieto informácie v priamej interakcii s používateľmi vieme využiť. Zaujímajú ma aj marketingové experimenty postavené na vývoji nových nástrojov, ktoré ReachLocal momentálne testuje na americkom trhu. V dobe globálneho internetu a výrazného oddelenia sveta on-line a off-line považujeme za najväčšiu výzvu lokalizáciu reklamy tak, aby firmy mohli prostredníctvom internetu osloviť zákazníkov vo svojom okolí. S tým zároveň súvisí vývoj technologickej platformy, ktorá umožní celý nákupný proces vrátane off-line služieb elektronizovať a realizovať on-line.

Aké máte záujmy, koníčky? Katarína Kováčová: V dňoch, keď potrebujem vybiť energiu a pripraviť sa na dôležité stretnutie, chodím behať. Naopak, keď potrebujem energiu načerpať a oddýchnuť telo aj dušu, chodím na jogu. Momentálne mi však väčšinu voľného času zaberá 5-mesačná fenka Lea.

Váš odkaz IT komunite? Katarína Kováčová: Nezabúdajte na konečných používateľov/spotrebiteľov. Tí sú primárnym dôvodom, prečo prichádzame stále s novými, inovatívnejšími riešeniami a nástrojmi.

[Späť na obsah](#)

### 13. Najväčšie šance majú nadšenci

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 09/09/2013; eTREND; Eduard Žitňanský]

Ján Hanák sa pohybuje na vedeckej úrovni informatiky, ale dokáže o nej hovoriť aj s laikmi  
09.09.2013 / Eduard Žitňanský

Ján Hanák sa pohybuje na vedeckej úrovni informatiky, ale dokáže o nej hovoriť aj s laikmi. Má dar vysvetliť i zapáliť. Začal ako učiteľ a ostáva ním, hoci akademický svet má ďaleko od ideálu a brali by ho určite mnohé veľké firmy vrátane Microsoftu, od ktorého má prestížne ocenenie.

Mnohí učitelia dnes odchádzajú za uznaním a peniazmi do sféry biznisu. Vy napriek nespornej profesionálnej zdatnosti stále učíte. Prečo?

Veľmi ma to baví. Pôsobenie na akademickej pôde chápem ako poslanie. Kým som sa dostal na špičku v našej informatike, trvalo mi to roky. Som vlastne samouk. Vyštudoval som obchod a marketing, ale už počas štúdia som silno inklinoval k programovaniu. Prvú programátorskú knihu som napísal ako štvrták, bola o programovacom jazyku Visual Basic.NET. Sám som sa ho naučil a písanie som vnímal ako možnosť podeliť sa o skúsenosti. Uzatvoril som ich do "príbehu" a poslal ďalším nadšencom, ktorí sa chceli učiť programovať. Zapáčilo sa mi to, a tak som pracoval ďalej. Hovorím tomu technické

vzdelávanie, odovzdávam ľuďom to, čo viem o algoritmickej a programovanej. Keď som uvažoval, ako zviazať záľubu s profesiou, zdalo sa mi veľmi vhodné stať sa učiteľom. Dostal som sa na Katedru aplikovanej informatiky na Fakulte hospodárskej informatiky **Ekonomickej univerzity**. Napĺňa ma to. Síce neviem, aká bude budúcnosť, ale v každom prípade by som rád aspoň čiastočne ostal pri vyučovaní.

Informatici a programátori sú dnes podľa štatistík najlepšie platení profesionáli, vysokoškolskí učители, aspoň na Slovensku, iste nie.

To je pravda. Človek musí mať intenzívne vzťahy s komerčnou praxou. Ja spolupracujem so spoločnosťou Microsoft, fungujem tam ako technický marketér. To znamená, že píšem príručky, knihy, učebnice, podieľam sa na príprave seminárov, konferencií pre vývojárov. Nie som teda zacielený iba na študentov, ale aj na ľudí z praxe a som veľmi rád, že to tak je.

Hovoríte, že ste v programovaní samouk. Kedy vás to chytilo?

Ešte keď som bol malý chlapec.

Tak prečo ste informatiku a programovanie neštudovali?

To sa ma často pýtajú. Prvý počítač som mal Commodore 64, ako dieťa som na ňom hral hry a postupne som sa začal zaujímať o to, ako sa hry robia, a dostal som sa k poznaniu, že za všetkým je programovanie. Tatino kúpil Basic 3.5 a v tom som sa učil programovať. Ale ani po strednej škole som ešte nebol rozhodnutý, nevedel som, že informatika je pre mňa to pravé. Otec mi odporučil, aby som skúsil **Ekonomickú univerzitu**, a tak som ho poslúchol. Doštudoval som, hoci v posledných ročníkoch som už vedel, že pôjdem inou cestou. Teraz som rád, že sa veci diali tak, ako sa diali. Mám viacero kompetencií, dokážem ťažiť zo znalostí o obchode a marketingu, aj z toho, čo viem o programovaní. Je to prepojené a je to to najlepšie, čo sa mohlo stať.

Čo zahŕňa vaša práca v škole?

Som odborný asistent, vediem nejaké predmety a cvičenia, prednášam, konzultujem. Okrem toho sa venujem aj vedecko-výskumnej práci.

Je pre ekonomických inžinierov dôležité, aby vedeli programovať?

Myslím si, že áno. Absolvent by mal mať znalosti z ekonómie, marketingu, manažmentu a, samozrejme, aj informatiky. Ekonómia sa prepája s informatikou, absolvent by mal mať aj technické znalosti, mal by chápať, ako pracujú technológie, ako funguje softvér, aké nástroje sa používajú. Ekonóm bez informatického vzdelania by bol veľmi plytký. Študentom odporúčam, aby využili spojenie ekonómie a informatiky, lebo je to jedna z možností, ako byť úspešný. Snažím sa ich na úspech pripraviť.

Áki sú dnes študenti? Často počuť, že do školy chodia len preto, aby získali diplom, že fungujú akoby bez záujmu.

Sú takí aj takí. Sústreďujem sa na tých najtalentovanejších, nazdávam sa, že oni – ak to tak smiem povedať – majú najväčšiu cenu. Je skupina ľudí, ktorých to baví, majú technologické nadšenie a to im pomáha, aby sa vypracovali. Investovať do nich je dobré, spolupracujem s nimi aj mimo školy, spoločne tvoríme.

Časť študentov sa mi darí presvedčiť o tom, že príprava softvéru, programovanie, je fajn. Musím ale priznať aj to, že časť študentov, hoci sú informatici, ignoruje niektoré predmety a ak na ne aj chodia, tak sa im venujú iba povrchno.

Čo s nimi?

Dám im najavo, že sú slabí, nevykonní a dostanú ultimátum: buď budete na sebe pracovať, alebo zmeňte zameranie, budete sa iba trápiť.

Akú máte skúsenosť s uplatnením absolventov?

Pokiaľ hovorím o dobrých študentoch, tak tí sa zamestnávajú bez problémov. Mám spätnú väzbu, dávajú mi vedieť, ako sa im darí, stretávame sa. Som rád, že som mohol prispieť k tomu, aby sa mali dobre. Je to moja úloha, na to v škole som. Prirodzene, absolventi hospodárskej informatiky nemusia nevyhnutne pôsobiť v informatickom prostredí, čo je fajn, ak ich to baví.

Prístup k vysokoškolskému vzdelaniu je teraz jednoduchší ako kedysi. Je to dobré alebo zlé?

Slovenské vysoké školstvo má veľa problémov, po ôsmich rokoch, čo som takpovediac v priamom nasadení, si ich uvedomujem veľmi zreteľne. Pre mňa je dôležitá kvalita štúdia. Ak má byť štúdium kvalitné, tak na katedrách a fakultách musia byť kvalitní pedagógovia, ktorí odvádzajú kvalitnú prácu. Pedagogický proces musí byť inovatívny, musí byť na špičke modernej vedy a techniky, ukazovať paralely z praxe. Ak mám byť konkrétny, tak ide o to, ako priblížiť študentom, že softvér nie je iba textový alebo tabuľkový editor, ale aj zariadenia, ktoré zlepšujú život, riadia veľa procesov. Ak je pedagogická práca nastavená dobre a na druhej strane je pozitívne nastavený študent, ktorý chce vstrebať energiu, ktorú k nemu učiteľ "vysiela", tak je všetko tak, ako má byť.

Ideálny stav.

Presne tak. Žiaľ, problémy sú na jednej i druhej strane. Vidím v školách mnoho učiteľov, ktorí prednášajú už len akoby zo zotrvačnosti, nemajú snahu obohacovať výučbu o novú hodnotu. Z toho som smutný. Keď si sám seba predstavím o tridsať rokov, tak chcem, aby som bol ten, kto študentovi ponúka nové veci, dokáže ho posúvať k poznaniu všetkého najmodernejšieho. V školstve je teraz podľa mňa veľká prezamestnanosť. Keby ostalo dvadsať percent najkvalitnejších učiteľov, tak sa nič nestane, výučba ostane zachovaná. Vlastne nielen zachovaná, ale asi aj zlepšená. Tí, čo by ostali, by mohli byť lepšie zaplatení a boli by viac motivovaní.

Nie je to však len o učiteľoch.

Druhá vec sú naozaj študenti. V ostatných rokoch sa veľmi znížili bariéry pre vstup na vysokoškolské štúdium, de facto študovať môže každý, kto chce. Nie je to dobre. Mala by existovať istá úroveň nárokov, istý štandard, latka, ktorá sa nedá podliezať. Na vysokej škole by nemali byť ľudia, ktorí na to nemajú. Nie je to o elitárstve, ale o tom, že nie všetci máme rovnaké schopnosti a potenciál. Je to aj o tom, že veľa ľudí sa teraz spolieha, že nájde nejaké medzery v systéme. Vlastne sa iba trápia a celú energiu sústredia len na to, ako by prešli a nie na to, aby sa niečo naozaj naučili. Vyštudovať dnes môže každý, kto identifikuje slabé miesta systému. Akademické prostredie nie je také dynamické ako komerčná sféra, nie je v ňom silná konkurencia.

Nie je to problém tých ľudí? Napokon sa budú musieť užiť a narazia.

Je a nie je. Prídu do praxe a naraz zistia, že nič nevedia. Často potom robia prácu, na ktorú nepotrebuje žiaden diplom, a sú radi, že ju vôbec majú.

Ako sa k tomu stavia učiteľ?

Študentom hovorievam, že všetko je na nich. Ja im poskytnem maximum, ale oni musia tvrdo pracovať. Nič nie je zadarmo. Prax je oveľa turbulentnejšia, dynamickjšia, tvrdšia ako škola. Je dobré, ak školu berú ako prípravu, nie ako cieľ.

Podľa niektorých by aj verejnému školstvu prospelo spoplatnenie štúdia, akási privatizácia. Tiež si to myslíte?

Asi rok a pol som pôsobil aj na súkromnej vysokej škole a bol som sklamaný. To, že je škola súkromná, neznamená automaticky, že je aj kvalitná. Prišiel som tam s rovnakou ambíciou, ako mám na verejnej škole, považujem za dôležité odovzdávať energiu v prospech študentov. Napriek tomu, že si za školu platili, a nie málo, pociťoval som ľahostajný prístup. Jednoducho boli horší ako študenti, ktorých som poznal dovtedy.

Takže radšej štátne školstvo ako súkromné?

Som za to, aby sa niektoré komerčné princípy uplatnili aj vo verejnom školstve. Pomohlo by to vytvoreniu konkurenčného, dynamického prostredia. Čiastočné spoplatnenie školstva je dobrá myšlienka, pozdáva sa mi. Nie je to však všeliek, spoplatnenie musia sprevádzať ďalšie kroky smerujúce ku kvalite. Keby študenti boli zainteresovaní istou racionálnou sumou, tak by to mohli chápať najmä ako investíciu do budúcnosti. Zmenilo by sa asi aj prostredie na školách.

V čom konkrétne?

Neprekáža mi, že na školách je vekový priemer učiteľov vysoký, skôr to, že títo ľudia sa uzatvorili do svojho sveta a stavajú bariéry. Profesori by sa mali usilovať o to, aby si vychovali nástupcov. Mrzí ma, že to musím povedať, ale z mojej skúsenosti viem, že to nefunguje. Nemáme štandardné akademické prostredie. Fakulty a katedry sú tu ako štát v štáte. Ak sa svet má hýbať dopredu, tak ľudia musia spolupracovať, veľké veci sa dnes dosahujú tímovou prácou. To, čo sa deje v súčasnosti na slovenských vysokých školách, demotivuje mladých učiteľov a vedcov. Keď pochopia, že ich pôsobenie pripomína



skôr boj ako tvorivú prácu, tak celkom pochopiteľne odchádzajú.

Vraj za lepšími peniazmi.

Iste, aj to, ale peniaze nie sú jediný a možno ani primárny dôvod. Práca na škole nie je ľahká, vyžaduje veľa koncentrácie, človek musí deliť energiu medzi študentov a vedu, časové nároky sú veľké. Hoci mám flexibilný pracovný čas, tak celkom iste pracujem viac ako bežný zamestnanec niekde vo firme alebo na úrade.

Aké techniky používate na to, aby ste študentov inšpirovali?

V tomto som už expert. Viete, musím študentov zapáliť. Keď ich mám zapáliť, musím sám horieť. Na začiatku im poviem, čo budú vedieť, keď prejdú mojim kurzom, a hneď to aplikujem na prax. Priblížim im, ako im to pomôže v praxi, čo všetko budú môcť robiť, ako sa rozšíria ich kompetencie. Na druhej strane očakávam od študenta iniciatívu. Funguje to rovnako ako v tom prísloví o koňovi, ktorého privediete k vode. Keď sa napiť nechce, tak ho neprinútite. Niekedy sa mi darí viac, inokedy menej, v každom prípade im odovzdávam maximum. Moje predmety patria k informaticky najťažším, nedávam známky zadarmo. Keď kvalitu odovzdávam, tak ju aj vyžadujem. Študenti skôr či neskôr prídu na to, že to je pre nich to najlepšie.

Ale často až potom.

Je to tak, ale keď prídu do praxe, tak určite. Sú to mladí ľudia, nie deti. Mnohí sú nerozhodní, často nevedia, čo by v živote chceli robiť. Snažím sa im otvárať obzory, hovorím im: Keď budete mať syntetické – povedzme ekonomicko-informatické – vzdelanie, tak nemusíte sa stať programátormi, môžete fungovať v IT marketingu, môžete sa živiť ako IT publicisti, môžete byť konzultanti, teda pracovať na pozíciách, kde je menšie zastúpenie techniky a technológie, v každom prípade je výhoda, ak o softvéroch viete viac ako len to, že existujú.

Kedysi sa hovorilo, že každý by mal vedieť programovať. Aká je miera nevyhnutnosti vedieť o tom, čo sa v softvéri deje a ako funguje?

Pre bežného používateľa stačí, ak vie program ovládať, môže naň nazerať ako na čiernu skrinku – nevie síce, čo sa vnútri deje, ale vie, aké výsledky má čakať, aké musí vložiť vstupy. Čím ďalej je človek na osi od používateľa k expertovi, tým viac musí vedieť o tom, ako je softvér postavený. Detailné znalosti musia mať vývojári. Pekné na tom je to, že ľudia vytvárajú veci pre iných tak, že používatelia nemusia mať stres, stačí, keď sa s produktom zžijú a naučia sa ho používať. Programátori pracujú na vysokej úrovni abstrakcie, a teda nie je nevyhnutné, aby každý vedel programovať. Budem spokojný s tým, ak aspoň každý vývojár bude vedieť programovať. Programovanie nie je iba písanie kódu, je to spôsob myslenia. To sa snažím naučiť študentov. Jazyky sa menia, no naučiť sa formu príkazov a techniku programovania nie je až také ťažké. Kto vie algoritmicky a proaktívne myslieť, nestratí sa. Nielen v profesionálnom, ale aj bežnom živote. Keď hodnotím študentov, tak považujem za cennejšie to, ako vedia myslieť, než to, či dokonale ovládajú syntax.

Čo je na programovaní ťažké?

Pre mňa je to hra, ktorú hrám rád. Nepríde mi ťažké nič, ale to je, akoby ste sa chirurga pýtali, čo je ťažké na operovaní. Objektívne, ťažké je myslenie, vytváranie abstraktných modelov, postupov. V programovaní je veľká miera symbolizmu. Dôležité je prísť na to, ako symbolizovať myšlienky, ktoré vedú k efektívnemu riešeniu problému. Programátor musí vedieť transformovať mentálne modely riešení do zdrojového kódu programu, jeho spôsob uvažovania sa blíži k matematickému.

Ako sa pozná dobrý programátor?

V podmienkach školy je to jednoduché. Dokážem relatívne rýchlo zistiť, či študent vie efektívne riešiť problémy, či je schopný analyzovať veci a nachádzať východiská. Sú to dôležité veci, ale za podstatné považujem to, či má technologické nadšenie a či ho neopúšťa. Nik nemusí pracovať celý život ako vývojár, ale nadšenie a predstavivosť by ho nemali opustiť. Rád citujem Alberta Einsteina, ktorý hovoril, že predstavivosť je dôležitejšia ako aktuálny stupeň znalostí. Vedomosti získate, sú na to overené techniky a postupy. Napokon sa však dostanete na hranicu, za ktorou už nič nie je a musíte urobiť niečo sám, nenájdete to v učebnici. A tak nastáva pokrok. Definíciu dobrého programátora nepoznám, ale keď mi niekto povie napríklad tri riešenia, z ktorých aspoň jedno je lepšie, než som vymyslel ja, tak ho považujem za dobrého.

Kde bude Ján Hanák o desať rokov?

Veľmi rád by som pôsobil v akademickej sfére, aj keď teraz ešte neviem, či tu na Slovensku a či naplno.

Keď som začínal, mal som idey a predstavy. Čím dlhšie v školstve som, tým viac sa mi zdá, že ľudia, ktorí sú vo svojom odbore naozaj dobrí, nemajú zodpovedajúcu podporu. To ma mrzí, hoci viem, že je to tak aj v iných odvetviach. Všeobecné nedorozumenie spočíva v tom, že ľudia nechápu, že ak niekto niečo vytvorí, tak zlepšuje život všetkým. Nevyhovuje mi stratégia zachovať status quo, je v rozpore s mojím dynamickým chápaním vecí. Napriek tomu chcem zostať v kontakte so školou, lebo mi to veľa dáva, naplňa ma. Dávam práci všetko, inak to neviem. A som otvorený pre výzvy.

Ján Hanák (31)

Pôsobí ako odborný asistent na Katedre aplikovanej informatiky na Fakulte hospodárskej informatiky **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, kde vyučuje programovanie. Je autorom takmer štyridsiatich odborných publikácií, z ktorých viaceré sú úspešnými učebnicami. Je nositeľom ocenení za prácu v informatickom výskume. Spoločnosť Microsoft ho už osemkrát ocenila titulom MVP (Microsoft Most Valuable Professional), ktorý udeľujú sofistikovaným informatikom a lídrom technických vývojárskych komunít, ktorí vzdelávajú početné skupiny softvérových vývojárov, programátorov, IT expertov a softvérových špecialistov.

[Späť na obsah](#)

## 14. Tip: Nadštandard pre študentov ekonomie

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 11/09/2013; s.: 30; vzdelávanie; Redakcia]

**Ekonomická univerzita v Bratislave** sa snaží stále zdokonaľovať učebný proces tak, aby študenti boli konkurencieschopní aj doma, aj v zahraničí. Poskytuje im rôzne nadštandardné programy.

1. Možnosť vzdelávať sa v cudzom jazyku - univerzita poskytuje nadštandardné možnosti vzdelávať sa v cudzom jazyku. V nadchádzajúcom akademickom roku ponúkne viac ako 80 predmetov, ktoré budú môcť absolvovať v cudzom jazyku (v angličtine, nemčine, vo francúzštine či v ruštine). Ich výučbu budú zabezpečovať mnohí špičkoví pedagógovia zo zahraničia, ako aj interní pedagógovia univerzity.

2. Dvojitý diplomy - ako jedna z prvých na Slovensku spustila projekt spolupráce so zahraničnými univerzitami, ktorého výsledkom je udeľovanie dvojitých diplomov pre absolventov. Už viac ako 10 rokov takto spolupracuje s univerzitou v nemeckom Halle, postupne sa k nej pridali univerzity v Grenobli a britská Nottingham Trent University. Novinkou na nadchádzajúci akademický rok je rozšírenie ponuky o ďalšie dve univerzity - v Štrasburgu a v thajskom Bangkoku. Študenti tak majú možnosť získať dvojitý diplom, ktorý im otvára cesty k uplatneniu nielen na Slovensku, ale aj v zahraničí. V tomto akademickom roku sa na univerzite otvára aj študijný program bakalárskeho štúdia plne zabezpečený v anglickom jazyku a študenti teda môžu študovať ucelené študijné programy v anglickom jazyku tak na bakalárskom, ako aj na inžinierskom štúdiu. Štúdium študentov v zahraničí podporuje vedenie univerzity aj motivačnými štipendiami.

3. Študijné pobyty a stáže v zahraničí- **Ekonomická univerzita** každoročne umožňuje stovkám svojich študentom absolvovať časť štúdia aj na partnerských univerzitách v cudzine. Vlni to bolo viac ako 430 študentov, pričom tento počet každoročne stúpa. Naopak, viac ako 350 študentov zo zahraničia vlni študovalo na **EU** v Bratislave, čo podporuje vymieňanie skúseností a nadväzovanie nových kontaktov medzi slovenskými a zahraničnými študentmi.

4. Na univerzite každoročne vyučujú desiatky hosťujúcich pedagógov z prestížnych univerzít zo zahraničia, ako aj odborníci priamo z praxe. Tí sa zároveň podieľajú aj na príprave obsahu jednotlivých študijných programov, čo umožňuje univerzite pripravovať absolventov presne podľa požiadaviek trhu práce. To dokumentujú aj štatistiky o umiestňovaní absolventov, z ktorých vyplýva, že absolventi sa veľmi dobre uplatňujú v praxi a patria medzi najlepšie hodnotených z hľadiska nástupných plátov.

5. Na ešte lepšiu podporu uplatniteľnosti absolventov pôsobí priamo na univerzite Kariérne centrum, ktoré nielen sprostredkúva ponuky na zamestnanie, brigády a stáže, ale každoročne pravidelne organizuje aj kariérne veľtrhy a workshopy, na ktorých sa študenti a absolventi nielen **EU** v Bratislave majú možnosť priamo stretnúť so zástupcami zamestnávateľov.

6. Univerzita každoročne organizuje množstvo významných konferencií a prednášok, kde sa študenti majú možnosť stretnúť a diskutovať s najvýznamnejšími predstaviteľmi bánk, poisťovní, domácich a zahraničných firiem, ako aj s poprednými zahraničnými vedcami a ekonómami vrátane nositeľov Nobelovej ceny.

7. Rozširujú sa možnosti pred doktorandov študovať doktorandské štúdium v rámci študijných pobytov v OECD v Paríži na základe zmluvy o spolupráci medzi **EU** v Bratislave a OECD. ©autorské práva vyhradené

## Tip na stáże z AIESEC

### Global Citizen - kultúrna stáž

- Vhodná je skutočne pre každého, dôležité je nadšenie, otvorenosť a záujem o danú tému. Každý mladý človek vo veku 18 až 30 rokov sa môže uchádzať, ak spĺňa jednu z nasledujúcich podmienok: je maturant prijatý na vysokú školu, študent vysokej školy alebo inej inštitúcie vyššieho vzdelania dennej alebo externej formy, čerstvý absolvent vysokej školy alebo inej inštitúcie vyššieho vzdelania dennej alebo externej formy (najviac 2 roky po ukončení).

### Global Citizen podprogramy

- Cultural understanding projekty zamerané na učenie cudzích jazykov, prezentácie o svojej krajine, voľnočasové aktivity, gramotnosť

- World issues - dobrovoľnícke aktivity v projektoch o zdraví - HIV, podvýživa; životné prostredie, klimatické zmeny, znečisťovanie vzduchu, energie

- Management - práca v organizáciách v oblastiach sociálneho biznisu, finančný manažment, podnikanie, propagačné aktivity

### Ako vyzerá kultúrna stáž?

trvá 6 až 8 týždňov, projektový tím 5 - 20 stážistov z celého sveta

- komunikačným jazykom je angličtina, prípadne jazyk danej krajiny (jeho znalosť však nie je podmienkou)

- každý projekt má svoju tému, ktorá korešponduje Global Citizen podprogramom

- umiestnenie v školách, neziskových organizáciách a príbuzných inštitúciách

- strava a ubytovanie je väčšinou hradené, ubytovanie je zabezpečené v internátoch, v hosťiteľských rodinách alebo v bytoch

- východná a juhovýchodná Európa, Ázia, Afrika a Latinská Amerika

- asistencia hostujúcej AIESEC pobočky počas celej dĺžky stáže - pobočky organizujú pre svojich stážistov rôzne voľnočasové aktivity, ako sú výlety, welcome parties a pod

- niektoré pobočky organizujú aj týždňové prípravné semináre pred začatím stáže

### Global Talent - profesionálna stáž

- Zúčastniť sa na nej môže každý mladý človek do 30 rokov, ak je:

- študent minimálne bakalárskeho ročníka vysokej školy alebo inej inštitúcie vyššieho vzdelania dennej alebo externej formy

- čerstvý absolvent vysokej školy alebo inej inštitúcie vyššieho vzdelania dennej alebo externej formy (najviac 2 roky po ukončení)

### Global Talent podprogramy

- IT - príležitosti pre prácu v oblasti programovania webu, vyvíjanie softvérov, telefónne aplikácie, systémové analýzy

- Marketing-prieskum trhu a jeho vyhodnotenie, zákaznícky servis, predaj, reklama

- Cultural education učenie jazykov v školách, neziskových organizáciách alebo vo firmách

- Business management správa podniku, účtovníctvo, práca v oblasti manažmentu a predaja pre študentov s ekonomickým a finančným vzdelaním

### Ako vyzerá profesionálna stáž?

- cieľom profesionálnej stáže je prehĺbiť znalosti a získať nové zručnosti vo vybranom podprograme
- zvyčajná dĺžka je 3 mesiace až 1 rok
- komunikačným jazykom je angličtina, ale niektoré stáže môžu vyžadovať špecifický jazyk
- umiestnenie v stredne veľkých spoločnostiach, ako aj v nadnárodných spoločnostiach
- plat pokrýva aspoň základné životné náklady v danej krajine
- asistencia hostujúcej AIESEC pobočky počas celej dĺžky stáže pobočky organizujú pre svojich stážistov rôzne voľnočasové aktivity, ako sú výlety, welcome parties a pod

Ako vyzerá výberový proces pre oba programy?

- podanie prihlášky na [www.zahranicnestaze.sk](http://www.zahranicnestaze.sk)
- po pár dňoch vás kontaktuje lokálna pobočka podľa univerzity, na ktorej študujete a tá vás pozve na stretnutie, na ktorom prebehne analýza vášho profilu, jazykové testy a podrobnejšie vysvetlenie samotnej stáže
- ak je váš profil vyhovujúci a ste pripravení vycestovať v dohľadnej dobe, pristúpi sa na podpis zmluvy a zaplatenie sprostredkovateľského poplatku
- budete zaradení do databázy, ktorá obsahuje všetky stáže.

[Späť na obsah](#)

## 15. Interný audit nie je job pre každého

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 10/09/2013; eTREND; Redakcia]

Rozhovor s Oldřichom Kovářom FCCA CIA – šéfom Interného auditu medzinárodnej spoločnosti KRONOSPAN (Inzercia)

Ako audítor pracuje už 13 rokov. Vyštudoval Finančný manažment a účtovníctvo na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**, no popri práci v spoločnostiach Deloitte a Dell závažnou rýchlosťou absolvoval aj medzinárodné kvalifikácie ACCA (Association Of Chartered Certified Accountants) a CIA (Certified Internal Auditor). V roku 2005 nastúpil do medzinárodnej spoločnosti KRONOSPAN ako zamestnanec oddelenia interného auditu. Dnes je vo svojich 36 rokoch jeho hlavou. Oldřich Kovář odpovedá na otázky svojich školiteľov z BPP Professional Education.

Čo považujete za základnú požiadavku na interného audítora?

Jednoznačne niektorú z medzinárodných kvalifikácií CIA alebo ACCA. CIA považujem za taký prvý pilier, ACCA za nadstavbu. Pre mňa je to pri recrute človeka do nášho tímu rozhodujúcim jazyčkom na vážkach. Nielen kvalifikácia sama osebe, ale aj spôsob jej zvládnutia je pre mňa ukazovateľom potenciálu, kvality a profesionality audítora. Dáva mu totiž mantinely ako robiť profesiu. Každá spoločnosť si potom svojho audítora vyvíja podľa vlastných potrieb a infraštruktúry, ale mať mantinely je základ. Podľa nášho vnútorného štandardu interný audítor 2.0. musí byť kvalifikovaný.

Prečo na to nestačí univerzitné vzdelanie?

Pretože nepripraví na prax. Kvalifikácie ako CIA a ACCA učia štruktúrovanosti, komplexnejšiemu pohľadu na problém a teda aj cibrá schopnosť koordinácie. Úmyslene vravím cibrá, pretože túto schopnosť človek buď má alebo nie. Kvalifikácia mu len pomôže správne a profesionálne ju nasmerovať. Takto pripravený človek nie je potom len konzumentom, ale aj tvorcom. Vytvára miesta, pretvára ľudí. A to je to, čo každá spoločnosť potrebuje.

Zmenila sa podľa Vás rola interného audítora za posledných 10 rokov?

Jednoznačne. Požiadavky na človeka markantne vzrástli. Vyžaduje sa oveľa väčšia proaktivita a schopnosť nielen komplexne vnímať, ale aj riešiť problémy. Certifikácia sa mení s potrebami trhu. Trh sám si vygeneruje, čo potrebuje.

Čo presne máte namysli pod pojmom proaktivita?

Tak napríklad analýza závislosti dodávateľa od spoločnosti. Pochopiť vzťahy a nájsť alternatívy. U nás je večným problémom doprava, nákup dreva a služby. Môžeme si ich ošetriť globálne, no vzhľadom na obrovské množstvo trhov, na ktorých pôsobíme (produkty sa predávajú celosvetovo a výrobu máme vo viac ako 30-tich krajinách, často lokálnu) neexistuje spôsob ako sa vyhnúť i lokálnym prepravcom či dodávateľom.

Čo je pre Vás najlepšou a najhoršou stránkou Vašej profesie?

Najlepšou asi denno-denná zmena a najhoršou, že trpí súkromný život. Človek po rokoch práce odrazu zistí, že keď sa popri rodinných povinnostiach objaví nejaký voľný čas, nemá ani s kým zájsť na pivo. Nie je to jednoducho job pre každého.

[Späť na obsah](#)

## 16. Rokovania o podobe rezolúcie o Sýrii

[Téma: Ekonomická univerzita; STV Dvojka, 21:30; 11/09/2013; Správy a komentáre; zo zahraničia; Radovan Kondrlík]

Miro Frindt, moderátor: "Politici diskutujú o podobe rezolúcie Bezpečnostnej rady OSN. Na jej základe by sa mala Sýria vzdať chemických zbraní. Okrem ruského je v hre aj francúzsky návrh. Americký prezident Barack Obama preto požiadal Kongres, aby odložil hlasovanie o vojenskom útoku. Rusko už spojeným štátom odovzdalo svoj plán medzinárodnej kontroly sýrskeho chemického arzenálu."

Radovan Kondrlík, redaktor: "Šéf Bieleho domu dáva prednosť diplomacii pred silovým riešením. V televíznom vystúpení mal pôvodne Američanov presvedčať o nevyhnutnosti vojenskej akcie v Sýrii pre použitie chemických zbraní, no situácia sa zmenila."

Barack Obama, americký prezident: "Ruská vláda aj v súvislosti s mojim konštruktívnym rozhovorom s prezidentom Putinom naznačila ochotu pripojiť sa k medzinárodnému spoločenstvu a vyvinúť tlak na Asada, aby sa vzdal chemických zbraní. Spolu s Francúzskom a Veľkou Britániou budeme rokovať s Ruskom a Čínou. Chceme rezolúciu Bezpečnostnej rady OSN, ktorá bude žiadať sýrsky režim, aby pod medzinárodnou kontrolou zničil chemické zbrane."

Radovan Kondrlík, redaktor: "Rusko už predtým navrhlo, aby sa Sýria vzdala chemických zbraní. Damask s tým súhlasí."

Walid Al-Moualem, minister zahraničných vecí Sýrie: "Podporujeme iniciatívu Ruska, sme ochotní pridať sa k dohovoru o zákaze používania chemických zbraní, sme pripravení sprístupniť oblasti, kde sa nachádzajú, pre zástupcov Ruska a ostatných členov OSN."

Radovan Kondrlík, redaktor: "S vlastným návrhom rezolúcie prišlo Francúzsko. Podľa neho musí Damask do pätnástich dní priznať, koľko chemických zbraní vlastní. Ak tak neurobí, vojenská intervencia je možná. Text navyše pripisuje zodpovednosť za chemický útok z konca augusta vládnemu režimu. Takáto podoba sa ale Rusku nepáči. Dá sa očakávať, že ruský postoj bude zdieľať aj Čína ako ďalší stály člen Bezpečnostnej rady OSN."

Hong Lei, hovorca Ministerstva zahraničných vecí Číny: "Ruský návrh vytvára príležitosť na zlepšenie napätej situácie. Dúfam, že všetky zainteresované strany sa budú snažiť vyriešiť sýrsku otázku politickými a diplomatickými prostriedkami."

Radovan Kondrlík, redaktor: "Podľa najnovšej správy OSN páchajú vojnové zločiny v Sýrii nielen vládne vojská, ale aj povstalci. Najčastejšie tam dochádza k masakrovaniu civilistov, ostreľovaniu obytných štvrtí, popravám, či braniu rukojemníkov."

Miro Frindt, moderátor: "O napätej situácii okolo Sýrie budeme hovoriť s Mariánom Majerom, analytikom Centra pre európske a severoatlantické vzťahy a s Františkom Škvrndom z Fakulty medzinárodných vzťahov **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Páni, vitajte. Dobrý večer."

Marián Majer, analytik Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Dobrý večer."

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

Miro Frindt, moderátor: "Pán Majer, Barack Obama žiadal Kongres, aby odložil hlasovanie o vojenskom útoku na Sýriu. Prečo taká zmena, podľa vás?"

Marián Majer, analytik Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Tá zmena vyplynula z uplynulých

udalostí z uplynulých dní, vyplynula samozrejme aj z takého poznania situácie, ktorú možno Barack Obama a jeho administratíva neočakávali. A to znamená dve veci. Jedna, že sa ukazovalo, že v Kongrese tá rezolúcia neprejde, respektíve ten návrh pôvodný, ktorý Obamova administratíva presadzovala o zásahu. A druhá, že americkej administratíve sa nepodarilo presvedčiť mnohých z tradičných spojencov, hlavne teda európskych spojencov, a v podstate tá skupina krajín, ktorá podporovala americký zásah, bola veľmi úzka a znamenala v podstate len Francúzsko, Turecko a Saudskú Arábiu. Takže v tomto duchu vlastne Barack Obama využil situáciu a zachoval niektoré aspekty toho predošlého návrhu, a zároveň avizoval diplomatické kroky, ktoré boli žiadané tými odporcami útoku."

Miro Frindt, moderátor: "Myslíte, že nestratil autoritu akúsi tým, že stratil európskych spojencov?"

Marián Majer, analytik Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "To sa ukáže až v nasledujúcich týždňoch, a možno mesiacoch, podľa toho výsledku, ktorý, alebo podľa toho ďalšieho diania, ktoré tá sýrska kríza bude mať."

Miro Frindt, moderátor: "Pán Škvrnda, Američania už viackrát vojensky zasiahli a sekli sa. Sekli sa v prípade Iraku, zle to dopadlo v Líbyi. A svet sa nikdy nepostavil tak radikálne, ako teraz. Čím si to vysvetľujete?"

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "To má dve stránky. Prvá je v tom, že dlhé mesiace sa masírovalo vedomie verejnej mienky v USA, i vo svete s tým, že sa použili chemické zbrane, bez nejakých dôkazov. Je to veľmi chúlостivá vec. A použil sa tu ten princíp, že stokrát opakovaná lož sa môže považovať za pravdu. Neboli žiadne konkrétne dôvody. Druhá stránka problému je v tom, že skutočne USA nemalo pripravenú nejakú solídnu koncepciu toho, čo urobí. Hovorilo sa nie o vojne, hovorilo sa o potrestaní. No, viete, potrestanie v medzinárodnej politike je veľmi zložitá záležitosť, dokonca si dovoľm povedať, že ani sám Barack Obama presne nevedel, čo by mal urobiť. Takisto aj jeho minister zahraničných vecí Kerry sa vyjadroval stále rovnako - Vieme všetci, že to mohol urobiť len Asad. Dá sa povedať, že v tejto situácii ten ruský návrh... Aj keď určitým spôsobom využili to, že John Kerry údajne mal povedať ten návrh, že by sa mohlo umožniť Asadovi odovzdať tie chemické zbrane, ako nejaký bonmot, alebo ako rečnícku otázku. Ruská diplomacia sa toho chytila, americkej vytrhla do určitej miery trň z päty a dneska je možné povedať, že pri riešení sýrskej krízy prevzala iniciatívu."

Miro Frindt, moderátor: "Američania ale zverejnili aj zábery zo Sýrie s tým, že teda toto sú výsledky toho chemického útoku. To nie je pre vás dostatočný dôkaz? Alebo ako sa na to pozeráte?"

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Opäť by som uviedol také dve veci. Prvá je v tom, že, žiaľ, svet má veľmi zlé skúsenosti s americkými argumentmi, kvôli ktorým sa rozpútali invázie, vojny, agresie. Kto si pamätá, čo bol incident v Račaku, kvôli ktorému sa tiež pristúpilo k bombardovaniu Juhoslávie, čo z toho bolo. Ten prípad Iraku je ešte stále živý. V Líbyi to bolo tiež veľmi zložitá. A v Afganistane, no, situácia je taká, že dneska po dvanástich rokoch vojny Taliban sa považuje za silu, s ktorou sa bude počítať po odchode vojsk USA a NATO."

Miro Frindt, moderátor: "Čiže zábery zo Sýrie boli...?"

František Škvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Takže teraz to je všeobecne. A tie zábery, ktoré boli zo Sýrie. Dovoľm si to povedať expresívne. Ani začínajúci dôstojník rozvedky, špiónáže by takéto snímky nepredložil ako dostatočný dôkaz o použití chemických zbraní. Tie fotografie môžu byť z rôznych miest, rôznym spôsobom použité. Nie je tam nič, čo by skutočne bolo také, že to jednoznačne dokazuje – áno, toto sa stalo a zapríčinili to títo a títo."

Miro Frindt, moderátor: "Pán Majer, váš pohľad?"

Marián Majer, analytik Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Ja si myslím, aj v reakcii na uvedené. Samozrejme, vojenský útok v tejto situácii je problematický, pretože neexistujú jednoznačné dôkazy. Existujú dôkazy, alebo je niečo, čo sa za dôkazy vydáva, ale neexistujú jednoznačné dôkazy, či to bola jedna strana, druhá strana, akým spôsobom kto bol zapojený, aké zbrane boli použité a tak ďalej. Čo je ale pre mňa podstatnejšie, je to, že dnes sa už bavíme dva roky po začiatku občianskej vojny a po začiatku sýrskej krízy, keď v Sýrii už zomrelo niekoľko desaťtisíc, viac ako stotisíc ľudí, a si myslím, že dnes už trochu aj americká administratíva, tie vyjadrenia k tomu prispeli, že tými vyhláseniami o červenej línii, použitie chemických zbraní prekročením červenej línii, ale si myslím, že nie je úplne správne dnes zužovať debatu len na tento útok a na použitie chemických zbraní, alebo teda využívanie chemických zbraní ako takých, ale na celý problém sýrskej krízy. A to má teda širší kontext a tam tie dôkazy konania sýrskeho režimu sú evidentné, jednoducho nespochybniteľné."

Miro Frindt, moderátor: "Potom ale teda naznačujete, že Amerika neuvažuje o útoku len kvôli poslednému údajnému chemickému útoku, ale preto, že teda je tam ten problém dlhodobo. Je otázka

času, že kedy Američania zasiahnu? Alebo teda na základe čoho sa potom budú rozhodovať?"

Marián Majer, analytik Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Myslím si, že problémom je, že sa argumentuje, a aj teda vyjadrenia Baracka Obamu a Johna Kerryho, ako som už povedal, sa zintenzívnili po chemickom útoku dvadsiateho prvého augusta a boli naviazané, alebo tie debaty o útoku boli naviazané vlastne na použitie chemických zbraní. Je, dá sa interpretovať, že to použitie chemických zbraní, alebo ten útok bol použitý ako istá zámienka pre argumentačnú podporu debaty o útoku ako takom v reakcii na dianie za posledné dva roky, lebo jednoducho tam celé medzinárodné spoločenstvo zlyhalo. Nielen Spojené štáty, ale aj ďalšie štáty."

Miro Frindt, moderátor: "Dobre, hovoríte o dlhom dianí, ale nedá mi neopýtať sa potom na iné totalitné systémy vo svete, ako je napríklad Severná Kórea, kde sa svet desiatky rokov pozerá na to, čo sa v nej deje, a Američanov to moc netrápi, respektíve tam si nedovolia, alebo nechcú zasiahnuť. Prečo?"

Marián Majer, analytik Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Nemyslím si, že ich to netrápi, ale..."

Miro Frindt, moderátor: "Ale?"

Marián Majer, analytik Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "...určite to konanie ja by som si vedel predstaviť trochu radikálnejšie, alebo možno silnejšie. Ale to nie je len..."

Miro Frindt, moderátor: "Voči Severnej Kórei?"

Marián Majer, analytik Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Áno. Ale to nie je len o Severnej Kórei. To je možno o Iráne, to je o..."

Miro Frindt, moderátor: "Áno, hovorím, že je viac. Ja som Severnú Kóreu použil ako príklad."

Marián Majer, analytik Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Samozrejme, toto súvisí so silou odstrašenia, respektíve so silou potenciálnych ziskov a strát, ktoré sú z tohto možné. To znamená, že je pravdou, že Severná Kórea hrozila použitím jadrových zbraní, a samozrejme aj tá debata o prípadnom útoku by mohla mať oveľa širšie konzekvencie ako je tomu v Sýrii. A tomuto sa nevyhneme, že toto všetko treba brať do úvahy. A preto aj nejaký útok jednoducho musí mať svoje zisky a straty."

Miro Frindt, moderátor: "Pán Škvvrnda, posledná otázka pre vás. Ak naozaj v Sýrii dochádza k porušovaniu ľudských práv, naozaj tam došlo k prípadnému chemickému útoku, ak naozaj tam ľudia trpia, ako potom postupovať a ako riešiť ten problém, keď možno naozaj im treba nejakým spôsobom pomôcť? Ak už nie dobrým slovom, tak jednoducho nejakou vojenskou intervenciou. Na základe čoho a kedy sa rozhodnúť potom?"

František Škvvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Ja patríam k tým, ktorý tým informáciám, ktoré sa šíria o Sýrii, neverím. Značná časť z nich je vyfabrikovaná. Tie argumenty o tom, že boli použité chemické zbrane, by neobstáli ani na okresnom súde, aby sa niečo s tým mohlo robiť. Otázka toho, akým spôsobom sa porušujú ľudské práva, je spojená aj s tým, že to, čo Američania prezentujú ako ľudské práva, v kritických teóriách nazývame imperializmom ľudských práv. Vychádza to z toho, že sa má udržať ten systém distribúcie bohatstva, ktorý dneska vo svete existuje, ktorý je nespravodlivý, ktorý vytvára veľké rozdiely medzi ľuďmi, vedie k napätiu, ale žiadne problémy nerieši. To je taký prvý problém. Druhá stránka tej veci je skutočne v tom, že, opäť by som sa odvolal na ruské zdroje, prezident Putin poskytol pred začiatkom summitu G20 rozhovor, a tam povedal – Som zvedavý, čo urobia Američania s povstalcami, keď považujeme použitie chemických zbraní za zločin a ukáže sa, že to urobili povstalci. Takže tu sú viaceré metre a používa sa ten, ktorý platí, podľa toho, že keď sa chce pes biť, palica sa nájde."

Miro Frindt, moderátor: "Páni, táto téma bude ešte rezonovať niekoľko dní, tak určite sa k nej vrátíme. Ďakujem vám pekne, že ste si našli čas a že ste prišli. Dovidenia."

Marián Majer, analytik Centra pre európske a severoatlantické vzťahy: "Dovidenia."

František Škvvrnda, Fakulta medzinárodných vzťahov **EU** v Bratislave: "Ďakujem, dovidenia."

[Späť na obsah](#)

## 17. Námestníkovi ministra financií hrozí odvolanie za falošný diplom

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 11/09/2013; Zahraničie; TASR]



Pokiaľ Lubomír Toman do pondelka vierohodne preukáže získanie diplomu, môže na ministerstve financií zostať.

Praha 11. septembra (TASR) - Český minister financií v demisii Jan Fischer sa rozhodol pre odvolanie svojho námestníka Lubomíra Tomana, ktorý predložil falošný vysokoškolský diplom z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Informoval o tom internetový server Novinky.cz.

Dekan Fakulty podnikového manažmentu **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Ľuboslav Szabo v reakcii na otázku českého rezortu financií poprel, že by Toman patril medzi absolventov univerzity.

"Pretože námestník Toman prehlásenie **Ekonomickej univerzity v Bratislave** doteraz nevyvrátil ani neuviedol na pravú mieru, rozhodol som sa ho odvolať, pretože jeho zotrvanie vo funkcii by v tejto situácii bolo pre mňa morálne a osobne nezlučiteľné," cituje server tlačovú správu Jana Fischera.

Odvolanie však nie je definitívne. Pokiaľ Toman do pondelka vierohodne preukáže získanie diplomu, môže na ministerstve financií zostať. "Pevne verím, že sa tak stane," poznamenal Fischer.

Toman nastúpil na ministerstvo financií po príchode súčasného šéfa rezortu ako nepolitický odborník s mnohoročnými skúsenosťami z pôsobenia na manažérskych funkciách vo významných medzinárodných spoločnostiach. V roku 1992 pôsobil v misii OSN UNPROFOR v bývalej Juhoslávii.

Jeho hlavnými úlohami mali byť podľa vtedajších informácií periodika E15 analýza stavu IT projektov v rezorte s dôrazom na efektívnosť uhradených nákladov a vyhodnotenie stavu prípravy čerpania finančných prostriedkov v rámci nového programového obdobia.

[Späť na obsah](#)

## 18. Fischerov námestník ukázal falošný diplom, hrozí mu odvolanie

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 11/09/2013; Zahraničie; tasr]

Lubomír Toman predložil diplom z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, hoci tam neštudoval.

PRAHA. Český minister financií v demisii Jan Fischer sa rozhodol pre odvolanie svojho námestníka Lubomíra Tomana, ktorý predložil falošný vysokoškolský diplom z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**.

Informoval o tom internetový server Novinky.cz.

Dekan Fakulty podnikového manažmentu **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Ľuboslav Szabo v reakcii na otázku českého rezortu financií poprel, že by Toman patril medzi absolventov univerzity.

"Pretože námestník Toman prehlásenie **Ekonomickej univerzity v Bratislave** doteraz nevyvrátil ani neuviedol na pravú mieru, rozhodol som sa ho odvolať, pretože jeho zotrvanie vo funkcii by v tejto situácii bolo pre mňa morálne a osobne nezlučiteľné," cituje server tlačovú správu Jana Fischera.

Odvolanie však nie je definitívne. Pokiaľ Toman do pondelka vierohodne preukáže získanie diplomu, môže na ministerstve financií zostať. "Pevne verím, že sa tak stane," poznamenal Fischer.

Toman nastúpil na ministerstvo financií po príchode súčasného šéfa rezortu ako nepolitický odborník s mnohoročnými skúsenosťami z pôsobenia na manažérskych funkciách vo významných medzinárodných spoločnostiach.

V roku 1992 pôsobil v misii OSN UNPROFOR v bývalej Juhoslávii.

Jeho hlavnými úlohami mali byť podľa vtedajších informácií periodika E15 analýza stavu IT projektov v rezorte s dôrazom na efektívnosť uhradených nákladov a vyhodnotenie stavu prípravy čerpania finančných prostriedkov v rámci nového programového obdobia.

tasr

[Späť na obsah](#)

## 19. VÝHODY A NEVÝHODY cudzích zdrojov

[Téma: Ekonomická univerzita; Komunálne financie; 09/09/2013; 09/2013; s.: 18,19; FINANCOVANIE SAMOSPRÁV; Ing. Zuzana Neupauerová, PhD.]



Obec a vyšší územný celok sú povinní pri používaní návratných zdrojov financovania dodržiavať pravidlá podľa zákona o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy. Subjekty nižších vládnych úrovní môžu použiť návratné zdroje financovania len na úhradu kapitálových výdavkov.

**Povinnosti zo zákona.** Na vyrovnanie časového nesúladu medzi príjmami a výdavkami bežného rozpočtu v priebehu rozpočtového roka sa tieto zdroje financovania môžu výnimočne použiť za podmienky, že budú splatené do konca rozpočtového roka z príjmov bežného rozpočtu. Obec a vyšší územný celok môžu vstupovať len do takých záväzkov vyplývajúcich z návratných zdrojov financovania, ktorých úhrada dlhodobu nenaruší vyvornanosť bežného rozpočtu v nasledujúcich rokoch. Nesmú prevziať záruku za úver, pôžičku alebo iný dlh fyzickej osoby alebo právnickej osoby s výnimkou záruky prevzatej obcou za poskytnutie návratnej finančnej výpomoci zo štátneho rozpočtu.

**Podmienky.** Samosprávne celky môžu na plnenie svojich úloh prijať návratné zdroje financovania, len ak celková suma dlhu obce alebo vyššieho územného celku neprekročí 60 % skutočných bežných príjmov predchádzajúceho rozpočtového roka a suma ročných splátok návratných zdrojov financovania vrátane úhrady výnosov neprekročí 25 % skutočných bežných príjmov predchádzajúceho rozpočtového roka.

**Rozpočet.** Je základom finančného hospodárenia obcí. Pri jeho zostavovaní je snaha o posilnenie finančnej sebestačnosti a suverenity obecných samospráv. Obec by mala financovať svoje potreby, a to investičného i prevádzkového charakteru, predovšetkým z vlastných príjmov. Štát poskytuje komunálnej sfére na podporu jej činnosti finančné prostriedky vo forme dotácií (či už účelových alebo neúčelových) ako doplnkový peňažný príjem a zdroj finančného vyrovňovania rôznej ekonomickej sily miest a obcí. Na rozdiel od ostatných cudzích zdrojov majú dotácie nenávratný charakter a sú určené predovšetkým na zabezpečenie prevádzkových potrieb obcí.

**Cudzie zdroje.** Skúsenosti praxe však potvrdzujú, že vlastné príjmy nestačia obciam na realizáciu verejnoprospešných činností spojené predovšetkým s investičnými potrebami. Využívajú preto aj cudzie zdroje, medzi ktoré sa zaraďujú komunálne obligácie, komunálny úver, komunálny leasing.

**Komunálne obligácie.** Patria k populárnym finančným nástrojom tak zo strany emitentov (v tomto prípade miest a obcí), ako aj investorov. Mestá a obce môžu na základe zákona č. 600/1992 Zb. o cenných papieroch vypísať emisiu obligácií, ktorú môže vydať mestom (obcou) určená banka alebo sporiteľňa. Z výnosov predaja týchto obligácií poskytne peňažný ústav obci alebo mestu úver. Zaň ručí mesto (obec) svojím majetkom.

Ďalší variant je, že obligácie vydá priamo mesto (obec). Aj v tomto prípade zodpovedá za celkovú hodnotu emisie celým svojím majetkom. Za emisiu môže prevziať záruku banka (nie je to podmienkou), čo je výhodné pre fyzickú alebo právnickú osobu, ktorá obligáciu ako investor kupuje. Tento návratný zdroj financovania slúži jednak na krytie časového nesúladu medzi príjmami a výdavkami vyplývajúceho z investičných činností obcí, ako aj na realizáciu rozsiahlych komunálnych projektov. Návratnosť tu môže (ale nemusí) byť zabezpečená priamo z realizovaného projektu.

Cenou za komunálne obligácie sú úroky, ktoré sú splatné väčšinou v ročných intervaloch. Ide o málo rizikové cenné papiere, pretože sú zaručené celým majetkom obce (mesta). Splácajú sa z ich rozpočtových príjmov, a preto sa ľahko umiestňujú na kapitálovom trhu.

**Komunálny úver.** Najviac využívanou cudzou návratnou formou financovania hlavne investičných aktivít miest a obcí je komunálny úver. Vyplýva to zrejme aj zo značného konzervativizmu zo strany miest a obcí, či možno súvisí s obavami z nestability budúcich zdrojov, ako aj s neznalosťou ďalších možností. Úver býva pomerne dostupný a menej časovo náročný ako vydávanie komunálnych obligácií, čo patrí medzi jeho prednosti. Táto výhoda je však pri komunálnom leasingu ešte výraznejšia. Problém sa javí skôr v tom, že kým komunálna sféra by potrebovala na realizovanie svojich projektov dlhodobé zdroje, na trhu úverov sú v ponuke hlavne krátkodobé a strednodobé úvery.

Nevýhodou komunálneho úveru (v porovnaní s obligáciami) je jeho striktná účelovosť na základe „podnikateľského zámeru“ a pri dodržaní zásady účelovosti úveru s garanciou založená nehnuteľnosti, ktoré komunálna sféra vlastní. Cenou za poskytnutie úveru sú úroky. V porovnaní s leasingsom nie sú priamo spojené s dodávkou predmetu leasingu ani so sprievodnými službami.

**Komunálny leasing.** Nájomca (v prípade komunálneho leasingu obec alebo ňou zriadený subjekt) je subjekt, ktorý predmet leasingu využíva, ale účtovne ho nemá podchytený vo svojej bilancii. Eviduje ho iba na podsúvahových účtoch. Platby za jeho používanie predstavujú výdavky v rozpočte obce. Dodávateľ je podnik, ktorý dodáva (predáva) predmet leasingu spravidla leasingovej spoločnosti.

Predmet komunálneho leasingu je vec, ktorú si leasingový nájomca prenajíma od leasingového

prenajímateľa za účelom využívania jej technických a úžitkových vlastností. Prioritné postavenie z predmetov komunálneho leasingu majú osobné a úžitkové automobily, špeciálne nákladné automobily, autobusy pre mestskú hromadnú dopravu a iná dopravná technika na zabezpečenie funkcií vyplývajúcich obciam zo zriaďovacej listiny, kancelárska technika, počítače, nehnuteľnosti (bazény, tribúny štadiónov, mosty, cesty, tunely) či komunálne byty.

Doba leasingu je rozdielna pri komunálnom leasingu hnutel'ností a nehnuteľností a závisí od doby odpisovania hmotného investičného majetku a jeho zariadenia do odpisovej skupiny, ako o tom hovorí zákon č. 286/1992 Zb. o daniach z príjmov. Najkratšia možná doba komunálneho leasingu je tri roky.

Výhody komunálnych obligácií získanie kapitálu veľkého rozsahu na rozvojové aktivity obce

získanie lacnejších zdrojov v porovnaní z komunálnym úverom

podnietenie záujmu vlastných občanov, čo umožní zapojenie sa do rozvojových aktivít obce

vysoký záujem o kúpu týchto cenných papierov so stabilným výnosom

zvyší sa dôveryhodnosť obce

možnosť splatenia dlhu naraz po uplynutí doby splatnosti

vysoká bezpečnosť - splácanie istín a úrokov z rozpočtových príjmov a ručenie majetkom obce

Nevýhody komunálnych obligácií

emisia obligácií musí byť úradne schválená - často musí samospráva splniť náročné podmienky

dlhá doba prípravy: prípravný proces - finančná analýza, návrh emisie, vypracovanie emisných podmienok emitenta cca. 2 mesiace, schvaľovací proces - Úrad pre finančný trh má na rozhodnutie zákonnú lehotu 2 mesiace od podania žiadosti

potreba vysokej bonity emitenta, aby pritiahla väčšie množstvo investorov

vysoké jednorazové náklady - je dôležité uskutočniť emisiu vo veľkom rozsahu

Výhody komunálneho leasingu

úspora finančných prostriedkov výhodou pre obce je to, že nemusia mať hneď pri obstaraní majetku finančné prostriedky v plnej výške

nelineárne lízingové splátky - výhodou je možnosť upraviť splátkový kalendár v závislosti od využívania prenajímaného majetku napr. sezónne

úspora času

široké spektrum poskytovaných služieb lízingovou spoločnosťou - napríklad údržba, správa nehnuteľností

Nevýhody komunálneho leasingu

je drahší ako komunálny úver - táto vlastnosť je hlavným negatívom tohto spôsobu financovania.

lízing sa predražuje hlavne tým, že je nutné zaplatiť v cene lízingu aj zisk a finančné služby poskytované prenajímateľom

nájomca má obmedzené právo nakladať s daným majetkom

takmer nevypovedateľná zmluva zo strany nájomcu

Výhody komunálnych úverov

rozloženie dlhovej služby, splátok úveru a úrokov z úveru na dlhšie obdobie

nižšie zaťaženie ročného rozpočtu dlhovou službou

možnosť získať dlhodobé finančné zdroje, s dobou splatnosti až 30 rokov

najvýhodnejšia forma financovania rozsiahlejších investičných zámerov verejnoprospešného charakteru  
aj kupovaná nehnuteľnosť môže byť predmetom zabezpečenia

Nevýhody komunálnych úverov

základnou nevýhodou dlhodobých úverov je vyššia úroková sadzba v porovnaní s krátkodobým a strednodobým úverom

obdobie splácania úveru často presahuje jedno funkčné obdobie primátora alebo starostu

Financie sú pre rast obcí a miest rozhodujúce: existuje viac možností, ako ich získať

[Späť na obsah](#)

## 20. Fischerov námestník trvá na tom, že diplom získal riadnym spôsobom

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 12/09/2013; Zahraničie; tasr]

Český minister financií Lubomíra Tomana odvolal po tom, čo predložil falošný diplom. Nie však definitívne.

PRAHA. Podmienečne odvolaný námestník ministra financií ČR v demisii Lubomír Toman sa vo štvrtok ohradil voči medializovaným informáciám o tom, že sa preukazoval nepravým diplomom z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**.

Ako vyplýva z jeho vyhlásenia, ktoré sprostredkovali české elektronické médiá, Toman trvá na tom, že vzdelanie na spomínanej univerzite získal riadnym spôsobom a je pripravený predložiť na znalecké skúmanie aj príslušné dokumenty, ktoré to potvrdzujú.

Proti všetkým, údajne nepravdivým tvrdeniam, ktoré zaznievajú v tejto súvislosti v médiách, sa Toman ohradil a vyjadril presvedčenie, že ide zrejme o dôsledok administratívneho pochybenia.

Súčasne informoval, že získanie a overenie niekoľko rokov starých a už archivovaných dokumentov si vyžiada rádovo niekoľko dní.

Český minister financií v demisii Jan Fischer sa v stredu rozhodol pre odvolanie svojho námestníka Lubomíra Tomana, ktorý predložil falošný vysokoškolský diplom z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Informoval o tom internetový server Novinky.cz.

Dekan Fakulty podnikového manažmentu **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Ľuboslav Szabo v reakcii na otázku českého rezortu financií poprel, že by Toman patrila medzi absolventov univerzity.

"Pretože námestník Toman prehlásenie **Ekonomickej univerzity v Bratislave** doteraz nevyvrátil ani neuviedol na pravú mieru, rozhodol som sa ho odvolať, pretože jeho zotrvanie vo funkcii by v tejto situácii bolo pre mňa morálne a osobne nezlučiteľné," citoval server tlačovú správu Jana Fischera.

Odvolanie však nie je definitívne. Pokiaľ Toman do pondelka vierohodne preukáže získanie diplomu, môže na ministerstve financií zostať. "Pevne verím, že sa tak stane," poznamenal Fischer.

Toman nastúpil na ministerstvo financií po príchode súčasného šéfa rezortu ako nepolitický odborník s mnohoročnými skúsenosťami z pôsobenia na manažérskych funkciách vo významných medzinárodných spoločnostiach. V roku 1992 pôsobil v misii OSN UNPROFOR v bývalej Juhoslávii.

Jeho hlavnými úlohami mali byť podľa vtedajších informácií periodika E15 analýza stavu IT projektov v rezorte s dôrazom na efektivitu uhradených nákladov a vyhodnotenie stavu prípravy čerpania finančných prostriedkov v rámci nového programového obdobia.

Toman, ktorý zostáva zatiaľ zamestnancom rezortu, by v prípade definitívneho odvolania prišiel zrejme aj o post v dozornej rade Českého Aeroholdingu.

tasr

[Späť na obsah](#)

## 21. Nezabúdajte na konečných používateľov

[Téma: Ekonomická univerzita; InfoWare; 09/09/2013; 08/2013,09/2013; s.: 7; MAGAZÍN; Redakcia]

Katarína Kováčová, Country Manager, ReachLocal Slovakia Franchise

Katarína Kováčová nastúpila na pozíciu Country Manager v on-line marketingovej agentúre ReachLocal Slovakia Franchise, s.r.o., v júli 2012. Je zodpovedná za riadenie operácií v rámci celej krajiny. Svoju kariéru začínala v konzultantskej spoločnosti Accenture, kde pôsobila ako analytička nákupu. Neskôr pracovala pre spoločnosti Google a Yahoo! na pozícii manažérky finančných vzťahov s mediálnymi a reklamnými agentúrami. V januári 2011 nastúpila do funkcie obchodnej manažérky v spoločnosti Ataxo. Katarína Kováčová má magisterský titul z finančnictva, investovania a bankovníctva z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Má aj diplom z on-line marketigu a reklamy so zameraním na PR a e-commerce z Fitzwilliamovho inštitútu v Írsku.

Ako ste sa dostali k IT?

Katarína Kováčová: Po škole som sa rozhodla venovať marketingu, ktorý som paradoxne nevyštudovala. Počas môjho pobytu v Dubline sa vyskytla príležitosť pracovať pre spoločnosť Google. Niekoľkokolový pohovor bol pre mňa veľkou výzvou, a hoci pozícia na finančnom oddelení nebola presne to, čo som chcela robiť, nakoniec ma presvedčila perspektíva budúceho profesionálneho uplatnenia sa v marketingu. A stalo sa :-). Google sa stal mojím odrazovým mostíkom na získanie práce snov. Svoju realizáciu som nakoniec našla v agentúrach zaoberajúcich sa internetovou reklamou, ktoré sú s novými trendmi v oblasti informačných technológií nevyhnutne veľmi úzko spojené. Spoločnosť ReachLocal, v ktorej momentálne pôsobím, sa vďaka vývoju svojej patentovanej technológie na správu a optimalizáciu reklamných kampaní na internete zaradila na zoznam najrýchlejšie rastúcich technologických firiem sveta- Deloitte Technology Fast 500.

Čím sú pre vás IT zaujímavé?

Katarína Kováčová: Je to neustále sa meniace, dynamické prostredie, ktoré si vyžaduje, aby človek rýchlo napredoval. Nuda nehrozí!

V akej inej oblasti mimo IT by ste chceli pracovať?

Katarína Kováčová: V žurnalistike. Písať o udalostiach z bežného života z rôznych kútov sveta a sprostredkovať ľuďom iný pohľad na svet.

Ktoré oblasti IT sú pre budúcnosť podľa vás najperspektívnejšie?

Katarína Kováčová: V oblasti prieniku marketingu a informačných technológií, v ktorej sa pohybujem, je niekoľko jasných trendov. Prvý z nich je mobilný marketing a vývoj s ním súvisiacich technológií. Druhý je ďalší rozvoj a využitie sociálnych sietí, analýza a spracovanie obrovského množstva dát, ktoré z týchto sociálnych médií môžeme získať, a navrhovanie možností, na čo tieto informácie v priamej interakcii s používateľmi vieme využiť. Zaujímajú ma aj marketingové experimenty postavené na vývoji nových nástrojov, ktoré ReachLocal momentálne testuje na americkom trhu. V dobe globálneho internetu a výrazného oddelenia sveta on-line a off-line považujeme za najväčšiu výzvu lokalizáciu reklamy tak, aby firmy mohli prostredníctvom internetu osloviť zákazníkov vo svojom okolí. S tým zároveň súvisí vývoj technologickej platformy, ktorá umožní celý nákupný proces vrátane off-line služieb elektronizovať a realizovať on-line.

Aké máte záujmy, koníčky?

Katarína Kováčová: V dňoch, keď potrebujem vybiť energiu a pripraviť sa na dôležité stretnutie, chodím behať. Naopak, keď potrebujem energiu načerpať a oddýchnuť telo aj dušu, chodím na jogu. Momentálne mi však väčšinu voľného času zaberá 5-mesačná fenka Lea.

Váš odkaz IT komunite?

Katarína Kováčová: Nezabúdajte na konečných používateľov/spotrebiteľov. Tí sú primárnym dôvodom, prečo prichádzame stále s novými, inovatívnejšími riešeniami a nástrojmi.

[Späť na obsah](#)

## 22. Slovenské rodinné podniky nie sú pripravené na generačnú výmenu

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 13/09/2013; Investujeme.sk; Peter Apolen]

Najúspešnejšie slovenské firmy majú za sebou dve desiatky rokov podnikania. Je čas na generačnú výmenu. No mnohé spoločnosti na tento proces nie sú pripravené.

Dvadsať rokov existencie slovenských firiem je to znakom úspešnosti. No prináša so sebou jeden problém. Až štyri pätiny slovenských podnikov samé charakterizujú ako rodinné. A 20 rokov je práve čas, keď si jedna generácia dokáže uchovať svoje riadiace, rozhodovacie a analytické schopnosti v najlepšej kondícii. Teraz je teda čas na prechod generácií.

Nezáujem potomkov

Poradenská spoločnosť PwC tvrdí, že až tretina vlastníkov rodinných podnikov nemá vypracovaný plán odovzdania nástupníctva. Ďalšia jedna šestina si ho plánuje pripraviť v priebehu jedného až dvoch rokov. "Slovenskí majitelia proces generačnej výmeny v riadení podceňujú," hovorí Monika Krošláková z Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Vedie tu samostatný predmet Rodinné podnikanie a je autorkou publikácií na túto tému.

Dodáva, že problém pri odovzdávaní vedenia nemusí byť v odchádzajúcej generácii majiteľov ale v ich deťoch. Až dve tretiny rodinných podnikov sú totiž živnostníkmi a podnikajú v obchode, stravovaní, cestovnom ruchu, stavebníctve, či poľnohospodárstve. "Mladí ľudia nechcú pokračovať v remese svojich otcov. Dávajú sa radšej ľahšou cestou a pracujú v iných firmách ako zamestnanci," hovorí M. Krošláková.

Odchádzajúci vlastník a manažér má tri možnosti. Vybrať a vychovať si zo svojich príbuzných nasledovníka, stiahnuť sa a riadenie prenechať platenému manažmentu, alebo podnik predať. Vďaka tomu hrozí, že veľká časť súčasných rodinných firiem stratí svoj esprit, ktorý ich robil výnimočnými a pomohol im prežiť dve desaťročia.

"Iba 30 percent rodinných podnikov je schopných prežiť transfer z prvej generácie. Približne 15 percent prežije prechod z druhej generácie na tretiu a len tri percent si udrží svoju existenciu do štvrtého pokolenia," uvádza M. Krošláková v publikácii Rodinné podnikanie. Manažment prechodu generácií pritom môže trvať päť až 15 rokov. Vhodného kandidáta treba vybrať ešte v rannom veku, potom ho postupne zasvecovať do firemnej kultúry a najdôležitejšie je zvládnutie manažérskych zručností. Riešením môže byť i získavanie praxe v zahraničí, alebo v inej spoločnosti.

Nevôľa zakladateľov

Problematický môže byť samotný prechod kompetencií. Zakladatelia mávajú tendenciu ponechať si v dôležitých rozhodnutiach právo veta, alebo inak si poistiť kontrolu nad smerovaním firmy. No nástupca sa tak ocitá v zajatí nedôvery. Nie len že musí presvedčiť o svojej kvalite dovtedajšie osadenstvo podniku zvyknuté na predchádzajúceho šéfa, no i v rodine necíti vďaka neustálej kontrole dostatočnú slobodu.

Dôvodom zlyhania pri generačnej výmene je i vnútorná nevôľa zakladateľa prenechať podnik následníkovi. Otáľa s výberom a prípravou a necháva to na poslednú chvíľu. No vtedy už môže byť neskoro. Väčšina takých podnikov sa potom predáva. I to je dôvodom vysokého počtu akvizícií slovenských firiem, ktoré prebiehajú v ostatných rokoch. Ďalším je viac potomkov v generácii nasledovníkov. Rozpory a rozdielne názory môžu znemožniť úspešné riadenie.

Rodinné úspechy

Rodinné firmy sú pritom za niektorými dnes úspešnými veľkými svetovými spoločnosťami. Baťa, Ford, Ikea. To všetko sú podniky predávané z generácie na generáciu. Firmy riadené manažmentom a s rozdrobeným vlastníctvom tak úspešné nebývajú. Podľa týždenníka Trend sú až dve pätiny spoločností zo svetovej top 500 pod kontrolou rodín. Väčšina ich je v Južnej Amerike, Ázii, ale i v Európe. Tu sa rodiny presadzujú najmä vo vinárstvach, pivovaroch a pri hoteloch. Teda všade, keď podnik potrebuje dušu.

Rodinné podniky mávajú vyššiu kvalitu produkcie. Zvyšuje ju osobný vklad vlastníkov. Generačná niť býva predmetom marketingovej komunikácie. Takéto spoločnosti sú rýchlejšie v rozhodovaní a vedia lepšie zaangažovať zamestnancov.

V niektorých krajinách je rodinné podnikanie riadené zvláštnou legislatívou. Slovenské zákonodarstvo zatiaľ pojem rodinný podnik nepozná a svoj zákon nemá.

[Späť na obsah](#)

## 23. Chaos a anarchia v Líbyi

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 18:00; 15/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; zo zahraničia; Tamara Lištiaková]

Juraj Jedinák, moderátor: "Dva roky po zvrhnutí režimu Muammara Kaddáfího bojuje Líbya s chaosom a anarchiou. Pozorovatelia hovoria o najhoršej kríze od pádu režimu. Pre protesty zamestnancov ropných spoločností výrazne klesla produkcia ropy. Krajina každý deň prichádza o stotridsať miliónov dolárov. Generálny prokurátor vydal zatykač na protestujúcich lídrov."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Líbyjská vláda postupne stráca kontrolu nad krajinou. Tú si podmaňujú kmeňoví militanti. Štrajkujú zamestnanci ropných plošín, ktorí sa navyše snažia ropu predávať na vlastnú päsť, aby zisk nešiel do štátnej kasy, ale do ich vrecák. To pociťujú aj bežní Líbyjčania. Na čerpacích staniciach hodiny čakajú na pohonné látky, v hlavnom meste Tripolis zase na hodiny vypadáva elektrina, keďže v elektrárňach chýba ropa. A tá je hlavným zdrojom príjmov krajiny. Jej produkcia sa pre protesty znížila z jeden a pol milióna barelov denne na približne dvestotisíc, čiže o takmer deväťdesiat percent. Aké to môže mať dôsledky, pre Rádiožurnál spresňuje expert na Líbyu Mattia Toaldo z think tanku European Council on Foreign Relations."

Mattia Toaldo, think tank European Council on Foreign Relations: "Ak klesá produkcia ropy, hrozí kolaps celého systému. Bezpečnostná kríza, v ktorej sa krajina zmieta od začiatku revolúcie, bude eskalovať."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Akákoľvek nestabilita môže v čase globalizácie mať vplyv na cenu ropy na svetových trhoch, zdôrazňuje Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**."

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "Aj Líbya, aj mnohí ďalší dodávatelia ropy sú súčasťou jedného veľkého reťazca. A keďže o tom, za koľko a koľko ropy sa predá, rozhodujú burzy, znamená to dneska vlastne, že celý ten systém je veľmi krehký a veľmi citlivo reaguje na všetky výkyvy. Typickým predstaviteľom vlastne toho, čo to všetko môže znamenať, je napríklad Sýria. Sýrska ekonomika prakticky nie je žiadnym hráčom, pokiaľ ide o ropné trhy, a napriek tomu napätie, ktoré vzniklo v súvislosti s možnou inváziou, znamenalo behom niekoľkých týždňov zvýšenie ceny ropy až na stopätnásť dolárov z predchádzajúcich necelých sto."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Dodajme, že v Líbyi nechýba iba ropa a pohonné látky, ale aj pitná voda, pretože milície zničili čerpadlá v mnohých studniach."

-END

[Späť na obsah](#)

## 24. Líbya: Najhoršia kríza od pádu režimu

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 22:00; 15/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; zo zahraničia; Tamara Lištiaková]

Peter Kollárik, moderátor: "Dva roky po zvrhnutí režimu Muammara Kaddáfího bojuje Líbya s chaosom a anarchiou. Pozorovatelia hovoria o najhoršej kríze od pádu režimu. Pre protesty zamestnancov ropných spoločností výrazne klesla produkcia ropy. Krajina každý deň prichádza o stotridsať miliónov dolárov. Generálny prokurátor vydal zatykač na lídrov demonštrácií."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Líbyjská vláda postupne stráca kontrolu nad krajinou. Tú si podmaňujú kmeňoví militanti. Štrajkujú zamestnanci ropných plošín, ktorí sa navyše snažia ropu predávať na vlastnú päsť, aby zisk nešiel do štátnej kasy, ale do ich vrecák. To pociťujú aj bežní Líbyjčania. Na čerpacích staniciach hodiny čakajú na pohonné látky, v hlavnom meste Tripolis zase na hodiny vypadáva elektrina, keďže v elektrárňach chýba ropa. A tá je hlavným zdrojom príjmov krajiny. Jej produkcia sa pre protesty znížila z jeden a pol milióna barelov denne na približne dvestotisíc, čiže o takmer deväťdesiat percent. Aké to môže mať dôsledky, pre Rádiožurnál spresňuje expert na Líbyu Mattia Toaldo z think tanku European Council on Foreign Relations."

Mattia Toaldo, think tank European Council on Foreign Relations: "Ak klesá produkcia ropy, hrozí kolaps celého systému. Bezpečnostná kríza, v ktorej sa krajina zmieta od začiatku revolúcie, bude eskalovať."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Akákoľvek nestabilita môže v čase globalizácie mať vplyv na cenu ropy na svetových trhoch, zdôrazňuje Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**."

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "Aj Líbya, aj mnohí ďalší dodávatelia ropy sú súčasťou jedného veľkého reťazca. A keďže o tom, za koľko a koľko ropy sa predá, rozhodujú burzy, znamená to dneska vlastne, že celý ten systém je veľmi krehký a veľmi citlivo reaguje na všetky výkyvy. Typickým predstaviteľom vlastne toho, čo to všetko môže znamenať, je napríklad Sýria. Sýrska ekonomika prakticky nie je žiadnym hráčom, pokiaľ ide o ropné trhy, a napriek tomu napätie, ktoré vzniklo v súvislosti s možnou inváziou, znamenalo behom niekoľkých týždňov zvýšenie ceny ropy až na stopätnásť dolárov z predchádzajúcich necelých sto."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Dodajme, že v Líbyi nechýba iba ropa a pohonné látky, ale aj pitná voda, pretože milície zničili čerpadlá v mnohých studniach."

-END

[Späť na obsah](#)

## 25. Znamky niekde pomôžu, inde nie

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 14/09/2013; s.: 17; Magazín Víkend; or]

Výsledky maturitnej skúšky akceptujú vysoké školy na Slovensku rôznou mierou.

Váha známok z maturitného vysvedčenia nie je pri prijatí na vysokú školu rozhodujúca. "Či fakulta zohľadní výsledky externej časti maturitnej skúšky, alebo ústnej formy internej časti, je vecou akademických senátov fakúlt," hovorí riaditeľka Národného ústavu certifikovaného merania vzdelávania Romana Kanovská. Dodáva, že akceptácia výsledkov maturitnej skúšky nie je vymožitelná zákonnou formou. V praxi a reálnom živote to znamená, že fakulty, na ktoré sa hlási väčší počet uchádzačov a ktoré si môžu svojich študentov vyberať, zohľadňujú výsledky externej maturity. Naopak, fakulty alebo vysoké školy, ktoré musia robiť nábor študentov, sa snažia žiakov prilákať čo najmäkšími kritériami, niektorým stačí priniesť maturitné vysvedčenie ako doklad o ukončení stredoškolského štúdia. Na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** sú prijímacie testy povinné pre všetkých. "Maturitné vysvedčenie a známky zo strednej školy nezohľadňujeme, nikoho nechceme známkami zvýhodňovať," hovorí rektor Rudolf Sivák. Dodáva, že ak sú študenti výborní na strednej škole, tak by im nemalo robiť problém zvládnuť prijímacie skúšky tak, aby vyhovel kritériám. Prístup jednotlivých fakúlt Univerzity Komenského v Bratislave je rôzny. "Spravidla závisí od toho, či fakulta uskutočňuje prijímacie skúšky, alebo nie. Na fakultách, na ktorých sa uchádzači musia podrobiť prijímacej skúške, výsledky nehrajú žiadnu, prípadne len malú úlohu (lekárske fakulty, filozofická fakulta)," povedal prorektor univerzity Ján Pekár. Na druhej strane fakulty, ktoré prijímajú bez prijímacích skúšok, zvyčajne berú výsledky maturitnej skúšky do úvahy. Napríklad fakulta sociálnych a ekonomických vied zostavuje poradovník len na základe výsledkov externej časti maturitnej skúšky z jazyka slovenského a jazyka anglického na úrovni B1 a B2. Na prijatie na fakultu matematiky, fyziky a informatiky bez prijímacej skúšky treba vykonať maturitnú skúšku z matematiky, prípadne fyziky či informatiky. Sú však aj fakulty, ktoré prijímajú bez prijímacej skúšky a výsledky maturity neberú do úvahy. (or)

"Akceptácia výsledkov maturitnej skúšky nie je vymožitelná zákonnou formou." Romana Kanovská, riaditeľka Národného ústavu certifikovaných meraní vzdelávania

[Späť na obsah](#)

## 26. Košice zažili hotovú erupciu. Ružomberok, Trenčín, Bystrica pravý opak

[Téma: Ekonomická univerzita; tnoviny.sk; 13/09/2013; TVnoviny; TVNOVINY.sk / mg]

Pri Váhu stratili polovicu študentov.

Už onedlho sa na vysokých školách začne nový akademický rok. Hoci na nich stále študujú desaťtisíce ľudí, počet vysokoškolákov v predošli rokoch už výrazne klesal, vyplýva z údajov Ústavu informácií a prognóz školstva.

Na verejných univerzitách, ktoré sú vo vysokoškolskom vzdelávaní stále dominantné, bolo najviac študentov v roku 2007.

V bakalárskom a magisterskom štúdiu bolo denne aj externe zapojených 182 481 ľudí (absolútny rekord padol v roku 2008, keď po započítaní súkromných a štátnych škôl malo Slovensko 214 309 vysokoškolákov).

Vlani bolo na verejných vysokých školách už len 150 510 "bakalárov" a "magistrov". Zmenšila sa drvivá väčšina škôl - najviac strácal Trenčín, Ružomberok a Banská Bystrica.

Medzi univerzitami sú však aj tri výnimky - pričom dve pripadajú na Košice.

Školy, kde vlani počet študentov oproti roku 2007 stúpol:

škola rok 2012 rok 2007 nárast v percentách



Veterinárna univerzita Košice 1815 1224 32,56  
VŠMU Bratislava 878 790 10,02  
UPJŠ Košice 7170 6876 4,1

Zdroj - UIŠ

Školy, kde vlani počet študentov oproti roku 2007 klesol:

škola rok 2012 rok 2007 pokles v percentách  
Trenianska univerzita 3605 7030 - 48,72  
Katólická univerzita Ruomberok 6910 11 976 - 42,30  
UMB Banská Bystrica 10 854 15 576 - 30,32  
**Ekonomická univerzita Bratislava** 10 129 13 250 - 23,55  
Prešovská univerzita 9470 12 141 - 22,00  
Technická univerzita Košice 12 210 15 148 - 19,40  
UKF Nitra 10 763 13 238 - 18,70  
Univerzita J. Selyeho Komárno 1974 2332 - 15,35  
UCM Trnava 5778 6806 - 15,10  
ilinská univerzita 10345 11 779 - 12,17  
STU Bratislava 15 269 17 171 - 11,08  
UK Bratislava 22 965 25 339 - 9,37  
Ponohospodárska univerzita Nitra 8967 9867 - 9,12  
Trnavská univerzita 6237 6671 - 6,51  
VŠVU Bratislava 517 540 - 4,26  
Technická univerzita Zvolen 4163 4233 - 1,65  
Akadémia umení Banská Bystrica 491 494 - 0,60  
Slovensko 150 510 182 481 - 17,52

Zdroj - UIPŠ

Popis foto: Ilustračná snímka.

[Späť na obsah](#)

## 27. Štúdium na vysokej škole je drahé, študenti si môžu požičať

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 13/09/2013; Peniaze; Zuzana Hlavačková]

Študovať na vysokej škole je finančne náročné. Slovenskí študenti minú počas školského roka priemerne 3 600 eur. Na školné, pomôcky do školy a učebnice však potrebujú len desatinu tejto sumy. Zvyšok minú na stravu, ubytovanie, dopravu či nákupy, výraznú časť peňazí zhltnú aj voľnočasové aktivity.

Ilustračné foto.

Autor - SHUTTERSTOCK

Najvyššie finančné nároky majú študenti **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, ktorí minú priemerne 4 400 eur počas roka, najmenej peňazí potrebujú vysokoškoláci z Katólickej univerzity v Ružomberku, ktorým stačí 2 100 eur. Vyplýva to z prieskumu, ktorý pre VÚB banku robila agentúra 2muse.

Dve tretiny vysokoškolákov hovoria, že majú dostatok peňazí, no mnohí sa zároveň obávajú finančnej náročnosti štúdia. Zdrojom financií sú pre nich predovšetkým rodičia. Dve tretiny vysokoškolákov kvôli peniazom brigádujú počas leta a len o niečo menej ich pracuje aj počas školského roka.

Nie v každom prípade však rodičia dokážu pokryť náklady na štúdium. Jednou z možností financovania štúdia je aj úver od banky určený priamo pre študentov. Takýto produkt ponúkajú viaceré banky. Napríklad VÚB ponúka Flexipôžičku pre študentov. Vysokoškoláci si s ňou môžu požičať až 5 000 eur na obdobie jedného až šiestich rokov. Zvýhodnená úroková sadzba je platná pre každého záujemcu, aktívni študenti úver získajú ešte o percento lacnejšie. "Zľavu dáme študentom, ktorí majú výborný prospech, zapájajú sa do študentskej vedeckej odbornej činnosti alebo sú aktívnymi dobrovoľníkmi. Okrem lepšej sadzby ušetria aj polovicu poplatku za poskytnutie úveru," hovorí Melinda Péková, vedúca oddelenia úverov VÚB banky. Pôžička je bezúčelová, takže z nej študent môže zaplatiť čokoľvek – školné, internát, počítač, alebo aj zahraničný študijný pobyt.

Úver ponúka aj UniCredit Bank. "Študentom vysokých škôl denného štúdia, ktorí si na štúdium potrebujú požičať, ponúkame spotrebný úver až do výšky 10-tisíc eur s možnosťou odkladu splátok istiny počas



dĺžky obdobia štúdia. Do 2 000 eur získajú mladí úver aj bez dokladovania príjmu rodičov, rodičia však pristupujú k záväzku a podpisujú spolu so študentom zmluvu o úvere," vysvetľuje Zuzana Ďuďáková, hovorkyňa UniCredit Bank.

Slovenská sporiteľňa podľa hovorcu Štefana Frimmera ponúka študentom denného štúdia už od prvého ročníka a interným doktorandom vo veku od 18 do 26 rokov zvýhodnený Spotrebný úver na Čokoľvek pre vysokoškolákov. Úver je vo výške od 1 000 do 8 500 eur a banka ho poskytuje všetkým študentom bez ohľadu na to, v akej krajine študujú. "Je to bezúčelový úver, preto nie je potrebné dokladovať, na čo boli poskytnuté finančné prostriedky použité. Všetkým študentom poskytujeme tieto úvery s rovnakou úrokovou sadzbou, ktorá zostáva nezmenená až do konca doby splatnosti úveru," dodáva Frimmer.

"Výška študentského úveru je medzi 600 až 6 000 eurami s tým, že študent si môže zvoliť splatnosť až 10 rokov. Peniaze môže mať na svojom účte ihneď, môže ich použiť na čokoľvek, čo potrebuje, bez toho, aby nám musel účel ich použitia dokladovať. Pri spotrebiteľských úveroch ponúkame pre všetkých študentov rovnaké podmienky," konštatovala Zuzana Eliášová z ČSOB.

© AUTORSKÉ PRÁVA VYHRADENÉ

[Späť na obsah](#)

## 28. Povinná maturita z matematiky ešte nehrozí

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 13/09/2013; Jarmila Horáková]

Aj v tomto školskom roku bude možné maturitnú skúšku z jazyka nahradiť certifikátom. Možno naposledy. Pri ústnej odpovedi zo slovenského jazyka a literatúry sa bude po novom väčšia váha prikladať na jazykovú zložku ako na literárnu.

V auguste síce minister školstva Dušan Čaplovič pravdepodobne maturantov zámerom zaviesť povinnú maturitu z matematiky vystrašil, no tohtoročných štvrtákov sa to nedotkne.

"Zavedenie povinnej maturity z matematiky je zatiaľ len v rovine zámeru, detaily sa stanú predmetom širokej odbornej diskusie a následnej legislatívnej úpravy," povedal hovorca ministerstva školstva Michal Kaliňák.

Povinne sa z matematiky maturovalo až do roku 1989.

Bez zmien pravidiel

Riaditeľka Národného ústavu certifikovaných meraní vzdelávania Romana Kanovská povedala, že externej časti maturity sa tento rok nedotkne žiadna zmena.

"Nechceme každý rok zásadne meniť pravidlá hry. A už vôbec nie bez dostatočnej prípravy a informovanosti učiteľov a maturantov," zdôraznila Kanovská.

Minulý rok sa urobila pomerne vážna zmena, zvýšila sa váha výsledkov externej časti pri celkovom hodnotení maturitnej skúšky, a tá zostáva v platnosti aj v tomto školskom roku. Rovnako sa novelou školského zákona ustanovil opravný termín maturít pre tých žiakov, ktorí neuspeli v riadnom termíne.

Tento školský rok už bude opravný termín písomných maturít štandardnou súčasťou maturitnej skúšky. Certifikáty zatiaľ platia

Aj keď sa už dlhšie hovorí, že jazykovými certifikátmi sa už nebude dať nahradiť maturita z cudzieho jazyka, pre tento školský rok zostávajú v platnosti.

Návrh ministerstva školstva zrušiť certifikáty je momentálne v štádiu schvaľovacieho procesu novely školského zákona. "Ak by bol tento návrh schválený, zmena v podobe zrušenia náhrad maturitnej skúšky z cudzieho jazyka by sa vzťahovala na budúci školský rok, teda od 1. septembra 2014," vysvetľuje Kanovská.

V uplynulom školskom roku stredné školy uznali jazykové certifikáty 1 596 žiakom. Prvýkrát sa dali certifikáty využiť v školskom roku 2009/2010, záujem o ne spomedzi maturantov prejavovali asi dve percentá.

Zmena pri slovenčine

Jediná významnejšia zmena nastane pri hodnotení ústnej časti maturitnej skúšky v predmete slovenský jazyk a literatúra.

Riaditeľ odboru gymnázií a jazykových škôl ministerstva školstva Igor Gallus povedal, že sa mení vzorec na výpočet hodnotenia ústnej časti maturitnej skúšky pri slovenskom jazyku a literatúre tak, aby bola zohľadnená nová štruktúra vzdelávacieho obsahu a časová dotácia odporúčaná pre jednotlivé zložky predmetu slovenský jazyk a literatúra.

Zmena spočíva v tom, že kým pri ústnej forme maturitnej skúšky sa doteraz väčšia váha hodnotenia prikladala na literárnu zložku ako na jazykovú, po novom sa bude väčšia váha prikladať na jazykovú zložku ako na literárnu alebo obe zložky budú rovnocenné.

"Príslušný vzorec bude určený predmetovou komisiou pre jednotlivé triedy podľa formulácie maturitných zadaní," dodal Gallus.

Ministerstvo tento krok zdôvodňuje tým, že ešte v roku 2008 došlo k zmene štruktúry obsahu vyučovacieho predmetu slovenský jazyk a literatúra v štátnych vzdelávacích programoch, ktorá sa odzrkadlila aj na vnútornom pomere jazykovej a literárnej zložky.

Bola posilnená jazyková zložka ako z hľadiska obsahu tak aj z hľadiska odporúčanej časovej dotácie.

Maturanti by teda na túto zmenu mali byť pripravení.  
Matematika v nedohľadne

Hovorca ministerstva školstva Kaliňák tlmočil, že v tejto chvíli nie je možné vyjadriť sa k termínu, kedy by mala byť povinná maturita z matematiky zavedená do praxe. Ešte v lete ju minister Čaplovič plánoval presadiť zákonom v budúcom roku.

Dnes matematika patrí medzi voliteľné maturitné predmety. Tento rok z nej maturovalo 14,6 percenta všetkých maturantov.

Z písomnej časti neprešli asi 140, tí si test opravovali teraz v septembri.

"Zavedenie povinného maturitného predmetu sa nemôže dotknúť detí, ktoré sú už teraz prijaté na stredných školách. Nebolo by to spravodlivé. Rok, o ktorom uvažujeme, je rok 2015. To znamená, dotklo by sa to prvákov, ktorí nastúpia do gymnázií a stredné školy v septembri 2015," povedal v lete Čaplovič.

V novom návrhu štátnych osnov, o ktorých prebieha do konca októbra diskusia, chce ministerstvo presadiť viac hodín matematiky a prírodovedných predmetov v školách.

Podľa ministra by mali mať všetky gymnáziá v budúcnosti minimálne jednu prírodovednú triedu.

#### ILUSTRÁČNÉ FOTO - TASR

V čom sa študentom darí, čo im nejde

Testy externej časti maturitnej skúšky z vyučovacích jazykov, cudzích jazykov úrovne B1 a B2 a z matematiky písalo v minulom školskom roku spolu v riadnom a náhradnom termíne 56 345 žiakov zo 751 stredných škôl.

Slovenský jazyk a literatúra

Priemerná úspešnosť testu bola 61,8 percent, gymnazisti boli oproti žiakom stredných odborných škôl a konzervatórií lepší o vyše 16 percent.

Najvyššiu úspešnosť dosiahli maturanti v úlohách na čítanie s porozumením.

Lepší boli v úlohách vyžadujúcich porozumenie umeleckému textu ako v úlohách zameraných na prácu s odborným textom.

Problém im nerobili jednoduché úlohy z literárnej teórie, napríklad pri určovaní rýmu.

Menej sa im darilo v oblasti literárnej histórie, ťažkosti im robila problematika povinného diela, identifikácia literárneho smeru, tiež sa menej orientovali v aplikácii literárnovedných termínov.

Matematika

V externej časti maturitnej skúšky sa maturantom najmenej darilo v testoch z matematiky.

Priemerný študent vyriešil iba polovicu úloh.

Tak žiaci gymnázií ako aj stredných odborných škôl a konzervatórií dosiahli najlepšie výsledky v oblasti základy matematiky.

Gymnazisti najnižšiu úspešnosť dosiahli v oblastiach kombinatorika, pravdepodobnosť, štatistika. Žiaci stredných odborných škôl a konzervatórií v oblasti funkcie.

Anglický jazyk úroveň B1 (stredné odborné školy a konzervatóriá)

Najvyššiu úspešnosť v teste dosiahli v počúvaní s porozumením. Najnižšiu v gramatike. Pri počúvaní s porozumením mali problémy so zachytením informácií obsahujúcej náročnejšiu lexiku alebo zložitejšie gramatické štruktúry, so zachytením dvoch po sebe nasledujúcich informácií potrebných pre správne riešenie alebo s identifikovaním informácií, ktoré sa v nahrávke nevyskytovali. Najproblematickejšie bolo doplnenie slov do zhrnutia textu. Veľmi úspešne riešili položky zamerané na zachytenie hlavnej informácie, a to najmä také, ktoré vyžadovali zapojenie len nižších myšlienkových operácií.

Nemecký jazyk úroveň B2 (gymnaziá)

Najvyššiu úroveň v teste úrovne B2 aj v teste úrovne B1 dosiahli v počúvaní s porozumením. Za najťažšie úlohy pri počúvaní s porozumením považovali žiaci tie, ktoré vyžadovali zapojenie vyšších myšlienkových operácií. Vyššiu úspešnosť riešenia dosiahli pri úlohách s jednoduchšou lexikou. V gramatike a lexike im spôsobovali problémy úlohy s dopĺňaním slov, respektíve ich častí do kontextu. Zaostávali aj pri úlohách s výberom krátkej odpovede z definovanej banky slov. Pri čítaní s porozumením najlepšie zvládli úlohy zamerané na hľadanie špecifickej informácie a úlohy, pri ktorých mali určiť pravdivosť, respektíve nepravdivosť daného tvrdenia.

Zdroj - NUCEM (or)  
Maturita od A po Z

Maturitná skúška pozostáva z dvoch častí - externej a internej, pričom interná časť sa pri vyučovacích a cudzích jazykoch delí na písomnú formu a ústnu formu.

Do 15. septembra

Žiaci, ktorí získali jazykový certifikát, môžu do tohto termínu požiadať riaditeľa školy o uznanie náhrady maturitnej skúšky z cudzieho jazyka. Jazykový certifikát nesmie byť vydaný skôr ako dva roky pred termínom konania skúšky.

Do 30. septembra 2013

Musia žiaci posledných ročníkov gymnázií, posledného ročníka študijného odboru v strednej odbornej a štvrtého ročníka šesťročného študijného odboru v konzervatóriu písomne oznámiť triednemu učiteľovi predmety, ktoré si zvolili na maturitnú skúšku. Zároveň oznámia aj predmety, z ktorých chcú vykonať dobrovoľnú maturitnú skúšku. Pri cudzích jazykoch si zvolia úroveň B1 alebo B2.

Do 15. októbra

Ak by si niekto chcel zmeniť predmet, spôsob vykonania alebo sa dodatočne prihlásiť na maturitu musí tak urobiť do tohto termínu a opäť písomne.

Kedy iný termín

V osobitných prípadoch (dlhodobý pobyt v zahraničí, zdravotný stav žiaka) môže riaditeľ školy povoliť iný termín, najneskôr do 31. januára 2014.

Do 1. marca 2014

Ak by žiak získal jazykový certifikát v školskom roku, v ktorom koná maturitu, môže požiadať riaditeľa školy o uznanie náhrady maturity z príslušného cudzieho jazyka najneskôr do 1. marca 2014. Termíny konania maturitnej skúšky

18. marec 2014 (utorok)

Riadny termín externej časti maturitnej skúšky a písomnej formy internej časti maturitnej skúšky zo slovenského jazyka a literatúry.

19. marec 2014 (streda)

anglický jazyk, francúzsky jazyk, nemecký jazyk, ruský jazyk, španielsky jazyk, taliansky jazyk

20. marec 2014 (štvrtok)

matematika

21. marec 2014 (piatok)

maďarský jazyk a literatúra, ukrajinský jazyk a literatúra

Ústne maturity

Od 19. mája 2014 do 6. júna 2014

Presný termín internej časti určia odbory školstva obvodných úradov v sídle kraja.

Náhradný termín externej časti

11. – 16. apríla 2014

Dni konania náhradného termínu pre jednotlivé predmety stanoví Národný ústav certifikovaných meraní vzdelávania na základe počtu prihlásených žiakov.

Neúčast' na maturite

Ak by sa žiak nezúčastnil bez ospravedlnenia na maturitnej skúške posudzovať by sa akoby dňom nasledujúcim po termíne konania skúšky štúdium zanechal.

Pozor na nevhodné správanie

Ak by sa žiak na niektorej časti skúšky správal nevhodne, napríklad by odpisoval, môže jeho skúšku dozerajúci učiteľ alebo predseda maturitnej komisie prerušiť.

Ak by mu nedovolili pokračovať, musí opakovať skúšku alebo jej časť v riadnom termíne nasledujúceho školského roka.

Kto zmaturoje

Na to, aby žiak zmaturoval z vyučovacieho jazyka a cudzieho jazyka, musí dosiahnuť viac ako 33 percent bodov z externej časti alebo viac ako 25 percent bodov z písomnej formy internej časti, ak je z ústnej formy internej časti hodnotený známku 1 až 3.

V prípade, že je z ústnej formy internej časti hodnotený známku 4, musí na úspešné zvládnutie maturitnej skúšky dosiahnuť viac ako 33 percent bodov z externej časti a súčasne viac ako 25 percent bodov z písomnej formy internej časti.

Na úspešné zmaturovanie z matematiky je potrebné získať viac ako 25 percent bodov z externej časti, ak získa z ústnej formy internej časti známku 1 až 3. Ak dostane z ústnej formy známku 4, potrebuje na úspešné zvládnutie matematiky viac ako 33 percent bodov v externej časti.

Opakovanie neúspešnej maturity

Opravný termín písomných maturít sa koná začiatkom septembra nasledujúceho školského roka a výsledky žiaci dostanú tak, aby sa po úspešnej maturite mohli bez problémov zapísať na štúdium na vysokej škole.

Opravnú písomnú maturitu môže žiak vykonať z jedného až dvoch predmetov. Ak v riadnom termíne žiak neuspeje z troch a viac predmetov, môže požiadať riaditeľa školy o zopakovanie celej maturitnej skúšky.

Zopakovať si môže maturitnú skúšku žiak len raz, a to do troch rokov od ukončenia posledného ročníka štúdia.

Ak žiak neuspeje na ústnej časti maturitnej skúšky, okrem septembrového opravného termínu, je ešte možný jarný opravný termín, a to vo februári nasledujúceho školského roka. Presné termíny určuje riaditeľ školy.

(or)

Ktoré literárne diela a ich autorov treba poznať

Aj keď od končiacich stredoškolákov už nikto z vyučujúcich nevyžaduje čitateľské denníky, k povinnej výbave ich vedomostí zo slovenského jazyka a literatúry patria títo autori a ich diela.

Slovenská poézia

H. Gavlovič: Valaská škola (vlastný výber)

J. Kollár: Predspev zo Slávy dcéry

S. Chalupka: Mor ho!

A. Sládkovič: Marína (vlastný výber)  
J. Botto: Smrť Jánošíkova  
I. Krasko (vlastný výber), odporúčaná zbierka Nox et solitudo  
J. Smrek (vlastný výber) odporúčaná zbierka Cválajúce dni  
R. Dilong (vlastný výber)  
M. Rúfus (vlastný výber), odporúčaná zbierka Zvony  
J. Urban (vlastný výber)  
Slovenská dráma  
J. Palárik: Dobrodružstvo pri obžinkách  
J. G. Tajovský: Statky zmätky  
I. Bukovčan: Kým kohút nezaspieva  
Slovenská próza  
M. Kukučín: Keď báčik z Chochoľova umrie  
J. G. Tajovský: Maco Mlieč  
B. S. Timrava: Ťapákovci  
M. Kukučín: Dom v stráni  
J. Cíger Hronský: Jozef Mak  
D. Chrobák: Drak sa vracia  
A. Bednár: Kolíska  
L. Mňačko: Ako chutí moc  
D. Dušek: Kufor na sny  
Svetová dráma  
Sofokles: Antigona  
W. Shakespeare: Hamlet  
Molière: Lakomec  
Svetová próza  
E. M. Remarque: Na západe nič nového  
A. S. Puškin: Kapitánova dcéra  
J. D. Salinger: Kto chytá v žite

Zdroj - ministerstvo školstva (or)  
Známky niekde pomôžu, inde nie

Výsledky maturitnej skúšky akceptujú vysoké školy na Slovensku rôznou mierou.

Váha známk z maturitného vysvedčenia nie je pri prijatí na vysokú školu rozhodujúca.

"Či fakulta zohľadní výsledky externej časti maturitnej skúšky alebo ústnej formy internej časti, je vecou akademických senátov fakúlt," hovorí riaditeľka Národného ústavu certifikovaného merania vzdelávania Romana Kanovská.

Dodáva, že akceptácia výsledkov maturitnej skúšky nie je vymožitelná zákonnou formou.

V praxi a reálnom živote to znamená, že fakulty, na ktoré sa hlási väčší počet uchádzačov a ktoré si môžu svojich študentov vyberať, zohľadňujú výsledky externej maturity. Naopak, fakulty alebo vysoké školy, ktoré musia robiť nábor študentov, sa snažia žiakov prilákať čo najmäkšími kritériami, niektorým stačí priniesť maturitné vysvedčenie ako doklad o ukončení stredoškolského štúdia.

Na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** sú prijímacie testy povinné pre všetkých. "Maturitné vysvedčenie a známky zo strednej školy nezohľadňujeme, nikoho nechceme známkami zvýhodňovať," hovorí rektor Rudolf Sivák.

Dodáva, že ak sú študenti výborní na strednej škole tak by im nemalo robiť problém zvládnuť prijímacie skúšky tak, aby vyhovel kritériám.

Prístup jednotlivých fakúlt Univerzity Komenského v Bratislave k výsledkom maturitných skúšok je rôzny.

"Spravidla závisí od toho, či fakulta uskutočňuje prijímacie skúšky alebo nie. Na fakultách, na ktorých sa uchádzači musia podrobiť prijímacej skúške, výsledky nehrajú žiadnu, prípadne len malú úlohu (lekárske fakulty, filozofická fakulta)," povedal prorektor univerzity Ján Pekár.

Na druhej strane, fakulty, ktoré prijímajú bez prijímacích skúšok, zvyčajne berú výsledky maturitnej skúšky do úvahy. Napríklad Fakulta sociálnych a ekonomických vied zostavuje poradovník en na základe výsledkov externej časti maturitnej skúšky z jazyka slovenského a jazyka anglického na úrovni B1 a B2.

Na prijatie na Fakultu matematiky, fyziky a informatiky bez prijímacej skúšky je potrebné vykonať maturitnú skúšku z matematiky, prípadne fyziky či informatiky. Sú však aj fakulty, ktoré prijímajú bez prijímacej skúšky a výsledky maturity neberú do úvahy.

(or, ILLUSTRÁČNÉ FOTO - FOTOLIA)

Jarmila Horáková

[Späť na obsah](#)

## 29. Týždeň vo financiách: Eliminuje nízku finančnú gramotnosť meno premiéra?

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 16/09/2013; Investujeme.sk; Peter Furmaník st.]

Ukazuje sa, že doktrína úsporných opatrení vlád "za každú cenu" nasilu pretlačovaná orgánmi EÚ prináša so sebou dlhodobé negatíva a obrovský rast chudoby, čo sa bude naprávať ďalších 25 rokov. UBS upozornila, že zamýšľaná banková únia problémy starého kontinentu nevyrieši a líderke Európy chýba jasná vízia.

Vznikla v roku 1850 v Montgomery (štát Alabama) a celé desaťročia (neskôr s centrárou v New Yorku), bola jednou z najväčších a určite najvýznamnejších a najslávnejších globálne pôsobiacich amerických bánk zaoberajúcich sa investičným i privátnym bankovníctvom. Bola to banka, ktorej vedenie kedysi zarábalo astronomické sumy, no dnes nás víta už len jej zašednutá graficky nevýrazná webová stránka. Banku Lehman Brothers Holdings Inc. v roku 2008 ťažko zasiahlo zrútenie amerického trhu s nehnuteľnosťami a v nedeľu uplynulo presne 5 rokov odvtedy, čo oznámila, že žiada o ochranu pred veriteľmi.

Bol to najväčší bankrot v celej histórii Spojených štátov a zároveň začiatok finančnej krízy, ktorá postupne zasiahla prakticky celý svet – niektoré regióny veľmi kruto, niektoré menej. Niekde kríza už dávno skončila, no niektoré časti sveta sa ani po rokoch nevedia z nej vymotať. Týka sa to najmä Európy.

Čo priniesla kríza?

Od pádu Lehman Brothers a následného vypuknutia globálnej finančnej krízy pred piatimi rokmi prešli veľké americké a svetové investičné banky, ktoré krízou utrpeli najviac, zásadnou premenou. Na miesta skorších gigantov nastúpili lepšie riadené spoločnosti na čele s americkou JPMorgan a britskou HSBC. Po veľkej recesii sa výrazne zmenil pomer síl v globálnej ekonomike. Zatiaľ čo Spojené štáty a najmä eurozóna spolu so strednou a východnou Európou patrili medzi porazených, z krízy víťazne vyšla Ázia na čele s Čínou a tiež Južná Amerika. Polepšila si aj subsaharská a severná Afrika a oblasť Blízkeho východu, pripomenul FXstreet.

Z celosvetového pohľadu kríza najhoršie zasiahla južnú, strednú a východnú Európu. Na starom kontinente však zostali ostrovčeky sily a pozoruhodný bol obzvlášť prípad Poľska, ktoré ako jediná

krajina EÚ nezažila počas krízy ekonomický pokles! Relatívne veľmi dobre si viedli aj škandinávské krajiny, ktorých výkon kontrastoval s prepacom krajín južnej Európy, v ktorých globálna kríza urýchlila ťažkú dlhovú krízu. Najtypickejším príkladom je Grécko, ktorého ekonomika padá už šiesty rok po sebe!

K uvedenému ešte dodajme, že podľa britskej humanitárnej organizácie Oxfam international počas nasledujúcich rokov pribudne v Európe cca 25 miliónov chudobných, a to predovšetkým vinou úsporných opatrení vlád v zadlžených krajinách. Ukazuje sa totiž, že doktrína úsporných opatrení za každú cenu donedávna nasilu pretlačovaná európskymi orgánmi prináša so sebou dlhodobé negatíva.

Podľa Oxfam international by sa totiž celkový počet Európanov ohrozených relatívnym nedostatkom a spoločenským vylúčením mohol do roku 2025 vyšplhať na úroveň 146 miliónov, čo je takmer tretina celkového obyvateľstva starého kontinentu. A návrat na životnú úroveň z roku 2007 bude trvať ďalších 25 rokov!

Aby sme to rozmenili na drobné, tak uveďme, že drastické úsporné opatrenia nestabilizovali dlhové bremeno, iba zvýšili nerovnosť a zadusili hospodársky rast. Podľa Maxa Lawsons z Oxfam international šetrenie len zhoršuje už aj tak zlú ekonomickú situáciu, mzdy nestíhajú infláciu a výsledkom je, že každý tretí Európan bude ohrozený chudobou.

Krajiny EÚ, o ktorých sa hovorí

V Týždňoch vo financiách sa odteraz budeme pravidelne venovať tým krajinám EÚ, o ktorých sa v predchádzajúcom týždni najviac písalo v médiách a ktorých problémom najviac pozornosti venovali analytici. Tentoraz to bolo Taliansko, ktoré sa opäť raz nachádza na šikmej plošine nedôvery investorov, pričom osud talianskej koalície vlády je viac ako neistý.

Daňovými, ale aj morálnymi poklesmi bývalého premiéra Silvia Berlusconiho (vrátane sexu s maloletou!), sa zaoberá niekoľko súdov a môže už čoskoro stratiť poslancový mandát. Jeho partajní spolupracovníci zo strany Il Popolo della Libertá (PDL) však viackrát pohrozili, že sa postarajú o pád vlády, ak ich predseda príde o mandát.

Dodajme ešte, že taliansky podnikateľský zväz Confindustria zlepšil výhľad tamojšej ekonomiky na tento i budúci rok, zároveň však varoval, že hospodárske oživenie by mohla ohroziť práve politická nestabilita. Zväz predpokladá, že tretia najväčšia ekonomika eurozóny tento rok klesne o 1,6 percenta, kým v predchádzajúcej prognóze sa rátalo s prepacom o 1,9 percenta.

Ďalej spomeňme Francúzsko, ktoré čaká výrazne pomalší rast a naopak vyšší deficit štátneho rozpočtu, ako sa pôvodne predpokladalo. Priznal to minister financií Pierre Moscovici. Hrubý domáci produkt sa má v budúcom roku zvýšiť len o 0,9 percenta namiesto doteraz uvádzaných 1,2 percenta. Deficit verejných financií bude kvôli tomu klesať pomalšie, než sa čakalo. V tomto roku má rozpočtový deficit Francúzska činiť 4,1 percenta HDP, namiesto doteraz uvádzaných 3,7 percenta. Budúci rok deficit klesne na 3,6 percenta.

Pripomeňme, že francúzska vláda ešte donedávna dúfala, že sa jej podarí na budúci rok znížiť deficit na 2,9 percenta. Krajina galského kohúta sa však, ako sme o tom už písali, stala obeťou svojej zašlej slávy a čoraz viac sa dostávajú k slovu populisti. Napríklad extrémistka Marine Le Pen, ktorá sa neustále vyhráza, že ak vyhrá najbližšie voľby, jej prvý krok bude, že Francúzsko odíde z EÚ a eurozóny a euro skončí.

A najhorúcejším zemiakom v rukách EÚ bolo po celý minulý týždeň Slovinsko, kedysi pýcha eurozóny a jej najrýchlejšie rastúci člen. Krajinu totiž deptá nezdravý bankový sektor – jednak malé súkromné banky, ale aj štátne peňažné ústavy, ktoré neprešli žiadnou transformáciou a ozdravením a ešte stále fungujú takpovediac podľa starého socialistického modelu.

Slovinsko navyše bojuje s vysokým verejným dlhom a jeho vláda oznámila, že plánuje zatvoriť dve banky – Factor Banku a Probanku. Ich zatvorením chce zabrániť rozšíreniu nákazy do celého bankového sektora. Doplníme, že tri slovinské banky – NLB, Nova KBM a Abanka Vipava – už skôr uviedli, že budú pre tento rok od štátu potrebovať pomoc v celkovej výške jednej miliardy eur.

Problém je viac ako akútne – slovinské banky majú vo svojich portfóliách zlé úvery v hodnote 7,5 miliardy eur, čo je väčšia suma než pätina slovinského HDP! A tak nie div, že po oznámení o zatvorení dvoch bánk sa Slovinskom začali zaoberať najvyšší európski činovníci a Európska centrálna banka (ECB) z obavy, aby sa slovinská nákaza nepreniesla do ďalších krajín navrhla, aby krajina požiadala o finančnú pomoc.

Ľubľana však pomoc z eurovalu odmieta. Ministri financií eurozóny sa v rámci zasadnutia tzv. Euroskupiny nakoniec v piatok zhodli, že Slovinsko zahraničnú pomoc nateraz nepotrebuje. "Veríme, že podnikne potrebné kroky," uviedol šéf Euroskupiny Jeroen Dijsselbloem. Podľa slovinského ministra

Urosa Cufera jeho krajina má údajne dostatok peňazí na to, aby ozdravila domáci bankový sektor vlastnými silami.

Cyprus dostane peniaze, o Grécku sa uvažuje

Ďalšou z tém, ktorými sa ministri financií eurozóny koncom týždňa v litovskom hlavnom meste Vilnius zaoberali, bol Cyprus. Súhlasili s vyplatením ďalšej časti z dohodnutej pomoci Cypru tentoraz vo výške 1,5 miliardy eur s tým, že peniaze by Cyprus mal dostať ešte tento mesiac.

Reč sa však krútila aj o Grécku, keďže sa ukazuje, že pravdepodobne bude potrebovať ďalšiu finančnú pomoc. O sume sa zatiaľ nešpekuluje, pripomeňme len, že by to bola v poradí už tretia pomoc tejto zadĺženej krajine. Jeroen Dijsselbloem však, ako zdôraznili svetové médiá, diskusiu veľmi rýchlo uzavrel s tým, že ministri financií si počkajú do novembra – decembra, kedy sa bude hodnotiť realizácia programu úsporných opatrení zo strany vlády v Aténach a potom sa vraj uvidí, či bude Grécko ešte potrebovať zahraničnú pomoc a v akej výške.

Kto má rozhodnúť o krachujúcej banke?

A do tretice ešte jedna správa zo zasadnutia ministrov tzv. Euroskupiny. Hovorili totiž aj o plánovanom spoločnom mechanizme pre riešenie problémových bánk v eurozóne ako súčasťou uvažovanej bankovej únie. Naďalej totiž straší jedna zo sporných otázok euroagendy, a síce: kto má rozhodnúť o tom, či krachujúcu banku treba zavrieť alebo naopak – zachrániť z peňazí daňových poplatníkov.

Európska komisia (EC) trvá na tom, že posledné slovo nad zadĺženou bankou majú mať európske orgány. Kým Fínsko k takémuto návrhu zo strany EC vyjadriло zdržanlivosť, nemeckí predstavitelia nahlas hovoria, že táto právomoc by mala patriť jednotlivým členským štátom EÚ. Podrobnejšie informácie zo zasadnutia ministrov tzv. Euroskupiny možno nájsť v newsroome Eurogroup.

Iný názor ako ministri financií však vyslovil výkonný riaditeľ švajčiarskej banky UBS Sergio Ermotti, podľa ktorého banková únia problémy nevyrieši: "Zavedenie európskej bankovej únie môže len ťažko vyriešiť problémy kontinentu. Banková únia totiž nemôže byť odpoveďou na problémy Európy, potrebné sú štrukturálne reformy v ekonomike i sociálnom systéme. Európska ekonomika potrebuje byť oveľa konkurencieschopnejšou."

Riaditeľka Medzinárodného menového fondu (IMF) Christine Lagarde naopak vyzvala vlády európskych krajín, aby bankovú úniu urýchlili dokončili.

Prehľad ďalších správ a udalostí z krajín eurozóny a EÚ prinášame v telegrafickej skratke:

Z Eurozóny prišli nové makroúdaje – výsledky sú horšie než sa predpokladalo. Priemyselná výroba klesla viac, než sa čakalo – v júli po sezónnom očistení sa medziročne znížila o 2,1 percenta, pričom analytici očakávali pokles len o 0,2 percenta. Lídri EÚ hovoria o tom, že Únia ma tú najhoršiu časť krízy už za sebou. Český trh práce zaznamenal počas prázdnin najhoršie výsledky v histórii. Aké-také miesto si našlo len 35 tisíc nezamestnaných a ekonomické oživenie z druhého štvrtroka tak nemalo na ponuku práce žiaden vplyv! Priemyselná výroba v Grécku klesla v júli najprudším tempom za posledných 16 mesiacov, celkovo sa však tento rok tempo prepady spomaľuje. Podľa generálneho riaditeľa Saxo Bank Larsa Seier Christensena je slabina Európy to, že nemeckej kancelárke Angele Merkel, ktorá je de facto lídrom EÚ, chýba pre skupinu krajín platiacich spoločnou menou vízia, nová realistická vízia pre Európu 21. storočia. Španielsky štátny dlh na konci júna dosiahol 942,8 miliardy eur, čím sa dostal na nové rekordy. V Českej republike vzrástol počet dolárových miliónárov na rekordných 18 tisíc ľudí. Kríza ich však netrápi a ich bohatstvo vzrástlo o 5,4 percenta. Európske automobilky budú musieť zatvoriť ďalšie závody a prepúšťať, uviedli to ich predstavitelia na autosalóne vo Frankfurte nad Mohanom.

Podrobnejšie informácie o aktuálnom dianí v EÚ a eurozóne prinášame v sekcii kontinuálne vydávaných správ Investičné spravodajstvo v slovenskej i českej verzii [Investujeme.sk](http://Investujeme.sk)/[Investujeme.cz](http://Investujeme.cz). Zlato je teraz v medvedom brlohu.

Prázdninový rast cien zlata je pri konci. Jeho cena uprostred týždňa klesla až na 1356,4 USD za trojský uncu (oz. tr.), na najnižšie hodnoty za posledné 3 týždne. Z trojmesačného vrcholu, ktorý dosiahlo na konci augusta na úrovni 1433,6 USD/oz. tr.), už kleslo o viac ako 5 percent. Analytik XTB Jiří Tyleček spresnil, že dôvodom poklesu cien je uvoľnenie napätia okolo sýrskej krízy – oproti pôvodným predpokladom by vôbec nemuselo dôjsť k vojenskej intervencii.

Podľa šéfa komoditného výskumu banky Goldman Sachs Jeffreyho Currie môže zlato prepadnúť pod 1000 dolárov/oz. tr. a odhad banky pre cenu zlata v roku 2014 je úroveň 1050 dolárov/oz. tr. Hlavným dôvodom má byť podľa Currieho obmedzenie kvantitatívneho uvoľňovania, ktoré sa očakáva po zasadnutí Fed-u 17. a 18. septembra. Cena zlata padá aj po uvoľnení napätia na Blízkom východe.

Peter Voštinár zo spoločnosti PEVONI – Trading Academy (PTA) v článku Ako sa bude vyvíjať cena zlata konštatoval: "Dôvera investorov do zlata klesla najviac za posledných desať rokov. Pokles bude



krátkodobo pokračovať, no v dlhšom časovom horizonte čakáme opäť nárast ceny." Aktuálne je zlato v strednodobo klesajúcom trende: "Niet sa čo čudovať! Trh rástol celých desať rokov. Iba neskúsení investori či začiatčníci by očakávali, že zlato bude donekonečna rásť bez pauzy. To isté platí aj o súčasnom poklese."

Tomáš Raputa z analytického tímu FXstreet.cz k tomu napísal: "Vzhľadom k tomu, že cena zlata je obvykle kótovaná v amerických dolároch, boli najväčším ťahúňom rastu jeho ceny obavy z inflácie v USA." Ako dodal, po rozšírení globálnej finančnej krízy sme boli svedkami proročkovania hyperinflácie a predbiehania sa v predpovediach čoraz vyššej cieľovej ceny zlata. "Tri, päť aj desať tisíc dolárov mala byť cena žltého kovu v nasledujúcich rokoch. Namiesto toho sa zlato ponorilo do medvedieho trhu."

Bude bankový klient múdrejší vďaka vyhláške?

O prekvapenie vo finančnej sfére sa postarala vyhláška Ministerstva financií SR, podľa ktorej sú banky povinné predkladať ministerstvu údaje o výške všetkých poplatkov, ktoré vyberajú od bežných spotrebiteľov. Cieľom je zabezpečiť údaje potrebné pre analýzu vývoja bankových poplatkov a spotrebiteľom poskytnúť prehľad o ich celkovom vývoji. Voči vyhláške sa ostro postavila Národná banka Slovenska (NBS) i Slovenská banková asociácia (SBA). Dôvodov, ktoré ich k tomu vedú, je viacero.

Generačná niť a rýchlejšie rozhodovanie

Dvadsať rokov existencie slovenských firiem, z ktorých až štyri pätiny sa samé charakterizujú ako rodinné podniky, je časom, keď je potrebná generačná výmena, no mnohé spoločnosti nie sú na tento proces pripravené. Podľa poradenskej spoločnosti PwC až tretina vlastníkov rodinných podnikov nemá vypracovaný plán odovzdania nástupníctva. Monika Krošláková z Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity (EU)** v **Bratislave** k tomu hovorí: "Slovenskí majitelia proces generačnej výmeny v riadení podceňujú."

Ako ďalej dodáva, problémom je nezáujem potomkov. "Problém pri odovzdávaní vedenia nemusí byť v odchádzajúcej generácii majiteľov, ale v ich deťoch. Mladí ľudia nechcú pokračovať v remese svojich otcov. Dávajú sa radšej ľahšou cestou a pracujú v iných firmách ako zamestnanci," vysvetľuje Krošláková.

Je to škoda, lebo rodinné firmy sa vyznačujú veľkou úspešnosťou a sú za mnohými vskutku úspešnými veľkými svetovými spoločnosťami (Baťa, Ford, Ikea a ďalšími). To všetko sú podniky odovzdávané z generácie na generáciu. Podľa týždenníka Trend sú až dve pätiny spoločností zo svetovej top 500 pod kontrolou rodín.

Téme sa venoval publicista a ekonóm Peter Apolen, pričom konštatoval, že rodinné podniky mávajú vyššiu kvalitu produkcie. Zvyšuje ju osobný vklad vlastníkov a generačná niť býva predmetom marketingovej komunikácie. Takéto spoločnosti sú rýchlejšie v rozhodovaní a vedia lepšie zaangažovať zamestnancov.

V niektorých krajinách je rodinné podnikanie riadené zvláštnou legislatívou. Slovenské zákonodarstvo zatiaľ pojem rodinný podnik nepozná a svoj zákon nemá, ale pripomeňme, že Kresťanskodemokratické hnutie (KDH) prednedávnom vyšlo s iniciatívou vytvoriť nové formy podnikania na Slovensku v podobe tzv. rodinných firiem s kompletnou legislatívou pre jednotlivé druhy podnikania, a to:

rodinný podnik na báze živnosti  
rodinná farma na báze samostatne hospodáriaceho roľníka  
rodinná obchodná spoločnosť  
KDH pri svojich návrhoch vychádza z ideológie Katolíckej cirkvi a jej učenia o kresťanskej rodine ako domácej cirkvi a škole ľudských čností. Rodinným firmám sa totiž dobre darí v prostredí silných tradičných rodín založených na kresťanských hodnotách a charakterizovaných pevnejšími väzbami medzi viacerými generáciami a spravidla sa nedarí a nemôže dať v prostredí liberálnych vzťahov medzi mužom a ženou, v prostredí neúplných rodín, slobodných matiek a podobne. Tému sme podrobne rozobrali v článku [Nové formy podnikania na Slovensku: Áno, ale...](#)

O troch grošoch a premiérovi Ficovi

Nadácia Partners zverejnila výsledky prieskumu, z ktorých vyplýva, že finančná gramotnosť obyvateľov Slovenska je katastrofálne nízka a že tri štvrtiny z nich neplánujú financie vo svojej domácnosti a takmer polovica nemá prehľad o svojich výdavkoch.

Podľa Jany Mokráňovej z Nadácie Partners ľudia majú pomerne zlý prístup k vedeniu vlastného a rodinného rozpočtu, ktorý často úplne

[Späť na obsah](#)

## 30. Po školách kolovali petičné háčky na podporu súčasného župana

[Téma: Ekonomická univerzita; Trnavské noviny; 16/09/2013; 37/2013; s.: 3; SPRAVODAJSTVO / INZERCIA; PETER BRIŠKA]

**PREDSEDA TRNAVSKÉHO SAMOSPRÁVNEHO KRAJA** Tibor Mikuš zbieral podpisy na kandidátku po školách, ktorých zriaďovateľom je kraj. Podľa politológa je to v rozpore s dobrými mravmi, Transparency International zasa tvrdí, že je to úplne v poriadku.

TRNAVA. Na prípad nás upozornil čitateľ, zamestnanec strednej školy, ktorej zriaďovateľom je Trnavský samosprávny kraj. Svoje meno ani názov školy neuvádza zámerne. Kópiu podpisového hárku k petícii na podporu nezávislého kandidáta a súčasného župana Tibora Mikuša, ktorá kolovala medzi zamestnancami školy, priniesol do redakcie osobne. Podľa našich informácií, podobné tlačivá sa objavili na viacerých školách, ktorých zriaďovateľom je kraj. Anonym sa k záležitosti nechcel príliš vyjadrovať, prezradil iba to, že jeho kolegovia to takmer všetci podpísali, aby sa aj po voľbách mohli vrátiť do práce bez akýchkoľvek zmien. S otázkami o získavaní podpisov takýmto spôsobom sme oslovili politológa Radoslava Štefančíka, ktorý v súčasnosti pôsobí na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Činnosť v rozpore s dobrými mravmi

"Zákon o voľbách do orgánov samosprávnych krajov upravuje formálne náležitosti podávania kandidátky nezávislých kandidátov prostredníctvom petície podpísanej tisíc občanmi s trvalým bydliskom v príslušnom samosprávnom kraji. Podpisy kandidát zbiera v súlade so zákonom o petičnom práve. Každý má právo pridať na petíciu svoj podpis a naopak, nikto nemôže nútiť iných, aby svoj podpis pridal," vysvetľuje na úvod. Podľa jeho slov, volebná agitácia na školách, či už stredných alebo vysokých, je v podmienkach Slovenska považovaná za činnosť vykonávanú v rozpore s dobrými mravmi. "Platí to najmä v prípade, pokiaľ vedenie školy nezabezpečí názorovú vyrovnanosť. V prípade vysokých škôl politické strany v zmysle zákona nesmú na akademickej pôde vykonávať politickú činnosť. V prípade stredných škôl nepoznám právnu úpravu, ktorá by priamo zakazovala vystupovať kandidátom na stredných školách počas volebnej kampane," dodáva Štefančík. Aj ďalší politológ si myslí, že z etického hľadiska by sa získavanie podpisov nemalo realizovať v takom prostredí, v ktorom by mohol žiadateľ pôsobiť z pozície moci na tých, od ktorých požaduje podporu.

Priestor na nátlak je tam vždy

"Priamu kampaň robiť nesmie, ale distribuovanie petičných hárkov zákon nezakazuje, ak to nerobí samotný kandidát v rovine predvolebnej agitácie," ozrejmuje. Ak to aj nerobí súčasný župan osobne, ale napríklad prostredníctvom riaditeľov škôl, vždy tam existuje priestor na nátlak na zamestnancov. Úradujúci župan by sa pri zbere podpisov na školách vo svojej pôsobnosti mohol dostať do konfliktu záujmov aj v prípade, ak by zamestnanci školy pociťovali obavu z následkov prípadného odmietnutia petičné hárky podpísať. Politickí funkcionári nemôžu totiž získavať výhody pre seba alebo pre svojich blízkych z titulu svojej funkcie. "Úspešnému županovi so záujmom komunikovať s občanmi priamo na ulici by však nemalo robiť problém postaviť sa na námestie dvoch či troch miest v kraji a v priebehu niekoľkých dní získať tisíc podpisov aj bez cudzej pomoci," myslí si Štefančík.

Spôsob vraj rozhodujúci nie je

Ivan Rončák z Transparency International Slovensko nás v danej súvislosti informoval, že pri zbere podpisov ide len o umožnenie kandidovať. Spôsobu získavania podpisov nepripisuje veľký význam. "V princípe sa tým len odstraňuje znevýhodnenie straníckych kandidátov, ktorí nemusia robiť vôbec nič," konštatuje Rončák s tým, že zber podpisov po školách v žiadnom prípade nenarušá právo tajnej voľby. Otázky ohľadne získavania podpisov v školách, ktorých zriaďovateľom je kraj, sme mailom poslali aj Tiborovi Mikušovi. Do uzávierky nám na ne neodpovedal. Pre agentúru SITA sa však ešte pred týždňom vyjadril, že podpisov už má dosť, nezbieral ich osobne, ale prostredníctvom svojich priateľov.

PETER BRIŠKA

Tibor Mikuš Podpisy vraj nezberal osobne, ale prostredníctvom priateľov. FOTO: ARCHÍV/PAVOL FUNTÁL

[Späť na obsah](#)

## **31. Ranná zápcha v Bratislave? Týmto prostriedkom sa dostanete do cieľa najrýchlejšie**

[Téma: Ekonomická univerzita; topky.sk; 17/09/2013; topky.sk; TASR]

BRATISLAVA – Kto príde skôr v rannej špičke z parkoviska pri **Ekonomickej univerzite** na Hlavné námestie v Bratislave dnes testovali vodič, cyklista, cestujúci v mestskej hromadnej doprave (MHD) a bežec. Zúčastnení museli absolvovať trasu cez Most Apollo dlhú päť kilometrov a medzitým si kúpiť raňajky v obchodnom centre Eurovea.

Najrýchlejšie to zvládol cyklista, posledný do cieľa dorazil cestujúci v MHD, ktorému to v porovnaní s víťazom trvalo o 20 minút dlhšie. Rôzne druhy dopravy dnes v meste testovali v rámci Európskeho týždňa mobility.

"Máme úplne štandardnú situáciu, ranná zápcha, osem hodín, stojíme pred **Ekonomickou univerzitou** a ideme na Hlavné námestie. S jednou medziprestávkou, pretože človek je ráno hladný, potrebuje si niečo nakúpiť. Zastávka je v Eurovei, kde cieľom je v potravinách niečo kúpiť a doniesť o tom daňový doklad," dával zúčastneným pokyny tesne pred štartom o 8.00 h poradca primátora Michal Feik. Na ceste pred univerzitou bola už v tom čase zhustená doprava, autá sa hýbali pomaly a ráno navyše znepríjemňoval dážď. "Dážď znamená, že ľudia používajú autá ako dáždniky. Zápchy budú pravdepodobne väčšie," podotkol Feik.

Trasu si odbehol národný cyklokoordinátor Peter Klučka, verejnou dopravou sa odviezol Michal Milata, člen občianskeho združenia Klub priateľov mestskej hromadnej a regionálnej dopravy, do auta si sadla Soňa Svoreňová z Bratislava Tourist Board a bicykel zase využili Tomáš Peciar z Cyklokoalície spolu s Feikom. "Mám so sebou bežnú tašku, s ktorou idem do práce, nie je to žiadna rekreačná turistika," opísal svoju výbavu na cestu poradca primátora.

K Rolandovej fontáne sa nakoniec najrýchlejšie v rannej špičke dostal športový cyklista Peciar, zvládol to za 15 minút. "Bola to príjemná trasa po cykloceste. Keby to bola trasa v doprave, tak si trúfam povedať, že by som bol určite ešte skôr," povedal po príchode na miesto. O päť minút po ňom prišiel naraz mestský cyklista Feik a auto, bežec to zvládol do 22 minút a ako posledný do cieľa dorazil cestujúci v MHD. Tomu to trvalo 35 minút. "MHD prišla najpomalšie aj preto, že stála v tých istých zápchach ako autá, bolo tam treba absolvovať kolóny a prestupy. Odpoveďou na to je, aby sme zavádzali v Bratislave buspruhy, lebo to môže pomôcť," podotkol poradca primátora. Do centra šiel cestujúci v MHD dvoma spojmi, s prestupom na nákup, na ďalší autobus vraj čakal asi 5 minút. Auto muselo zase zaparkovať v garáži.

Akcii Kto skôr uskutočnila Bratislava aj vlani. Vtedy sa štartovalo od obchodného domu v Krasňanoch a cieľom bola hlavná železničná stanica. Z Rače do centra mesta zdolal 7,5-kilometrový úsek najrýchlejšie cyklista za 15 minút a korčuliari za 22 minút.

[Späť na obsah](#)

## 32. Bicykel je 2-krát rýchlejší než MHD!

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 18/09/2013; s.: 6,7b; BRATISLAVA; Klára Horváthová]

Súťaž otestovala rýchlosť dopravy v Bratislave:

Autor - Klára Horváthová Foto: Marián Peiger, Michal Burza

BRATISLAVA - „Kto skôr“, to bola rýchlostná súťaž v rámci Týždňa mobility. Na rannú trasu po hlavnom meste sa vydalo auto, cyklista, bežec a cestujúci v MHD. Spoločný štart bol pri **Ekonomickej univerzite**, cieľ na Hlavnom námestí. Povinnou zastávkou bol nákup v obchodnom centre na nábreží. Zúčastnení bojovali s rannými zápchami na cestách a upršaným počasím. Súťaž vyhral cyklista, ktorý bol 2-krát rýchlejší ako MHD!

Čoraz viac Bratislavčanov necháva autá doma a sadá na bicykel. „Prieskum, ktorý sme robili v marci, ukázal, že počet cyklistov sa zvýšil o 52 % oproti minulému roku. Bohužiaľ, stále sú to len 2 % z celej dopravy," povedal Michal Malý z cyklokoalície. Mesto sľubuje aj požičovňu bicyklov, ktorá by mala začať fungovať na jar. „Išlo by o pilotnú fázu, v ktorej rátame s vybudovaním 15 - 30 cyklostojísk so 100 - 150 bicyklami," povedala Daniela Rodinová z magistrátu. Cena za požičanie bicykla zatiaľ známa nie je. Nadšencov cyklistiky potešia aj nové cyklotrasy. Vo štvrtok v rámci programu Týždňa mobility otvoria trasu Tematínska Antolská. Cyklokoalícia plánuje aj špeciálny chodník popri nákupnom centre Eurovea k mostu Apollo.

Cyklista Tomáš (31) čas: 15 min. cena dopravy: 0 eur

- Na bicykli chodím každý deň aj do práce, proti dažďu som sa vyzbrojil pršiplášťom.

2. miesto Automobilistka Soňa (29) čas: 20 min. cena dopravy: 4 eur (z toho 2,50 eur parkovanie)

- Na cestách boli zápchy, tiež ma zdržalo parkovanie v nákupnom centre.

3. miesto Bežec Peter (59) čas: 22 min. cena dopravy: 0 eur

- Behám každý deň, daždivé počasie mi problém nerobilo.

4. miesto MHD, Michal (29) čas: 35 min. cena dopravy: 0,90 eur

- Chodievam mestskou hromadnou dopravou, je to rýchlejšie, ako ostať trčať s autom v zápche.

Nadšenci, ktorí sa v daždivom počasí zúčastnili testu mestskej dopravy.

[Späť na obsah](#)

### 33. Manažéri v pohybe

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 19/09/2013; 37/2013; s.: 42; Podnikanie; redakcia]

Alexander Resch, VÚB banka

Novým generálnym riaditeľom a predsedom predstavenstva VÚB banky sa od 1. októbra stane Alexander Resch. Ignacio Jaquotot, ktorého vystrieda vo funkcii, po ôsmich rokoch odchádza na inú riadiacu pozíciu v skupine Intesa Sanpaolo. Očakáva sa, že zostane i naďalej v orgánoch VÚB ako člen dozornej rady. A. Resch pôsobil vo VÚB v rokoch 2008 - 2012 ako člen predstavenstva a vrchný riaditeľ úseku riadenia rizík, predtým ako podpredseda predstavenstva Consumer Finance Holding, dcérskej spoločnosti VÚB. Na Slovensko sa vracia z Albánska, kde rok viedol banku Intesa Sanpaolo Bank Albania.

Matej Bošňák, EY

Po dvojročnej prestávke sa na pozíciu partnera oddelenia auditu spoločnosti EY (predtým Ernst & Young) k 1. júlu vrátil Matej Bošňák (43). Zameriava sa predovšetkým na energetický sektor, výrobné podniky a sektor verejných služieb, okrem toho vedie služby finančného účtovného poradenstva na Slovensku. Je absolventom Žilinskej univerzity.

Marián Bíž, EY

Novým partnerom daňového oddelenia spoločnosti EY sa od 1. júla stal Marián Bíž (34). Špecializuje sa na poskytovanie služieb v oblasti dodržiavania daňových predpisov pre právnické osoby a poskytovanie poradenstva v oblasti slovenskej a európskej problematiky nepriamych daní. Je absolvent **Ekonomickej univerzity v Bratislave** so špecializáciou na dane a daňové poradenstvo.

Informácie o zmenách posielajte na adresu rychlikova@trend.sk.

[Späť na obsah](#)

### 34. Na realitnom trhu len s licenciou?

[Téma: Ekonomická univerzita; ASB; 17/09/2013; 08/2013,09/2013; s.: 6,7; Reality a development; Martin Čapo]

Na rozdiel od minulosti bývanie už nie je problém, ktorý riešime jeden až dvakrát za život. Zmeny v rodinnom usporiadaní, v zamestnaní či v príjmoch vedú ľudí k tomu, že k bývaniu pristupujú flexibilnejšie ako pred 20 rokmi. Ako ukazuje dnešný trh, zmeny bývania sa dejú často aj na 5- až 10-ročnej báze.

Ak sa teda prístupom k bývaniu pomaly približujeme k západoeurópskym alebo zaoceánskym krajinám, je veľmi pravdepodobné, že aj trh sprostredkovania nehnuteľností musí prejsť v najbližších rokoch zmenami, ktoré zásadne ovplyvnia spôsob, ako kupujúci a predávajúci využívajú realitné kancelárie či realitní makléri poskytujú služby na tomto trhu.

Maklér patrí do rodiny

Krátky pohľad na trh v USA môže poslúžiť ako istá nápodoba. Priemerný Američan mení svoje bývanie aj 7-krát za život. Viac než 90 % nehnuteľností je sprostredkovaných realitným maklérom. Realitní makléri sú prísne kontrolovaní a musia byť certifikovaní na rôznu úroveň služieb, ktoré poskytujú. Sú v

drvivej väčšine členmi National association of Realtors (NAR), čo je organizácia združujúca realitných profesionálov v krajine. Realitní makléri sú pre predávajúcich a kupujúcich, ktorých zastupujú, nositeľmi pridanej hodnoty, a to tým, že im pomáhajú maximalizovať úžitok a výnos pri realitných transakciách. V mnohých prípadoch sa stávajú dôverným rodinným poradcom tak ako rodinný právnik alebo lekár. Niekedy sa to možno nezdá, ale aj slovenský trh sa v mnohom zmenil. Aj my už máme realitných maklérov, ktorí dnes vykonávajú svoju prácu ako životnú profesiu. Zameriavajú sa na rast svojej odbornosti, budovanie dlhodobých vzťahov so svojimi klientmi a niektorí z nich aj na celkové formovanie trhu, na ktorom fungujú. Samozrejme, stále je tu veľký počet realitných maklérov, ktorí vstupujú na trh bez akýchkoľvek predpokladov a prácu realitného makléra mylne chápu ako posledné útočisko či cestu k rýchlemu zbohatnutiu. Preto je pochopiteľné, že je tu stále veľa predávajúcich a kupujúcich s negatívnou skúsenosťou, ktorí sa aj za cenu väčších či menších problémov pri transakcii radšej vyhýbajú zastúpeniu takýmto realitným maklérom.

## Vznik NARKS

Čo sa v dnešnej akcelerovanej dobe ukazuje pre pozitívny vývoj ako kľúčové, je existencia organizácie či združenia, ktoré bude systematicky ovplyvňovať trh a pomáhať rýchlejšim, cieľovým kvalitatívnym zmenám, ktoré organicky sa vyvíjajúcemu trhu trvajú bežne príliš dlho. Národná asociácia realitných kancelárií (NARKS) vznikla splynutím dvoch subjektov - Asociácie realitných kancelárií Slovenska (ARKS) a Združenia realitných kancelárií Slovenskej republiky a je dnes jedinou legitímnou, nezávislou a neziskovou organizáciou dobrovoľne združujúcou realitných profesionálov na slovenskom trhu. Aj keď sa tu a tam iné subjekty prezentujú ako hlas zastupujúci trh realitných sprostredkovateľov, NARKS jediná má (či už pre svoju 20-ročnú existenciu, spoluprácu s národnými a nadnárodnými organizáciami združujúcimi realitných maklérov, alebo v konečnom dôsledku vďaka najpočetnejšej členskej základni) reálny potenciál meniť trh smerom k jeho ideálnemu stavu. NARKS na rozdiel od iných organizácií nie je účelovou organizáciou založenou na to, aby slúžila na akvizíciu členov do franchisingovej siete alebo ako PR stupienok na propagáciu jednej osoby či kancelárie. Ako organizácia združuje dobrovoľných členov z radov profesionálnych realitných sprostredkovateľov a prostredníctvom vzdelávania, spolupráce a kontroly sa usiluje o formovanie trhu smerom k zahraničným benchmarkom tak, aby sa aj u nás kupujúci a predávajúci nehnuteľností mohli s dôverou spoľahnúť na realitného sprostredkovateľa. Aktuálnych 165 členov predstavuje len začiatok v budúcnosti najvýznamnejšej stavovskej organizácie realitných kancelárií.

## Učiť sa, učiť sa

Vzdelávanie je prvou z troch kľúčových oblastí pôsobenia NARKS. Ide na jednej strane o vzdelávanie širokej verejnosti o trhu, procese realizácie realitných transakcií, ako aj o spôsobe spolupráce s poskytovateľmi realitných služieb. Cieľom je, aby klienti vedeli, čo môžu a majú od realitných maklérov očakávať a ako s nimi pracovať s cieľom dosiahnuť čo najlepší výsledok. Na druhej strane ide o vzdelávanie samotných poskytovateľov služieb - realitných maklérov a pozdvižovanie kvality ich práce. Nezavisle od toho, či ide o člena, alebo nečlena, NARKS poskytuje jedno z najpraktickejších a najprepracovanejších vzdelávaní v oblasti realít s dôrazom na dodržiavanie zákona a približovanie sa k západným normám kvality pri poskytovaní týchto služieb. Ako jediná organizácia disponuje personálnym kapitálom v podobe osobností členov s 15- až 20-ročnou skúsenosťou v oblasti. Povinné základné, ako aj priebežné vzdelávanie členov NARKS je jedným zo základných pravidiel, ktorými NARKS posúva kvalitu poskytovaných realitných služieb všetkých svojich členov.

## Od živnosti k licencií?

Spolupráca ako druhá z kľúčových oblastí sa zameriava tak na približovanie nášho trhu smerom k západným ekonomikám, ako aj podporovanie zdravého a transparentného podnikateľského prostredia medzi poskytovateľmi služieb realitného sprostredkovania. NARKS je členom európskej konfederácie obchodníkov s nehnuteľnosťami C.E.I. so sídlom v Bruseli. Podpísala protokoly o spolupráci s americkou Národnou asociáciou obchodníkov s nehnuteľnosťami (NAR), s maďarskou asociáciou, s Asociáciou realitných kancelárií Českej republiky (ARK ČR). Práve alternatívne modely riadenia a kontroly subjektov poskytujúcich realitné služby na týchto trhoch a skúsenosti s nimi slúžia NARKS ako ideálny základ pri tvorbe pravidiel pre ten náš, slovenský. NARKS podporuje transparentné fungovanie podnikateľského prostredia napríklad aj prostredníctvom anganžovanosti v Živnostenskom zväze, úzkej spolupráce s Národnou bankou Slovenska a realitným portálom reality.sk pri tvorbe cenových máp nehnuteľností a sledovaní vývoja cien. V konečnom dôsledku slúži NARKS ako kontrolný orgán. Prostredníctvom stanovených pravidiel dohliada na správanie svojich členov pri práci pre klientov a v ich vzájomnej súťaži. Slúži ako arbiter pri sťažnostiach klientov a kancelárií. Cieľom však nie je iba kontrola dobrovoľných členov. Treťou kľúčovou úlohou NARKS je ovplyvňovanie legislatívy smerom k vytvoreniu zákonných rámcov, ktoré upravia, kto a za akých podmienok môže realitné služby na trhu poskytovať. Realitné sprostredkovanie ako viazaná živnosť je výsledkom takejto činnosti NARKS a prvým krokom v procese zákonnej kodifikácie profesie realitného makléra na našom trhu. Momentálne je základnou podmienkou na poskytovanie realitných služieb na našom trhu vysokoškolské vzdelanie ekonomického

alebo technického smeru, resp. 5-ročná prax, ale už v blízkej budúcnosti to môže byť povinný certifikát získaný v nezávislom teste a po náležitom vzdelávaní. NARKS sa usiluje o to, aby každý sprostredkovateľ realitných služieb na trhu musel poskytovať takú úroveň kvality služieb, ktorá zabezpečí bezpečnú transakciu a na konci spokojného spotrebiteľa. Predaj a kúpa nehnuteľnosti sú dnes bežnou súčasťou života a stále častejšie využívanie služieb realitného makléra je len prirodzené. Aby úroveň kvality služieb poskytovaných realitnými maklérmi nebola ponechaná živelnému vývoju, je potrebná jedna nezávislá, všetkými stranami akceptovaná profesijná organizácia. NARKS je takou organizáciou a jej význam ako iniciátora a realizátora zmien na dnešnom trhu bude iba narastať.

Ing. Martin Čapo (1977)

Vyštudoval Obchodnú fakultu **Ekonomickej univerzity v Bratislave** a Institute of Communications studies University of Leeds v Spojenom kráľovstve. Od roku 2000 pôsobil na viacerých pozíciách v marketingu a obchode (C/Y&R, Istropolitana Ogilvy, Treksport). V roku 2004 založil a vedie realitnú kanceláriu Riešime bývanie s pôsobnosťou na rezidenčnom trhu v bratislavskom regióne. Je autorom realitného manuálu Kupujeme nehnuteľnosť/ Predávame nehnuteľnosť. Pôsobí ako arbiter relácie TV Joj Nové bývanie. Pravidelne prispieva do rôznych médií na tému reality. Prednáša externe na fakultách **Ekonomickej univerzity v Bratislave**.

165 členov aktuálne združuje Národná asociácia realitných kancelárií Slovenska.

Mnoho maklérov svoju prácu mylne chápe ako cestu k rýchlemu zbohatnutiu.

TEXT Martin Čapo FOTO thinkstock.cz

[Späť na obsah](#)

### **35. Začína sa svetová súťaž EY Podnikateľ roka - Šancu na medzinárodný úspech majú aj Slováci**

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 18/09/2013; eTREND; eTREND]

eTREND

Navrhnuť budúceho držiteľa titulu EY Podnikateľ roka môže ktokoľvek – aj kolega alebo spokojný zákazník

Bratislava 17. septembra 2013 – Spoločnosť EY hľadá v Slovenskej republike už ôsmeho EY Podnikateľa roka, ktorý bude Slovenskú republiku reprezentovať na prestížnom svetovom finále v Monte Carle. Porotu zaujímajú nielen hospodárske výsledky, ale najmä výnimočný podnikateľský príbeh. Nominovaní podnikatelia budú súťažiť v troch kategóriách: EY Podnikateľ roka Slovenskej republiky, Technologický podnikateľ roka a Začínajúci podnikateľ roka. Nominácie je možné poslať do 30. novembra 2013.

Do súťaže EY Podnikateľ roka môže byť nominovaný podnikateľ – fyzická osoba, vlastník alebo spoluvlastník obchodnej spoločnosti, ktorý má rozhodujúci vplyv na jej riadenie a ktorý aktívne pôsobí v jej vedení. Daná spoločnosť musí existovať najmenej dva roky. Nominovať alebo poslať tip na podnikateľa do súťaže môže ktokoľvek, napríklad aj jeho kolega, zákazník, zamestnanec alebo príbuzný. Nomináčny formulár je prístupný na stránkach súťaže [www.podnikatelroka.sk](http://www.podnikatelroka.sk).

"Hľadáme výnimočných a inšpirujúcich podnikateľov, ktorých úspech je výsledkom ich poctivej práce. Tých, ktorí vybudovali silné spoločnosti, cítia zodpovednosť za desiatky alebo stovky zamestnancov a vďaka svojej neúnavnej snahe významne prispievajú nielen k rozvoju vlastnej firmy, ale aj svojich regiónov a celej slovenskej ekonomiky. Chceme vyzdvihnúť a oceniť ich príbehy. Verím, že ich je na Slovensku mnoho, a som si istý, že sa s nimi aj tento rok stretáme," pozýva na účasť na súťaži Stan Jakubek, vedúci partner EY v Slovenskej republike.

Predsedom poroty je Vladimír Levársky zo spoločnosti OMS a EY Podnikateľ roka 2012. V porote zasadnú aj ďalší držiteľia titulu EY Podnikateľ roka, ako napríklad Miroslav Trnka (ESET), Peter Zálešák (NAY) a Ľuboš Fellner (BUBO Travel agency).

Porota sa riadi medzinárodne platnými pravidlami EY. Proces hodnotenia je komplexný a zohľadňuje okrem ekonomických údajov aj osobnosť súťažiaceho, jeho podnikateľský príbeh, stratégiu, medzinárodné pôsobenie a podobne. Porotcovia sa tak okrem iného zamerávajú na podnikateľského ducha nominovaného, jeho čestnosť a poctivosť či spoločensky prospešné aktivity.



Do kategórie Technologický podnikateľ roka môžu byť nominovaní podnikatelia, ktorých spoločnosti technológie vytvárajú alebo inovatívnym spôsobom využívajú. Na ocenenie Začínajúci podnikateľ roka môže byť nominovaný podnikateľ, ktorý podniká maximálne 5 rokov.

Meno držiteľa titulu EY Podnikateľ roka 2013 bude spolu s víťazmi v ďalších kategóriách vyhlásené vo februári 2014. Víťaz zo Slovenskej republiky sa zúčastní na celosvetovom finále, ktoré sa uskutoční 4. – 8. júna 2014 v Monte Carle.

"Do ôsmeho ročníka súťaže vstupujeme so zmenou titulu, ktorý teraz odráža nový a skrátenejší názov spoločnosti EY a našu víziu, že každý z nás má šancu svojou tvrdou a poctivou prácou prispieť k tomu, aby náš svet fungoval lepšie. A podnikatelia, ktorých sme stretli v predchádzajúcich ročníkoch súťaže EY Podnikateľ roka, sú v tomto smere tým pravým príkladom hodným nasledovania," dodáva Stan Jakubek.

Spoluorganizátorom súťaže je týždenník TREND. Partnerom súťaže je spoločnosť Accredio. Mediálnymi partnermi sú Hospodárske noviny, Profit, TA3, RTVS - Rádio Slovensko a etrend.sk.

O súťaži EY Podnikateľ roka

EY Podnikateľ roka je najprestížnejšia svetová súťaž podnikateľov, ktorá vzdáva hold výnimočným osobnostiam.

Jej cieľom je ukázať verejnosti vynikajúce osobné príklady na poli podnikania, ktoré môžu byť vzorom pre mladých, začínajúcich podnikateľov. Súťaž EY Podnikateľ roka je koncipovaná ako medzinárodná, preto sú kritériá, podľa ktorých sa posudzujú jednotliví účastníci, v každej krajine porovnateľné. V súčasnosti sa ako jediná svetovo uznávaná súťaž svojho druhu pravidelne vyhlasuje vo viac ako 50 krajinách na šiestich kontinentoch. Podrobnejšie informácie nájdete na [www.podnikatelroka.sk](http://www.podnikatelroka.sk)

O EY

EY je významným celosvetovým poskytovateľom odborných poradenských služieb v oblasti auditu, daní, transakčného a podnikového poradenstva. Znalosť problematiky a kvalita služieb, ktoré poskytujeme, prispievajú k posilňovaniu dôvery v kapitálové trhy a v ekonomiky celého sveta. Výnimočný ľudský a odborný potenciál nám umožňuje hrať významnú úlohu pri vytváraní lepšieho prostredia pre našich zamestnancov, klientov aj pre širšiu spoločnosť.

Názov EY označuje celosvetovú organizáciu a môže zahŕňať jednu alebo viac členských firiem Ernst & Young Global Limited, pričom každá je samostatná právnická osoba. Ernst & Young Global Limited, britská spoločnosť s ručením obmedzeným, neposkytuje služby klientom. Podrobnejšie informácie o našej organizácii nájdete na našej webovej stránke [www.ey.com/sk](http://www.ey.com/sk).

Príloha č. 1

Zloženie poroty súťaže EY Podnikateľ roka 2013

Vladimír Levársky, predseda poroty, OMS, Podnikateľ roka 2012  
Ľuboš Fellner, BUBO Travel agency, Podnikateľ roka 2011  
Tomáš Bel, EXIsport, Podnikateľ roka 2010  
Michal Štencl, Sygic, Podnikateľ roka 2009  
Peter Zálešák, NAY, Podnikateľ roka 2008  
Miroslav Trnka, ESET, Podnikateľ roka 2006  
Oliver Brunovský, konateľ vydavateľstva Trend Holding  
Rudolf Sivák, rektor **Ekonomickej univerzity v Bratislave**  
Róbert Šimončíč, generálny riaditeľ SARIO

[Späť na obsah](#)

### **36. Titul MBA je bez praxe skoro zbytočný**

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 19/09/2013; s.: 17; MOJA KARIÉRA; redakcia]

Prečo ide o medzinárodne uznávaný titul, ktorý je na Západe pri mnohých pozíciách skôr štandardom než raritou (ako u nás). Okrem teoretických vedomostí vám dá obrovskú pridanú hodnotu vo forme kontaktov a networkingu. Je totiž pravdepodobné, že vaši spolužiaci budú kvalitní ľudia z kvalitných firiem, s postavením a kontaktmi. Učíte sa teda nielen od lektorov, ale aj od spolužiakov a získavate cenné konexie.

Pre koho Získať nové manažérske schopnosti sa oplatí napríklad tým, čo sa dostali alebo majú šancu sa

dostať na vedúcu pozíciu, no majú za sebou vyslovene odborné štúdium. Napríklad právnikom, ktorí majú šancu byť vo vedení firiem, či lekárom s ambíciou na primársky alebo riaditeľský post. Titul sa cení aj v IT, financiách, bankovníctve, farmabiznise. Pre drobných podnikateľov a samoživiteľov je jeho význam veľmi diskutabilný.

Kedy Odborníci a absolventi MBA, s ktorými sa rozprávali HN, jednoznačne tvrdia: do štúdia sa vrhnite až po niekoľkých rokoch praxe. Ísť na MBA rok po skončení „magistra“ či „inžiniera“ je nevhodné, mnohé školy to ani neumožňujú, vyžadujú 3- či 5-ročnú prax. MBA je pre manažérov s praxou, rozbehnutou kariérou a víziou ďalšieho napredovania v sektore. Vekový priemer účastníkov kvalitných kurzov je zvyčajne nad 30 rokov.

Kde Dajte si pozor na výber a povesť školy, respektívne inštitúcie, ktorá tento titul ponúka. Ak vám skutočne záleží na zlepšení kariéry a nabraní nových skúseností, zamerajte sa na renomované školy. MBA za menom samo osebe zárukou úspechu nie je - personalisti sa s nedôverou pozerajú najmä na rôzne online kurzy pochybného pôvodu. Platí: čím nižšia cena, o to viac zbystríte pozornosť. A ak je pre vás MBA prioritou číslo jeden, vyberte sa študovať za hranice Slovenska - najlepšie za oceán.

**Ekonomická univerzita Bratislava** Bratislavská Business School **Bratislava** Výučbu zabezpečujú skúsení lektori. Učebný proces sa uskutočňuje formou blokov spojených s aktívnym využitím online metód vzdelávania a webovej platformy. Absolventom programu bude udelený diplom z Franklin University, Ohio, USA, na základe ktorého získajú titul MBA. Partnerská univerzita zo zahraničia: Franklin University, Ohio, USA Kontakt: [euba.sk/bbs](http://euba.sk/bbs) Školné: 10-tisíc eur Vyučovací jazyk: anglický, slovenský Forma štúdia: víkendové v blokoch Dĺžka študijného programu: 20 mesiacov Trvanie semestrov (termíny štúdia): február - september Podmienky prijatia: bakalársky titul, anglický jazyk na plynulej úrovni Termín podania prihlášky: priebežne

Univerzita Komenského, Fakulta managementu Bratislava Partnerom programu je City University of Seattle. Po úspešnom absolvovaní jednotlivých predmetov udelí City University of Seattle absolventom diplom a akademický titul MBA. Vysokú kvalitu študijných programov City University of Seattle zaručuje inštitucionálna akreditácia jej programov. Partnerská univerzita zo zahraničia: City University of Seattle, USA Kontakt: [vsm.sk](http://vsm.sk) Školné: približne 6-tisíc eur Vyučovací jazyk: anglický Forma štúdia: diaľkové a víkendové Dĺžka študijného programu: 18 mesiacov Trvanie semestrov (termíny štúdia): október - jún Podmienky prijatia: Certifikát TOEFL, bakalársky titul Termín podania prihlášky: priebežne

Slovakian Manager Academy Bratislava Slovakian Manager Academy organizuje program MBA v spolupráci s Univerzitou Gloucestershire. Absolventi získavajú diplom MBA od Univerzity Gloucestershire. Partnerská univerzita zo zahraničia: Gloucestershire University, Veľká Británia Kontakt: [sma.sk](http://sma.sk) Školné: približne 10-tisíc eur Vyučovací jazyk: anglický, slovenský, nemecký, maďarský Forma štúdia: víkendové, denné, diaľkové Dĺžka študijného programu: 2 roky Trvanie semestrov (termíny štúdia): január - december Podmienky prijatia: vysokoškolské vzdelanie Termín podania prihlášky: priebežne

OMI Košice The Open University Business School sa definuje ako „jedna z elitných biznis škôl“, keďže má trojitú akreditáciu programov MBA - americkú AACSB, európsku EQUIS a britskú AMBA. Programy MBA ponúka v 43 krajinách, má 20-tisíc absolventov. Partnerská univerzita zo zahraničia: The Open University Business School, Veľká Británia Kontakt: [omi.sk](http://omi.sk) Školné na jeden rok: 3-tisíc eur Vyučovací jazyk: anglický, slovenský Forma štúdia: diaľkové Dĺžka študijného programu: 1 rok Trvanie semestrov (termíny štúdia): máj - apríl, november - október Podmienky prijatia: vysokoškolský titul Termín podania prihlášky: priebežne

Vysoká škola manažmentu Bratislava, Trenčín Partnerom programu je City University of Seattle. Po úspešnom absolvovaní jednotlivých predmetov udelí City University of Seattle absolventom diplom a akademický titul MBA. Vysokú kvalitu študijných programov City University of Seattle zaručuje inštitucionálna akreditácia jej programov. Partnerská univerzita zo zahraničia: City University of Seattle, USA Kontakt: [vsm.sk](http://vsm.sk) Školné: približne 6-tisíc eur Vyučovací jazyk: anglický Forma štúdia: diaľkové a víkendové Dĺžka študijného programu: 18 mesiacov Trvanie semestrov (termíny štúdia): október - jún Podmienky prijatia: Certifikát TOEFL, bakalársky titul Termín podania prihlášky: priebežne

BIBS Bratislava, Brno, Praha, Ostrava Program funguje v spolupráci s britskou Nottingham Trent University a po novom aj s Staffordshire University, ktoré BIBS poskytujú licenciu na udeľovanie titulu MBA. Absolventi programu tak získajú britský titul a diplom, rovnako, ako keby program vyštudovali vo Veľkej Británii. Partnerská univerzita zo zahraničia: Staffordshire University a Nottingham Trent University, Veľká Británia Kontakt: [bibs.cz](http://bibs.cz) Školné: približne 12-tisíc eur Vyučovací jazyk: anglický, slovenský Forma štúdia: víkendové alebo v blokoch Dĺžka študijného programu: 1 až 2,5 roka Trvanie semestrov (termíny štúdia): otvára sa 10-krát do roka Podmienky prijatia: vysokoškolský titul Termín podania prihlášky: v Bratislave sa najbližší termín výučby otvára 26. 10. Stále je možné prihlásiť sa.



London International Graduate School Bratislava Na základe uzatvorenej validačnej zmluvy s americkou univerzitou London International Graduate School (US), Hawaii, sú účastníci programov LIGS vedení ako študenti americkej univerzity LIGS a po ukončení programov získajú americký univerzitný diplom. Škola ponúka (za príplatok) aj absolvovanie jazykového kurzu na Havaji v rámci štúdia MBA. Partnerská univerzita zo zahraničia: London International Graduate School, Hawaii, USA Kontakt: ligschool.sk Školné: online štúdium 3 980 eur, štandardné štúdium 9 800 eur Vyučovací jazyk: anglický, český, slovenský Forma štúdia: online, blended learning (mix fyzického a diaľkového štúdia) Dĺžka študijného programu: 1 až 2 roky Trvanie semestrov (termíny štúdia): marec - október Podmienky prijatia: vysokoškolské/stredoškolské vzdelanie a manažérska prax Termín podania prihlášky: október 2013

[Späť na obsah](#)

### 37. Súťaž otestovala rýchlosť dopravy v Bratislave: Ako sa dostanete do cieľa najrýchlejšie?

[Téma: Ekonomická univerzita; cas.sk; 18/09/2013; Čas.sk; Klára Horváthová, Nový Cas]

"Kto skôr", to bola rýchlostná súťaž v rámci Týždňa mobility. Na rannú trasu po hlavnom meste sa vydalo auto, cyklista, bežec a cestujúci v MHD.

Spoločný štart bol pri **Ekonomickej univerzite**, cieľ na Hlavnom námestí. Povinnou zastávkou bol nákup v obchodnom centre na nábreží. Zúčastnení bojovali s rannými zápchami na cestách a upršaným počasím. Súťaž vyhral cyklista, ktorý bol 2-krát rýchlejší ako MHD!

Čoraz viac Bratislavčanov necháva autá doma a sadá na bicykel. "Prieskum, ktorý sme robili v marci, ukázal, že počet cyklistov sa zvýšil o 52 % oproti minulému roku. Bohužiaľ, stále sú to len 2 % z celej dopravy," povedal Michal Malý z cyklokoalície. Mesto sľubuje aj požičovňu bicyklov, ktorá by mala začať fungovať na jar. "Išlo by o pilotnú fázu, v ktorej rátame s vybudovaním 15 - 30 cyklostojísk so 100 - 150 bicyklami," povedala Daniela Rodinová z magistrátu. Cena za požičanie bicykla zatiaľ známa nie je. Nadšencov cyklistiky potešia aj nové cyklotrasy. Vo štvrtok v rámci programu Týždňa mobility otvoria trasu Tematínska - Antolská. Cyklokoalícia plánuje aj špeciálny chodník popri nákupnom centre Eurovea k mostu Apollo.

#### 1. miesto Cyklista Tomáš (31)

čas: 15 min.

cena dopravy: 0 E

- Na bicykli chodím každý deň aj do práce, proti dažďu som sa vyzbrojil pršiplášťom.

#### 2. miesto Automobilistka Soňa (29)

čas: 20 min.

cena dopravy: 4 E (z toho 2,50 E parkovanie)

- Na cestách boli zápchy, tiež ma zdržalo parkovanie v nákupnom centre.

#### 3. miesto Bežec Peter (59)

čas: 22 min.

cena dopravy: 0 E

- Behám každý deň, daždivé počasie mi problém nerobilo.

#### 4. miesto MHD, Michal (29)

čas: 35 min.

cena dopravy: 0,90 E

- Chodievam mestskou hromadnou dopravou, je to rýchlejšie, ako ostať trčať s autom v zápche.

[Späť na obsah](#)

### 38. PERSONÁLNE ZMENY

[Téma: Ekonomická univerzita; Obchod; 17/09/2013; 09/2013; s.: 5; Správy; Redakcia]

McDonald's má nového marketingového manažera

Spoločnosť McDonald's Slovakia vytvorila novú pozíciu marketingového manažera pre Slovenskú republiku. Od augusta 2013 je ním Oliver Vališ, ktorý bude vo svojej funkcii zodpovedný za koordináciu marketingových aktivít, implementáciu stratégie značky a marketingového plánu na Slovensku. Oliver Vališ pôsobil predtým na pozícii riaditeľa marketingovej komunikácie v maloobchodnej sieti COOP Jednota Bratislava, kde bol zodpovedný za strategické rozhodovanie, plánovanie a exekúciu rebrandingu spoločnosti na TERNO Slovensko, spotrebné družstvo. Pred nástupom do spoločnosti COOP Jednota Bratislava pracoval na pozícii senior marketing manažera v Slovenskej sporiteľni, v spoločnosti Asset Management Slovenskej sporiteľne, ako aj v internetovom portáli Zoznam.sk. V minulosti začínal ako redaktor vnútropolitického oddelenia denníkov Práca a Sme. Oliver Vališ je absolventom **Ekonomickej univerzity v Bratislave** v odbore ekonomickej teórie a ekonomickej žurnalistiky.

[Späť na obsah](#)

### 39. Tipos očakáva zníženie ziskov

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio FM, 15:00; 20/09/2013; Správy; z domova; Kata Martinková]

Kata Martinková, redaktorka RTVS: "Národná lotéria Tipos očakáva v najbližších rokoch zníženie ziskov. Najväčší prepád by mal byť medzi minulým a týmto rokom, až o 60 percent. Menší zárobok má byť spôsobený novými odvodmi, ktoré schválila vláda, ale aj tým, že ľudia hrajú viac. Hovorca Tiposu Rastislav Čepe."

Rastislav Čepe, hovorca Tiposu: "Pri zvýšenom hraní sa zvyšuje šanca na výhry, ktoré predstavujú prevažnú časť nákladov spoločnosti Tipos."

Kata Martinková, redaktorka RTVS: "Ak je pokles zisku spôsobený nárastom hráčov, musí byť niekde chyba, hovorí Ľuboš Pavelka z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**."

Ľuboš Pavelka, **Ekonomická univerzita Bratislava**: "Chyba môže byť v kombinatorike, v nastavení systému, to znamená objemu podielu výhercov na celkových tržbách, alebo ten argument je falošný."

-END

[Späť na obsah](#)

### 40. TIPOS očakáva zníženie ziskov

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 7:00; 20/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Peter Valovič]

Tamara Lištiaková, moderátorka: "TIPOS očakáva v najbližších rokoch zníženie ziskov. Najväčší prepád by mal byť medzi minulým a týmto rokom, a to až o šesťdesiat percent. Menší zárobok má byť spôsobený tým, že vláda schválila nové odvody, ďalší dôvod je vraj ten, že ľudia viac hrajú a teda aj viac vyhrávajú."

Peter Valovič, redaktor: "Výnosy TIPOS-u by mali v tomto roku narásť o sedem a pol percenta, takmer na štyristo miliónov eur. Zisky firmy, ktorej stopercentným vlastníkom je štát, naopak dlhodobo klesajú. Kým v roku 2011 bol zisk na úrovni tridsaťdva miliónov, minulý rok klesol približne na jedenásť. V roku 2013 očakávajú ďalší prepád približne na štyri a pol milióna. V prognózach museli podľa hovorcu TIPOS-u Rastislava Čepé zohľadniť nové druhy odvodov. Zákon o správnych poplatkoch zvýšil odvody z číselných lotérií z osemnásť na dvadsať percent. Od januára 2013 musia platiť vyššie odvody aj z kurzových stávk. Tie narástli o pol percenta. Ďalším problémom je vraj nárast počtu klientov."

Rastislav Čepe, hovorca spoločnosti Tipos: "Pri zvýšenom hraní sa zvyšuje šanca na výhry, ktoré predstavujú prevažnú časť nákladov spoločnosti TIPOS."

Peter Valovič, redaktor: "Ak je pokles zisku spôsobený nárastom hráčov, musí byť podľa Ľuboša Pavelku z **Ekonomickej univerzity v Bratislave** niekde chyba."

Ľuboš Pavelka, Obchodná fakulta **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Tá chyba môže byť v kombinatorike, v nastavení systému, to znamená objemu podielu výhercov na celkových tržbách, alebo ten argument je falošný."

[Späť na obsah](#)

## 41. TIPOS očakáva zníženie ziskov

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 20/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Peter Valovič]

Tamara Lištiaková, moderátorka: "Národná lotéria TIPOS očakáva v najbližších rokoch zníženie ziskov. Najväčší prepád by mal byť medzi minulým a týmto rokom, a to až o šesťdesiat percent. Menší zárobok má byť spôsobený tým, že vláda schválila nové odvody, ďalší dôvod je vraj ten, že ľudia viac hrajú a tým pádom aj viac vyhrávajú."

Peter Valovič, redaktor: "Výnosy TIPOS-u by mali v tomto roku narásť o sedem a pol percenta, takmer na štyristo miliónov eur. Zisky firmy, ktorej stopercentným vlastníkom je štát, naopak dlhodobo klesajú. Kým v roku 2011 bol zisk na úrovni tridsaťdva miliónov, minulý rok klesol približne na jedenásť. V roku 2013 očakávajú ďalší prepád približne na štyri a pol milióna. Prognóza však ráta s najhorším scenárom. Minister financií Peter Kažimír si myslí, že bude výsledok lepší."

Peter Kažimír, minister financií: "Na základe operatívnych informácií, za prvé tri štvrťroky dosahuje priebežný zisk TIPOS-u hranicu skoro ôsmich miliónov eur, čiže TIPOS má šancu, že napriek vyšším odvodom, ktoré platí do štátneho rozpočtu, dosiahne taký hospodársky výsledok, ako aj minulý rok."

Peter Valovič, redaktor: "V prognózach museli podľa hovorca TIPOS-u Rastislava Čépe zohľadniť nové druhy odvodov. Zákon o správnych poplatkoch zvýšil odvody v lotérii z osemnásť na dvadsať percent. Od januára 2013 musia platiť vyššie odvody aj z kurzových stávk. Tie narástli o pol percenta. Ďalším problémom je vraj nárast počtu klientov."

Rastislav Čépe, hovorca spoločnosti Tipos: "Pri zvýšenom hraní sa zvyšuje šanca na výhry, ktoré predstavujú prevažnú časť nákladov spoločnosti TIPOS."

Peter Valovič, redaktor: "Ak je pokles zisku spôsobený nárastom hráčov, musí byť podľa Ľuboša Pavelku z **Ekonomickej univerzity v Bratislave** niekde chyba."

Ľuboš Pavelka, Obchodná fakulta **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Tá chyba môže byť v kombinatorike, v nastavení systému, to znamená objemu podielu výhercov na celkových tržbách, alebo ten argument je falošný."

[Späť na obsah](#)

## 42. EK spustila viacero programov na podporu zamestnanosti mladých

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 20/09/2013; Ekonomika; TASR]

Projekty sú zamerané na poskytovanie stáží pre mladých v zahraničí, ich odbornú prípravu, ako aj prax.

Bratislava 20. septembra (TASR) – Do boja s nezamestnanosťou mladých ľudí sa pustila aj Európska komisia (EK). Začiatkom tohto roka prijala balík opatrení na podporu zamestnanosti mládeže.

Sústredzuje sa v ňom na štyri hlavné oblasti, ktoré majú mladým ľuďom pomôcť nájsť si prácu. Projekty sú zamerané na poskytovanie stáží pre mladých v zahraničí, ich odbornú prípravu, ako aj prax. Financie vyčlenila aj na ich mobilitu.

"V rámci systému záruk mladí ľudia do 25 rokov dostanú do štyroch mesiacov od ukončenia štúdia alebo od chvíle, keď prišli o zamestnanie, kvalitnú ponuku práce, ďalšieho vzdelávania, učňovskej prípravy alebo stáže," priblížil pre TASR hovorca Zastúpenia EK na Slovensku Andrej Králik.

Komisia sa tiež snaží nadväzovať partnerstvá medzi firmami, štátnymi orgánmi, odborními a centrami pre mladých. Pracovné miesta v zahraničí si zase nezamestnaní môžu nájsť prostredníctvom celoeurópskej databázy pracovných miest Eures. Takýmto spôsobom si môže uchádzač o zamestnanie hľadať prácu v zahraničí a zároveň poberať dávku v nezamestnanosti.

"Svoju rolu v boji s nezamestnanosťou mladých zohráva aj program Erasmus pre všetkých, ktorý umožňuje študovať, pracovať a vykonávať dobrovoľnícku činnosť v zahraničí. Je naň vyčlenených 14,5 miliardy eur. Erasmus sa zameriava na oblasti formálneho aj neformálneho vzdelávania," doplnil Králik s tým, že v rámci neho budú podporené aj programy celoživotného vzdelávania, ako sú Leonardo da Vinci, Comenius či Gruntvig.

Prostredníctvom programu Erasmus môžu mladí ľudia vycestovať do zahraničia a zlepšiť si tak napríklad jazykové schopnosti. "Študenti môžu absolvovať pobyt v trvaní od 3 do 12 mesiacov. Priemerná dĺžka

pobytu je 6,3 mesiaca," uviedol Králik. Prostredníctvom programu Erasmus Európania najviac cestujú do Španielska, Nemecka a Francúzska. V akademickom roku 2011/2012 ho využilo aj 2685 slovenských študentov.

"Stále patríme medzi krajiny, ktoré viac študentov vysielajú, ako prijímajú. Vyslali sme 2685 študentov, naopak, na slovenských univerzitách absolvovalo študijný pobyt 1355 zahraničných študentov," dodal Králik. Najobľúbenejšími destináciami slovenských študentov sú univerzity v Českej republike, Nemecku, Španielsku, Francúzsku a Poľsku. Najviac študentov vyslali Univerzita Komenského, **Ekonomická univerzita v Bratislave**, Slovenská technická univerzita a Univerzita Mateja Bela. Naopak, do SR prichádza najviac študentov z Poľska, Španielska, Francúzska, Turecka a Česka.

[Späť na obsah](#)

### 43. Po školách kolovali petičné hárkky na podporu súčasného župana

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 20/09/2013; Trnava - Spravodajstvo; Peter Briška]

Predseda Trnavského samosprávneho kraja Tibor Mikuš zbieral podpisy na kandidátku po školách, ktorých zriaďovateľom je kraj. Podľa politológa je to v rozpore s dobrými mravmi, Transparency International zasa tvrdí, že je to úplne v poriadku.

TRNAVA. Na prípad nás upozornil čitateľ, zamestnanec strednej školy, ktorej zriaďovateľom je Trnavský samosprávny kraj. Svoje meno ani názov školy neuvádza zámerne. Kópiu podpisového hárku k petícii na podporu nezávislého kandidáta a súčasného župana Tibora Mikuša, ktorá kolovala medzi zamestnancami školy, priniesol do redakcie osobne.

Podľa našich informácií, podobné tlačivá sa objavili na viacerých školách, ktorých zriaďovateľom je kraj. Anonym sa k záležitosti nechcel príliš vyjadrovať, prezradil iba to, že jeho kolegovia to takmer všetci podpísali, aby sa aj po voľbách mohli vrátiť do práce bez akýchkoľvek zmien.

S otázkami o získavaní podpisov takýmto spôsobom sme oslovili politológa Radoslava Štefančíka, ktorý v súčasnosti pôsobí na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Činnosť v rozpore s dobrými mravmi

"Zákon o voľbách do orgánov samosprávnych krajov upravuje formálne náležitosti podávania kandidátky nezávislých kandidátov prostredníctvom petície podpísanej tisíc občanmi s trvalým bydliskom v príslušnom samosprávnom kraji. Podpisy kandidát zbiera v súlade so zákonom o petičnom práve. Každý má právo pridať na petíciu svoj podpis a naopak, nikto nemôže nútiť iných, aby svoj podpis pridali," vysvetľuje na úvod.

Podľa jeho slov, volebná agitácia na školách, či už stredných alebo vysokých, je v podmienkach Slovenska považovaná za činnosť vykonávanú v rozpore s dobrými mravmi.

"Platí to najmä v prípade, pokiaľ vedenie školy nezabezpečí názorovú vyrovnanosť. V prípade vysokých škôl politické strany v zmysle zákona nesmú na akademickej pôde vykonávať politickú činnosť. V prípade stredných škôl nepoznám právnu úpravu, ktorá by priamo zakazovala vystupovať kandidátom na stredných školách počas volebnej kampane," dodáva Štefančík.

Aj ďalší politológ si myslí, že z etického hľadiska by sa získavanie podpisov nemalo realizovať v takom prostredí, v ktorom by mohol žiadateľ pôsobiť z pozície moci na tých, od ktorých požaduje podporu.

Priestor na nátlak je tam vždy

"Priamu kampaň robiť nesmie, ale distribuovanie petičných hárkov zákon nezakazuje, ak to nerobí samotný kandidát v rovine predvolebnej agitácie," ozrejmuje. Ak to aj nerobí súčasný župan osobne, ale napríklad prostredníctvom riaditeľov škôl, vždy tam existuje priestor na nátlak na zamestnancov.

Úradujúci župan by sa pri zbere podpisov na školách vo svojej pôsobnosti mohol dostať do konfliktu záujmov aj v prípade, ak by zamestnanci školy pociťovali obavu z následkov prípadného odmietnutia petičné hárkky podpísať. Politickí funkcionári nemôžu totiž získavať výhody pre seba alebo pre svojich blízkych z titulu svojej funkcie.

"Úspešnému županovi so záujmom komunikovať s občanmi priamo na ulici by však nemalo robiť problém postaviť sa na námestie dvoch či troch miest v kraji a v priebehu niekoľkých dní získať tisíc podpisov aj bez cudzej pomoci," myslí si Štefančík.

Spôsob vraj rozhodujúci nie je

Ivan Rončák z Trnasperey International Slovensko nás v danej súvislosti informoval, že pri zbere podpisov ide len o umožnenie kandidovať. Spôsobu získavania podpisov neprpisuje veľký význam.

"V princípe sa tým len odstraňuje znevýhodnenie straníckych kandidátov, ktorí nemusia robiť vôbec nič," konštatuje Rončák s tým, že zber podpisov po školách v žiadnom prípade nenaruša právo tajnej voľby. Otázky ohľadne získavania podpisov v školách, ktorých zriaďovateľom je kraj, sme mailom poslali aj Tiborovi Mikušovi. Do uzávierky nám na ne neodpovedal.

Pre agentúru SITA sa však ešte pred týždňom vyjadril, že podpisov už má dosť, nezbieral ich osobne, ale prostredníctvom svojich priateľov.

Podľa politológa Radoslava Štefančíka sú kandidáti na post župana vnímaní ako straníci druhej až tretej kategórie.

Aká býva účasť v regionálnych voľbách?

- Voličská účasť v regionálnych voľbách je na Slovensku mimoriadne nízka. Dôvodov môže byť niekoľko. Obyvatelia nevnímajú reprezentantov samosprávneho kraja ako tých, ktorí rozhodujú o ich bezprostredných problémoch. Doteraz neprebehla dostatočná fiškálna decentralizácia, takže o rozpočtoch pre kraje sa tak či tak rozhoduje na republikovej úrovni. Navyše, názov "samosprávny kraj" znie príliš byrokraticky, pričom hranice boli vytvorené umelo bez rešpektovania tradičných regiónov, takže obyvatelia si k nim doteraz nevytvorili citové väzby.

Ako vnímajú kandidátov?

- S výnimkou niekoľkých prípadov, kandidáti na županov alebo poslancov kraja sú spravidla vnímaní ako straníci druhej, prípadne tretej kategórie, na ktorých nie je naviazaný elektorát politických strán. V neposlednom rade, niektoré politické strany bez ambície o budovanie stabilných regionálnych štruktúr, regionálnym voľbám nevenujú dostatočnú pozornosť a nemotivujú tak svojich voličov k účasti na voľbách.

Čo vo voľbách do samosprávnych krajov rozhoduje?

- S najväčšou pravdepodobnosťou odporúčania od straníckych centrál a v tomto kontexte voličská disciplinovanosť. Niektoré prípady zvolených županov ukázali, že určite tou hlavnou motiváciou nie je odbornosť a manažérske schopnosti kandidátov. (PB)

Peter Briška

[Späť na obsah](#)

#### 44. Najrýchlejší bol cyklista

[Téma: Ekonomická univerzita; TA3, 19:50; 20/09/2013; Dobré správy; z domova; Lucia Lukušová]

Noro Dolinský, moderátor TA3: "A sme pomaly na konci. Síce pred nami je víkend a nechcem vám pondelkové zápchy už teraz pripomínať, ale ruku na srdce, keby ste si mali vybrať cestu do práce po svojich, na bicykli alebo autobusom, čo by to bolo? Samozrejme každému, čo dovoľujú jeho možnosti. Ale malým radcom môže byť aj pravidelný test, v ktorom sa stretávajú všetky spomínané dopravné prostriedky na rovnako dlhej ceste a v rovnaký čas. A teda chodec, bicykel, auto a autobus si pred pár dňami zasúťažili v rámci Európskeho týždňa mobility. Mimochodom, minulý rok vyhral bicykel. Čo myslíte obhájili cyklisti svoje prvenstvo? Poďme sa pozrieť."

Lucia Lukušová, reportérka TA3: "V čase ranej dopravnej špičky za daždivého počasia sa na štart pred **Ekonomickú univerzitu** postavili cyklisti, bežci, vodička aj cestujúci MHD. Ich úlohou bolo dostať sa čo najrýchlejšie do centra mesta."

Michal Feik, poradca primátora Bratislavy: "Trasa má 5 kilometrov, to znamená, keby ste išli priemernou rýchlosťou povedzme tých 50 kilometrov za hodinu, tak to zvládnete za nejakých 6 – 7 minút autom."

Lucia Lukušová, reportérka TA3: "Trasu si každý zvolil podľa vlastného uváženia."

Peter Klučka, bežec: "Môžem bežať po ceste, kde sa nebudem musieť preplietť pomedzi automobily."

Tomáš Peciar, cyklista: "Určite nemusím stáť v zápchach, mám dneska takú výbornú trasu, že idem v

podstate po hrádzi a v takom kludnom tempe ich určite predbehnem."

Lucia Lukušová, reportérka TA3: "Ako prvý do cieľa prišiel cyklista. Cestu s medziprestávkou v potravinách zvládol za 15 minút."

Tomáš Peciar, cyklista: "Dneska to bolo také komfortné. Chodievam do práce na bicykli bežne aj z práce a všeobecne sa pohybujem rád na bicykli, lebo mi to dáva slobodu."

Lucia Lukušová, reportérka TA3: "Za 20 minút dorazila aj vodička. Správny odhad mala ešte pred štartom."

Vodička: "No druhé, tretie miesto."

Lucia Lukušová, reportérka TA3: "Len o minútu neskôr dobehol na Hlavné námestie aj bežec. Neprekážal mu ani dážď."

Peter Klučka, bežec: "Dážď vôbec nevadí, dobre sa dýcha. Nepráši sa."

Lucia Lukušová, reportérka TA3: "Viete si predstaviť, že takto by ste chodili do práce?"

Peter Klučka, bežec: "Nielenže viem predstaviť, ja tak začnem v lete, keď sa mi už zunuje chodiť na bicykli."

Lucia Lukušová, reportérka TA3: "Najpomalší bol cestujúci mestskou hromadnou dopravou. S jedným prestupom cestu zvládol za 35 minút."

Michal Malata, cestujúci MHD: "Zdržania z dôvodu dopravných zápch, následne nejaký prestup. Čakanie bolo asi 5 minút."

Lucia Lukušová, reportérka TA3: "Cieľom Európskeho týždňa mobility je, aby vodiči vymenili autá za ekologickjšie dopravné prostriedky, alebo aby išli pešo. Lucia Lukušová, TA3."

[Späť na obsah](#)

## 45. V posluchárňach začína ubúdať študentov

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 24/09/2013; s.: 2,3; správy; Daniela Balážová]

Daniela Balážová (c) Bratislava

Univerzity a vysoké školy včera otvorili akademický rok s menším počtom študentov ako vlani. Pokles študentov pripisujú demografickému vývoju a menšiemu počtu stredoškóľakov. Školy však prichádzajú aj o externistov - tí, ktorí potrebovali diplom, si ho externou formou už zabezpečili. Podľa predbežných údajov mali v máji vysoké školy o 10-tisíc prihlášok menej ako vlani. Ministerstvo školstva odhaduje, že tento trend bude pokračovať. "Sledujeme dva hlavné trendy. Okrem demografického vývoja vidno pokles záujmu o externé štúdium, čo súvisí aj s tým, že mnohí, ktorí študovali popri zamestnaní, si vzdelanie už doplnili," hovorí predseda Slovenskej rektorskej konferencie a rektor Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre Libor Vozár. Menej študentov v posluchárňach zástupcovia škôl nevnímajú tragicky, väčšina škôl je podľa nich "presýtená". "Menší počet študentov môže priaznivo vplyvať na kvalitu a výskum na vysokých školách," hovorí Vozár. Pedagógovia budú mať viac možností na individuálny prístup k študentovi. Ten je podľa Vozára dôležitý najmä pri druhom a treťom, teda magisterskom a doktorandskom, stupni štúdia. Školy zatiaľ nepripúšťajú, že pre demografiu budú musieť v budúcnosti znížiť napríklad počet odborov. Už vlani podľa rezortu školstva klesol celkový počet študentov na verejných i súkromných vysokých školách o viac ako 11-tisíc. Klesajúca demografická krivka sa prejavila aj na počte prihlášok na vysoké školy. Vlani vysoké školy zaregistrovali vyše 121-tisíc prihlášok, pričom jeden uchádzač sa hlásil priemerne na dve školy. Bolo to však vôbec najmenej prihlášok za uplynulých deväť rokov. A tento rok ich bolo zrejme ešte menej. Kompletné údaje o študentoch, ktorí teraz nastupujú na vysokoškolské štúdium, nie sú ešte k dispozícii. Podľa predbežných štatistík Ústavu informácií a prognóz školstva však mali vysoké školy ku koncu mája o vyše 10-tisíc prihlášok menej ako vlani v rovnakom čase. Menej uchádzačov o štúdium potvrdzujú údaje Univerzity Komenského v Bratislave, kde tento rok zaznamenali pokles v počte prihlášok o tritisíc.

Menej externistov

Aj na **Ekonomickú univerzitu v Bratislave** sa hlásilo približne o tisíc uchádzačov menej, najväčší pokles bol pri externistoch. Menej študentov aj prijali, každý musel urobiť prijímačky. "Pre nás je to principiálna podmienka na prijatie a ani do budúcnosti nechceme z našich nárokov na uchádzačov



zľaviť," uvádza sa v stanovisku univerzity. Na Univerzitu Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach sa hlásilo o dvesto záujemcov menej ako vlani. Pokles zaznamenala fakulta verejnej správy, právnická fakulta aj filozofická fakulta. "Fakulty na väčšinu programov robia výber, počet zapísaných študentov sa nemení," povedal prorektor univerzity Pavol Sovák. Technicky zamerané vysoké školy externú formu štúdia ponúkajú len v obmedzenej miere, preto úbytok prihlášok pripisujú najmä demografickému vývoju. Prorektor Žilinskej univerzity Milan Trunkvalter odhaduje, že celkový počet zapísaných študentov bude o "2-3 percentá nižší ako vlani". Úbytok študentov podľa Trunkvaltera nie je dramatický. "S menším počtom sa dá robiť kvalitnejšia práca, problém je skôr financovanie školstva," hovorí prorektor univerzity.

Výdavky sa nebudú znižovať

Ministerstvo školstva v správe o vysokých školách predpokladá, že počet študentov na vysokých školách postupne klesne o štvrtinu až tretinu. Aj pre demografický vývoj sa podľa rezortu "otvára otázka, čo s kapacitami, ktoré sú vytvorené na verejných vysokých školách a nebude ich možné v ďalšom období naplno využiť". Predseda Slovenskej rektorskej konferencie sa k tomu zatiaľ nechce vyjadrovať. „Je to skôr otázka na ministerstvo, čo pod tým myslelo," povedal Vozár s tým, že hoci sa počet študentov v uplynulých rokoch viac ako zdvojnásobil, počet vysokoškolských pedagógov a zamestnancov vysokých škôl zostal približne rovnaký. Rezort školstva nemá v úmysle znižovať výdavky na školy, aj keď verejné vysoké školy sú čiastočne financované štátom aj podľa počtu študentov. Pri nižšom počte študentov ministerstvo predpokladá "menšie vyťaženie posluchárni, menší počet krúžkov, viac priestoru na individuálnu prácu so študentmi". "Okrem toho vysoké školy môžu rozšíriť svoje činnosti aj na iné oblasti, najmä poskytovanie ďalšieho vzdelávania, popularizačné aktivity," uviedol v stanovisku hovorca rezortu Michal Kaliňák. Zníženie počtu študentov by podľa rezortu nemalo viesť k zániku niektorej verejnej vysokej školy. "Pri súkromných to závisí od schopnosti školy získať dostatočné zdroje na činnosť a výšky školného, ktorú budú študenti ochotní a schopní uhrádzať za štúdium na súkromnej vysokej škole," dodal Kaliňák.

S menším počtom sa dá robiť kvalitnejšia práca, problém je skôr financovanie školstva.

Milan Trunkvalter prorektor Žilinskej univerzity

Menej uchádzačov o štúdium potvrdzujú aj údaje Univerzity Komenského v Bratislave, kde tento rok zaznamenali pokles v počte prihlášok o tritisíc. Na snímke včerajšie zhromaždenie pri príležitosti slávnostného otvorenia akademického roka 2013/2014. FOTO PRAVDA: ĽUBOŠ P1LC © AUTORSKÉ PRÁVA VYHRADENÉ

[Späť na obsah](#)

## 46. V posluchárňach začína ubúdať študentov

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 24/09/2013; Spravodajstvo; Daniela Balážová Pravda]

Univerzity a vysoké školy v pondelok otvorili akademický rok s menším počtom študentov ako vlani.

Menej uchádzačov o štúdium potvrdzujú aj údaje Univerzity Komenského v Bratislave, kde tento rok zaznamenali pokles v počte prihlášok o tritisíc. Na snímke včerajšie zhromaždenie pri príležitosti slávnostného otvorenia akademického roka 2013/2014.

Autor - Ľuboš Pilc, Pravda

Pokles študentov pripisujú demografickému vývoju a menšiemu počtu stredoškolákov. Školy však prichádzajú aj o externistov – tí, ktorí potrebovali diplom, si ho externou formou už zabezpečili. Podľa predbežných údajov mali v máji vysoké školy o 10-tisíc prihlášok menej ako vlani. Ministerstvo školstva odhaduje, že tento trend bude pokračovať.

"Sledujeme dva hlavné trendy. Okrem demografického vývoja vidno pokles záujmu o externé štúdium, čo súvisí aj s tým, že mnohí, ktorí študovali popri zamestnaní, si vzdelanie už doplnili," hovorí predseda Slovenskej rektorskej konferencie a rektor Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre Libor Vozár.

Menej študentov v posluchárňach zástupcovia škôl nevnímajú tragicky, väčšina škôl je podľa nich "presýtená". "Menší počet študentov môže priaznivo vplyvať na kvalitu a výskum na vysokých školách," hovorí Vozár. Pedagógovia budú mať viac možností na individuálny prístup k študentovi. Ten je podľa Vozára dôležitý najmä pri druhom a treťom, teda magisterskom a doktorandskom, stupni štúdia. Školy zatiaľ nepripúšťajú, že pre demografiu budú musieť v budúcnosti znížiť napríklad počet odborov.

Už vlani podľa rezortu školstva klesol celkový počet študentov na verejných i súkromných vysokých školách o viac ako 11-tisíc. Klesajúca demografická krivka sa prejavila aj na počte prihlášok na vysoké

školy. Vlni vysoké školy zaregistrovali vyše 121-tisíc prihlášok, pričom jeden uchádzač sa hlásil priemerne na dve školy. Bolo to však vôbec najmenej prihlášok za uplynulých deväť rokov. A tento rok ich bolo zrejme ešte menej.

Kompletné údaje o študentoch, ktorí teraz nastupujú na vysokoškolské štúdium, nie sú ešte k dispozícii. Podľa predbežných štatistík Ústavu informácií a prognóz školstva však mali vysoké školy ku koncu mája o vyše 10-tisíc prihlášok menej ako vlni v rovnakom čase. Menej uchádzačov o štúdium potvrdzujú údaje Univerzity Komenského v Bratislave, kde tento rok zaznamenali pokles v počte prihlášok o tritisíc.

Menej externistov

Aj na **Ekonomickú univerzitu v Bratislave** sa hlásilo približne o tisíc uchádzačov menej, najväčší pokles bol pri externistoch. Menej študentov aj prijali, každý musel urobiť prijímačky. "Pre nás je to principiálna podmienka na prijatie a ani do budúcnosti nechceme z našich nárokov na uchádzačov zľaviť," uvádza sa v stanovisku univerzity.

Na Univerzitu Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach sa hlásilo o dvesto záujemcov menej ako vlni. Pokles zaznamenala fakulta verejnej správy, právnická fakulta aj filozofická fakulta. "Fakulty na väčšinu programov robia výber, počet zapísaných študentov sa nemení," povedal prorektor univerzity Pavol Sovák.

Technicky zamerané vysoké školy externú formu štúdia ponúkajú len v obmedzenej miere, preto úbytok prihlášok pripisujú najmä demografickému vývoju. Prorektor Žilinskej univerzity Milan Trunkvalter odhaduje, že celkový počet zapísaných študentov bude o "2–3 percentá nižší ako vlni". Úbytok študentov podľa Trunkvaltera nie je dramatický. "S menším počtom sa dá robiť kvalitnejšia práca, problém je skôr financovanie školstva," hovorí prorektor univerzity.

Výdavky sa nebudú znižovať

Ministerstvo školstva v správe o vysokých školách predpokladá, že počet študentov na vysokých školách postupne klesne o štvrtinu až tretinu. Aj pre demografický vývoj sa podľa rezortu "otvára otázka, čo s kapacitami, ktoré sú vytvorené na verejných vysokých školách a nebude ich možné v ďalšom období naplno využiť". Predseda Slovenskej rektorskej konferencie sa k tomu zatiaľ nechce vyjadrovať. "Je to skôr otázka na ministerstvo, čo pod tým myslelo," povedal Vozár s tým, že hoci sa počet študentov v uplynulých rokoch viac ako zdvojnásobil, počet vysokoškolských pedagógov a zamestnancov vysokých škôl zostal približne rovnaký.

Rezort školstva nemá v úmysle znižovať výdavky na školy, aj keď verejné vysoké školy sú čiastočne financované štátom aj podľa počtu študentov. Pri nižšom počte študentov ministerstvo predpokladá "menšie vyťaženie posluchárni, menší počet krúžkov, viac priestoru na individuálnu prácu so študentmi". "Okrem toho vysoké školy môžu rozšíriť svoje činnosti aj na iné oblasti, najmä poskytovanie ďalšieho vzdelávania, popularizačné aktivity," uviedol v stanovisku hovorca rezortu Michal Kaliňák.

Zníženie počtu študentov by podľa rezortu nemalo viesť k zániku niektorej verejnej vysokej školy. "Pri súkromných to závisí od schopnosti školy získať dostatočné zdroje na činnosť a výšky školného, ktorú budú študenti ochotní a schopní uhrádzať za štúdium na súkromnej vysokej škole," dodal Kaliňák.

© AUTORSKÉ PRÁVA VYHRADENÉ

[Späť na obsah](#)

## 47. Reverzný tok plynu do Ukrajiny

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio FM, 15:00; 25/09/2013; Správy; zo zahraničia; Tamara Lištiaková]

Peter Kolárik, redaktor RTVS: "Veľvyslanec Európskej únie na Ukrajine Jan Tombinski vyhlásil, že Slovensko nemôže otvoriť reverznú trasu dodávok plynu na Ukrajinu z Európy bez dohôd s ruským Gazpromom. Experti sa však zhodujú, že za takýmito výrokmi je najmä snaha prinútiť Ukrajinu k väčšej integrácii do EÚ."

Tamara Lištiaková, redaktorka RTVS: "Ukrajina už odoberala plyn prostredníctvom reverzného toku cez Poľsko, na jar aj cez Maďarsko. Slovensko je v podstate takisto pripravené. Hovorí expert na energetiku Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity v Bratislave** a poukazuje na dôvod vyhlásenia veľvyslancu Európskej únie na Ukrajine Jana Tombinskeho."

Peter Baláž, expert na energetiku: "Viac je v tom politiky ako ekonomiky ako takej, pretože pokiaľ by išlo o technické zvládnutie Eustreamu na spätný reverzný tok plynu zo Slovenska do Ukrajiny, tak je v podstate odskúšaný, pripravený a je tam treba dorobiť niekoľko menších technických zásahov, aby táto cesta bola možná."



Tamara Lištiaková, redaktorka RTVS: "Tamara Lištiaková, RTVS."

-END

[Späť na obsah](#)

#### 48. Gazprom ukázal Slovensku stop kvôli Ukrajine

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 25/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Zuzana Kupcová]

Nina Krajčovičová, moderátorka: "Slovensko nemôže otvoriť reverznú trasu dodávok plynu na Ukrajinu z Európy bez dohôd s ruským Gazpromom. Vyhlásil to veľvyslanec Európskej únie na Ukrajine Ján Tombinski. Experti sa však zhodujú, že za vyjadreniami takéhoto typu je najmä politika, teda snaha prinútiť Ukrajinu k väčšej integrácii do Európskej únie."

Zuzana Kupcová, redaktorka: "Ukrajina už odoberala plyn prostredníctvom reverzného toku cez Poľsko, na jar aj cez Maďarsko. Slovensko je v podstate takisto pripravené, hovorí expert na energetiku Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity v Bratislave** a poukazuje na dôvod vyhlásenia veľvyslancu Európskej únie na Ukrajine Jána Tombinského."

Peter Baláž, expert na energetiku z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Viac je v tom politiky ako ekonomiky ako takej, pretože pokiaľ by išlo o technické zvládnutie Eustreamu na spätný reverzný tok plynu zo Slovenska do Ukrajiny, tak je v podstate odskúšaný, pripravený a je tak treba urobiť menších technických zásahov, aby táto cesta bola možná."

Zuzana Kupcová, redaktorka: "Je to otázka dlhodobej stratégie, keďže Ukrajina lavíruje medzi Ruskom, ktoré ponúka ekonomicky výhodné členstvo v colnej únii a Európskou úniou. Tá zase láka na asociačnú dohodu, ktorú ukrajinská vláda nedávno podporila a mohla by sa podpísať na novembrovom summite východného partnerstva. Vysvetľuje Karel Svoboda z Karlovej univerzity."

Karel Svoboda, Karlova univerzita: "Ja si myslím, že je to snaha donútiť Ukrajinu k tomu, aby nejakým spôsobom aktívnejšie prikočila k asociačným dohodám, pretože vlastne Ukrajina za veľmi dlhý čas ukazovala, že pôjde s Ruskom aj s Európskou úniou a pre Európsku úniu už pretiekol pohár trpezlivosti."

Zuzana Kupcová, redaktorka: "Okrem politickej roviny je tu aj ekonomická, tvrdia experti. Pre Ukrajinu je totiž ruský plyn drahý, navyše má podpísaný dlhodobý kontrakt platný až do roku 2019. Opäť Karel Svoboda."

Karel Svoboda, Karlova univerzita: "Ukrajina je povinná odoberať minimálne tristotridsať miliárd kubíkov zemného plynu a odoberá výrazne menej, čiže to je proste problém a Ukrajina bude musieť nejakým spôsobom reálne s Gazpromom rokovať. Tá jej pozícia zasa nie je tak úplne bez šance, pretože Gazprom sám stráca klientov pod dojemom toho, že vlastne prebieha v Európe čosi čo sa dá nazvať nadbytkom zemného plynu."

Zuzana Kupcová, redaktorka: "Nemecko sa prostredníctvom arbitráže lepšie ceny s Gazpromom podarilo vyjednať podarilo. Chystá sa na to aj Slovensko. Čo ak by sa ale zopakovala plynová kríza z januára 2009, keď Rusko pre spory s Ukrajinou prestalo dodávať plyn aj na Slovensko? Energetický expert Peter Baláž tvrdí, že práve na to slúži reverzný tok, no jeho využitie by malo negatívny dosah na Rusko."

Peter Baláž, expert na energetiku z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "V podstate by mal obrovský problém Gazprom, pretože by po prvé nedodrжал podmienky dodávok, ktoré dneska v rámci dlhodobých kontraktov má podpísané a samozrejme, by mu tie zdroje mu chýbali dneska aj vo verejných financiách a, samozrejme, by to veľmi komplikovalo aj ekonomickú a nakoniec aj politickú situáciu v Rusku."

[Späť na obsah](#)

#### 49. Žiaci žali úspechy doma i vonku

[Téma: Ekonomická univerzita; Oravské noviny; 24/09/2013; 38/2013; s.: 10; marketing; redakcia]

Žiaci Obchodnej akadémie v Dolnom Kubíne zažiarili na mnohých súťažných podujatiach, nielen v okrese či kraji, ale aj na celoslovenských a svetových fórach.

V spolupráci s **Ekonomickou univerzitou v Bratislave** organizuje Obchodná akadémia v Dolnom Kubíne každoročne štátne skúšky z písania na počítači a korešpondencie. Žiaci akadémie žali úspechy aj v celoslovenských a dokonca svetových kolách. Najvýraznejšie sa do histórie školy zapísal Peter Andris, ktorý obsadil v roku 2003 v Ríme v celosvetovej súťaži v spracovávaní informácií na počítači 6. miesto, a Táňa Medvecká, ktorá tam skončila desiatu.

#### Ďalšie aktivity

V predmete aplikovaná ekonómia simulujú žiaci činnosť akciovej spoločnosti a so svojimi reálnymi produktmi sa zúčastňujú súťaží. V roku 2008 získali 1. miesto v celoslovenskom kole APE. Pracujú tiež v cvičných firmách Prono, CK Oraving a CK Best, cvičné firmy získali popredné umiestnenie na medzinárodnej úrovni. Žiaci sa pravidelne úspešne zúčastňujú aj krajských a celoslovenských súťaží stredoškolskej odbornej činnosti. Spomenieme rok 2003 a víťazstvo Heleny Brisudovej v celoslovenskom kole s prácou Obraz médií v rodine. Vyzdvihnúť treba aj úspechy v rôznych olympiádach rôznych študijných predmetov.

#### Ocenenie za pomoc

Žiaci obchodnej akadémie vydávajú vlastný časopis. Predmetová komisia účtovníctvo každý rok organizuje súťaž Účtovník Obchodnej akadémie v Dolnom Kubíne. Žiaci v tejto súťaži preukážu vedomosti a zručnosti z účtovníctva. Organizujú tiež volejbalové turnaje, pomáhajú pri celonárodných zbierkach Biela pastelka, Úsmev ako dar, Modrý gombík, spoluorganizujú Najmilší koncert roka – deti z detských domovov, spolupracujú pri dobrovoľníckej práci s deťmi z profesionálnych rodín z Detského domova v Istebnom. Za dlhoročnú spoluprácu boli ocenení Úniou nevidiacich a slabozrakých. Žiaci všetkých študijných odborov počas štúdia absolvujú odbornú prax. Majú žiacku školskú radu, ktorá je orgánom zastupujúcim žiakov obchodnej akadémie vo vzťahu k vedeniu školy.

#### Športové úspechy

Dominika Brieniková sa v roku 2009 umiestnila na 3. mieste vo Svetovom pohári v Szegedi v kickboxe, v roku 2011 sa stala vicemajsterkou Európy. Andrej Hrnčiarik v roku 2010 obsadil 1. miesto na Majstrovstvách Austrálie a Ázie v streľbe z pištole a v roku 2011 sa stal majstrom sveta v juniorskej kategórii v tej istej disciplíne. Andrea Mäsiarová sa v športovej disciplíne hod kladivom stala majsterkou SR v roku 2012, v roku 2013 obsadila 3. miesto na medzinárodných majstrovstvách v Moskve a 12. miesto na olympiáde juniorov v Holandsku. Dávid Červeň je od roku 2006 už päťnásobný majster SR v kickboxe, na Majstrovstvách sveta v Belehrade sa umiestnil na 3. mieste, v roku 2011 v Ukrajine a v roku 2012 v Bielorusku sa stal majstrom Európy.

#### [Späť na obsah](#)

## 50. V Doprastave ticho pred búrkou

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 26/09/2013; 38/2013; s.: 22,23,25; EKONOMIKA; Ján Kováč, Martin Jesný]

Okolo stavebnej firmy Doprastav je ticho. Už niekoľko mesiacov, vlastne celé leto, odkedy sa jej hlavným akcionárom mal stať, no pre nesúhlas bánk nestal František Hodorovský (TREND 23/2013). To však neznamená, že sa v topmanažmente stratovej spoločnosti vôbec nič nedeje.

Keď firmu po neúspešnom pokuse o zmenu vlastníkov opätovne ovládli pôvodní majitelia Ivan Šesták a Dušan Mráz, začali sa špekulácie. Vznikli najmä z toho, že dlhoroční šéfovia sú nateraz jediní verejne známi akcionári Doprastavu, no kvôli chýbajúcemu kapitálu by sa hodil investor.

I. Šesták sa k téme nechcel vyjadriť, podobne ani výkonní šéfovia Doprastavu. V biznis kruhoch sa začalo uvažovať o viacerých podnikateľoch z kategórie tzv. oligarchov. TREND ešte koncom júna zachytil tip na Miroslava Výboha, ktorého vplyv sa zvykne z veľkej časti odvodzovať od blízkosti k vládnej strane Smer-SD.

Komunikácia Doprastavu ani zverejňované informácie to nepotvrdovali a samotný M. Výboh spájanie s firmou poprel. Potom prišlo valné zhromaždenie Doprastavu, na ktorom sa objavil človek, ktorý sa následne stal členom predstavenstva a finančno-ekonomickým riaditeľom podniku. Jeho meno je Roman Guniš a práve jeho osoba môže do diania okolo Doprastavu priniesť viac svetla.

Stretnutie akcionárov

Keď ráno 5. júla vchádzal R. Guniš do budovy Doprastavu, bolo naokolo pusto. Valné zhromaždenie, na ktorom sa mali doriešiť straty z predošlých rokov, sa v deň štátneho sviatku Cyrila a Metoda nieslo v komornom duchu.

V niektorých prípadoch je to bežné. Stačí, keď prídu akcionári a právnici, ktorí zaznamenajú priebeh a závery zhromaždenia. Môžu povolať aj predstavenstvo, prípadne výkonných manažérov, ale nie je to

nevyhnutné.

Vo sviatočný deň prišiel ešte Ján Blaho - dlhoročný „doprastavák“, v čase valného zhromaždenia na pozíciách, na ktorých ho neskôr vystriedal R. Guniš. Ten minimálne v rovnakej chvíli podľa dostupných informácií nebol akcionárom, členom predstavenstva či dozornej rady a podľa všetkého ani zapisovateľom. Preto bola účasť R. Guniša na valnom zhromaždení nezvyčajná.

Pár dní po valnom zhromaždení sa obmenila väčšina predstavenstva aj polovica dozornej rady. Do určitej miery to bolo logické, keďže v Doprastave sa opakovane menila vlastnícka štruktúra. No keďže väčšina nových ľudí nesedela v orgánoch Doprastavu ani predtým, je možné, že ich tam dosadil niekto zvonka.

Roman Guniš prišiel na post finančno-ekonomického riaditeľa a člena predstavenstva Doprastavu z lokálnej konzultačnej firmy MiddleCap Partners. Táto eseročka má za sebou krátku históriu a donedávna skromné výsledky, ale pred sebou, zdá sa, sľubnú budúcnosť. Do TRENDU sa dostala vizitka tejto firmy s menom Matúš Výboh. Rovnaké meno má aj syn Miroslava Výboha.

## Doprastav a M. Výboh

O vplyve Výboha staršieho v Doprastave sa špekuluje dlhšie. Písal o tom aj denník Hospodárske noviny, no Miroslav Výboh spojitosť so stavebnou firmou kategoricky poprel. Šumy napriek tomu neustali, aj keď v mnohých prípadoch boli nafúknuté a stáli na hlinených nohách. Miroslav Výboh má povesť vplyvného človeka a málokto zorientovaný pochybuje o tom, že je minimálne na tej istej vplyvovej úrovni ako ďalší známi podnikatelia spájaní so Smerom - Juraj Široký či Jozef Brhel.

Podľa Hospodárskych novín mal Miroslav Výboh po posledných voľbách dostať pri delení rezortov na starosť dopravu. Možnosť vyjadriť sa k tomu nevyužil. Už niekoľko mesiacov nedvíha telefón a neodpovedá na textové správy. Jeho syn síce na čísle z vizitky mobil zdvihol, no vyjadriť sa odmietol a neskôr už na telefonáty nereagoval. V elektronickej pošte by mal mať aj otázky TRENDU. Server spoločnosti MiddleCap totiž potvrdil ich prijatie.

Ministerstvo dopravy na otázky týkajúce sa vzťahu šéfa rezortu Jána Počiatka a Miroslava Výboha odpovedalo stručne. „S Miroslavom Výbohom sa pozná. S ľuďmi z MiddleCap Partners nie,“ uviedol hovorca rezortu dopravy Martin Kóňa. Doprastav ani MiddleCap partners na otázky TRENDU nereagovali.

## Prečo toľko tajností

Tandem Šesták - Mráz hľadá investora už niekoľko mesiacov. Doprastav bude dobrou kúpu iba vtedy, keď získa veľkú lukratívnu zákazku. Iba tak sa dajú zužitkovať referencie a ľudský kapitál, ktorý firme zostal. Iba tak sa dajú vymazať staré dlhy a vliat' do legendy slovenského stavebníctva nový život. Ale dohodnúť zákazku v tomto čase je takmer nemožné. Verejné súťaže sa štátu ako ich vypisovateľovi vymkli spod kontroly. Takmer vždy sa nájde niekto, kto súťaž napadne. Firmy to robia extrémne často a aj vtedy, keď vedia, že nie sú v práve.

Etablované stavebné firmy na slovenskom trhu majú preto dosť problémov. A pre zahraničné je zase verejný biznis nepredvídateľný. Preto potrebuje Doprastav niekoho, kto vylobuje zákazku so solídnym ziskom.

Potrebuje aj banky, tie však majú problém financovať niekoho, kto má biznis model postavený na kontaktoch s politikmi, na niekom so zlou reputáciou. Keď do Doprastavu vstúpil F. Hodorovský a firmu niekoľko dní kontroloval, banky ju odstavili od zdrojov, čo donútilo k návratu pôvodnú vlastnícku dvojicu. Prispela k tomu aj skúsenosť s F. Hodorovským ešte z deväťdesiatych rokov, keď mal stáť pri krachu viacerých významných firiem a Slovenskej kreditnej banky.

Východiskom je partner, ktorý vie zákazky vybaviť, ale o jeho vplyve sa oficiálne nevie. Dobrá zákazka už takmer prišla. Na začiatku leta Národná diaľničná spoločnosť podpísala zmluvu s konzorciom Doprastavu, Váhostavu, Metrostavu a Strabagu na výstavbu diaľničného úseku D3 na Kysuciach Svrčinovec - Skalité.

Krátko nato bol však podpísaný zmluvný dodatok, ktorý stavebné práce odložil na neskôr. Opäť sa mali spustiť, až keď Európska komisia schválí financovanie. „Sme optimisti, veríme, že rozhodnutie bude kladné a reálne sa začne stavať ešte v tomto roku,“ napísal koncom augusta hovorca ministerstva dopravy Martin Kóňa.

Doprastav aj Váhostav sú vo finančnej tiesni. Doprastav dopláca najmä na stratové zákazky v Poľsku, za ktorými stoja pokuty za omeškanie, krachy partnerských stavebných firiem a liknavé preplácanie faktúr. Aj mesačné omeškanie je pre stavebnú firmu veľkou ranou.

V kresle finančno-ekonomického riaditeľa Doprastavu to R. Guniš nebude mať ľahké. Potrebuje presvedčiť banky, aby firmu financovali napriek súhrnnej dvojročnej strate 60 miliónov eur.

I. Šesták síce mal ambíciu v tomto roku dosiahnuť vyrovnané hospodárenie, no firme sa nepodarilo vyriešiť dva najväčšie problémy - nedostatok veľkých diaľničných zákaziek na Slovensku a stratovú výstavbu v Poľsku.

Na dôveru bánk je teda Doprastav odkázaný. Ale aj bankám ide o veľa. Majú totiž voči Doprastavu miliónové pohľadávky. Ak by Doprastav skončil v konkurze, je otázne, či by sa im vrátili všetky peniaze. Schopný človek na pozícii finančno-ekonomického šéfa je preto dôležitý pre všetky strany.

## Garancia štátnej banky

Hovorí sa aj o tom, že problémy poľskej divízie preberie na seba štát. Konkrétne štátna Eximbanka, ktorá podporuje aktivity slovenských firiem v zahraničí. V prípade Doprastavu poskytla ručenie za bankovú záruku ČSOB. Inými slovami, zaviazala sa zobrať na seba bankové záväzky Doprastavu, ak spoločnosť nebude schopná splatiť ich sama.

Teraz sa o takejto štátnej pomoci hovorí aj v inej súvislosti. Keď banky, I. Šesták a D. Mráz vytlačili z Doprastavu F. Hodorovského, obnovili chod firmy iba na čas. Prisľúbili pre firmu zabezpečiť úver 10 miliónov eur.

Následne sa obnovili stavebné práce na rozbehnutých štátnych projektoch, ktoré boli pre nedôveru bánk pozastavené. Ale podľa informácií TRENDU banky financujú Doprastav iba do konca septembra.

Aktuálne sa hovorí o ďalšom postupe. A aj o tom, že by mala pomôcť Eximbanka.

„Predbežne evidujeme záujem viacerých slovenských bánk zúčastniť sa na financovaní. K plneniu garancie zo strany Eximbanky nedôjde,“ povedal predseda dozornej rady banky a štátny tajomník rezortu financií Vazil Hudák.

Je zrejmé, že takto to nepôjde donekonečna. Doprastav už nemá taký majetok ako v minulosti, prišiel o väčšinu zamestnancov, akcionári boli nútení sanovať miliónové straty. Teraz potrebuje veľmi veľkú, najlepšie štátnu zákazku.

Iná štátna banka pred niekoľkými dňami vydala Analýzu slovenského finančného sektora za prvý polrok 2013. Uviedla v nej aj toto: „Rizikom s pomerne výraznými dopadmi na domáci bankový sektor by mohlo byť aj zlyhanie niektorého zo systémovo významných klientov, voči ktorým majú významnú expozíciu viaceré banky súčasne,“ napísala Národná banka Slovenska.

Nikoho konkrétne nespomenula, ale na málo slovenských firiem to sedí tak ako na Doprastav.

## Šikovní z MiddleCap Partners

V najvyššej dopravnej lige sa presadil aj ďalší hráč z MiddleCap Partners, z ktorej prišiel Roman Guniš.

Čerstvý absolvent vysokej školy Richard Pokorný sa v úvode tohto roka stal členom predstavenstva bratislavského Letiska M. R. Štefánika. Letisko svoj výber zdôvodňuje aj tým, že bol šikovný študent.

„Jeho diplomová práca bola zaradená do Zlatého fondu ekonomickej literatúry **Ekonomickej univerzity v Bratislave**,“ zdôvodnila nomináciu hovorkyňa letiska Dana Madunická. Kedy školu absolvoval a koľko má R. Pokorný rokov, už neprezradila. Podľa stránky Obchodnej fakulty sa diplomovka autora s menom R. Pokorný umiestnila na druhom mieste vo vlnnejšej ročníkovej súťaži.

Pôvodne to malo byť tak, že členom predstavenstva bude iba dočasne, kým sa uskutoční výberové konanie. No R. Pokorný sa podľa hovorkyne letiska osvedčil.

„Samozrejme, dať mladého manažéra na vrcholové pozície vo významnej obchodnej spoločnosti je vždy riziko. Pokiaľ sme však presvedčení o jeho kvalitách a pracuje pod dohľadom staršieho skúseného nadriadeného, tak je potrebné takýmto manažérom dávať šancu,“ vysvetlila D. Madunická. Čerstvý absolvent v predstavenstve má byť pre letisko investíciou do budúcnosti. Podľa D. Madunickej nezáleží iba na veku - dôležité sú aj charakterové vlastnosti, ochota ďalej sa učiť a schopnosť aktívne vyhľadávať a vyhodnocovať nové trendy.

Tretí doteraz známy veľký úspech mladíkov z MiddleCap Partners je dražba pivovaru Stein. Zúčastnil sa na nej samotný R. Guniš, hoci vizitka s menom Matúš Výboh hovorí, že reality by mal mať na starosti práve on. R. Guniš v rozhovore pre denník Sme vyhlásil, že zastupuje aj domáci kapitál. O koho konkrétne ide, však nespresnil. Dražba starého priemyselného objektu v centre Bratislavy nebola dražbou v pravom zmysle slova. R. Guniš bol jediný, kto sa počas nej ozval. Z prihlásených uchádzačov sa jeden ani nezúčastnil, druhý bol celý čas ticho a na otázku Sme, koho zastupuje, odmietol odpovedať. V predchádzajúcich zamestnaniach si R. Guniš udržal reputáciu šikovného človeka. Napríklad v konzultačnej spoločnosti Deloitte sa vypracoval na post senior manažéra, čo je po partnerovi a riaditeľovi najvyššia pozícia.

Okrem toho R. Guniš nie je na Výbohovcov odkázaný. Partia okolo neho v menšom rozsahu podnikala aj pred tým, ako sa na ich vizitke objavilo meno Matúš Výboh. Podieľala sa aj na reštrukturalizácii stavebnej spoločnosti Sibamac. R. Guniš s dlhoročným spolupracovníkom Matejom Majerčákom pred založením MiddleCap Partners mali podiely v konzultačných firmách skupiny Neuropea. Aktivity Matúša Výboha v nej nie sú známe. Čo-to však naznačuje fakt, že vo svojom profile v sieti LinkedIn má zapnuté sledovanie informácií o spoločnosti Neuropea.

Na prieskumnej štôlni diaľničného tunela Višňové v apríli 2003 svietil transparent Doprastavu, ten by v prácach rád pokračoval

60 mil. eur je súhrnná strata stavebnej spoločnosti Doprastav za posledné dva roky

Foto:

Vo sviatok cyrilo-metodský 5. júla 2013 sa na voľnom zhromaždení Doprastavu zjavila nová postava: Roman Guniš. V ten deň nebol akcionárom spoločnosti ani členom žiadneho z jej orgánov. Dnes je to člen predstavenstva a finančno-ekonomický riaditeľ Doprastavu.

[Späť na obsah](#)

## 51. Slovensko mení kurz. Začína úspešnejšie vyberať kľúčovú daň

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 27/09/2013; s.: 1; Titulná strana; redakcia]

120 miliónov eur bola suma, ktorú štát zarobil na lepšom výbere DPH 2,77 miliardy eur mala byť celková suma, o ktorú štát prichádza na tejto dani. Ak by sa ju štátu podarilo zachytiť, nemusel by napríklad vlani minister financií Peter Kažimír vôbec škrtat' ani zvyšovať dane. Dôvodom mierneho zlepšenia sú opatrenia vlády v boji proti únikom.

Po niekoľkoročnom poklese úspešnosti výberu dane sme sa odrazili od dna a od jari sa zlepšuje jej výber," konštatoval minister financií Peter Kažimír na tlačovej konferencii na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Na oslavy je však ešte priskoro. Podľa posledných odhadov Európskej komisie totiž práve pre úniky na DPH prichádza Slovensko o niekoľkonásobne vyššiu sumu ako je spomínaných 120 miliónov eur. Dokopy ide takmer o tri miliardy eur.

[Späť na obsah](#)

## 52. Plynová kríza údajne nehrozí

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 7:00; 27/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Michal Katuška]

Tamara Lištiaková, moderátorka: "Hrozí opakovanie plynovej krízy? Pripomeňme január 2009. Ruská federácia pre spor s Ukrajinou zastavuje dodávky plynu do Európy. Automobilky U.S. Steel Košice a ďalšie podniky u nás prestávajú vyrábať. November 2013. Ukrajina má podpísať asociačnú dohodu s Európskou úniou. K zblížovaniu nášho východného suseda so Západom sa však aj energetickými hrozbami snaží zabrániť Rusko."

Michal Katuška, redaktor: "Editor britského The Economist Edward Lucas tvrdí, že Európa je na prípadné zastavenie dodávok plynu z Ruska pripravenějšía než pred štyrmi rokmi."

Edward Lucas, editor The Economist: "Myslím si, že Rusko to poriadne prehnelo, keď v roku 2009 zastavilo dodávky plynu a to skutočne ľudí prebralo."

Michal Katuška, redaktor: "S blížiacim sa termínom podpisu asociačnej dohody Ukrajiny s Úniou však Rusko stupňuje svoje hrozby, napríklad aj dramatickým znížením objemov plynu prepravovaného cez nášho východného suseda. Skôr než o výpadku dodávok sa pri takomto scenári hovorí o vyššej cene za plyn, konštatuje Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity**."

Peter Baláž, expert na energetiku z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Slovensko by si vedelo zaobstarat' sedemdesiat percent ročnej spotreby Slovenska. Na druhej strane otázka dodávok a nedodávok zemného plynu v tomto súboji bude sekundárna."

Michal Katuška, redaktor: "Na prípadnú krízu sme pripravení, deklaruje ministerstvo hospodárstva. Hovorca Stanislav Jurikovič."

Stanislav Jurikovič, Ministerstvo hospodárstva: "Slovensko má dostatočné zásoby a systémy, aby sme vedeli pokryť prípadné zastavenia dodávok plynu."

Michal Katuška, redaktor: "Riaditeľ Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku Alexander Duleba dopĺňa, že bez ohľadu na aktuálne spory Ukrajiny s Ruskom, preprava plynu cez naše územie postupne klesá a tento trend bude pokračovať. Moskva totiž na začiatku storočia rozhodla o budovaní Nordstreamu, čo je severný plynovod budovaný v Baltskom mori, ktorý priamo prepojí Rusko s Nemeckom."

[Späť na obsah](#)

## 53. Opakovanie plynovej krízy nehrozí

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 27/09/2013; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Michal Katuška]

Tamara Lištiaková, moderátorka: "Hrozí opakovanie plynovej krízy? Pripomeňme január 2009. Ruská federácia pre spor s Ukrajinou zastavuje dodávky plynu do Európy. Automobilky U.S. Steel Košice a ďalšie podniky u nás prestávajú vyrábať. November 2013. Ukrajina má podpísať asociačnú dohodu s Európskou úniou. K zblížovaniu nášho východného suseda so Západom sa však aj energetickými hrozbami snaží zabrániť Rusko."

Michal Katuška, redaktor: "Editor britského The Economist Edward Lucas tvrdí, že Európa je na prípadné zastavenie dodávok plynu z Ruska pripravenějšía než pred štyrmi rokmi."

Edward Lucas, editor The Economist: "Myslím si, že Rusko to poriadne prehralo, keď v roku 2009 zastavilo dodávky plynu a to skutočne ľudí prebralo. Európska únia zakročila proti Gazpromu a iným energetickým monopolom. Ruské potrubia už nie sú také dôležité."

Michal Katuška, redaktor: "S blížiacim sa termínom podpisu asociačnej dohody Ukrajiny s Úniou však Rusko stupňuje svoje hrozby, napríklad aj dramatickým znížením objemov plynu prepravovaného cez nášho východného suseda, čo by pocítilo aj Slovensko. Skôr než o výpadku dodávok sa pri takomto scenári hovorí o vyššej cene za plyn, konštatuje Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity**. Samotný vznik krízy však nepredpokladá."

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "Slovensko by si vedelo zaobstarať sedemdesiat percent ročnej spotreby Slovenska, samozrejme, za podstatne vyšších cien. Na druhej strane je ruská ekonomika niekoľko rokov našponovaná. Otázka dodávok a nedodávok zemného plynu v tomto súboji bude sekundárna."

Michal Katuška, redaktor: "Štát zo zákona garantuje počas krízy plyn na tridsať dní. V skutočnosti sú zásoby omnoho väčšie, uviedol hovorca ministerstva hospodárstva Stanislav Jurikovič. Dôvodom je možný reverzný tok plynu z Českej republiky a z Rakúska a neskôr sa počíta s dobudovaním prepojenia s Maďarskom do roku 2015 a aj s Poľskom. Rezervy máme aj v zásobníkoch. Na prípadnú krízu sme teda pripravení, deklaruje rezort hospodárstva."

Stanislav Jurikovič, hovorca Ministerstva hospodárstva SR: "Slovensko má dostatočné zásoby a systémy, aby sme vedeli pokryť prípadné zastavenia dodávky plynu."

Michal Katuška, redaktor: "Riaditeľ slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku Alexander Duleba dopĺňa, že bez ohľadu na aktuálne spory Ukrajiny s Ruskom, preprava plynu cez naše územie postupne klesá a tento trend bude pokračovať."

Alexander Duleba, Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku: "Tie objemy presahovali deväťdesiat miliárd kubíkov v deväťdesiatych rokoch, ročná preprava, dnes to bude možno na úrovni šesťdesiat, možno aj menej."

Michal Katuška, redaktor: "Moskva totiž na začiatku storočia rozhodla o budovaní Norstreamu, čo je severný plynovod budovaný v Baltskom mori, ktorý priamo prepojí Rusko s Nemeckom."

[Späť na obsah](#)

## 54. Ľubomír Jančok: Ľahšie uspejete v Paríži, ako v Bratislave

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 27/09/2013; Soňa Gyarfašová]

O Francúzsku, slovensko-francúzskych vzťahoch, ale aj výročí Mníchove sme sa rozprávali s ĽUBOMÍROM JANČOKOM. Žije na trase Paríž – Bratislava. Študuje, píše, porovnáva, analyzuje a tvrdí, že Slovák musí vynaložiť trikrát väčšie úsilie ako mladý Francúz, aby dosiahol rovnaké ciele. Preto si myslí, že dnes je ťažšie uspieť v Bratislave ako v Paríži.

Kde má korene vaša láska k Francúzsku?

Môj starý otec sa narodil na predmestí Paríža. Mal slovenské korene, jeho rodičia do Francúzska emigrovali počas jednej z veľkých prisťahovaleckých vln 30. rokov, ale keď prišla druhá svetová vojna, vrátili sa naspäť domov. Starý otec sa už nikdy späť do Francúzska nedostal a neskôr zabudol aj jazyk, no mnohých navrátilcov to tam stále lákalo. A vďaka príbehu starého otca sa zrodil aj môj záujem o Francúzsko, začal som o ňom študovať aj písať.

Francúzsko a Slovensko sú na prvý pohľad diametrálne odlišné krajiny. O náture Slovákov sa hovorí ako o mierumilovnej a pokojnej, s Francúzskom sa spája jedna z najväčších historických revolúcií. Je medzi nami viac rozdielov ako podobností?

V prvom rade je pravda, že celá francúzska história je založená na turbulenciách. Keby som to poňal psychologicky, Slovak vyrastal v poslušnosti, kým Francúz v permanentnej revolte. Často je pre nich príznačný koncept tabula rasa – máme čosi vybudované, ale začnime odznova. Markantný rozdiel medzi nami je, že francúzska duša je mimoriadne kritická. Vidno to napríklad na univerzite, kde sú študenti od začiatku vychovávaní ku kritickému mysleniu. Vo Francúzsku študent musí prenikať do podstaty vecí, hľadá súvislosti, nepýta sa otázky kto, kedy a kde, ale prečo. Od toho sa odvíja celý ich kritický prístup.

Majú dnes Francúzi vôbec záujem o Slovensko, jeho kultúru a históriu?

Moja skúsenosť je taká, že aby som mal záujem o tento druh čokolády, najskôr niekto musí prísť, musí mi ju ponúknuť, aby som zistil, aká je chutná. A podobne to je aj s našou krajinou, sú potrební zanietení ľudia na správnych miestach, ktorí jej robia dobré meno. Niečo podobné, ako sa to v diplomatických kruhoch podarilo na začiatku minulého storočia Štefánikovi.

Štefánik je dodnes vo Francúzsku uznávaný. Čím si vysvetľujete, že sa vtedy dokázal takto presadiť?

Nebol len zručným vedcom, astronómom, fyzikom či vojacom alebo cestovateľom, ktorý vedel zaujímavo hovoriť, ale vedel si okolo seba vytvárať aj sociálnu sieť kontaktov. Dnes by mal Štefánik tisíce priateľov na Facebooku. A vtedy sa mu tým otvárali brány ďalej. Porozumel tomu, ako funguje diplomacia vo Francúzsku, že všetko sa vždy vyrieši v salónoch a na večierkoch, kde sa diskutuje dlhé hodiny. Francúz nemá rád priamy štýl, veci rád evokuje. Je to tak nastavené osemsto rokov, veľký úvod a potom povedzte to, o čo vám ide. Ale Francúz často povie iba jednu tretinu. To je v protipóle s našou kultúrou, ktorá má ráznejší a priamočiarejší nemecký ráz. Aj francúzština je výborným diplomatickým jazykom, pretože je skôr rečou náznakov. Toto pochopil aj Štefánik.

Pomerne blízke boli vzťahy Francúzska a Československa najmä na začiatku 20. storočia.

Záujem o štáty strednej a východnej Európy, či už Juhosláviu, Rumunsko alebo Československo, bol vo francúzskych diplomatických vzťahoch pozoruhodný. Malá dohoda podpísaná po prvej svetovej vojne priblížila viac Francúzsko k Československu. Neskôr sa pripravila pôda i pre osobitné dohody, s Československom, konkrétne v roku 1923, keď maršál Foch zavítal do Prahy, teda pred 90 rokmi. Začínal vtedy ťah pre zaujímavý vplyv Francúzska v strednej Európe, naštrbila ho však Mníchovská dohoda.

Onedlho si pripomenieme 75. výročie Mníchovskej dohody, keď Francúzsko Československu nepodalo napriek zmluvám pomocnú ruku. Ako svoj podiel na tejto udalosti hodnotia Francúzi?

Keď som na túto tému diskutoval so svojimi francúzskymi priateľmi, hovorili, ospravedlňte nás, my sme vám niečo v tých dohodách sľúbili a zlyhali sme. Boli to síce kultúrne dohody, ale vo chvíli, keď sme v roku 1938 mali zdvihnúť ruku a povedať, tak toto nie, nespravili sme to. Páni Daladier s Chamberlainom tam len tak stáli. Francúzi dokážu byť kritickí k ostatným, ale aj sami k sebe a priznať si chybu. Na druhej strane sa počas Slovenského národného povstania vyznamenali francúzski partizáni v bojoch pri Strečne, kde ich ešte aj dnes pripomína pamätník.

Ako Francúzsko hodnotí obdobie druhej svetovej vojny a kolaborantský režim vo Vichy a maršála Petaina, pôvodne uznávaného hrdinu prvej svetovej vojny, ktorý sa postavil na jeho čelo?

Sú k nemu kritickí, no žiadne hĺbkové diskusie o tomto období už v spoločnosti nie sú. Francúzska história je bohatá. To je zasa taká francúzska špecialita. Načo by hovorili o niečom škaredom, keď môžu hovoriť o svätom Ľudovítovi, Henrichovi IV., Ľudovítovi XIV., ich kráľovi Slnko, ktorý vládol vo Francúzsku 72 rokov a bol najdlhšie vládnucim panovníkom?

O porovnaní Slovenska a Francúzska ste písali prácu, za ktorú ste získali aj ocenenie. Čo ste porovnávali?

Vo Francúzsku je množstvo takýchto súťaží, Francúzi totiž milujú angažovanosť. Cítil som sa vtedy ako Jean Jacques Rousseau, ktorý išiel za svojim uväzneným priateľom Diderotom a videl na stene vyvesenú výzvu dijonskej akadémie a neskôr napísal svoju Rozpravu o vedách a umeniach. Pri tristom výročí narodenia filozofa Jeana Jacquesa Rosseaua vyhlásil francúzsky parlament výzvu napísať esej o francúzskej politike, ekonomike a spoločnosti. Prepájal som francúzsku a slovenskú spoločnosť. "V roku 1968 sme sa na Sorbonne tešili na nové idey a hodnoty a vy v Československu ste mali tanky. Ďakujeme, že ste študentom nastavili zrkadlo," hodnotila porota pri udeľovaní ceny a ďakovala, keď som uviedol, že Slovak musí vydať trikrát väčšie úsilie ako mladý Francúz, aby dosiahol rovnaké ciele. Preto si myslím, že dnes je ťažšie uspieť v Bratislave ako v Paríži. U nich sa v tomto období tvorila silná liberálna vlna, feministické kluby, jedným zo silných hesiel bolo "de Gaulle, tvoj svet sa skončil, prichádza náš svet, nový svet".



Ako sa dnes dívajú na komunizmus v strednej a východnej Európe?

Oni si ho často ani poriadne neuvedomujú, kým niekto zo strednej a východnej Európy nepríde a nehovorí o tom, čo zažíval jeho starý otec. Je to sebestačná a bohatá krajina, ktorá sa nezaujíma o druhého, ak mu tieto témy neprinesieme. Takéto citlivé a háklivé témy majú na druhej strane radi. Oni boli o tankoch v roku 1968, samozrejme, informovaní, príliš sa však nad tým nezamýšľali. My sme rástli k poslušnosti a Francúz sa v roku 1968 uvoľnil, vytvoril bohémny, artistický svet, čo však malo aj negatívne vplyvy, pretože vo Francúzsku nastal po roku 2000 problém s autoritami.

Dnes píšete prácu o dielach Balzaca v Československu, dostať by sa mala k čitateľom oboch krajín. Čím ich môže osloviť?

Balzac vytvoril svet, ktorý je nadčasový a žije ním parížska mládež. A dovoľm si tvrdiť, že nielen tá parížska. Hovorí o tom aj román Šagrénova koža či Stratené ilúzie. Sú to knihy výstrah, aby mladý človek neprepadol z dôvodu netrepezlivosti istej podlosti – túžba spáli, moc zabije, prílišná snaha môže zredukovať človeka na úplné minimum.

Balzac sa dostal aj do povinného čítania, prečo sa tešil v Československu takej obrovskej popularite?

Balzac kritizoval buržoáziu, bankárov, novinárov, celospoločenské vrstvy. Čítali ho aj Marx, aj Engels, preto si ho trochu privlastnil aj komunistický režim. Niektoré jeho knihy ako Otec Goriot alebo Lesk a bieda kurtizán, ktoré boli dostatočne kritické, vydali aj viackrát, iné menej kritické to mali horšie. V tomto mal Balzac smolu, že si ho režim aj dezinterpretoval. V každom prípade literatúra dokázala vždy vytvoriť fenomenálne prepojenie – či to bol Balzac, alebo Dumas, spájala naše krajiny a spája ich dodnes.

piatok 27. 9. 2013 16:00 | Soňa Gyarfašová

Ľubomír Jančok - je z Veľkého Rovného (1982), žije na osi Bratislava - Paríž. Vyštudoval francúzsky jazyk a literatúru na Slovensku a medzinárodnú politiku vo Francúzsku, kde bol prezidentom Asociácie študentov strednej a východnej Európy. Je zakladateľ a čestný prezident asociácie študentov Pont Francophone na Slovensku. Laureát Ceny Rektora UK a 2.miesto v Paríži za analýzu francúzskej spoločnosti. V súčasnosti absolvuje medzinárodný doktorát na Sorbonne v Paríži a na Univerzite Komenského v Bratislave. Prednáša na Fakulte aplikovaných jazykov **Ekonomickej univerzity**. Vydal dve knihy o francúzskej kultúre pod názvom Glamour Paríža (2011) a Francúzsky paradox (2012).

[Späť na obsah](#)

## 55. Francúzi sa hanbia za Mníchov

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 28/09/2013; s.: 5; Magazín Víkend; Soňa Gyarfašová]

Pred deväťdesiatimi rokmi prišiel maršal Foch s myšlienkou zblížovania Československa a Francúzska. Spoluprácu európskeho obra a nováčika ukončila až Mníchovská dohoda

Žije na trase Paríž – Bratislava. ĽUBOMÍR JANČOK študuje, píše, porovnáva, analyzuje a tvrdí, že Slovák musí vynaložiť trikrát väčšie úsilie ako mladý Francúz, aby dosiahol rovnaké ciele. Preto si myslí, že dnes je ťažšie uspieť v Bratislave ako v Paríži.

Kde má korene vaša láska k Francúzsku?

Môj starý otec sa narodil na predmestí Paríža. Mal slovenské korene, jeho rodičia do Francúzska emigrovali počas jednej z veľkých prisťahovaleckých vln 30. rokov, ale keď prišla druhá svetová vojna, vrátili sa naspäť domov. Starý otec sa už nikdy späť do Francúzska nedostal a neskôr zabudol aj jazyk, no mnohých navrátilcov to tam stále lákalo. A vďaka príbehu starého otca sa zrodil aj môj záujem o Francúzsko, začal som o ňom študovať aj písať.

Francúzsko a Slovensko sú na prvý pohľad diametrálne odlišné krajiny. O náture Slovákov sa hovorí ako o mierumilovnej a pokojnej, s Francúzskom sa spája jedna z najväčších historických revolúcií. Je medzi nami viac rozdielov ako podobností?

V prvom rade je pravda, že celá francúzska história je založená na turbulenciách. Keby som to poňal psychologicky, Slovák vyrastal v poslušnosti, kým Francúz v permanentnej revolte. Často je pre nich príznačný koncept tabula rasa – máme čosi vybudované, ale začnime odznova. Markantný rozdiel medzi nami je, že francúzska duša je mimoriadne kritická. Vidno to napríklad na univerzite, kde sú študenti od začiatku vychovávaní ku kritickému mysleniu. Vo Francúzsku študent musí prenikať do podstaty vecí, hľadá súvislosti, nepýta sa otázky kto, kedy a kde, ale prečo. Od toho sa odvíja celý ich kritický prístup.



Majú dnes Francúzi vôbec záujem o Slovensko, jeho kultúru a históriu?

Moja skúsenosť je taká, že aby som mal záujem o tento druh čokolády, najskôr niekto musí prísť, musí mi ju ponúknuť, aby som zistil, aká je chutná. A podobne to je aj s našou krajinou, sú potrební zanietení ľudia na správnych miestach, ktorí jej robia dobré meno. Niečo podobné, ako sa to v diplomatických kruhoch podarilo na začiatku minulého storočia Štefánikovi.

Štefánik je dodnes vo Francúzsku uznávaný. Čím si vysvetľujete, že sa vtedy dokázal takto presadiť?

Nebol len zručným vedcom, astronómom, fyzikom či vojakom alebo cestovateľom, ktorý vedel zaujímavo hovoriť, ale vedel si okolo seba vytvárať aj sociálnu sieť kontaktov. Dnes by mal Štefánik tisíce priateľov na Facebooku. A vtedy sa mu tým otvárali brány ďalej. Porozumel tomu, ako funguje diplomacia vo Francúzsku, že všetko sa vždy vyrieši v salónoch a na večierkoch, kde sa diskutuje dlhé hodiny. Francúz nemá rád priamy štýl, veci rád evokuje. Je to tak nastavené osemsto rokov, veľký úvod a potom povedzte to, o čo vám ide. Ale Francúz často povie iba jednu tretinu. To je v protipóle s našou kultúrou, ktorá má ráznejší a priamočiarejší nemecký ráz. Aj francúzština je výborným diplomatickým jazykom, pretože je skôr rečou náznakov. Toto pochopil aj Štefánik.

Pomerne blízke boli vzťahy Francúzska a Československa najmä na začiatku 20. storočia.

Záujem o štáty strednej a východnej Európy, či už Juhosláviu, Rumunsko alebo Československo, bol vo francúzskych diplomatických vzťahoch pozoruhodný. Malá dohoda podpísaná po prvej svetovej vojne priblížila viac Francúzsko k Československu. Neskôr sa pripravila pôda i pre osobitné dohody, s Československom, konkrétne v roku 1923, keď maršál Foch zavítal do Prahy, teda pred 90 rokmi. Začínal vtedy ťah pre zaujímavý vplyv Francúzska v strednej Európe, naštrbila ho však Mníchovská dohoda.

Onedlho si pripomenieme 75. výročie Mníchovskej dohody, keď Francúzsko Československu nepodalo napriek zmluvám pomocnú ruku. Ako svoj podiel na tejto udalosti hodnotia Francúzi?

Keď som na túto tému diskutoval so svojimi francúzskymi priateľmi, hovorili, ospravedlňte nás, my sme vám niečo v tých dohodách sľúbili a zlyhali sme. Boli to síce kultúrne dohody, ale vo chvíli, keď sme v roku 1938 mali zdvihnúť ruku a povedať, tak toto nie, nespravili sme to. Páni Daladier s Chamberlainom tam len tak stáli. Francúzi dokážu byť kritickí k ostatným, ale aj sami k sebe a priznať si chybu. Na druhej strane sa počas Slovenského národného povstania vyznamenali francúzski partizáni v bojoch pri Strečne, kde ich ešte aj dnes pripomína pamätník.

Ako Francúzsko hodnotí obdobie druhej svetovej vojny a kolaborantský režim vo Vichy a maršála Petaina, pôvodne uznávaného hrdinu prvej svetovej vojny, ktorý sa postavil na jeho čelo?

Sú k nemu kritickí, no žiadne hĺbkové diskusie o tomto období už v spoločnosti nie sú. Francúzska história je bohatá. To je zasa taká francúzska špecialita. Načo by hovorili o niečom škaredom, keď môžu hovoriť o svätom Ľudovítovi, Henrichovi IV., Ľudovítovi XIV., ich kráľovi Slnko, ktorý vládol vo Francúzsku 72 rokov a bol najdlhšie vládnucim panovníkom?

O porovnaní Slovenska a Francúzska ste písali prácu, za ktorú ste získali aj ocenenie. Čo ste porovnávali?

Vo Francúzsku je množstvo takýchto súťaží, Francúzi totiž milujú angažovanosť. Cítil som sa vtedy ako Jean Jacques Rousseau, ktorý išiel za svojim uväzneným priateľom Diderotom a videl na stene vyvesenú výzvu dijonskej akadémie a neskôr napísal svoju Rozpravu o vedách a umeniach. Pri tristom výročí narodenia filozofa Jeana Jacquesa Rosseaua vyhlásil francúzsky parlament výzvu napísať esej o francúzskej politike, ekonomike a spoločnosti. Prepájal som francúzsku a slovenskú spoločnosť. "V roku 1968 sme sa na Sorbonne tešili na nové idey a hodnoty a vy v Československu ste mali tanky. Ďakujeme, že ste študentom nastavili zrkadlo," hodnotila porota pri udeľovaní ceny a ďakovala, keď som uviedol, že Slovak musí vydať trikrát väčšie úsilie ako mladý Francúz, aby dosiahol rovnaké ciele. Preto si myslím, že dnes je ťažšie uspieť v Bratislave ako v Paríži. U nich sa v tomto období tvorila silná liberálna vlna, feministické kluby, jedným zo silných hesiel bolo "de Gaulle, tvoj svet sa skončil, prichádza náš svet, nový svet".

Ako sa dnes dívajú na komunizmus v strednej a východnej Európe?

Oni si ho často ani poriadne neuvedomujú, kým niekto zo strednej a východnej Európy nepríde a nehovorí o tom, čo zažíval jeho starý otec. Je to sebestačná a bohatá krajina, ktorá sa nezaujíma o druhého, ak mu tieto témy neprinesieme. Takéto citlivé a háklivé témy majú na druhej strane radi. Oni boli o tankoch v roku 1968, samozrejme, informovaní, príliš sa však nad tým nezamýšľali. My sme rástli k poslušnosti a Francúz sa v roku 1968 uvoľnil, vytvoril bohémsky, artistický svet, čo však malo aj

negatívne vplyvy, pretože vo Francúzsku nastal po roku 2000 problém s autoritami.

Dnes píšete prácu o dielach Balzaca v Československu, dostať by sa mala k čitateľom oboch krajín. Čím ich môže osloviť?

Balzac vytvoril svet, ktorý je nadčasový a žije ním parížska mládež. A dovoľm si tvrdiť, že nielen tá parížska. Hovorí o tom aj román Šagrénova koža či Stratené ilúzie. Sú to knihy výstrah, aby mladý človek neprepadol z dôvodu netrpezlivosti istej podlosti – túžba spáli, moc zabije, prílišná snaha môže zredukovať človeka na úplné minimum.

Balzac sa dostal aj do povinného čítania, prečo sa tešil v Československu takej obrovskej popularite?

Balzac kritizoval buržoáziu, bankárov, novinárov, celospoločenské vrstvy. Čítali ho aj Marx, aj Engels, preto si ho trochu privlastnil aj komunistický režim. Niektoré jeho knihy ako Otec Goriot alebo Lesk a bieda kurtizán, ktoré boli dostatočne kritické, vydali aj viackrát, iné menej kritické to mali horšie. V tomto mal Balzac smolu, že si ho režim aj dezinterpretoval. V každom prípade literatúra dokázala vždy vytvoriť fenomenálne prepojenie – či to bol Balzac, alebo Dumas, spájala naše krajiny a spája ich dodnes.

Soňa Gyarfašová © SME

„Francúzi si komunizmus často ani poriadne neuvedomujú, kým niekto zo strednej a východnej Európy nepríde a nehovorí o tom, čo zažíval jeho starý otec.

Ľubomír Jančok (1982)

pochádza z Veľkého Rovného, žije na osi Bratislava - Paríž. Vyštudoval francúzsky jazyk a literatúru na Slovensku a medzinárodnú politiku vo Francúzsku, kde bol prezidentom Asociácie študentov strednej a východnej Európy. Je zakladateľ a čestný prezident asociácie študentov Pont Francophone na Slovensku. Laureát Ceny rektora UK a 2.miesto v Paríži za analýzu francúzskej spoločnosti. V súčasnosti je absolventom medzinárodného doktorátu na Sorbonne v Paríži a na Univerzite Komenského v Bratislave. Prednáša na Fakulte aplikovaných jazykov **Ekonomickej univerzity**. Vydal dve knihy o francúzskej kultúre pod názvom Glamour Paríža (2011) a Francúzsky paradox (2012).

[Späť na obsah](#)

## 56. **Ekonomická univerzita chce seniorov učiť, ako sa brániť nekalému marketingu**

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 30/09/2013; tasr]

Odpovede na otázky, ako sa nenechať nalákať na zdanlivo výhodné ponuky obchodníkov, dostanú seniori počas štúdia na Univerzite tretieho veku od októbra.

**BRATISLAVA. Ekonomická univerzita v Bratislave** chce naučiť seniorov, ako sa brániť nekalému marketingu. Odpovede na otázky, ako sa nenechať nalákať na zdanlivo výhodné ponuky obchodníkov, dostanú seniori počas štúdia na Univerzite tretieho veku **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Jej prvý ročník sa začína v októbri.

V dvoch študijných odboroch, a to Marketing z opačného pohľadu ako nás, bežných ľudí, ovplyvňuje marketing, a Medzinárodný cestovný ruch a klient, budú mať študenti možnosť získať praktické informácie a vedomosti, ktoré im poskytnú vysokoškolskí pedagógovia **EU** v Bratislave aj odborníci priamo z praxe.

"Dnes, keď sú mnohí seniori obeťou nekalých obchodných praktík, je potreba rozvoja ich vedomostí v oblasti ekonómie veľmi aktuálna. Som veľmi rád, že sa nám podarilo naštartovať projekt Univerzity tretieho veku a verím, že sa stretne s pozitívnou reakciou nielen medzi jej budúcimi absolventmi, ale aj ich rodinami," skonštatoval rektor **Ekonomickej univerzity** Rudolf Sivák. Marketing inak

Študijný odbor Marketing z opačného pohľadu ponúkne obraz o marketingových praktikách (či už férových, ale aj tých nekalých), má naučiť seniorov zhodnotiť výhodnosť ponuky a rozoznať, čo všetko vplýva na ich rozhodnutie pri nakupovaní. Má im tiež pomôcť lepšie sa orientovať v spleti zdanlivo výhodných ponúk na kúpu tovarov a služieb.

"Študijný odbor Medzinárodný cestovný ruch je ušitý na mieru študentom, ktorí obľubujú cestovanie. Získajú nielen množstvo poznatkov o aktuálnych trendoch v medzinárodnom cestovnom ruchu, ale aj schopnosť kreatívne posúdiť hodnotu ponuky a súvislostí, ktoré vyplývajú z jednotlivých ekonomických faktorov ovplyvňujúcich tento trh," informovala univerzita.

Dva roky štúdia

Gestorom Univerzity tretieho veku bude Bratislavská Business School (BBS), ktorá je samostatným organizačným celkom **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. "Záujemcom o štúdium sme náš projekt predstavili aj počas dňa otvorených dverí. Veľmi nás potešili pozitívne reakcie na zvolené témy a obsahovú náplň študijných odborov, ktorú prezentovali ich gestori. Už dnes evidujeme záväzné prihlášky a očakávame, že záujem bude pokračovať", povedala Alica Tibenská, riaditeľka BBS.

Štúdium na Univerzite tretieho veku **Ekonomickej univerzity v Bratislave** je určené uchádzačom starším ako 50 rokov. V jednom akademickom roku absolvujú spolu 14 sústredení v celkovom rozsahu 42 vyučovacích hodín. Po absolvovaní dvojročného štúdia im bude na slávnostnej promócií odovzdaný certifikát ako doklad o ukončení Univerzity tretieho veku.

Záväznú prihlášku nájdú uchádzači na webe [www.euba.sk/utv](http://www.euba.sk/utv). Potrebné informácie získajú aj na kontaktoch 02/5930 2112, 02/5930 2103, e-mail: [utv.bbs@euba.sk](mailto:utv.bbs@euba.sk), prípadne osobne v bratislavskom sídle BBS na Palisádach 22.

tasr

[Späť na obsah](#)

## 57. **Ekonomická univerzita v Bratislave otvorila nový akademický rok**

[Téma: Ekonomická univerzita; hnonline.sk; 30/09/2013; Ekonomika a firmy; red]

**Ekonomická univerzita v Bratislave** 26. septembra 2013 slávnostne otvorila akademický rok 2013/2014. Približne 2-tisíc prvákov privítal medzi vysokoškólakmi rektor Univerzity Rudolf Sivák a podpredseda vlády a minister financií Peter Kažimír.

"Teší ma, že ste sa rozhodli pre našu univerzitu," oslovil čerstvých študentov Rudolf Sivák. "Verím, že využijete možnosti, ktoré vám **EU** v Bratislave ponúka, vrátanie štúdia v cudzích jazykoch a štúdia v zahraničí. Jedným z našich poslání je odborne Vás pripraviť tak, aby ste sa v praxi dobre uplatnili a vytvorili Vám také podmienky, aby ste po ukončení štúdia boli hrdí na svoju alma mater, a aby ste sa na ňu vždy radi vracali."

Sedem fakúlt **EU** v Bratislave bude v tomto akademickom roku navštevovať viac ako 11-tisíc študentov všetkých troch stupňov vysokoškolského štúdia. Peter Kažimír im ich pozíciu závidí. "Vymenil by som svoju stoličku ministra za možnosť sedieť na vašom mieste. Moje štúdium na **Ekonomickej univerzite** radím medzi najkrajšie roky v živote."

Minister financií ocenil, že **EU** v Bratislave má vynikajúce výsledky v spolupráci s praxou, že jej študenti majú možnosť vzdelávania sa v cudzích jazykoch a ako absolventi si nachádzajú uplatnenie na trhu. "Verím že z vás vyrastú ekonómovia, ktorí budú chápať, že potrebný je aj cit pre realitu. Pretože v konečnom dôsledku je ekonómia veda predovšetkým o ľuďoch," skonštatoval Peter Kažimír, ktorý zároveň pripravil študentom aj prvú prednášku v novom akademickom roku. "Recesia v eurozóne sa skončila. Je samozrejme otázkou, na ako dlho," povedal šéf rezortu financií s tým, že slovenská ekonomika je stále veľmi úzko naviazaná na Nemecko. "Vývoj smerujúci nahor je však pre nás veľmi dobrou správou," skonštatoval Kažimír.

**Ekonomická univerzita** má podľa rektora Rudolfa Siváka pred sebou dva hlavné ciele. Prvým je úspešné obhájenie statusu univerzitnej vysokej školy v rámci komplexnej akreditácie a zotrvanie v najvyššej kategórii. Druhým cieľom je po priaznivom hodnotení doteraz uskutočnených krokov pokračovať v procese medzinárodnej akreditácie univerzity. "Tá prinesie nielen ďalšie skvalitnenie podmienok na štúdium, ale aj širokú akceptáciu **Ekonomickej univerzity** v zahraničí a väčšie možnosti spolupráce s renomovanými zahraničnými univerzitami," zdôraznil Rudolf Sivák.

Počas 73-ročnej histórie opustilo lavice **EU** v Bratislave viac 79-tisíc absolventov. V súčasnosti sa môžu študenti vzdelávať v 18 študijných programoch na 1. stupni štúdia (bakalárske), v 30 študijných programoch na 2. stupni štúdia (inžinierske), v 1 študijnom programe na 2. stupni štúdia (magisterské) a v 16 študijných programoch na 3. stupni štúdia (doktorandské štúdium). Všetky študijné programy sú akreditované a garantované internými učiteľmi univerzity vrátane troch študijných programov v anglickom, nemeckom a francúzskom jazyku. Univerzita ponúka 80 predmetov vyučovaných v cudzom jazyku, možnosť získať dvojitý diplom v spolupráci s piatimi zahraničnými univerzitami, ako aj široké možnosti pre absolvovanie študijných pobytov v cudzine. Okrem pozície najdôležitejšej univerzity so zameraním na ekonómiu je aj centrom ekonomického výskumu na Slovensku.

Od akademického roku 2013/2014 **EU** v Bratislave svojim študentom v spolupráci so spoločnosťou

UniApps prináša aj novú mobilnú aplikáciu k svojmu akademickému systému. Momentálne je testovacej prevádzke verzia určená pre mobilné zariadenia s operačným systémom Android. Verzia pre iPhone bude uvoľnená v priebehu októbra. Androidovú verziu môže študenti získať na <https://play.google.com/store/apps/details?id=sk.prosoft.uniapps>. Podporu a návod k aplikácii poskytuje spoločnosť UniApps cez svoju Facebook stránku <https://www.facebook.com/uniapps.sk>.

[Späť na obsah](#)

## 58. Nákup na splátky

[Téma: Ekonomická univerzita; TA3, 20:45; 30/09/2013; Peňaženka; z domova; Daniel Horňák]

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Nákup na splátky pre mnohé rodiny jedinou voľbou, ako si dopriať vytúženú elektroniku, nábytok, dovolenku či iné tovary a služby. Často to môže byť výhodnejšie riešenie ako úver od banky. Nie však vždy. Pri horších podmienkach tovar preplatíte. Viac o tom, na čo si dať pozor pri nákupe na splátky, si povieme v dnešnej relácii Peňaženka. Mojimi dnešnými hosťami sú Juraj Mahut, výkonný tajomník Asociácie poskytovateľov spotrebiteľských úverov. Prajem vám príjemný dobrý večer."

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "Dobrý večer."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "A Pavel Škriniar z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Takisto príjemný dobrý večer."

Pavel Škriniar, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "Dobrý večer."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Pán Mahut, povedzme si teda na úvod, nákup na splátky, ako je na tom na Slovensku, čo sa týka penetrácie podielu na trhu? Je to služba, ktorá je často využívaná?"

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "Naša asociácia združuje osem spoločností, ktoré v podstate obsahujú asi 80 percent trhu. A tá služba začína byť viacej a viacej využívaná."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Od tých skupín obyvateľstva, aká je tá primárna skupina, ktorá využíva túto formu nákupu a predaja?"

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "Záleží to, že vlastne cez aký produkt si oni tie peniaze chcú požičať. Či je to hotovostná pôžička, kreditná karta alebo potom je to priamo, že ten predaj na splátky cez nejakého obchodného zástupcu."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Pri predaji na splátky?"

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "Pri predajoch na splátky je to vlastne, ja neviem, v rámci rôznych obchodných reťazcov alebo iných predajných miest, kde tí ľudia si spravidla kupujú hlavne elektroniku. Neviem, v rodine sa narobí bábätko, tak si potrebujú kúpiť novú práčku. Tak vlastne preto využijú predaj na splátky, lebo je to výhodnejšie."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Skúsme si povedať k tým podmienkam, keď niekto si chce kúpiť nejaký tovar na splátky, aké zvyčajne podmienky treba splniť a ako funguje vlastne ten proces toho nákupu?"

Pavel Škriniar, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "V princípe vždy treba podpísať nejakú zmluvu. A pozrieť sa na toho človeka z dvoch pohľadov. Keď už vstupujem do toho obchodu, tak buď mám peniaze alebo nemám peniaze. Keď už tie peniaze nemám a idem do toho obchodu s tým, že sa zadlžím, tiež sú vlastne dvaja klienti. Jeden je taký, ktorý nemá žiadny finančný produkt, a jeden je taký, ktorý už nejaké má, napríklad povolené prečerpanie na bežnom účte, čo sa dnes automaticky vlastne pribaľuje k bežnému účtu, prípadne nejakú kreditnú kartu. Ak niečo takéto nemá, tak podpíše zmluvu, nákup na splátky je tam najpohodlnejší a najrýchlejší. Kdežto celá tá procedúra trvá vždy nejaký čas. A keď si zoberieme kreditnú kartu alebo to povolené prečerpanie na účte, tak tie podmienky sú tam veľmi, veľmi podobné. Tiež stačí podpísať iba nejakú zmluvu, banka vidí, či ten človek má príjmy alebo nemá príjmy, pretože vidí na jeho bežný účet. A s týmto vlastne disponibilným zostatkom na účte môže nakupovať takisto kvázi na splátky, ale to nebude splátkový predaj, ale bude to, či už nejaký kontokorentný úver, čiže prečerpanie na bežnom účte, alebo tá kreditná karta."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Ako je to s posudzovaním bonity alebo teda kúpyschopnosti ľudí. Môže si takúto, ako vy ste povedali, práčku alebo elektroniku kúpiť ktokoľvek, kto príde do toho obchodu, alebo ako spoločnosti posudzujú tú finančnú silu zákazníkov?"

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "No čo sa týka mimobankových spoločností, sú vo veľmi výraznej nevýhode oproti bankám, ktoré majú možnosť prístupu k údajom zo Sociálnej poisťovne. Nie je to ich vymoženosť zo zákona, sú to individuálne vyrokované zmluvy, ktoré spravidla trvali dva roky. Ale mimobankové spoločnosti majú tiež nebankový register týchto klientov, kde zdieľajú tie informácie medzi sebou, pretože posledná vec, ktorú chcú oni, je, aby riešili vymáhanie tej pohľadávky. Takže oni veľmi starostlivo sa snažia posúdiť tú bonitu klienti. Aspoň, keď môžem povedať za našich členov, čo sú vlastne najväčšie spoločnosti na slovenskom trhu v mimobankovej časti, sú tam rôzne spôsoby, či už priniesť výpis z bankového účtu, či už dať číslo na zamestnávateľa, aby sa dalo preveriť, že ten človek je tam naozaj zamestnaný a že má taký príjem, ktorý deklaroval. Alebo potom čo sú také bežnejšie veci, ako je účet za elektrinu alebo plyn. Ale každopádne sa aj my usilujeme, v súčasnosti sa pripravuje úplne nová koncepcia ochrany spotrebiteľa na finančnom trhu. Tak my sa chceme, my máme snahu o to, aby sa aj do tej koncepcie dostalo to, že budú aj tieto spoločnosti, ktoré by mali dostať licenciú, tak mali prístup do registrov Sociálnej poisťovne, aby vedeli zodpovedne posúdiť bonitu toho klienta."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Poďme sa pozrieť na to, čo asi najviac zaujíma divákov a to je to preplatenie. To znamená, keď si niekto kúpi tovar, produkt na splátky, aká je priemerná úroveň preplatenia takéhoto tovaru?"

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "Ono to záleží od ceny toho tovaru, lebo iné je kúpiť si tovar za veľkú sumu, kedy tá ročná priemerná, ročná percentuálna miera nákladov je v porovnaní k tej sume nižšia, a iné je zobrať si hotovostnú pôžičku, kedy je vyššia."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Skúsme teda povedať, podľa tých dostupných údajov, by tá ročná percentuálna miera nákladov mala byť okolo 40 percent, takže možno keby ste to porovnali s tými aj inými produktmi, ako vidíte tento nákup na splátky v tej hierarchii a v tom systéme finančných produktov?"

Pavel Škriniar, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "Spomínal som to povolené prečerpanie na účte. Tam sa tá sadzba pohybuje okolo úrovne 14 percent. A kreditné karty sa pohybujú okolo 20 percent. Čiže človek, keď si zoberie, že týchto 20 percent dá navyše za rok, samozrejme je to vyhradené na ročnej báze, tak si musí dať odpoveď na otázku, že či mu to za to stojí alebo nie. Na tú preplatenosť v princípe vplyvajú dva faktory. Jedným je toto percento, táto ročná percentuálna miera nákladov. Čím je vyššia, tak tým je vyššia preplatenosť a druhá vec je, ako dlho tento dlh spláca. Čím dlhšie ho bude splácať, tak tým viac ho preplatí."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Vie si konkrétne človek, ktorý príde do obchodu a chce si niečo kúpiť na splátky, nastaviť napríklad dĺžku splácania alebo výšku tej splátky, aby si vedel hýbať s tou mierou preplatenia, alebo je to prísne dané?"

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "Samozrejme. Seriózni poskytovatelia spotrebiteľských úverov majú povinnosť zo zákona dávať klientovi takzvaný predzmluvný formulár, kde ten klient vie hneď od začiatku, že idem si požičať takúto sumu, alebo idem si kúpiť tovar za takúto sumu a vie hneď, že o koľko to preplatí, respektíve koľko ho to bude stáť. A toto sa deje ešte pred samotným podpisom zmluvy. A na základe toho sa klient môže rozhodnúť, že či si chce ten spotrebiteľský úver na ten tovar zobrať, alebo nie. Ako my hovoríme v princípe, nepožičiavajte si. Pretože požičiavajte si alebo rozmyslite si, že či si chcete požičať na nejakú reálnu potrebu, ktorú máte, alebo potom tak si premyslite, že či chcete nejakú vyvolanú potrebu."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Keď ste hovorili o tých nákladoch a miere preplatenia na úrovni 10, 20 percent pri kontokorentne, pri kreditnej karte, aké sú možno tie dôvody, prečo ľudia siahajú po nákupe cez splátky, na splátky, keď tam to teda niekedy býva vyššia hodnota?"

Pavel Škriniar, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "Tak by som označil skôr tú pohodlnosť a tú rýchlosť. Keď jednoducho človek nemá tú kreditku, tak v tom obchode si ju nevybaví tak rýchlo ako ten splátkový predaj. Pobočka banky je dosť ďaleko, vypisovať nejaké formuláre, keď ako náhle odíde z toho obchodu, tak možnože aj stratí záujem o ten tovar, ktorý si chcel pôvodne kúpiť. Takže aj ten obchodník sa snaží si ho tam čo najdlhšie udržať, aby jednoducho ten predaj na splátky bol zrealizovaný. To isté platí o spotrebiteľskom úvere, alebo čokoľvek inom, kde jednoducho musí z tej predajne odísť a vypisovať zase nejaké formuláre, ktoré tak či tak ho čakajú, či už ten splátkový predaj alebo akákoľvek iná pôžička."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "A nemyslíte si, že veľa krát teda presne tento prípad, obchodníci a tieto spoločnosti sa snažia veľa razy dotlačiť tých ľudí k tomu nákupu, aj keď na to nemajú. Napríklad aj tým, že im ponúkajú, že prvú splátku, alebo prvých niekoľko splátok neplatia, alebo sa odloží o polroka, o rok, až po tom sa začne splácať, len preto, aby si ľudia jednoducho kúpili tovar, aj keď možno reálne naň nemajú?"

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "Tak to je typický prístup obchodníka. Ale samozrejme, že každá aspoň z tých spoločností, ktoré sú členmi našej asociácie a sa snažia veľmi starostlivo kontrolovať aj cez rôzne, ako sa to volá, že mystery shoppingy. Aký etický prístup majú obchodníci. A treba taktó rozlišovať, že je šedá, čierna zóna, kde sú spoločnosti mnohokrát garážové menšie, ktoré sa naozaj snažia akýmkoľvek spôsobom dotlačiť toho človeka k tomu, aby si tú pôžičku zobral. A my sa snažíme, hovoríme tomu, že etické požičiavanie. Preto hovoríme, že radšej si nepožičať a dvakrát si premyslieť, že na aký účel si idem požičať a či tú vec, ktorú už si idem kúpiť, aj keď na splátky, či ju naozaj potrebujem. Lebo naozaj posledná vec je riešiť nejakým spôsobom vymáhanie týchto peňazí naspäť."

Pavel Škriniar, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "To je možno otázka aj na finančnú gramotnosť obyvateľstva. A v mnohých prípadoch vystačí aj taký zdravý sedliacky rozum, že toto chcem a toto za to zaplatím v skutočnosti, či mi to za to stojí o to, čo zaplatím viac. A neoplatilo by sa skôr nejaký čas počkať, šetriť si a potom po roku jednoducho kúpiť si za tie isté peniaze možno ešte lepšiu vec, keďže väčšina takýchto pôžičiek sa spláca do jedného roka."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Ako je to s tým preplatením? Dá sa jednoducho kúpiť niečo na splátky aj bez preplatenia, lebo sú niektoré akcie a jednoducho, ako často sa dá dostať k takejto možnosti? A môže človek pri splnení určitých podmienok jednoducho docieľiť to, že nakúpi bez preplatenia aj na splátky?"

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "Treba si uvedomiť jednu vec, že iné je, keď prídem a v hotovosti zaplatím za tovar. A iné je, že keď si tie peniaze požičiam, tak treba si uvedomiť, že aj administrácia tejto pôžičky niečo stojí. Potrebujem tam mať niekoho, kto to administruje. Potrebujem mať priestor, takže to sú všetko náklady, ktoré jednoducho sa nejakým spôsobom vždy musia premietnuť do navýšenia tej ceny. Žiaľ."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Čo sa týka porovnávania týchto produktov, konkrétna situácia, človek je v obchode, chce napríklad ten televízor alebo konkrétny tovar, a má možnosť alebo obchodník mu ponúka kúpiť to na splátky. Ako v tej situácii si môže človek zväziť možno aj iné možnosti, ako nadobudnúť ten televízor, aby si vybral tú najvýhodnejšiu možnosť?"

Pavel Škriniar, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "V prvom rade by si mal uvedomiť, či má to povolené prečerpanie. Napríklad, ak už nemá dostatok vlastných prostriedkov, či náhodu nemá v peňaženke inú kreditnú kartu. A ďalšia možnosť je tá, že porovná si tie podmienky, čo mu ponúka ten obchodník na tej zmluve s tým, že cesta na najbližšiu pobočku banky napríklad. Ak sa mu bude javiť tá možnosť v tom obchode výhodnejšia, tak určite má zobrať tú. Lebo je to rýchlejšie, je to pohodlnejšie. Čiže za to pohodlie sa musí zaplatiť."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "No ešte si povedzme k možným sankciám. Neodmysliteľne to vlastne patrí k tomuto predaju. Keď niekto, či už z objektívnych alebo akýchkoľvek príčin nemá na to, aby tie splátky jednoducho plnil, nastupujú sankcie, v akej forme? Vy ste tu spomínali aj ten register klientov, takže keby ste mohli vlastne vysvetliť, aké sú sankcie v prípade, že niekto nevláda splácať?"

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "No v prvom rade je možné sa poistiť pre prípad, kedy nastane životná situácia, že nie som schopný splácať. A v druhom rade treba kontaktovať obchodníka a dohodnúť sa s ním. Lebo, keď je ten obchodník seriózny, tak je pre neho výhodnejšie dohodnúť sa s klientom na nejakom odložení tých splátok alebo rozložení, alebo rozdeliť to na menšie čiastky. A v krajom prípade, žiaľ, treba niekedy tie peniaze vymáhať aj cez exekúciu, lebo však predsa len jedná sa o biznis, kedy niekomu niekto si požičia peniaze a nespláca ich, ale akože najhlavnejšie pravidlo je začať komunikovať. Keď vidím, že nastáva takáto situácia, začať komunikovať, aby tá spoločnosť vedela, že ten človek má životnú situáciu, ktorá mu neumožňuje splácať tú pôžičku alebo ten tovar, ktorý si kúpil na pôžičku. A toto je to prvé prázakladné pravidlo, proste začať hneď komunikovať, keď vidím, že nastáva takáto situácia, aby tá spoločnosť vedela, aby som sa ja s ňou vedel dohodnúť."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Páni, v tejto chvíli vám veľmi pekne ďakujem za rozhovor a prajem vám príjemný zvyšok večera."

Pavel Škriniar, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "Ďakujem veľmi pekne. Dovidenia."

Juraj Mahut, Asociácia poskytovateľov spotrebiteľských úverov: "Dovidenia."

Daniel Horňák, moderátor TA3: "Ak máte nejaké ďalšie otázky k tejto téme, alebo iné podnety, píšete ich na adresu penazenka@ta3.com. Dovidenia o týždeň."

-END

[Späť na obsah](#)

## 59. Rodinným firmám nechýba sebavedomie, vodí sa im dobre

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 30/09/2013; eTREND; Marek Legéň]

Podniky smerujú ku generačnej výmene, podľa prieskumov ju úspešne zvládne len tretina  
30.09.2013 / Marek Legéň

Rodinným firmám sa na Slovensku darí. Polovici z nich vlani stúpili tržby a takmer deväť z desiatich podnikov tohto typu očakáva, že v horizonte piatich rokov im ďalej porastú. Vyplýva to z tohtoročného prieskumu, ktorý uskutočnila poradenská spoločnosť PwC.

Okruh rodinných firiem na Slovensku tvoria najmä malé podniky o piatich ľuďoch alebo stredne veľké firmy s dvadsiatimi až päťdesiatimi zamestnancami. Väčšina z nich funguje na trhu viac než desaťrošie.

O pozitívnych trendoch v rodinnom podnikaní svedčí, že len dve percentá firiem plánujú znižovať stavy zamestnancov a vyše tretina v najbližších dvanástich mesiacoch chystá nábor nových ľudí. Vo viac než polovici rodinných firiem sú zamestnaní dvaja až piati rodinní príslušníci, v tretine podniká majiteľ a ešte jedna osoba z rodiny.

Rodinné podniky nie sú ani zďaleka zahľadené len do slovenského trhu. V priemere každý druhý je exportérom a takmer polovici z nich vývoz prináša vyše 50 percent príjmu. Do exportu sa rodinné firmy pustili najmä pre nasýtenosť domáceho trhu. Silným dôvodom bola aj absencia nimi ponúkaného portfólia na zahraničných trhoch, v čom videli príležitosť.

Nie je prekvapením, že rodinné firmy najčastejšie exportujú do blízkych krajín – najfrekventovanejšie je Česko, ďalej Rakúsko, Maďarsko, Nemecko a Poľsko či Rusko. V Číne plánuje v budúcnosti skúsiť šťastie trinásť percent respondentov, v súčasnosti tam vyváža päť percent podnikov.

Do ktorých krajín v súčasnosti exportujete?

(údaje v %)

Česko 45

Rakúsko 23

Maďarsko 20

Nemecko 18

Poľsko 15

Rusko 15

Ukrajina 10

Francúzsko 8

Británia 5

Taliansko 5

Čína 5

Španielsko 3

Pozn.: Respondenti mali možnosť označiť všetky relevantné krajiny

PRAMEŇ: PwC

Z prieskumu vyplynulo, že rodinné firmy inklinujú k dlhodobejším záväzkom voči zamestnancom.

Členovia rodiny sú zaangažovaní a majú osobný záujem na raste firmy. Mnohí respondenti sú presvedčení, že rodinné firmy sú flexibilnejšie v rozhodovaní a teda dokážu promptnejšie reagovať na zmeny.

Súkromné podnikanie na Slovensku má iba niečo vyše dvadsaťročnú históriu. Rodinné firmy tak prešli najviac jednou generačnou výmenou, prípadne majú odchod zakladateľa len pred sebou. Hoci 78 percent firiem z prieskumu je na trhu už viac ako desať či pätnásť rokov, iba necelá štvrtina aktuálne plánuje zmeny vo vlastníckej štruktúre.

"Z našich skúseností má však plánovanie v predstihu enormný význam a majitelia by sa touto témou mali zaoberať, aby ich nezastihla nepripravených," hovorí partner PwC Alexander Šrank. Z iných prieskumov medzi rodinnými firmami podľa neho vyplýva, že medzigeneračnú výmenu úspešne zvládne iba jedna tretina.

Vo väčšine prípadov rodinných firiem je manažment aj vlastníctvo v rodine. Iba pätina podnikov potvrdila, že časť topmanažmentu zamestnáva. Podstatná väčšina majiteľov rodinných firiem plánuje ponechať vlastníctvo aj manažment ďalšej generácii v rodine. Iné formy odovzdania podnikania zvažujú



len okrajovo.

Prieskum o rodinných firmách uskutočnila spoločnosť PwC v spolupráci s denníkom Hospodárske noviny a Monikou Krošlákovou z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, ktorá je špecialistkou na túto problematiku. Na sonde sa v jarných mesiacoch zúčastnili štyri desiatky majiteľov slovenských rodinných podnikov z rôznych odvetví.

Rodinné podnikanie sa na Slovensku neriadi osobitnými predpismi. Ak sa niekto rozhodne založiť takúto firmu, musí sa riadiť všeobecnými normami. O zmenu sa pokúšajú opoziční poslanci z KDĽ. Osud návrhu zákona o rodinnom podnikaní však pomerne jasne naznačilo nesúhlasné stanovisko vlády Smeru-SD, ktorý má v parlamente pohodlnú väčšinu.

Kresťanskí demokrati chcú zaviesť tri právne formy rodinného podnikania – rodinnú živnosť, farmu a obchodnú spoločnosť. Štát by takéto rodinné firmy podporoval daňovými výhodami, nižšou administratívnou záťažou a jednoduchším prístupom k štartovaciemu kapitálu. Narazili však na nesúhlas viacerých ministerstiev, ktoré konceptu vyčítali nesústavnosť napríklad z pohľadu platenia daní, odvodov, poistného, úpravy podnikania či investičnej pomoci.

Očakávate rast výnosov Vašej firmy v nasledujúcich piatich rokoch?

(údaje v %)

Určite 50

Trochu áno 38

Nie veľmi 10

Vôbec nie 2

PRAMEŇ: PwC

[Späť na obsah](#)

## 60. Drahú poisťku pre manažérov preveria

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 30/09/2013; Bratislava; Matej Dugovič]

Primátor sa k vysokej sume za poistenie nechce vyjadrovať. Šéf dozornej rady hovorí, že majú čas.

BRATISLAVA. Drahú poisťku, ktorá chráni manažérov bratislavského dopravného podniku, preveruje dozorná rada podniku. Nik iný z vedenia mesta sa ňou zatiaľ nebude zaoberať.

Poisťka takmer za 300tisíc eur ročne chráni bývalých a súčasných manažérov pred škodou až do výšky 16 miliónov eur. Dopravný podnik v Prahe platí za podobnú poisťku päťkrát menej pri dvojnásobnom krytí. V Košiciach sú zase poistení za 6300 eur ročne.

Riziková

Poisťovne vysvetľujú, že pri poistnom vychádzajú z hospodárskych výsledkov. Všetky tri podniky boli minulý rok v strate.

Bratislava aj Košice sú poistené v Allianz. Poisťovňa jasne nehovorí, podľa čoho stanovuje cenu.

"Nie je možné paušálne povedať, ktorý faktor má najväčšiu váhu," tvrdí hovorkyňa poisťovne Lucia Muthová. Záleží podľa nej na individuálnom hodnotení rizika.

Vedúci Katedry matematiky na **Ekonomickej univerzite** Jozef Fecenko, ktorý sa venuje aj poistnej matematike, hovorí, že záleží aj na škodových udalostiach.

Bratislavský dopravný podnik však neodpovedá na otázku, či už z poisťky čerpali nejaké peniaze. Odpovedá len, že poisťku využívajú "permanentne a kontinuálne". Nepovedal ani, ako prebiehala súťaž o poisťovateľa.

To nevie ani dozorná rada. "Vždy nám len predkladajú výsledok," vraví šéf dozornej rady Jozef Uhler (SDKÚ).

Pýtajú vysvetlenie

Dozorná rada zložená zväčša z poslancov už o poisťke hovorila. Neprekáža jej, že ju podnik má, ale výška poistného. Šéfovi dozornej rady Uhlerovi sa zdá košická poisťka nízka, zrejme podľa neho majú zdravý dopravný podnik.

Vedenie dopravného podniku nominoval Smer. Šéf mestského poslaneckého klubu strany Slavomír



Drozd hovorí, že výška poistného je na vedení podniku.

"Keď vyvoláva takéto otázky, musí vedenie spolu s riaditeľom Ľubomírom Belfim na ne odpovedať pred predstavenstvom alebo primátorom," hovorí Drozd. "Buď to pred ním obhája, alebo sa to dostane do zastupiteľstva."

Vysvetlenie od primátora žiada aj šéf najsilnejšieho klubu SDKÚ a MostaHídu Ivo Nesrovnal.

Riaditeľ kancelárie primátora Ľubomír Andrassy stále tvrdí, že vedenie mesta zasiahne, až keď ho o to požiada dozorná rada.

"Uvidíme, aký bude výsledok. Nová zmluva bude až od februára, máme chvíľu čas, aby sme to vyriešili," hovorí Uhler. Či bola poisťka opodstatnená, povedať nevie. "Do poistných výpočtov nevidíme."

Matej Dugovič

[Späť na obsah](#)

## 61. Známky niekde pomôžu, inde nie

[Téma: Rektor EU; SME; 14/09/2013; s.: 17; Magazín Víkend; or]

Výsledky maturitnej skúšky akceptujú vysoké školy na Slovensku rôznou mierou.

Váha známk z maturitného vysvedčenia nie je pri prijatí na vysokú školu rozhodujúca. "Či fakulta zohľadní výsledky externej časti maturitnej skúšky, alebo ústnej formy internej časti, je vecou akademických senátov fakúlt," hovorí riaditeľka Národného ústavu certifikovaného merania vzdelávania Romana Kanovská. Dodáva, že akceptácia výsledkov maturitnej skúšky nie je vymožitelná zákonnou formou. V praxi a reálnom živote to znamená, že fakulty, na ktoré sa hlási väčší počet uchádzačov a ktoré si môžu svojich študentov vyberať, zohľadňujú výsledky externej maturity. Naopak, fakulty alebo vysoké školy, ktoré musia robiť nábor študentov, sa snažia žiakov prilákať čo najmäkšími kritériami, niektorým stačí priniesť maturitné vysvedčenie ako doklad o ukončení stredoškolského štúdia. Na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** sú prijímacie testy povinné pre všetkých. "Maturitné vysvedčenie a známky zo strednej školy nezohľadňujeme, nikoho nechceme známkami zvýhodňovať," hovorí **rektor Rudolf Sivák**. Dodáva, že ak sú študenti výborní na strednej škole, tak by im nemalo robiť problém zvládnuť prijímacie skúšky tak, aby vyhovel kritériám. Prístup jednotlivých fakúlt Univerzity Komenského v Bratislave je rôzny. "Spravidla závisí od toho, či fakulta uskutočňuje prijímacie skúšky, alebo nie. Na fakultách, na ktorých sa uchádzači musia podrobiť prijímacej skúške, výsledky nehrajú žiadnu, prípadne len malú úlohu (lekárske fakulty, filozofická fakulta)," povedal prorektor univerzity Ján Pekár. Na druhej strane fakulty, ktoré prijímajú bez prijímacích skúšok, zvyčajne berú výsledky maturitnej skúšky do úvahy. Napríklad fakulta sociálnych a ekonomických vied zostavuje poradovník len na základe výsledkov externej časti maturitnej skúšky z jazyka slovenského a jazyka anglického na úrovni B1 a B2. Na prijatie na fakultu matematiky, fyziky a informatiky bez prijímacej skúšky treba vykonať maturitnú skúšku z matematiky, prípadne fyziky či informatiky. Sú však aj fakulty, ktoré prijímajú bez prijímacej skúšky a výsledky maturity neberú do úvahy. (or)

"Akceptácia výsledkov maturitnej skúšky nie je vymožitelná zákonnou formou." Romana Kanovská, riaditeľka Národného ústavu certifikovaných meraní vzdelávania

[Späť na obsah](#)

## 62. Povinná maturita z matematiky ešte nehrozí

[Téma: Rektor EU; sme.sk; 13/09/2013; Jarmila Horáková]

Aj v tomto školskom roku bude možné maturitnú skúšku z jazyka nahradiť certifikátom. Možno naposledy. Pri ústnej odpovedi zo slovenského jazyka a literatúry sa bude po novom väčšia váha prikladať na jazykovú zložku ako na literárnu.

V auguste síce minister školstva Dušan Čaplovič pravdepodobne maturantov zámerom zaviesť povinnú maturitu z matematiky vystrašil, no tohtoročných štvrtákov sa to nedotkne.

"Zavedenie povinnej maturity z matematiky je zatiaľ len v rovine zámeru, detaily sa stanú predmetom širokej odbornej diskusie a následnej legislatívnej úpravy," povedal hovorca ministerstva školstva Michal Kaliňák.

Povinne sa z matematiky maturovalo až do roku 1989.

Bez zmien pravidiel

Riaditeľka Národného ústavu certifikovaných meraní vzdelávania Romana Kanovská povedala, že externej časti maturity sa tento rok nedotkne žiadna zmena.

"Nechceme každý rok zásadne meniť pravidlá hry. A už vôbec nie bez dostatočnej prípravy a informovanosti učiteľov a maturantov," zdôraznila Kanovská.

Minulý rok sa urobila pomerne vážna zmena, zvýšila sa váha výsledkov externej časti pri celkovom hodnotení maturitnej skúšky, a tá zostáva v platnosti aj v tomto školskom roku. Rovnako sa novelou školského zákona ustanovil opravný termín maturít pre tých žiakov, ktorí neuspeli v riadnom termíne.

Tento školský rok už bude opravný termín písomných maturít štandardnou súčasťou maturitnej skúšky. Certifikáty zatiaľ platia

Aj keď sa už dlhšie hovorí, že jazykovými certifikátmi sa už nebude dať nahradiť maturita z cudzieho jazyka, pre tento školský rok zostávajú v platnosti.

Návrh ministerstva školstva zrušiť certifikáty je momentálne v štádiu schvaľovacieho procesu novely školského zákona. "Ak by bol tento návrh schválený, zmena v podobe zrušenia náhrad maturitnej skúšky z cudzieho jazyka by sa vzťahovala na budúci školský rok, teda od 1. septembra 2014," vysvetľuje Kanovská.

V uplynulom školskom roku stredné školy uznali jazykové certifikáty 1 596 žiakom. Prvýkrát sa dali certifikáty využiť v školskom roku 2009/2010, záujem o ne spomedzi maturantov prejavovali asi dve percentá.

Zmena pri slovenčine

Jediná významnejšia zmena nastane pri hodnotení ústnej časti maturitnej skúšky v predmete slovenský jazyk a literatúra.

Riaditeľ odboru gymnázií a jazykových škôl ministerstva školstva Igor Gallus povedal, že sa mení vzorec na výpočet hodnotenia ústnej časti maturitnej skúšky pri slovenskom jazyku a literatúre tak, aby bola zohľadnená nová štruktúra vzdelávacieho obsahu a časová dotácia odporúčaná pre jednotlivé zložky predmetu slovenský jazyk a literatúra.

Zmena spočíva v tom, že kým pri ústnej forme maturitnej skúšky sa doteraz väčšia váha hodnotenia prikladala na literárnu zložku ako na jazykovú, po novom sa bude väčšia váha prikladať na jazykovú zložku ako na literárnu alebo obe zložky budú rovnocenné.

"Príslušný vzorec bude určený predmetovou komisiou pre jednotlivé triedy podľa formulácie maturitných заданий," dodal Gallus.

Ministerstvo tento krok zdôvodňuje tým, že ešte v roku 2008 došlo k zmene štruktúry obsahu vyučovacieho predmetu slovenský jazyk a literatúra v štátnych vzdelávacích programoch, ktorá sa odzrkadlila aj na vnútornom pomere jazykovej a literárnej zložky.

Bola posilnená jazyková zložka ako z hľadiska obsahu tak aj z hľadiska odporúčanej časovej dotácie.

Maturanti by teda na túto zmenu mali byť pripravení.

Matematika v nedohľadne

Hovorca ministerstva školstva Kaliňák tlmočil, že v tejto chvíli nie je možné vyjadriť sa k termínu, kedy by mala byť povinná maturita z matematiky zavedená do praxe. Ešte v lete ju minister Čaplovič plánoval presadiť zákonom v budúcom roku.

Dnes matematika patrí medzi voliteľné maturitné predmety. Tento rok z nej maturovalo 14,6 percenta všetkých maturantov.

Z písomnej časti neprešli asi 140, tí si test opravovali teraz v septembri.

"Zavedenie povinného maturitného predmetu sa nemôže dotknúť detí, ktoré sú už teraz prijaté na stredných školách. Nebolo by to spravodlivé. Rok, o ktorom uvažujeme, je rok 2015. To znamená, dotklo by sa to prvákov, ktorí nastúpia do gymnázií a stredné školy v septembri 2015," povedal v lete Čaplovič.

V novom návrhu štátnych osnov, o ktorých prebieha do konca októbra diskusia, chce ministerstvo presadiť viac hodín matematiky a prírodovedných predmetov v školách.

Podľa ministra by mali mať všetky gymnáziá v budúcnosti minimálne jednu prírodovednú triedu.

#### ILUSTRAČNÉ FOTO - TASR

V čom sa študentom darí, čo im nejde

Testy externej časti maturitnej skúšky z vyučovacích jazykov, cudzích jazykov úrovne B1 a B2 a z matematiky písalo v minulom školskom roku spolu v riadnom a náhradnom termíne 56 345 žiakov zo 751 stredných škôl.

Slovenský jazyk a literatúra

Priemerná úspešnosť testu bola 61,8 percent, gymnazisti boli oproti žiakom stredných odborných škôl a konzervatórií lepší o vyše 16 percent.

Najvyššiu úspešnosť dosiahli maturanti v úlohách na čítanie s porozumením.

Lepší boli v úlohách vyžadujúcich porozumenie umeleckému textu ako v úlohách zameraných na prácu s odborným textom.

Problém im nerobili jednoduché úlohy z literárnej teórie, napríklad pri určovaní rýmu.

Menej sa im darilo v oblasti literárnej histórie, ťažkosť im robila problematika povinného diela, identifikácia literárneho smeru, tiež sa menej orientovali v aplikácii literárnovedných termínov.

#### Matematika

V externej časti maturitnej skúšky sa maturantom najmenej darilo v testoch z matematiky.

Priemerný študent vyriešil iba polovicu úloh.

Tak žiaci gymnázií ako aj stredných odborných škôl a konzervatórií dosiahli najlepšie výsledky v oblasti základy matematiky.

Gymnazisti najnižšiu úspešnosť dosiahli v oblastiach kombinatorika, pravdepodobnosť, štatistika. Žiaci stredných odborných škôl a konzervatórií v oblasti funkcie.

#### Anglický jazyk úroveň B1 (stredné odborné školy a konzervatóriá)

Najvyššiu úspešnosť v teste dosiahli v počúvaní s porozumením. Najnižšiu v gramatike.

Pri počúvaní s porozumením mali problémy so zachytením informácií obsahujúcej náročnejšiu lexiku alebo zložitejšie gramatické štruktúry, so zachytením dvoch po sebe nasledujúcich informácií potrebných pre správne riešenie alebo s identifikovaním informácií, ktoré sa v nahrávke nevyskytovali.

Najproblematickejšie bolo doplnenie slov do zhrnutia textu.

Veľmi úspešne riešili položky zamerané na zachytenie hlavnej informácie, a to najmä také, ktoré vyžadovali zapojenie len nižších myšlienkových operácií.

#### Nemecký jazyk úroveň B2 (gymnáziá)

Najvyššiu úroveň v teste úrovne B2 aj v teste úrovne B1 dosiahli v počúvaní s porozumením.

Za najťažšie úlohy pri počúvaní s porozumením považovali žiaci tie, ktoré vyžadovali zapojenie vyšších myšlienkových operácií.

Vyššiu úspešnosť riešenia dosiahli pri úlohách s jednoduchšou lexikou.

V gramatike a lexike im spôsobovali problémy úlohy s dopĺňaním slov, respektíve ich častí do kontextu.

Zaostávali aj pri úlohách s výberom krátkej odpovede z definovanej banky slov.

Pri čítaní s porozumením najlepšie zvládli úlohy zamerané na hľadanie špecifickej informácie a úlohy, pri ktorých mali určiť pravdivosť, respektíve nepravdivosť daného tvrdenia.

#### Zdroj - NUCEM (or)

Maturita od A po Z

Maturitná skúška pozostáva z dvoch častí - externej a internej, pričom interná časť sa pri vyučovacích a cudzích jazykoch delí na písomnú formu a ústnu formu.

Do 15. septembra

Žiaci, ktorí získali jazykový certifikát, môžu do tohto termínu požiadať riaditeľa školy o uznanie náhrady maturitnej skúšky z cudzieho jazyka. Jazykový certifikát nesmie byť vydaný skôr ako dva roky pred termínom konania skúšky.

Do 30. septembra 2013

Musia žiaci posledných ročníkov gymnázií, posledného ročníka študijného odboru v strednej odbornej a

štvrtého ročníka šesťročného študijného odboru v konzervatóriu písomne oznámiť triednemu učiteľovi predmety, ktoré si zvolili na maturitnú skúšku. Zároveň oznámia aj predmety, z ktorých chcú vykonať dobrovoľnú maturitnú skúšku. Pri cudzích jazykoch si zvolia úroveň B1 alebo B2.

Do 15. októbra

Ak by si niekto chcel zmeniť predmet, spôsob vykonania alebo sa dodatočne prihlásiť na maturitu musí tak urobiť do tohto termínu a opäť písomne.

Kedy iný termín

V osobitných prípadoch (dlhodobý pobyt v zahraničí, zdravotný stav žiaka) môže riaditeľ školy povoliť iný termín, najneskôr do 31. januára 2014.

Do 1. marca 2014

Ak by žiak získal jazykový certifikát v školskom roku, v ktorom koná maturitu, môže požiadať riaditeľa školy o uznanie náhrady maturity z príslušného cudzieho jazyka najneskôr do 1. marca 2014.  
Termíny konania maturitnej skúšky

18. marec 2014 (utorok)

Riadny termín externej časti maturitnej skúšky a písomnej formy internej časti maturitnej skúšky zo slovenského jazyka a literatúry.

19. marec 2014 (streda)

anglický jazyk, francúzsky jazyk, nemecký jazyk, ruský jazyk, španielsky jazyk, taliansky jazyk

20. marec 2014 (štvrtok)

matematika

21. marec 2014 (piatok)

maďarský jazyk a literatúra, ukrajinský jazyk a literatúra

Ústne maturity

Od 19. mája 2014 do 6. júna 2014

Presný termín internej časti určia odbory školstva obvodných úradov v sídle kraja.

Náhradný termín externej časti

11. – 16. apríla 2014

Dni konania náhradného termínu pre jednotlivé predmety stanoví Národný ústav certifikovaných meraní vzdelávania na základe počtu prihlásených žiakov.

Neúčast' na maturite

Ak by sa žiak nezúčastnil bez ospravedlnenia na maturitnej skúške posudzovať by sa akoby dňom nasledujúcim po termíne konania skúšky štúdium zanechal.

Pozor na nevhodné správanie

Ak by sa žiak na niektorej časti skúšky správal nevhodne, napríklad by odpisoval, môže jeho skúšku dozerajúci učiteľ alebo predseda maturitnej komisie prerušiť.

Ak by mu nedovolili pokračovať, musí opakovať skúšku alebo jej časť v riadnom termíne nasledujúceho školského roka.

Kto zmaturuje

Na to, aby žiak zmaturoval z vyučovacieho jazyka a cudzieho jazyka, musí dosiahnuť viac ako 33 percent bodov z externej časti alebo viac ako 25 percent bodov z písomnej formy internej časti, ak je z ústnej formy internej časti hodnotený známku 1 až 3.

V prípade, že je z ústnej formy internej časti hodnotený známku 4, musí na úspešné zvládnutie

maturitnej skúšky dosiahnuť viac ako 33 percent bodov z externej časti a súčasne viac ako 25 percent bodov z písomnej formy internej časti.

Na úspešné zmaturovanie z matematiky je potrebné získať viac ako 25 percent bodov z externej časti, ak získa z ústnej formy internej časti známku 1 až 3. Ak dostane z ústnej formy známku 4, potrebuje na úspešné zvládnutie matematiky viac ako 33 percent bodov v externej časti.

Opakovanie neúspešnej maturity

Opravný termín písomných maturít sa koná začiatkom septembra nasledujúceho školského roka a výsledky žiaci dostanú tak, aby sa po úspešnej maturite mohli bez problémov zapísať na štúdium na vysokej škole.

Opravnú písomnú maturitu môže žiak vykonať z jedného až dvoch predmetov. Ak v riadnom termíne žiak neuspeje z troch a viac predmetov, môže požiadať riaditeľa školy o zopakovanie celej maturitnej skúšky.

Zopakovať si môže maturitnú skúšku žiak len raz, a to do troch rokov od ukončenia posledného ročníka štúdia.

Ak žiak neuspeje na ústnej časti maturitnej skúšky, okrem septembrového opravného termínu, je ešte možný jarný opravný termín, a to vo februári nasledujúceho školského roka. Presné termíny určuje riaditeľ školy.

(or)

Ktoré literárne diela a ich autorov treba poznať

Aj keď od končiacich stredoškolákov už nikto z vyučujúcich nevyžaduje čitateľské denníky, k povinnej výbave ich vedomostí zo slovenského jazyka a literatúry patria títo autori a ich diela.  
Slovenská poézia

H. Gavlovič: Valaská škola (vlastný výber)

J. Kollár: Predspev zo Slávy dcéry

S. Chalupka: Mor ho!

A. Sládkovič: Marína (vlastný výber)

J. Botto: Smrť Jánošíkova

I. Krasko (vlastný výber), odporúčaná zbierka Nox et solitudo

J. Smrek (vlastný výber) odporúčaná zbierka Cválajúce dni

R. Dilong (vlastný výber)

M. Rúfus (vlastný výber), odporúčaná zbierka Zvony

J. Urban (vlastný výber)  
Slovenská dráma

J. Palárik: Dobrodružstvo pri obžinkách

J. G. Tajovský: Statky zmätky

I. Bukovčan: Kým kohút nezaspieva  
Slovenská próza

M. Kukučín: Keď báčik z Chochoľova umrie

J. G. Tajovský: Maco Mlieč

B. S. Timrava: Ťapákovci

M. Kukučín: Dom v stráni

J. Cíger Hronský: Jozef Mak

D. Chrobák: Drak sa vracia

A. Bednár: Kolíska

L. Mňačko: Ako chutí moc

D. Dušek: Kufor na sny  
Svetová dráma

Sofokles: Antigona

W. Shakespeare: Hamlet

Molière: Lakomec  
Svetová próza

E. M. Remarque: Na západe nič nového

A. S. Puškin: Kapitánova dcéra

J. D. Salinger: Kto chytá v žite

Zdroj - ministerstvo školstva (or)  
Známky niekde pomôžu, inde nie

Výsledky maturitnej skúšky akceptujú vysoké školy na Slovensku rôznou mierou.

Váha známok z maturitného vysvedčenia nie je pri prijatí na vysokú školu rozhodujúca.

"Či fakulta zohľadní výsledky externej časti maturitnej skúšky alebo ústnej formy internej časti, je vecou akademických senátov fakúlt," hovorí riaditeľka Národného ústavu certifikovaného merania vzdelávania Romana Kanovská.

Dodáva, že akceptácia výsledkov maturitnej skúšky nie je vymožitelná zákonnou formou.

V praxi a reálnom živote to znamená, že fakulty, na ktoré sa hlási väčší počet uchádzačov a ktoré si môžu svojich študentov vyberať, zohľadňujú výsledky externej maturity. Naopak, fakulty alebo vysoké školy, ktoré musia robiť nábor študentov, sa snažia žiakov prilákať čo najmäkšími kritériami, niektorým stačí priniesť maturitné vysvedčenie ako doklad o ukončení stredoškolského štúdia.

Na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** sú prijímacie testy povinné pre všetkých. "Maturitné vysvedčenie a známky zo strednej školy nezohľadňujeme, nikoho nechceme známkami zvýhodňovať," hovorí **rektor Rudolf Sivák**.

Dodáva, že ak sú študenti výborní na strednej škole tak by im nemalo robiť problém zvládnuť prijímacie skúšky tak, aby vyhovel kritériám.

Prístup jednotlivých fakúlt Univerzity Komenského v Bratislave k výsledkom maturitných skúšok je rôzny.

"Spravidla závisí od toho, či fakulta uskutočňuje prijímacie skúšky alebo nie. Na fakultách, na ktorých sa uchádzači musia podrobiť prijímacej skúške, výsledky nehrajú žiadnu, prípadne len malú úlohu (lekárske fakulty, filozofická fakulta)," povedal prorektor univerzity Ján Pekár.

Na druhej strane, fakulty, ktoré prijímajú bez prijímacích skúšok, zvyčajne berú výsledky maturitnej skúšky do úvahy. Napríklad Fakulta sociálnych a ekonomických vied zostavuje poradovník en na základe výsledkov externej časti maturitnej skúšky z jazyka slovenského a jazyka anglického na úrovni B1 a B2.

Na prijatie na Fakultu matematiky, fyziky a informatiky bez prijímacej skúšky je potrebné vykonať maturitnú skúšku z matematiky, prípadne fyziky či informatiky. Sú však aj fakulty, ktoré prijímajú bez prijímacej skúšky a výsledky maturity neberú do úvahy.

(or, ILUSTRAČNÉ FOTO - FOTOLIA)

Jarmila Horáková

[Späť na obsah](#)

## 63. Začína sa svetová súťaž EY Podnikateľ roka - Šancu na medzinárodný úspech majú aj Slováci

[Téma: Rektor EU; etrend.sk; 18/09/2013; eTREND; eTREND]

eTREND

Navrhnuť budúceho držiteľa titulu EY Podnikateľ roka môže ktokoľvek – aj kolega alebo spokojný zákazník

Bratislava 17. septembra 2013 – Spoločnosť EY hľadá v Slovenskej republike už ôsmeho EY Podnikateľa roka, ktorý bude Slovenskú republiku reprezentovať na prestížnom svetovom finále v Monte Carle. Porotu zaujímajú nielen hospodárske výsledky, ale najmä výnimočný podnikateľský príbeh. Nominovaní podnikatelia budú súťažiť v troch kategóriách: EY Podnikateľ roka Slovenskej republiky, Technologický podnikateľ roka a Začínajúci podnikateľ roka. Nominácie je možné posielat' do 30. novembra 2013.

Do súťaže EY Podnikateľ roka môže byť nominovaný podnikateľ – fyzická osoba, vlastník alebo spoluvlastník obchodnej spoločnosti, ktorý má rozhodujúci vplyv na jej riadenie a ktorý aktívne pôsobí v jej vedení. Daná spoločnosť musí existovať najmenej dva roky. Nominovať alebo poslať tip na podnikateľa do súťaže môže ktokoľvek, napríklad aj jeho kolega, zákazník, zamestnanec alebo príbuzný. Nominačný formulár je prístupný na stránkach súťaže [www.podnikatelroka.sk](http://www.podnikatelroka.sk).

"Hľadáme výnimočných a inšpirujúcich podnikateľov, ktorých úspech je výsledkom ich poctivej práce. Tých, ktorí vybudovali silné spoločnosti, cítia zodpovednosť za desiatky alebo stovky zamestnancov a vďaka svojej neúnavnej snahe významne prispievajú nielen k rozvoju vlastnej firmy, ale aj svojich regiónov a celej slovenskej ekonomiky. Chceme vyzdvihnúť a oceniť ich príbehy. Verím, že ich je na Slovensku mnoho, a som si istý, že sa s nimi aj tento rok stretneme," pozýva na účasť na súťaži Stan Jakubek, vedúci partner EY v Slovenskej republike.

Predsedom poroty je Vladimír Levársky zo spoločnosti OMS a EY Podnikateľ roka 2012. V porote zasadnú aj ďalší držiteľia titulu EY Podnikateľ roka, ako napríklad Miroslav Trnka (ESET), Peter Zálešák (NAY) a Ľuboš Fellner (BUBO Travel agency).

Porota sa riadi medzinárodne platnými pravidlami EY. Proces hodnotenia je komplexný a zohľadňuje okrem ekonomických údajov aj osobnosť súťažiaceho, jeho podnikateľský príbeh, stratégiu, medzinárodné pôsobenie a podobne. Porotcovia sa tak okrem iného zamerajú na podnikateľského ducha nominovaného, jeho čestnosť a poctivosť či spoločensky prospešné aktivity.

Do kategórie Technologický podnikateľ roka môžu byť nominovaní podnikatelia, ktorých spoločnosti technológie vytvárajú alebo inovatívnym spôsobom využívajú. Na ocenenie Začínajúci podnikateľ roka môže byť nominovaný podnikateľ, ktorý podniká maximálne 5 rokov.

Meno držiteľa titulu EY Podnikateľ roka 2013 bude spolu s víťazmi v ďalších kategóriách vyhlásené vo februári 2014. Víťaz zo Slovenskej republiky sa zúčastní na celosvetovom finále, ktoré sa uskutoční 4. – 8. júna 2014 v Monte Carle.

"Do ôsmeho ročníka súťaže vstupujeme so zmenou titulu, ktorý teraz odráža nový a skrátený názov spoločnosti EY a našu víziu, že každý z nás má šancu svojou tvrdou a poctivou prácou prispieť k tomu, aby náš svet fungoval lepšie. A podnikatelia, ktorých sme stretli v predchádzajúcich ročníkoch súťaže EY Podnikateľ roka, sú v tomto smere tým pravým príkladom hodným nasledovania," dodáva Stan Jakubek.

Spoluorganizátorom súťaže je týždenník TREND. Partnerom súťaže je spoločnosť Accredio. Mediálnymi partnermi sú Hospodárske noviny, Profit, TA3, RTVS - Rádio Slovensko a etrend.sk.

O súťaži EY Podnikateľ roka

EY Podnikateľ roka je najprestížnejšia svetová súťaž podnikateľov, ktorá vzdáva hold výnimočným osobnostiam.

Jej cieľom je ukázať verejnosti vynikajúce osobné príklady na poli podnikania, ktoré môžu byť vzorom pre mladých, začínajúcich podnikateľov. Súťaž EY Podnikateľ roka je koncipovaná ako medzinárodná, preto sú kritériá, podľa ktorých sa posudzujú jednotliví účastníci, v každej krajine porovnateľné. V súčasnosti sa ako jediná svetovo uznávaná súťaž svojho druhu pravidelne vyhlasuje vo viac ako 50 krajinách na šiestich kontinentoch. Podrobnejšie informácie nájdete na [www.podnikatelroka.sk](http://www.podnikatelroka.sk)

O EY

EY je významným celosvetovým poskytovateľom odborných poradenských služieb v oblasti auditu, daní, transakčného a podnikového poradenstva. Znalosť problematiky a kvalita služieb, ktoré poskytujeme, prispievajú k posilňovaniu dôvery v kapitálové trhy a v ekonomiky celého sveta. Výnimočný ľudský a odborný potenciál nám umožňuje hrať významnú úlohu pri vytváraní lepšieho prostredia pre našich zamestnancov, klientov aj pre širšiu spoločnosť.

Názov EY označuje celosvetovú organizáciu a môže zahŕňať jednu alebo viac členských firiem Ernst & Young Global Limited, pričom každá je samostatná právnická osoba. Ernst & Young Global Limited, britská spoločnosť s ručením obmedzeným, neposkytuje služby klientom. Podrobnejšie informácie o našej organizácii nájdete na našej webovej stránke [www.ey.com/sk](http://www.ey.com/sk).

Príloha č. 1

Zloženie poroty súťaže EY Podnikateľ roka 2013

Vladimír Levársky, predseda poroty, OMS, Podnikateľ roka 2012

Ľuboš Fellner, BUBO Travel agency, Podnikateľ roka 2011

Tomáš Bel, EXIsport, Podnikateľ roka 2010

Michal Štencl, Sygic, Podnikateľ roka 2009

Peter Zálešák, NAY, Podnikateľ roka 2008

Miroslav Trnka, ESET, Podnikateľ roka 2006

Oliver Brunovský, konateľ vydavateľstva Trend Holding

**Rudolf Sivák, rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave**

Róbert Šimončíč, generálny riaditeľ SARIO

[Späť na obsah](#)

#### 64. **Ekonomická univerzita v Bratislave otvorila nový akademický rok**

[Téma: Rektor EU; hnonline.sk; 30/09/2013; Ekonomika a firmy; red]

**Ekonomická univerzita v Bratislave** 26. septembra 2013 slávnostne otvorila akademický rok 2013/2014. Približne 2-tisíc prvákov privítal medzi vysokoškolákmi **rektor** Univerzity **Rudolf Sivák** a podpredseda vlády a minister financií Peter Kažimír.

"Teší ma, že ste sa rozhodli pre našu univerzitu," oslovil čerstvých študentov **Rudolf Sivák**. "Verím, že využijete možnosti, ktoré vám **EU** v Bratislave ponúka, vrátane štúdia v cudzích jazykoch a štúdia v zahraničí. Jedným z našich poslaní je odborne Vás pripraviť tak, aby ste sa v praxi dobre uplatnili a vytvorili Vám také podmienky, aby ste po ukončení štúdia boli hrdí na svoju alma mater, a aby ste sa na ňu vždy radi vracali."

Sedem fakúlt **EU** v Bratislave bude v tomto akademickom roku navštevovať viac ako 11-tisíc študentov všetkých troch stupňov vysokoškolského štúdia. Peter Kažimír im ich pozíciu závidí. "Vymenil by som svoju stoličku ministra za možnosť sedieť na vašom mieste. Moje štúdium na **Ekonomickej univerzite** radím medzi najkrajšie roky v živote."

Minister financií ocenil, že **EU** v Bratislave má vynikajúce výsledky v spolupráci s praxou, že jej študenti majú možnosť vzdelávania sa v cudzích jazykoch a ako absolventi si nachádzajú uplatnenie na trhu. "Verím že z vás vyrastú ekonómovia, ktorí budú chápať, že potrebný je aj cit pre realitu. Pretože v konečnom dôsledku je ekonómia veda predovšetkým o ľuďoch," skonštatoval Peter Kažimír, ktorý zároveň pripravil študentom aj prvú prednášku v novom akademickom roku. "Recesia v eurozóne sa skončila. Je samozrejme otázkou, na ako dlho," povedal šéf rezortu financií s tým, že slovenská ekonomika je stále veľmi úzko naviazaná na Nemecko. "Vývoj smerujúci nahor je však pre nás veľmi dobrou správou," skonštatoval Kažimír.

**Ekonomická univerzita** má podľa **rektora Rudolfa Siváka** pred sebou dva hlavné ciele. Prvým je úspešné obhájenie statusu univerzitnej vysokej školy v rámci komplexnej akreditácie a zotrvanie v najvyššej kategórii. Druhým cieľom je po priaznivom hodnotení doteraz uskutočnených krokov pokračovať v procese medzinárodnej akreditácie univerzity. "Tá prinesie nielen ďalšie skvalitnenie podmienok na štúdium, ale aj širokú akceptáciu **Ekonomickej univerzity** v zahraničí a väčšie možnosti spolupráce s renomovanými zahraničnými univerzitami," zdôraznil **Rudolf Sivák**.

Počas 73-ročnej histórie opustilo lavice **EU** v Bratislave viac 79-tisíc absolventov. V súčasnosti sa môžu študenti vzdelávať v 18 študijných programoch na 1. stupni štúdia (bakalárske), v 30 študijných programoch na 2. stupni štúdia (inžinierske), v 1 študijnom programe na 2. stupni štúdia (magisterské) a v 16 študijných programoch na 3. stupni štúdia (doktorandské štúdium). Všetky študijné programy sú



akreditované a garantované internými učiteľmi univerzity vrátane troch študijných programov v anglickom, nemeckom a francúzskom jazyku. Univerzita ponúka 80 predmetov vyučovaných v cudzom jazyku, možnosť získať dvojité diplom v spolupráci s piatimi zahraničnými univerzitami, ako aj široké možnosti pre absolvovanie študijných pobytov v cudzine. Okrem pozície najdôležitejšej univerzity so zameraním na ekonómiu je aj centrom ekonomického výskumu na Slovensku.

Od akademického roku 2013/2014 **EU** v Bratislave svojim študentom v spolupráci so spoločnosťou UniApps prináša aj novú mobilnú aplikáciu k svojmu akademickému systému. Momentálne je testovacej prevádzke verzia určená pre mobilné zariadenia s operačným systémom Android. Verzia pre iPhone bude uvoľnená v priebehu októbra. Androidovú verziu môže študenti získať na <https://play.google.com/store/apps/details?id=sk.prosoft.uniapps>. Podporu a návod k aplikácii poskytuje spoločnosť UniApps cez svoju Facebook stránku <https://www.facebook.com/uniapps.sk>.

[Späť na obsah](#)

## 65. Ekonomická univerzita chce seniorov učiť, ako sa brániť nekalému marketingu

[Téma: Rektor EU; sme.sk; 30/09/2013; tasr]

Odpovede na otázky, ako sa nenechať nalákať na zdanlivo výhodné ponuky obchodníkov, dostanú seniori počas štúdia na Univerzite tretieho veku od októbra.

**BRATISLAVA. Ekonomická univerzita v Bratislave** chce naučiť seniorov, ako sa brániť nekalému marketingu. Odpovede na otázky, ako sa nenechať nalákať na zdanlivo výhodné ponuky obchodníkov, dostanú seniori počas štúdia na Univerzite tretieho veku **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Jej prvý ročník sa začína v októbri.

V dvoch študijných odboroch, a to Marketing z opačného pohľadu ako nás, bežných ľudí, ovplyvňuje marketing, a Medzinárodný cestovný ruch a klient, budú mať študenti možnosť získať praktické informácie a vedomosti, ktoré im poskytnú vysokoškolskí pedagógovia **EU** v Bratislave aj odborníci priamo z praxe.

"Dnes, keď sú mnohí seniori obeťou nekalých obchodných praktík, je potreba rozvoja ich vedomostí v oblasti ekonomie veľmi aktuálna. Som veľmi rád, že sa nám podarilo naštartovať projekt Univerzity tretieho veku a verím, že sa stretne s pozitívnou reakciou nielen medzi jej budúcimi absolventmi, ale aj ich rodinami," skonštatoval **rektor Ekonomickej univerzity Rudolf Sivák**. Marketing inak

Študijný odbor Marketing z opačného pohľadu ponúkne obraz o marketingových praktikách (či už férových, ale aj tých nekalých), má naučiť seniorov zhodnotiť výhodnosť ponuky a rozoznať, čo všetko vplýva na ich rozhodnutie pri nakupovaní. Má im tiež pomôcť lepšie sa orientovať v spleti zdanlivo výhodných ponúk na kúpu tovarov a služieb.

"Študijný odbor Medzinárodný cestovný ruch je ušitý na mieru študentom, ktorí obľubujú cestovanie. Získajú nielen množstvo poznatkov o aktuálnych trendoch v medzinárodnom cestovnom ruchu, ale aj schopnosť kreatívne posúdiť hodnotu ponuky a súvislostí, ktoré vyplývajú z jednotlivých ekonomických faktorov ovplyvňujúcich tento trh," informovala univerzita. Dva roky štúdia

Gestorom Univerzity tretieho veku bude Bratislavská Business School (BBS), ktorá je samostatným organizačným celkom **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. "Záujemcom o štúdium sme náš projekt predstavili aj počas dňa otvorených dverí. Veľmi nás potešili pozitívne reakcie na zvolené témy a obsahovú náplň študijných odborov, ktorú prezentovali ich gestori. Už dnes evidujeme záväzné prihlášky a očakávame, že záujem bude pokračovať", povedala Alica Tibenská, riaditeľka BBS.

Štúdium na Univerzite tretieho veku **Ekonomickej univerzity v Bratislave** je určené uchádzačom starším ako 50 rokov. V jednom akademickom roku absolvujú spolu 14 sústredení v celkovom rozsahu 42 vyučovacích hodín. Po absolvovaní dvojročného štúdia im bude na slávnostnej promócií odovzdaný certifikát ako doklad o ukončení Univerzity tretieho veku.

Záväznú prihlášku nájdu uchádzači na webe [www.euba.sk/utv](http://www.euba.sk/utv). Potrebné informácie získajú aj na kontaktoch 02/5930 2112, 02/5930 2103, e-mail: [utv.bbs@euba.sk](mailto:utv.bbs@euba.sk), prípadne osobne v bratislavskom sídle BBS na Palisádach 22.

tasr

[Spät na obsah](#)

---