

Ekonomická Univerzita

Dátum exportu: 12.11.2014 01:11

1. **Kľúčoví ľudia vo vedení Sberbank**
[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 01/10/2014; HNonline, Ekonomika a firmy; Tomáš Nejedlý]
2. **Sankcie nám vzali zopár klientov, no rastieme**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 01/10/2014; 187/2014; s.: 9,10; HN plus; Jakub Mendel]
3. **Prednosť dostala škola**
[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 02/10/2014; 226/2014; s.: 28; HOKEJ; JÁN KARAŠINSKÝ]
4. **Nákupné centrum, ktoré zmizlo**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 02/10/2014; 39/2014; s.: 24,25; Ekonomika; Ján Kováč]
5. **IBM Slovensko má nového obchodného riaditeľa**
[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 02/10/2014; Ekonomika; WBN/PR]
6. **Mentoringový program i.e.Smart pokračuje aj na jeseň 2014**
[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 02/10/2014; euractiv.sk; Redakcia]
7. **Bank of England má najnižšie úroky od čias detstva Jura Jánošíka (1694)**
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 04/10/2014; 228/2014; s.: 6; Ekonomika; MIROSLAV KMEŤKO]
8. **IBM Slovensko má nového obchodného riaditeľa**
[Téma: Ekonomická univerzita; itnews.sk; 03/10/2014; Tlačové správy; Redakcia]
9. **IBM Slovensko má nového obchodného riaditeľa**
[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 03/10/2014; Redakcia]
10. **Školská inšpekcia má podľa Pellegriniho trestať nehospodárne mŕňanie**
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 03/10/2014; TASR]
11. **IBM Slovensko má nového obchodného riaditeľa**
[Téma: Ekonomická univerzita; zive.sk; 02/10/2014; Autor - tlačová správa]
12. **Kde najviac zlacneli hypotéky? (grafy týždňa)**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 03/10/2014; Marianna Onuferová, Veronika Folentová]
13. **Usmrtil Vlada (+ 30) feťák za volantom?**
[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 07/10/2014; 230/2014; s.: 8,9; VÝCHOD; Eva Eperješiová]
14. **Smrť obľúbeného učiteľa Vladimíra († 30): Objav vo vodičovom aute vyvolal nepríjemné otázky**
[Téma: Ekonomická univerzita; cas.sk; 07/10/2014; Čas.sk; Eva Eperješiová, Novy Cas]
15. **Pokoj dušiam Matúša a Agnešky**
[Téma: Ekonomická univerzita; Týždenník pre Záhorie; 06/10/2014; 39/2014; s.: 5; I. SVETOVÁ VOJNA / INZERCIA; MILAN SOUKUP]
16. **Pavel Šafin a Jana Škumátová sú súčasťou tímu ZUNO vytvárajúceho ATL a content marketingovej kampane**
[Téma: Ekonomická univerzita; masmedialne.info; 06/10/2014; redakcia]
17. **Kľúčoví ľudia vo vedení Škoda Auto Slovensko**
[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 08/10/2014; HNonline, Ekonomika a firmy; Petra Jamrichová]
18. **V cene Rapidu sme sa "sekli". Stane sa**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 08/10/2014; 192/2014; s.: 11,12; HN plus; Petra Jamrichová]
19. **Na dôchodok si odkladajú cez poisťku**
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 08/10/2014; 231/2014; s.: 21; Finančné poradenstvo; rag]
20. **Nízke ceny ovocia a zeleniny**
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 08/10/2014; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; Erik Potocký]
21. **Cez Viamo zaplatíte už aj za tovar a služby. Pre Windows Phone už čoskoro**
[Téma: Ekonomická univerzita; fony.sk; 08/10/2014; Fony.sk; Lenka Ivančíková]
22. **Viamo spustilo platby za tovary a služby**
[Téma: Ekonomická univerzita; zive.sk; 08/10/2014; Mobilmania; Peter Steigauf]
23. **Cez Viamo zaplatíte už aj za tovary a služby**
[Téma: Ekonomická univerzita; mojandroid.sk; 08/10/2014; MojAndroid.sk; Fero Chovaňák]
24. **Viamom sa dá už aj nakupovať, na troch miestach**
[Téma: Ekonomická univerzita; dsl.sk; 08/10/2014; DSL.sk; DSL.sk]

- 25. Cez VIAMO je už možné platiť aj obchodníkom a organizáciám**
[Téma: Ekonomická univerzita; techbox.sk; 08/10/2014; techbox.sk; Redakcia]
- 26. Diskotéka je ťažký oriešok**
[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 09/10/2014; 40/2014; s.: 40; Podnikanie; Peter Sagan]
- 27. Nemecká kancelárka si v Bratislave prevezme čestný titul**
[Téma: Ekonomická univerzita; TV Bratislava, 18:00; 08/10/2014; Metro dnes]
- 28. Sberbank Slovensko rozširuje predstavenstvo o nového člena**
[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 09/10/2014; Sberbank]
- 29. "Našiel sa" študent s najlepšou diplomovou prácou. Predstavia ho na SIBAF-e**
[Téma: Ekonomická univerzita; opoisteni.sk; 09/10/2014; opoisteni.sk; oPoisteni.sk]
- 30. Chcete 100 000 percent za rok ako Leonardo DiCaprio?**
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 11/10/2014; 234/2014; s.: 6; Ekonomika; MIROSLAV KMEŤKO]
- 31. Sťažovala sa, išla do lepšieho**
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 13/10/2014; 235/2014; s.: 6; Bratislava; ago]
- 32. Internáty v Bratislave pomaly obnovujú**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 12/10/2014; Andrea Púčíková]
- 33. Smer: Procházka klame, alebo nevie, čo robí Hrnčiar**
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 10/10/2014; TASR]
- 34. R. Procházka: Budeme si pýtať príležitosť zostaviť vládu SR**
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 12/10/2014; TASR]
- 35. Diskotéka je ťažký oriešok**
[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 11/10/2014; eTRENDA; Peter Sagan]
- 36. Ako sa darí akciám Vika z Wall Street? (grafy týždňa)**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 10/10/2014; Marianna Onuferová, Veronika Folentová]
- 37. Enel nepredá Slovenské elektrárne za každú cenu**
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 18:00; 12/10/2014; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Gabriela Kajtárová]
- 38. Internáty pomaly obnovujú**
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 13/10/2014; 235/2014; s.: 6; Bratislava; Andrea Púčíková]
- 39. Bratislavské internáty pomaly obnovujú, mnohí stále bojujú s plesňami**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 12/10/2014; Andrea Púčíková]
- 40. Krajania: zachováme si jazyk a kultúru**
[Téma: Ekonomická univerzita; Slovenské Národné Noviny; 11/10/2014; 41/2014; s.: 5; Publicistika; Viliam KOMORA]
- 41. Laureáti Nobelovej ceny za mier na rok 2014 polepšili jej reputáciu**
[Téma: Ekonomická univerzita; noveslovo.sk; 13/10/2014; noveslovo.sk; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]
- 42. Expanziu do MHD sme museli odložiť**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 14/10/2014; 196/2014; s.: 8; HN STORY; Tatiana Jurašková]
- 43. Expanziu do MHD sme museli odložiť**
[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 14/10/2014; HNOnline, Ekonomika a firmy; Tatiana Jurašková]
- 44. Kľúčoví ľudia vo vedení ZSE Energia**
[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 15/10/2014; HNOnline, Ekonomika a firmy; Tomáš Nejedlý]
- 45. Chceme naučiť zákazníka, aby šetril**
[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 15/10/2014; 197/2014; s.: 11,12; HN plus; Miroslav Pejko]
- 46. Návrh štátneho rozpočtu na budúci rok**
[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:30; 15/10/2014; Z prvej ruky; Juraj Jedinák]
- 47. CBRE posilnila svoj tím o Michala Kolesára**
[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 15/10/2014; Redakcia]
- 48. Síce nevýhodná, ale obľúbená**
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 16/10/2014; 238/2014; s.: 20; Financie; Katarína Ragáčová]
- 49. Pracovný veľtrh Ekonomickej univerzity ponúkal stovky pracovných miest**
[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 16/10/2014; Školský servis; Školský servis]
- 50. Islamský štát – produkt politiky Washingtonu**
[Téma: Ekonomická univerzita; noveslovo.sk; 16/10/2014; noveslovo.sk; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]
- 51. Najviac si sporíme v decembri, hoci sú Vianoce**

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 18/10/2014; 240/2014; s.: 6; Týždeň v grafoch; redakcia]

52. Rozbehli biznis. Vďaka Erasmusu

[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 20/10/2014; HNonline, Slovensko; (red)]

53. Rozbehli biznis. Vďaka Erasmusu

[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 20/10/2014; HNonline, Slovensko; (red)]

54. Lepšie vzdelanie znamená lepší plat (grafy týždňa)

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 17/10/2014; Marianna Onuferová, Veronika Folentová]

55. Na vysokoškolských internátoch v Bratislave už nie sú voľné miesta

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 19/10/2014; Školský servis; TASR]

56. Vysokoškolské internáty v Bratislave sú momentálne plne obsadené

[Téma: Ekonomická univerzita; aktualne.sk; 19/10/2014; Slovensko; TASR]

57. Bratislavskí vysokoškoláci, ktorí stále hľadajú ubytovanie, nepochodia

[Téma: Ekonomická univerzita; tvnoviny.sk; 19/10/2014; TVnoviny; BRATISLAVA/ TASR]

58. Na Slovensko pricestuje nemecká kancelárka Angela Merkelová

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 20/10/2014; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; Tamara Lištiaková]

59. Slovenskej politike chýba kontinuita

[Téma: Ekonomická univerzita; Slovenské Národné Noviny; 18/10/2014; 42/2014; s.: 4; Publicistika; Eva ZELENAYOVÁ]

60. Recesia straší všetkých, najmä Grékov

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 21/10/2014; 242/2014; s.: 10; správy ekonomika; Lenka Buchlaková]

61. A. Merkelovej odovzdali čestný titul

[Téma: Ekonomická univerzita; STV Jednotka, 19:00; 20/10/2014; Správy RTVS; z domova; Iveta Gombošová]

62. Najlepšie služby poistenia podnikateľských rizík ponúka QBE Insurance

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 21/10/2014; TASR]

63. Poznáme víťazov SIBAF® award 2014

[Téma: Ekonomická univerzita; opoisteni.sk; 22/10/2014; opoisteni.sk; oPoisteni.sk]

64. Boj o Trnavu môže prekvapiť, šancu majú všetci kandidáti

[Téma: Ekonomická univerzita; Trnavské noviny; 20/10/2014; 41/2014; s.: 5; Spravodajstvo / Inzercia; PETER BRIŠKA]

65. Síce nevýhodná, ale obľúbená poisťka

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 20/10/2014; Životné; Katarína Ragáčová]

66. Slovenská asociácia sprostredkovateľov v poisťovníctve udeľovala ceny

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 22/10/2014; Investujeme.sk; Redakcia]

67. Recesia straší všetkých, najmä Grékov

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 22/10/2014; Spravodajstvo; Lenka Buchlaková Pravda]

68. Zahraniční profesori NA SLOVENSKU

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 24/10/2014; 245/2014; s.: 11; smeŽeny; PR-CL BP-142628]

69. Podnikateľská gilotína

[Téma: Ekonomická univerzita; aktuality.sk; 23/10/2014; Aktuality.sk; Andrea Benková]

70. ČLOVEK A BRZDÍ STRACH Z NIEČOHO NEZNÁMEHO

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 24/10/2014; 245/2014; s.: 6,7,8,9; smeŽeny; NATÁLIA ŠEPITKOVÁ]

71. Finanční sprostredkovatelia veria najviac Allianz a QBE

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 23/10/2014; eTREND; Ľuboslav Kačalka]

72. VZDELANIE BEZ HRANÍC

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 24/10/2014; 245/2014; s.: 10,11; smeŽeny; NATÁLIA ŠEPITKOVÁ]

73. Bakalárske promócie? Niektoré fakulty ich rušia

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 25/10/2014; 246/2014; s.: 4; správy Slovensko; Daniela Balážová]

74. Na slovenský kapitálový trh vstúpila Medzinárodná investičná banka

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 24/10/2014; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; Tamara Lištiaková]

75. Voľby v Trnave môžu prekvapiť

[Téma: Ekonomická univerzita; Trnavské ECHO; 23/10/2014; 41/2014; s.: 2; Región; PETER BRIŠKA]

- 76. Voľby v Trnave môžu prekvapiť, šancu majú všetci**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 25/10/2014; Spravodajstvo; Peter Briška]
- 77. Slovák zarobí mesačne 645 eur, Švajčiar 4950 (grafy týždňa)**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 24/10/2014; Marianna Onuferová, Veronika Folentová]
- 78. Nežiadúci vysokoškoláci**
[Téma: Ekonomická univerzita; Markíza, 19:00; 25/10/2014; Televízne noviny; z domova; Rado Igaz]
- 79. Katarína Molnárová: Úspešná podnikateľka a mama na plný úväzok**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 27/10/2014; Osobnosti; Natália Šepitková]
- 80. Súťaž krásy Miss Eden vyhrala Vranovčanka**
[Téma: Ekonomická univerzita; Korzár; 28/10/2014; 249/2014; s.: 8; Denník košického kraja; tasr]
- 81. Vyfúkla to domácim! Slovenka si z Maďarska odniesla titul kráľovná krásy**
[Téma: Ekonomická univerzita; tvnoviny.sk; 27/10/2014; TVnoviny; BUDAPEŠŤ/TASR]
- 82. ISLAMSKÝ ŠTÁT - PRODUKT POLITIKY WASHINGTONU**
[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 15/10/2014; 35/2014,36/2014; s.: 4,5; KOMENTÁRE ZAHRANIČIE DOMOV; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]
- 83. Absolventi Gymnázia Andreja Vrábla Levice dosahujú úspech**
[Téma: Ekonomická univerzita; Týždeň na Pohroní; 27/10/2014; 42/2014; s.: 8; marketing; GAV]
- 84. Vzdelanie bez hraníc: Kam poslať študovať deti?**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 28/10/2014; Rady a tipy; Natália Šepitková]
- 85. Urobil kariéru v Nemecku, chce to naučiť aj Slovákov**
[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 29/10/2014; 249/2014; s.: 18; praca.sme.sk; Jarmila Horáková]
- 86. Síce nevýhodná, ale obľúbená**
[Téma: Ekonomická univerzita; Korzár; 29/10/2014; 250/2014; s.: 3; Financie; Katarína Ragáčová]
- 87. Zodpovednosť je pri podnikaní konkurenčnou výhodou**
[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 29/10/2014; 249/2014; s.: 4,5; Podnikáme zodpovedne; Lenka Krištofova]
- 88. Hongkong – Siang-kang – a pozadie revolúcie dáždnikov**
[Téma: Ekonomická univerzita; noveslovo.sk; 30/10/2014; noveslovo.sk; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]
- 89. KALEIDOSKOP**
[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 29/10/2014; 37/2014,38/2014; s.: 8; UMENIE DIVADLO JAZYKOVEDA; VIKTOR TIMURA]
- 90. HONGKONG - SMG-KAI - A POZADIE REVOLÚCIE DÁŽDNIKOV**
[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 29/10/2014; 37/2014,38/2014; s.: 4,5; KOMENTÁRE ZAHRANIČIE DOMOV; FRANTIŠEK SKVRNDA]
- 91. Najkratší deň v roku trvá 8:24, najdlhší 16:18 (grafy týždňa)**
[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 31/10/2014; Marianna Onuferová, Veronika Folentová]
- 92. Ďurišová prestúpila z Pezinka do Paneurópy**
[Téma: Ekonomická univerzita; Novohradské noviny; 28/10/2014; 42/2014; s.: 26; ŠPORT; JÚLIUS GELO]
- 93. Pracovný veľtrh Ekonomickej univerzity ponúkal stovky pracovných miest**
[Téma: Rektor EU; teraz.sk; 16/10/2014; Školský servis; Školský servis]

1. Kľúčoví ľudia vo vedení Sberbank

[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 01/10/2014; HNonline, Ekonomika a firmy; Tomáš Nejedlý]

Zuzana Žemlová

Od septembra 2013 je členkou Predstavenstva Sberbank Slovensko a riaditeľkou pre oblasť riadenia rizík. Vyštudovala Fakultu matematiky, fyziky a informatiky na Univerzite Komenského v Bratislave, kde sa špecializovala na počítačové vedy a teóriu systémov. Po niekoľkoročnom pôsobení na Slovenskej technickej univerzite nastúpila do Citibank na Slovensku. Jej kariéra je úzko spojená s touto bankou, v ktorej 15 rokov pôsobila na rôznych manažérskych a riadiacich postoch, naposledy vo funkcii country risk manager. Získala bohaté skúsenosti s riadením všetkých oblastí rizík, od vnútorného auditu a kontroly až po dohľad nad správou rizík. Od roku 2010 do nástupu do Sberbank Slovensko pôsobila ako členka Predstavenstva UniCredit Bank Slovakia, zodpovedná za divíziu riadenia rizík.

Csaba Soós

Od augusta 2014 je členom Predstavenstva Sberbank Slovensko a riaditeľom pre oblasť retailu. Študoval na Fakulte ekonomiky a Fakulte práva Univerzity Janus Pannonius v maďarskom Pécsi, na Manchester Business School získal titul MBA. V roku 1997 začína v GE Money Bank Hungary, neskôr prešiel do Bank Austria Credit Anstalt Hungary, kde bol zodpovedný za budovanie elektronických kanálov. Od roku 2000 pôsobil 12 rokov v Raiffeisen Bank Hungary na rôznych manažérskych pozíciách, posledných päť rokov bol členom predstavenstva a riaditeľom retailového a SME bankovníctva. Od roku 2012 do nástupu do Sberbank Slovensko bol členom predstavenstva v GE Money Bank Russia

Martin Borodovčák

Do Sberbank Slovensko nastúpil v októbri 2012 na pozíciu riaditeľa firemného bankovníctva. Vyštudoval odbor peňažníctvo na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. V bankovníctve pracuje 18 rokov. Po štúdiu začal kariéru v Citibank, kde pôsobil do decembra 2002. Nasledovala VÚB banka, kde mal na starosti syndikácie a neskôr odbor štruktúrovaného financovania. V júni 2004 sa opäť vrátil do Citibank, kde sa stal postupne riaditeľom korporátnej banky na Slovensku. Pred nástupom do Sberbank Slovensko pracoval v HSBC na pozícii senior bankára.

Miroslava Kubányiová

Od apríla 2014 nastúpila do Sberbank Slovensko na pozíciu riaditeľky bankovníctva pre malé a stredné podniky. Má dlhoročné skúsenosti v bankovom sektore, z toho desať rokov pôsobí na manažérskych pozíciách. Kariéru začala vo VÚB banke, v ktorej pracovala 15 rokov na viacerých pozíciách. Potupne sa stala v divízii korporátneho bankovníctva regionálnou manažérkou pre malé a stredné podniky. V roku 2005 prešla do ČSOB na pozíciu riaditeľky divízie pre stredné podniky, kde pôsobila až do nástupu do Sberbank Slovensko.

[Späť na obsah](#)

2. Sankcie nám vzali zopár klientov, no rastieme

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 01/10/2014; 187/2014; s.: 9,10; HN plus; Jakub Mendel]

ESÁ SLOVENSKÉHO BIZNISU

V seriáli HN Esá slovenského biznisu vám prinášame profily kľúčových slovenských firiem. Dnes o spoločnosti Sberbank s jej generálnym riaditeľom Rastislavom Murgašom.

BANKY

Generálny riaditeľ Sberbank Slovensko Rastislav Murgaš o dôsledkoch sankcií medzi Ruskom a Západom.

Jakub Mendel

Top témou posledných týždňov, a to nielen pre biznis, je napätie medzi Ruskom a Západom. Má tento konflikt dosah na biznis vašej banky, ktorá patrí do ruskej skupiny?

Vidíme, že tento problém sa na Slovensku často spája najmä s bankou Sberbank. Sberbank na Slovensku sa pritom európske sankcie priamo netýkajú. Hovorím o právnej stránke. Z tohto hľadiska sme v takej istej kondícii, ako sme boli pred zavádzaním sankcií. Máme stále rovnaký prístup k zdrojom, ku kapitálu i k likvidite. Zo širšej perspektívy však treba otvorene povedať, že sankcie neovplyvňujú len Sberbank, ale aj množstvo ďalších podnikov na Slovensku a aj celú našu ekonomiku ako takú.

Ako tento vplyv pociťujete?

Jedna z oblastí, kde patríme k špičke, je financovanie exportu slovenských firiem do Ruska. A v tejto oblasti už máme na Slovensku klientov, ktorí boli stopnutí a nemôžu vyvážať. Pritom sa snažíme vytvoriť akýsi most medzi Slovenskom a Ruskom. A táto snaha dostala trhliny. Vidieť to nielen na Slovensku, ale aj vo zvyšku Európy.

Na Slovensku sú firmy, ktoré pre zákaz vývozu do Ruska prišli aj o polovicu tržieb. Pravdepodobne tak budú mať problém so splácaním úverov, ktoré mali slúžiť na rozbehnutie exportu na východ. Ako takéto situácie s klientmi v problémoch riešite?

Ku každému klientovi sa správame individuálne a snažíme sa hľadať schodné riešenia.

Nezačali zo Sberbank odchádzať korporátni klienti pre obavy z budúceho vývoja konfliktu?

Každodenne máme na programe stretnutia s klientmi, kde sa rozprávame a ubezpečujeme ich o našej kondícii. Niektorým poskytujeme aktuálne informácie na dennej báze. Väčšina klientov však zostala verná, aj keď sú obozretnejší. Ale našli sa aj výnimky, ktoré odišli. Celkové čísla to však zásadne neovplyvnilo. Medziročne nám rastú počty klientov aj v retaile, aj v korporáte. Dnes stále fungujeme a ideme dopredu, takže nie je sa čoho obávať. Ľudia niekedy reagujú viac emotívne, ako je reálna hrozba.

Jedna z najväčších spoločností na východe Slovenska údajne odporúčala svojim partnerským firmám, aby odišli zo Sberbank.

Počul som o tom. Šlo o poskytnutie mylnej informácie. Po vysvetlení situácie však došlo k náprave. Keby sa potvrdilo šírenie takejto informácie, tak budeme k tomu pristupovať ako k šíreniu poplašnej správy či fámy. Žiadny dôvod na takéto varovania nie je.

Menia obavy z eskalácie konfliktu plány Sberbank na Slovensku?

Fungujeme tak ako pred sankciami. Tie možno na krátke obdobie utlmia očakávania, ale očakávam len krátkodobý výkyv. Dlhodobo je jasne stanovená stratégia rastu. Cieľom je dostať sa medzi päť najväčších bánk na Slovensku.

Zdá sa, že Sberbank sa na Slovensku darí naplňovať ciele. Rýchlo rastiete a podarilo sa vám zbaviť straty – "dedičstva" po Volksbank. Čo sú hlavné dôvody toho, že ste sa dostali do zisku?

Jednoducho povedané, naštartoval sa biznis. Nebudem sa vyjadrovať k tomu, ako to fungovalo vo Volksbank. Aj keď s tým máme problémy dodnes. Zmenilo sa najmä nasadenie ľudí a ich prístup. Je to viditeľné hlavne čo sa týka retailu aj korporátu. To však nezahŕňa malé a stredné podniky, kde nie sme zatiaľ až takí aktívni.

Úverovanie malých a stredných podnikov pritom v porovnaní s veľkými korporáciami pomerne výrazne rastie, z čoho ťaží viacero vašich konkurentov...

Tento rok sa začíname sústreďovať na spomínané segmenty. Verím, že už budúci rok budeme týchto klientov obsluhovať výrazne lepšie ako konkurencia. Najmä dramaticky skrátime lehotu schvaľovania úverov. Ale nejde nám len o úvery. Chceme byť ich plnohodnotným partnerom v biznise a poskytovať podnikateľom celú škálu produktov.

Nebude ľahké presadiť sa voči zabehnutej konkurencii. Plánujete konkurovať cenou úverov?

Bankové služby nie sú len o cene. Samotné ceny sú už skutočne veľmi nízke. V prípade hypoték je to až neskutočné.

Vráťme sa späť k ziskovosti banky. Čo ešte Sberbank urobila inak, ako to bolo v prípade Volks bank?

V prípade retailu neboli naše produkty konkurencieschopné. Takže sme prijali nový tím ľudí a pripravili aj nové produkty. Veľa vecí sa urobilo narýchlo a urobili sa aj chyby. Dôležité však je, že sa to naštartovalo, prekopali sa pobočky a nabrali sa aj externí partneri. Začali sme poskytovať hypotekárne úvery. Síce sme ich ponúkali aj v minulosti, ale chýbalo nasadenie. Neboli sme takí flexibilní, takže sme museli celý proces poskytovania urýchliť. A sme atraktívni. Nie sme síce najlacnejší, ale vieme akceptovať určitú mieru rizika a individuálne pristupovať ku klientom.

Zrejme by ste však neboli schopní dosahovať také výsledky bez silnej matky.

Určite sme využili aj silu matky. Predsa len, globálne patrí medzi desať najväčších bánk. Na Slovensku sme veľmi malí. Ale postupne sa nám darí prenášať na Slovensko možnosti, ktoré nám poskytuje matka. Príkladom je financovanie Slovenských elektrární, čo sa nám podarilo po vyše roku práce. Minulý štvrtok začali od nás čerpať úver 870 miliónov eur. Gro financovania prichádza z Moskvy, Česka a zo Slovenska. To je obchod, ktorý je podľa mňa v tomto roku najväčší nielen na Slovensku, ale aj v Európe.

Okrem toho však Moskva "doliala" niekoľko desiatok miliónov eur nového kapitálu na Slovensko.

Kapitál k zisku priamo nepomáha, ale umožnilo nám to nastoliť rast. Dosiahli sme skutočne veľké rasty. V retailovom biznise sme oproti priemeru na trhu rástli až 20-násobne. V korporáte štvornásobne. Určite by sa nám to bez tohto kapitálu nepodarilo. Bola však potrebná aj reštrukturalizácia, ktorú sme urobili ešte v roku 2012, kde sa odpísala významná časť aktív. Náš terajší rast je aj vďaka tomu veľmi agresívny. Až si myslím, že by sme ho mali trochu pribrzdiť. Takéto tempo nie je v bankovníctve ideálne. Na druhej strane sú však veľké očakávania.

Plánujete teda spomaliť rast na Slovensku?

Keď sa niečo nové začne a vy do toho idete na plný plyn, prirodzene nastane rýchly rast. Je však dôležité nezabudnúť na reflexiu.

Sberbank pomerne veľkú expanziu neurobila len na Slovensku, ale v celej Európe. Keď hovoríme o príbrzdení, nerozmýšľa Sberbank o opustení niektorých trhov v Európe, ktoré sa ukazujú ako menej perspektívne v porovnaní s prvými očakávaniami?

Sú takéto úvahy. Samozrejme, na úrovni Európy sa vyhodnocuje to, čo sa kúpilo. Na stole je aj otázka, či zostaneme vo všetkých krajinách, do ktorých sme vstúpili. Na druhej strane však vyvíjame aj nové aktivity v nových krajinách. Príkladom je štart digitálnej banky v Nemecku v auguste.

Pokračovanie na strane 10

Dokončenie zo strany 9

Ktoré trhy by mohla Sberbank opustiť?

To je predčasné hovoriť. Čo však môžem povedať, je, že Slovensko aj Česko sú zaradené medzi trhy s najvyššou prioritou pre ďalší rozvoj.

V prípade Slovenska máte ambiciózný plán na rast. Veľa sa špekuluje o tom, ktorú banku najbližšie kúpите. Máte už nejaké vytypované?

Nič nie je vytypované. Z dlhodobého hľadiska chceme až do roku 2018 rásť organicky. Potom sa ukáže, čo sa dá ďalej robiť, aby sme sa dostali do top päťky. Dnes máme približne štvorpercentný podiel na slovenskom bankovom trhu. Na to, aby sme sa dostali medzi päť najväčších bánk, nám určite organický rast stačiť nebude.

Všeobecne sa však predpokladá, že už na budúci rok budú v ponuke niektoré banky, keď záťažové testy Európskej centrálnej banky odhalia skutočný stav bankovníctva na starom kontinente. Ak sa tak stane, budete zvažovať kúpu?

Určite by sme sa tým zaoberali. Ak by sme videli niečo zaujímavé, určite by sme túto otázku otvorili na úrovni skupiny skôr ako pred rokom 2018.

Hovoríte o organickom raste. Plánujete teda aj expanziu pobočkovej siete na Slovensku?

Aj keď momentálne budeme síce otvárať dve nové pobočky v bratislavských obchodných centrách, ďalšiu expanziu nepripravujeme.

Prečo?

Už dnes sa pripravujeme na digitalizáciu. Veľké pobočkové siete, ktoré máme možnosť vidieť v prípade veľkých bánk, by nám boli na príťaž. Druhým dôvodom je potenciálny anorganický rast. Nech by sme kúpili akúkoľvek banku, zrazu by sa nám stalo, že na jednej ulici či na jednom námestí budeme mať dve pobočky. A s tým sú spojené ďalšie náklady na spájanie či zatváranie pobočiek.

Opätovne spomínate digitálny rozmer bankovníctva. Projekt digitálnej banky spúšťate v Nemecku. Dočkáme sa aj na Slovensku?

Áno. Časovo však ťažko povedať kedy. V Nemecku sa ešte len spustil pilotný program, ktorý navyše ešte nemá finálnu podobu. Je to len prvá fáza. Ešte prebiehajú veľké debaty o konečnej forme digitálnej banky. Čo sa týka zavedenia na Slovensku, dá sa hovoriť o najbližších rokoch. Najskôr tu musíme terajšie produkty dotiahnuť tak, aby sme boli konkurencieschopní. Podľa prieskumov medzi klientmi vidíme, že máme ešte medzery v internet bankingu či smart bankingu.

Čím bude digitálna banka iná ako iné internetové banky, ktoré poznáme v súčasnosti?

Pointa by mala byť v tom, že klient si ani nebude uvedomovať, že niekde v pozadí stojí banka. Myslím činnosti, ktoré súvisia s využívaním bankových služieb. Ťažko bližšie priblížiť túto ideu. Vzdialene by sa možno dala prirovnať k Apple store. Niekde na začiatku využívania služby si tam zaregistrujete kreditnú kartu. A potom si jednoducho kupujete, čo potrebujete, bez toho, aby ste sa zaoberali samotným priebehom platby.

Znamená to teda zjednodušenie platobného styku?

Je tam viacero služieb. Digitálne banka vám bude ponúkať, čo by ste mohli potrebovať. Bude pritom robiť prieskumy trhu a vyberať vhodné produkty. Keď sa rozhodnete niečo kúpiť, zhodnotí vašu finančnú situáciu. Napríklad dovolenka. Začnete si vyberať dovolenku, povedzme o tri mesiace. Banka vám automaticky povie, ako na tom budete finančne. Dá vám návrhy, ako ju zaplatiť. Vypočíta, koľko si musíte šetriť alebo aký úver si môžete zobrať. Bude to niečo na spôsob osobného finančného asistenta, ktorý bude bezpečný a všetky procesy výrazne zjednoduší a urýchli.

Kto je Rastislav Murgaš

Rastislav Murgaš vyštudoval Fakultu strojného inžinierstva Slovenskej technickej univerzity v Bratislave. Má 20-ročné profesionálne skúsenosti, z toho 14 rokov pôsobil na manažérskych a vedúcich pozíciách. Kariéru začal v roku 1994 ako špecialista kontrolingu v spoločnosti Kablo Bratislava, kde sa vypracoval až na finančného riaditeľa. V roku 2004 prešiel do ČSOB (KBC Group), kde zastával viaceré manažérske pozície. Do Sberbank Slovensko (predtým Volksbank Slovensko) nastúpil v januári 2013 na pozíciu člena predstavenstva, finančného a prevádzkového riaditeľa. V septembri 2013 sa stal predsedom predstavenstva a povereným generálnym riaditeľom. Od apríla 2014 nastúpil do funkcie generálneho riaditeľa.

Kľúčoví ľudia vo vedení Sberbank

Zuzana Žemlová

Od septembra 2013 je členkou predstavenstva a riaditeľkou pre oblasť riadenia rizík. Vyštudovala Fakultu matematiky, fyziky a informatiky na Univerzite Komenského, kde sa špecializovala na počítačové vedy a teóriu systémov. Pätnásť rokov pôsobila na manažérskych a riadiacich postoch v Citibank na Slovensku. Od roku 2010 do nástupu do Sberbank pôsobila vo vedení UniCredit Bank Slovakia so zodpovednosťou za divíziu riadenia rizík.

Martin Borodovčák

Od októbra 2012 pôsobí na pozícii riaditeľa firemného bankovníctva. Vyštudoval peňažníctvo na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. V bankovníctve pracuje 18 rokov. Do roku 2002 pôsobil v Citibank, následne vo VÚB banke mal na starosti syndikácie a odbor štruktúrovaného financovania. V júni 2004 sa vrátil do Citibank, kde sa postupne stal riaditeľom korporátnej banky na Slovensku. Pred nástupom do Sberbank pracoval v HSBC na pozícii senior bankára.

Csaba Soós

Od augusta 2014 je členom predstavenstva a riaditeľom pre oblasť retailu. Vyštudoval na Fakulte ekonomiky a Fakulte práva Univerzity J. Pannonius v Pécsi, na Manchester Business School získal titul MBA. Pôsobil v GE Money Bank Hungary, v Bank Austria Credit Anstalt Hungary a v Raiffeisen Bank Hungary na rôznych manažérskych pozíciách. Od roku 2012 do nástupu do Sberbank bol vo vedení GE Money Bank Russia.

Miroslava Kubányiová

Od apríla 2014 pôsobí na pozícii riaditeľky bankovníctva pre malé a stredné podniky. Má dlhoročnú prax v bankovom sektore, desať rokov pôsobí na manažérskych postoch. Kariéru začala vo VÚB banke, v ktorej pracovala 15 rokov na viacerých pozíciách. Potupne sa stala v divízii korporátneho bankovníctva regionálnou manažérkou pre malé a stredné podniky. V roku 2005 prešla do ČSOB na pozíciu riaditeľky divízie pre stredné podniky, kde pôsobila až do nástupu do Sberbank.

Sberbank Slovensko v číslach

Počet zamestnancov

2009 590
2010 573
2011 578
2012 589
2013 636

Čistý zisk po zdanení (v mil. eur)

2009 -8,11
2010 2,04
2011 -4,58
2012 -47,73
2013 3,87

Objem vkladov (v mil. eur)

2009 1 001
2010 1 014
2011 1 167
2012 1 378
2013 1 580

Objem úverov (v mil. eur)

2009 993
2010 1 018
2011 1 145
2012 1 226
2013 1 426

Poznámka: Údaje do roku 2012 za Volksbank Slovensko Zdroj - Sberbank Slovensko

Slovensko a Česko sú zaradené medzi trhy s najvyššou prioritou pre ďalší rozvoj.

Dosiahli sme skutočne veľké rasty.

Digitálna banka by sa dala vzdialene prirovnať k Apple store.

Na to, aby sme sa dostali medzi päť najväčších bánk, nám určite organický rast stačiť nebude.

Foto:

Generálny riaditeľ Sberbank Slovensko Rastislav Murgaš tvrdí, že chce dostať banku medzi päť najväčších bánk na Slovensku.

[Späť na obsah](#)

3. Prednosť dostala škola

[Téma: Ekonomická univerzita; Šport; 02/10/2014; 226/2014; s.: 28; HOKEJ; JÁN KARAŠINSKÝ]

Hokejisti Považskej Bystrice zatiaľ odohrali všetky zápasy na ľade súperov. Začiatok sezóny bol totiž pre HK95 spojený aj s rekonštrukčnými prácami na strojomni ich zimného štadióna. "Doma sme mali prvý ľad až koncom septembra. Bola to pre nás ťažká situácia, dotedy sme na tréningy každý deň chodili do Dubnice, Púchova alebo Žiliny," priblížil útočník Ján Zlocha mladší, ktorého onedlho 45-ročný otec odohral pred rokmi v slovenskej reprezentácii 16 zápasov a strelil 4 góly. Na prvý domáci zápas nastúpi Považská Bystrica v piatok proti Topoľčanom. Mužstvo malo sťaženú pozíciu aj v tom, že na niektoré stretnutia cestovalo s nižším počtom hráčov. Napríklad proti Liptovskému Mikulášu odohralo zápas len so štyrmi obrancami a tromi útočnými formáciami. "Preto sme radi, keď nám prídu pomôcť hráči na hostovanie z Trenčína, Žiliny alebo Martina. Naše mužstvo je veľmi mladé, iba štyria chalani majú viac ako dvadsaťjeden rokov. Veľmi ťažko sa vyhráva, keď ešte nemáte skúsenosti so seniorským hokejom," konštatuje Zlocha mladší. Odchovanec Považskej Bystrice hral pred dvomi rokmi fínsku juniorskú súťaž za tím Pelicans Lahti. Minulú sezónu už pôsobil v Martine. Niekoľko zápasov odohral za juniorov, ale najväčšiu časť sezóny strávil v seniorskom tíme. "S Martinom som nepredĺžil zmluvu aj napriek tomu, že mi ju ponúkli. Dôvodom bolo štúdium na vysokej škole. Takže hokej som musel zosúladiť so svojím novým rozvrhom. Nemohol som teda riešiť extraligu, aj keď bol určitý záujem," hovorí devätnásťročný Zlocha, ktorý študuje na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. "Zatiaľ teda hrávam doma v Považskej Bystrici. Ak by prišla nejaká ponuka, rozmýšľal by som najskôr, ako skĺbiť hokej so školou," dodáva s tým, že škola je teraz preňho prvoradá. V Považskej Bystrici stojí na striedačke spolu s Ľubošom Meszárošom aj Ján Zlocha starší. Bývalý dlhoročný hráč Dukly Trenčín tak počas zápasov koučuje aj vlastného syna. "Beriem ho s rovnakým rešpektom ako všetci ostatní. Čo povie, to platí. Vtedy nevnímam, že mám na striedačke otca. V minulosti sme však v Považskej Bystrici boli na chvíľu aj spoluhráči," dodal Zlocha junior. Stalo sa tak pred tromi rokmi, keď prvý raz spoločne nastúpili proti Detve. Zlocha starší mal vtedy 42, jeho syn bol ešte dorastenec. Zahrali si dokonca v jednom útoku otec na krídle a syn na pozícii centra.

JÁN KARAŠINSKÝ

[Späť na obsah](#)

4. Nákupné centrum, ktoré zmizlo

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 02/10/2014; 39/2014; s.: 24,25; Ekonomika; Ján Kováč]

Rakúsky developer Aquario tvrdí, že skupina okolo podnikateľa Ivana Weissa ho mala pripraviť o pozemok a budovu. On to popiera

Ján Kováč / kovac@trend.sk

Aquario shopping center mala byť sieť šiestich nákupných stredísk. Z plánov na Slovensku a v Bulharsku zostali pre krízu len fragmenty. Rakúsky developer Cuubuus International Holding teraz zistil, že prichádza aj o ne. Tvrdí, že ho slovenskí partneri obrali o nehnuteľnosti. Vidí za tým svojho spolupracovníka, známeho aj ako mecenáša politickej strany 99 % Ivana Weissa. K trestnému stíhaniu, ktorému I. Weiss čelí v inej kauze, tak pribudlo trestné oznámenie Cuubuusu na neznámeho páchatel'a. Cuubuus sa s I. Weissom v úlohe projektového manažéra ešte pred krízou pustil do dvoch obchodných domov - v Štúrove a v bratislavskej Karlovej Vsi. Štúrovský sa im podarilo dokončiť a otvoriť, bratislavský ani nezačali stavať. Vlni sa Cuubuus a slovenská spoločnosť Bronsson ako ich partner pri výstavbe rozkmotrili. Dohodli sa, že ukončia spoluprácu, a konateľom spoločných firiem dali za úlohu „pripraviť predaj“ štúrovského obchodného centra a „uzavrieť províziu zmluvu na sprostredkovanie predaja“ pozemku v Bratislave. Konatelia spravili podľa zmlúv, ktoré má TREND k dispozícii, ešte jeden krok navyše. Nielenže predaj pripravili, ale ho aj dotiahli do konca bez toho, aby dodatočne informovali rakúskeho partnera. „Obe spoločnosti si zámer predat' nehnuteľnosti jednohlasne schválili na valných zhromaždeniach. Realizácia týchto uznesení je na konateľoch spoločností, ktorí tým boli explicitne poverení valným zhromaždením,“ povedal Valér Demjan, spolumajiteľ Bronssonu. Rakúšania to však vidia inak. „Pripraviť znamená veľa vecí, ako napríklad nájsť záujemcov, riešiť predaj s bankou a spoločníkmi atď., ale príprava neznamena predaj,“ hodnotí spolumajiteľ Cuubuusu Eduard Mair.

Moldavská spojka

Kupujúcim bratislavského pozemku bola firma z Britských Panenských ostrovov Jannock Consultants LTD. Zastupovala ju riaditeľka a poverená akcionárka Tatiana Vozdovscaia. Toto meno patrí podľa britských firemných registrov zhruba 40-ročnej Moldavčanke. Podpis zmluvy s kúpnuou cenou 4,6 milióna eur sa udial v posledný januárový deň v cyperskom prístavnom meste Larnaka. Prepis pozemku sa však napokon neudial, keďže Rakúšania ho napadli na súde. Prekážalo im, že o výbere kupujúceho nedostali informáciu. Navyše, obávali sa, že sa k nim kúpna cena nikdy nedostane. Tvrdia, že v období, keď ešte mali prístup k bankovým účtom, na ne peniaze nedorazili. „V tzv. kúpnej zmluve chýbajú ustanovenia, ktoré by prevod vlastníctva viazali na reálne zaplatenie kúpnej ceny, napríklad zložením kúpnej ceny do notárskej úschovy. Chýba relevantné zabezpečenie kúpnej ceny,“ tvrdí E. Mair. Pozemok teda zostal vo vlastníctve rakúskoslovenskej firmy a tak by to aj malo zostať, až kým rozhodnú sudy. „Nie sme proti predaju, no nesúhlasíme s tým, aby sme ako 50-percentný partner prišli o polovicu kúpnej ceny,“ hovorí rakúsky developer.

Americká spojka

Zhruba v tom istom čase - na prelome januára a februára - sa konatelia pokúsili predat' aj štúrovské centrum. Splnomocnili na to istého Američana Geoffreyho Magistratea. Ten by mal byť podľa stránky panamskej firmy Mossack Fonseca jej pracovníkom. Firma poskytuje trustové služby, teda právny a administratívny servis v daňových rajoch. Zaujímavé je, že G. Magistrate bol nielen na strane predávajúceho, ale aj na strane kupujúceho. Podľa cyperského obchodného registra je konateľom ďalšej cyperskej spoločnosti Alshaya Limited, ktorá budovu v Štúrove kúpila. Aby toho nebolo málo, Alshaya podľa Cuubuusu následne predala budovu tretej cyperskej firme Dizianra Limited. Aj v tej má prsty G. Magistrate - cez ďalšiu firmu v nej zastáva tiež pozíciu konateľa. Keďže predávajúceho, sprostredkovateľa aj posledného kupujúceho zastupuje ten istý človek, obavy Rakúšanov sa dajú chápať. V každom prípade G. Magistrate spravil pre svojho klienta iba polovicu práce - budovu previedol na cyperskú Alshayu. Následný prevod na tretiu firmu však napadli Cuubuus aj rakúska banka Hypo-bank Burgenland, ktorá na tento projekt požičala 4,3 milióna eur. Obaja sa súdnou žalobou domáhajú určenia neplatnosti zmluvy. Cuubuus totiž tvrdí, že žiadne peniaze do spoločnej firmy nedorazili a formulácie v kúpnej zmluve naznačujú, že to ani nikdy nebolo v pláne. Zmluva napríklad hovorí, že predávajúci musí odstrániť záložné právo banky na pozemok pod obchodným domom, aby mohli cyperskí kupujúci získať neskôr aj ten. Predávajúci však podľa Cuubuusu nerobili žiadne kroky smerom k banke, ktorých výsledkom by bolo splatenie úveru a následné odstránenie tiarch. Dôležitý bod v zmluve hovorí, že ak sa t'archy neodstránia, predávajúcemu hrozí zmluvná pokuta vo výške kúpnej ceny

obchodného centra. Inými slovami, predávajúci sa de facto zaviazal, že nákupné centrum pošle na Cyprus zadarmo, ak nesplátí úver banky. Banka sa síce nechce k prípadu vyjadrovať, no zo súdnej žaloby je zrejmé, že s prevodom budovy má aj ona problém. Zatiaľ klient úver spláca, čo môže byť dôvod, prečo mu banka čudný predaj toleruje. V. Demjan tvrdí, že kúpna cena bola „realizovaná“.

Švajčiarska spojka

Rakúšania za hlavnú postavu v tomto prípade považujú I. Weissa. Eduard Mair hovorí, že od začiatku komunikoval hlavne s I. Weissom a že zvyšné osadenstvo na slovenskej strane sú Weissovi ľudia. I. Weiss tvrdí, že bol iba projektovým manažérom a investorom bol niekto iný, koho nemôže prezradiť. Napokon ho však prezradili poznámky v účtovnej závierke firmy, ktorá mala stavať bratislavské nákupné centrum. Podľa nich požičala na kúpu pozemku v Karlovej Vsi 2,86 milióna eur firma S&B Enhanced. Pravdepodobne ide o preklep a presný názov firmy je S&B Enhanced Finance. V účtovníctve S&B sa podobné preklepy a nepresnosti vyskytujú pomerne často. S&B Enhanced Finance je švajčiarska firma, ktorá má na Slovensku menovkyňu a tá viacero dcérskych firiem. Investujú do nehnuteľností. Projekt bratislavského nákupného centra skupina spolovice financovala, štúrovské zase vlastnila. Do portfólia patrí napríklad aj historická budova na Panskej ulici v bratislavskom Starom Meste. Zaujímavosťou je, že na tejto budove je nálepka politickej strany SDL. Túto značku pomáhal I. Weiss oživovať po tom, ako „stará“ SDL splynula so Smerom-SD. Na poštových schránkach na tejto budove sú mená viacerých firiem, ktoré s I. Weissom súvisia. Napríklad Leven. Aj ten má v akcionárskej štruktúre firmy, v ktorých figurujú G. Magistrate, T. Vozdovscaia aj V. Demjan. Takisto ako v súvislosti s pozemkami Aquario.

Plyn zadarmo

Leven je pre túto skupinu dôležitý zdroj peňazí. Zbohatol vďaka tomu, že na základe bizarného súdneho rozhodnutia odoberal dlhé roky plyn zadarmo. Vyrábал z neho teplo, ktorým zásoboval v Leviciach domácnosti aj firmy. Vlni sa neúspešne pokúsil zbaviť svojho dlhu voči SPP v reštrukturalizácii. Polícia preto obvinila 22 osôb vrátane I. Weissa z trestného činu poškodzovania veriteľa. O I. Weissovi tvrdí, že bol dlhé roky poverený riadením Levenu. On hovorí, že vo firme pôsobil len krátko, okrem toho veľmi dávno a s kauzou nemá nič spoločné. Ešte pred pokusom o reštrukturalizáciu previedol Leven svoje peniaze na iné firmy. Ku koncu roka 2013 mal dlhodobý finančný majetok vo výške 73 miliónov eur, ktoré eviduje v účtovníctve ako „S&B investíciu“. Nie je z toho úplne jasné, či šlo o priamu investíciu do slovenských nehnuteľností alebo peniaze z bezpečnostných dôvodov predtým prehnal švajčiarskou S&B. V nej je podľa švajčiarskeho obchodného registra riaditeľom s právom podpisovať samostatne Švajčiari Jorg Klar. Človek s rovnakým menom a bydliskom bol v minulosti privátnym bankárom a istý čas aj šéfom švajčiarskej pobočky lichtenštajnskej banky Liechtensteinische Landesbank. Minulosť privátneho bankára môže znamenať, že J. Klar, podobne ako G. Magistrate a T. Vozdovscaia spravujú niekomu majetok. TRENDU sa podarilo spojiť iba s jeho manželkou Ines na ich švajčiarskej pevnej linke. Povedala, že manžel sa vráti o hodinu, no potom už nedvíhali telefón. Ani na e-mail I. Klar nereagovala. Na otázky nereagovala ani off-shorová agentúra Mossack Fonseca, pre ktorú pracuje T. Vozdovscaia a G. Magistrate. V každom prípade, vzhľadom na pôvod majetku sa dá usudzovať, že medzinárodná skupina osôb slúži záujmom vplyvného Slováka. Ivan Weiss hovorí, že on ním nie je. V projektoch Aquario bol podľa vlastných slov v pozícii projektového manažéra a nie investora. Tvrdí, že zo strany E. Maira ide o snahu ho zdiskreditovať, za čím vidí aj Mairove finančné problémy. Rakúšan potvrdil, že rakúsky finančný úrad podal voči nemu návrh na konkurz. On sa však odvolal. Tvrdí, že finančné problémy nemá a návrh finančného úradu nesúvisí so slovenským Cuubusom.

Slovenská spojka

Oficiálne je spolumajiteľom Levenu aj Bronssonu V. Demjan - slovenský analytik, podnikateľ a akademik. Je spolumajiteľom spoločnosti TRIM Broker. Prednášal na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**, Masarykovej univerzite v Brne. Podľa životopisu na stránke ministerstva financií pôsobí aktuálne v Banskej Bystrici v pobočke pražskej univerzity Bankovní institut Vysoká škola. V. Demjan je od júna 2011 člen dozornej rady štátnej Slovenskej záručnej a rozvojovej banky. Podľa vlastných slov spolupracoval a spolupracuje s I. Weissom na viacerých projektoch. Cez svoju firmu Bronsson, prípadne cez ďalšie firmy spoluvlastní Leven aj developerské projekty, pre ktoré sa I. Weiss sporí s Rakúšanmi. Z akcionárskeho pozadia týchto firiem je jediný, kto bol ochotný s TRENDOM na túto tému hovoriť. „Myslím, že moje pozície v daných spoločnostiach sú jasné z výpisu z obchodného registra, ktorý je dnes voľne dostupný. Konatelia, ktorých spomínate, zastupujú spoločnosti, v ktorých som priamo alebo nepriamo spoluvlastníkom. Žiadna konšpirácia,“ povedal V. Demjan.

Neprehľadný spletenec firiem a mien budú musieť rozmotávať slovenské súdy

99 % Stranu s týmto názvom masívne podporoval v posledných parlamentných voľbách podnikateľ Ivan Weiss

Foto:

Prvý a jediný hrdý reprezentant voľakedy nádejnej siete nákupných stredísk Aquario v Nových Zámkoch. V Štúrove už postavili len jednopodlažnú budovu a na ďalšie strediská nedošlo.

[Späť na obsah](#)

5. IBM Slovensko má nového obchodného riaditeľa

[Téma: Ekonomická univerzita; webnoviny.sk; 02/10/2014; Ekonomika; WBN/PR]

Peter Laco, nový obchodný riaditeľ IBM Slovensko Foto: IBM

BRATISLAVA 2. októbra (WBN/PR) - Novým obchodným riaditeľom spoločnosti IBM Slovensko sa s účinnosťou od 1. októbra 2014 stáva Peter Laco. Na post obchodného riaditeľa nastupuje po viac ako dvojročnom pôsobení na pozícii riaditeľa softvérovej divízie IBM Slovensko.

"Veľmi ma teší, že som dostal možnosť viesť obchodný tím spoločnosti IBM na Slovensku. Moje skúsenosti zo softvérom by som rád uplatnil pri komplexných riešeniach IBM postavených na výkonnej infraštruktúre, podporujúcej vlastnosti nášho softvéru. Viac chcem vyťažiť aj z našich bohatých znalostí v oblasti služieb. Je to pre mňa veľká výzva a zároveň aj záväzok. IBM má vo svojom portfóliu množstvo unikátnych a inovatívnych riešení, ktoré sú zákazníkmi na trhu stále viac žiadané," hovorí Peter Laco, nový obchodný riaditeľ IBM Slovensko.

Peter Laco má za sebou bohaté manažérske skúsenosti z pôsobenia v spoločnosti KPMG Slovensko v rokoch 2002 až 2011. V spoločnosti IBM ďalej rozvíjal svoje obchodné a manažérske zručnosti pri získavaní nových zákazníkov jej softvérovej divízie. Je absolventom Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Titul MBA získal na Nottingham Trent University vo Veľkej Británii. Peter Laco je ženatý a má dve deti. Hovorí plynule anglicky a nemecky.

O IBM

Spoločnosť IBM je jednou z najväčších IT spoločností na svete a pod názvom International Business Machines poskytuje klientom svoje služby už viac ako 100 rokov. Celosvetovo pôsobí vo vyše 170 krajinách, pričom neustále rozširuje svoje geografické pokrytie, a zamestnáva vyše 430 tisíc zamestnancov. Poslaním spoločnosti IBM je pomocou integrovaných, flexibilných a efektívnych riešení pomáhať svojim zákazníkom redukovat' náklady a zvýšiť tak ich konkurencieschopnosť na trhu. Na Slovensku spoločnosť IBM aktívne pôsobí od roku 1990. Samostatná pobočka IBM Slovensko s.r.o. bola založená 7. decembra 1992 a jej generálnym riaditeľom je Martin Murgáč. Hlavné sídlo IBM Slovensko sa nachádza v Bratislave s pobočkami v Banskej Bystrici a Košiciach.

[Späť na obsah](#)

6. Mentoringový program i.e.Smart pokračuje aj na jeseň 2014

[Téma: Ekonomická univerzita; euractiv.sk; 02/10/2014; euractiv.sk; Redakcia]

Projekt i.e.SMART prináša ďalšiu príležitosť pre rozvoj mladých podnikateľských projektov. V spolupráci s coworkingovým centrom Connect a programom TALENTWAY Obchodnej fakulty **EUBA** organizuje mentoringový program pre projekty ekonomického, technického a umeleckého zamerania.

projekty ekonomického, technického a umeleckého zamerania.

Do mentoringového programu sa môžu zapojiť študenti a absolventi vysokých škôl, ktorí vyvíjajú inovatívny projekt a potrebujú pomôcť s nastavením biznis modelu, marketingovej komunikácie, výberom vhodnej technológie, prípadne získať feedback od skúsených podnikateľov a nové kontakty.

Podmienkou je, aby mali tím spolupracovníkov, spísanú cieľovú skupinu a biznis plán, a svoje riešenie už mali vypracované aspoň do základnej testovacej verzie, tzv. prototypu. Projekty v štádiu nápadu sa môžu zapojiť tiež, ale mentori budú uprednostňovať tie, ktoré už za sebou majú prvé výsledky.

Mentoringový program odštartuje úvodným podujatím Mentor's night 15.októbra 2014 o 18:00 v priestoroch coworkingového centra Connect na Páričkovej 18 v Bratislave. Odprezentuje sa na ňom 10 vybraných projektov a 3 mentori, ktorí sa následne poskupinkujú a dostanú priestor 45min na individuálnu konzultáciu. Po podujatí budú mať vybrané projekty možnosť pokračovať v individuálnom mentoringu s mentormi i.e.SMART počas 5-tich týždňov od podujatia.

Projekty na mentoring treba prihlásiť do 12.októbra prostredníctvom online dotazníka. Zo všetkých prihlásených projektov vyberú mentori 10 najlepších, ktorí budú mať celý mentoringový program zdarma, a to vďaka podpore z Európskemu fondu regionálneho rozvoja a programu Central Europe.

Okrem mentoringu bude pre účastníkov Mentor's night prichystaný zaujímavý sprievodný program vo forme prednášky na tému Ako efektívne odprezentovať svoj projekt a záverečného networkingu.

Viac informácií o podujatí nájdete na www.facebook.com/smartpointSK

[Späť na obsah](#)

7. Bank of England má najnižšie úroky od čias detstva Jura Jánošíka (1694)

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 04/10/2014; 228/2014; s.: 6; Ekonomika; MIROSLAV KMEŤKO]

Týždeň v grafoch

Úroková sadzba Bank of England je už päť rokov na najnižšej úrovni od roku 1694. Zaujímavé je, že pokles pod úroveň 2 percent nebol podľa banky nevyhnutný od prvého vyhlásenia úrokovej sadzby až do roku 2009. Mimochodom, banky vyčíslili cenu peňazí v čase, keď Juraj Jánošík ešte ani netušil, že bude zbíjať, pretože mal iba šesť rokov.

MIROSLAV KMEŤKO **Ekonomická univerzita v Bratislave**

[Späť na obsah](#)

8. IBM Slovensko má nového obchodného riaditeľa

[Téma: Ekonomická univerzita; itnews.sk; 03/10/2014; Tlačové správy; Redakcia]

Novým obchodným riaditeľom spoločnosti IBM Slovensko sa s účinnosťou od 1. októbra 2014 stáva Peter Laco. Na post obchodného riaditeľa nastupuje po viac ako dvojročnom pôsobení na pozícii riaditeľa softvérovej divízie IBM Slovensko.

"Veľmi ma teší, že som dostal možnosť viesť obchodný tím spoločnosti IBM na Slovensku. Moje skúsenosti zo softvérom by som rád uplatnil pri komplexných riešeniach IBM postavených na výkonnej infraštruktúre, podporujúcej vlastnosti nášho softvéru. Viac chcem vyťažiť aj z našich bohatých znalostí v oblasti služieb. Je to pre mňa veľká výzva a zároveň aj záväzok. IBM má vo svojom portfóliu množstvo unikátnych a inovatívnych riešení, ktoré sú zákazníkmi na trhu stále viac žiadané," hovorí Peter Laco, nový obchodný riaditeľ IBM Slovensko.

Peter Laco má za sebou bohaté manažérske skúsenosti z pôsobenia v spoločnosti KPMG Slovensko v rokoch 2002 až 2011. V spoločnosti IBM ďalej rozvíjal svoje obchodné a manažérske zručnosti pri získavaní nových zákazníkov jej softvérovej divízie. Je absolventom Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Titul MBA získal na Nottingham Trent University vo Veľkej Británii. Peter Laco je ženatý a má dve deti. Hovorí plynule anglicky a nemecky.

[Späť na obsah](#)

9. IBM Slovensko má nového obchodného riaditeľa

[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 03/10/2014; Redakcia]

Obchodný tím vedie Peter Laco, doterajší riaditeľ softvérovej divízie IBM na Slovensku.

Novým obchodným riaditeľom spoločnosti IBM Slovensko sa s účinnosťou od 1. októbra 2014 stáva Peter Laco. Na post obchodného riaditeľa nastupuje po viac ako dvojročnom pôsobení na pozícii riaditeľa softvérovej divízie IBM Slovensko.

"Veľmi ma teší, že som dostal možnosť viesť obchodný tím spoločnosti IBM na Slovensku. Moje skúsenosti zo softvérom by som rád uplatnil pri komplexných riešeniach IBM postavených na výkonnej infraštruktúre, podporujúcej vlastnosti nášho softvéru. Viac chcem vyťažiť aj z našich bohatých znalostí v oblasti služieb. Je to pre mňa veľká výzva a zároveň aj záväzok. IBM má vo svojom portfóliu množstvo unikátnych a inovatívnych riešení, ktoré sú zákazníkmi na trhu stále viac žiadané," hovorí Peter Laco, nový obchodný riaditeľ IBM Slovensko.

Peter Laco má za sebou bohaté manažérske skúsenosti z pôsobenia v spoločnosti KPMG Slovensko v rokoch 2002 až 2011. V spoločnosti IBM ďalej rozvíjal svoje obchodné a manažérske zručnosti pri získavaní nových zákazníkov jej softvérovej divízie. Je absolventom Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Titul MBA získal na Nottingham Trent University vo Veľkej Británii. Peter Laco je ženatý a má dve deti. Hovorí plynule anglicky a nemecky.

[Späť na obsah](#)

10. Školská inšpekcia má podľa Pellegriniho trestať ne hospodárne mienanie

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 03/10/2014; TASR]

Minister školstva počas výjazdu v Kežmarku učiteľom prisľúbil, že urobí všetko pre to, aby sa od nového roka zdvihli platy učiteľov o päť percent

Slávnostné otvorenie akademického roka 2014/2015 na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**, 22. septembra 2014. Na snímke minister školstva, vedy, výskumu a športu Peter Pellegrini. Foto: TASR/Michal Svítok

Kežmarok 3. októbra (TASR) - Jeden represívny a jeden poradný cieľ má ponovom plniť Štátna školská inšpekcia. Poveril ju tým minister školstva Peter Pellegrini.

"Inšpekcia dostala odo mňa dve hlavné úlohy. Prvou je, aby bola represívna v prípadoch, keď ide o peniaze, respektíve trestala každé ne hospodárne nakladanie s finančnými prostriedkami, druhou úlohou je aby Štátna školská inšpekcia bola aj službou učiteľovi, to znamená, že ak odhalí nejaké drobné nedostatky, rovno učiteľovi poradí, akým spôsobom ich odstrániť," poznamenal minister.

Šéf rezortu školstva sa s aktuálnym stavom školstva zoznámil vo vybraných regiónoch Spiša a Zemplína, cestu zavšíl v okrese Kežmarok. Minister sa v diskusiách s pedagógmi zamerával na problémy, s ktorými aktuálne zápasia pri výkone svojho povolania.

Pellegrini navštívil vo štvrtok (2.10.) viacero školských zariadení v Michalovciach, dnes sa zastavil v štyroch základných a stredných školách v Kežmarskom okrese. Strednej odbornej škole v Kežmarku prisľúbil finančnú pomoc, ktorá by riešila náklady na búracie práce tamjšej telocvične. Po posledných záplavách je totiž v havarijnom stave. Školské zariadenie si plánuje postaviť nový športový stánok s pomocou externých zdrojov.

Pellegrini dnes diskutoval aj s pedagógmi kežmarského Gymnázia P. O. Hviezdoslava. "Učiteľom prisľúbil, že urobí všetko pre to, aby sa od nového roka zdvihli platy učiteľov o päť percent a zároveň zdôraznil, že je potrebné hovoriť aj o statuse učiteľa a nastaviť ho tak, aby učiteľ bol chránený ako verejný činiteľ nielen počas výučby, ale počas celého dňa," povedal pre TASR riaditeľ tlačového a informačného odboru ministerstva školstva Martin Dorčák.

[Späť na obsah](#)

11. IBM Slovensko má nového obchodného riaditeľa

[Téma: Ekonomická univerzita; zive.sk; 02/10/2014; Autor - tlačová správa]

Obchodný tím vedie Peter Laco, doterajší riaditeľ softvérovej divízie IBM na Slovensku.

Tento text je tlačovou správou, ktorá je publikovaná v plnom znení. Redakcia nenesie zodpovednosť za jej obsah.

Peter Laco

Novým obchodným riaditeľom spoločnosti IBM Slovensko sa s účinnosťou od 1. októbra 2014 stáva Peter Laco. Na post obchodného riaditeľa nastupuje po viac ako dvojiročnom pôsobení na pozícii riaditeľa softvérovej divízie IBM Slovensko.

"Veľmi ma teší, že som dostal možnosť viesť obchodný tím spoločnosti IBM na Slovensku. Moje skúsenosti zo softvérom by som rád uplatnil pri komplexných riešeniach IBM postavených na výkonnej infraštruktúre, podporujúcej vlastnosti nášho softvéru. Viac chcem vyťažiť aj z našich bohatých znalostí v oblasti služieb. Je to pre mňa veľká výzva a zároveň aj záväzok. IBM má vo svojom portfóliu množstvo unikátnych a inovatívnych riešení, ktoré sú zákazníkmi na trhu stále viac žiadané," hovorí Peter Laco, nový obchodný riaditeľ IBM Slovensko.

Peter Laco má za sebou bohaté manažérske skúsenosti z pôsobenia v spoločnosti KPMG Slovensko v rokoch 2002 až 2011. V spoločnosti IBM ďalej rozvíjal svoje obchodné a manažérske zručnosti pri získavaní nových zákazníkov jej softvérovej divízie. Je absolventom Obchodnej fakulty **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Titul MBA získal na Nottingham Trent University vo Veľkej Británii. Peter Laco je ženatý a má dve deti. Hovorí plynule anglicky a nemecky.

O IBM

Spoločnosť IBM je jednou z najväčších IT spoločností na svete a pod názvom International Business Machines poskytuje klientom svoje služby už viac ako 100 rokov. Celosvetovo pôsobí vo vyše 170 krajinách, pričom neustále rozširuje svoje geografické pokrytie, a zamestnáva vyše 430 tisíc zamestnancov. Poslaním spoločnosti IBM je pomocou integrovaných, flexibilných a efektívnych riešení pomáhať svojim zákazníkom redukovať náklady a zvýšiť tak ich konkurencieschopnosť na trhu.

Na Slovensku spoločnosť IBM aktívne pôsobí od roku 1990. Samostatná pobočka IBM Slovensko s.r.o. bola založená 7. decembra 1992 a jej generálnym riaditeľom je Martin Murgáč. Hlavné sídlo IBM Slovensko sa nachádza v Bratislave s pobočkami v Banskej Bystrici a Košiciach.

(tlačová správa)

-END

[Späť na obsah](#)

12. Kde najviac zlacneli hypotéky? (grafy týždňa)

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 03/10/2014; Marianna Onuferová, Veronika Folentová]

Čo zaujalo analytikov či obchodníkov posledný týždeň? Prinášame vám grafy, ktoré navrhli, aj s ich komentárom.

Bank of England má najnižšie úroky od čias Jánošíka (od roku 1694)od roku 1694)

Úroková sadzba Bank of England je už päť rokov na najnižšej úrovni od roku 1694. Zaujímavé je, že pokles pod úroveň dvoch percent nebol podľa banky nevyhnutný od prvého vyhlásenia úrokovej sadzby až do roku 2009.

Mimochodom, banky vyčíslili cenu peňazí v čase, keď Jánošík ešte ani netušil, že bude zbíjať, pretože mal iba šesť rokov.

Miroslav Kmeťko, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Koniec zbrojárskej výroby zrazil Slovensku prudko výdavky na výskum a vývoj

Koniec zbrojárskej výroby a rozpad domácej výskumnej základne sa prejavil na Slovensku prudkým poklesom výdavkov na výskum a vývoj.

Výdavky začali rásť až pred niekoľkými rokmi vďaka štedrej podpore Európskej únie.

Vladimir Baláž, ekonóm SAV

Americký dolár má za sebou najdlhšie posilňovanie v histórii

Dolárový index, ktorý meria hodnotu dolára oproti košu šiestich mien (euro, jen, libra, kanadský dolár, švédka koruna, švajčiarsky frank) najvýznamnejších obchodných partnerov USA, má namierené k 12. týždňu rastu za sebou.

Predstavuje to najdlhšiu sériu posilňovania sa indexu v histórii, ktorý sa aktuálne nachádza najvyššie od júla 2010. Od začiatku roka sa posilnil už o vyše sedem percent.

Investori preferujú dolár, keď trh zvyšuje stávk, že FED, americká centrálna banka, pristúpi rýchlejšie k normalizácii extrémne uvoľnenej menovej politiky a začne so zvyšovaním sadziieb už pred letom budúceho roku vzhľadom na robustný ekonomický rast v USA.

Euro, naša mena, ktorá má v indexe vyše 50- percentnú váhu, sa oslabilá oproti doláru na vyše dvojnásobné minimum, pod 126 dolárových centov, pre malý ekonomický rast eurozóny a očakávanie, že ECB bude ešte viac uvoľňovať menové podmienky.

Stanislav Pánis, analytik J&T Banky

Ekonomika rástla, no neprinášala veľa práce

S rastom produktivity práce medzi rokmi 1999 až 2013 klesal rast zamestnanosti v krajinách Európskej únie. Tento paradox je badateľný najmä v postkomunistických krajinách Európy.

Transformácia ekonomík sprevádzaná prílevom zahraničných investícií priniesla modernú priemyselnú produkciu náročnejšiu viac na kapitál ako na prácu. Ekonomický rast tak bol ťahaný najmä rastom produktivity práce ako aj kapitálu.

Branislav Žúdel, analytik Inštitútu finančnej politiky

Kvalitné potraviny môžu byť všetkým dostupné

Graf ukazuje, že kvalitné potraviny môžu byť všetkým dostupné. V štátoch s vysokým indexom potravinovej bezpečnosti (zahŕňa kvalitu, bezpečnosť, dostupnosť a šírku sortimentu potravín) napriek vyššiemu podielu obyvateľov pod hranicou chudoby je len málo obyvateľov, ktorí by si nemohli dovoliť raz za dva dni mäso či rybu. Medzi týmito štátmi sú aj krízou postihnuté Portugalsko a Španielsko.

Na druhej strane, sú štáty, napríklad Bulharsko, Slovensko alebo ČR, kde je celkový index bezpečnosti potravín nižší, a súčasne potraviny sú menej dostupné, tak, že dokonca aj niektorí obyvatelia, ktorí sú síce nad hranicou chudoby, si v týchto štátoch nemôžu dovoliť mäso či rybu ani raz za dva dni.

V štátoch na ľavej strane grafu sú aj ľudia, ktorí žijú pod hranicou chudoby a môžu si dovoliť slušné jedlo. Naopak v štátoch na pravej strane grafu je aj časť občanov, ktorí sú nad hranicou chudoby a nemôžu si dovoliť ani raz za dva dni mäsité, rybacie či ekvivalentné vegetariánske jedlo.

Martin Barto, stratég Sberbank Slovensko

Ktoré deti majú dostať po súťaži ceny?

V dôsledku sociálnej, dotačnej a iných vládnych politík šírenú a prehľbovanú mentalitu nárokovateľnosti považujem za jeden z najnebezpečnejších trendov, ktorý podlamuje ekonomické a morálne základy dnešných spoločností.

Zaujali ma preto nedávno zverejnené výsledky prieskumu Reason-Rupe v USA, ktoré napovedajú, že vírom nárokovateľnosti je nainfikovaná aj americká spoločnosť, najviac medzi najchudobnejšími (oproti ľuďom s vyššími príjmami), s najnižším vzdelaním, medzi nebelošským obyvateľstvom (černochoami a hispáncami) a medzi mladými dospelými ľuďmi.

Na otázku, ktoré deti by po športovej súťaži mali dostať ceny odpovedalo napríklad medzi 18 až 24 ročnými až 51%, že všetky deti a len 49%, že ceny majú dostať iba víťazi. Takéto odmeňovanie iba za účasť preferujú viac ako ich starší a najmä najstarší spoluobčania (graf).

Potvrďuje to postupnú a pre budúcnosť varovnú premenu americkej spoločnosti s étosom osobnej zodpovednosti a konkurencie s diverzitou na pohodlnejšiu spoločnosť s čoraz viac univerzálne garantovanými nárokmi a väčším spoliehaním sa na iných (osobitne na štát).

Peter Gonda, riaditeľ a ekonóm Konzervatívneho inštitútu M. R. Štefánika

Personalisti vo väčších firmách zarábajú minimálne dvojnásobok priemernej mzdy

Personálni manažéri patria tak vo výrobných ako i v nevýrobných spoločnostiach k nadpriemerne plateným zamestnancom, keďže ich príjem môže byť dvoj- až päťnásobkom priemernej mzdy v hospodárstve.

Dôležitý je v tomto kontexte fakt, že ide o ľudí s vysokoškolským vzdelaním a minimálne desaťročnou praxou. Platí pritom, že plat manažéra pre ľudské zdroje sa s veľkosťou firmy, v ktorej pracuje, zvyšuje. Lepšie platení sú aj manažéri v nevýrobných spoločnostiach, keďže tie vo všeobecnosti produkujú aj vyššiu pridanú hodnotu.

Branislav Holík, McRoy

Komu najviac zlacneli hypotéky?

Úrokové sadzby na Slovensku klesli za posledné tri mesiace v medziročnom porovnaní najvýraznejšie spomedzi všetkých krajín eurozóny. Inými slovami, najrýchlejšie sme sa približovali k priemeru eurozóny.

Zatiaľ čo priemer eurozóny klesol v priemere len o 0,15 percenta, Slovensko kleslo o viac ako pol percenta. Druhý najväčší pokles zaznamenal Cyprus a tretí Dánsko.

V niektorých krajinách sadzby úverov na bývanie dokonca rástli, príkladom je Slovinsko, Portugalsko a Estónsko.

Dôvodom rýchleho poklesu na Slovensku sú na jednej strane kampane, v ktorých banky ponúkajú historicky najnižšie sadzby, v niektorých prípadoch dokonca atakujúce hranicu dvoch percent.

Na druhej strane, sadzby výrazne ovplyvňuje aj vlna refinancovania, keď si Slováci vymieňajú staršie úvery za nové s výrazne nižšími sadzbami.

Pri poklese o pol percenta tak priemerný Slovák môže ušetriť pri bežnej hypotéke 50-tisíc eur so splatnosťou 20 rokov na splátke aj 15 eur a na celkovom preplatení viac ako 3-tisíc eur.

Maros Ovčarik, analytik finančných produktov

Väčšina nechce znovu kandidujúceho primátora, naďalej však dominujú

Agentúra Focus zverejnila prieskum, podľa ktorého 47 percent opýtaných by v jesenných komunálnych voľbách volilo iného kandidáta, ako je súčasný starosta alebo primátor. Naopak, 37 percent respondentov by volilo opätovne kandidujúceho starostu alebo primátora.

Ak sa pozrieme len na súbore v mestách v rokoch 2006 a 2010 kde opätovne kandidovali primátori, tak skutočne platí, že väčšina zúčastnených voličov hlasovala za zmenu na primátorskej stoličke.

Aj tieto čísla však primátorom stačia na udržanie si pohodlnej väčšiny v slovenských mestách. V priemere obhájili svoju pozíciu až v 70 percentách prípadov.

Zároveň platí, že väčšina miest na Slovensku nemenila po voľbách meno svojho primátora alebo primátorky, v roku 2010 to bolo až v 61 percentách (84) miest.

Matúš Sloboda, Ústav verejnej politiky FSEV UK

Úročenie slovenských dlhopisov klesá dva roky

Úročenie slovenských štátnych dlhopisov klesá už zhruba dva roky. Súvisí to s poklesom úrokových sadzieb Európskej centrálnej banky (ECB), ako aj väčšou dôverou investorov vo výkon slovenskej ekonomiky.

Na grafe je vývoj slovenských a nemeckých štátnych dlhopisov, splatných v roku 2020. Kým ešte v januári bol výnos slovenského dlhopisu okolo 2,1 percenta a pri výnose nemeckých dlhopisov na úrovni 1,3 percenta prirážka predstavovala 80 základných bodov, do septembra tento rozdiel klesol na približne 30 bodov.

Nižšie úroky slovenských štátnych dlhopisov znamenajú nižšie náklady financovania sa pre štát (nižšie náklady na obsluhu štátneho dlhu). Pri verejnom dlhu vyše 40 miliárd eur znamená zníženie úrokov o 1 percentuálny bod ročnú úsporu 400 miliónov eur. Samozrejme, úspora sa neprejaví hneď, ale až v čase, keď štát staré dlhopisy splatí a nahradí novými.

Katarína Muchová, analytička Slovenskej sporiteľne

Situácia v hospodárstve eurozóny je stále krehká, aj keď náznaky mierneho oživenia už sú

Stabilizácia vývoja peňažnej zásoby a úverovania súkromného sektora sú prvými, hoci stále veľmi krehkými náznakmi potenciálneho oživenia hospodárskej aktivity v eurozóne v horizonte budúceho roka.

V auguste sa tempo rastu peňažnej zásoby M3 v eurozóne zrýchlilo na dve percentá. Bolo to najrýchlejšie tempo od septembra 2013. To s približne 12-mesačným predstihom signalizuje potenciálne oživenie hospodárskej aktivity.

Rast peňažnej zásoby je však stále ďaleko od úrovne 4,5 percenta, ktorú má ako svoj vedľajší cieľ naša Európska centrálna banka (ECB). Signalizuje to, že ani pri rekordne uvoľnenej menovej politike ECB nie je ani po miernom oživení hospodárskej aktivity dôvod na obavy z inflačných tlakov.

To, že rekordne uvoľnená menová politika pomáha stabilizovať aj úverovú aktivitu v eurozóne, signalizuje aj vývoj úverov nefinančným korporáciám a domácnostiam. Hoci sa mierne odrazili od svojho dna z prelomu rokov, úverovanie domácností rástlo medziročne len o pol percenta, kým medziročný pokles objemu úverov firmám sa zmiernil z -3,2 percenta vo februári na -2 percentá v auguste tohto roka. Situácia v hospodárstve eurozóny je preto stále ešte veľmi krehká.

Vladimír Vaňo, hlavný analytik Sberbank Europe AG

ECB chce zväčšiť svoju bilanciu

Európska centrálna banka (ECB) ohlásila vo štvrtok prvé detaily kvantitatívneho uvoľňovania (nákupov balíčkov dlhopisov) v eurozóne.

Jej guvernér Draghi si želá, aby sa vďaka kvantitatívnemu uvoľňovaniu a dlhodobým pôžičkám objem aktív ECB vrátil k predošlým maximám. Podľa grafu to znamená niekam k úrovni 3 bilióny eur.

Na vysvetlenie - na strane aktív ECB sú najväčšou položkou eurové dlhopisy, úvery finančným inštitúciám eurozóny a zlato.

Aby ECB dosiahla tento cieľ, bude musieť do finančného sektora naliať zhruba 1 bilión eur. To je vyše 10 percent hrubého domáceho produktu eurozóny.

Kamil Boros, X-Trade Brokers

Nadšenie investorov akciám spoločnosti Alibaba nepomohlo

Úpis akcií spoločnosti Alibaba na americkej burze NYSE bol v znamení veľkých očakávaní. Spoločnosť patrí medzi najväčších poskytovateľov e-commerce služieb na svete a prakticky dominuje čínskemu trhu.

V minulom roku dosiahla tržby 7,5 miliardy dolárov a čistý zisk 2,85 miliardy USD. Tento rok by jej tržby mohli stúpnuť až na úroveň 10 miliárd USD a zisk pravdepodobne prekoná 4,5 miliardy USD. V IPO od akcionárov získala viac ako 25 miliárd USD.

Avšak vývoj cien jej akcií na burze je skôr sklamaním. Maximum, ktoré sa dosiahlo prvý deň úpisu, činilo 99,7 amerických dolárov, ale od tej doby stále klesá a zatváracia cena 1.10.2014 bola 86,1 dolára.

Akcie sa začali obchodovať na cene 92,7 USD. Za dva týždne tak investori stratili 4 percentá.

Petr Habiger, Colosseum

piatok 3. 10. 2014 19:44 | Marianna Onuferová, Veronika Folentová

[Späť na obsah](#)

13. Usmrtil Vlada (+ 30) feťák za volantom?

[Téma: Ekonomická univerzita; Nový Čas; 07/10/2014; 230/2014; s.: 8,9; VÝCHOD; Eva Eperješiová]

V blízkosti havarovaného auta našla polícia injekčné striekačky

Autor - Eva Eperješiová Foto: autorka, anc

KOŠICE - Pedagógovia fakulty smútia za kolegom, študenti za dobrým učiteľom. Len ťažko sa vyrovnávajú s tragickou smrťou Vladimíra Pastirčáka (+ 30), ktorý nevinne zahynul pri čelnej zrážke áut medzi Nižným Hrabovcom a Strážskym. Jeho manželka Lenka (30) stále bojuje v nemocnici o život. O ich malého synčeka Jurka (5) sa zatiaľ starajú starí rodičia.

Košická Podnikovohospodárska fakulta **Ekonomickej univerzity Bratislava** je zahalená do smútku. „Vladimír Pastirčák (+ 30) k nám nastúpil pred tromi rokmi. Bol veľmi perspektívny človek, práve si ukončoval titul doktor filozofie, pomýšľal na docentúru," opísal kolegu dekan Michal Tkáč a dodal, že mal veľa priateľov aj medzi študentmi. „Vypestoval si k nim osobný prístup, brali ho ako staršieho, múdrejšieho kamaráta. Niektorí ešte netušia, že ich angličtinár zahynul," poznamenal dekan Tkáč. Vladimír šiel v osudný deň s manželkou Lenkou (30) na Škode Octavia z nákupov. Cestu im však skrížil Lukáš (24) na fabii. „Zrejme pri predbiehaní sa nestihol zaradiť a v protismere sa zrazil s oktáviou," uviedol policajný hovorca Daniel Džobanik. Potvrdil, že pri fabii kriminálka našla injekčné striekačky. Čo

bolo ich obsahom a či mohol byť Lukáš pod vplyvom drog, ešte policajti skúmajú. „Vodič je po operácii stabilizovaný, mimo ohrozenia života. Má zranenú hlavu, hrudník a dolné končatiny," informoval o Lukášovom stave hovorca spoločnosti Svet zdravia Tomáš Král. Horšie je na tom Vladimírova manželka Lenka. Je v kritickom stave hospitalizovaná na ARO. Podľa našich informácií má okrem vnútorného krvácania s podozrením na zranenie orgánov aj poranený hrudník.

Foto:

Na pamiatku Vladimíra Pastirčáka na univerzite už horia sviečky.

[Späť na obsah](#)

14. Smrť obľúbeného učiteľa Vladimíra († 30): Objav vo vodičovom aute vyvolal nepríjemné otázky

[Téma: Ekonomická univerzita; cas.sk; 07/10/2014; Čas.sk; Eva Eperješiová, Novy Cas]

Na pamiatku Vladimíra Pastirčáka na univerzite už horia sviečky. Autor - Eva Eperješiová

| Pedagógovia fakulty smútia za kolegom, študenti za dobrým učiteľom. Len ťažko sa vyrovnávajú s tragickou smrťou Vladimíra Pastirčáka († 30).

Košická Podnikovohospodárska fakulta **Ekonomickej univerzity Bratislava** je zahalená do smútku. "Vladimír Pastirčák († 30) k nám nastúpil pred tromi rokmi. Bol veľmi perspektívny človek, práve si ukončoval titul doktor filozofie, pomýšľal na docentúru," opísal kolegu dekan Michal Tkáč a dodal, že mal veľa priateľov aj medzi študentmi. "Vypestoval si k nim osobný prístup, brali ho ako staršieho, múdrejšieho kamaráta. Niektorí ešte netušia, že ich angličtinár zahynul," poznamenal dekan Tkáč.

Vladimír Pastirčák († 30) Autor - Eva Eperješiová

Vladimír šiel v osudný deň s manželkou Lenkou (30) na Škode Octavia z nákupov. Cestu im však skrížil Lukáš (24) na fabii. "Zrejme pri predbiehaní sa nestihol zaradiť a v protismere sa zrazil s oktáviou," uviedol policajný hovorca Daniel Džobanik.

Vladimír († 30) sa spolu s manželkou Lenkou (30) vracali z nákupov. Autor - tv joj

Potvrdil, že pri fabii kriminálka našla injekčné striekačky. Čo bolo ich obsahom a či mohol byť Lukáš pod vplyvom drog, ešte policajti skúmajú. "Vodič je po operácii stabilizovaný, mimo ohrozenia života. Má zranenú hlavu, hrudník a dolné končatiny," informoval o Lukášovom stave hovorca spoločnosti Svet zdravia Tomáš Král. Horšie je na tom Vladimírova manželka Lenka. Je v kritickom stave hospitalizovaná na ARO. Podľa našich informácií má okrem vnútorného krvácania s podozrením na zranenie orgánov aj poranený hrudník.

[Späť na obsah](#)

15. Pokoj dušiam Matúša a Agnešky

[Téma: Ekonomická univerzita; Týždenník pre Záhorie; 06/10/2014; 39/2014; s.: 5; I. SVETOVÁ VOJNA / INZERCIA; MILAN SOUKUP]

SMRDÁKY, KRAKOV. V sobotu 20. septembra, pred dňom Matúša a deväť dní pred 100. výročím úmrtia Matúša Šrámka zo Smrdák (1879-1914), obete 1. svetovej vojny, sa pri jeho hrobe vo vojenskej časti Rakovického cintorína v poľskom Krakove zišli viaceré generácie potomkov. (Stratený vo vojne, MY – Týždenník pre Záhorie 34/2014). Popriali pokoj jeho duši i duši jeho manželky, vojenskej vdovy Agnešky Šrámkovej, rodenej Morávkovej, ktorá po jeho smrti zostala sama na výchovu troch detí. Pri kríži nad jeho hrobom roztrúsili hlinu zo smrdáckeho cintorína, pomodlili sa a spoločne sa zamysleli nad nezmyselnými obeťami vojen. Túto úlohu si potomkovia vzali za cieľ, keď úspešne vypátrali miesto skonu vojaka 15. honvédskeho pešieho pluku, ktorý 29. septembra 1914 zomrel na následky zranení na ruskom fronte na území dnešného Poľska. Jeho hrob vypátrali po sto rokoch a kríž nad ním osadili na jar tohto roku.

Misia splnená – pokoj dušiam

Výprava 40 ľudí o piatej ráno odišla spoločným autobusom zo Smrdák. Na poludnie ich sychravý čas (ako stvorený na spomienku na zosnulých) privítal na Rakovickom cintoríne v Krakove založenom roku 1803. Rastislav Strhan, manžel praprapravnučky Matúša Šrámka, vysokoškolský pedagóg z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, sa za celú rozvetvenú rodinu predkovi symbolicky prihovoril. Zem zo Záhoria, z

okolía hrobov jeho manželky, rodičov i potomkov, spojili s poľskou, kde vylial krv v 1. svetovej vojne (spolu s 11 miliónmi obetí iných národov a národností na iných frontoch). Výprava bola veľkou rodinnou spomienkovou udalosťou. Spojila rodiny zo Smrdák, Gbiel, Skalice, Perneku, Bratislavy, Mikulova, Vilkoša, Bánoviec nad Bebravou, Trnavy a ďalších miest, kam zavial život pokračovateľov a rozrástol sa rodostrom zakorenený manželstvom Agnešky a Matúša. Vojna ich od seba odtrhla. Po sto rokoch ich duše opäť symbolicky spojili. Aj s potomkami – rodinami Šrámkovcov, Vaculovcov, Milotovcov, Plačkovcov, Fojtlínovcov, Kremlovcov, Hajdinovcov a ďalších... Čo si z "púte" zo Smrdák do Krakova najbližší vzali, okrem pietnej spomienky na predka, návštevy historického Krakova so zámkom kráľov Wawelom a ďalšími pamätihodnosťami? Smrť Matúša Šrámka bola nezmyselná ako smrť každého, kto zomrel vo vojne. Ale jeho život nezmyselný nebol, lebo pokračuje v ľuďoch majúcich jeho gény. V Krakove našli nový bod spojenia a vyplnili biele miesto v histórii jednej rodiny. MILAN SOUKUP

Foto:

Pri hrobe Matúša Šrámka.

[Späť na obsah](#)

16. Pavel Šafin a Jana Škumátová sú súčasťou tímu ZUNO vytvárajúceho ATL a content marketingovej kampane

[Téma: Ekonomická univerzita; masmedialne.info; 06/10/2014; redakcia]

Sociálne médiá v online banke Zuno, jedinej banke bez kamenných pobočiek v Česku a na Slovensku, majú na starosti Pavel Šafin (27) spoločne s Janou Škumátovou (30), ktorá sa podieľa aj na tvorbe webového obsahu. Obaja sú neoddeliteľnou súčasťou širšieho interného tímu vytvárajúceho ATL a content marketingovej kampane.

Online banka Zuno vznikla na Slovensku v roku 2010, v polovici roka 2011 ju nasledovala Česká republika. Patrí medzi vôbec prvé online banky pôsobiace v regióne strednej a východnej Európy.

Ako jediná na Slovensku a v Česku nedisponuje žiadnymi fyzickými pobočkami, funguje výlučne online. Počas 3 rokov sa zo start-up spoločnosti stala online bankou s viac ako 230 000 klientmi, ponúkajúca široké portfólio produktov – bežný účet s debetnou kartou, sporiaci účet, online pôžičku, refinancovanie, kreditnú kartu alebo kontokorent. Nekonenčná značka zameraná na jednoduchosť podľa motto Less bank, more life.

Pavel dlhodobo spravuje a plne zodpovedá za profily Zuno na Facebooku (spolu viac než 30 000 fanúšikov), Twitteri, YouTube a SlideShare, ale taktiež za firemný blog, ktorý sa stal ďalším komunikačným kanálom. Okrem toho má na starosti aj vytváranie a koordináciu obsahu, spoločne s agentúrou Ponyhouse zameranou na content marketing, pre sociálne siete a zákaznícku starostlivosť.

Jeho úlohou je prinášať "neotrepané" témy a príspevky a komunikovať s fanúšikmi a užívateľmi na sociálnych sieťach. Stojí za projektom Zuno Superhrdina mesiaca, letnou kampaňou s Dizajn marketom, rozhovormi s kľúčovými opinion lídrami z rôznych odborov (IT, mobilné technológie, finančníctvo atď.) alebo online chatmi s expertmi Zuno.

"Jana aj Pavel sú skutoční experti a profesionáli vo svojom odbore, a to je pre Zuno skvelé, pretože aktivita na sociálnych sieťach je dlhodobo jednou z našich priorit. Obaja zároveň dokážu kreatívne prispievať k reklamným a mediálnym kampaniam banky," hovorí šéf marketingu Zuno Bohdan Fedor.

Pavel Šafin

Pavel Šafin vyštudoval mediálne štúdiá na Fakulte sociálnych vied Univerzity Karlovej v Prahe. Vo voľnom čase piluje jogové cviky a tanečné kroky. Jeho veľkým koníčkom je cestovanie a fotenie.

Jana Škumátová

Jana Škumátová pôsobí v oblasti sociálnych médií a PR štvrtý rok. Na Slovensku bola vôbec prvou facebookovou redaktorkou, starala o niekoľko korporátnych profilov klientov. V súťaži FB Rullez 2013 vyhrala s agentúrou cenu Najlepšia facebooková stránka. Predtým pracovala ako ekonomická redaktorka a dramaturgička diskusných relácií v televízii TA3, neskôr ako ekonomická redaktorka denníka Nový Čas.

Vyštudovala ekonomickú teóriu a žurnalistiku na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Rada číta motivačnú literatúru, píše, tancuje, behá a už ako trénerka sa venuje pole fitness.

[Späť na obsah](#)

17. Kľúčoví ľudia vo vedení Škoda Auto Slovensko

[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 08/10/2014; HNonline, Ekonomika a firmy; Petra Jamrichová]

Marián Kašák, konateľ pre oblasť financií, personalistiky a IT

V spoločnosti pôsobí od 1. apríla 2012 na pozícii konateľa a zároveň riaditeľa pre oblasť financií, personalistiky a IT. Do firmy prišiel z odbytovej spoločnosti Shanghai Volkswagen, kde od roku 2010 pracoval ako vedúci controllingu a financií značky Škoda. Zastával tiež viaceré významné finančné funkcie v rámci koncernu Volkswagen na Slovensku, ako aj v nemeckej centrále pre Volkswagen AG na pozícii vedúceho controllingu nábehov a projektov značky VW. Vyštudoval odbor konštrukcie a dopravné stavby na Slovenskej technickej univerzite v Bratislave.

Petr Berný, vedúci oblasti pre predaj a veľkoodbery

V spoločnosti Škoda Auto Slovensko zastáva od 1. januára 2014 funkciu vedúceho oblasti pre predaj a veľkoodbery. Má dlhoročné skúsenosti v oblasti stratégie cien a predaja automobilov. Do spoločnosti prišiel zo Škoda Auto v Mladej Boleslavi, kde pôsobil na viacerých pozíciách vrátane vedúceho centrálného útvaru riadenia predaja. Cenné skúsenosti so slovenským trhom získal už v rokoch 2009 až 2011, keď pracoval v spoločnosti Škoda Auto Slovensko na pozícii vedúceho produktového oddelenia, plánovania a dispozií. Vyštudoval Fakultu podnikovej ekonómie na Technickej univerzite v Liberci. Je absolventom štúdia na IPFM (Institute for industrial and financial management) v Prahe.

Róbert Hukel, vedúci oblasti After Sales

Od 1. novembra 2009 má na starosti, ako vedúci After Sales v spoločnosti Škoda Auto Slovensko, riadenie a rozvoj popredajných služieb značky na Slovensku. Má dlhoročné skúsenosti v oblasti predaja automobilov a súvisiacich služieb. Pred svojím príchodom do firmy pôsobil 12 rokov na viacerých vedúcich postoch pre spoločnosť Iveco v SR a ČR taktiež v oblasti After Sales. Vyštudoval odbor spaľovacie motory na Slovenskej technickej univerzite v Bratislave.

Roman Holienčík, vedúci marketingu

Zastáva túto pozíciu od roku 2004. Do jeho zodpovednosti spadá marketingová komunikácia značky Škoda na slovenskom trhu, konkrétne všetky reklamné aktivity značky, strategické plánovanie, prieskumy trhu, operatívna podpora predaja, sponzorské aktivity, ako aj komunikačné aktivity obchodno-servisnej siete autorizovaných predajcov Škoda. V automobilovej brandži pracuje od roku 1998, keď zastával funkciu Sales Area Managera v spoločnosti Matador – Continental. Vyštudoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**, odbor marketingu.

[Späť na obsah](#)

18. V cene Rapidu sme sa "sekli". Stane sa

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 08/10/2014; 192/2014; s.: 11,12; HN plus; Petra Jamrichová]

ROZHOVOR

Predaj vozidiel tento rok príjemne prekvapil celú brandžu, tvrdí šéf spoločnosti Škoda Auto Slovensko Karel Sklenář.

ESÁ SLOVENSKÉHO BIZNISU

V seriáli HN Esá slovenského biznisu vám prinášame profily kľúčových slovenských firiem. Dnes o automobilovom trhu so šéfom najväčšieho predajcu áut na Slovensku Škoda Auto Slovensko Karlom Sklenářom.

Petra Jamrichová

Automobilka Škoda Auto sa pred časom rozhodla, že na trh bude dávať každý polrok nový model auta. To sa jej i darí. Ide o dobré rozhodnutie?

Ide jednoznačne o pozitívny krok spoločnosti. Musíme sa na to dívať cez dve roviny. Nasadzovaním modelov dávame trhu signál, že obnovujeme produktovú paletu a že ako globálna značka to na

celosvetovom trhu myslíme vážne. Samozrejme, len to samo osebe nestačí, no firma dáva znamenia, že sa rozvíja, chce rásť v segmentoch, v ktorých dnes nepôsobí, a že sa neustále zlepšuje. Druhý pohľad je ten, že nové modely zvyšujú predaje, stabilizujú pozíciu značky. To dáva pozitívny signál koncernu aj našim predajcom, ktorí tak vidia v značke budúcnosť.

Pýtam sa preto, že či takéto rýchle nasadzovanie novinek nemá vplyv na kvalitu automobilov?

Rozhodne nie. Samozrejme, uznávam, že neustále nasadzovanie novinek je proces, ktorý je náročný pre vývojárov, kvalítárov, zamestnancov vo výrobe a vlastne pre celú firmu, keďže koncentrácia na nábehy nových modelov je vysoká. Avšak kritériá, ktoré na autá máme ešte predtým, ako ich začneme vyrábať, sú prísne dané a nemôžu sa obchádzať. Nikdy nemôže dôjsť k zníženiu kvality. Všetky naše automobily musia zodpovedať štandardom, ktoré máme nastavené.

Ľudia však automobilky kritizujú za to, že dnešné vozidlá nevydržia to, čo tie spred desiatich rokov. Samozrejme, nie z hľadiska vypúšťania nečistôt do vzduchu, ale z toho, ako auto "vyzerá" po odjazdení 100-tisíc kilometrov.

To si nemyslím. Autá sa v dnešnej dobe skúšajú oveľa intenzívnejšie ako pred pár rokmi. Musíme si uvedomiť, že sa ťažko porovnávajú automobily spred desiatich rokov a tie súčasné... Svoju úlohu tu hrá elektronika, ktorá je veľmi citlivá, no ktorá sa zo dňa na deň zdokonaľuje. Životnosť motora, karosérie, náprav je však oveľa vyššia a jednoznačne daná. Mimochodom, nedávno mi jeden pán hovoril, že mal Octaviu s najjazdenými 800-tisíc kilometrami. A potom som ju videl v autobazáre a mala len 240-tisíc...

Stáčanie kilometrov sa deje bežne. Neškodí to vašej značke? Zákazník si totiž kúpi auto s 240-tisíc kilometrami, no začnú mu odchádzať súčiastky, ktoré by nemali.

Nemám také skúsenosti, aby som mohol povedať, že tieto praktiky nám škodia. Skôr škodia predajcom jazdených vozidiel. Značka má voči tomuto jedinu šancu brániť sa, a to vlastným programom predaja jazdených vozidiel. Sú tu striktné dané požiadavky, ktoré si sami kontrolujeme, čím zaručujeme, že zákazník platí za to, čo reálne i dostane. My máme program Škoda Plus, ktorý garantuje predaj áut s jednoznačne danou históriou.

Jedna vec je, že klame obchodník, druhá vec je, keď sa predajca dá oklamať človekom, ktorý predáva auto.

Obchodná sieť sa trochu bráni predaju jazdených vozidiel. Aby ste mohli rozvíjať tento biz-nis, musíte si zaručiť obrátkovosť jazdené autá predávať a aj ich vykupovať. Samozrejme, naši obchodníci sa obávajú, že pri vykupovaní môžu naletieť. Aj preto je potrebné, aby jazdené autá vykupovali a predávali tí, ktorí už majú skúsenosti a nedajú sa nachytať podvodníkom.

Pomáhajú vám nové modely zvyšovať predaje? Lebo na trhu ste síce suverénna jednotka, no dohŕňajú vás kórejské značky.

Vždy budem zdôrazňovať, že Škoda na Slovensku nemá víziu zvyšovať svoj podiel na trhu, našou ambíciou je podiel udržať tam, kde je dnes. Teda niečo nad 20 percentami. Nové modely nám však pomáhajú zvyšovať predaje, pričom podiel na trhu nám pomáhajú udržať, prípadne ho mierne zlepšujú. Obrazne povedané, dnes zúročujeme ovocie z minulého roku, keď sme na trh nasadili napríklad tretiu generáciu Octavie, Rapid Spaceback či Superb.

Podľa čoho určujete, kedy nasadíte na trh nový model z konkrétneho segmentu?

Samozrejme, je extrémne dôležité dávať si pozor na to, kedy aký model umiestnite nielen na trh, ale kedy nasadíte novinku aj vzhľadom na vaše produktové portfólio. Tu zákonite vždy dôjde k určitému prekrytiu jednotlivých modelov z rôznych segmentov, ktoré sú podobné cenami i typom klientov. Inými slovami dochádza k určitému kanibalizmu vlastného produktového portfólia. To sa dá veľmi pekne ošetriť tým, že si vieme presne určiť, kedy novinku nasadíme napríklad i vzhľadom na to, ako sa vyvíja dopyt iného modelu z našich radov, no nepopieram, že ku kanibalizmu do určitej miery dochádza.

Predaje áut sa na Slovensku zlepšujú. Trh medziročne do konca augusta stúpol asi o 14 percent. Vy za tým vidíte vaše nové modely alebo zlepšenie kúpyschopnosti ľudí?

Ak sa pozrieme na jednotlivé odbytové kanály, zistíme, že podiel privátnych zákazníkov poklesol, stúpili firemní klienti. To znamená, že celý trh ťahajú nákupy fletových zákazníkov. Vlani firmy vyčkávali, prípadne optimalizovali náklady, dnes sa to mení. Vždy príde moment, keď sa autá obmeniť musia.

Čo je pravdy na tom, že firemným zákazníkom predávate autá v oveľa väčších zľavách ako jednotlivcom? Hovorím o rozdieloch tisícok eur.

Na to sú jednoznačne dané pravidlá. Cena sa určuje podľa viacerých kritérií, najzásadnejšie sú, či ide o stálego zákazníka, koľko vozidiel sa kúpi a kedy plánuje ich ďalšiu obmenu.

Viete dať aj niekoľkotisícové zľavy?

To je otázka toho, o akom segmente sa bavíme. Je rozdiel, keď firma berie Fabie a keď berie desať vozidiel Superb. Logicky zľava je vyššia na Superb. Cenu určuje aj samotný predajca, ktorý si môže znížiť svoju maržu. Nemyslím si však, že naši dileri predávajú autá firmám o tisícky eur lacnejšie ako jednotlivcom. To reálne podľa mňa nie je.

Aj vy máte nastavený systém odmeňovania dílerov na základe predaja?

Áno, naši predajcovia dostanú marže na základe toho, koľko vozidiel predajú.

Pokračovanie na strane 12

Dokončenie zo strany 11

Sú vaši predajcovia spokojní s takýmto odmeňovaním? Lebo je tu voľný trh, ktorý ide ruka v ruku s reexportom, teda s predajom áut do cudziny. A tým sa skresľujú štatistiky.

Takéto problémy neriešime aj z dôvodu, že ich riešiť nemôžeme. Vy sama ste povedali, že trh je voľný a nákupy a predaje sú absolútne regulárne. Snahy o reguláciu by boli kontraproduktívne.

Nikto nehovorí o regulácii, skôr o zmene odmeňovania. A to už vašou parketou je.

To nie je v odmeňovaní. Spočíva to v spôsobe nastavenia podmienok. Viete, predaj áut nie je len o vozidle a jeho cene, je to predovšetkým o tom, ako sa predajca môže ďalej o to auto starať. Zisky im neprináša ani tak predaj ako skôr nadchádzajúci servis. Keď diler auto vyvezie, rýchlo si zvýši predaj, no následne z neho už nič nemá.

A tak dochádza ku skresľovaniu štatistík. Na Slovensku sa oficiálne predáva asi 70-tisíc áut. Koľko z nich ostáva na Slovensku a koľko sa vyvezie za hranice?

Odhadom asi desať až dvanásť percent sa vyváža.

V roku 2013 ste začali predávať tretiu generáciu Octavie, koncom tohto roka nasadíte novú Fabiu. Sú to vaše bestsellery. Čo očakávate od Fabie?

Aktuálne sme v uvádzacej fáze Fabie. Ide o jedno z najdôležitejších áut – pre našu značku aj pre samotný trh, keďže ide o najpredávanejšie auto. Od novej Fabie, ktorá je oveľa modernejšia a z dizajnovej stránky je to typické "kabaňovské" (šéfdizajnér automobilky Škoda Auto Jozef Kabaň – pozn. red.), máme veľké očakávania. Chceme sa v segmentovom podiele dostať naspäť. Dnes tu máme 28 percent a chceme ísť opäť nad 30 percent.

Očakávania zrejme zo začiatku nespĺnil Rapid, váš nový model, ktorý sa predáva už skoro dva roky. Stála za tým zlá cenotvorba, keďže odborníci hovorili, že bolo predražené?

Na jar 2013 sme prekopali ponuku tohto vozidla a odvtedy si tento automobil vedie veľmi dobre.

Rapid ste zlacnili?

Zatraktívnil sme ho z cenovej stránky, ako aj zo stránky lepšej výbavy.

Je bežné, že sa Škoda "sekne" pri nastavovaní cien áut a po roku ich zlacní?

To sa nedá povedať, že by sme sa pomýlili. Jednoducho, tak ako my, tak aj každá firma má od svojho produktu nejaké očakávania, pričom sa snažíme nacenenie urobiť čo najideálnejšie. Ide o vec, ktorá by sa stávať nemala, no sem-tam sa stane. Každému. Možno i preto, že sme jednotkou na trhu, sme najviditeľnejší a viac sa o tom hovorí.

Ako sa bude vyvíjať predaj áut v najbližšom roku?

Už tento rok nás pozitívne prekvapuje. Taký úspech v predaji vozidiel sme nečakali nielen my, ale celá automobilová brandža. Veď si zoberte, že v roku 2013, ktorý bol jeden z najhorších, aké trh zažil, sa predalo asi 66-tisíc vozidiel v kategórii M1 (osobné vozidlá, pozn. red.), v tomto roku to bude asi 72-tisíc.

Budúci rok by sa mohol pohybovať okolo 70-tisíc, plus-mínus.

Takže poklesne?

Ale nie výrazne. Ide o pokles, ktorý bude v stanovených mantineloch. Potom sa však bude dať povedať, že trh sa stabilizoval a to je pozitívny signál pre brandžu.

Kto je Karel Sklenář

Od 1. januára 2013 je konateľom spoločnosti Škoda Auto Slovensko pre oblasť predaja, marketingu a popredajných služieb. V službách Škody pracuje už od roku 1991. Počas dlhoročného pôsobenia v Mladej Boleslavi a v nemeckom Wolfsburgu pre Volkswagen AG pracoval na viacerých pozíciách v rámci produktového marketingu, neskôr mal na starosti, ako vedúci predajného regiónu, medzinárodný predaj predovšetkým na trhoch západnej Európy. Študoval na Katedre motorových a koľajových vozidiel na vysokej škole ČVUT v Prahe.

DOTAZNÍK

Karel Sklenář, konateľ Škoda Auto Slovensko:

Áký bol váš prvý deň na súčasnej pozícii?

Bol veľmi intenzívny a pretkaný stretnutiami so zamestnancami. Takmer celý deň som si s budúcimi kolegami potriasal ruku, zoznamoval sa a usmieval. V pamäti mi zarezoval úplne prvý moment môjho príchodu. Som zvyknutý chodiť veľmi skoro ráno, a tak sa stalo, že som bol v kancelárii prvý, všetko bolo pozamykané a trochu rozpačito som na chvíľu ostal sám. Ale dnes už všetci vedia, kedy sa ráno objavím.

Áký bol váš doteraz najťažší deň v práci?

Na také dni človek väčšinou úspešne zabúda. Ale veľmi dobre si pamätám na najťažšie stretnutie v kariére. Nebolo príjemné a bolo potrebné situáciu rýchlo riešiť. Každá taká chvíľa sa však mení na skúsenosť, ktorá človeka posúva ďalej. A to je dôležité a pozitívne na ťažkých situáciách.

Pamätáte si moment, keď ste zistili, že vaše rozhodnutie nebolo správne?

V mojej pozícii očakávajú kolegovia alebo obchodní partneri jednoznačné a rýchle rozhodnutia. Každé rozhodnutie je vždy výsledkom vstupných informácií, ich vyhodnotení a overení, čo považujem za obzvlášť veľmi dôležité. Pri každom rozhodovaní hrozí riziko, že jeden alebo viacero z uvedených faktorov zlyhá a potom ste vystavení aj následkom, i keď pojem "nesprávne rozhodnutie" je tiež otázka uhla pohľadu. Som typ vedúceho pracovníka, ktorý dáva kolegom priestor a dôveru. Nie vždy to však musí zafungovať.

Čo by ste robili, ak by ste sa nestali tým, čím ste dnes?

Detské sny? Asi najťažšia otázka rozhovoru. Vždy ma bavila práca okolo áut, vyštudoval som aj tento technický smer. Pre mňa je najdôležitejšie, aby ma práca bavila, prinášala mi skúsenosti a rozhľad. Určite by som pracoval s autami, a keby to nebola dnešná pozícia, stále by som sa pokúšal ostať v tomto biznise. (JME)

Škoda Auto Slovensko v číslach

Počet zamestnancov

2010 77
2011 80
2012 76
2013 60
2014 60

Zdroj - Slovenská informačná a marketingová spoločnosť

Vývoj zisku (v mil. eur)

2009 1,64
2010 1,63
2011 1,76

2012 2,45

2013 1,34

Zdroj - Finstat.sk

Vývoj tržieb (v mil. eur)

2009 211,7

2010 217,0

2011 246,3

2012 227,9

2013 206,3

Zdroj - Finstat.sk

Vývoj počtu predaných vozidiel v SR

ŠKODA celkom podiel na trhu v %

2010 12 390 64 033 19,3

2011 13 720 68 203 20,1

2012 15 337 69 268 22,1

2013 13 155 66 000 19,9

I–VIII 2014 9 884 47 897 20,6

Zdroj - Škoda Auto Slovensko, kategória M1 – osobné vozidlá

Kľúčoví ľudia vo vedení Škoda Auto Slovensko

Marián Kašák, konateľ pre oblasť financií, personalistiky a IT

Od roku 2012 riadi IT, financie a personalistiku, je tiež konateľom firmy. Predtým pôsobil ako vedúci controllingu a financií značky Škoda v odbytovej spoločnosti Shanghai Volkswagen, finančné pozície zastával aj v koncerne Volkswagen na Slovensku a v nemeckej centrále. Vyštudoval konštrukcie a dopravné stavby na STU v Bratislave.

Róbert Hukel, vedúci oblasti After Sales

Od roku 2009 zodpovedá za riadenie a rozvoj popredajných služieb značky na Slovensku. Má dlhoročné skúsenosti v oblasti predaja automobilov a súvisiacich služieb. Pred svojím príchodom do firmy pôsobil 12 rokov na viacerých vedúcich postoch pre spoločnosť Iveco na Slovensku a v Čechách taktiež v oblasti After Sales. Vyštudoval odbor spaľovacie motory na Slovenskej technickej univerzite v Bratislave.

Petr Berný, vedúci oblasti pre predaj a veľkoodbery

Post zastáva od roku 2014, predtým pracoval v Škoda Auto v Mladej Boleslavi, aj ako vedúci riadenia predaja. Cenné skúsenosti so slovenským trhom získal už v rokoch 2009 až 2011 na poste vedúceho produktového oddelenia v Škoda Auto Slovensko. Vyštudoval podnikovú ekonomiu na Technickej univerzite v Liberci a Institute for industrial and financial management v Prahe.

Roman Holienčík, vedúci marketingu

Od roku 2004 zodpovedá za marketingovú komunikáciu značky Škoda na slovenskom trhu – za reklamné aktivity, strategické plánovanie, podporu predaja, prieskumy trhu, sponzorské aj komunikačné aktivity obchodno-servisnej siete predajcov. V brandži pracuje od roku 1998, zastával funkciu Sales Area Managera v spoločnosti Matador – Continental. Vyštudoval marketing na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Škoda na Slovensku nemá víziu zvyšovať svoj podiel na trhu, našou ambíciou je podiel udržať tam, kde je dnes.

Nasadzovaním novínok dochádza k určitému kanibalizmu vlastného produktového portfólia.

Zisky predajcom neprináša ani tak predaj ako nastávajúci servis o auto.

Karel Sklenář, šéf a konateľ Škoda Auto Slovensko

Foto:

Životnosť motora aj karosérie súčasných vozidiel je oveľa dlhšia ako v minulosti, odmieta reči o rýchlejšom opotrebení moderných áut Karel Sklenář.

[Späť na obsah](#)

19. Na dôchodok si odkladajú cez poisťku

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 08/10/2014; 231/2014; s.: 21; Finančné poradenstvo; rag]

Viac ako polovica tých, čo si sporia na dôchodok, využíva životné poistenie, ukazuje prieskum

Životné poistenie môže zarobiť na dôchodok. Ak vieme ako na to. Inak z neho získame v lepšom prípade to, čo doň vložíme. Živnostníkom sa však oplatí investovať doň časť peňazí. Na úspory mu nesiachne exekútor.

Napriek tomu, že najväčšie výnosy dosiahnu ľudia pri investovaní do fondov či akcií, samostatné sporenie na dôchodok má len 15 percent zo všetkých, čo si sporia na dôchodok mimo povinného poistenia (nielen živnostníkov). Až 53 percent ľudí v prieskume Nadácie Partners označilo, že si na dôchodok sporia cez životné poistenie.

Ak poistenie, tak ktoré si vybrať?

So sporením je spojené aj kapitálové, aj investičné životné poistenie. "Prvé má garantovaný úrok – v súčasnosti 1,9 percenta ročne, v druhom peniaze smerujú do klientom vybraných podielových fondov," vysvetľuje Pavel Škriniar z **Ekonomickej univerzity**. Laicky povedané, čo sa do kapitálového životného poistenia vloží, to sa pri dožití konca poistného obdobia získa späť. Škriniar považuje investičné životné poistenie pri sporení na dôchodok za menšie zlo. "Tým, že si môžeme vybrať fondy, môžeme rozložiť riziko," vysvetľuje. Fondy si však menia len ľudia, ktorí sa v tom aspoň trochu orientujú. V takomto prípade môžu na investičnom životnom poistení zarobiť. Môžu z neho dostať viac, ako doň vložia. Ak sa nezaujímajú o to, do ktorých fondov poisťovňa investuje, môžu aj prerobiť.

Úspory chránené pred exekúciou

Sporenie cez životné poistenie má však pre živnostníkov jednu veľkú výhodu. Nevzťahuje sa naň exekúcia. Preto sa živnostníci môžu zamyslieť aj nad takouto diverzifikáciou sporenia na dôchodok.

(rag)

"Rozdiel medzi kapitálovým životným poistením a investičným životným poistením je v tom, že prvé má garantovaný úrok - v súčasnosti 1,9 percenta ročne, v druhom peniaze smerujú do klientom vybraných podielových fondov."

Pavel Škriniar, **Ekonomická univerzita**

FOTO:

Ak chcete fondy meniť, mali by ste sa v problematike orientovať. FOTO – TASR/AP

[Späť na obsah](#)

20. Nízke ceny ovocia a zeleniny

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 08/10/2014; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; Erik Potocký]

Oto Görner, moderátor: "Desať kíľ zemiakov za euro päťdesiat či päť kíľ cibule za 90 centov. Aj za takéto ceny ponúkajú obchodníci ovocie či zeleninu. Slovanskí poľnohospodári nevyklúčujú, že môže ísť o dumpingové ceny dovozu zo zahraničia. Nízke ceny podľa ekonóma Ľuboša Pavelku udržiavajú aj rôzne dotačné programy v rámci Únie. Minister pôdohospodárstva Ľubomír Jahnátek navrhuje, aby sa krajiny mohli chrániť dočasným uzavretím svojich trhov."

Erik Potocký, redaktor: "Mnoho európskych poľnohospodárov prišlo o možnosť vyviezť svoje produkty na ruský trh. V rámci celej Únie je tak prebytok ovocia a zeleniny. Ceny, za ktoré niektorí obchodníci ovocie a zeleninu ponúkajú, v podstate zodpovedajú výkupným cenám pre pestovateľov na Slovensku, ktoré sú oveľa nižšie ako vlani, vysvetľuje hovorca Slovenskej poľnohospodárskej a potravinárskej komory

Stanislav Nemeč.

Stanislav Nemeč, hovorca Slovenskej poľnohospodárskej a potravinárskej komory: "Aj západoeurópski producenti sa snažia znížiť svoje straty z novej situácie tým, že realizujú tovar aspoň za nižšie ceny, ktoré nedosahujú ani úroveň ich výrobných nákladov."

Erik Potocký: "Dumping je teda v podstate predaj tovaru alebo v tomto prípade poľnohospodárskych plodín za cenu, ktorá nedosahuje výrobné náklady. V rámci Európskej únie je tiež v rôznych krajinách rôzna podpora poľnohospodárov a cez dotácie sa umelo znižujú výrobné náklady, hovorí ekonóm Ľuboš Pavelka z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Ďalším problémom sú podľa neho dotácie na ničenie prebytkov."

Ľuboš Pavelka, ekonóm z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**: "Napríklad jablká alebo hrušky z nadúrody západoeurópskych pestovateľov sú úmyselne ničené a toto ničenie je súčasťou dotačnej politiky Európskej únie len preto, aby boli udržané ceny na požadovanej úrovni."

Erik Potocký: "Minister pôdohospodárstva Ľubomír Jahnátek sa začiatkom septembra na rokovaní v Bruseli snažil presadiť, aby v prípade preukázaných dovozov za dumpingové ceny mohli krajiny dočasne svoje trhy uzavrieť. Rezort pôdohospodárstva nám zatiaľ na konkrétne otázky ohľadom možného výskytu dumpingu a jeho riešenia neodpovedal. Minister Ľubomír Jahnátek však po včerajšom stretnutí ministrov V4-ky potvrdil, že v Európe vznikala cenová nestabilita z prebytku produktov pôvodne určených na ruský trh."

Ľubomír Jahnátek, minister pôdohospodárstva: "Je veľmi dôležité, aby sa prijali účinné kroky také, aby výkupné ceny poľnohospodárskych produktov sa nedostali pod výrobné náklady."

Erik Potocký: "Podľa Ľubomíra Jahnátka tiež v tejto súvislosti hrozí vyšší výskyt nekvalitných či zdravotne nebezpečných potravín."

[Späť na obsah](#)

21. Cez Viamo zaplatíte už aj za tovar a služby. Pre Windows Phone už čoskoro

[Téma: Ekonomická univerzita; fony.sk; 08/10/2014; fony.sk; Lenka Ivančíková]

Približne rok po uvedení služby Viamo môžu klienti prostredníctvom tejto aplikácie platiť aj za tovary a služby. Stačí si spustiť aktuálnu verziu aplikácie Tatra banka Viamo, vybrať si zo zoznamu obchodníkov a nadácií, prípadne nasnímať Viamo QR kód obchodníka a transakciu následne potvrdiť štvormiestnym PIN kódom.

"V súčasnosti využíva aplikáciu Tatra banka Viamo na vyrovnanie sa s priateľmi a známymi takmer 60 000 tisíc klientov, pričom mesačne pošlú takýmto spôsobom viac ako 500 000 eur. Priemerná posielaná suma je takmer 20 eur, pričom jej výška neustále rastie. Rozšírenie použitia na platby aj za tovary a služby zvyšuje využitie aplikácie napríklad pri donáške tovarov, keď nemáme pri sebe potrebnú hotovosť," vyjadrila sa Pamela Babuščáková, vedúca oddelenia rozvoja mobilných aplikácií a webov Tatra banky.

V úvodnej fáze je možné platiť za donášku jedla spoločnosti Ham.sk, za nákupy na www.zlavadna.sk, dobiť si kredit na ISIC kartu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, prispievať na Nadáciu Tatra banky, UNICEF, Kvapku nádeje, Nadáciu Pontis, Magna Deti v núdzi, Plamienok, Ligu proti rakovine, Úniu nevidiacich a slabozrakých Slovenska a ďalšie. Zoznam obchodníkov a organizácií sa bude ďalej postupne rozširovať.

Aplikácia Tatra banka Viamo je dostupná v aplikačných obchodoch pre operačné systémy iOS a Android. V priebehu jesene bude dostupná aj verzia pre operačný systém Windows Phone. Na realizáciu platieb ju môžu využívať klienti s bežným účtom v Tatra banke, prijímať platby môžu klienti s bežným účtom v ktorejkoľvek slovenskej banke používajúci slovenské telefónne číslo.

Android a iOS TIP: Viamo - posielajte peniaze cez mobilPotrebujete sa vyrovnať s priateľom, ktorý za vás zaplatil účet alebo chce niekto z rodiny platiť kartou, na ktorej aktuálne nemá dostatok finančných prostriedkov? Všetko môže jednoducho vyriešiť nová aplikácia.

Aktuálny denný a transakčný limit pre Viamo platbu v Tatra banke je 150 eur, od 15. 10. 2014 banka zvyšuje tento limit na 200 eur.

Zdroj - tlačová správa

[Späť na obsah](#)

22. Viamo spustilo platby za tovary a služby

[Téma: Ekonomická univerzita; zive.sk; 08/10/2014; Mobilmania; Peter Steigauf]

So službou Viamo už môžete platiť napríklad za donáškové služby či príspevky na nadácie.

Platobný systém Viamo je možné využiť aj v prípade, že chcete zaplatiť za jedlo či zrealizovať príspevok pre neziskovku. Novinky oznámila v tlačovej správe Tatra banka, ktorá je súčasťou slovenského Viama umožňujúceho poselať peniaze cez smartfón.

Aplikácia je k dispozícii aj pre klientov Zuno a VÚB. Dostupnosť novej služby pre tieto banky aktuálne overujeme. Viamo je zatiaľ sprístupnené v prípade zariadení so systémom iOS len pre Tatra banku a VÚB, pre klientov Zuno má prísť aplikácia čoskoro. Pre Android majú aplikáciu všetky tri zapojené banky.

Keď platíte za tovary či služby, musíte si otvoriť Viamo aplikáciu a vybrať si zo zoznamu obchodníkov či nadácií, prípadne nasnímať QR kód obchodníka. Transakciu následne stačí potvrdiť štvormiestnym PIN kódom.

V úvodnej fáze je možné platiť za donášku jedla Ham.sk, za nákupy na Zľavadžna.sk, dobiť si kredit na ISIC kartu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, prispievať na Nadácia Tatra banky, UNICEF, Kvapka nádeje, Nadácia Pontis, Magna Deti v núdzi, Plamienok, Liga proti rakovine, Únia nevidiacich a slabozrakých Slovenska a ďalšie.

Aj pre Windows Phone

"Zoznam obchodníkov a organizácií sa bude ďalej postupne rozširovať," informuje Tatra banka. V priebehu jesene banka sľubuje aj dostupnosť verzie pre operačný systém Windows Phone.

Nadalej platí, že prijímať platby cez Viamo môžu klienti s bežným účtom v ktorejkoľvek slovenskej banke používajúci slovenské telefónne číslo. Aktuálny denný a transakčný limit pre VIAMO platbu v Tatra banke je 150 eur, od 15. októbra banka zvyšuje tento strop na 200 eur.

[Späť na obsah](#)

23. Cez VIAMO zaplatíte už aj za tovary a služby

[Téma: Ekonomická univerzita; mojandroid.sk; 08/10/2014; MojAndroid.sk; Fero Chovaňák]

Približne rok po uvedení služby VIAMO môžu klienti prostredníctvom tejto aplikácie platiť aj za tovary a služby. Môžu tak spraviť prostredníctvom aktuálnej verzie aplikácie Tatra banka VIAMO, kde si vyberú zo zoznamu obchodníkov a nadácií, prípadne nasnímajú VIAMO QR kód obchodníka. Transakciu následne stačí potvrdiť štvormiestnym PIN kódom.

"V súčasnosti využíva aplikáciu Tatra banka VIAMO na vyrovnanie sa s priateľmi a známymi takmer 60 000 tisíc klientov, pričom mesačne pošlú takýmto spôsobom viac ako 500 000 eur. Priemerná posielaná suma je takmer 20 eur, pričom jej výška neustále rastie. Rozšírenie použitia na platby aj za tovary a služby zvyšuje využitie aplikácie napríklad pri donáške tovarov, keď nemáme pri sebe potrebnú hotovosť," vyjadrila sa Pamela Babuščáková, vedúca oddelenia rozvoja mobilných aplikácií a webov Tatra banky. Až 89 % z opýtaných používateľov služby VIAMO sa v poslednom prieskume vyjadrilo, že by mali záujem používať VIAMO aj na platby za tovary a služby.

Výhodou pre platiacich zákazníkov a používateľov VIAMO je, že pri nákupe klienti nepotrebujú mať pri sebe platobnú kartu ani sa prihlasovať do internet bankingu a používať dodatočné zariadenia pre autorizáciu platby. Iným príkladom môže byť platba pri dodaní tovaru prostredníctvom donáškovej služby alebo kuriéra, pri ktorej nie je potrebné mať pri sebe hotovosť, stačí zaplatiť jednoducho cez aplikáciu Tatra banka VIAMO, vybrať si obchodníka alebo oskenovať VIAMO QR kód, ktorý je na stránkach obchodníka

Nová funkcia prináša výhody aj pre obchodníkov. Tí majú okamžitý prehľad o prijatých platbách a informácia o zaplatení v čase prevzatia tovaru, možnosť bezhotovostnej platby a oslovenia atraktívnej skupiny používateľov, ktorá preferuje na objednávanie služieb prednostne svoj mobilný telefón, či eliminácia práce s hotovosťou. Pre nadácie sa zjednoduší venovanie prostriedkov zo strany darcu, ktorý môže na dobrú vec prispieť priamo z prostredia mobilného telefónu.

V úvodnej fáze je možné platiť za donášku jedla spoločnosti Ham.sk, za nákupy na www.zlavadna.sk, dobiť si kredit na ISIC kartu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, prispievať na Nadácia Tatra banky, UNICEF, Kvapka nádeje, Nadácia Pontis, Magna Deti v núdzi, Plamienok, Liga proti rakovine, Únia nevidiacich a slabozrakých Slovenska a ďalšie. Zoznam obchodníkov a organizácií sa bude ďalej postupne rozširovať.

Tatra banka VIAMO

Veľkosť 4,9M
Verzia 1.2.1
Cena Zadarmo

Späť na MojAndroid.sk

[Späť na obsah](#)

24. Viamom sa dá už aj nakupovať, na troch miestach

[Téma: Ekonomická univerzita; dsl.sk; 08/10/2014; DSL.sk; DSL.sk]

Slovenská služba Viamo pre jednoduché posielanie peňazí smartfónom pridala možnosť pomocou aplikácie aj jednoducho platiť za tovar a služby, zatiaľ je ale podporované platenie len u pár spoločností.

Funkčnosť bola dnes sprístupnená v aplikácii Tatra banky pre Android, nová verzia pre iOS zatiaľ nie je dostupná. Ďalšia spolupracujúca banka VÚB novú verziu aplikácie zatiaľ nesprístupnila, Zuno vydala v utorok novú verziu ale o podpore novej funkčnosti zatiaľ neinformuje a nie je jasné, či je prítomná.

Služba a aplikácia Viamo umožňuje jednoduché bezhotovostné platenie, pričom doteraz umožňovala jednoduché platby len medzi užívateľmi navzájom.

Konkrétne registrovanému užívateľovi, ktorý má bankový účet v jednej z troch zapojených bánk a má aktívny internet banking, umožňuje poslať pomocou mobilnej smartfón aplikácie peniaze majiteľovi ľubovoľného slovenského mobilného čísla jednoducho zadáním iba tohto telefónneho čísla, uvedením sumy a potvrdením platby svojím štvorciferným PIN-om.

Príjemca platby nemusí byť pred platbou registrovaný v službe, nemusí mať smartfón a môže mať účet v ľubovoľnej slovenskej banke. O prijatí platby je informovaný SMS a ak má už účet v službe Viamo, prostriedky sú mu priamo prevedené. Ak účet v službe ešte nemá, do týždňa od zaslania peňazí si môže buď vytvoriť plnohodnotný účet v službe alebo na webe služby nechať odoslať prostriedky na svoj bankový účet po overení svojho mobilného čísla overovacím kódom.

Platenie za služby cez Viamo (screenshot: Tatra banka)

Nová pridaná funkčnosť umožňuje cez Viamo platiť firmám. Na rozdiel od platby na telefónne číslo sa platba firmám realizuje buď načítaním QR kódu obchodníka alebo jeho výberom zo zoznamu v aplikácii.

Platiť je ale so spustením možné len u troch predajcov, v jednej službe donášky jedla, v jednej zľavovej službe a pri dobíjaní kreditu na ISIC kartu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Okrem toho je možné funkčnosť využiť na prispievanie viacerým nadáciám a neziskovým organizáciám.

Tatra banka limituje jednotlivé platby aj celkové platby za deň vo Viame v súčasnosti na 150 eur, od 15. októbra to bude 200 eur ako u dvoch zvyšných bánk. Podľa dnešného oznámenia Tatra banky aplikáciu využíva takmer 60 tisíc jej klientov, ktorí mesačne odosielajú viac ako 500 tisíc eur.

[Späť na obsah](#)

25. Cez VIAMO je už možné platiť aj obchodníkom a organizáciám

[Téma: Ekonomická univerzita; techbox.sk; 08/10/2014; techbox.sk; Redakcia]

Pred vyše rokom spustila Tatra banka a VIAMO novú službu, vďaka ktorej mohli používatelia posilať peniaze medzi sebou bez zbytočných komplikácií. Po pomerne dlhom čase je VIAMO dostupné už aj pre obchodníkov a organizácie. Stačí si spustiť aktuálnu verziu appky Tatra banka VIAMO (Android, iOS, Windows Phone v priebehu jesene) a vybrať si zo zoznamu obchodníkov a nadácií, prípadne nasnímať VIAMO QR kód obchodníka. Transakciu následne stačí potvrdiť štvormiestnym PIN kódom, pričom od 15.10.2014 Tatra banka zvyšuje denný limit platieb zo 150 E na 200 E denne.

Pozrite si: Je tu VIAMO! Apka, vďaka ktorej môžete posilať peniaze na telefónne čísla "V súčasnosti využíva aplikáciu Tatra banka VIAMO na vyrovnanie sa s priateľmi a známymi takmer 60 000 tisíc klientov, pričom mesačne pošlú takýmto spôsobom viac ako 500 000 E. Priemerná posiadaná suma je takmer 20 E, pričom jej výška neustále rastie. Rozšírenie použitia na platby aj za tovary a služby zvyšuje využitie aplikácie napríklad pri donáške tovarov, keď nemáme pri sebe potrebnú hotovosť," vyjadrila sa Pamela Babuščáková, vedúca oddelenia rozvoja mobilných aplikácií a webov Tatra banky.

Výhody pre používateľov:

- pri nákupe v e-shope používateľia nepotrebujú mať pri sebe platobnú kartu ani sa prihlasovať do internet bankingu a používať dodatočné zariadenia pre autorizáciu platby

- pri dodaní tovaru prostredníctvom donáškovej služby alebo kuriéra nie je potrebné mať pri sebe hotovosť, stačí zaplatiť jednoducho cez appku Tatra banka VIAMO (Android, iOS), vybrať si obchodníka alebo oskenovať VIAMO QR kód, ktorý je na stránkach obchodníka

Výhody pre obchodníkov:

- okamžitý prehľad o prijatých platbách a informácia o zaplatení v čase prevzatia tovaru

- možnosť bezhotovostnej platby a oslovenia atraktívnej skupiny používateľov, ktorá preferuje na objednávanie služieb prednostne svoj mobilný telefón

- eliminácia práce s hotovosťou

V úvodnej fáze je možné platiť za donášku jedla spoločnosti Ham.sk, za nákupy na www.zlavadna.sk, dobiť si kredit na ISIC kartu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, prispievať na Nadácia Tatra banky, UNICEF, Kvapka nádeje, Nadácia Pontis, Magna Deti v núdzi, Plamienok, Liga proti rakovine, Únia nevidiacich a slabozrakých Slovenska a ďalšie. Zoznam obchodníkov a organizácií sa bude ďalej postupne rozširovať.

Foto: VIAMO, Tatra banka

[Späť na obsah](#)

26. Diskotéka je ťažký oriešok

[Téma: Ekonomická univerzita; Trend; 09/10/2014; 40/2014; s.: 40; Podnikanie; Peter Sagan]

Elysium v Dubnici nad Váhom skončilo „vďaka“ ružovým okuliarom zakladateľov

Peter Sagan

Koncom minulej dekády sa mladý pár z Dubnice nad Váhom rozhodoval, kam investovať peniaze. Nehnutelnosti sa im zdali vzhľadom na počiatočný kapitál náročné. Rovnako aj výstavba solárnej elektrárne, kde boli prísnejšie legislatívne obmedzenia. Nakoniec to vyhrala diskotéka.

Počty pustili

začiatku si mladý pár zmapoval diskotéky v okolí Dubnice nad Váhom. Sami uvažovali o tom, kam disko klub umiestniť - Trenčín, Púchov alebo Dubnica. Trenčín s dvomi silnými diskotékami - Steps a Cinema - bol trhovovo pokrytý. V Púchove nenašli podnikatelia vhodné miesto pre diskotéku - dostatočne veľké a prístupné priestory. Dubnica nad Váhom s vyše 22-tisíc obyvateľmi mala iba pár menších disko barov, navyše s nízkou úrovňou služieb. Opäť však narazili na problém vhodných priestorov, na výstavbu vlastnej budovy si netrúfli. Nakoniec si koncom roka 2010 prenajali menší priestor - okolo 250 štvorcových metrov na frekventovanom mieste v centre mesta, kde sa denne „premelú“ stovky ľudí, pretože naokolo sú samé obchody. Stavebné úpravy priestorov trvali štyri mesiace namiesto plánovaných dvoch. V apríli 2011 disko klub Elysium konečne otvorili. Počiatočná investícia sa vyšplhala na 40-tisíc eur, pričom si podnikatelia vzali aj 25-tisícový úver. Ceny na diskotéke nastavili na bežnej úrovni pre barové zariadenia. Na podávaných nápojoch mali približne dvestopercentnú ziskovú maržu. Rozbeh podniku príjemne prekvapil, ľudia z blízkeho okolia sa radi prišli zabaviť do štýlových priestorov, v Elysiu hrávali najlepší miestni dídžeji. Napriek tomu sa firme nedarilo počas celého prvého roku vymaniť sa z červených čísiel. Okrem zaťaženia splátkami úverov im do cesty prichádzali neočakávané náklady - disko bar začala vyhľadávať najmä -náštrročná kategória zákazníkov, ktorí v klube nemíňali veľké sumy, ale na druhej strane mali tendenciu rozbíjať poháre, nábytok či kradnúť popolníky. Takéto škody sa mesačne vyšplhali aj na tristo eur. Lepšiu cieľovku neprilákali ani rôzne akcie, napríklad welcome drinky. Napriek neradostnému pohľadu na výsledovku bolo Elysium lídrom na miestnom trhu. V Dubnici zostal po krachu konkurenčného Elementu a podpriemerne obsadeného Roofu už iba najväčší

No Stress. Ten býval z prevádzkových dôvodov často zavretý.

Dupnúť na pedál

Majitelia Elysia však stále videli príležitosť podnikat' ziskovo. Skúsili organizovať akcie nielen v piatky a soboty večer, ale aj počas sviatkov a prázdnin. Pomohlo to najmä v zime, keď dokonca oproti letným mesiacom poskočili tržby na dvojnásobok. V lete pribudli akcie pod holým nebom. Počas školského roka boli rôzne večierky a imatrikulácie. Aj to pomohlo klubu popasovať sa s aktuálnou stratou. Firma sa po splatení úveru pomaly dostávala do miernych čiernych čísiel, nakoniec však začiatkom roka 2013 podnikatelia disko bar zatvorili. Najmä preto, že si dlhodobo nedokázali predstaviť podnikat' v tomto odvetví. Problémom bola veľká snaha, investícia energie a času bez dobrých ekonomických výsledkov. Bar si získal reputáciu, že je pre mladších, najmä tínedžerov. To ale odrádzalo bonitnejšiu strednú generáciu, aby sa prišla na diskotéku zabaviť. Spolujemiteľka za chybu z dnešného pohľadu označuje, že nepovolila vstup iba plnoletým osobám. Nevhodná bola tiež veľkosť priestorov, pretože už pár stoviek baviacich sa ľudí znamenalo, že klub bol plný. Do konkurenčného No Stressu sa naraz zmestilo až osemsto ľudí. Priemerné tržby prinášali čistý zisk mesačne okolo dvetisíc eur, čo nestačilo ani na pokrytie splátky úveru s úrokmi. Akcie pod holým nebom mesačne priniesli „k dobru“ aj päťtisíc eur, ale v konečnom zúčovaní za rok to pomohlo iba sa priblížiť k nulovému výsledku hospodárenia. Diskotéka vyzerala ako jednoduchý biznis, ale vskutku je veľmi vrtkavý. V prípade Elysia to tak bolo a neskúsenosť, možno až naivita, spolu s chybami viedli k tomu, že podnik skončil a uvoľnil na trhu miesto iným.

Autor je študent **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Druhé kolo súťaže študentských prác Failure Stories - Kde sa stala chyba? zorganizoval TREND v partnerskej spolupráci so slovenskými vysokými školami. Študentské projekty analyzovali podnikateľské zlyhania a vytiahli z nich poučenia. Hodnotila ich odborná porota zo škôl, odborných garantov a redakcie.

Tínedžerská reputácia odrádzala bonitnejšiu strednú generáciu, aby sa prišla zabaviť

[Späť na obsah](#)

27. Nemecká kancelárka si v Bratislave prevezme čestný titul

[Téma: Ekonomická univerzita; TV Bratislava, 18:00; 08/10/2014; Metro dnes]

Rastislav Iliev, moderátor: "Nemecká kancelárka Angela Merkelová pricestuje do Bratislavy. V pondelok 20. októbra si totiž na pôde Univerzity Komenského prevezme čestný titul doctor honoris causa. Spomedzi zahraničných politikov dostal na Slovensku tento titul napríklad aj vtedajší predseda Európskej komisie José Manuel Barroso, ktorý si ho prevzal od **Ekonomickej univerzity**."

[Späť na obsah](#)

28. Sberbank Slovensko rozširuje predstavenstvo o nového člena

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 09/10/2014; Sberbank]

Od októbra má predstavenstvo Sberbank Slovensko štyroch členov. Do vedenia banky prichádza Ľubomír Remšík, ktorý nastúpi na pozíciu člena predstavenstva zodpovedného za prevádzku a financie.

Ľubomír Remšík má 16 ročné profesionálne skúsenosti v bankovníctve, z toho 10 rokov pôsobil na vedúcich a manažérskych pozíciách v oblasti finančného manažmentu, prevádzky, obstarávania a treasury. Do Sberbank Slovensko prichádza zo spoločnosti Profi Credit Slovakia poskytujúcej úverové finančné služby, kde zodpovedal za financie.

"Bankovníctvo je založené na dôvere – tak vo vzťahu klienta a banky, ako aj vo vzťahoch vnútri banky. Mám veľkú dôveru v ľudí, ktorí vedú Sberbank Slovensko. Je pre mňa motiváciou, stať sa súčasťou tohto tímu profesionálov," zhodnotil Remšík.

Ľubomír Remšík prevezme zodpovednosť za oblasti prevádzky a financií, ktoré doteraz spadali pod generálneho riaditeľa a predsedu predstavenstva Rastislava Murgaša. "Nesmierne ma teší, že do predstavenstva Sberbank Slovensko nastupuje Ľubomír Remšík, ktorý bude zároveň prevádzkovým a finančným riaditeľom. Sme dynamická banka, ktorá má stabilné postavenie na našom trhu. Skúsenosti pána Remšíka budú jednoznačne prínosom pre náš ďalší rozvoj," povedal generálny riaditeľ a predseda predstavenstva Sberbank Slovensko Rastislav Murgaš.

Kto je Ľubomír Remšík (39)

V roku 1998 ukončil **Ekonomickú univerzitu v Bratislave** so zameraním na finančný manažment. Kariéru začal ešte počas štúdia v Tatra banke na Controllingu a neskôr i Treasury. Postupne získaval ďalšie skúsenosti na seniorských pozíciách kontroingu v ABN Amro bank a vo VÚB, kde sa zúčastnil reštrukturalizácie banky po jej privatizácii.

Od novembra 2006 bol členom predstavenstva a finančným riaditeľom v Istrobanke, kde bol aj pri jej neskoršom predaji a následnom procese zlúčenia s ČSOB (KBC Group). Od roku 2008 pokračoval paralelne v ČSOB Poistovni ako člen predstavenstva za neživotné poistenie a riaditeľ Produktového manažmentu a Operations. Od jesene 2012 pôsobil ako finančný riaditeľ Profi Credit Slovakia. Od októbra 2014 posilňuje tím Sberbank Slovensko na pozícii člena predstavenstva a prevádzkového a finančného riaditeľa.

Zdroj - Sberbank

[Späť na obsah](#)

29. "Našiel sa" študent s najlepšou diplomovou prácou. Predstavia ho na SIBAF-e

[Téma: Ekonomická univerzita; oPoistení.sk; 09/10/2014; oPoistení.sk; oPoistení.sk]

Tohtoročnou novinkou na 9. ročníku Fóra sprostredkovateľov poistenia SIBAF® 2014, ktorý sa bude konať 21. októbra v NH Gate One Hoteli v Bratislave, je vyhlásenie Najlepšej diplomovej práce v oblasti poisťovníctva.

Podľa Martina Sinčáka, člena Prezídia Slovenskej asociácie sprostredkovateľov v poisťovníctve, počas roka oslovovali vysoké školy z celého Slovenska – pedagógov a študentov na univerzitách.

Mladí majú záujem o poisťovníctvo

Cieľom je motivovať mladých ľudí a podporovať výnimočné výkony v oblasti vzdelávania. "Súťaž je určená pre absolventov riadneho/denného magisterského alebo inžinierskeho štúdia vysokých škôl, pričom jej výsledky sa dozvedia práve na konferencii SIBAF®," tvrdí Martin Sinčák. K vyhláseniu súťaže ich viedla jednak snaha o zvýšenie popularity odvetvia poisťovníctva medzi študentmi vysokých škôl a tiež záujem o zviditeľnenie nadpriemerných študentov vysokých škôl, ktorí sa zaoberajú problematikou poisťovníctva.

Dve kolá súťaže pre študentov

Tí študenti, ktorí písali diplomovú prácu o poisťovníctve, ju mohli prihlásiť do súťaže do konca júla. V tomto ročníku prešlo hodnotením celkovo 12 prác študentov. Dotýkajú sa rôznych oblastí poisťovníctva, vrátane životného i neživotného poistenia, práce sprostredkovateľov poistenia, poistnej matematiky i likvidácie poistných udalostí. Vyhodnotenie prác je dvojkolové. V prvom kole, koncom septembra, porota vybrala tri najlepšie diplomové práce, ktoré postúpili do finále. V týchto dňoch porota určuje poradie troch najlepších prác, ktoré získajú finančné odmeny, prípadne ďalšie ocenenia. Autor tej najlepšej dostane v deň konania SIBAF® Award 2014 prestížne ocenenie a 550 eur.

SIBAF® dáva šancu tým najlepším

Pri hodnotení diplomových prác sa porota zameriava najmä na úroveň spracovania diplomovej práce, aktuálnosť použitých zdrojov a dát, mieru prepojenia teoretických znalostí a praktických úloh, ako aj využiteľnosť záverov prác v praxi. Zaujímavosťou je, že víťaz prechádzajúceho ročníka Najlepšej diplomovej práce – bývalý študent **Ekonomickej univerzity**, bude mať vlastnú prezentáciu aj v hlavnom programe odbornej konferencie SIBAF® na tému Sprostredkovanie poistenia a jeho transparentnosť.

oPoistení.sk - mediálny partner konferencie SIBAF®

[Späť na obsah](#)

30. Chcete 100 000 percent za rok ako Leonardo DiCaprio?

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 11/10/2014; 234/2014; s.: 6; Ekonomika; MIROSLAV KMEŤKO]

Tzv. penny akcie, s ktorými obchodoval aj Leonardo DiCaprio vo filme Vlk z Wall Street, ponúkajú možnosť dosiahnuť závratné zhodnotenia. Tým, že ceny akcií sa pohybujú v centoch, už aj mierne zvýšenie ceny zaručí vysoké percentuálne zhodnotenie. Napríklad cena akcie Appalachian Mountain Brewery za 52 týždňov výrazne stúpla, ale pri veľmi nízkych objemoch akcií. Počas roka dosiahlo

zhodnotenie aj 148 000 percent.

MIROSLAV KMEŤKO **Ekonomická univerzita v Bratislave**

[Späť na obsah](#)

31. Sťahovala sa, išla do lepšieho

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 13/10/2014; 235/2014; s.: 6; Bratislava; ago]

Niekedy stačí, keď sa študent ozve. Staré izby má stále aj **Ekonomická univerzita**.

BRATISLAVA. Do Bratislavy sa sťahuje na päť rokov z Oravy. Študentku **Ekonomickej univerzity** privítali dosť odpudivo. Ubytovali ju v domove v Horskom parku na Hroboňovej, ktorý je ešte v pôvodnom stave. Na stenách a podlahe či na umývadlách bola zájdená špina. V izbe bola osekaná kamenná parapetná doska, na starej skrinke viseli dvierka, vstupné dvere boli špinavé, oproti v kuchynke bol zasa poškodený plynový sporák. Pomohlo, že športuje. Študentka sa s tým nezmierila a napísala odvolanie. Spolu s tým, že aktívne športuje, jej pomohlo. Presťahovali ju do študentského domova Ekonóm, ktorý podľa nej patrí medzi najlepšie a chodia tam aj zahraniční študenti. Vie, že internáty sa pomaly prerábajú, ale podľa nej nie je problém v tom, že sú staré, ale v tom, že sú špinavé.

Veľká časť je pôvodná

Internáty postupne rekonštruje aj **Ekonomická univerzita** – aktuálne jeden z blokov študentského domova Horský park - Prokopa Veľkého, ktorý študenti využívajú od polovice štyridsiatych rokov minulého storočia. Obnovili a sprevádzkovali doteraz tri zo siedmich blokov, vraví Romana Baroňová z univerzity. Celkovo má **Ekonomická univerzita v Bratislave** sedem študentských domov s približne 2800 miestami. Okrem postupne rekonštruovaného domova na Ulici Prokopa Veľkého je obnovený aj ŠD Ekonóm a internát na Starohájskej ulici, ktoré ponúkajú vyše 600 miest. (ago)

[Späť na obsah](#)

32. Internáty v Bratislave pomaly obnovujú

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 12/10/2014; Andrea Púčíková]

Život študentov, to sú stále aj plesne a zvieratka. Školy sa však už internátmi aj chvália. Niektoré školy už zrekonštruovali viac ako polovicu ubytovní pre študentov v Bratislave.

BRATISLAVA. Izby s novou podlahou, nábytkom i kúpeľňou, alebo aj zničený sporák a plesne v kúpeľni. Vysokoškolákov, ktorí v uplynulých týždňoch nastúpili na bratislavské internáty, aj tento rok čakali rôzne prekvapenia.

Viaceré univerzity rekonštruujú, no stále je internátny život skôr testom študentskej trpezlivosti.

Aj preto tento rok v Bratislave nastal boom súkromných internátov napríklad v Inchebe, ktoré síce pýtajú viac, ale ponúkajú nové priestory a väčšie pohodlie už od 175 eur za mesiac. V školských internátoch študenti platia okolo päťdesiat eur.

Obnovené aj zatečené

Asi najvýraznejšie internáty obnovuje Slovenská technická univerzita. Túto jeseň majú napríklad obnovené izby v Študentskom domove Jura Hronca, známom ako Bernolák. Zrekonštruovali asi štvrtinu, čiže asi 120 izieb. Majú nové rozvody, sú vymaľované a zariadené novým nábytkom. Už skôr budovu zateplili, vymenili okná a výťahy či obnovili jedáleň.

Poplatok zostal – 75 eur na lôžko. "Izby sme robili v priebehu roka, bolo tu dosť hlučno, dosť prašnosti," vysvetlil František Hulík, riaditeľ internátov, že chceli študentov odškodniť. Opravené izby ponúkli tým, ktorí v nich bývali predtým. Časť je pre doktorandov a časť pre cudzincov.

Obnova na Bernoláku stála 440-tisíc eur bez DPH, za úplnú rekonštrukciu jedného bloku na Mladosti dajú zasa 2,5 milióna eur. Dotácia od štátu bola pol milióna.

Študentka Petra Petříková bývala v starej izbe, teraz je v novej. V starých bolo cítiť pach starého dreva, spomína. Niektorí mali také kúpeľne, že sa tam báli vojsť bosí. "Z vizuálneho hľadiska má táto nová izba sto bodov."

Iní študenti zo starých izieb na Bernoláku zasa hovoria, že majú problémy so škodcami či plesňami. Tiež im zateká, to však už vedenie rieši. "Kúpelne, okná a obvodové steny často zatekajú a plesnivujú, čo je nutné striekať. Z chémie potom opadáva farba zo stien, čo sa rieši znovu natretím steny, čo nemá zmysel, keďže príde znova dážď a stena znova zaplesnivie," opisuje študent.

Hovorkyňa univerzity Andrea Settey Hajdúchová hovorí, že študenti môžu problémy hlásiť.

Manželia v internáte

Internáty obnovuje aj Univerzita Komenského. Vo vysokoškolskom mestečku Ľudovíta Štúra – Mlyny za desať rokov zrekonštruovali približne 60 percent izieb, hovorí riaditeľ Róbert Gula. Do konca roka by mali obnoviť už všetky manželské internáty.

Všetko platia bez príspevkov z vonka, podľa Gulu si na to vysokoškolské mesto UK zarába vlastnou podnikateľskou činnosťou.

Čiastočnou obnovou prešiel aj internát Družba a má pokračovať. Internáty Družba a Mlyny majú asi 8800 miest.

Sťažovala sa, išla do lepšieho

Niekedy stačí, keď sa študent ozve. Staré izby má stále aj **Ekonomická univerzita**.

BRATISLAVA. Do Bratislavy sa sťahuje na päť rokov z Oravy. Študentku **Ekonomickej univerzity** privítali dosť odporivo.

Ubytovali ju v domove v Horskom parku na Hroboňovej, ktorý je ešte v pôvodnom stave.

Na stenách a podlahe či na umývadlách bola zájdená špina. V izbe bola osekaná kamenná parapetná doska, na starej skrinke viseli dverka, vstupné dvere boli špinavé, oproti v kuchynke bol zasa poškodený plynový sporák.

Pomohlo, že športuje

Študentka sa s tým nezmierila a napísala odvolanie. Spolu s tým, že aktívne športuje, jej pomohlo.

Prestťahovali ju do študentského domova Ekonóm, ktorý podľa nej patrí medzi najlepšie a chodia tam aj zahraniční študenti.

Vie, že internáty sa pomaly prerábajú, ale podľa nej nie je problém v tom, že sú staré, ale v tom, že sú špinavé.

Veľká časť je pôvodná

Internáty postupne rekonštruuje aj **Ekonomická univerzita** – aktuálne jeden z blokov študentského domova Horský park - Prokopa Veľkého, ktorý študenti využívajú od polovice štyridsiatych rokov minulého storočia. Obnovili a sprevádzkovali doteraz tri zo siedmich blokov, vraví Romana Baroňová z univerzity.

Celkovo má **Ekonomická univerzita v Bratislave** sedem študentských domov s približne 2800 miestami.

Okrem postupne rekonštruovaného domova na Ulici Prokopa Veľkého je obnovený aj ŠD Ekonóm a internát na Starohájskej ulici, ktoré ponúkajú vyše 600 miest.

Andrea Púčiková

Internáty

V Bratislave

- UK ponúka v študentskom mestečku Mlyny a v internátoch Družba a Lafranconi takmer 9000 miest;
- STU má v 6 bratislavských internátoch kapacitu asi 4900 študentských lôžok;
- **Ekonomická univerzita** ponúka okolo 2800 miest vo viacerých internátoch.

nedeľa 12. 10. 2014 20:00 | Andrea Púčiková

[Späť na obsah](#)

33. Smer: Procházka klame, alebo nevie, čo robí Hrnčiar

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 10/10/2014; TASR]

Kandidát na primátora mesta Martin a prvý podpredseda strany Sieť Andrej Hrnčiar požiadal stranu Smer-SD o podporu v komunálnych voľbách a vyhlásením, ktoré podpísal, ju aj prijal, vyhlasuje Smer-SD.

V Martine ohlásil 10. septembra 2014 kandidatúru na post primátora mesta Andrej Hrnčiar (vpravo). Na jeho podporu ho prišiel povzbudiť predseda strany Sieť Radoslav Procházka (uprostred) a poslanec ŽSK Imrich Žigo (vľavo). Foto: FOTO TASR/Pavol Ďurčo

Bratislava 10. októbra (TASR) - Kandidát na primátora mesta Martin a prvý podpredseda strany Sieť Andrej Hrnčiar požiadal stranu Smer-SD o podporu v komunálnych voľbách a vyhlásením, ktoré podpísal, ju aj prijal. Ak šéf Siete Radoslav Procházka tvrdí, že o tom nič nevie, buď klame, alebo nemá ani základný prehľad o konaní svojich kandidátov. Uviedol to Smer-SD vo svojom stanovisku, ktorým reaguje na štvrtkovú (9.10.) tlačovú konferenciu Siete.

"Je to poľutovaniahodné, no nebolo by to prvýkrát za krátky čas existencie strany Sieť, keď jej predstavitelia nemajú vyjasnené základné otázky svojho politického pôsobenia," doplnil tlačový odbor strany Smer-SD. Sociálni demokrati Hrnčiarovi odkazujú, že ak nemá záujem o ich podporu, mal by to veľmi jasne a verejne deklarovať.

Na archívnej snímke vedenie strany Sieť - predseda Radoslav Procházka (tretí zľava). Prvým podpredsedom strany Sieť sa stal primátor Martina Andrej Hrnčiar (druhý sprava). Podpredsedami strany boli zvolení poslanec Národnej rady SR Miroslav Beblavý (vpravo), prodekanka Fakulty medzinárodných vzťahov **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Katarína Cséfalvayová (v strede), primátorka Prievidze Katarína Macháčková (druhá zľava) a Eduard Adamčík (prvý zľava). Foto: TASR/Pavol Ďurčo

Predstavitelia Siete na tlačovej konferencii vyhlásili, že Smer-SD treba vymeniť, lebo prekračuje všetky hranice. Ako príklad uviedli vyhlásenia premiéra Roberta Fica (Smer-SD), z ktorých vyplýva, že Smer-SD mieni pomáhať len mestám a obciam pod vedením jej straníkov. Podľa Siete ide o vydieranie ľudí. V novembrových komunálnych voľbách je podľa Siete príležitosť Smer-SD vymeniť. Procházka strana chce pre to urobiť maximum. Bude sa usilovať aj o to, aby po parlamentných voľbách 2016 zostavovala vládu.

Na otázky ohľadom podpory od Smeru-SD pre kandidátov na primátorov Siete Andreja Hrnčiara (Martin) a Kataríny Macháčkovej (Prievidza) povedal, že o tom nevie, a že obaja kandidujú výlučne za Sieť. Hrnčiar a Macháčková slová svojho predsedu potvrdili.

Hrnčiar reaguje

Hrnčiar dnes pre TASR povedal, že podpísal vyhlásenie, že ak Smer-SD bude odporúčať svojim voličom, aby volili jeho, toto odporúčanie neodmietne a prijme ho. "Žiadne odporúčanie som nikde ešte nepočul, ani nevidel," doplnil s tým, že na všetkých propagačných materiáloch má uvedenú len stranu Sieť.

Zopakoval, že pre mesto je najdôležitejšie vyriešiť problematiku zmenku. Ak sa tak nestane, môže sa Martin dostať do nútej správy. "A v prípade nútej správy to pociťia všetci obyvatelia bez ohľadu na to, koho volia," zdôraznil Hrnčiar. Dodal, že riešenie zmenky je na dobrej ceste.

[Späť na obsah](#)

34. R. Procházka: Budeme si pýtať príležitosť zostaviť vládu SR

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 12/10/2014; TASR]

Procházka označil Sieť za dobrú partiu ľudí, pričom jadro tvorí mladý hodnotový tím.

Vedenie strany Sieť - predseda Radoslav Procházka (tretí zľava). Prvým podpredsedom strany Sieť sa stal primátor Martina Andrej Hrnčiar (druhý sprava). Podpredsedami strany boli zvolení poslanec Národnej rady SR Miroslav Beblavý (vpravo), prodekanka Fakulty medzinárodných vzťahov **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Katarína Cséfalvayová (v strede), primátorka Prievidze Katarína Macháčková (druhá zľava) a Eduard Adamčík (prvý zľava). Foto: TASR/Pavol Ďurčo

Bratislava 12. októbra (TASR) - Politická strana Siet' si bude v parlamentných voľbách v roku 2016 pýtať od voličov príležitosť zostaviť vládu SR. V dnešnej diskusnej relácii televízie TA3 V politike to vyhlásil líder Siete Radoslav Procházka.

"Našou ambíciou nie je preliezť do NR SR, našou ambíciou je vrátiť do verejného priestoru poriadok, a to sa z opozície robí ťažko. Radi by sme dostali príležitosť na to, čo treba v štáte urobiť. My vieme ako. Budeme potrebovať čo najsilnejšie poverenie," odkázal. Politik opätovne deklaroval, že chce pravicu spájať. "Dvíhame vlajku odporu voči Smeru-SD," povedal.

Procházka označil Siet' za dobrú partiu ľudí, pričom jadro tvorí mladý hodnotový tím. "Jedna z našich priorít je bezdlhové hospodárenie, postupný prechod na vyrovnaný rozpočet. Našou ambíciou je jednoduchý prehľadný štát, kde ľudia vedia, kam idú peniaze," vysvetlil.

Na margo kauzy financovania svojej prezidentskej kampane Procházka povedal, že v tejto veci urobil všetko, čo mal. "Rok odpovedám na všetko. Moja sila je v tom, že viem, ako to bolo. Nič zlé som neurobil, poznám svoju motiváciu, a tá je najlepšia, ako môže byť," uistil.

Práve stranu Siet' vidí za miernym poklesom preferencií OĽaNO šéf hnutia Igor Matovič. "Oni zobrali nejaké percentá všetkým pravicovým stranám," povedal. Na margo kauzy nahrávky Radoslava Procházkzu uviedol, že ak nepríde spravodlivý trest, nebude to jeho problém. "Ja viem, aká bola pravda," deklaroval.

K politike svojej strany sa v relácii vyjadril aj líder SaS Richard Sulík. "Strana prešla rôznymi turbulenciami, ale to je už minulosť. SaS je teraz stabilizovaná a slušne zabehnutá strana. Na preferenciách musíme popracovať, staviame tím, prídu aj noví ľudia zvonku," avizoval.

Sulík zároveň zopakoval, že nie je isté, že bude v roku 2017 opätovne kandidovať na post predsedu. "Bude to závisieť od viacerých faktorov, ale je to ešte ďaleko," podotkol.

Líder mimoparlamentnej SMK József Berényi by bol spokojný, ak by jeho strana obhájila v komunálnych voľbách posty pred štyroch rokov. "Väčšinou ideme samostatne, najviac koalícií máme s Mostom-Híd. Netajíme ambíciu dosiahnuť výraznejšiu dvojjazyčnosť na južnom Slovensku, aj preto chceme, aby tam vyhrali občania maďarskej národnosti," povedal.

Berényi zároveň deklaroval, že SMK neohrozuje územnú celistvosť Slovenska. "My len bojujeme za zachovanie etnickej identity," vysvetlil s tým, že počet etnických Maďarov na Slovensku za posledných 20 rokov výrazne poklesol.

[Späť na obsah](#)

35. Diskotéka je ťažký oriešok

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 11/10/2014; eTRENDA; Peter Sagan]

Koncom minulej dekády sa mladý pár z Dubnice nad Váhom rozhodoval, kam investovať peniaze. Nehnuteľnosti sa im zdali vzhľadom na počiatočný kapitál náročné. Rovnako aj výstavba solárnej elektrárne, kde boli prísnejšie legislatívne obmedzenia. Nakoniec to vyhrala diskotéka.

Zdroj - Ivan Fleischer

Počty pustili

Na začiatku si mladý pár zmapoval diskotéky v okolí Dubnice nad Váhom. Sami uvažovali o tom, kam disko klub umiestniť – Trenčín, Púchov alebo Dubnica. Trenčín s dvomi silnými diskotékami – Steps a Cinema – bol trhovo pokrytý. V Púchove nenašli podnikatelia vhodné miesto pre diskotéku – dostatočne veľké a prístupné priestory.

Dubnica nad Váhom s vyše 22-tisíc obyvateľmi mala iba pár menších disko barov, navyše s nízkou úrovňou služieb. Opäť však narazili na problém vhodných priestorov, na výstavbu vlastnej budovy si netrúfli. Nakoniec si koncom roka 2010 prenajali menší priestor – okolo 250 štvorcových metrov na frekventovanom mieste v centre mesta, kde sa denne "premelú" stovky ľudí, pretože naokolo sú samé obchody. Stavebné úpravy priestorov trvali štyri mesiace namiesto plánovaných dvoch. V apríli 2011 disko klub Elysium konečne otvorili. Počiatočná investícia sa vyšplhala na 40-tisíc eur, pričom si podnikatelia vzali aj 25-tisícový úver. Ceny na diskotéke nastavili na bežnej úrovni pre barové zariadenia. Na podávaných nápojoch mali približne dvestopercentnú ziskovú maržu.

Kde sa stala chyba

Článok pripravený podľa súťažnej práce ocenenej 3. miestom v 2. kole študentskej súťaže Failure Stories.

Rozbeh podniku príjemne prekvapil, ľudia z blízkeho okolia sa radi prišli zabaviť do štýlových priestorov, v Elysiu hrávali najlepší miestni dídžeji. Napriek tomu sa firme nedarilo počas celého prvého roku vymaniť sa z červených čísiel. Okrem zaťaženia splátkami úverov im do cesty prichádzali neočakávané náklady – disko bar začala vyhľadávať najmä -náštročná kategória zákazníkov, ktorí v klube nemiňali veľké sumy, ale na druhej strane mali tendenciu rozbíjať poháre, nábytok či kradnúť popolníky. Takéto škody sa mesačne vyšplhali aj na tristo eur. Lepšiu cieľovku neprilákali ani rôzne akcie, napríklad welcome drinky. Napriek neradostnému pohľadu na výsledovku bolo Elysium lídrom na miestnom trhu. V Dubnici zostal po krachu konkurenčného Elementsu a podpriemerne obsadeného Roofu už iba najväčší No Stress. Ten býval z prevádzkových dôvodov často zavretý.

Dupnúť na pedál

Majitelia Elysia však stále videli príležitosť podnikat' ziskovo. Skúsili organizovať akcie nielen v piatky a soboty večer, ale aj počas sviatkov a prázdnin. Pomohlo to najmä v zime, keď dokonca oproti letným mesiacom poskočili tržby na dvojnásobok. V lete pribudli akcie pod holým nebom. Počas školského roka boli rôzne večierky a imatrikulácie. Aj to pomohlo klubu popasovať sa s aktuálnou stratou. Firma sa po splatení úveru pomaly dostávala do miernych čiernych čísiel, nakoniec však začiatkom roka 2013 podnikatelia disko bar zatvorili.

Najmä preto, že si dlhodobo nedokázali predstaviť podnikat' v tomto odvetví. Problémom bola veľká snaha, investícia energie a času bez dobrých ekonomických výsledkov. Bar si získal reputáciu, že je pre mladších, najmä tínedžerov. To ale odrádzalo bonitnejšiu strednú generáciu, aby sa prišla na diskotéku zabaviť. Spolumajiteľka za chybu z dnešného pohľadu označuje, že nepovolila vstup iba plnoletým osobám. Nevhodná bola tiež veľkosť priestorov, pretože už pár stoviek baviacich sa ľudí znamenalo, že klub bol plný. Do konkurenčného No Stressu sa naraz zmestilo až osemsto ľudí. Priemerné tržby prinášali čistý zisk mesačne okolo dvetisíc eur, čo nestačilo ani na pokrytie splátky úveru s úrokmi. Akcie pod holým nebom mesačne priniesli "k dobru" aj päťtisíc eur, ale v konečnom zúčtovaní za rok to pomohlo iba sa priblížiť k nulovému výsledku hospodárenia.

Diskotéka vyzerá ako jednoduchý biznis, ale vskutku je veľmi vrtkavý. V prípade Elysia to tak bolo a neskúsenosť, možno až naivita, spolu s chybami viedli k tomu, že podnik skončil a uvoľnil na trhu miesto iným.

Autor je študent **Ekonomickej univerzity v Bratislave**.

Druhé kolo súťaže študentských prác Failure Stories – Kde sa stala chyba? zorganizoval TREND v partnerskej spolupráci so slovenskými vysokými školami. Študentské projekty analyzovali podnikateľské zlyhania a vytiahli z nich poučenia. Hodnotila ich odborná porota zo škôl, odborných garantov a redakcie.

[Späť na obsah](#)

36. Ako sa darí akciám Vlka z Wall Street? (grafy týždňa)

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 10/10/2014; Marianna Onuferová, Veronika Folentová]

Čo zaujalo analytikov či obchodníkov posledný týždeň? Prinášame vám grafy, ktoré navrhli, aj s ich komentárom.

Aj keď sa euro oproti doláru dosť oslabilo, kurz sa v podstate len priblížil k rovnovážnej úrovni

Aj keď by sa mohlo zdať, že kurz eura oproti doláru sa v poslednom období prehnane oslabil, v podstate sa kurz len priblížil svojej rovnovážnej úrovni.

Pre dlhodobjšiu prognózu výmenných kurzov sa zvykne používať odhad kurzu na základe parity kúpnej sily (PPS).

Tento rovnovážny výmenný kurz by mal zabezpečiť, že v oboch štátoch by identický spotrebný kôš tovarov a služieb stál rovnako. V dlhodobom horizonte (rádovo 10 rokov) by sa skutočný výmenný kurz nemal v priemere veľmi líšiť od toho vyjadreného cez PPS.

Podľa výpočtov OECD je v súčasnosti rovnovážna úroveň kurzu EUR/USD okolo hodnoty 1,27.

Vzhľadom na to, že v eurozóne by mala byť najbližšie dva roky inflácia nižšia ako v USA, rovnovážna úroveň EUR/USD sa posunie k 1,30.

Juraj Valachy, analytik Tatra banky

Polovica zamestnancov zarába menej ako 718 eur

Graf zobrazuje rozloženie platov zamestnancov podľa výšky hrubej mesačnej mzdy v roku 2013. Štatistický úrad tieto údaje zbiera za veľké firmy. Priemerná mzda v tejto vzorke bola vlani 912 eur, mediánová mzda bola na úrovni 718 eur (pozn.: po dopočítaní ostatných firiem je priemerná mzda asi o 10 % nižšia, teda 824 eur).

Medián označuje hranicu, pri ktorej polovica zamestnancov zarába menej a polovica viac ako táto hranica (to znamená, že polovica zamestnancov má mzdu menšiu ako 718 eur a polovica vyššiu). Oproti priemernej mzde je medián vždy nižší, pretože mzdy sú zdola obmedzené, zhora však nie. V prípade Slovenska bol vlani rozdiel medzi mediánovou a priemernou mzdou približne 20 percent. Slovensko tak vo všeobecnosti patrí k "rovnostárskejším" ekonomikám, kde sú príjmové rozdiely skôr nižšie.

Štatistika tiež ukazuje, že spomedzi zamestnancov, ktorí pracovali plný pracovný čas, mali vlani asi štyri percentá do 350 eur, teda v tesnej blízkosti minimálnej mzdy (minimálna mzda bola vlani 337,7 eura). Naopak, viac ako 2000 eur dostávalo asi 4,5 percenta zamestnancov s plným úväzkom.

Michal Mušák, analytik Slovenskej sporiteľne

Podiel na svetovom exporte držíme, ale kondícia podnikov nestačí na to, aby rástol

Dobrá správa je, že naše exporty nestrácajú konkurencieschopnosť. Podniky nie sú až v takej zlej kondícii.

Zlá správa je, že to, čo robíme teraz, nestačí na zvyšovanie nášho trhového podielu. Držíme podiel na svetovom exporte, ale už dlho ho nezvyšujeme. Držíme ho rovnako v mnohých odvetviach, ale len za cenu poklesu marže, preto podniky nenaberajú toľko zamestnancov ako predtým a nezamestnanosť zostáva väčšia, než sme boli zvyknutí.

Tak si na to zvykneme, toto sa tak rýchlo nezmení, jednoducho nie je to nová kríza, ale nová realita.

Aleš Michl, ekonóm Raiffeisenbank

Podniky nahrádzajú úvery dlhopismi

Úvery podnikom v Európskej únii od začiatku nového milénia vytrvalo rástli až na maximum 4,9 bilióna eur v januári 2009. Nástup krízy však priniesol pokles, stagnáciu a ďalší pokles.

Striktné podmienky poskytovania úverov od bánk sa snažia najmä veľké firmy obísť cez kapitálové trhy emisiou dlhopisov. Dlhopisy tak aspoň čiastočne nahrádzajú dopyt po úveroch a pomáhajú firmám k financovaniu svojich aktivít.

Ľubomír Jánoš, Inštitút finančnej politiky

Spotreba domácností sa pomaly zviecha, ale tržby maloobchodu stále zaostávajú

Hoci dochádza k rastu spotreby slovenských domácností, tržby obchodníkov sú stále za maximom predkrízového obdobia.

Ich obrat v stálych cenách je o 16 percent nižší, ako bol v roku 2008.

Horší výsledok zaznamenali už len Grécko a Španielsko.

Radovan Ďurana, analytik inštitútu INESS

Slovensko je z pohľadu inovácií zaostalou európskou krajinou

Slovenská ekonomika patrí z hľadiska schopnosti inovovať v Európskej únii medzi najzaostalejšie. Od úplne posledného miesta nás zachraňujú len krajiny, ako je Bulharsko či Macedónsko.

Vladimír Baláž, ekonóm SAV

Budúci miliardári študovali predovšetkým v USA

Univerzitné vzdelanie nie je nutnou podmienkou na to, aby sa človek stal dolárovým miliardárom. Vyše tretina z nich žiadny titul nemá a niektorí nedokončili ani strednú školu.

65 percent ultrabohatých ľudí však študovalo na univerzitách a dosiahli minimálne bakalársky titul, jedna pätina používa MBA titul a približne jeden z desiatich má právo si písať za menom Ph.D.

Najviac miliardárov chodilo na americké univerzity, ktoré obsadili 16 miest z top 20. Americké univerzity sa tešia veľkej obľube pre svoju vynikajúcu kvalitu štúdia a medzinárodné renomé. Najviac miliardárov vyprodukovala University of Pennsylvania pred Harvardom a Yaleom.

Stanislav Pánis, analytik J&T Banky

Chcete 100 000 percent za rok ako LeonardoDiCaprio?

Kým banky sa predbiehajú, ktorá ponúkne na vklady o desatinu percenta vyšší úrok, akciový trh ponúka čosi zaujímavejšie.

Tzv. penny akcie, s ktorými obchodoval aj Leonardo DiCaprio vo filme Vlk z Wall Street, ponúkajú možnosť dosiahnuť závažné zhodnotenia. Tým, že ceny akcií sa pohybujú v centoch, už aj mierne zvýšenie ceny zaručí vysoké percentuálne zhodnotenie.

Napríklad cena akcie Appalachian Mountain Brewery za posledných 52 týždňov stúpila o viac ako 85 000 %, ale pri veľmi nízkych objemoch akcií. V priebehu roka sa zhodnotenie pohybovalo aj na úrovni 148 000 %.

Miroslav Kmeťko, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Rubeľ sa rýchlo oslabuje

Kolotoč sankcií, čo rozpútala situácia medzi Ruskom a Ukrajinou, má reálny ohlas v odlive investorov z Ruska. Najlepšie to reflektuje rýchlo oslabujúci sa rubeľ, ktorý sa minulý týždeň prepadol oproti americkému doláru na nové minimum na úrovni 0,02492 dolára za rubeľ.

Ruská centrálna banka sa snaží danú situáciu zachrániť intervenciami a za posledné tri dni minula na devízovom trhu takmer 2,2 miliardy dolárov. Je to jej najväčší zásah od tohtoročného marca. S výnimkou posledného zásahu ruská banka minula na devízovom trhu do mája už 40 miliárd dolárov.

Tento stav má, samozrejme, negatívny vplyv na jej devízové rezervy, ktoré predstavovali k 26. septembra 456,8 miliardy dolárov, čo je pokles o 11 percent od konca minulého roka.

Petr Habiger, Colosseum

Investorská dôvera v eurozóne na jeseň skolabovala

V závere roka sa ekonomika eurozóny musí pripraviť na vážne ochladenie hospodárskej aktivity. Signalizuje to predstihový ukazovateľ investorskej dôvery, ktorý agentúra Sentix zostavuje na základe prieskumu na vzorke 4500 oslovených súkromných aj inštitucionálnych investorov.

Po jednom z najprudších prepádov za posledných niekoľko rokov v septembri sa aj v októbri investorská dôvera prepadla ešte nižšie, na najhoršiu úroveň od mája 2013. Októbrové zhoršenie prevýšilo dokonca aj tie najpesimistickejšie očakávania. Pritom ešte v júli – pred studenou sprchou z nemeckého priemyslu – sa dôvera investorov pohybovala blízko najsilnejších úrovní od začiatku roku 2011.

V auguste sa v Nemecku po druhý raz od mája 2013 medziročne prepadli nové priemyselné objednávky (-1,3 percenta) a najviac od novembra 2012 sa prepadla nemecká priemyselná produkcia (-2,8 percenta). Na rozdiel od týchto "tvrdých" štatistík dostupných až ex post sú "mäkké" predstihové ukazovatele dôvery dostupné za aktuálny mesiac.

Vladimír Vaňo, hlavný ekonóm Sberbank Europe

V excelentnej čitateľskej gramotnosti zaostávame

Slovensko podľa poslednej správy OECD Education at the Glance 2014 z 23 krajín OECD, ktoré sa zúčastnili na prieskume hodnotenia zručností dospelých (PIAAC), zaostáva v podiele ľudí so stredoškolským a vysokoškolským vzdelaním, ktorí by mali excelentnú čitateľskú gramotnosť.

(Čitateľská gramotnosť znamená schopnosť porozumieť, vyhodnotiť a použiť text na dosiahnutie cieľov v rôznych kontextoch. Excelentná čitateľská gramotnosť znamená, že testovaní dosiahnu stupeň 4 alebo 5.)

Ako ukazuje graf, za nami je len Kórea, Ruská federácia (kde však nebola braná do úvahy Moskovská municipálna oblasť), Španielsko a Taliansko.

Pred nami sú všetky ostatné (okrem Ruska) hodnotené postkomunistické štáty – Česká republika, Poľsko, Estónsko. Najväčší rozdiel sa javí v tom, koľko ľudí s excelentnou čitateľskou gramotnosťou produkujú naše vysoké školy, kde najviac zaostávame za najúspešnejšími krajinami.

Naše vysoké školy teda významne neprispievajú k rozvíjaniu excelentnej čitateľskej gramotnosti v porovnaní s inými štátmi a veľká väčšina ich absolventov tak disponuje len priemernými schopnosťami v tejto oblasti.

Ide tak o oblasť, kde by mala nastať zmena, ktorá by prospela ľuďom tak pri skvalitnení ich pracovného výkonu (napr. dobrá schopnosť pracovať s odbornými textami na 5. stupni), ako aj v bežnom živote, keďže ľudia s excelentnou čitateľskou gramotnosťou vedia posúdiť napríklad aj spoľahlivosť zdrojov (stupeň 5) a pravdivosť argumentov (stupeň 4). Inými slovami ľudia s vysokou čitateľskou gramotnosťou sa nenechajú "opiť rožkom" pri braní úveru alebo voľbe politickej strany.

Za alarmujúce považujem (tiež na to poukazuje národná správa PIAAC), že náš vzdelávací systém sa príliš nezmenil za posledné desaťročia, keďže vychováva dosť podobný počet ľudí s excelentnou čitateľskou gramotnosťou.

Renáta Králiková, Inštitút pre dobre spravovanú spoločnosť

piatok 10. 10. 2014 20:07 | Marianna Onuferová, Veronika Folentová

[Späť na obsah](#)

37. Enel nepredá Slovenské elektrárne za každú cenu

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 18:00; 12/10/2014; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; z domova; Gabriela Kajtárová]

Oto Görner, moderátor: "Taliansky Enel nebude predávať dve tretiny Slovenských elektrární za každú cenu, hovorí ich generálny riaditeľ. Taliani si totiž nechali rezervu. Ak chcú splatiť svoje dlhy, nemusia predať všetky firmy, ktoré v Európe ponúkajú na predaj. Osud Slovenských elektrární tak bude závisieť od štedrosti možných kupujúcich, vrátane slovenskej vlády."

Gabriela Kajtárová, redaktorka: "Záujemcov o kúpu sa hlási už niekoľko. Šéf Slovenskej elektrární Luca D'Agnese ale presný počet nezverejnil. Pripomeňme, že v hre o podiel Enelu by mali byť napríklad Číňania, česká energetická firma ČEZ, ale aj slovenská vláda. Enel však predá podiel iba vtedy, ak budú ponuky atraktívne. Hovorí generálny riaditeľ D'Agnese."

Luca D'Agnese, generálny riaditeľ Slovenských elektrární: "Slovenské elektrárne a na tom sme vždy trvali, môžeme predať, ale nemusíme predať."

Gabriela Kajtárová: "Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity** zdôrazňuje, že elektrárne sú strategický podnik, takže štát by mal spozornieť, spraviť si hĺbkový audit firmy a rozhodnúť sa ako ďalej. Hovorí, že firma má pre krajinu veľký ekonomický význam, preto ju nemôže kúpiť hocikto."

Peter Baláž, **Ekonomická univerzita**: "Slovensko nemôže dneska nechať oblasť nákupu alebo predaja alebo transferu Slovenských elektrární na jakýkoľvek voľný trh, pretože v konečnom dôsledku to determinuje aj budúcnosť celej slovenskej ekonomiky."

Gabriela Kajtárová: "Dodáva, že Slovenské elektrárne štát zle sprivatizoval a po celé roky aj zle kontroloval a výsledkom je Achillova päta firmy – nedostavané Mochovce. Dva jadrové bloky, ktorých dostavba roky mešká a potrebuje ďalšie stovky miliónov eur. Ide o jeden z dôvodov prečo sa odhady o kúpnej cene podielu pohybujú v rozpätí od troch miliárd eur až po nulu. Český ČEZ sa nechal počuť, že kupujúcemu by mal doplácať Enel, aby nedostavané Mochovce vôbec niekto prevzal. Na tieto slová však Luca D'Agnese reagoval iba smiechom."

[Späť na obsah](#)

38. Internáty pomaly obnovujú

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 13/10/2014; 235/2014; s.: 6; Bratislava; Andrea Púčíková]

Život študentov, to sú stále aj plesne a zvieratká. Školy sa však už internátmi aj chvália

Niektoré školy už zrekonštruovali viac ako polovicu ubytovní pre študentov v Bratislave.

BRATISLAVA. Izby s novou podlahou, nábytkom i kúpeľňou, alebo aj zničený sporák a plesne v kúpeľni. Vysokoškolákov, ktorí v uplynulých týždňoch nastúpili na bratislavské internáty, aj tento rok čakali rôzne prekvapenia. Viaceré univerzity rekonštruujú, no stále je internátny život skôr testom študentskej trpezlivosti. Aj preto tento rok v Bratislave nastal boom súkromných internátov napríklad v Inchebe, ktoré síce pýtajú viac, ale ponúkajú nové priestory a väčšie pohodlie už od 175 eur za mesiac. V školských internátoch študenti platia okolo päťdesiat eur.

Obnovené aj zatečené

Asi najvýraznejšie internáty obnovuje Slovenská technická univerzita. Túto jeseň majú napríklad obnovené izby v Študentskom domove Jura Hronca, známom ako Bernolák. Zrekonštruovali asi štvrtinu, čiže asi 120 izieb. Majú nové rozvody, sú vymaľované a zariadené novým nábytkom. Už skôr budovu zateplili, vymenili okná a výťahy či obnovili jedáleň. Poplatok zostal – 75 eur na lôžko. "Izby sme robili v priebehu roka, bolo tu dosť hlučno, dosť prašnosti," vysvetlil František Hulík, riaditeľ internátov, že chceli študentov odškodniť. Opravené izby ponúkli tým, ktorí v nich bývali predtým. Časť je pre doktorandov a časť pre cudzincov. Obnova na Bernoláku stála 440-tisíc eur bez DPH, za úplnú rekonštrukciu jedného bloku na Mladosti dajú zasa 2,5 milióna eur. Dotácia od štátu bola pol milióna. Študentka Petra Petříková bývala v starej izbe, teraz je v novej. V starých bolo cítiť pach starého dreva, spomína. Niektorí mali také kúpeľne, že sa tam báli vojsť bosí. "Z vizuálneho hľadiska má táto nová izba sto bodov." Iní študenti zo starých izieb na Bernoláku zasa hovoria, že majú problémy so škodcami či plesňami. Tiež im zateká, to však už vedenie rieši. "Kúpeľne, okná a obvodové steny často zatekajú a plesnivujú, čo je nutné striekať. Z chémie potom opadáva farba zo stien, čo sa rieši znovu natretím steny, čo nemá zmysel, keďže príde znova dážď a stena znova zaplesnivie," opisuje študent. Hovorkyňa univerzity Andrea Settey Hajdúchová hovorí, že študenti môžu problémy hlásiť.

Manželia v internáte

Internáty obnovuje aj Univerzita Komenského. Vo vysokoškolskom mestečku Ľudovíta Štúra – Mlyny za desať rokov zrekonštruovali približne 60 percent izieb, hovorí riaditeľ Róbert Gula. Do konca roka by mali obnoviť už všetky manželské internáty. Všetko platia bez príspevkov z vonka, podľa Gulu si na to vysokoškolské mesto UK zarába vlastnou podnikateľskou činnosťou. Čiastočnou obnovou prešiel aj internát Družba a má pokračovať. Internáty Družba a Mlyny majú asi 8800 miest. Andrea Púčíková ©SME

Počet miest Internáty

- UK ponúka v študentskom mestečku Mlyny a v internátoch Družba a Lafranconi takmer 9000 miest;
- STU má v 6 bratislavských internátoch kapacitu asi 4900 študentských lôžok;
- **Ekonomická univerzita** ponúka okolo 2800 miest vo viacerých internátoch.

Foto:

Domov Bernolák s výhľadom na Ružinov. Vpravo hore je nová izba v Mladej garde, dole stará izba v Horskom parku. FOTOSME–TOMÁŠBENEDIKOVIČ, STU a ARCHÍV SME

Študentský domov Ľ. Štúra - Mlyny. FOTOSME–VLADIMÍRŠIMIČEK

[Späť na obsah](#)

39. Bratislavské internáty pomaly obnovujú, mnohí stále bojujú s plesňami

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 12/10/2014; Andrea Púčíková]

Život študentov, to sú stále aj plesne a zvieratká. Školy sa však internátmi aj chvália, niektoré už zrekonštruovali viac ako polovicu ubytovní.

BRATISLAVA. Izby s novou podlahou, nábytkom i kúpeľňou, alebo aj zničený sporák a plesne v kúpeľni.

Vysokoškolákov, ktorí v uplynulých týždňoch nastúpili na bratislavské internáty, aj tento rok čakali rôzne prekvapenia.

Viaceré univerzity rekonštruujú, no stále je internátny život skôr testom študentskej trpezlivosti.

Aj preto tento rok v Bratislave nastal boom súkromných internátov napríklad v Inchebe, ktoré síce pýtajú viac, ale ponúkajú nové priestory a väčšie pohodlie už od 175 eur za mesiac.

V školských internátoch študenti platia okolo päťdesiat eur.

Obnovené aj zatečené

Asi najvýraznejšie internáty obnovuje Slovenská technická univerzita.

Túto jeseň majú napríklad obnovené izby v Študentskom domove Jura Hronca, známom ako Bernolák. Zrekonštruovali asi štvrtinu, čiže asi 120 izieb.

Majú nové rozvody, sú vymaľované a zariadené novým nábytkom. Už skôr budovu zateplili, vymenili okná a výťahy či obnovili jedáleň.

Poplatok zostal – 75 eur na lôžko.

"Izby sme robili v priebehu roka, bolo tu dosť hlučno, dosť prašnosti," vysvetlil František Hulík, riaditeľ internátov, že chceli študentov odškodniť.

Opravené izby ponúkli tým, ktorí v nich bývali predtým. Časť je pre doktorandov a časť pre cudzincov.

Obnova na Bernoláku stála 440-tisíc eur bez DPH, za úplnú rekonštrukciu jedného bloku na Mladosti dajú zasa 2,5 milióna eur. Dotácia od štátu bola pol milióna.

Študentka Petra Petříková bývala v starej izbe, teraz je v novej. V starých bolo cítiť pach starého dreva, spomína. Niektorí mali také kúpelne, že sa tam báli vojsť bosí. "Z vizuálneho hľadiska má táto nová izba sto bodov."

Iní študenti zo starých izieb na Bernoláku zasa hovoria, že majú problémy so škodcami či plesňami. Tiež im zateká, to však už vedenie rieši.

"Kúpelne, okná a obvodové steny často zatekajú a plesnivujú, čo je nutné striekať. Z chémie potom opadáva farba zo stien, čo sa rieši znovu natretím steny, čo nemá zmysel, keďže príde znova dážď a stena znova zaplesnivie," opisuje študent.

Hovorkyňa univerzity Andrea Settey Hajdúchová hovorí, že študenti môžu problémy hlásiť.

Manželia v internáte

Internáty obnovuje aj Univerzita Komenského. Vo vysokoškolskom mestečku Ľudovíta Štúra – Mlyny za desať rokov zrekonštruovali približne 60 percent izieb, hovorí riaditeľ Róbert Gula.

Do konca roka by mali obnoviť už všetky manželské internáty.

Všetko platia bez príspevkov z vonka, podľa Gulu si na to vysokoškolské mesto UK zarába vlastnou podnikateľskou činnosťou.

Čiastočnou obnovou prešiel aj internát Družba a má pokračovať. Internáty Družba a Mlyny majú asi 8800 miest.

Sťažovala sa, išla do lepšieho

Niekedy stačí, keď sa študent ozve. Staré izby má stále aj **Ekonomická univerzita**.

BRATISLAVA. Do Bratislavy sa sťahuje na päť rokov z Oravy. Študentku **Ekonomickej univerzity** privítali dosť odporivo.

Ubytovali ju v domove v Horskom parku na Hroboňovej, ktorý je ešte v pôvodnom stave.

Na stenách a podlahe či na umývadlách bola zájdená špina. V izbe bola osekaná kamenná parapetná doska, na starej skrinke viseli dvierka, vstupné dvere boli špinavé, oproti v kuchynke bol zasa poškodený

plynový sporák.

Pomohlo, že športuje

Študentka sa s tým nezmierila a napísala odvolanie. Spolu s tým, že aktívne športuje, jej pomohlo.

Presťahovali ju do študentského domova Ekonóm, ktorý podľa nej patrí medzi najlepšie a chodia tam aj zahraniční študenti.

Vie, že internáty sa pomaly prerábajú, ale podľa nej nie je problém v tom, že sú staré, ale v tom, že sú špinavé.

Veľká časť je pôvodná

Internáty postupne rekonštruje aj **Ekonomická univerzita** – aktuálne jeden z blokov študentského domova Horský park - Prokopa Veľkého, ktorý študenti využívajú od polovice štyridsiatych rokov minulého storočia. Obnovili a sprádzkovali doteraz tri zo siedmich blokov, vraví Romana Baroňová z univerzity.

Celkovo má **Ekonomická univerzita v Bratislave** sedem študentských domov s približne 2800 miestami.

Okrem postupne rekonštruovaného domova na Ulici Prokopa Veľkého je obnovený aj ŠD Ekonóm a internát na Starohájskej ulici, ktoré ponúkajú vyše 600 miest.

Andrea Púčíková

Internáty

V Bratislave

- UK ponúka v študentskom mestečku Mlyny a v internátoch Družba a Lafranconi takmer 9000 miest;
- STU má v 6 bratislavských internátoch kapacitu asi 4900 študentských lôžok;
- **Ekonomická univerzita** ponúka okolo 2800 miest vo viacerých internátoch.

nedeľa 12. 10. 2014 20:00 | Andrea Púčíková

[Späť na obsah](#)

40. Krajanía: zachováme si jazyk a kultúru

[Téma: Ekonomická univerzita; Slovenské Národné Noviny; 11/10/2014; 41/2014; s.: 5; Publicistika; Viliam KOMORA]

Pred voľbami do Národnostnej rady Slovenskej národnostnej menšiny

Zhovárál sa Viliam KOMORA – Foto: archív autora

Našich krajanov v Srbsku čakajú 26. októbra voľby do Národnostnej rady Slovenskej národnostnej menšiny (NR SNM). O postavení, aktivitách Slovákov v Srbsku, kandidujúcich združeniach a ich predstaviteľoch pre blížiacie sa voľby sme sa rozprávali s Pavlom SUROVÝM, ekonómom informatikom, ktorý prednášal na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**, pracoval ako manažér a konzultant pre medzinárodné zahraničné firmy a získal niekoľko svetových ocenení v grafickom dizajne, súčasným činovníkom krajanového života dolnozemsých Slovákov.

Najprv našim čitateľom priblížite kompetencie Národnostnej rady Slovenskej národnostnej menšiny. Ste totiž významná enkláva Slovákov v Srbsku.

Rada je orgán, ktorý riadi činnosť Slovákov v Srbsku a má pomerne široké kompetencie v oblasti informácií, používania jazyka, školstva a kultúry. Je to akýsi dvadsaťdeväťčlenný "malý parlament" Slovákov v Srbsku. Financovaná je z rozpočtu Srbskej republiky, jej projekty financuje Úrad pre Slovákov žijúcich v zahraničí. Slovenská komunita upadá demograficky, ekonomicky, spoločensky a kultúrne.

Čo tento "parlament" v ostatných rokoch najviac zamestnáva?

Za posledných desať rokov sa v Srbsku znížil počet Slovákov na 52 750 osôb, čo je jedenásťpercentný úbytok. Tisíce Slovákov odcestovali do zahraničia hľadať si pracovné príležitosti – za lepším životom

alebo vzdelaním, a zrejme sa už nevrátia...

Republiková volebná komisia schválila nedávno kandidačnú listinu ďalšej krajanskej organizácie Slováci vpred! – listina nezávislých občanov a intelektuálov. Aké ďalšie krajanské organizácie a združenia vo voľbách kandidujú?

Túto novú organizáciu vedie Pavel Surový z Kysáča. Ďalej kandidujú Slovenská identita na čele s Annou Tomanovou Mankanovou z Noturecvého Sadu, Liga Slovákov Vojvodiny – Ján Brna, pod vedením Jána Litavského z Kovačice, a Matica slovenská v Srbsku – Za slovenskosť, na čele s Katarínou Melegovou Melichovou z Báčskeho Petrovca.

Spomínali ste exodus dolnozemskej Slovákov, ktorí hľadajú uplatnenie mimo Srbska. Aká je súčasná sociálno-ekonomická situácia v krajine?

Na základe výskumov a rozhovorov aj s poprednými predstaviteľmi inštitúcií, združení, asociácií, spolkov, kultúrnych a umeleckých organizácií a cirkví je zrejme, že v Srbsku vznikla nová spoločenská situácia. Výsledok volieb by mal priniesť pozitívne zmeny v našej komunite. Ukazuje sa potreba novej hybnej sily, ktorá bude silne bojovať za naše práva a zjednotí všetkých tunajších Slovákov. Takou sa ukazuje program organizácie Slováci vpred! Reaguje na aktuálne problémy Slovákov a my sme pripravení všetkými silami pracovať na ich riešení.

Môžete byť konkrétnejší?

Kandidátka Slováci vpred! vznikla na základe dohody medzi Slovákami v Banáte, v Srijeme a v Báčke s cieľom zjednotiť všetkých Slovákov. Na kandidátke sú úspešní Slováci z oblasti školstva, kultúry, práva, informácií a ekonomiky, ale aj študenti, podnikatelia a penzisti. Spojivom sú skúsenosti, národné tradície a pracovné nasadenie pre slovenský život. Kandidáti sú pripravení bojovať za dodržiavanie práv Slovákov a riešiť páľčivé problémy v spolupráci s obcami a miestnymi spoločenstvami tam, kde žijú Slováci. Zároveň však byť korektným a spoľahlivým partnerom Srbskej republiky. Máme záujem pomôcť našim združeniam, inštitúciám, spolkom a cirkvám pri dodržaní transparentnosti. Chceme dosiahnuť, aby boli verejné všetky zasadnutia rady, jej rozhodnutia, finančné správy, zmluvy, tendre, odmeny a platy. Každý občan má právo si overiť a zistiť koľko peňazí rada rozdelila, kto peniaze a na aký cieľ dostal a ako ich použil, či boli vynaložené účelne a v súlade s trhovou cenou.

Čo hovoríte na kritiky terajšej rady?

Jedenásť rokov NR SNM nezverejňovala finančné výkazy. Slovenská pospolitosť teda nevedela, kto dostával a akú finančnú podporu. Verejne sa zaväzujeme, že všetky finančné výkazy rady zverejníme, aby sa Slováci mohli oboznámiť a ohodnotiť jej prácu a fungovanie. Budeme sa zaoberať všetkými kritickými pripomienkami, riešiť ich a rovnako tiež odporúčania Centra za regionalizmus na NR SNM. Prichádzame s reálnym programom a s cieľom spájať Slovákov. Zasadzujeme sa za najširší možný konsenzus v slovenskej komunite, aby sme spoločne zásadne riešili naše problémy v oblasti vzdelávania, kultúry, práva, informácií a používania slovenského jazyka a písma. Budeme sa riadiť princípmi demokratickosti a transparentnosti. Členovia národnostnej rady musia byť aktívnejší, energickejší, iniciátormi zmien a nových myšlienok. Zachováme si našu slovenskú reč, písmo, rodinu, tradíciu a kultúru. Veríme, že vaše slová sa stanú skutočnosťou a slovenský národný život v Srbsku sa posilní...

[Späť na obsah](#)

41. Laureáti Nobelovej ceny za mier na rok 2014 polepšili jej reputáciu

[Téma: Ekonomická univerzita; noveslovo.sk; 13/10/2014; noveslovo.sk; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]

Nobelovu cenu za mier tento rok dostali Kajláš Satjártí (1954) a Malala Júsfuzajová (1997). Oboch nových nositeľov spája úsilie o lepšiu budúcnosť sveta – patria k tým, ktorí venujú zvýšenú pozornosť osudu detí a mládeže vo svete, ktorý sa označuje za rozvojový. Cenu dostali za boj proti utláčaniu detí a mladistvých a za obranu práv všetkých detí získať vzdelanie.

Foto: Jeblad / Creative Commons

V posledných desaťročiach vyvolávali viaceré menovania niektorých osôb za laureátov Nobelovej ceny za mier (podobne aj v cenách za literatúru) protirečivé reakcie a videli sa v nich zákulisné politické ťahy. Závet A. Nobela pritom bol a je stále jasný.

Cena sa má udeľovať osobe, ktorá urobí väčšinu práce pre priateľstvo medzi národmi, pre zrušenie alebo redukciu stálych vojsk a pre vytváranie a podporu mierových kongresov. V podmienkach

bipolárneho usporiadania medzinárodných vzťahov po druhej svetovej vojne však došlo k tomu, že ceny sa začali udeľovať aj za environmentálne, humanitárne a iné spoločensky angažované aktivity, ktoré niekedy k mieru ani neprispievali – skôr naopak.

Nobelovu cenu za mier neudeľuje švédská Kráľovská akadémia vied, ale päťčlenný výbor určený nórske parlamentom – Nórske nobelovské výbor. Nositelia ceny sa často aj výrazne odlišujú od jej laureátov v oblasti fyziky, chémie a fyziológie alebo medicíny, prípadne aj literatúry.

Cena za mier má preto aj svoju výraznú symboliku. Spočíva najmä v tom, že nejde už o ocenenie vedy či umenia, kde sa dajú kritériá stanoviť relatívne presne, ale o ocenenie riešenia starostí ľudí v komunitách, národoch a štátoch mierovým, nenásilným spôsobom, spoluprácou. A. Nobel bol pacifista. Myslel si, ako aj niektorí ďalší vynálezcovia v jeho ére, že vynájdením silnej zbrane (nástroja), ktorá umožní nepriateľom rýchle vzájomné ničenie, prispeje k poznaniu, že vojny sa nedajú vyhrať bez ťažkých následkov a v dôsledku toho sa postupne prestanú viesť.

V zámere A. Nobela nebolo uvedené, prečo má cenu za mier udeľovať výbor určený nórske parlamentom – Stortingom. Švédsko a Nórsko sa od roku 1815 nachádzali v únii a ku koncu storočia začalo silnieť úsilie Nórov o zrušenie tohto spojenia, ku ktorému v roku 1905 aj došlo. Sú len dohady, že týmto chcel zmäkčiť napätie, ktoré sa vytváralo a hrozilo prerásť do krízy. Z jeho pozostalosti však toto nemožno potvrdiť a okrem toho väčšinu života v zrelom veku prežil mimo Švédska. Iné vysvetlenie je, že týmto chcel oceniť pôsobenie Stortingu vo sfére medzinárodnej politiky najmä v oblasti medziparlamentnej spolupráce.

Napriek tomu, že výbor je menovaný nórske parlamentom, ide o inštitúciu, ktorá rozhoduje samostatne. K dispozícii má Nórske nobelovské inštitút, ktorý bol založený v roku 1904. Riaditeľ inštitútu je zároveň tajomníkom výboru.

Predkladať návrhy na cenu môžu:

členovia parlamentov a vlád štátov,
členovia Medzinárodného súdneho dvora
rektori univerzít, profesori sociálnych vied, histórie, filozofie, práva a teológie, riaditelia mierových
výskumných inštitútov a zahraničnopolitických inštitútov,
nositelia Nobelovej ceny mieru,
vedúci predstavitelia organizácií, ktorým bola udelená Nobelova cena za mier,
súčasní a bývalí členovia Nórskeho nobelovského výboru (návrhy členov výboru musia byť predložené
najneskôr na prvom zasadnutí výboru po 1. februári),
bývalí poradcovia Nórskeho nobelovského výboru.

Návrhy sa podávajú do 1. februára roka, v ktorom sa majú udeliť. Potom nastáva ich spracovanie, ktoré spravidla prebieha v piatich kolách a vyhlasuje sa zhruba ku koncu prvej októbrovej dekády (cena za mier sa vyhlasuje ako posledná). Úlohou Nórskeho nobelovského inštitútu je sledovať vývoj medzinárodných udalostí so zvláštnym dôrazom na mierové riešenie konfliktov s cieľom poskytnúť na tomto základe pomoc výboru odporúčaniami na udelenie ceny. Ide o citlivú záležitosť, ktorá je však aj veľmi symbolická – považuje sa za jedno z najvyšších ocenení, ktoré sa môžu najmä v západnom svete dostať. Cena za mier sa musí okrem toho opierať aj o racionalitu každodenného života, široké súvislosti a mnohé dopady i možnosti rôznej interpretácie rozhodnutia. Cena sa z rôznych dôvodov neudelila celkom 19-krát, naposledy to bolo v roku 1972.

Údaje o návrhoch – nomináciách ako aj ďalšie informácie o nich sa môžu zverejniť až po 50 rokoch. Počet návrhov sa zvyšuje – ak ku koncu minulého storočia sa uvádzalo, že ich je okolo sto, v roku 2013 to bolo 256 a tento rok už 278, z toho 47 organizácií.

V roku 2012 kontroverzné reakcie na Nobelovu cenu za mier dosiahli nový vrchol. Na základe námietok nórskeho právnik a mierového aktivistu F. Heffermehla (*1938, autora knihy *The Nobel Peace Prize: What Nobel Really Wanted* /Nobelova cena za mier: Čo Nobel naozaj chcel/ z roku 2010 – vyšla aj v čínskom, fínskom, ruskom a švédskom preklade), ktorý zdôrazňoval, že pôvodným zmyslom ceny bolo prispieť k zníženiu používania vojenskej sily v medzinárodných vzťahoch, sa začalo vyšetrovanie oprávnenosti udelenia ceny B. Obamovi v roku 2009.

Cenu podľa vyjadrenia výboru dostal B. Obama za mimoriadne úsilie pri posilňovaní medzinárodnej diplomacie a spolupráce medzi národmi (dodáme, že do funkcie nastúpil 20. januára a už najneskôr 1. februára mal byť jeho návrh v Oslo). V nadácii, ktorá spravuje fond Nobelových cien, je možnosť zrušiť rozhodnutie o udelení ceny až tri roky dozadu, pokiaľ jej správna rada dospeje k záveru, že sa necitila vôľa A. Nobela.

Nič také sa zatiaľ nikdy nestalo a ani tento prípad výnimkou nebol. Aj napriek tomu, že F. Heffermehl

položil sugestívnu otázku "Považujete Obama za propagátora odstránenia armády ako nástroja v medzinárodných vzťahoch?", predstavitelia výboru námietku neprijali.

Treba však dodať, že predseda výboru pre udeľovanie Nobelovej ceny mieru T. Jagland (bývalý nórsky premiér, ktorý je na čele výboru od roku 2009) sa už v októbri 2011 v médiách pýtal, či prezident Obama naozaj ihneď nezávži vrátenie ceny, čím by sa prípad "elegantne" skončil. Poukazoval pritom najmä na bombardovanie Líbye, ale aj neuzatvorenie väzenia na Guantáname, príkaz na zabitie Usámu bin Ládina, nasadenie bezpilotných lietadiel v Jemene a plány na zotrvanie vojsk USA v Afganistane aj po roku 2014.

K tomu, aby B. Obama vrátil cenu, bol viackrát vyzvaný niektorými politikmi, médiami a aktivistami z rôznych štátov vrátane USA. Výzvy a diskusia na túto tému pokračujú až do dneška.

Vznikli aj podpisové kampane za to, aby B. Obama cenu vrátil. Jednu z nich – Revoke Obama's Nobel Peace Prize – od apríla 2013 do začiatku októbra tohto roku podpísalo vyše 27 000 signatárov (http://act.rootsaction.org/p/dia/action/public/?action_KEY=7647). Cieľom organizátorov je získať 40 000 podpisov, potom petíciu zašlú výboru pre udeľovanie ceny.

Pristúpiť k vráteniu ceny však B. Obama nechce a viackrát obhajoval svoje rozhodnutia ako prínos k mieru a stabilite vo svete a na jeho podporu vystúpili aj mnohí prowashingtonskí multiplikátori vrátane slovenských.

Jediný prípad, kedy Nobelova cena za mier nebola ani prevzatá (ale teda nemusela sa vracieť), bol v roku 1973, kedy ju odmietol Le Duc Tho, vietnamský generál, diplomat a politik, ktorý viedol delegáciu na mierových rozhovoroch s USA. Zdôvodnil to tým, že mier v jeho krajine ešte stále nie je.

Možno B. Obama skutočne zamýšľal urobiť to, za čo dostal Nobelovu cenu, ale výsledky sú celkom iné a čím ďalej tým žalostnejšie. Najmä po bezprecedentnom porušení medzinárodného práva, kedy po prijatí rezolúcie BR OSN o bezletovej zóne vydal v roku 2011 pokyn na bombardovanie Líbye, o jeho mierumilovnosti už nemožno vôbec hovoriť.

Priame vojenské intervencie Washingtonu v čase, keď na jeho čele je B. Obama, sa však okrem Afganistanu, Iraku a Líbye, ak počítame aj nasadenie bezpilotných prostriedkov (Jemen, Somálsko) a bombardovanie Sýrie, týkajú doteraz už šiestich krajín. Ďalším zneuctením Nobelovho odkazu sa stali aktivity USA pod vedením B. Obamu, ktoré sa uskutočňujú v tomto roku na Ukrajine a ktoré škodia nielen priateľstvu medzi národmi (ku ktorému vyzýval A. Nobel), ale aj regionálnej i globálnej bezpečnosti a stabilite.

Smutné je, že na týchto aktivitách sa podieľa aj ďalší laureát Nobelovej ceny za mier, a to z roku 2012 – Európska únia, ktorá ju dostala za presadzovanie mieru, uzmierenia, demokracie a ľudských práv v Európe. Menovanie EÚ za laureáta ceny nebolo síce prijaté s takými kontroverznými diskusiami ako v prípade B. Obamu, ale nechýbali ironické poznámky, že to vlastne môže byť za čokoľvek a že je ďalšie nebezpečenstvo, že cenu zase dostal ktosi, koho mierumilovnosť je spochybiteľná.

Obavy sa zakrátko potvrdili – predovšetkým potom, ako EÚ začala otvorene podporovať kyjevský režim, ktorý sa dostal k moci nelegitímne a siahol k politickému a vojenskému násiliu. Únia "mierumilovne" súhlasí aj s realizáciou antiteroristickej operácie s masívnym nasadením vojska a ťažkých zbraní, hoci v štáte k nijakým teroristickým útokom nedošlo.

EÚ akosi nevedí nielen to, že v Kyjeve došlo za podivných udalostí k zmene moci na druhý deň po tom, ako sa za príspevia ministrov zahraničných vecí z troch jej členských štátov podpísala dohoda o usporiadaní pomerov s vtedajším ukrajinským prezidentom a predstaviteľmi opozície.

Po tejto náhlej zmene sa začal nový a tragický beh udalostí, ktorý časť západných "hlavnoprúdových" médií predpovedala už niekoľko hodín po začiatku nepokojov na "euromajdane". Skutočne prerástol do najväčšieho konfliktu v Európe od čias občianskej vojny v Juhoslávii v 90. rokoch minulého storočia.

V kontexte Nobelovho závetu sa môžeme opýtať, ako s ním ladí rusofóbia a podpora pravicových extrémistov so sklonmi k fašizmu, ktorým EÚ podlieha pod tlakom USA a NATO namiesto toho, aby ako nositeľ ceny hľadala mierové, pokojné riešenie bezpochyby mimoriadne zložitého problému. Cesta označovania Ruska za nepriateľa, proti ktorému treba uplatniť sankcie a dodávať zbrane a ináč vojensky podporovať Ukrajinu, čo presadzuje časť členských štátov EÚ, nositeľa Nobelovej ceny za mier veru vôbec necť.

O to viac je potešujúce, že cenu za tento rok dostali Kajláš Satjártí (*1954) a Malala Júsfzajová (*1997). Oboch nových nositeľov spája úsilie o lepšiu budúcnosť sveta – patria k tým, ktorí venujú zvýšenú pozornosť osudu detí a mládeže – vo svete, ktorý sa označuje za rozvojový. Cenu dostali za boj

proti utláčaniu detí a mladistvých a za obranu práv všetkých detí získať vzdelanie.

Symbolické v duchu závetu A. Nobela je nielen to, že ide o Indu a Pakistanku, ale aj to, že je to hinduista a moslimka, zrelý muž a mladá žena. Podľa mienky politikov, médií i osobností z rôznych oblastí spoločenského života ide o jednu z najlepších a najprimeranejších udelených cien v posledných rokoch.

K. Satjártí je indický aktivista bojujúci za práva detí. V roku 1980 založil organizáciu Bachpan Bachao Andolan (voľne preložené Hnutie za záchranu detí) a od 90. rokov minulého storočia sa považuje za jedného z najvýraznejších predstaviteľov boja za práva detí a ich ochranu aj v medzinárodnom rozmere.

M. Júsfuzajová je pakistanská bojovníčka za ľudské práva, najmä právo dievčat na vzdelanie. Stala sa najmladšou nositeľkou Nobelovej ceny v celých doterajších jej dejinách. Má za sebou aj tragédiu, keď za jej aktivity na ňu v októbri 2012 zaútočil talibanský ozbrojenec, ktorý ju ťažko zranil – postrelil do hlavy a do krku.

Udelenie ceny M. Júsfuzajovej sa nepovažuje za prekvapenie, lebo sa o tom uvažovalo už vlni, v prípade K. Satjártího to bolo neočakávané. Z úprimného srdca im zblahoželajme a poprajme veľa síl i úspechov v činnostiach, za ktoré dostali ceny ale aj v celom ich živote.

Tohto roku boli "mediálnymi favoritmi" ceny najmä pápež František a E. Snowden. Medzi nominovanými bol aj ruský prezident V. Putin – hoci nominácie sa oficiálne výborom nezverejňujú, mnohí z tých, ktorí ich navrhujú však o tom radi hovoria aj pred médiami.

V deťoch, mládeži a možnostiach ich vzdelania je skutočne skrytý mier vo svete – ľuďom, ktorí prežili časť svojho života v Československu, sú ešte stále blízke idey veľkého humanistu J. A. Komenského. V tejto súvislosti by sme sa možno aj na Slovensku ale aj v celej EÚ mali zamyslieť predovšetkým nad tým, ako hľadať možnosti zlepšenia vzdelávania – v záujme lepšej a spravodlivejšej mierovej budúcnosti.

Ešte stále nie je úplne neskoro, aby sme nepodľahli neoliberalnému tlaku na privatizáciu vzdelávania, na premenu škôl na prostriedok dosahovania zisku, ktorý podporuje v súčasnosti, žiaľ, už aj časť manažmentov škôl. Omnoho lepšie urobíme ak po zamyslení o tohtoročných nositeľoch Nobelovej ceny za mier nebudeme hľadať prostriedky na to, aby sme zvýšili vojenské výdavky, ale na to, aby sme pripravili mladú generáciu na život v mieri tak, aby vedela aj ona sama bojovať proti násiliu, konfliktom a vojnám podobne, ale aj v širšej škále ako obaja tohtoroční laureáti.

Autor pôsobí na Fakulte medzinárodných vzťahov **Ekonomickej univerzity v Bratislave**

[Späť na obsah](#)

42. Expanziu do MHD sme museli odložiť

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 14/10/2014; 196/2014; s.: 8; HN STORY; Tatiana Jurašková]

APLIKÁCIE I Michal Štencel zo spoločnosti Sygic aj o tom, prečo pozastavili novú službu pre cestujúcich v mestách, pre HN:

- Má 35 rokov a stojí na čele spoločnosti, ktorá vo svete prerazila navigáciami.
- V súčasnosti má takmer 65 miliónov používateľov.
- Budúcnosť vidí v automobilovom sektore.

Tatiana Jurašková ©hn tatiana.juraskova@ecopress.sk

Ako ste na tom s orientačnými schopnosťami?

Dobre. Pamätám si cestu späť.

Čo vás teda priviedlo k tomu, že ste biznis postavili na navigácii?

Pôvodne som začal s operačnými systémami. Stretol som ľudí, ktorí robili industriálne zariadenia a rozmýšľali, aký operačný systém tam dať. Ukázal som im možné riešenia a založili sme firmu, ktorá sa mala venovať práve operačným systémom. Neskôr však hľadali navigáciu, pretože vnútri zariadenia mali GPS a nikto nebol v tom čase ochotný navigáciu pre nich pripraviť. Bola to výzva. Videli som v nej perspektívu aj pre mobilné telefóny. Tak sme sa do toho pustili.

Programovať ste začali ako osemročný, Sygic ste založili pred desiatimi rokmi. Ako sa spätne pozeráte

na rozbeh biznisu?

Ako na veľa roboty. Podnikateľom som bol od malička. Nikdy som nebol zamestnancom a nikdy som ním ani nechcel byť. Vždy som k tomu akosi smeroval. Nikdy som sa totiž nehral, prišiel som domov a programoval som. Tvoril som produkty a rozmýšľal, ako ich v budúcnosti predám.

Čo ste predali ako prvé?

Pred Sygicom som založil inú firmu, kde som sa venoval tvorbe softvéru pre internetové kaviarne, z čoho sa stal lokálny monopol. Vtedy som mal 20 rokov.

Čo bolo zlomovým momentom v podnikaní Sygicu?

V našom segmente sa trh mení každé štyri roky, takže zlom nastáva permanentne. Vyrástli sme do krízy, a to bol pre veľa firiem koniec. My sme boli schopní zmeniť svoj model a ďalej rásť. Pred ňou sme mali obrat 1,5 milióna a v roku 2008 takmer šesť miliónov. Trh sa v dôsledku krízy výrazne menil, zákazníci začali odchádzať. V roku 2009 sme teda museli začať od začiatku a vybrali sme sa cestou k smartfónom.

Takže vám kríza pomohla pozrieť sa na biznis z iného uhla?

Ide o to, či vás kríza posilní, alebo porazí. Určite je pravda, že keď sa mení trh, šancu dáva malým firmám. Ľahšie sa totiž adaptujú. A to bol aj náš prípad. Vedeli sme zareagovať. Neskôr však prišiel Google, ktorý začal poskytovať službu zadarmo. Stále je to nepretržitý boj, keď musíte pracovať každý deň a neustále sledovať trh.

Dnes máte takmer 65 miliónov používateľov. Nie všetci si však navigáciu kúpili. Čo s takými, ktorí si ju "crackli"?

Stáva sa to vždy. My sa musíme sústrediť na to, aby sme pridávali hodnoty používateľom, a nie na to, že niekto ide touto cestou. Inak, súvisí to s výškou HDP. Ak ľudia zarábajú viac, nechcú strácať čas takýmto obchádzaním morálky a radšej si ju kúpia. Keď je váš čas drahší ako tie peniaze, volíte jednoduchšiu cestu kupovania. No keď ľudia nemajú dostatok peňazí, je pre nich ľahšie investovať čas do "crackovania". My však nemôžeme mať v jednotlivých krajinách rozdielne ceny.

Konkurencia na trhu je však veľká. A dokonca niektorá poskytuje navigáciu zadarmo. Aký je tlak na ceny?

Firmy ako Google, Apple a podobné dávajú produkt zadarmo. Stále je to však niečo za niečo. Nezaplátate priamo, ale firmy od vás zbierajú dáta, zobrazujú vám reklamu a podobne, čo si ľudia niekedy nie celkom uvedomujú. Nič totiž nie je zadarmo. Ľudia v Googli sú tiež platení a na niečom zarábať musia. To, či získané dáta speňažujú, je druhá vec. Ale trh je dosť veľký, ročne sa predá viac ako miliarda telefónov. My ideme vlastnou cestou.

Oznámili ste spoluprácu s automobilkami ako Jaguar Land Rover či Škoda. Je aj toto cesta, o ktorej hovoríte?

Dnes si môžete naplánovať cestu na smartfóne alebo tablete, nasadnúť do auta, kde sa vám navigácia automaticky prepojí so zariadením v aute a keď z neho vystúpate, bude vás navigovať ďalej. Automobilový priemysel má veľký potenciál. Trh však bude rozdelený. Budú existovať firmy, možno aj tá naša, ktoré budú dodávať zabudovanú navigáciu priamo do auta. Druhú časť trhu budú tvoriť aplikácie pre smartfóny, ktoré sa budú prepájať priamo so zariadením v aute. To v súčasnosti robíme pre Jaguar Land Rover, Škodu i Hondu. A všetky ďalšie produkty, na ktorých pracujeme, smerujú práve tam.

Aké napríklad?

Nedávno sme uviedli službu Job Dispatch. Je to aplikácia pre efektívne riadenie zamestnancov v teréne. Manažér, resp. dispečer zadá zamestnancom úlohu a tí ju dostanú priamo do svojho smartfónu. Aplikácia využíva ich aktuálnu polohu, aby boli úlohy realizované čo najefektívnejšie s najnižšími nákladmi. Medzi zákazníkov tejto aplikácie patria najmä firmy, pre ktoré je čas dodania zásielky prioritou, ako sú donášky jedla, kuriérske spoločnosti a podobne.

Vy ste však uvažovali už aj o hromadnej doprave.

To je veľmi zložitý. Rozmýšľali sme, ako zapojiť používateľov do získavania dát o linkách hromadnej dopravy tak, aby sme si ich nemuseli kupovať. Dáta totiž vždy patria nejakým mestám a dopravným spoločnostiam. Jednou z možností je, aby ľudia stojaci na zastávke cez aplikáciu "označili" daný

autobus. Tak by sa dali zbierať informácie o spojoch, vyhodnocovať ich v reálnom čase a podávať ďalej. Ľudia by vedeli, kedy presne k nim tá "tridsaťdevina" príde. Vieme systém urobiť, ale speňažovanie by zatiaľ bolo zložité.

Ako to teda chcete speňažiť?

Jeden z plánov je, že by sme cez túto aplikáciu priamo predávali lístky. Ale je to náročné. Je potrebné sa dohodnúť s dopravným podnikom, aby nám dal z predaja lístka cez telefón nejakú maržu. Trh je fragmentovaný a ako medzinárodná spoločnosť nehovoríme iba o Slovensku. Pre tieto komplikácie sme zatiaľ projekt odložili.

A keď sa pozrieme na svet mimo navigácií, kde vidíte perspektívu?

Ľudia sa čoraz viac boja o svoje deti i svojich blízkych. Budúcnosť je preto v bezpečnosti rodiny. Možno nie tento rok ani budúci, ale v horizonte desiatich rokov určite. Ľudia budú chcieť vedieť, či starším ľuďom bije srdce, či mentálne postihnutý nevybehol na cestu, prípadne kde sa práve nachádza ich dieťa, či je v poriadku a podobne. Veľký priestor je aj v zvyšovaní produktivity práce. Potom sú veľké témy ako biorobotika, automatizovaná diagnostika chorôb, hoci neviem, či je to téma aj pre Sygic, ktorý je skôr o lokácii a navigácii.

Plánujete priberať nových ľudí?

Plánujeme, keďže chceme investovať viac peňazí do automotive sektora. Okrem toho sme nedávno kúpili aplikáciu Be-on-road. Táto navigácia je zadarmo, chceme pre ňu získať ďalších používateľov, preto aj tam potrebujeme nových ľudí. Konkrétne číslo ešte nemáme, o tom budeme rozhodovať až na konci roka.

Koľko chcete investovať do automotive segmentu?

To by som nerád predbiehal.

Kto je Michal Štencel (35)

Rodený Bratislavčan vyštudoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave** a už počas štúdia programoval operačný systém pre mobilné telefóny. Jeho prvá spoločnosť ponúkala softvér pre internetové kaviarne. Spoločnosť Sygic, ktorá prerazila navigáciami, založil v roku 2004. Spoločnosť Ernst and Young mu udelila ocenenie Podnikateľ roka 2009. Patrí mu aj Krišťáľové krídlo za rok 2012 v kategórii hospodárstvo.

Čo je Sygic

Prvá spoločnosť na svete, ktorá vytvorila GPS navigáciu pre Apple iPhone, a druhá firma na svete, ktorá uviedla navigáciu pre Android.

Dnes má jej navigácia takmer 65 miliónov používateľov.

Zamestnáva 105 ľudí.

Vlani dosiahla tržby 13,5 milióna eur.

V roku 2004 ju založili Michal Štencel, Viliam Sameliak, Martin Kališ a Peter Pecho.

Dotazník

Má šéf vždy pravdu?

Nemám vždy pravdu. Buď ma ľudia dokážu presvedčiť číslami, respektíve inými argumentmi, alebo platí môj názor. Nie však kvôli tomu, že by som mal vždy pravdu, ale preto, že zodpovednosť beriem na seba. A je úplne logické, že nepôjdem do niečoho, čomu neverím. Ak tomu neveríte, neviete to prirodzene plne podporovať a nakoniec to nemusí vyjsť a je to vaša zodpovednosť. Ak ma ľudia presvedčia a dajú mi dostatočné argumenty, potom svoj názor zmením.

Ste na zamestnancov prísny?

To neviem. Dá sa byť aj viac.

Ako motivujete svoj tím?

Vo firme sme zaviedli finančnoorganizačnú motiváciu. Atomizovali sme tímy, aby produktu velili samotní ľudia. Keď na seba zarobia a zarobia aj niečo navyše, na konci roka dostanú balík peňazí, ktorý si medzi sebou rozdelia. Máme aj akcionárov, pretože sme zamestnancom darovali akcie. Mám veľmi rád ľudí, ktorí chcú ísť ďalej, chcú sa stále učiť a ktorí urobia veľa pre to, aby sa niekam posunuli.

Čo je vaša najslabšia manažérska stránka?

Nedočkavosť. Som schopný poslať mail a ísť to kolegovi povedať ešte predtým, ako ho dostane. Možno je to aj tým, že riešim veľa vecí naraz a viem, že keď to nevyriešim teraz, potom už na to nebudem mať čas.

Ako udržujete balans medzi prácou a súkromným životom?

To sa nedá udržať. Práca je moja vášeň. Sú to však dve spojené nádoby. Keď mám nejaký rodinný problém, vnútorne ma zožiera a nemôžem pracovať. Keď viem, že rodina má všetko, čo potrebuje, môžem sa venovať práci. Na druhej strane, keby ma nebavilo to, čo robím, tak by som nebol šťastný ani doma a rodina by rovnako nebola šťastná.

Foto:

Plánujeme nabrať ľudí aj investovať. Konkrétosti však nechcem prezrádzať, hovorí Michal Štencel.
SNÍMKA: HN/PETER MAYER

[Späť na obsah](#)

43. Expanziu do MHD sme museli odložiť

[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 14/10/2014; HNonline, Ekonomika a firmy; Tatiana Jurašková]

Má 35 rokov a stojí na čele spoločnosti, ktorá vo svete prerazila navigáciami.

V súčasnosti má takmer 65 miliónov používateľov.

Budúcnosť vidí v automobilovom sektore.

Ako ste na tom s orientačnými schopnosťami?

Dobre. Pamätám si cestu späť.

Čo vás teda priviedlo k tomu, že ste svoj biznis postavili na navigáciách?

Pôvodne som začal s operačnými systémami. Stretol som ľudí, ktorí robili industriálne zariadenia a rozmýšľali, aký operačný systém tam dať. Ukázal som im možné riešenia a založili sme firmu, ktorá sa mala venovať práve operačným systémom. Neskôr však hľadali navigáciu, pretože vnútri zariadenia mali GPS a nikto nebol v tom čase ochotný navigáciu pre nich pripraviť. Pre mňa to bola výzva. Videl som v nej perspektívu aj pre mobilné telefóny. Tak sme sa do toho pustili. Nebola to vnútorná potreba, ale potreba trhu.

Programovať ste začali ako osemročný, Sygic ste založili pred desiatimi rokmi. Ako sa spätne pozeráte na rozbeh biznisu?

Ako na veľa roboty. Podnikateľom som bol od malička. Nikdy som nebol zamestnancom a nikdy som ním ani nechcel byť. Vždy som k tomu akosi smeroval. Nikdy som sa totiž nehral, prišiel som domov a programoval som. Tvoril som produkty a rozmýšľal, ako ich v budúcnosti predám.

Čo ste predali ako prvé?

Pred Sygicom som založil inú firmu, kde som sa venoval tvorbe softvéru pre internetové kaviarne, z čoho sa stal lokálny monopol. Vtedy som mal 20 rokov.

Čo bolo zlomovým momentom v podnikaní Sygicu?

V našom segmente sa trh mení každé štyri roky, takže zlom nastáva permanentne. Vyrástli sme do krízy, a to bol pre veľa firiem koniec. My sme boli schopní zmeniť svoj model a ďalej rásť. Pred ňou sme mali obrat 1,5 milióna a v roku 2008 takmer šesť miliónov. Trh sa v dôsledku krízy výrazne menil,

zákazníci začali odchádzať. V roku 2009 sme teda museli začať od začiatku a vybrali sme sa cestou k smartfónom.

Takže vám kríza pomohla pozrieť sa na biznis z iného uhla?

Ide o to, či vás kríza posilní alebo porazí. Určite je pravda, že keď sa mení trh, šancu dáva malým firmám. Ľahšie sa totiž adaptujú. A to bol aj náš prípad. Vedeli sme zareagovať. Neskôr však prišiel Google, ktorý začal poskytovať službu zadarmo. Stále je to nepretržitý boj, keď musíte pracovať každý deň a neustále sledovať trh.

Dnes máte takmer 65 miliónov používateľov. Nie všetci si však navigáciu kúpili. Čo s takými, ktorí si ju "crackli"?

Stáva sa to vždy. My sa musíme sústrediť na to, aby sme pridávali hodnoty používateľom, a nie na to, že niekto ide touto cestou. Inak, súvisí to s výškou HDP. Ak ľudia zarábajú viac, nechcú strácať čas takýmto obchádzaním morálky a radšej si ju kúpia. Keď je váš čas drahší ako tie peniaze, volíte jednoduchšiu cestu kupovania. No keď ľudia nemajú dostatok peňazí, je pre nich ľahšie investovať čas do "crackovania". My však nemôžeme mať v jednotlivých krajinách rozdielne ceny, tie musia byť rovnaké všade.

Konkurencia na trhu je však veľká. A dokonca niektorá poskytuje navigáciu zadarmo. Aký je tlak na ceny?

Firmy ako Google, Apple a podobné dávajú produkt zadarmo. Stále je to však niečo za niečo. Nezaplatíte priamo, ale firmy od vás zbierajú dáta, zobrazujú vám reklamu a podobne, čo si ľudia niekedy nie celkom uvedomujú. Nič totiž nie je zadarmo. Ľudia v Googli sú tiež platení a na niečom zarabať musia. To, či získané dáta speňažujú, je druhá vec. Ale trh je dosť veľký, ročne sa predá viac ako miliarda telefónov. My ideme vlastnou cestou.

Oznámili ste spoluprácu s automobilkami ako Jaguar Land Rover či Škoda. Je aj toto cesta, o ktorej hovoríte?

Dnes si môžete naplánovať cestu na smartfóne alebo tablete, nasadnúť do auta, kde sa vám navigácia automaticky prepojí so zariadením v aute a keď z neho vystúpите, bude vás navigovať ďalej. Automobilový priemysel má veľký potenciál. Trh však bude rozdelený. Budú existovať firmy, možno aj tá naša, ktoré budú dodávať zabudovanú navigáciu priamo do auta. Druhú časť trhu budú tvoriť aplikácie pre smartfóny, ktoré sa budú prepájať priamo so zariadením v aute. To v súčasnosti robíme pre Jaguar Land Rover, Škodu i Hondu. A všetky ďalšie produkty, na ktorých pracujeme, smerujú práve tam.

Aké napríklad?

Nedávno sme uviedli službu Job Dispatch. Je to aplikácia pre efektívne riadenie zamestnancov v teréne. Manažér, resp. dispečer zadá zamestnancom úlohu a tí ju dostanú priamo do svojho smartfónu. Aplikácia využíva ich aktuálnu polohu, aby boli úlohy realizované čo najefektívnejšie s najnižšími nákladmi. Medzi zákazníkov tejto aplikácie patria najmä firmy, pre ktoré je čas dodania zásielky prioritou, ako sú donášky jedla, kuriérske spoločnosti a podobne.

Vy ste však uvažovali už aj o hromadnej doprave.

To je veľmi zložitá. Rozmýšľali sme, ako zapojiť používateľov do získavania dát o linkách hromadnej dopravy tak, aby sme si ich nemuseli kupovať. Dáta totiž vždy patria nejakým mestám a dopravným spoločnostiam. Jednou z možností je, aby ľudia stojaci na zastávke cez aplikáciu "označili" daný autobus. Tak by sa dali zbierať informácie o všetkých spojoch, vyhodnocovať ich v reálnom čase a podávať ďalej. Ľudia by vedeli, kedy presne k nim tá "tridsaťdevina" príde. Vieme takýto systém urobiť, ale speňažovanie by zatiaľ bolo zložitá. Biznis model je totiž zložitý.

Ako to teda chcete speňažiť?

Jeden z plánov je, že by sme cez túto aplikáciu priamo predávali lístky. Ale je to náročné. Je potrebné sa dohodnúť s dopravným podnikom, aby nám dal z predaja lístka cez telefón nejakú maržu. Trh je fragmentovaný a ako medzinárodná spoločnosť nehovoríme iba o Slovensku. Pre tieto komplikácie sme zatiaľ projekt odložili.

A keď sa pozrieme na svet mimo navigácií, kde vidíte perspektívu?

Ľudia sa čoraz viac boja o svoje deti i svojich blízkych. Budúcnosť je preto v bezpečnosti rodiny. Možno nie tento rok ani budúci, ale v horizonte desiatich rokov určite. Ľudia budú chcieť vedieť, či starším

ľuďom bije srdce, či mentálne postihnutý nevybehol na cestu, prípadne kde sa práve nachádza ich dieťa, či je v poriadku a podobne. Veľký priestor je aj v zvyšovaní produktivity práce. Potom sú veľké témy ako biorobotika, automatizovaná diagnostika chorôb, hoci neviem, či je to téma aj pre Sygic, ktorý je skôr o lokácii a navigácii.

Plánujete priberať nových ľudí?

Plánujeme, keďže chceme investovať viac peňazí do automotive sektora. Okrem toho sme nedávno kúpili aplikáciu Be-on-road. Táto navigácia je zadarmo, chceme pre ňu získať ďalších používateľov, preto aj tam potrebujeme nových ľudí. Konkrétne číslo ešte nemáme, o tom budeme rozhodovať až na konci roka.

Koľko chcete investovať do automotive segmentu?

To by som nerád predbiehal.

Ako hodnotíte tento rok v porovnaní s minulým, keď ste mali tržby 13,5 milióna eur?

Veríme, že bude lepší. Avšak ešte nie je koniec roka, preto nechcem predbiehať.

Dotazník:

Má šéf vždy pravdu?

Nemám vždy pravdu. Buď ma ľudia dokážu presvedčiť číslami, respektíve inými argumentmi, alebo platí môj názor. Nie však kvôli tomu, že by som mal vždy pravdu, ale preto, že zodpovednosť beriem na seba. A je úplne logické, že nepôjdem do niečoho, čomu neverím. Ak tomu neveríte, neviete to prirodzene plne podporovať a nakoniec to nemusí vyjsť a je to vaša zodpovednosť. Ak ma ľudia presvedčia a dajú mi dostatočné argumenty, potom svoj názor zmením.

Ste na zamestnancov prísny?

To neviem. Dá sa byť aj viac.

Ako motivujete svoj tím?

Vo firme sme zaviedli finančno-organizačnú motiváciu. Atomizovali sme tímy, aby produktu velili samotní ľudia. Keď na seba zarobia a zarobia aj niečo navyše, na konci roka dostanú balík peňazí, ktorý si medzi sebou rozdelia. Máme aj akcionárov, pretože sme zamestnancom darovali akcie. Mám veľmi rád ľudí, ktorí chcú ísť ďalej, chcú sa stále učiť a ktorí urobia veľa pre to, aby sa niekam posunuli. Rovnako si myslím, že kvalitných ľudí najviac motivuje výzva. Keď ich posunieme za hranice, o ktorých si mysleli, že sú nedosiahnuteľné. Človek tým získa dôveru v seba, uznanie druhých, posunie sa ďalej a pocíti, že nič nie je nemožné.

Čo je vaša najslabšia manažérska stránka?

Nedočkavosť. Som schopný poslať mail a ísť to kolegovi povedať ešte predtým, ako ho dostane. Možno je to aj tým, že riešim veľa vecí naraz a viem, že keď to nevyriešim teraz, potom už na to nebudem mať čas.

Ako udržujete balans medzi prácou a súkromným životom?

To sa nedá udržať. Práca je moja vášeň. Sú to však dve spojené nádoby. Keď mám nejaký rodinný problém, vnútorne ma zožiera a nemôžem pracovať. Keď viem, že rodina má všetko, čo potrebuje, môžem sa venovať práci. Na druhej strane, keby ma nebavilo to, čo robím, tak by som nebol šťastný ani doma a rodina by rovnako nebola šťastná.

Aký je váš podnikateľský vzor?

Nemám vzory. Každý človek je unikát a nemal by nasledovať kroky niekoho iného, lebo prestáva byť individualitou. Mali by ho inšpirovať ľudia, ktorých má okolo seba, a nie takí, ktorých ani nepozná a iba si o nich prečítal niečo pekné v novinách. Mal by si zobrať z každého človeka to dobré, a to, čo ho posúva ďalej. Od detstva sú to rodičia, potom možno kolegovia, blízki, ľudia okolo vás. Určite nie ľudia, ktorých článok si prečítate v knižkách, novinách alebo na webe.

Kto je Michal Štencl (35)

Rodený Bratislavčan vyštudoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave** a už počas štúdia programoval operačný systém pre mobilné telefóny. Jeho prvá spoločnosť ponúkala softvér pre internetové kaviarne. Spoločnosť Sygic, ktorá prerazila navigáciami, založil v roku 2004. Spoločnosť Ernst&Young mu udelila ocenenie Podnikateľ roka 2009. Patrí mu aj Krišťáľové krídlo za rok 2012 v kategórii hospodárstvo.

Čo je Sygic

Prvá spoločnosť na svete, ktorá vytvorila GPS navigáciu pre Apple iPhone, a druhá firma na svete, ktorá uviedla navigáciu pre Android.

Dnes má jej navigácia takmer 65 miliónov používateľov.

Zamestnáva 105 ľudí.

Vlani dosiahla tržby 13,5 milióna eur.

V roku 2004 ju založil Michal Štencl, Viliam Sameliak, Martin Kališ a Peter Pecho.

[Späť na obsah](#)

44. Kľúčoví ľudia vo vedení ZSE Energia

[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 15/10/2014; HNonline, Ekonomika a firmy; Tomáš Nejedlý]

Pavel Moučka

Od roku 2013 je členom predstavenstva so zodpovednosťou za korporatívny predaj a rozvoj obchodu s plynom. Má dlhoročné skúsenosti s energetikou, najmä s obchodom s komoditami. Pred svojím príchodom do ZSE Energia pôsobil na rôznych manažérskych pozíciách v spoločnostiach RWE, MND, E. ON a Vemex. Vyštudoval Ekonomicko-správnu fakultu Masarykovej univerzity v Brne.

Juraj Bayer

Juraj Bayer pracuje v skupine ZSE od roku 2001, kde nastúpil ako vedúci odboru treasury. Počas ďalšieho pôsobenia prešiel viacerými manažérskymi pozíciami, viedol úseky financií, controllingu a od roku 2011 mal na starosti Divíziu financií a vnútorných služieb. Finančným riaditeľom a členom Predstavenstva ZSE Energia je od júla 2013. Pričinil sa o získanie investičného ratingu BBB+ratingovou agentúrou Standard & Poors a optimalizácie kapitálovej štruktúry firmy prostredníctvom úspešnej emisie dlhopisov vo výške 630 mil. eur. Absolvoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**, získal ACCA diplom v IFRS a je znalcom v odbore controllingu.

Martina Mjartanová

Od roku 2012 pôsobí ako vedúca úseku marketingu. Odborné skúsenosti predovšetkým z oblasti marketingových a trhových analýz, analýz zákazníckeho správania a marketingovej komunikácie nadobudla počas svojho dlhoročného pôsobenia v spoločnosti Slovak Telekom. Ďalej ich rozšírila a využila počas konzultačnej činnosti v spoločnosti GfK Slovakia, kde sa bližšie oboznámila aj s energetickým sektorom. Študovala obchodnú fakultu **Ekonomickej univerzity** vo Viedni.

Dušan Košecký

Študoval na Slovenskej technickej univerzite a celý svoj profesijný život pôsobí v Západoslovenskej energetike. Pôsobil na viacerých pozíciách, napríklad ako vedúci obchodného dispečingu, vedúci tímu obchodovania s elektrickou energiou a front office nákupu. Od roku 2007 je členom Dozornej rady ZSE Energia. Aktuálne zastáva funkciu vedúceho úseku nákupu energií.

[Späť na obsah](#)

45. Chceme naučiť zákazníka, aby šetril

[Téma: Ekonomická univerzita; HN; 15/10/2014; 197/2014; s.: 11,12; HN plus; Miroslav Pejko]

ROZHOVOR | Zodpovedná spotreba ušetrí zákazníkovi oveľa viac ako zmena dodávateľa energií, hovorí predseda Predstavenstva ZSE Energia Juraj Krajčár.

ESÁ SLOVENSKÉHO BIZNISU

V seriáli HN Esá slovenského biznisu vám prinášame profily kľúčových slovenských firiem. Dnes o energetickom trhu s predsedom predstavenstva a obchodným riaditeľom ZSE Energia Jurajom Krajčárom.

Miroslav Pejko ©hn miroslav.pejko@ecopress.sk

Ako vnímate svoju pozíciu na trhu s plynom, keďže plyn dodávate len ostatné dva roky a na trhu s plynom ste nováčikom?

Pre našich zákazníkov považujeme tento krok za prirodzený a žiaduci, trh sa vyvíja smerom ku komplexnej dodávke energií a dokonca aj ďalších riešení, ktoré súvisia s energiami. Vzhľadom na akcionársku štruktúru sme na trh vstúpili pomerne neskoro, takže plníme pozíciu alternatívneho dodávateľa, ale naše výsledky kopírujú to, čo sme si naplánovali, takže vstup na plynový trh hodnotíme pozitívne.

Koľko zákazníkov máte aktuálne v tomto segmente?

Pohybujeme sa v päťciferných číslach. Sú to desiatky tisíc zákazníkov.

Aký máte cieľ na tento rok? Koľko by ste ich chceli získať?

To súvisí s obchodným riadením spoločnosti, takže by som naše ciele nerád konkretizoval.

Na druhej strane musíte bojovať s veľkou konkurenciou v segmente dodávky elektriny, odkedy sa liberalizoval trh. V akom stave ste v tomto segmente, koľko zákazníkov ste stratili povedzme za ostatné tri-štyri roky, kedy boli tie pohyby zákazníkov najvýraznejšie?

Je potrebné pozrieť sa na vývoj a dynamiku trhu. Zhruba 90 percent našich zákazníkov tvoria domácnosti a malé podniky, čo však na druhej strane predstavuje len 30 percent z pohľadu objemu spotreby. Zákaznícky odlev sa z toho pohľadu pohybuje v jednotkách percent, čo je oproti vývoju v západných krajinách pomerne nízke číslo.

Malé podniky a domácnosti tvoria tretinu vašej spotreby plynu. Aký podiel majú na vašich tržbách?

Presné čísla nemám, podiel na tržbách nie je hlavným ukazovateľom. Náš biznis sa riadi viac obchodnou maržou ako tržbami.

Pýtam sa preto, lebo predpokladám, že čím viac zákazník odoberie, tým viac na ňom zarobíte. Nie je to správna úvaha?

Nie je to úplne správna úvaha. Na jednej strane máme veľkých komerčných a priemyselných zákazníkov s veľkým odberom. Na druhej strane je konkurenčný boj v tejto oblasti veľmi ostrý a sťahuje maržu na minimum. Nedá sa preto jednoznačne povedať, že medzi nárastom zisku a množstvom odobratého plynu je priama úmera. Na druhej strane je tu fenomén regulovaných segmentov, to je druhý extrém, kde máte zo strany štátu definovaný primeraný zisk a tam, naopak, hráte len s počtom zákazníkov, ktorých máte v portfóliu. Medzi tým sa nachádza segment malých a stredných podnikov, ktorý je pre nás kľúčovým segmentom z hľadiska portfólia.

Z toho mi vyplýva, že aj domácnosti sú pre vás zaujímavé. Regulačný úrad a vláda najnovšie pripravujú balík opatrení, ktorý by mal zabrániť podomovému predaju energií. Alternatívni dodávateľia sa sťažujú, že im to úplne znemožní biznis. Predpokladám, že vy pripravované opatrenia podporujete, keďže podomový predaj predstavuje pre vás priamu konkurenciu.

Nie som zástancom voľného podomového predaja, ale nesúhlasím ani s jeho úplným zákazom. Podomový predaj je určite veľmi efektívny nástroj pri akvizícii nových klientov, dôležitá je však štruktúra a kvalita tohto predaja. My sa tejto problematike venujeme veľmi detailne. Existujú krajiny na západ od nás, napríklad Anglicko alebo Holandsko, kde je podomový predaj zakázaný alebo regulovaný, no napriek tomu miera aktivity na trhu neklesla. Existujú zase krajiny, kde podomový predaj nie je regulovaný, je živý a aktívny na trhu nie je taká dynamická ako v Anglicku alebo Holandsku. To, čo je dôležité, je stabilita a ochrana zákazníka. Ak by sa však vystavila legislatívna regula, budeme to len rešpektovať.

Kde sú teda tie možnosti a príležitosti na našom trhu, ktorý je málo dynamický a ľudia ani nezačnú uvažovať o úsporách, pokiaľ im predajca nezaklope na dvere a všetko im nevysvetlí?

Pokračovanie na strane 12 Dokončenie zo strany 12

Energetický trh je do značnej miery regulovaný, cenový rozdiel medzi jednotlivými dodávateľmi je minimálny. Domnievam sa, že zákazník môže oveľa viac ušetriť zodpovedným správaním sa pri využívaní elektrickej energie. A my ho to chceme naučiť, napríklad aj radami o tom, ako efektívne využívať energie.

Ak však budú ľudia šetriť, budú vám menej platiť.

Myslím si, že je dôležité, aby klient videl na faktúre nižšiu sumu. Potom bude spokojný aj so svojim dodávateľom. A lojálny zákazník je dobrý zákazník.

Neobávate sa toho, že ako dodávateľské spoločnosti budete musieť podľa pripravovanej legislatívy zodpovedať za to, že neklesá spotreba energie na Slovensku?

Ešte to nie je definitívne. Ak sa tak stane, budeme to rešpektovať. Ale nepovažujeme to za šťastné riešenie. My pracujeme so zákazníkom prirodzene v tom zmysle, aby znižoval svoju spotrebu.

Aké by teda bolo to "šťastné riešenie"?

Mali by sme podporovať nové technológie, ktoré by mohli zmeniť správanie zákazníka. Napríklad zavádzanie inteligentných sietí a takzvané smart riešenia pre domácnosti, ktoré by optimalizovali spotrebu domácností.

Nové technológie však niečo stoja. Nehrozilo by zvýšenie záťaže domácností?

Je to vec legislatívneho nastavenia. Nakoniec však takéto opatrenia vedú k zníženiu spotreby a aj platby za energiu. Myslím si, že je dôležité podporovať vývoj. Príkladom môže byť spoločnosť Tesla a jej investície do novej fabriky na výrobu batérií.

Je možné, že v dohľadnej budúcnosti sa dožijeme toho, že budú stačiť batérie a nebudeme potrebovať siete, ktorých prevádzka nás stojí nemalé peniaze?

Energetika stojí na prahu veľkej zmeny. Možno by som to prirovnal k technologickej zmene medzi pevnou linkou a mobilným telefónom.

V akom stave je projekt paroplynu v Malženiciach?

Paroplyn nie je predmetom podnikania skupiny ZSE na Slovensku. Elektrárňou Malženice je v majetku energetického holdingu E.ON a ZSE nemá priamy vplyv na paroplyn. Ale súčasná trhová situácia je taká, že prevádzka paroplynu sa javí ako stratová, to znamená, že cenový rozdiel medzi cenou elektriny vyrobenej z paroplynu a vstupnými komoditami na jeho výrobu neumožňuje tvoriť zisk. To znamená, že prevádzka v Malženiciach je odstavená.

Pre napätie medzi Východom a Západom teraz navyše hrozia vyššie ceny plynu... Uvažuje sa o presune paroplynu do inej krajiny, kde je plyn viac a je lacnejší, napríklad do Turecka?

Nie sme majetkovo ani manažérsky prepojení s Malženicami. No neodpustím si poznámku k cenám plynu. Tie po vypuknutí konfliktu paradoxne zásadným spôsobom nestúpili. Trend je od januára dodnes mierne klesajúci. Zaznamenali sme, samozrejme, aj rast cien, ale dlhodobý trend je mierny pokles ceny.

To je však dôsledok pomerne teplého počasia v tomto roku...

Je tam niekoľko aspektov. Zažili sme najteplejšiu zimu za ostatných desať rokov, takže zásoby plynu v európskom priestore neboli vyčerpané. Po druhé, išli sme z miernej zimy do leta, takže spotrebu nič netlačilo hore.

Cena elektriny na budúci rok je v súčasnosti aktuálnou témou. Aký cenový návrh pre domácnosti predložíte Úradu pre reguláciu sieťových odvetví?

Štruktúra cenového návrhu je definovaná legislatívou. Cena komodity klesla medziročne zhruba v dvojciferej hodnote. Táto cena však tvorí len 40 percent koncovej ceny. Definitívnu koncovú cenu určuje regulačný úrad – a my toto rozhodnutie rešpektujeme.

Je u nás regulácia primeraná?

Myslím si, že regulácia prirodzených monopolov v prenosovej a distribučnej časti je prirodzená u nás aj v zahraničí. V prípade regulácie dodávky plynu a elektriny možno vnímať dve roviny. Z pohľadu zákazníka je to určite dobrá vec. Z pohľadu dodávateľa je regulácia nástrojom, ktorý vytvára veľký tlak na ziskovosť firmy, keďže priestor je dosť obmedzený a dodávateľ často musí čeliť stúpajúcim nákladom.

Ako vnímate to, že štát u nás ovládol stopercentný podiel v Slovenskom plynárenskom priemysle?

V západných krajinách to nie je štandardné. Dúfam, že štátom vlastnená spoločnosť sa bude snažiť dosiahnuť primeraný zisk a podnikať v štandardnom konkurenčnom prostredí.

Je podľa vás štandardné, že štát ako polovičný vlastník vašej spoločnosti spolu s nemeckým akcionárom E.ON zadžili ZSE, aby si mohli vyplatiť vyššie zisky, ako ste reálne dosiahli?

Bolo to rozhodnutie oboch akcionárov a ja ho nekomentujem.

Kto je Juraj Krajcár

Predseda predstavenstva akciovej spoločnosti ZSE Energia absolvoval Univerzitu Komenského v Bratislave. Kariéru začal v spoločnosti ADS Advertising, neskôr zastával obchodné manažérske pozície v spoločnostiach Heineken Slovensko, GE Capital Leasing a Slovak Telekom. V energetike pôsobí od roku 2009, súčasný post zastáva od roku 2011. V spoločnosti pôsobí aj ako riaditeľ obchodu zodpovedný za predaj a nákup elektriny, marketing a tvorbu cien i ako člen predstavenstva materskej akciovej spoločnosti Západoslovenská energetika. Jeho aktuálnou výzvou je angažovanie sa v procese zmien vedúcich k prozákazníckej orientácii firmy.

Energetika stojí na prahu veľkej zmeny. Možno by som to prirovnal k technologickej zmene medzi pevnou linkou a mobilným telefónom.

My pracujeme so zákazníkom prirodzene v tom zmysle, aby znižoval svoju spotrebu.

Zákaznícky odlev sa pohybuje v jednotkách percent.

Dlhodobým trendom je mierny pokles ceny plynu. Juraj Krajcár, predseda Predstavenstva ZSE Energia

DOTAZNÍK

Juraj Krajcár, predseda Predstavenstva ZSE Energia

Pamätáte si moment, keď ste zistili, že ste o niečom rozhodli a vaše rozhodnutie nebolo správne?

Nespomínam si na konkrétnu situáciu. Je prirodzené, že v biznise robíte správne aj nesprávne rozhodnutia. Za dôležité považujem poučiť sa z tých nesprávnych a zapamätať si tie správne rozhodnutia.

Čo by ste robili, ak by ste sa nestali tým, čím ste dnes?

Mám veľmi rád prírodu a hory. Ak by som sa nevenoval obchodu, bol by som prevádzkarom na vysokohorskej chate v Tatrách.

ZSE Energia v číslach

Počet zamestnancov*

2007 129
2008 136
2009 112
2010 91
2011 88
2012 99
2013 102
2014 152

*priemerný prepočítaný stav (FTE)

Vývoj tržieb (v mil. eur)

2009 1 152

2010 917
2011 912
2012 911
2013 890

Zdroj - Finstat.sk

Vývoj zisku (v mil. eur)

2009 27,8
2010 25,1
2011 28,6
2012 23,9
2013 12,8

Zdroj - Finstat.sk

Kľúčoví ľudia vo vedení ZSE Energia

Pavel Moučka, člen predstavenstva

Od roku 2013 je členom predstavenstva so zodpovednosťou za korporatívny predaj a rozvoj obchodu s plynom. Má dlhoročné skúsenosti s energetikou, najmä s obchodom s komoditami. Pred svojím príchodom do ZSE Energia pôsobil na rôznych manažérskych pozíciách v spoločnostiach RWE, MND, E.ON a Vemex. Vyštudoval Ekonomicko-správnu fakultu Masarykovej univerzity v Brne.

Martina Mjartanová, vedúca úseku marketingu

Na poste pôsobí od roku 2012. Odborné skúsenosti najmä z oblasti marketingových a trhových analýz, analýz zákazníckeho správania a marketingovej komunikácie nadobudla počas dlhoročného pôsobenia v Slovak Telekom. Ďalej ich rozšírila a využila počas konzultačnej činnosti v spoločnosti GfK Slovakia, kde sa bližšie oboznámila aj s energetickým sektorom. Študovala Obchodnú fakultu **Ekonomickej univerzity** vo Viedni.

Juraj Bayer, finančný riaditeľ

V skupine ZSE pracuje od roku 2001, kde nastúpil ako vedúci odboru treasury. Viedol úseky financií, controllingu a od roku 2011 mal na starosti divíziu financií a vnútorných služieb. Finančným riaditeľom a členom Predstavenstva je od júla 2013. Pričinil sa o získanie investičného ratingu BBB+ agentúrou Standard & Poors a úspešnú emisiu dlhopisov vo výške 630 miliónov eur. Absolvoval **Ekonomickú univerzitu v Bratislave**.

Dušan Košecký, vedúci úseku nákupu energií

Študoval na Slovenskej technickej univerzite a celý svoj profesijný život pôsobí v Západoslovenskej energetike. Pôsobil na viacerých pozíciách, napríklad ako vedúci obchodného dispečingu, vedúci tímu obchodovania s elektrickou energiou a front office nákupu. Od roku 2007 je členom Dozornej rady ZSE Energia. Aktuálne zastáva funkciu vedúceho úseku nákupu energií.

Foto:

Predseda predstavenstva ZSE Energia Juraj Krajcár tvrdí, že na trhu s plynom firma získala desiatky tisíc klientov. SNÍMKA: HN/PAVOL FUNTÁL

[Späť na obsah](#)

46. Návrh štátneho rozpočtu na budúci rok

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:30; 15/10/2014; Z prvej ruky; Juraj Jedinák]

Juraj Jedinák, moderátor: "Po daždi prichádza slnko. Nehovoríme o dnešnom počasí, to je presne opačné, ale o návrhu štátneho rozpočtu na budúci rok. Týmto slovami ho uviedol rezort financií. Peter Kažimír tvrdí, že pod nižší deficit na hranici 2 percent sa podpisuje snaha vlády v oblasti výdavkov. Dlh by sa mal udržať pod 55 percentami HDP. Kritici vidia stále minimálne zamračené, upozorňujú na množstvo rizík a hodnotu plánovaného deficitu nepovažujú za reálnu. Viac v dnešnej diskusii, do ktorej prišli Martin Filko, hlavný ekonóm ministerstva financií a takisto Ľuboš Pavelka z **Ekonomickej univerzity v Bratislave** a je s nami aj Radovan Ďurana z INESS, dobrý deň.

A poďme rovno na to, pán Filko, začnime pri vás, naozaj je to taký úžasný návrh, že ho treba označiť tými slovami po daždi vychádza slnko, minimálne mi nedá nepovedať, že vy ste ten, ktorý odmieta tie politické nálepky a toto je dosť také politické vyhlásenie."

Martin Filko, hlavný ekonóm ministerstva financií: "Podľa mňa to je politické, ale poetické vyjadrenie a naznačuje aj to dobré, aj to zlé, čo sa za ostatné tri roky v problematike verejných rozpočtov udialo."

Juraj Jedinák: "Tak povedzte, ako bude tá báseň teda vyzerať?"

Martin Filko: "Má dve časti. Má ten dážd' a má to slnko. Keď sa pozrieme na výsledok roku 2013, nakoniec sa nám podarilo dosiahnuť vynikajúce výsledky, je veľmi pravdepodobné, že Eurostat o týždeň notifikuje, teda oznámi výslednú hodnotu deficitu na úrovni 2,6 percenta HDP, čo je 0,3 percenta HDP lepší než bol pôvodný cieľ a napriek tomu, že sme si v roku 2013 prešli recesiou alebo takmer recesiou v eurozóne, dlh za rok 2013 zostane pod hranicou 55 percent. Vykázali sme veľmi vysoké štrukturálne, teda trvalé konsolidačné úsilie na úrovni 2,2 percenta HDP, ak si spomínate na debatu o jednorazových opatreniach, nakoniec sa ukázal nepodstatný a to konsolidačné úsilie bolo do veľkej miery trvalé. A podľa metodiky Európskej komisie štrukturálny deficit, teda ten skutočný deficit, očistený o jednorazové faktory a podchladenie ekonomiky dosiahol historicky najnižšiu hodnotu 1,3 percenta HDP. Rozpočet na budúci rok je rovnako naplánovaný ambicioznejšie, teda z pohľadu ministerstva financií lepšie než to požaduje Európska únia a pravidlá aj národnej legislatívy. A teraz ten dážd', lebo to, čo sa možno ignoruje v tom, že po daždi vychádza slnko a ten dážd' predstavujú riziká roku 2014. Momentálne ich vidíme a máme ich odhadnuté vo výške 0,3 percenta HDP a je to dosť komplikovaná situácia, ktorá do veľkej miery súvisí aj so zavádzaním novej metodiky makroekonomického výkazníctva opäť na európskej úrovni. To znamená, tento rok zatiaľ, a urobíme všetko preto, aby tak nebolo, nie je z pohľadu verejných rozpočtov až taký pozitívny ako ten rok minulý a ten rok budúci."

Juraj Jedinák: "Ale z toho, čo ste aj povedali, to znie tak, že zatiaľ vás zachraňujú tie účtovnícke zmeny, ak by sme to poslucháčovi takto povedali, a to prepočítavania tých deficitov a dlhov povedzme, ale skúste..."

Martin Filko: "Nemáte pravdu, práveže nám výrazne zaťažujú výsledok, potenciálny výsledok roka 2014 a tie zmeny v roku 2013 a v roku 2015 z pohľadu deficitu sú zanedbateľné a z pohľadu dlhu sú síce pozitívne, ale veľmi mierne. Čo znamená, tie výkaznícke zmeny sú skôr negatívnou záležitosťou, oni nám komplikujú vlastne aj plánovanie aj realizáciu rozpočtu v tomto aj v budúcom roku."

Juraj Jedinák: "Pán Ďurana, váš pohľad možno z toho uhla výdavky verzus príjmy?"

Radovan Ďurana: "Ja nechcem poslucháčov zaťažovať termínmi štrukturálneho salda a HDP a podobne, pretože do značnej miery to práve závisí od toho, akým spôsobom čo vykazujeme a čo sa za tým vlastne skrýva. Z pohľadu občanov, oni to všetci vedia. To, že sa zlepšuje alebo znižuje deficit verejných financií, tak to je kvôli tomu, že občania platia viacej daní. Keby som ja mal ten výrok parafrázovať, tak by som povedal, že po zdaňovaní prichádza opäť zdaňovanie. Aj v návrhu rozpočtu na rok 2015 sa uvažuje so zvyšovaním daňových príjmov a jedno z opatrení je napríklad to, že vláda znižuje deficit napríklad tým, že občanom neznižila DPH, že pokračuje v tej súčasnej sadzbe. To, čo ale nevidíme a nevideli sme vlastne celý rok, sú reformy, ktoré by viedli k nejakému podstatnému odstráneniu plytvania a neefektívnych výdavkov. K tomu naďalej dochádza a tak, ak sa pozrieme na celé to konsolidačné úsilie od roku 2013 do roku 2015 tak vidíme, že občania a firmy zaplatia v daniach o viac ako 3 miliardy viacej, ale samotný schodok oproti tomu výbornému výsledku v roku 2013 by mal v roku 2015 byť nižší o necelých 400 miliónov eur. Takže chýba tam tá snaha prijímať úsporné opatrenia, v celom návrhu rozpočtu nenájdete spojenie konsolidačné opatrenie. Vláda ako by sa uspokojila s tým, že rastie vývoz, rastú dane zaplatené firmami a už sa ako nesnaží robiť poriadok na vlastnom dvore."

Juraj Jedinák: "Pán Filko začal loviť v materiáloch, hľadá asi to slovné spojenie. Budete môcť reagovať, ale nechajme ešte povedať pána Pavelku, predpokladám, že potom to zhrniete v tej jednej reakcii. Takže pán Pavelka, váš pohľad možno globálnejší na ten rozpočet."

Ľuboš Pavelka, **Ekonomická univerzita Bratislava**: "Ja by som povedal toľkoto, aby sme si povedali, keď už hovoríme o tých číslach v takom veľkom rozsahu. Celkový dlh na obyvateľa k októbru 2014 7 805 euro na obyvateľa, v absolútnej výške približne 42,2 miliardy eur. Keby ste si zobrali rok 2008, mali sme dlh približne o polovicu nižší v absolútnej hodnote. My tu hovoríme o dlhu v pomere hrubému domácomu produktu, pritom hrubý domáci produkt ako vieme vo veľkej časti tvoria firmy, ktoré žiadne dane neplatia, majú rôzne investičné stimuly, daňové prázdniny alebo jednoducho vytvárajú hrubý domáci produkt, ale majú v zásade nízke dane z dôvodu toho, že jednoducho ich hospodárenie nie je zrovna ružové. Medziročne to, čo tu hovoril pán Ďurana, naozaj to vychádza tak, že v roku 2014 sa plánuje vyšší výber daní od fyzických osôb zo závislej činnosti, to znamená od zamestnancov vo výške

122 miliónov eur a na ďalší rok je to zase vyše 100 miliónov eur. To znamená, že tá medziročná zmena, to znamená peniaze, ktoré sú vytiahnuté z peňaženiek z disponibilných príjmov zamestnancov, to vychádza viac ako 100 miliónov eur. Len tak mimochodom, v návrhu rozpočtu verejnej správy je zrejmé, že vlastne fyzické osoby zaplatia viac ako firmy v absolútnej hodnote za konkrétny kalendárny rok."

Juraj Jedinák: "Dobre, ďakujem zatiaľ. Takže môžete reagovať pán Filko, jednak či ste našli spojenie konsolidácia v tých papieroch, kde ste šuchotali a jednak teda naozaj, že či šetríte alebo vyberáte na daniach."

Martin Filko: "Priznám sa, že som sa trošku pobavil na tom, že pán Ďurana na jednej strane posunul tú debatu od, nazvime to odborných termínov, do takej kuchynskej roviny..."

Radovan Ďurana: "Poetickejšej myslíte."

Martin Filko: "...čo je úplne v poriadku a na druhej strane potom vyčíta, že rozpočet samotný, ktorý je legislatívny materiál, teda je písaný právnickým, nie ekonomickým jazykom, neobsahuje konkrétny terminus technicus..."

Juraj Jedinák: "Ale zas je fajn, že poslucháč tomu rozumie lepšie."

Martin Filko: "Mňa to skôr pobavilo. Samozrejme, ja pána Ďurana asi poteším tým, že dnes vláda schváli aj tzv. návrh rozpočtového plánu, čo je analyticky nie legislatívny dokument, ktorý opisuje vývoj rozpočtu z ekonomického hľadiska a v ňom je slovo konsolidácia a konsolidačné opatrenia spomínané mnohokrát. Je tam dokonca tabuľka konsolidačných opatrení veľmi podrobná s veľmi presnou kvantifikáciou jednotlivých konsolidačných opatrení."

Juraj Jedinák: "Dobre, skúste k tomu, či naozaj šetríte alebo vyberáte dane."

Martin Filko: "Teraz, čo sme si vypočuli, bola poetická kritika rozpočtu, takže je relatívne ťažké sa mi ku nej vyjadrovať, ale..."

Juraj Jedinák: "Ale tak ľudia to tak asi vnímajú, viete."

Martin Filko: "Pozrite sa, skúsím to osvetliť. My sme po hospodárskej kríze v roku 2009 mali verejné financie vo veľmi veľkej nerovnováhe. To znamená, bol veľmi veľký rozdiel medzi príjmami a výdavkami. Teraz, ak chcete dostať verejné financie do rovnováhy, tak musíte znížiť výdavky alebo zvýšiť príjmy, to znamená musíte zvýšiť dane, daňový výber. Je veľmi jednoduché hovoriť, že ľuďom niečo beriete a nič im za to nedávate, lenže bohužiaľ, toto je podstata konsolidácie verejných financií. Ak by sa aj robila na výdavkovej strane, znamenalo by to, že by sa ľuďom bralo nie síce z ich výplaty, ale z ich benefitov."

Juraj Jedinák: "Ale stále je tam tá otázka, či radšej viac neškrtnúť a menej vyberať od ľudí."

Martin Filko: "A tu sa dostávame k tej politickej stratégii, ktorá je plne legitímne o nej debatovať, dokonca aj počas uplynulých niekoľkých rokov vidíme, že sa menila. Konsolidácia v roku 2011 bola založená o niečo viac na výdavkovej strane ako na príjmovej strane. Ten pomer bol podľa našich prepočtov asi 55 na 45 percent. Konsolidácia v roku 2013 bola založená na strane príjmov, s týmto úplne súhlasím s pánom Ďuranom a bola rozložená jednak na zvyšovanie sadzieb a jednak na odstraňovanie daňových únikov. Obidve tieto veci priniesli viac verejných príjmov. Konsolidácia v budúcom roku bude založená doteraz najviac na strane výdavkov, až tri štvrtiny celkového objemu konsolidácie, asi 1,2 miliardy eur budú na strane výdavkov."

Radovan Ďurana: "Mohli by ste nám povedať nejaké tri reformné zákony, ktoré túto konsolidáciu zabezpečia? Ktoré boli prijaté a môžeme s nimi počítať v roku 2015? A skúsiť povedať, že či sa bavíme o sumách rádovo aspoň 10 miliónov eur."

Martin Filko: "Dobre. Tak nie je to síce zákon, ale je to reforma ESO, ktorá šetrí budúci rok na strane výdavkov 0,27 percenta HDP alebo 200 miliónov eur..."

Juraj Jedinák: "Ale ESO už sa ťahá z predošlého roka..."

Martin Filko: "Áno, len viete..."

Radovan Ďurana: "Pýtam som sa, či tento rok boli prijaté nejaké reformy, ktoré by nám umožňovali budúci rok šetriť vo výdavkoch."

Martin Filko: "Viete, ešte raz sa k tomu vrátim. Vy teraz používate politickú kritiku tohto rozpočtu, na ktorú ja vám, bohužiaľ, nebudem a nechcem odpovedať, pretože to nie je moja úloha. Vy sa ma pýtate,

že či vláda urobila reformu dôchodkového zabezpečenia alebo zdravotníctva, ktorá by nejakým spôsobom viedla ku zníženiu verejných výdavkov a..."

Juraj Jedinák: "Skúsme to otočiť. Vidíte, pán Filko, nejaké riziká, teda už ste aj vy naznačili..."

Martin Filko: "Prepáčte, ale ja by som rád reagoval na toto tu, lebo... Viete, pán Ďurana, naozaj takáto kritika je veľmi jednoduchá, ja by som rád zostal v ekonomickej rovine. Myslíte si, že je možné dostať sa na vyrovnaný rozpočet len odstránením plytvania alebo odstránením korupcie, čo rád hovoríte? Dávam vám priamu otázku."

Radovan Ďurana: "Ktorá je úplne politická."

Martin Filko: "Ktorá je úplne politická..."

Radovan Ďurana: "Takže technicky samozrejme áno. Ekonomicky je to samozrejme možné. Takže sa ma pýtate na politické riešenie. Tak musíte položiť tú otázku správne."

Martin Filko: "Aby sme si teda rozumeli, ak máme znižovať výdavky prostredníctvom reforiem, čo je správne, tak si to vyžaduje kroky, ktoré budú mať tzv. distribučné vplyvy. To znamená, nejakým spôsobom rôzne dopadnú na rôzne skupiny občanov. Niekomu niečo zoberú, niekomu niečo dajú. Pán Ďurana má veľmi silný politický názor, akým spôsobom to robiť, ja mám tiež nejaký názor, ktorý ale keďže som úradník a nie politik, nebudem komentovať..."

Juraj Jedinák: "Dobre, v tomto sa nezhodnete, poďme už ďalej, nechajme teda politiku, skúsme sa vrátiť ku faktom. Ešte chcel reagovať pán Pavelka jednou vetou."

Ľuboš Pavelka: "Ja by som povedal toľko, že jednoznačne, pokiaľ by sme si pozreli štátny rozpočet alebo rozpočet verejnej správy na rok 2014 a plán 2015 až 17, a porovnali to s tým, čo bolo 2009 a 10, tak je to nebe a dudy. Je to úplne iné, to znamená, že jednoznačne tam došlo k výraznému zosekaniu deficitu, zosekaniu toho, čo zakladalo problémy do budúcnosti, že by sme sa dostali do takej dlhovej pasce, ktorá by nás mohla v budúcnosti stáť to, že by sme stratili dôveru na medzinárodných trhoch, získavali by sme si drahšie peniaze, zvýšili by sa tzv...., úrokové prirážky na štátne dlhopisy, za ktoré sa refinancuje dlh atď. Samozrejme, pravda je aj to, že polovicu vybraných daní, pokiaľ to zosekám len na fyzické osoby alebo abstrahujem len na fyzické osoby, de facto ide na platenie úrokov z doterajšieho dlhu. Úroky, úroková služba štátu predstavuje okolo 1,2 miliardy eur, plán je do roku 2017 zvýšiť to až na 1,5-1,6 miliardy, závisí od toho, ako sa budú vyvíjať úrokové sadzby a podobne. A druhá vec je, že dane z príjmy fyzických osôb predstavujú okolo 2,1 až 2,2 miliardy eur. Takže prakticky polovicu toho, čo ľudia zaplatia na daniach, štát platí na úrokoch z toho dlhu, ktorý už doteraz nahonobil počas vyše 20-ročnej histórie samostatného Slovenska, kedy sme sa ani raz nedostali na vyrovnaný rozpočet."

Juraj Jedinák: "Toto bolo jasné, chcete reagovať, pán Ďurana, jednou vetou."

Radovan Ďurana: "Ja som len chcel uviesť, že ja som spomínal plytvanie verejnými výdavkami. Plytvanie verejnými výdavkami, to je napríklad to, že poskytujeme dávky ľuďom, ktorý to nepotrebuje. My sa nemusíme baviť o tom, či je to politický, ekonomický alebo technický pohľad. Akákoľvek euro prerozdelené zo štátneho rozpočtu sa vždy týka všetkých..."

Juraj Jedinák: "Aj vtedy, ak na to máme?"

Radovan Ďurana: "To je práve otázka, ako máme my na to, aby sme poskytovali prídavky ľuďom, ktorí to nepotrebujú? Toto sú práve veci, ktoré sa musia riešiť reformami, to sa nedá zmeniť tým, že dva dni..."

Juraj Jedinák: "Čiže narádzate na vysokopríjmových s prídavkami, áno?"

Radovan Ďurana: "Áno. A ten rozpočet sa prirodzene na tej výdavkovej strane nedá nejakú zásadne zmeniť z roka na rok, keď viac ako 80 percent alebo možno 90 percent všetkých výdavkov je predpísaných nejakým zákonom. Pokiaľ neprijímame legislatívne reformy, tak všetky tie úpravy budú pochopiteľne vždycky malého rozsahu. Bavíme sa o tom, že deficit verejnej správy rádovo 2 miliardy eur, je porovnateľný s tým, čo zaplatia občania, zamestnanci vo forme dane z príjmov. A my stále žijeme nadpomery i napriek tomu, že v pomere s HDP to vyzerá krásne číslo, ale skúste si predstaviť, ako by občania reagovali na to, tak niekto by zadal politický cieľ, poďme vyrovnať rozpočet a poďme to dosiahnuť tým, že občania zaplatia dvakrát vyššiu daň z príjmu. To by nebolo akceptovateľné a práve tým chcem poukázať na to, že ten deficit musí byť znižovaný nejakými zásadnými reformami, ak chceme dosiahnuť dlhodobu udržateľné hospodárenie."

Juraj Jedinák: "Dobre, už sa zase točíme do kruhu, takže už to nechajme. Pán Filko, vy ste ale naznačili, že tiež vidíte nejaké riziká. Považujete za jedno z tých rizík aj rozhodovanie ešte parlamentu o rozpočte?"

Pretože nemáme tam platy pre učiteľov, odvody pre nízkozárobkových. Je toto práve tá vec, ktorá to môže navýšiť?"

Martin Filko: "Ak dovoľíte, len dve vety. Ja som presvedčený podobne ako pán Ďurana, že nielen rozpočtu, ale aj kvality života na Slovensku by prospeli reformy a dalo by sa na nich aj ušetriť. Keď sa dostaneme ku špecifikám, tak potom, INESS aspoň niečo hovorí, väčšina iných ľudí len hovorí o reforme a málo konkrétnych vecí o tom povie. Čo sa týka rizík rozpočtu, možno ani nie tak rizikom ako skôr priestorom, je vlastne to, že my máme navrhnutý deficit, ktorý je o pol percenta HDP nižší, než od nás požadujú európske pravidlá..."

Juraj Jedinák: "Čiže toto máme chápať, aj poslucháči tak, ako tú rezervu, ktorú si beriete, že môžeme to navýšovať?"

Martin Filko: "Časť z toho bude použitá na niektoré priority a v návrhu rozpočtu sme pomenovali dve, ktoré veľmi pravdepodobne budú prijaté v parlamente, keď sa o nich ukončí diskusia. Prvá je odvodová úľava pre nízkopríjmových zamestnancov, to znamená, že ľudia, ktorí zarábajú od minimálnej mzdy do nejakého príjmu, možno okolo 500 eur, budú platiť buď nulové alebo nižšie zdravotné odvody. A druhá vec, o ktorej sa jedná a ktorá je skôr teda politickou záležitosťou a dosť pravdepodobná, je zvyšovanie plátov učiteľov, ktoré tiež bude stáť nejaké peniaze. Tieto dve veci, ak sa prijmú, veľmi pravdepodobne o čosi zvýšia deficit oproti momentálne navrhovanej hodnote 1,98..."

Juraj Jedinák: "Dobre, hovoríte to priamo. Na koľko by to mohlo asi navýšiť, o koľko?"

Martin Filko: "Keby som to vedel, tak by som vám to povedal. Bohužiaľ, parametre týchto dvoch vecí sa práve teraz finišujú, ale bavíme sa o niekoľko málo desatinách percenta HDP."

Juraj Jedinák: "Dobre, pán Pavelka, reakcia."

Ľuboš Pavelka: "Ja by som sa stotožnil s tým, čo hovoril pán Filko, jednoznačne to zavedenie odpočítateľnej položky na zdravotné odvody pre nízkopríjmových by mohlo mať vplyv na zvýšenie zamestnanosti, zvýšenie čistých príjmov týchto marginalizovaných skupín s nízkymi pracovnými príjmami a ten deficit jednoznačne, ktorý vznikne v zdravotníctve, bude musieť štát vykryť a zvýši to potom aj celkové saldo verejných financií. Čo mi však v tom návrhu rozpočtu verejnej správy na roky 2015 až 2017 napríklad chýba je to, že my, Slovensko, apriori odmietame to, čo v štandardných vyspelých ekonomikách v Európskej únii je, to znamená zabezpečovanie príjmov aj takými daňami, ktoré sme v roku 2004 zrušili, pretože sa údajne ten výber pohyboval v niekoľkých miliónoch eur za rok z dôvodu neefektívnosti, jednalo sa o dane z darovania, dane z prevodu nehnuteľností, kde sú len dve krajiny v Európskej únii, ktoré nemajú dane z prevodu nehnuteľností. Nemáme dane z dividend, ale máme absurdné zdravotné odvody z dividend, kde tento zarobí dajme tomu 500 euro mesačne a má jednu akciu banky, ktorá vyplácala 2-tisíc euro dividendy, zaplatí z nich 14 percent a ten, kto zarába 48 300 eur za rok, nezaplatí z tejto dividendy ani jeden cent. Tak kde je toto sociálne a kde je toto spravodlivé voči týmto ľuďom, ktorí zarábajú naozaj hlboko pod priemernú mzdu v ekonomike."

Juraj Jedinák: "Dobre, nechajme zareagovať pána Filka."

Martin Filko: "No, toto sú presne tie otázky, ktorý by každý z nás mal smerovať svojim voleným zástupcom, či už v opozícii alebo vo vláde, sú to čisto politické otázky. Vecne. Súhlasím s vami, že niektoré typy daní, najmä daní z majetku, sú na Slovensku oproti Európskej únii veľmi nízko zastúpené a čo je dosť veľký problém, pretože ide o jedny z ekonomicky najefektívnejších daní. To znamená daní, ktoré keď sú uvalené, tak relatívne málo poškodzujú ekonomiku, relatívne málo odrádzajú ľudí od investovania, od práce, od podnikania. Preto z čisto ekonomického hľadiska existuje veľmi silný argument pre to, aby sa podiel týchto daní zvýšil a ak teda nechceme zvyšovať celkové daňové zaťaženie, tak potom môžeme znížiť niektoré iné komplikovanejšie, škodlivejšie dane. Problém týchto daní je, že ich ľudia veľmi, veľmi nechcú. Sú pre nich veľmi viditeľné, oveľa radšej zaplatia neviditeľnú daň typu daň z pridanej hodnoty, ako by mali platiť daň za či už vlastníctvo alebo prevod nehnuteľnosti, ktorú je jednoducho veľmi vidno a veľmi ich bolí. Toto je prirodzený paradox a bude potrebné politické vodcovstvo odvážnych politikov, aby, ja verím tomu, ak sa rozhodneme urobiť nejakú dodatočnú daňovo-odvodovú reformu v ďalších rokoch, aby pamätala aj na niektoré z tých aspektov, ktoré ste spomínali."

Juraj Jedinák: "Otázka znie, či už sa nevytvára priestor na také niečo, možno tak to myslel pán Pavelka v tom zmysle, že keď hovoríte, že už sme na to dobre, vychádza slnko a predtým ešte ako nechám zareagovať pána Ďurana, ešte ja sa opýtam na jednu vec. Hovorilo sa minulý rok, že korporátna daň z 23 na 22 percent keď išla dolu, ako protiopatrenie pri zavádzaní licencií, že možno by mohla ísť aj nižšie. Takže ja sa pýtam, či teraz, keď vychádza slnko, nie je priestor aj na toto zníženie."

Martin Filko: "Tú otázku, ktorú ste položili, je podľa mňa tou úplne kľúčovou otázkou hospodárskej

politiky. Ak sa zhodneme na tom, že verejné financie, ak už nie sú úplne ozdravené, tak sa nám aspoň podarilo odvrátiť ten veľký problém, ktorý sme tu mali pred tromi až piatimi rokmi, tak môžeme sústrediť svoju pozornosť na iné páľčivé problémy slovenskej ekonomiky, ako sú v prvom rade nezamestnanosť, v druhom rade rast. Ak máme mať všetci dobrý život na Slovensku, tak potrebujeme nájsť prácu pre viac než 13 percent nezamestnaných Slovákov a potrebujeme zvýšiť hospodársky rast."

Juraj Jedinák: "Čiže odpovedáte, že z vášho pohľadu nie je ten priestor na zníženie firemných daní?"

Martin Filko: "Ja hovorím, že z môjho pohľadu nastáva čas na to, aby sme sa vážnym spôsobom zamysleli nad tým, ako nastaviť náš daňovo-odvodový systém tak, aby sme zvýšili rast a zamestnanosť."

Radovan Ďurana: "Ja si myslím, že táto, vy sa vlastne pýtate, že nemali by sme znížiť dane z príjmov firiem aj za cenu, že budeme mať vyšší schodok. Tam sa potom už môžeme baviť o tom, že čo je našim cieľom, že či hospodáriť so schodkom permanentne alebo či sa chceme dostať na nejaké udržateľné financie. A nám vláda týmto rozpočtom dáva odpoveď, že my momentálne nechceme, našim cieľom je nižší schodok a nechceme znižovať tú sadzbu, pretože nie sme ochotní šetriť vo výdavkoch a neprijímame reformy. Takže to je ako by súčasný, ako by politický názor v tom rozpočte. Čiže my nemôžeme znižovať sadzbu, pretože sme proti tomu zníženiu neprijali dostatok reforiem, ktoré by nám umožnili aj znížiť sadzbu, aj ďalej pracovať na znižovaní schodku. A ja som chcel ešte spomenúť to, že k tým rizikám rozpočtu, ja tam vidím ešte dve. Za prvé, z toho rozpočtu vôbec nie je jasné, koľko štát bude platiť za svojich poistencov zdravotné odvody alebo za poistencov štátu, táto informácia bola vždy v tých rozpočtoch a tentokrát to tam vypadlo, podľa mňa úplne zbytočne a je dosť možné, že štát nebude adekvátne zvyšovať tú platbu. A to ďalšie riziko spočíva v tom, že rozpočet sa opiera o to, že ostatné subjekty verejnej správy ako sú obce alebo VÚC, budú hospodáriť s obrovským prebytkom. Keď to poviem na príklade, VÚC budú hospodáriť s prebytkom 10 percent ich výdavkov. A teraz sa ako občan musí pýtať, že na čo ja platím dane a prispievam do rozpočtu VÚC, keď tam ostáva prebytok 10 percent, keď im 40 percent myslím klesajú kapitálové výdavky, že tie obce ani VÚC si neplnia svoje primárne funkcie, pretože oni majú zadanie, musíte skončiť s vysokým prebytkom, pretože to nám v konečnom dôsledku pomôže naplniť tie deficitné ciele."

Juraj Jedinák: "Dobre, končí nám pomaly relácia, takže necháme zareagovať pána Filka na to hospodárenie."

Martin Filko: "Pán Ďurana teraz povedal niekoľko veľmi dôležitých vecí. Áno, rozpočtová stratégia na najbližšie tri roky predpokladá, že sa dostaneme ku štrukturálne vyrovnanému deficitu, to znamená, budeme hospodáriť tak, aby sme sa prestali zadlžovať a aby náš dlh klesal. A aby sa toto dosiahlo, tak pri súčasnom nastavení hospodárskej politiky nepredpokladá znižovanie daní počas... V tomto máte plnú pravdu a máte pravdu aj v tom, že ak sa podarí urobiť reformy či už na strane daní a odvodov, napríklad aj vo forme lepšieho výberu daní alebo aj na výdavkovej strane, tak potom sa môže vytvoriť priestor na znižovanie niektorých typov daní. Ale tentokrát politický záväzok, ale jasne napísaný v rozpočte je, že smerujeme prvýkrát v histórii k vyrovnanému rozpočtu. Čo sa týka obcí, ten prebytok vzniká z jednoduchého dôvodu, že im dávame väčší podiel dane z príjmu fyzických osôb, čo bolo politické rozhodnutie. Ich výdavky síce klesajú proti tomuto roku, len tento rok je ich volebným. Keď sa porovnajú s rokom 2013, tak to tak nie je. Opäť, a v tomto by som možno aj chcel počuť názor pána Ďurana, obce si vyžadujú reformu, máme ich príliš veľa a mohli by..."

Juraj Jedinák: "Ešte na záver pán Pavelka, potom dáme ešte jednu vetu pánovi Ďuranovi."

Ľuboš Pavelka: "Ja by som k tej korporátnej dani právnických osôb, to znamená daní zo zisku firiem. My sme znížili sadzbu tejto korporátnej dane, ale zároveň sme zrýchlili odpisy. To znamená, že de facto nezáleží vždycky len na tom čísle, na tej percentuálnej sadzbe dane pre firmy, ale aj o tom, čo tvorí daňový základ. To znamená, že baviť sa abstraktne len o čísle alebo o daňovom zaťažení v percentách, nemá zmysel. Štát pomohol firmám tým, že zrýchlil odpisy na technológie a zároveň im umožnil efektívnejšie zaraďovať výdavky na vedu do nákladov účtovníctva."

Juraj Jedinák: "Dobre, ďakujem. Pán Ďurana, jednou vetou odpovedzte pánovi Filkovi."

Radovan Ďurana: "Ja pevne verím, že sa podarí prijať odvodovú odpočítateľnú položku pre nízko príjmové skupiny a že vo vašom návrhu bude aj zrušenie pásiem, ktoré môže v konečnom dôsledku spôsobiť neprimerané zvýšenie nákladov zamestnávateľov."

Juraj Jedinák: "Dobre, ďakujem za diskusiu, musíme končiť."

[Späť na obsah](#)

47. CBRE posilnila svoj tím o Michala Kolesára

[Téma: Ekonomická univerzita; strategie.sk; 15/10/2014; Redakcia]

Realitno-poradenská spoločnosť CBRE rozširuje svoje rady o odborníka na vzťahový manažment.

Vzhľadom na úspešné predchádzajúce obdobie sa realitno - poradenská spoločnosť CBRE Slovensko rozhodla prijať do svojho tímu ďalšieho špecialistu. Office Agency tím zaoberajúci sa realitným poradenstvom v oblasti kancelárskych priestorov, kde bude Michal Kolesár pôsobiť, má momentálne šiestich zamestnancov. Ich úlohou je najmä zastupovanie klientov v koordinácii s inými oddeleniami CBRE, komunikácia s dodávateľmi, partnermi a poradenská činnosť.

Štúdium financií, bankovníctva a investovania na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, si Michal Kolesár doplnil intenzívnym kurzom anglického jazyka v medzinárodnom jazykovom centre v Oxforde (EF International Language centre). Už počas štúdia na vysokej škole pracoval v Tatra banke, kde pôsobil celkovo trinásť rokov na viacerých pozíciách. Ako servisný a finančný poradca sa venoval klientom pobočky a neskôr, na pozícii osobný bankár, sa staral o prémiovú retailovú klientelu banky. V rokoch 2006 a 2007 sa na pozícii Product Account Manager venoval komplexnému spracovávaní požiadaviek klientov. Ako akvizičný manažér bol zodpovedný za predajné výsledky viacerých oddelení, akvizície nových korporátnych klientov a starostlivosť o nich. K jeho úlohám patrila aj realizácia prezentácií pre klientov a starostlivosť o predajné centrá banky.

V CBRE bude mať Michal Kolesár v portfóliu klientov, ktorí majú záujem o poradenské služby pre kancelárske priestory o výmere 1000 až 5000 m². Zároveň bude dohliadať aj na optimalizáciu nákladov pre klienta v zmysle efektívneho rozloženia a využitia prenajímaného administratívneho priestoru.

[Späť na obsah](#)

48. Síce nevýhodná, ale obľúbená

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 16/10/2014; 238/2014; s.: 20; Financie; Katarína Ragáčová]

Slováci dávajú peniaze do najnevýhodnejšej – kapitálovej – poisťky na trhu

Ani nie polovica Slovákov 43 percent – má uzatvorenú životnú poisťku. Z toho až polovica má uzatvorené kapitálové životné poistenie, zvyšok investičné a len minimum – 10 percent – poistených má rizikovú životnú poisťku. Vyplýva to z prieskumu Nadácie Partners.

Stále chcú sporiť

Z prieskumu je jasné, že mnoho ľudí stále chápe poisťku skôr ako sporiaci produkt a poistenie len ako bonus k nemu. Pritom kapitálové životné poistenie sa v súčasnosti už vôbec neoplatí uzatvoriť. Technická úroková miera, ktorá garantuje zhodnotenie vkladov, aj keď výnos z investovania je nižší, sa neustále znižuje. Vlni klesla pri kapitálovom životnom poistení z 2,5 percenta ročne na súčasných 1,9 percenta ročne. Nové technické úrokové miery sa týkajú nových poisťiek. "Tento úrok sa bude aj v budúcnosti znižovať, pretože aj dodržanie dnešného minima môže poisťovňam robiť problémy," myslí si Pavel Škriniar z **Ekonomickej univerzity**. "Čistý výnos z kapitálových poisťiek je výrazne nižší a dlhodobo si sporiť pod úroveň inflácie je výraznou stratou financií," myslí si Peter Gajdoš, executive Manager Partners Group. Dodáva, že tento typ produktu je prevažne zastaraný, často málo flexibilný a s netransparentnou poplatkovou štruktúrou.

Do podielových fondov

Životné poistenie nie je sporiaci účet a už v žiadnom prípade nie je ziskové. No ak za každú cenu chcete popri poisťke sporiť, choďte do investičného životného poistenia. Investujete do podielových fondov, ktoré môžu zarábať. A to hlavne v prípade, ak sa vyznáte vo fondoch a viete si nakombinovať tie výnosné. Pri sporiacich životných poisťkách je však nevýhodou aj menšia flexibilita. "Ak klient prestane platiť životné poistenie, zmluva zanikne, pričom odkupná hodnota poistenia je vo väčšine prípadov nižšia ako to, čo do poistenia klient vložil," konštatuje Peter Világi z Fincentra.

Katarína Ragáčová © SME

"Čistý výnos z kapitálových poisťiek je výrazne nižší a dlhodobo si sporiť pod úroveň inflácie je výraznou stratou financií."

Peter Gajdoš, Partners Group

Životné poistenie a Slováci (v %)

Chránia sa obyvatelia Slovenska pred výpadkom príjmov prostredníctvom životnej poisťky?

Neviem 2

Mám uzatvorené životné poistenie 43

Nemám životné poistenie 56

Na akú sumu majú Slováci uzatvorené životné poistenie

Vo výške čerpaných úverov 12

Vo výške ročných výdavkov 28

Vo výške 2-ročných výdavkov 19

Vo výške 3-ročných výdavkov 12

Na viac ako sú 3-ročné výdavky 11

Neviem 18

Aký typ životného poistenia využívajú Slováci

Kapitálové 19

Investičné 36

Rizikové 10

Neviem 10

Využívajú Slováci aj ďalšie pripoistenia (napríklad trvalé následky po úraze, závažná choroba)

Áno 72

Nie 25

Neviem 3

Zdroj - Nadácia Partners

FOTO:

U Slovákov ešte stále prevažuje sporenie nad čistým poistením. ILUSTRÁČNÉ FOTO – FOTOLIA

[Späť na obsah](#)

49. Pracovný veľtrh **Ekonomickej univerzity** ponúkal stovky pracovných miest

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 16/10/2014; Školský servis; Školský servis]

V zozname firiem aj tento rok figurovali veľké nadnárodné IT spoločnosti.

Bratislava 16. októbra (SkolskyServis.sk) - Viac ako tri desiatky firiem ponúkajúcich voľné pozície, prednášky a workshopy dokumentujúce reálny svet biznisu a pracovného trhu, či možnosti na štúdium a prácu v zahraničí sa zúčastnili na pracovnom veľtrhu Kariérna cesta. Veľtrh pripravila **Ekonomická univerzita v Bratislave** pre študentov a absolventov slovenských vysokých škôl.

"Univerzitné Kariérne centrum šiesty rok organizuje veľtrh práce a kariérneho poradenstva, ktorý už pomohol uplatniť sa v praxi stovkám nielen našich absolventov," hovorí Rudolf Sivák, rektor **EU** v Bratislave. "Považujeme za svoju povinnosť pomáhať mladým ľuďom aj touto formou pri ich uplatnení po ukončení štúdia. Verím, že nielen pre našich študentov, ale aj pre zamestnávateľov predstavuje vítanú príležitosť nadviazať nové kontakty. Uplynulé ročníky tohto podujatia dokazujú, že tento veľtrh má zmysel," dodáva.

V zozname firiem aj tento rok figurovali veľké nadnárodné IT spoločnosti ako IBM a Dell, poradenské a audítorské spoločnosti Accenture, PwC, KPMG, Deloitte, Ernst&Young, finančné domy ako Slovenská sporiteľňa alebo Prvá stavebná sporiteľňa, viaceré nadnárodné spoločnosti, napríklad Amazon, Siemens, Henkel, Johnson Controls a tiež personálne agentúry ako napr. Grafton Recruitment Slovakia, CPL Jobs a iné. Napríklad Johnson Controls sa tu prezentuje už pravidelne. Ako zdôrazňujú jej zástupcovia, pracovný veľtrh je dobrou príležitosťou nájsť spomedzi absolventov školy uchádzačov o prácu v spoločnosti, a to najmä na plný úväzok. "Len v Bratislave pracuje v Johnson Controls na finančnom oddelení tisíc zamestnancov. Anglický jazyk je základnou požiadavkou, ako aj ekonomické zameranie," podotýka firma. Väčšina spoločností má záujem skôr o študentov končiacich ročníkov, vo výnimočných prípadoch majú šance aj šikovní tretiaci a štvrtáci. Potvrďuje to aj audítorská firma EY. "Záujem máme aj o štvrtákov. Neočakávame od nich hneď odborné znalosti, ale musia mať ekonomický prehľad, logické myslenie, jazykovú vybavenosť, samostatnosť a ostatné ich naučíme postupne,"

dodáva Soňa Vislocká z EY.

Študenti a absolventi mali 14. a 15. októbra k dispozícii nielen ponuky na trvalý pracovný pomer, ale aj brigády či iné formy spolupráce. "Od januára by som už rád niekde pracoval alebo stážoval na čiastočný úväzok. Keďže som na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity** len druhák, musím firmy presvedčiť, že sa oplatí ma prijať," hovorí študent Matej. Jeho spolužiačka Linda súhlasí s tým, že podniky tu kladú dôraz na jazyk a ekonomické zameranie. Vo všeobecnosti platí, že zamestnávateľia hľadajú predovšetkým dobre jazykovo vybavených uchádzačov, ktorí sú samostatní a majú kvalitné analytické myslenie.

Veľtrh Kariérna cesta je dvojdňové podujatie, ktoré sa pravidelne každú jeseň koná na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Okrem aktivít jej Kariérneho centra poskytuje univerzita aj možnosti na odborné a študijné stáže na Slovensku a v zahraničí, ako aj unikátne programy, ktoré umožňujú získať ich absolventom dvojitý diplom z piatich prestížnych univerzít v zahraničí – najnovšie medzi ne pribudla univerzita v Štrasburgu a univerzita v Bangkoku. Každoročne sa na príprave študentov **EU** v Bratislave podieľajú významní domáci a zahraniční pedagógovia a neustále sa rozširuje pre študentov aj počet odborných predmetov, ktoré je možné študovať v cudzích jazykoch.

Centrum komunikácie a vzťahov s verejnosťou, **EU** v Bratislave

[Späť na obsah](#)

50. Islamský štát – produkt politiky Washingtonu

[Téma: Ekonomická univerzita; novelo.sk; 16/10/2014; novelo.sk; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]

V medzinárodných vzťahoch sa aj napriek úsiliu o odstránenie tajnej diplomacie ešte vždy mnoho vecí pred verejnosťou skrýva a zatajuje. V zahraničnej politike USA sa od konca 19. storočia, keď sa Washington vydal na cestu svetovej veľmoci, vytvorili prvky, ktoré majú v tomto kontexte až patologický charakter.

Na ich začiatku je záhadný výbuch na obrnenom krížniku Maine vo februári 1898 v Havane. Atmosféra po potopení krížnika ovplyvnila verejnú mienku a prispela k rozpútaniu americko-španielskej vojny. Po nej došlo k desiatkam prípadov ozbrojeného zasahovania a nevyhlásených vojen USA proti mnohým štátom. Posledným je zatiaľ bombardovanie Sýrie.

Necháme bokom záhadu okolo útoku na Pearl Harbor v decembri 1941, po ktorom USA vyhlásili vojnu Japonsku. Aj na začiatku ich vojny vo Vietname však bola dezintepretácia: tonkinský incident – klamstvá o útokoch na vojenské lode USA 2. a 4. augusta 1968.

Kongres USA 7. augusta drvivou väčšinou hlasov prijal tonkinskú deklaráciu. Prezident L. Johnson deklaráciu podpísal 10. augusta a vyložil si ju ako súhlas s rozpútaním agresie proti Vietnamskej demokratickej republike. Avšak už 5. augusta dopoludnia došlo k prvému bombardovaniu. Jeho cieľom bola továreň v meste Vinh a vojenské námorné základne.

Po odtajnení materiálov sa svet dozvedel, že pri prvom incidente zrejme začala paľbu vojenská loď USA (je podozrenie, že pri tom bola vo vietnamských výsošných vodách). A pri druhom útoku sa jeho príčiny naozaj nemohli odhaliť, lebo k ničomu nedošlo a v priestore nijaké vietnamské vojenské lode neboli.

V pomerne čerstvej pamäti je ešte zbrabané zdôvodňovanie útoku na Irak na základe dôkazov o existencii zbraní hromadného ničenia na snímkach spravodajských služieb USA. Nič sa však nepodarilo nájsť. O tom, že al-Káide sa v dôsledku invázie USA do Iraku podarilo "revitalizovať" a že v Iraku vznikla najväčšia vlna terorizmu v dejinách, v ktorej zahynulo vyše tridsaťtisíc ľudí sa však mienkotvorné média nezmieňujú. Ticho je aj o tom, že pri odchode vojsk USA z Iraku bol v krajine viac rokov totálny rozvrat a na jej čelo sa dostal kontroverzný politik, ale prijateľný pre Washington.

K druhej patologickej črte konania USA voči iným štátom teda patrí podpora a dosadzovanie lojálnych ľudí na ich čelo. Je známy výrok "isteže je to bastard, ale je to náš bastard". Pripisuje sa prezidentovi H. Trumanovi. Údajne tak odpovedal na otázku predstaviteľa CIA, prečo Washington podporuje nikaragujského tyranského diktátora A. Somozu.

A koho dnes podporujú USA na Ukrajine? Nevadí im, že ide o osoby, ktoré sa dostali k moci nelegitímne, že majú fašizujúce sklony, že porušujú demokraciu a ľudské práva, že vedú antiteroristickú operáciu, hoci nijaké teroristické akcie neboli? Stačí, že destabilizujú domáce pomery, vystupujú proti Ruskej federácii, stupňujú napätie medzi ňou a Európskou úniou. Umožňujú tým, aby sa Washington mohol angažovať ďaleko od svojich hraníc a "nezištné" pomáhať takým, ktorí mu slúžia a presadzujú jeho záujmy bez ohľadu na následky.

Treťou črtou je vznik neželaných následkov v politike, ktorá je bezohľadná a iracionálna. Administratíva R. Reagana napomohla vytvorenie al-Káidy, s ktorou potom jeho nástupcovia tvrdo bojovali, ale neboli schopní zničiť ju. B. Obama nadväzujúc na G. Busha ml. pomohol na svet ďalšiemu teroristickému monštru – Islamskému štátu Iraku a Levanty (ďalej len IŠIL).

IŠIL sa síce oficiálne prezentoval až v apríli 2013, ale vytvárať sa začal už pred viac ako desiatimi rokmi vo víre udalostí, ktoré nastali po invázii Washingtonu a jeho spojencov do Afganistanu a predovšetkým Iraku. Ťažko sa vysvetlí, prečo pôsobenie IŠIL Washingtonu v Sýrii neprekážalo, ale v Iraku sa už po niekoľkých dňoch stalo fatálnou hrozbou.

Vrcholom farizejstva v tomto prípade je zmienka v hlavnom dokumente waleského summitu NATO o tom, že B. Asád pomohol formovaniu IŠIL v Sýrii a jeho preniknutiu za hranice. Okrem IŠIL sa však terorizmus v tomto dokumente spomína už len raz. Akoby sa všetci teroristi stratili a potom v pieskoch Blízkeho východu na sýrsko-irackých hraniciach naraz povstala nová globálna hrozba, ktorú treba ničiť bombardovaním.

Hrozbu terorizmu nemožno podceňovať. Nejde však v tomto prípade viac o to, že zahraničná politika Washingtonu je pokrytecká a nezodpovedná a jeho tajné služby na čele s CIA nie sú schopné urobiť to, čo hlásajú? Výsledkom kontroverzných aktivít USA je čoraz viac šírenie chaosu, destabilizácia bezpečnosti sveta, ale aj ich spojencov, na ktorých tlačia, aby dokázali svoju lojalitu. Vzhľadom na členstvo v NATO je oficiálne medzi nimi aj Slovensko.

Vojny USA proti hrozbám, ktoré samy vyfabrikujú, stoja veľa peňazí, čo zhoršuje neprekonanú krízu. Spreádzajú ich, a to je ešte horšie, mnohé nevinné obete. Navyše aj nová vojna proti IŠIL hrozí tým, že zase bude krutá, dlhá a ťažká, ale bez víťazstva – tak ako v Iraku a Afganistane. Niečo na svete pod taktovkou USA už dlho nie je v poriadku.

Autor pôsobí na Fakulte medzinárodných vzťahov **Ekonomickej univerzity v Bratislave**

Vyšlo v Literárnom týždenníku č. 35 – 36/2014

[Späť na obsah](#)

51. Najviac si sporíme v decembri, hoci sú Vianoce

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 18/10/2014; 240/2014; s.: 6; Týždeň v grafoch; redakcia]

Slováci sú národ šporovlivý, no nesporia si pravidelne rovnakú sumu. Najviac usporia v decembri, v letných mesiacoch úspory zase vyberajú. Prím v destinácii úspor hrajú bankové vklady a ak o ne klesá záujem, rastie zase záujem o investovanie do podielových fondov.

PAVEL ŠKRINIAR **Ekonomická univerzita v Bratislave**

ZDROJ - NBS A SASS

[Späť na obsah](#)

52. Rozbehli biznis. Vďaka Erasmu

[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 20/10/2014; HNonline, Slovensko; (red)]

Pôvodne študovala na Vysokej škole ekonomickej v Košiciach. Cez program Erasmus sa však dostala na zahraničný študijný pobyt v Poľsku a Nemecku. Zlepšila sa v cudzom jazyku, nabrala skúsenosti, a tak získala po príchode na Slovensko konkurenčnú výhodu. Tú len po pár rokoch po škole zúročila. Založila si vlastný biznis. "Erasmus mi otvoril dvere," povedala mladá podnikateľka Monika Jevčinová.

Ide len o jeden príklad mladého človeka, ktorý študoval aj v zahraničí a následne začal podnikat'. Ako ukázala štúdia Európskej komisie, vlastný biznis rozbehne každý desiaty stážista programu Erasmus.

Ľudia, ktorí študovali v zahraničí, sú ambicióznejší a odvážnejší – reagoval na zistenia štúdie šéf Podnikateľskej aliancie Slovenska Robert Kičina s tým, že tieto vlastnosti sa pravdepodobne odzrkadlia aj v ich budúcom podnikaní. Napriek tomu je záujem o program na Slovensku stále nízky.

Priemerne sa doň zapojí 2700 mladých, čo je 3,3 percenta zo všetkých študentov. Monika po doštudovaní okamžite využila zahraničné skúsenosti a kontakty a nastúpila ako stážistka v spoločnosti

Opera Software v Nórsku. Po pár mesiacoch sa stáž zmenila na pracovné miesto.

"Podarilo sa mi totiž zrealizovať veľkú kampaň za nula eur. V tom čase som nevedela, že marketingové kampane sa realizujú len za miliónové rozpočty. Verila som, že všetko sa dá a ani som to nepovažovala za úspech," prezradila. Počas pobytu v Nórsku sa však zamilovala a presťahovala sa do Prahy, kde si postupom času založila vlastnú dizajnovú agentúru Art & Smith.

Práve program Erasmus často pomáha mladým ľuďom nájsť si uplatnenie aj za hranicami svojho štátu. Podľa spomínanej štúdie sa 40 percent jeho bývalých účastníkov po skončení štúdia presťahovalo do inej krajiny. Program totiž neumožňuje len výmenu študentov a učiteľov, ale aj o stážové programy v podnikoch. Odborníci zistili, že takéto hosťiteľské podniky ponúkajú pracovné miesta viac ako jednému z troch stážistov.

CV s nádychom cudziny zaujme

To, že z kopy takmer rovnakých životopisov na stole zaujme zamestnávateľa práve ten, v ktorom uchádzač o prácu uvádza, že študoval za hranicami Slovenska, nám potvrdil aj hovorca spoločnosti Accenture Marek Gešo.

"V globálnych firmách, akou je aj tá naša, je štúdiom v zahraničí pre uchádzačov o pracovné miesto výhodou. Na výmennom pobyte sa totiž naučia okrem iného aj vychádzať s rôznymi kultúrami, čo sa im u nás zide. Na niektorých projektoch sa môžu v jednom tíme stretnúť ľudia aj z 30 krajín sveta," vysvetľuje.

Darina Mokráníová z pracovno-personálnej agentúry Index Nosluš potvrdzuje, že zahraničné skúsenosti uchádzačov o prácu svedčia o ich ambíciách niečo dosiahnuť, samostatnosti a flexibilitu, a vyvyšujú ich na pohovoroch od ostatných uchádzačov.

Viac na Erasmus chodíme, ako ponúkame

"Slovensko patrí medzi krajiny, ktoré na Erasmus študentov viac vysielajú ako prijímajú," ozrejmil vedúci tlačového a politického oddelenia Zastúpenia Európskej komisie na Slovensku Andrej Králik. Slovenskí študenti sa v rámci Erasmu chodia vzdelávať najmä do Česka, Nemecka, Francúzska, Španielska a Turecka.

Naopak, z pohľadu zahraničných študentov sú u nás najobľúbenejšími Univerzita Komenského v Bratislave, Ekonomická univerzita v Bratislave, Stavebná technická univerzita v Bratislave a Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici.

[Späť na obsah](#)

53. Rozbehli biznis. Vďaka Erasmusu

[Téma: Ekonomická univerzita; hn.hnonline.sk; 20/10/2014; HNOnline, Slovensko; (red)]

Aktualizované: 2014-10-20 07:50:10

Pôvodne študovala na Vysokej škole ekonomickej v Košiciach. Cez program Erasmus sa však dostala na zahraničný študijný pobyt v Poľsku a Nemecku. Zlepšila sa v cudzom jazyku, nabrala skúsenosti, a tak získala po príchode na Slovensko konkurenčnú výhodu. Tú len po pár rokoch po škole zúročila. Založila si vlastný biznis. "Erasmus mi otvoril dvere," povedala mladá podnikateľka Monika Jevochinová.

Ide len o jeden príklad mladého človeka, ktorý študoval aj v zahraničí a následne začal podnikáť. Ako ukázala štúdia Európskej komisie, vlastný biznis rozbehne každý desiaty stážista programu Erasmus.

Ľudia, ktorí študovali v zahraničí, sú ambicióznejší a odvážnejší – reagoval na zistenia štúdie šéf Podnikateľskej aliancie Slovenska Robert Kičina s tým, že tieto vlastnosti sa pravdepodobne odzrkadlia aj v ich budúcom podnikaní. Napriek tomu je záujem o program na Slovensku stále nízky.

Priemerne sa doň zapojí 2700 mladých, čo je 3,3 percenta zo všetkých študentov. Monika po doštudovaní okamžite využila zahraničné skúsenosti a kontakty a nastúpila ako stážistka v spoločnosti Opera Software v Nórsku. Po pár mesiacoch sa stáž zmenila na pracovné miesto.

"Podarilo sa mi totiž zrealizovať veľkú kampaň za nula eur. V tom čase som nevedela, že marketingové kampane sa realizujú len za miliónové rozpočty. Verila som, že všetko sa dá a ani som to nepovažovala za úspech," prezradila. Počas pobytu v Nórsku sa však zamilovala a presťahovala sa do Prahy, kde si postupom času založila vlastnú dizajnovú agentúru Art & Smith.

Práve program Erasmus často pomáha mladým ľuďom nájsť si uplatnenie aj za hranicami svojho štátu. Podľa spomínanej štúdie sa 40 percent jeho bývalých účastníkov po skončení štúdia presťahovalo do inej krajiny. Program totiž neumožňuje len výmenu študentov a učiteľov, ale aj o stážové programy v podnikoch. Odborníci zistili, že takéto hosťiteľské podniky ponúkajú pracovné miesta viac ako jednému z troch stážistov.

CV s nádychom cudziny zaujme

To, že z kopy takmer rovnakých životopisov na stole zaujme zamestnávateľa práve ten, v ktorom uchádzač o prácu uvádza, že študoval za hranicami Slovenska, nám potvrdil aj hovorca spoločnosti Accenture Marek Gešo.

"V globálnych firmách, akou je aj tá naša, je štúdium v zahraničí pre uchádzačov o pracovné miesto výhodou. Na výmennom pobyte sa totiž naučia okrem iného aj vychádzať s rôznymi kultúrami, čo sa im u nás zíde. Na niektorých projektoch sa môžu v jednom tíme stretnúť ľudia aj z 30 krajín sveta," vysvetľuje.

Darina Mokráníová z pracovno-personálnej agentúry Index Nosluš potvrdzuje, že zahraničné skúsenosti uchádzačov o prácu svedčia o ich ambíciách niečo dosiahnuť, samostatnosti a flexibilitu, a vyvyšujú ich na pohovoroch od ostatných uchádzačov.

Viac na Erasmus chodíme, ako ponúkame

"Slovensko patrí medzi krajiny, ktoré na Erasmus študentov viac vysielajú ako prijímajú," ozrejmil vedúci tlačového a politického oddelenia Zastúpenia Európskej komisie na Slovensku Andrej Králik. Slovenskí študenti sa v rámci Erasmu chodia vzdelávať najmä do Česka, Nemecka, Francúzska, Španielska a Turecka.

Naopak, z pohľadu zahraničných študentov sú u nás najobľúbenejšími Univerzita Komenského v Bratislave, Ekonomická univerzita v Bratislave, Stavebná technická univerzita v Bratislave a Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici.

[Späť na obsah](#)

54. Lepšie vzdelanie znamená lepší plat (grafy týždňa)

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 17/10/2014; Marianna Onuferová, Veronika Folentová]

Čo zaujalo analytikov či obchodníkov posledný týždeň? Prinášame vám grafy, ktoré navrhli, aj s ich komentárom.

Prvý polrok tohto roka priniesol výrazné oživenie spotreby domácností, ktorá sa tak stane hlavným ťahúňom rastu v 2014. Tomuto vývoju pomohol najmä robustný rast nominálnych miezd a zamestnanosti. Čo je však prekvapujúce, je štruktúra rastu spotreby domácností podľa konečného použitia (COICOP).

Podľa ekonomickej teórie domácností počas recesie obmedzujú najmä spotrebu luxusných služieb a služieb (dovolenky, reštaurácie), kým výdavky na bežné tovary a služby (potraviny, bývanie) by mali klesať len minimálne. Údaje slovenských domácností však ukazujú, že kríza im siahla hlbšie do peňaženiek než by hovorili ekonomické odhady, pretože obmedzovali aj spotrebu základných statkov.

Po rokoch útlmu, v prvých dvoch kvartáloch tohto roka prispeli k rastu spotreby domácností významne aj výdavky na potraviny a nealkoholické nápoje a dopravu.

Dá sa tiež urobiť záver, že slovenskí spotrebiteľia sú viac cenovo elastickí (reagujúci na klesajúce ceny), než sme si my ekonómovia mysleli. Práve ceny týchto tovarov klesajú najrýchlejším tempom v spotrebiteľskom koši. Luxusné výdavky zatiaľ teda zostávajú v druhej línii.

Lucia Šrámková, analytička IFP

Cena benzínu pôjde prudko nadol

Doteraz ťažili z nižších cien ropy predovšetkým motoristi tankujúci diesel. V tomto týždni sa však situácia zmenila – cena benzínu v Rotterdame skolabovala.

Len za prvé tri dni týždňa klesla o vyše 12 percent pod úroveň 600 eur za metrickú tonu. Na týchto

úrovniah bola naposledy pred štyrmi rokmi. V praxi to znamená, že by cena benzínu u nás mala v priebehu zhruba troch týždňov klesnúť až pod úroveň 1,4 eura za liter.

Kamil Boros, X-Trade Brokers

Náš priemysel rastie rýchlejšie ako nemecký

Rast slovenskej priemyselnej produkcie medziročne sa spomalil zo 4,3 percenta v júli na 2,7 percenta v auguste. Prispeli k tomu dlhšie letné odstávky automobiliek, ako aj spomalenie v eurozóne.

Najnovšie údaje nemeckého priemyslu nie sú veľmi pozitívne, čo vyvolalo isté obavy aj u nás. Keď si však porovnáme mesačný vývoj priemyselnej produkcie na Slovensku a v Nemecku od januára 2010, môžeme vidieť, že trend rastu slovenského priemyslu je výraznejší ako u nášho hlavného obchodného partnera (najmä od konca roku 2011, s výnimkou poklesu koncom roku 2012).

Samozrejme, spomalenie nemeckého priemyslu môže mať oneskorený dosah aj na Slovensko, ale náš priemysel nekopíruje ten nemecký s úplnou presnosťou, čo je v tomto prípade dobrá správa.

Katarína Muchová, analytička Slovenskej sporiteľne

Čím lepšie vzdelanie, tým vyššia šanca na prácu a lepší plat

Graf sme pripravili na základe údajov zo sčítania osôb, domov a bytov 2011, ktoré nedávno publikoval Štatistický úrad SR a ktoré okrem iných obsahovali vzdelanostnú štruktúru v jednotlivých okresoch.

Túto štruktúru sme prepočítali do jedného čísla pre daný okres, ktoré charakterizuje vzdelanostnú úroveň jeho obyvateľov – čím vyššie číslo, tým vyššie vzdelanie. Vzdelanostnú úroveň okresu sme spojili s mierou dlhodobej nezamestnanosti v okrese a s odchýlkou priemerného platu v okrese od celoslovenského priemeru.

Graf ukazuje, že čím lepšie vzdelanie, tým väčšia šanca získať prácu a lepší plat.

Martin Barto, stratég Sberbank Slovensko

Rozdiely vo výnosoch indexových fondov narastli

Pri indexových dôchodkových fondoch za posledný rok dochádza k zmene poradia z pohľadu výnosnosti.

V minulosti najvýnosnejší indexový fond od ING d.s.s. zameraný úzkoprofilovo na 50 najväčších európskych spoločností dnes patrí medzi najhoršie. Tu sa ukazuje skutočnosť, že minulé výkonnosť nikdy nie je zárukou budúcich výnosov.

Na druhej strane široko diverzifikované indexové fondy, ktoré zaostávali, v súčasnosti výkonnosťou predbehli úzko diverzifikované indexové fondy. Avšak 90 percent sporiteľov aj tak nemalo možnosť zažiť si tieto výnosy a len málo sporiteľov si aktívnou správou výnosy indexových fondov zafixovalo.

Ján Šebo, Univerzita Mateja Bela

Kto je viac tolerantný voči finančnému riziku?

Muži sú viac tolerantnejší voči finančnému riziku ako ženy, podnikatelia zase viac ako zamestnanci. Akceptácia finančných rizík stúpa so vzdelaním a klesá s vekom.

Vladimír Baláž, ekonóm Slovenskej akadémie vied

Najviac si sporíme v decembri, hoci sú Vianoce

Slováci sú národ šporovlivý, no nesporia si pravidelne rovnakú sumu. Najviac usporia v decembri, v letných mesiacoch úspory zase vyberajú.

Prím v destinácii úspor hrajú bankové vklady a ak o ne klesá záujem, rastie zase záujem o investovanie do podielových fondov.

Pavel Škriniar, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Turisti najradšej nocujú na Kanárskych ostrovoch

Turisticky najnavštevovanejším regiónom Európskej únie sú Kanárske ostrovy s takmer 90 miliónmi prenocovaní, pred Île-de-France (región okolo Paríža) so 77,5 milióna a ďalšou španielskou oblasťou – Katalánskom – čo zaznamenalo za minulý rok 70,5 milióna prenocovaní.

Štvrté miesto patrí Baleárskym ostrovom s 65,3 milióna prenocovaniami. TOP päť destinácií uzatvára najpopulárnejšia letná destinácia Slovákov – chorvátsky región Jadranska Hrvatska, kde turisti prenocovali 61,8-miliónkrát, čo predstavuje vyše 95 percent všetkých prenocovaní v rámci Chorvátska.

Najnavštevovanejším regiónom Slovenska bolo stredné Slovensko s 3,7 milióna prenocovaniami. V Maďarsku kraloval Közép-Magyarország, región okolo Budapešti s 8,7 milióna prenocovaniami. V Poľsku sa na prvé miesto dostal región Zachodniopomorskie pri Baltskom mori s 11,2 milióna nocľahmi. V Česku neprekvapujúco dominovala Praha so 14,7 milióna prenocovaniami..

Stanislav Pánis, analytik J&T Banky

Ropa Brent spadla na štvorročné minimum

Cena severomorskej ropy Brent sa prepadla na takmer štvorročné minimum. Aktuálna cena futures kontraktu s dodaním v novembri sa pohybuje na úrovni 84,4 USD za barel. Cenu tlačí nadol rastúca produkcia OPEC-u.

Kartel zvýšil produkciu ropy najviac za posledné tri roky. Celková výška produkcie dosahuje 30,94 milióna barelov denne. Ide o najvyššiu ťažbu od novembra 2012.

OPEC ďalej uviedol, že hlavným vývozcom je naďalej Saudská Arábia. Produkcia ropy v USA dosiahla v týždni končiacom 3. októbra 8,88 milióna barelov denne a je tak najväčšia od roku 1986.

Petr Habiger, Colosseum

Aké benefity dostávajú personalisti

Personálni manažéri môžu na Slovensku využívať širokú škálu finančných a nefinančných benefitov. Najmä vo väčších spoločnostiach sú takmer samozrejmosťou benefity ako dovolenka navyše, služobné auto či príspevky na relax.

Zaujímavá je situácia v oblasti 13. platov, ktorý podľa nášho prieskumu dostáva v nevýrobných firmách iba tretina personálnych manažérov, pričom vo výrobných je tento podiel oveľa vyšší. Nevýrobné spoločnosti totiž kladú vyšší dôraz skôr na nefinančné benefity.

Branislav Holík, McRoy

piatok 17. 10. 2014 20:00 | Marianna Onuferová, Veronika Folentová

[Späť na obsah](#)

55. Na vysokoškolských internátoch v Bratislave už nie sú voľné miesta

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 19/10/2014; Školský servis; TASR]

Plný stav hlásia aj niektoré súkromné internáty v hlavnom meste.

Bratislava 19. októbra (TASR) – Vysokoškoláci, ktorí sa chcú v súčasnosti ubytovať v študentských internátoch Univerzity Komenského (UK), **Ekonomickej univerzity (EU)** či Slovenskej technickej univerzity (STU) v Bratislave nepochodia. Ich študentské domovy sú plne obsadené a takýto stav hlásia aj niektoré zo súkromných internátov v hlavnom meste.

Študentské domovy **EU** v Bratislave, medzi ktoré patrí napríklad Horský park, Ekonóm či Vlčie hrdlo, sú podľa informácií riaditeľky Centra podnikateľských činností a univerzitných služieb **EU** Heleny Kuchyňkovej plne obsadené. "Univerzita už v súčasnosti nedisponuje žiadnymi voľnými ubytovacími kapacitami," uviedla pre TASR.

Podobná situácia je aj v internátoch najväčšej univerzity na Slovensku - Družba a Lafranconi. Tie nemajú momentálne žiadne voľné lôžka, ktoré nie sú ani v ubytovacích zariadeniach Evanjelickej bohosloveckej fakulty UK či Rímskokatolíckej cyrilometodskej bohosloveckej fakulty UK v Bratislave, ktorá má však ubytovanie určené výlučne pre svojich študentov. "Vo Vysokoškolskom meste Ľudovíta Štúra - Mlyny UK celkovo evidujú 6104 lôžok, 576 lôžok je momentálne vyradených pre rekonštrukciu.

Zvyšné lôžka sú už obsadené," povedal pre TASR prorektor UK v Bratislave pre študijné veci Ján Pekár.

Manažérka pre komunikáciu STU Andrea Settey Hajdúchová uviedla, že v ich internátoch s kapacitou vyše 6000 lôžok už nemajú voľné miesta. Taký istý stav je aj v súkromnom internáte Student Residence. Takmer kapacitne plný je tiež Uninova Hostel.

Oslovené univerzity dodávajú, že ďalšie ubytovanie študentov na vysokoškolských internátoch závisí od toho, koľko ich odstúpi od zmluvy o ubytovaní. Až potom môžu školy hľadať náhradníka a pri obsadzovaní voľných miest pokračovať podľa dodatočných fakultných poradovníkov.

Skúsenosť s tým má aj študent UK Ladislav Markovič. Keďže býva pomerne blízko hlavného mesta, v poradovníku žiadateľov o ubytovanie figuruje zakaždým na spodných priečkach. V minulom roku sa mu však v novembri podarilo získať internát. "Myslím si, že aj tento rok mám šancu ubytovať sa. Môže to chvíľu trvať, ale situácia na internátoch sa rýchlo mení," dodal pre TASR.

[Späť na obsah](#)

56. Vysokoškolské internáty v Bratislave sú momentálne plne obsadené

[Téma: Ekonomická univerzita; aktualne.sk; 19/10/2014; Slovensko; TASR]

Vysokoškolské internáty v Bratislave sú momentálne plne obsadené

BRATISLAVA - Vysokoškoláci, ktorí sa chcú v súčasnosti ubytovať v študentských internátoch Univerzity Komenského (UK), **Ekonomickej univerzity (EU)** či Slovenskej technickej univerzity (STU) v Bratislave nepochodia. Ich študentské domovy sú plne obsadené a takýto stav hlásia aj niektoré zo súkromných internátov v hlavnom meste.

Vysokoškoláci, ktorí sa chcú ubytovať v študentských internátoch, nepochodia. Zdroj - TASR/Štefan Puškáš

Študentské domovy **EU** v Bratislave, medzi ktoré patrí napríklad Horský park, Ekonóm či Vlčie hrdlo, sú podľa informácií riaditeľky Centra podnikateľských činností a univerzitných služieb **EU** Heleny Kuchyňkovej plne obsadené. "Univerzita už v súčasnosti nedisponuje žiadnymi voľnými ubytovacími kapacitami," uviedla.

Podobná situácia je aj v internátoch najväčšej univerzity na Slovensku - Družba a Lafranconi. Tie nemajú momentálne žiadne voľné lôžka, ktoré nie sú ani v ubytovacích zariadeniach Evanjelickej bohosloveckej fakulty UK či Rímskokatolíckej cyrilometodskej bohosloveckej fakulty UK v Bratislave, ktorá má však ubytovanie určené výlučne pre svojich študentov.

"Vo Vysokoškolskom meste Ľudovíta Štúra - Mlyny UK celkovo evidujú 6104 lôžok, 576 lôžok je momentálne vyradených pre rekonštrukciu. Zvyšné lôžka sú už obsadené," povedal prorektor UK v Bratislave pre študijné veci Ján Pekár.

Manažérka pre komunikáciu STU Andrea Settey Hajdúchová uviedla, že v ich internátoch s kapacitou vyše 6000 lôžok už nemajú voľné miesta. Taký istý stav je aj v súkromnom internáte Student Residence. Takmer kapacitne plný je tiež Uninova Hostel.

Oslovené univerzity dodávajú, že ďalšie ubytovanie študentov na vysokoškolských internátoch závisí od toho, koľko ich odstúpi od zmluvy o ubytovaní. Až potom môžu školy hľadať náhradníka a pri obsadzovaní voľných miest pokračovať podľa dodatočných fakultných poradovníkov.

Skúsenosť s tým má aj študent UK Ladislav Markovič. Keďže býva pomerne blízko hlavného mesta, v poradovníku žiadateľov o ubytovanie figuruje zakaždým na spodných priečkach. V minulom roku sa mu však v novembri podarilo získať internát. "Myslím si, že aj tento rok mám šancu ubytovať sa. Môže to chvíľu trvať, ale situácia na internátoch sa rýchlo mení," dodal.

[Späť na obsah](#)

57. Bratislavskí vysokoškoláci, ktorí stále hľadajú ubytovanie, nepochodia

[Téma: Ekonomická univerzita; tvnoviny.sk; 19/10/2014; TVnoviny; BRATISLAVA/ TASR]

Oslovené univerzity dodávajú, že ďalšie ubytovanie študentov na vysokoškolských internátoch závisí od toho, koľko ich odstúpi od zmluvy o

ubytovaní.

Vysokoškoláci, ktorí sa chcú v súčasnosti ubytovať v študentských internátoch Univerzity Komenského (UK), **Ekonomickej univerzity (EU)** či Slovenskej technickej univerzity (STU) v Bratislave nepochodia. Ich študentské domovy sú plne obsadené a takýto stav hlásia aj niektoré zo súkromných internátov v hlavnom meste.

Študentské domovy **EU** v Bratislave, medzi ktoré patrí napríklad Horský park, Ekonóm či Vlčie hrdlo, sú podľa informácií riaditeľky Centra podnikateľských činností a univerzitných služieb **EU** Heleny Kuchyňkovej plne obsadené. "Univerzita už v súčasnosti nedisponuje žiadnymi voľnými ubytovacími kapacitami," uviedla.

Podobná situácia je aj v internátoch najväčšej univerzity na Slovensku - Družba a Lafranconi. Tie nemajú momentálne žiadne voľné lôžka, ktoré nie sú ani v ubytovacích zariadeniach Evanjelickej bohosloveckej fakulty UK či Rímskokatolíckej cyrilometodskej bohosloveckej fakulty UK v Bratislave, ktorá má však ubytovanie určené výlučne pre svojich študentov.

"Vo Vysokoškolskom meste Ľudovíta Štúra - Mlyny UK celkovo evidujú 6104 lôžok, 576 lôžok je momentálne vyradených pre rekonštrukciu. Zvyšné lôžka sú už obsadené," povedal pre prorektor UK v Bratislave pre študijné veci Ján Pekár.

Manažérka pre komunikáciu STU Andrea Settey Hajdúchová uviedla, že v ich internátoch s kapacitou vyše 6000 lôžok už nemajú voľné miesta. Taký istý stav je aj v súkromnom internáte Student Residence. Takmer kapacitne plný je tiež Uninova Hostel.

Oslovené univerzity dodávajú, že ďalšie ubytovanie študentov na vysokoškolských internátoch závisí od toho, koľko ich odstúpi od zmluvy o ubytovaní. Až potom môžu školy hľadať náhradníka a pri obsadzovaní voľných miest pokračovať podľa dodatočných fakultných poradovníkov.

Skúsenosť s tým má aj študent UK Ladislav Markovič. Keďže býva pomerne blízko hlavného mesta, v poradovníku žiadateľov o ubytovanie figuruje zakaždým na spodných priečkach. V minulom roku sa mu však v novembri podarilo získať internát. "Myslím si, že aj tento rok mám šancu ubytovať sa. Môže to chvíľu trvať, ale situácia na internátoch sa rýchlo mení," dodal.

[Späť na obsah](#)

58. Na Slovensko pricestuje nemecká kancelárka Angela Merkelová

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 20/10/2014; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; Tamara Lištiaková]

Juraj Jedinák, moderátor: "Už o necelú hodinu pricestuje na Slovensko nemecká kancelárka Angela Merkelová. Stretnúť by sa mala s prezidentom Andrejom Kiskom a premiérom Robertom Ficom. Očakáva sa, že témou rozhovorov na úrade vlády budú predovšetkým dodávky zemného plynu z Ruska."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Piatkové stretnutie európskych lídrov s prezidentom Ukrajiny a Ruska prinieslo zlom. Petro Porošenko a Vladimir Putin sa dohodli na cene plynu a aj na tom, že Ukrajina splatí svoj dlh. Kyjev však nemá financie ani na prvú splátku a Petro Porošenko sa netají tým, že bude potrebovať pomoc. Do úvahy pripadá Medzinárodný menový fond aj Európska únia. Premiér Robert Fico včera zopakoval, že má problém s tým, aby sa členovia únie, vrátane Slovenska, skladali na ukrajinský dlh. Komentuje odborník na energetiku Peter Baláž z **Ekonomickej univerzity v Bratislave**."

Peter Baláž, odborník na energetiku: "Pokiaľ ide o názory slovenskej strany, tak majú samozrejme svoju logiku, pretože Európska únia dneska riešila (...) vlastných zdrojov problémy Grécka a niektorých ďalších ekonomík, dneska má riešiť Ukrajinu. Bez toho, samozrejme, aby prišli nejaké reálne protihodnoty, to značí, že niečo čo by znamenalo skrátka, že to čo bolo požičané, sa niekedy v budúcnosti vráti."

Tamara Lištiaková: "Peniaze na preklopenie tejto zimy rozvrátenú ekonomiku stabilizovať nepomôžu, dodáva Peter Baláž. Radovan Geist z portálu Euractiv si však myslí, že Európa sa bude chcieť finančne angažovať a vysvetľuje prečo."

Radovan Geist, Euractiv: "Ja si myslím, že nejaká forma pomoci tam bude. Treba si uvedomiť, že Európa dováža asi tretinu plynu, ktorý potrebuje, z Ruska a z toho asi polovica ide cez Ukrajinu. Čiže v momente, keď sa blíži zima, je to aj pre Európu veľmi vážny problém. Okrem toho, kríza na Ukrajine spôsobuje v Európe (...) problémy a konkrétne Berlín ju považuje za jednu z príčin spomalenia hospodárskeho rastu a problémov, ktoré tam sa objavujú."

Tamara Lištiaková: "Splatenie prípadnej pôžičky Európskej únii je otázne, priznáva analytik. Podľa neho by ale odstávka ruského plynu, ktorý prúdi cez Ukrajinu na starý kontinent, mala oveľa horší dosah ako nevrátenie finančnej pomoci. Aký postoj k tejto otázke bude mať nemecká kancelárka, by sme sa mali dozvedieť popoludní. Jasné však je, že najväčšia európska ekonomika spomaľuje a len pred pár dňami zhoršila prognózu rastu. Dodajme, že na Univerzite Komenského si Angela Merkelová prevezme čestný doktorát za vedeckú a štátnickú prácu, výnimočný prínos k medzinárodnej spolupráci a za podporu vzdelávania a vedecko-výskumnej činnosti."

[Späť na obsah](#)

59. Slovenskej politike chýba kontinuita

[Téma: Ekonomická univerzita; Slovenské Národné Noviny; 18/10/2014; 42/2014; s.: 4; Publicistika; Eva ZELENAYOVÁ]

Ladislav LYSÁK: Nemožno šetriť, aj uskutočňovať rozvojové projekty

Tohtoročné bratislavské matičné stretnutia v Quo Vadis sa uskutočňujú pod názvom Slovensko 2014 vo svetle historických súvislostí a reminiscencií. Septembrovým hosťom bol Ing. Ladislav LYSÁK, DrSc. Má za sebou bohatú kariéru ekonóma, pedagóga, publicistu, politika i diplomata. V súčasnosti prednáša na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** a práve aktuálna hospodárska situácia Slovenska bola témou jeho prednášky.

Poukázali ste na chýbajúcu štátnu doktrínu. Prečo je dôležitá a je vôbec reálne, aby sa niekedy prijala?

Po uvoľnení dirigizmu z dvoch centier – Prahy a Moskvy, bolo potrebné pristupovať k transformácii cieľavedome. Tým skôr v samostatnej republike. Ekonomovia i právnici, ktorí už v závere roku 1989 založili Nezávislé združenie ekonómov Slovenska NEZES, zdôrazňovali, že zodpovedný štát musí mať ucelenú koncepciu a pevnú stratégiu alebo doktrínu jej realizácie. Takú, ktorá bude formovať a aktualizovať strategické ekonomické, demografické a ďalšie celospoločenské ciele, potenciálne zdroje so zohľadnením geoeconomických a vojensko-politických podmienok. Za takýchto podmienok možno úspešne riadiť štát a zabezpečovať jeho rozvoj, prosperitu aj konkurencieschopnosť v medzinárodnom spoločenstve. Preto bolo a je hazardom meniť dlhodobé programy a odznova začínať po každých voľbách. Dosiahli sme len mnohomiliardové straty či už pri výstavbe diaľnic, revitalizácii poľnohospodárstva, v školstve, zdravotníctve... Straty nás obrali o pracovné príležitosti, sú hlavnou príčinou mizerného, ani nie jednopercenného podielu prostriedkov zo štátneho rozpočtu na vzdelanie, vedu a výskum, na aplikáciu nových technológií. Odsotilo nás to na posledné miesta v EÚ v príjmoch obyvateľstva a starobných dôchodkoch. Diaľnice mali byť hotové do roku 2004. Ich dokončenie je aj v roku 2014 v nedohľadne. A či je reálne, aby bola štátna doktrína prijatá? Je, ale to vyžaduje konsenzus celého politického spektra. Kým bude Slovensko závislé od dobrodruhov v politike, bude to problém.

Aká je Stratégia Európa 2020, z ktorej by mala vychádzať koncepcia hospodárskej politiky sociálnoekonomického rozvoja Slovenska?

Stratégia Európa 2020 je spoločnou agendou EÚ, schválenou v roku 2010. Jej cieľom je zabezpečenie trvalo udržateľného ekonomického rastu, vrátane prekonania economickej krízy a tvorby pracovných miest. Hlavnými prioritami tejto stratégie je vytváranie hodnôt prostredníctvom rastu založeného na vedomostiach, posilnenie postavenia občanov v inkluzívnych spoločnostiach, vytváranie konkurencieschopného, prepojeného a ekologickejšieho hospodárstva. SES -NEZES dlhodobo poukazuje na absenciu stratégie na celé obdobie 2010 – 2020. Všetky okolité štáty ju majú, len SR nie. Pritom krajiny EÚ každoročne v zmysle tejto stratégie predkladajú svoj Národný program reforiem a Program stability na najbližšie dva roky. Keďže chýba dlhodobá stratégia, každá zo slovenských vlád sa usilovala korigovať rozhodnutia tej predchádzajúcej.

Spomenuli ste viaceré oblasti, ktorým by sa vláda mala prioritne venovať. V čom najviac zaostávame?

Možno povedať, že všetky spomínané oblasti stoja, resp. ich rozvoj je založený na tom, ako sa staráme o vedomostnú ekonomiku. Problematike vedomostnej ekonomiky sa venovalo veľa strategických dokumentov, chýba však koordinácia týchto iniciatív a ich následná realizácia. Slovensko momentálne čelí zásadným ekonomickým výzvam, ktoré si vyžadujú nový prístup v oblasti hospodárskej politiky. Musíme zaviesť stabilné systémové prostredie a opatrenia na podporu tvorby a využívania nových poznatkov vo výskume, vývoji a v inováciách, čo si vyžaduje isté finančné zdroje. Ibaže zo štátneho rozpočtu sa každoročne znižujú. Ďalším negatívom je, že aj prostriedky z eurofondov sa najmenej využívajú práve v oblasti podpory vedomostnej ekonomiky. Za všetko hovorí hodnotenie Eurostatu, podľa ktorého sa Slovensko vo využívaní vedomostnej ekonomiky v rámci EÚ nachádza na nelichotivej tretej priečke od konca. Za nami sú len Rumunsko a Bulharsko.

Konštatovali ste, že v čerpaní eurofondov v rokoch 2007 – 2013 sa prejavil najmä zámer úspory prostriedkov zo štátneho rozpočtu určených aj na financovanie spoločných projektov SR a EÚ. Úspora však nikdy nevedla k rozvoju. O čo sme takouto politikou prišli?

V súčasnom programovom období 2007 – 2013 s možnosťou ich využitia do konca roka 2015 Slovenská republika z celkovej alokácie určenej Európskou komisiou vo výške 11 496,47 milióna eur využila k septembru 2014 prostriedky v objeme 6 697,08 milióna eur, čo predstavuje 57,65 percenta. Z toho je zrejmé, že nám hrozí veľké nedočerpanie zdrojov. Pri ich správnom využití sme mohli dosiahnuť vyššie tempo hospodárskeho rastu a určite by sa bola citeľne znížila nezamestnanosť aj deficit verejných financií. Za zlé využívanie eurofondov nesú vinu všetky vlády z tohto programového obdobia. Je načase urobiť dôslednú objektívnu analýzu. Aby sa ukázalo, do akej miery to spôsobuje byrokracia, že sme na svoje projekty prísnejší než úspešnejšie štáty, alebo diletantstvo, nedbanlivosť zodpovedných či azda aj vedomé poškodzovanie národnoštátnych záujmov?

Požadujete suverénnu hospodársku politiku štátu. Dá sa to urobiť pri absolútnej závislosti Slovenska od západných trhov?

Pokiaľ ide o surovinovú oblasť, najmä o energonosiče, tam sme orientovaní na východný, ruský trh. A doteraz neexistujú záruky, že radikálny obrat na západné zdroje bude pre nás efektívnejší. A pokiaľ ide o ďalšie zahraničnoobchodné oblasti, je to reálne, ak sa racionálne nasmeruje a dôsledne realizuje vnútorná produkčná sféra i zahraničnoobchodná politika. Len treba dať priestor odborníkovi a politikovi, ktorí budú rešpektovať trvalé hodnoty a potreby občanov, národa a štátu.

Špeciálne ste sa venovali možnosti zriadiť Národohospodársky ústav v Matici slovenskej. Aký prínos pre spoločnosť očakávate od uskutočnenia takého projektu?

Začali sme, obrazne povedané, sumarizujúcou publikáciou, ktorú sme projektovali v Slovenskej ekonomickej spoločnosti NEZES a vydali sme ju spoločne s Národohospodárskym odborom Matice slovenskej. Ak obrátíme pozornosť na program Matice v sociálnoekonomickej oblasti národa a štátu, nenájdeme tam seriózny program ani výsledky. V terajšej dobe globalizácie by sa mala Matica vyjadrovať k základným, koncepčným otázkam, atribútom národa a štátu. Teda nielen k otázke jazyka, ale napríklad aj k ochrane územia, pôdy, vody, kritického pretrvávania regionálnych rozdielov. Ak si právo na posudzovanie kľúčových problémov národa a štátu osobujú niektoré organizácie mimovládneho sektora, hojne podporované zo zahraničia, tak Matica ako národná inštitúcia má nielen právo, ale aj povinnosť obhajovať národné záujmy v najvyšších mocenských štruktúrach štátu. Lebo hoci máme celý rad národne či kresťansky sa tváriacich strán, reálne presadzujú úzko partajné záujmy, často národným a štátnym záujmom protirečiace.

[Späť na obsah](#)

60. Recesia straší všetkých, najmä Grékov

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 21/10/2014; 242/2014; s.: 10; správy ekonomika; Lenka Buchláková]

Lenka Buchláková Bratislava

Grécko chce predčasne splatiť finančnú pomoc od Európskej únie, na ktorú sa zložilo aj Slovensko. Ide v poradí o tretiu krajinu, ktorá ohlásila predčasné splatenie svojich záväzkov.

Portugalci a Íri ohlásili ako prví, že do konca roka chcú presvedčiť veriteľov, že ich ekonomiky sú schopné splatiť dlhy skôr. Krajiny tak chcú ušetriť stovky miliónov eur na úrokoch, ktoré sú pri pôžičke od Medzinárodného menového fondu teraz viac než dvojnásobné ako na trhoch.

Optimistické plány však môžu narušiť negatívne správy prichádzajúce v poslednom období z Nemecka. Ak by sa totiž motor Európy dostal do recesie, so sebou by sťahol aj ostatných. "Najväčší problém sú pre Nemcov aktuálne najmä Francúzi a Taliani. Tí sú ich hlavnými obchodnými partnermi. Už päť mesiacov v rade zaznamenávajú pokles priemyslu. Majú problém naštartovať ekonomický rast, investori sa vyhýbajú týmto krajinám, lebo daňové zaťaženie a regulácie zo strany štátu sú na príliš vysokej úrovni," komentuje Michal Valentík, hlavný investičný stratég spoločnosti Generali PPF Invest. To by mohlo podľa neho ohroziť aj reformné úsilie zadĺžených krajín, ktoré dočerpávajú finančnú pomoc.

"Grécko nemá dobré ekonomické vyhliadky v najbližšom období, respektíve nemyslím si, že splatí svoje dlhy predčasne. Krajina sa spoliehala na vyšší hospodársky rast, ku ktorému jej mal pomôcť zlepšujúci sa export. Grécko je však silne previazané s Ruskom a terajšie geopolitické napätie medzi svetovými mocnosťami pociťuje aj tamojšia ekonomika. Problémy na Ukrajine a protiruské sankcie dostávajú do

problémov aj samotnú eurozónu, ktorá je najväčšie odbytisko pre grécky export," vysvetlil ekonóm Masarykovej univerzity v Brne Igor Kiss.

Recesia by prísť nemala

Napríklad nemecká priemyselná produkcia v auguste klesala najvýraznejším tempom od začiatku roka 2009, keď eskalovala globálna finančná kríza. Nemecký priemysel dohnali k výraznému prepadu celozávodné dovolenky v nemeckých podnikoch, ktoré v tomto roku vo veľkej miere pripadli na august. Napriek tomu je teraz cítiť, že si v Nemecku vyberajú svoju daň aj sankcie voči Rusku. Nemeckému priemyslu nehrá do karát ani to, že v mnohých západoeurópskych krajinách sa dopyt stále nezotavil z krízy.

"Nemecká ekonomika v tomto aj budúcom roku bude rásť, aj keď pomalším tempom, ako sa očakávalo. Nepriamy vplyv má na to situácia na Ukrajine a oslabenie spotrebiteľskej dôvery," povedal včera generálny riaditeľ Európskeho mechanizmu pre stabilitu (ESM) Klaus Regling, ktorý pricestoval v pondelok na oficiálnu návštevu Slovenska. Podľa jeho slov prichádzajú z Európy vcelku pozitívne správy, recesia by sa tak mala v najbližšom období Európe vyhýbať. A to aj napriek tomu, že nemecká ekonomika sa oslabuje v druhom polroku tohto roka viac, ako sa očakávalo.

Regling sa v pondelok na Slovensku stretol so slovenským ministrom financií Petrom Kažimírom, absolvoval aj prednášku pre odbornú verejnosť a vystúpil aj pred študentmi **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Témou bolo najmä zhodnotenie doterajšej finančnej pomoci zadlženým krajinám, ale aj aktuálna situácia v Európe po zavedení protiruských sankcií, ktoré ohrozujú krehký rast európskeho spoločenstva.

Podľa Reglinga bolo správnym krokom únie, že zaviedla európske krízové mechanizmy, teda dočasný a trvalý euroval. "Potvrdzujú to viaceré ukazovatele. Jedným z nich je napríklad to, že krajiny, ktorým tieto mechanizmy pomáhali, sú najreformnejšími krajinami v Európe, ale aj v rámci Organizácie pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj. Mechanizmy im totiž prostriedky poskytujú na základe naplnenia určitých podmienok, medzi ktorými sú aj požiadavky na reformy," doplnil Regling.

krajinou, ktorá má predpoklady na splatenie svojich podlžností voči veriteľom. "Grécko je však v inej pozícii ako Írsko či Portugalsko. Musí najprv ukončiť reformný proces, čo si vyžiada istý čas. Či predčasne ukončí program, alebo bude potrebovať ďalšiu pomoc, ukážu až stress testy bánk a analýza stavu gréckej ekonomiky, ktorú vydáme do dvoch týždňov," povedal Regling. Grécky premiér Antonis Samaras pritom minulý týždeň vyhlásil, že si jeho vláda dala za cieľ ukončiť záchranný program o jeden a pol roka skôr. Ďalšie peniaze nebude preto potrebovať už na začiatku budúceho roka.

Pomoc zafungovala v Írsku

Ekonómovia tvrdia, že doteraz najúspešnejšou spomedzi zachraňovaných krajín je Írsko. Ide o prvú krajinu eurozóny, ktorá sa vymanila zo záchranného programu po globálnej finančnej kríze. Spôsobili to aj viacero štrukturálnych zmien, ktoré urobila írská vláda v zdravotníctve, školstve, vo verejnej správe či v dôchodkovom systéme. Podľa ekonómov je krajina svetlým príkladom, ako má vyzeráť podpora krajiny v problémoch a jej snahy splatiť svoje dlhy.

Do krízy dostali Írsko miestne banky, ktoré pre krach realitného trhu prestali byť solventné a vláda sa zaručila za všetky ich záväzky. V posledných šiestich rokoch vláda odňala z ekonomiky formou zvyšovania daní a znižovania výdavkov celkovo 30 miliárd eur. To predstavuje asi 20 percent ročného HDP Írska.

Írská vláda nedávno predstavila prvý rozpočet od roku 2007, ktorý neobsahuje zvyšovanie daní a znižovanie výdavkov. Írsko tak končí šesťročnú éru drastických úspor. K ich ukončeniu prispel nečakane silný rast ekonomiky, ktorej výkon tento rok podľa tamojšej vlády vzrastie o 4,7 percenta a v budúcom roku o 3,9 percenta.

Peniaze z eurovalu na rozvoj?

Aj napriek rozsiahlej pomoci zadlženým krajinám v posledných rokoch zo strany MMF a samotnej únie niektorí európski politici v poslednom čase vyhlásili, že by peniaze, ktoré sú aktuálne v trvalom eurovale a zatiaľ sa nevyužili, mohli byť použité na ďalší rozvoj Európy.

Regling tvrdí, že časť nevyužitých zdrojov z eurovalu by mohla byť využívaná na investície, nebolo by to však zo strany únie správne rozhodnutie. "Ako krízová inštitúcia musí mať dostatok voľných zdrojov," tvrdí Regling. Trvalý euroval prirovnal k Medzinárodnému menovému fondu, ktorý má takisto až 80 percent finančných zdrojov nevyužitých. Celková kapacita trvalého eurovalu je na úrovni 500 miliárd eur. "Využívanie peňazí z eurovalu inak ako na finančnú stabilitu by si vyžadovalo zmenu dohody o trvalom

eurovale, a teda ratifikáciu 18 parlamentmi. To by bolo veľmi ťažké dosiahnuť," hovorí Regling.

"V tejto situácii vnímame voľnú kapacitu ESM ako pozitívnu, pretože euroval funguje na báze odstrašovania. Tá kapacita má deklarovať, že sme schopní zasiahnuť v prípade krízovej situácie," povedal minister financií Peter Kažimír.

© AUTORSKÉ PRÁVA VYHRADENÉ

Krajiny, ktorým tieto mechanizmy pomáhali, sú najreformnejšími krajinami v Európe, ale aj v rámci Organizácie pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj.

Klaus Regling generálny riaditeľ Európskeho mechanizmu pre stabilitu

Foto:

Klaus Regling (vľavo), generálny riaditeľ Európskeho mechanizmu pre stabilitu sa včera v Bratislave stretol s ministrom financií Petrom Kažimírom.

[Späť na obsah](#)

61. A. Merkelovej odovzdali čestný titul

[Téma: Ekonomická univerzita; STV Jednotka, 19:00; 20/10/2014; Správy RTVS; z domova; Iveta Gombošová]

Janette Štefánková, moderátorka: "Angela Merkelová si počas návštevy Slovenska prevzala čestný titul doctor honoris causa. Udelila jej ho Univerzita Komenského. Spomedzi zahraničných politikov dostal na Slovensku tento titul aj predseda Európskej komisie José Manuel Barroso. Prevzal si ho od **Ekonomickej univerzity**."

Iveta Gombošová, redaktorka: "Angela Merkelová vyštudovala fyziku v Lipsku, kde získala aj doktorát. Počas vedeckej kariéry aktívne spolupracovala s fyzikálnymi chemikmi a s profesormi z Fakulty matematiky, fyziky a informatiky Univerzity Komenského. Práve oni navrhli, aby jej univerzita udelila čestný titul doktor vied."

Nemenovaný: "Prosím vás o rektorský súhlas s vykonaním doloženého aktu."

Karol Mičieta, rektor Univerzity Komenského v Bratislave: "Som nesmierne rád, že práve v roku, keď si Univerzita Komenského pripomína deväťdesiate piate výročie svojho založenia, udeľujeme čestný, v poradí už stošestnásty titul doctor honoris causa takejto významnej osobnosti."

Iveta Gombošová: "Čestný titul si Angela Merkelová podľa univerzity zaslúžila za výnimočný prínos k medzinárodnej spolupráci so zreteľom na rozvoj Európy a za podporu vzdelávania a vedeckovýskumnej činnosti."

Angela Merkelová, nemecká kancelárka: "Dnes nemáme čas na to, aby sme sa porozprávali o starých priateľstvách a o spolupráci s kolegami z fyzikálnej chémie, či ďalšími vedeckými kolegami. Ale rada by som im povedala, že to bolo veľmi dôležité a príjemné obdobie môjho života."

Iveta Gombošová: "Angela Merkelová navštívila Slovensko ešte ako fyzikálna chemička viackrát. V roku 1988 bola na konferencii vo Vysokých Tatrách, kam chodievala aj ako turistka. O rok neskôr strávila zase asi mesiac v Bratislave, kam ju pozvali z Ústavu polymérov Slovenskej akadémie vied."

[Späť na obsah](#)

62. Najlepšie služby poistenia podnikateľských rizík ponúka QBE Insurance

[Téma: Ekonomická univerzita; teraz.sk; 21/10/2014; TASR]

Počas galavečera v Bratislave udelili predstavitelia SASP a Slovenskej asociácie rizikového manažmentu (SARM) aj cenu Osobnosť SIBAF za celoživotný prínos pre oblasť poisťovníctva.

Slávnostný galavečer 9. ročníka konferencie Fóra sprostredkovateľov poistenia SIBAF a vyhlásenie výsledkov ankety o najlepšiu poisťovňu sa konal v utorok 21. októbra 2014 v hotel Gate One na Ambrušovej ulici v Bratislave. Na snímke 1. miesto v kategórii Poisťovňa priemyslu a podnikateľov, cenu preberá za QBE Insurance (Europe) Limited, pobočka poisťovne z iného členského štátu Peter Cisar, cenu odovzdáva generálna sekretárka Asociácie malých a stredných podnikateľov SR Viera Vašicová.

Foto: TASR/Štefan Puškáš

Bratislava 21. októbra (TASR) - Najlepšie služby v oblasti poistenia priemyselných a podnikateľských rizík ponúka slovenská pobočka spoločnosti QBE Insurance (Europe) Limited. Vyplýva to z výsledkov súťaže o Najlepšiu poisťovňu, ktorú zorganizovala Slovenská asociácia sprostredkovateľov v poisťovníctve (SASP). Víťazov vyhlásila počas dnešného galavečera, ktorý ukončil odbornú konferenciu Slovak Insurance Broker and Agent Forum (SIBAF) 2014.

"Hlasovali členovia SASP a pri výbere najlepšej poisťovne brali do úvahy skúsenosti, ktoré majú s poisťovňami a hodnotili najmä komplexnosť služieb. Som rada, že na prvých dvoch miestach sa umiestnili poisťovne s počtom bodov viac ako 90 z možných 100," uviedla prezidentka SASP Michaela Chebeňová.

Na druhom mieste v poistení priemyselných a podnikateľských rizík sa umiestnila AIG Europe Limited, pobočka poisťovne z iného členského štátu a na treťom Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.

SASP oceňovala aj poisťovne v rámci kategórie poistenia vozidiel. Víťazom sa stala spoločnosť Allianz - Slovenská poisťovňa, na druhom mieste skončila QBE Insurance (Europe) Limited, pobočka poisťovne z iného členského štátu a na treťom UNIQA poisťovňa, a. s.

Počas galavečera v Bratislave udelili predstavitelia SASP a Slovenskej asociácie rizikového manažmentu (SARM) aj cenu Osobnosť SIBAF za celoživotný prínos pre oblasť poisťovníctva. Získal ju predseda predstavenstva a prezident Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s., Marek Jankovič.

Slávnostný galavečer 9. ročníka konferencie Fóra sprostredkovateľov poistenia SIBAF a vyhlásenie výsledkov ankety o najlepšiu poisťovňu sa konal v utorok 21. októbra 2014 v hotel Gate One na Ambrušovej ulici v Bratislave. Na snímke 1. miesto v kategórii najlepšia diplomová práca v oblasti poisťovníctva cenu preberá študent Martin Fajer (vpravo), cenu odovzdáva obchodný riaditeľ TASR Richard Jajcay. Foto: TASR/Štefan Puškáš

SASP tento rok obnovila súťaž SIBAF Award "Najlepšia diplomová práca v oblasti poisťovníctva". Jej cieľom bolo objaviť študentov vysokých škôl s technickým a ekonomickým zameraním, ktorí pracujú na diplomových prácach z oblasti poisťovníctva. Najlepších z nich ocenili na galavečere - na prvých dvoch miestach sa umiestnili študenti **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Zvíťazil Martin Fajer a na druhom mieste skončila Veronika Kovačičová. Tretiu priečku obsadila Zuzana Kabáthová, študentka Fakulty matematiky, fyziky a informatiky Univerzity Komenského v Bratislave.

[Späť na obsah](#)

63. Poznáme víťazov SIBAF® award 2014

[Téma: Ekonomická univerzita; oPoisteni.sk; 22/10/2014; oPoisteni.sk; oPoisteni.sk]

Najlepšie služby v oblasti poistenia priemyselných a podnikateľských rizík ponúka slovenská pobočka spoločnosti QBE Insurance (Europe) Limited. Ukázali to výsledky súťaže o Najlepšiu poisťovňu, ktorú zorganizovala Slovenská asociácia sprostredkovateľov v poisťovníctve (SASP).

Víťazov vyhlásila na dnešnom slávnostnom galavečere (21.10.2014), ktorý ukončil odbornú konferenciu Slovak Insurance Broker and Agent Forum (SIBAF) 2014. Jej generálny riaditeľ Peter Cisar pri preberaní ocenenie uviedol: "Je to pre nás veľké ocenenie a zároveň aj veľká výzva. Sme radi, že sme zvíťazili v takejto férovej súťaži a budeme robiť všetko preto, aby sme si víťazstvo udržali aj na budúci rok".

"Hlasovali členovia SASP a pri výbere najlepšej poisťovne brali do úvahy skúsenosti, ktoré majú s poisťovňami a hodnotili najmä komplexnosť služieb. Som rada, že na prvých dvoch miestach sa umiestnili poisťovne s počtom bodov viac ako 90 z možných sto," uviedla prezidentka SASP Michaela Chebeňová.

Na druhom mieste v poistení priemyselných a podnikateľských rizík sa umiestnila AIG Europe Limited, pobočka poisťovne z iného členského štátu a na treťom Allianz - Slovenská poisťovňa, a.s..

SASP oceňovala aj poisťovne v rámci kategórie poistenia vozidiel. Víťazom sa stala spoločnosť Allianz - Slovenská poisťovňa, na druhom mieste skončila firma QBE Insurance (Europe) Limited, pobočka poisťovne z iného členského štátu a na treťom UNIQA poisťovňa, a.s..

Tomáš Potůček z víťaznej Allianz - Slovenskej poisťovne skonštatoval, že to nie je prvé ocenenie pre túto poisťovňu. "Zdá sa, že to robíme dobre, ale je za tým veľa práce mnohých ľudí. Na prvom mieste je u nás vždy klient a to ocenili aj makléři".

Počas slávnostného galavečera dnes v Bratislave udelili predstavitelia SASP a Slovenskej asociácie rizikového manažmentu (SARM) aj cenu Osobnosť SIBAF za celoživotný prínos pre oblasť poisťovníctva. Získal ju Marek Jankovič, predseda predstavenstva a prezident Allianz – Slovenskej poisťovne.

SASP tento rok obnovila súťaž SIBAF® Award "Najlepšia diplomová práca v oblasti poisťovníctva". Cieľom bolo objaviť študentov vysokých škôl s technickým a ekonomickým zameraním, ktorí pracujú na diplomových prácach z oblasti poisťovníctva. Najlepších z nich ocenili na slávnostnom galavečere. Na prvých dvoch miestach sa umiestnili študenti **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Zvíťazil Martin Fajer a na druhom mieste skončila Veronika Kovačičová. Tretiu priečku obsadila Zuzana Kabáthová, študentka Fakulty matematiky, fyziky a informatiky Univerzity Komenského v Bratislave.

SASP, oPoisteni.sk,

[Späť na obsah](#)

64. Boj o Trnavu môže prekvapiť, šancu majú všetci kandidáti

[Téma: Ekonomická univerzita; Trnavské noviny; 20/10/2014; 41/2014; s.: 5; Spravodajstvo / Inzercia; PETER BRIŠKA]

NAJVÄČŠÍ SÚBOJ SA ZREJME ODOHRÁ MEDZI STRANÍKMI

Záujem o primátorský post v Trnave majú piati muži. Podľa politológa nemožno vylúčiť žiadne prekvapenie, no najväčší súboj očakáva práve medzi straníckymi kandidátmi.

TRNAVA. Vo väčších mestách volia ľudia viac stranícky. Aj keď sa zdá, že tým pádom má kandidát širokej koalície Ján Žitňanský (KDH) s podporou exprimátora Štefana Bošnaka (KDH) a súčasného primátora Vladimíra Butka (KDH) mierne navrch voči Bystríkovi Stankovi (Smer), Petrovi Bročkovi (nezávislý) a ďalším nezávislým - Jozefovi Kloknerovi či Robertovi Schmidtovi, politológ Radoslav Štefančík z **Ekonomickej univerzity v Bratislave** tvrdí, že jeho víťazstvo nemožno považovať za hotovú vec. "Existuje totiž viacero faktorov, ktoré Jánovi Žitňanskému nebudú hrať do karát. Navyše, nemožno vylúčiť žiadne prekvapenie," dodáva Štefančík. Znami sú piati uchádzači, kandidátky museli odovzdať do 21. septembra.

Platí relatívny väčšinový systém

Optimálny počet kandidátov na komunálnej úrovni determinuje volebný systém do funkcie primátora, respektíve starostu. Na Slovensku v komunálnych voľbách platí relatívny väčšinový systém, vyhráva ten, kto získa najviac hlasov v jednom kole. "Žiadna menšia pravicová strana si nemôže dovoliť odignorovať dominantný vplyv Smeru, ktorý sa napríklad prejavil v ostatných parlamentných voľbách. Zatiaľ čo pred štyrmi rokmi si pravica ešte mohla dovoliť postaviť dvoch rôznych kandidátov, po absolútnom víťazstve Smeru v roku 2012 v parlamentných voľbách v obvode Trnava by podobný scenár bol vopred prehratým súbojom," konštatuje politológ. Ak však pravica spolu s Obyčajnými ľuďmi pôjdu spoločne, podľa jeho slov sa šance kandidáta Smeru znižujú.

Trnavskí podnikatelia

Kandidatúra Bystríka Stanka znamená, že aj na komunálnej úrovni si chce trnavská podnikateľská skupina pohybovať sa v pozadí vládnucej strany Smer svoj vplyv nielen udržať, ale aj rozšíriť. "Bystrík Stanko je blízky človek Vladimíra Poóra a Miroslava Náhlíka, dokonca sú podľa medializovaných informácií spolužiaci – doktorandi na Fakulte sociálnych vied UCM v Trnave. Hoci Stanko už v minulosti kandidoval a skúsenosti v komunálnej politike získava ako viceprimátor, jeho víťazstvom by Poórova podnikateľská skupina ovládla v Trnave po najvyššej regionálnej aj najvyššiu komunálnu úroveň," myslí si Štefančík. Podnikateľská skupina blízka Smeru stavia nový futbalový štadión a futbal je v Trnave športom číslo jeden. Bystrík Stanko sa kontaktom s vplyvnými podnikateľmi nebráni. Práve naopak, pre náš týždenník sa vyjadril, že vzhľadom na to, koľko pracovných miest v meste vytvárajú, treba s nimi udržiavať dobré vzťahy.

Postoj k Bezákovi môže oslabiť KDH

Oslabenie vplyvu kandidáta KDH by mohol spôsobiť aj povrchný postoj straníckeho vedenia k odvolaniu arcibiskupa Bezáka. "Hoci sa Bezákovi sympatizanti zrejme nepostavia na stranu Smeru, ich sklamanie z núteného odchodu tejto najvýznamnejšej cirkevnej osobnosti v dejinách moderného Slovenska by sa mohlo odraziť vo voľčskej apatii," hovorí Štefančík s tým, že netreba zabúdať ani na postupnú generačnú výmenu voľčov, klesajúci vplyv cirkvi a uprednostňovanie liberálnejších hodnôt mladou a

strednou generáciou, ktoré KDĽH v programe neponúka. Podľa politológa sa najväčší súboj odohrá práve medzi nimi dvoma. "Ostatní kandidáti budú zrejme len v pozícii štatistov, prípadne odoberačmi hlasov dvoch hlavných kandidátov," dodal. Klokner môže odobrať časť voličov pravice, Bročka zasa mladých Trnavčanov s aktívnym volebným právom. "Myslím, že podpora bude závisieť najmä od odporúčaní politických strán," uzavrel politológ.

PETER BRIŠKA

KDĽH má kreslo primátora od roku 1994

Najväčší záujem o post primátora bol v Trnave pred dvadsiatimi rokmi, keď sa oň uchádzalo až jedenásť kandidátov. Oštyri roky neskôr ich bolo päť, v roku 2002 len štyria. V roku 2006 sa reálne o post primátora uchádzali len dvaja kandidáti, v uplynulých komunálnych voľbách kandidovali štyria muži. V prvom volebnom období po roku 1989 viedol Trnavu Imrich Borbély, od roku 1994 až do roku 2010 Štefan Bošňák (KDĽH), aktuálne je primátorom Vladimír Butko.

Foto:

Nový primátor Súčasný primátor Trnavy Vladimír Butko už nekandiduje. Trnava bude mať nového primátora. Voľby sú už o necelý mesiac, 15. novembra. FOTO: ILLUSTRÁČNÁ (PB)

[Späť na obsah](#)

65. Síce nevýhodná, ale obľúbená poisťka

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 20/10/2014; Životné; Katarína Ragáčová]

Slováci dávajú peniaze do najnevýhodnejšej – kapitálovej – poisťky na trhu.

Ľudia si naďalej chcú na poisťkách hlavne sporiť.

Foto: FOTOLIA

Ani nie polovica Slovákov – 43 percent – má uzatvorenú životnú poisťku.

Z toho až polovica má uzatvorené kapitálové životné poistenie, zvyšok investičné a len minimum – 10 percent – poistených má rizikovú životnú poisťku. Vyplýva to z prieskumu Nadácie Partners.

Stále chcú sporiť

Z prieskumu je jasné, že mnoho ľudí stále chápe poisťku skôr ako sporiaci produkt a poistenie len ako bonus k nemu.

Prítom kapitálové životné poistenie sa v súčasnosti už vôbec neoplatí uzatvoriť.

Technická úroková miera, ktorá garantuje zhodnotenie vkladov, aj keď výnos z investovania je nižší, sa neustále znižuje.

Vlani klesla pri kapitálovom životnom poistení z 2,5 percenta ročne na súčasných 1,9 percenta ročne. Nové technické úrokové miery sa týkajú nových poisťiek.

"Tento úrok sa bude aj v budúcnosti znižovať, pretože aj dodržanie dnešného minima môže poisťovníam robiť problémy," myslí si Pavel Škriniar z **Ekonomickej univerzity**.

"Čistý výnos z kapitálových poisťiek je výrazne nižší a dlhodobo si sporiť pod úroveň je výraznou stratou financií," myslí si Peter Gajdoš, executive Manager Partners Group. Dodáva, že tento typ produktu je prevažne zastaraný, často málo flexibilný a s netransparentnou poplatkovou štruktúrou.

Do podielových fondov

Životné poistenie nie je sporiaci účet a už v žiadnom prípade nie je ziskové.

No ak za každú cenu chcete popri poisťke sporiť, choďte do investičného životného poistenia. Investujte do podielových fondov, ktoré môžu zarábať. A to hlavne v prípade, ak sa vyznáte vo fondoch a viete si nakombinovať tie výnosné.

Pri sporiaciach životných poisťkách je však nevýhodou aj menšia flexibilita. "Ak klient prestane platiť

životné poistenie, zmluva zanikne, pričom odkupná hodnota poistenia je v drvivej väčšine prípadov nižšia ako to, čo do poistenia klient vložil," konštatuje Peter Világi z Fincentra.

[Späť na obsah](#)

66. Slovenská asociácia sprostredkovateľov v poisťovníctve udeľovala ceny

[Téma: Ekonomická univerzita; investujeme.sk; 22/10/2014; Investujeme.sk; Redakcia]

Ako najlepšie služby v oblasti poistenia priemyselných a podnikateľských rizík ocenila asociácia QBE Insurance. Cenu za najlepšie poistenie získala Allianz – Slovenská poisťovňa. Ocenenia sa odovzdávali v rámci odbornej konferencie Slovak Insurance Broker and Agent Forum (SIBAF) 2014.

O hodnotení rozhodovali členovia SASP.

Ako druhé najlepšie poistenie priemyselných a podnikateľských rizík bolo ocenené poistenie od AIG Europe a ako tretie od Allianz-Slovenskej poisťovne. Na druhom mieste v poistení vozidiel skončila QBE Insurance a na treťom UNIQA poisťovňa, a. s.

Počas galavečera v Bratislave udelili predstavitelia SASP a Slovenskej asociácie rizikového manažmentu (SARM) aj cenu Osobnosť SIBAF za celoživotný prínos pre oblasť poisťovníctva. Získal ju predseda predstavenstva a prezident Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s., Marek Jankovič.

SASP tento rok obnovila súťaž SIBAF Award "Najlepšia diplomová práca v oblasti poisťovníctva". Na prvých dvoch miestach sa umiestnili študenti **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Zvíťazil Martin Fajer a na druhom mieste skončila Veronika Kovačičová. Tretiu priečku obsadila Zuzana Kabáthová, študentka Fakulty matematiky, fyziky a informatiky Univerzity Komenského v Bratislave.

Zdroj informácií: TASR

[Späť na obsah](#)

67. Recesia straší všetkých, najmä Grékov

[Téma: Ekonomická univerzita; pravda.sk; 22/10/2014; Spravodajstvo; Lenka Buchlákova Pravda]

Grécko chce predčasne splatiť finančnú pomoc od Európskej únie, na ktorú sa zložilo aj Slovensko. Ide v poradí o tretiu krajinu, ktorá ohlásila predčasné splatenie svojich záväzkov.

Portugalci a Íri ohlásili ako prví, že do konca roka chcú presvedčiť veriteľov, že ich ekonomiky sú schopné splatiť dlhy skôr. Krajiny tak chcú ušetriť stovky miliónov eur na úrokoch, ktoré sú pri pôžičke od Medzinárodného menového fondu teraz viac než dvojnásobné ako na trhoch.

Optimistické plány však môžu narušiť negatívne správy prichádzajúce v poslednom období z Nemecka. Ak by sa totiž motor Európy dostal do recesie, so sebou by sťahol aj ostatných. "Najväčší problém sú pre Nemcov aktuálne najmä Francúzi a Taliani. Tí sú ich hlavnými obchodnými partnermi. Už päť mesiacov v rade zaznamenávajú pokles priemyslu. Majú problém naštartovať ekonomický rast, investori sa vyhýbajú týmto krajinám, lebo daňové zaťaženie a regulácie zo strany štátu sú na príliš vysokej úrovni," komentuje Michal Valentík, hlavný investičný stratég spoločnosti Generali PPF Invest. To by mohlo podľa neho ohroziť aj reformné úsilie zadlžených krajín, ktoré dočerpávajú finančnú pomoc.

"Grécko nemá dobré ekonomické vyhliadky v najbližšom období, respektíve nemyslím si, že splatí svoje dlhy predčasne. Krajina sa spoliehala na vyšší hospodársky rast, ku ktorému jej mal pomôcť zlepšujúci sa export. Grécko je však silne previazané s Ruskom a terajšie geopolitické napätie medzi svetovými mocnosťami pociťuje aj tamojšia ekonomika. Problémy na Ukrajine a protiruské sankcie dostávajú do problémov aj samotnú eurozónu, ktorá je najväčšie odbytisko pre grécky export," vysvetlil ekonóm Masarykovej univerzity v Brne Igor Kiss.

Recesia by prísť nemala

Napríklad nemecká priemyselná produkcia v auguste klesala najvýraznejším tempom od začiatku roka 2009, keď eskalovala globálna finančná kríza. Nemecký priemysel dohnali k výraznému prepadu celozávodné dovolenky v nemeckých podnikoch, ktoré v tomto roku vo veľkej miere pripadli na august. Napriek tomu je teraz cítiť, že si v Nemecku vyberajú svoju daň aj sankcie voči Rusku. Nemeckému priemyslu nehrá do karát ani to, že v mnohých západoeurópskych krajinách sa dopyt stále nezotavil z krízy.

"Nemecká ekonomika v tomto aj budúcom roku bude rásť, aj keď pomalším tempom, ako sa očakávalo. Nepriamy vplyv má na to situácia na Ukrajine a oslabenie spotrebiteľskej dôvery," povedal v pondelok generálny riaditeľ Európskeho mechanizmu pre stabilitu (ESM) Klaus Regling, ktorý pricestoval v pondelok na oficiálnu návštevu Slovenska. Podľa jeho slov prichádzajú z Európy vcelku pozitívne správy, recesia by sa tak mala v najbližšom období Európe vyhýbať. A to aj napriek tomu, že nemecká ekonomika sa oslabuje v druhom polroku tohto roka viac, ako sa očakávalo.

Regling sa v pondelok na Slovensku stretol so slovenským ministrom financií Petrom Kažimírom, absolvoval aj prednášku pre odbornú verejnosť a vystúpil aj pred študentmi **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Témou bolo najmä zhodnotenie doterajšej finančnej pomoci zadlženým krajinám, ale aj aktuálna situácia v Európe po zavedení protiruských sankcií, ktoré ohrozujú krehký rast európskeho spoločenstva.

Podľa Reglinga bolo správnym krokom únie, že zaviedla európske krízové mechanizmy, teda dočasný a trvalý euroval. "Potvrdzujú viaceré ukazovatele. Jedným z nich je napríklad to, že krajiny, ktorým tieto mechanizmy pomáhali, sú najreformnejšími krajinami v Európe, ale aj v rámci Organizácie pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj. Mechanizmy im totiž prostriedky poskytujú na základe naplnenia určitých podmienok, medzi ktorými sú aj požiadavky na reformy," doplnil Regling.

Grécko by mohlo byť ďalšou krajinou, ktorá má predpoklady na splatenie svojich podlžností voči veriteľom. "Grécko je však v inej pozícii ako Írsko či Portugalsko. Musí najprv ukončiť reformný proces, čo si vyžiada istý čas. Či predčasne ukončí program, alebo bude potrebovať ďalšiu pomoc, ukáza až stress testy bánk a analýza stavu gréckej ekonomiky, ktorú vydáme do dvoch týždňov," povedal Regling. Grécky premiér Antonis Samaras pritom minulý týždeň vyhlásil, že si jeho vláda dala za cieľ ukončiť záchranný program o jeden a pol roka skôr. Ďalšie peniaze nebude preto potrebovať už na začiatku budúceho roka.

Pomoc zafungovala v Írsku

Ekonomovia tvrdia, že doteraz najúspešnejšou spomedzi zachraňovaných krajín je Írsko. Ide o prvú krajinu eurozóny, ktorá sa vymanila zo záchranného programu po globálnej finančnej kríze. Spôsobil to aj viacero štrukturálnych zmien, ktoré urobila írská vláda v zdravotníctve, školstve, vo verejnej správe či v dôchodkovom systéme. Podľa ekonómov je krajina svetlým príkladom, ako má vyzeráť podpora krajiny v problémoch a jej snahy splatiť svoje dlhy.

Do krízy dostali Írsko miestne banky, ktoré pre krach realitného trhu prestali byť solventné a vláda sa zaručila za všetky ich záväzky. V posledných šiestich rokoch vláda odňala z ekonomiky formou zvyšovania daní a znižovania výdavkov celkovo 30 miliárd eur. To predstavuje asi 20 percent ročného HDP Írska.

Írská vláda nedávno predstavila prvý rozpočet od roku 2007, ktorý neobsahuje zvyšovanie daní a znižovanie výdavkov. Írsko tak končí šesťročnú éru drastických úspor. K ich ukončeniu prispel nečakane silný rast ekonomiky, ktorej výkon tento rok podľa tamojšej vlády vzrastie o 4,7 percenta a v budúcom roku o 3,9 percenta.

Peniaze z eurovalu na rozvoj?

Aj napriek rozsiahlej pomoci zadlženým krajinám v posledných rokoch zo strany MMF a samotnej únie niektorí európski politici v poslednom čase vyhlásili, že by peniaze, ktoré sú aktuálne v trvalom eurovale a zatiaľ sa nevyužili, mohli byť použité na ďalší rozvoj Európy.

Regling tvrdí, že časť nevyužitých zdrojov z eurovalu by mohla byť využívaná na investície, nebolo by to však zo strany únie správne rozhodnutie. "Ako krízová inštitúcia musí mať dostatok voľných zdrojov," tvrdí Regling. Trvalý euroval prirovnal k Medzinárodnému menovému fondu, ktorý má takisto až 80 percent finančných zdrojov nevyužitých. Celková kapacita trvalého eurovalu je na úrovni 500 miliárd eur. "Využívanie peňazí z eurovalu inak ako na finančnú stabilitu by si vyžadovalo zmenu dohody o trvalom eurovale, a teda ratifikáciu 18 parlamentmi. To by bolo veľmi ťažké dosiahnuť," hovorí Regling.

"V tejto situácii vnímame voľnú kapacitu ESM ako pozitívnu, pretože euroval funguje na báze odstrašovania. Tá kapacita má deklarováť, že sme schopní zasiahnuť v prípade krízovej situácie," povedal minister financií Peter Kažimír.

Zdieľať článok na Facebook

[Späť na obsah](#)

68. Zahraniční profesori NA SLOVENSKU

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 24/10/2014; 245/2014; s.: 11; smeŽeny; PR-CL BP-142628]

Študenti ekonomických odborov môžu atmosféru výučby na prestížnej zahraničnej univerzite zažiť aj na domácej alma mater vďaka programu Hostujúci profesor, ktorý realizuje Nadácia VÚB. Doteraz na Slovensko už prišlo 11 profesorov prevažne z britských, francúzskych a amerických univerzít. Výhodou pre školy je, že medzinárodní odborníci pracujú na Slovensku celý semester, čo okrem pedagogickej činnosti vytvára priestor aj na spoločný výskum.

"Pre naše vysoké školstvo je dôležité spolupracovať so zahraničnými univerzitami, porovnávať svoje pedagogické postupy a pracovať na spoločných výskumných projektoch. Pre študentov môže byť takéto stretnutie motivujúce pre ich ďalší profesionálny rozvoj," vysvetľuje Elena Kohútiková, zástupkyňa generálneho riaditeľa VÚB banky.

Aj dnes vďaka tomuto projektu pôsobia na Slovensku dvaja zahraniční profesori. Nikolaos Georgantzis z University of Reding, ktorý prednáša na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, kde so školou pracujú na spoločnom laboratórnom experimente. A profesor ekonómie Patrick Musso z Univerzity v Nice, ktorý prednáša Študentom v Košiciach. Tam s Ekonomickou fakultou Technickej univerzity okrem iného bude spolupracovať aj na príprave nových učebných textov a skrípt.

PR-CL BP-142628

[Späť na obsah](#)

69. Podnikateľská gilotína

[Téma: Ekonomická univerzita; aktuality.sk; 23/10/2014; Aktuality.sk; Andrea Benková]

... a týmto vám oznamujem, že ste slávnostne ukončili ďalší stupeň vzdelania. Slová, ktorými štartuje pracovná realita.

Ej, ty človečik biedny, hľadaj si prácu! Príkaz z nebies? Omyl, výzva úradu práce, sociálnych vecí a rodiny. Hodiny strávené lustrovaním portálov ponúkajúcich prácu a posielaním profesijného životopisu do malých, veľkých a ešte väčších spoločností. Prečo sa ale nestať podobnou spoločnosťou, zhmotniť tak svoje myšlienky, začať podnikať a byť sám sebe pánom.

Už nebuť tým, ktorý si bude nad podnikateľskou zodpovednosťou umývať ruky. Stať sa mušketerom 21. storočia, ktorý bude dávať prácu chudobným, odvádzať dane bohatým a pomáhať zvyšovať HDP.

Predčasný Ježiško

Stať sa tak predčasným Ježiškom a týmto činom splniť pranie pánovi prezidentovi Kiskovi, ktorý sa vyslovil, že "potrebujeme, aby naše školy neprodukovali len ľudí zamestnateľných, ale aj takých, ktorí dokážu byť sami zamestnávateľia, ktorí dokážu podnikať a budú ochotní zobrať na seba risk". Nie je to však priveľká zodpovednosť kladená na občana nielen za seba ale i za svojich potenciálnych zamestnancov?

Zamestnávanie ľudí načierno

Veru, takýto človek dáva dobrovoľne hlavu pod podnikateľskú gilotínu, ktorá svoju čepel môže spustiť i po najmenšom nesprávnom rozhodnutí. V okamihu odsekne hlavu, z ktorej sa vykotúľajú činy ako neplatenie daní a odvodov, zamestnávanie ľudí načierno či dokonca korupčné praktiky. Preto je nutné nebuť len podnikateľom, ale byť čestným podnikateľom.

Neodmysliteľnú úlohu v tomto procese zohrávajú vzdelávacie inštitúcie. Potrebné je už od plienok deťom vštepovať zásady mravnosti, čestnosti a dodržiavania pravidiel. S plynutím času im poskytnúť odbornosť, vzdelanosť a rozvíjať ich kreativitu, vytrvalosť a priebornosť.

Otvoriť brány škôl, nech aj tam môže zaduť vietor praxe, zasvietiť slnko skúseností a dážd' cieľavedomosti osviežiť študentské mysle spútané teóriou. Na podnikanie sa pripravuje dlho, no ak sa ním vytvorí čo i len jedno pracovné miesto, misia vzdelávania a prípravy bola úspešne zavŕšená.

Autor - Bc. Andrea Benková - študentka 5. ročníka Ekonomickej teórie a žurnalistiky na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity v Bratislave**

[Späť na obsah](#)

70. ČLOVEK A BRZDÍ STRACH Z NIEČOHO NEZNÁMEHO

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 24/10/2014; 245/2014; s.: 6,7,8,9; smeŽeny; NATÁLIA ŠEPITKOVÁ]

Katarína Molnárová

Keď jej niekto povie, že sa niečo nedá, tak to proste urobí. Rozhovor s ňou bol rovnako inšpiratívny ako prednášky a školenia, ktoré usporadúva. Mladá mamička podniká doslova s vášňou.

TEXT: NATÁLIA ŠEPITKOVÁ / FOTO: PETRA BOŠANSKÁ

Mali ste vraj plány najprv vyštudovať, vydať sa, založiť si rodinu a až potom začať podnikáť. Napriek tomu máte kariéru rozbehnutú s 15-mesačným synom a 6-mesačným bruškom. Nechcelo sa vám už viac čakať?

K internetovému marketingu som sa dostala už na začiatku štúdia na vysokej škole. Pracovala som vtedy v jednej firme, ktorá bola nadnárodná a dostala som sa vďaka nej k veciam v rámci online marketingu, ktoré neboli ešte na Slovensku bežné. Nadchlo ma to a veľa som o tom začala študovať aj vo svojom voľnom čase. Zdokonaľovala som sa, začali prichádzať zákazky, spočiatku ako "bokovky", ale časom bolo zakaziek viac, a tak som si otvorila živnosť, neskôr eseročku. Podnikám už päť rokov.

Mali ste teda 23 rokov, keď ste začali. Bola to veľká výzva?

Som dosť hrdá a keď mi niečo nevyjde alebo mám pocit, že mi niekto nejakým spôsobom krivdí, postavím si hlavu a idem si za svojím. Vtedajšie zamestnanie ma frustrovalo, možno keby to tak nebolo, s podnikaním by som počkala. Veľký zlom nastal, keď som si uvedomila, že to, čo si neviem predstaviť, neznamená, že je nerealizovateľné. Už od malička som bola alergická na to, keď mi niekto hovoril, že sa niečo nedá. Mala som vždy tendenciu ukázať, že to ide. Takým spôsobom fungujem aj vo firme. Človek musí robiť to, čo ho baví a mňa to bavilo. Vedela som, že ponúkam služby, ktoré ľuďom naozaj pomáhajú, sú obľúbené a majú na ne dobrý ohlas. Bola som mladšia, ale nemala som záväzky, nemala som na krku hypotéku. Ľahšie sa skúša podnikáť mladému človeku ako človeku, ktorý už má rodinu.

Vaša firma sa venuje on-line marketingu so zameraním na SEO a Linkbuilding. To sú pojmy, ktoré určite niečo hovoria IT odborníkom a marketérom, ale čo si má pod tým predstaviť "bežný smrteľník"?

SEO je druh internetového marketingu vo vyhľadávačoch a celý princíp je o tom, že upravíte webovú stránku tak, aby ju mal Google rád a posúval ju čo najvyššie v prirodzených výsledkoch vyhľadávania, čiže nie v platenej reklame. Takými praktikami a dlhodobým budovaním webovej stránky klienta sa to dá dosiahnuť. Linkbuilding je podskupina SEO, ide o dlhodobé budovanie odkazov na internete na webovú stránku, čiže o budovanie spätných odkazov.

Prečo ste sa dali práve na online marketing?

Chcela som robiť niečo v praxi, a tak som si začala pozerať na internete voľné pracovné pozície a rozmýšľala som, čo chcem v budúcnosti robiť. Našla som jednu pozíciu v oblasti internetového marketingu, pomyslela som si, že by to mohlo byť super a čo čert nechcel, pozvali ma na pohovor. Nejakou zázračnou náhodou som prešla až do tretieho kola a dostala som úplne úžasnú robotu, ktorá bola od prvej chvíle mojou vášňou. Veľakrát sa ma študenti pýtajú, kam majú ísť robiť a ja im hovorím: "Kašlite na mená, na veľké firmy, začnite robiť to, čo vás baví, lebo to vás najviac posunie a v budúcnosti aj užívať."

Dá sa online marketing naučiť alebo musí mať na to človek talent?

Online marketing môže robiť každý, ale musí byť pre to nadchnutý. Táto práca vyžaduje veľa viedieť a učiť sa. Násť dobrého online špecialistu je dnes ťažké napriek tomu, že voľných pozícií je naozaj veľa. Začali sme robiť aktivity na **Ekonomickej univerzite**, kde študentov vzdelávame v internetovom marketingu. Vytvorili sme unikátny projekt s názvom Online klub, do ktorého sme zapojili rôzne firmy. Prebieha to takým spôsobom, že študenti si na začiatku semestra zvolia vlastné reálne živé online projekty a vďaka nim prejdú všetkými oblasťami online marketingu - od tvorby biznis plánu cez tvorbu a optimalizáciu webovej stránky spolu s reálnymi online kampaňami až po štatistické vyhodnocovanie. Následne vieme študentov reálne umiestniť vo firmách a môžu si tieto projekty dať aj do životopisu.

Podnikáte na materskej. Čo by ste poradili mamičkám, ktoré majú takúto ambíciu, ale nemajú dost odvahy?

To je ten najväčší problém, že majú myšlienky, ale nevedia sa rozhybať. To je aj rozdiel medzi úspešným, teda takým, ktorý dosiahol to, čo chcel, a neúspešným, ktorý sa nerozhýbal. Treba si sadnúť a začať robiť. Je úplne jedno čo, len sa treba tomu kontinuálne venovať a ísť si za tým. Špekulovať

môžeme aj pár rokov, ale človeka to nikam neposunie. Mne pomohlo, že som sa pustila aj do vecí, ktoré som si vôbec nevedela predstaviť. Človeka brzdí strach z niečoho neznámeho.

Ako však odhadnúť, čo bude úspešné, keď ženu baví viac vecí?

To nikto nevie. Niekedy pomáha intuícia a práve možno v tej chvíli je dôležitejšia ako raciono.

Práve online prostredie môže zrejme ponúknuť lepší priestor na realizáciu pre mamičky na materskej, keďže je to práca vhodná na doma...

Určite áno. Práve to má veľkú výhodu. Keď sa mamička dostane na materskú a bábätko je ešte maličké, väčšinou veľa spí. A aj keď musí byť pri ňom, má možnosť veľa vecí popri tom vyriešiť. Na to si však tiež treba vytvoriť podmienky. Napríklad ušetrim šesť hodín týždenne tým, že som si zohnala dievčinu, ktorá mi chodí upratovať. Samozrejme, aj tak musím prať a variť, ale to ma baví a naučila som sa to robiť efektívnym a rýchlo. Domáce práce ma nezabijajú.

Ako si doma udržujete pracovnú disciplínu?

To je neskutočne ťažké. Keď som nemala dieťa, bolo to o dosť náročnejšie. Človek musí byť veľmi disciplinovaný, aby dokázal robiť home office. Dieťa vás však prinúti, lebo reálne nemám inokedy čas, a keď malý spí, tak pracovne fungujem, telefonujem.

Materstvo prináša teda väčšiu disciplínu?

Jednoznačne, vo všetkom a učí trpezlivosti.

Čo vám okrem toho ešte dalo materstvo?

Naplnilo ma. Prinieslo mi to, čo mi chýbalo. Som stopercentne šťastná. Aj preto sme sa s manželom rozhodli, že chceme ďalšie dieťa, hoci ľudia sa na mňa pozerajú, či som normálna, ako to chcem zvládať... Vždy som vedela, že chcem veľkú rodinu. Rodina je pre mňa na prvom mieste a tomu prispôbujem aj svoj život. Na druhej strane to však neznamená, že žijem len pre ňu. Na to, aby som bola šťastná a mohla pozitívne vplývať na najbližších, potrebujem aj pracovať.

Manžel robí v podobnom biznise?

Manžel je programátor, teraz skôr už manažuje.

Čiže máte aspoň niečo v práci spoločné...

Veľa ľudí si myslí, že je to spoločné, ale v podstate je to úplne niečo iné. Ja som technický antitalent, počítače a telefóny mi musí vždy nastavovať on... Moja práca je skôr o marketingu, výpočtoch, investíciách, výnosoch.

Nie ste síce v obklúčení informačných technológií, ale predsa len, dá sa povedať, že online marketing je skôr mužský sektor. Preberáte vďaka tomu mužský systém spôsobu práce?

Absolútne. Vyrastala som s mužmi a s mužmi si veľmi dobre rozumiem. Na rozdiel od chlapov sa však rozhodujem emocionálne. Ale ja to ani meniť nechcem, pretože je to pre ženu prirodzené. Niekedy síce mám problém zvládnuť niektoré negatívne situácie a nebrať to osobne, keďže je to biznis, ale nesnažím sa zo seba urobiť muža.

Čo vás ženie vpred?

Každý miniúspech v pracovnom, ale aj osobnom živote, ma motivuje. A asi aj moja povaha. Nie som "papučový" typ, som veľmi spoločenská, rada sa obklopujem ľuďmi. Žijem, užívam, plnými dúškami si vychutnávam život a všetko, čo robím, robím naplno.

A nebývate vyhorená?

Skôr sa mi stane to, že ma niekto psychicky vyčerpá, keď sa stretnem s negatívne naladeným človekom alebo s človekom, čo má zlé úmysly. Možno som naivná, ale myslím si, že ľuďom treba veriť a dôverovať. Keď mi dá niekto facku, tak pokojne natrčím druhé líce. Samozrejme, viem sa aj ohradiť, ale som dôverčivá a veľakrát sa mi to skôr vyplatilo. Čím viac do ľudí investujete, tým viac sa vám to vráti a potom všetko vychádza... Napríklad nikdy som neriešila konkurenciu. Neplytvám energiou na boj, ale na to, aby som robila veci lepšie.

Z dlhodobého hľadiska, kde sa vidíte o desať rokov?

Určite by som chcela mať rozbehnuté dva, tri nezávislé biznisy, ale teraz je mojím zamestnaním materstvo, takže nie je priestor posúvať sa úplne vpred. Veľmi rada varím a jem, milujem kvalitné jedlo a môj muž tiež, asi by bolo dobré uvažovať aj týmto smerom. Pár rokov sa budem venovať deťom, budem sa snažiť potiahnuť prácu s online marketingom.

Neplýtvám energiou na boj, ale na to, aby som robila veci lepšie

Vizitka

Katarína Molnárová (28) je školiteľkou a konzultantkou v oblasti online marketingu a certifikovanou Google trénerkou. Narodila sa v Banskej Bystrici. Vyštudovala Národohospodársku fakultu **Ekonomickej univerzity v Bratislave**, už počas školy však začala podnikáť v oblasti online marketingu a SEO. Od roku 2010 jej firmu mesačník Stratégie zaradil do ročenky TOP Direct marketingových agentúr na Slovensku. V roku 2011 bola ocenená titulom E-žena roka. Aktívne spolupracuje s **Ekonomickou univerzitou**, podieľala sa na založení projektu Online klub, vďaka ktorému majú študenti možnosť vzdelávať sa v oblasti online marketingu a nadobudnúť aj praktické zručnosti. Je matkou 15-mesačného Dávidka a spolu s manželom čakajú druhého syna Viktorka.

VIZÁŽ: HANY LEDNÁROVÁ / STYLING: JANA MILATOVÁ / STYLING Z OBÁLKY: SVETER, ČIŽMY, RESERVED / TRIČKO, C&A / LEGÍNSY, BEPON / ŠPERKY, BIJOU BRIGITTE

FOTO:

Kabát a topánky, Next Top, Reserved Sukňa, C&A Pančucháče, Bepon Šperky, Bijou Brigitte

Top, pončo a šperky, C&A Legínsy, Bepon Čižmy, Reserved

Z MÔJHO ALBUMU

1. Východ slnka v Amazonskom pralese
2. Národný park Paracas, Peru
3. S ardínia a šantenie na člne
4. S manželom a malým Dávidkom

MÁM RADA...

1. Moderné technológie
2. Dobré jedlo z čerstvých a kvalitných surovín s dobrým vínom
3. Cestovanie po svete
4. Stolové spoločenské hry v kruhu priateľov

[Späť na obsah](#)

71. Finanční sprostředkovatelé veria najviac Allianz a QBE

[Téma: Ekonomická univerzita; etrend.sk; 23/10/2014; eTREND; Ľuboslav Kačalka]

V prípade poistenia platí, že najlacnejší produkt nemusí byť automaticky najvýhodnejší. Potvrdilo to aj hlasovanie sprostredkovateľov neživotného poistenia. Nezávislí odborníci označili na základe vlastných skúseností za najlepšiu poisťovňu vozidiel Allianz, ktorá patrí na trhu k najdrahším. V segmente podnikateľov a priemyslu poskytuje podľa maklérov najvyššiu pridanú hodnotu QBE.

Zdroj - SITA

Kým v segmente autopoistenia je Allianz – Slovenská poisťovňa viacnásobným víťazom, produkty poistenia priemyslu a podnikateľov sú z pohľadu sprostredkovateľov vyrovnané. Vlani ocenili HDI Versicherung, v roku 2012 QBE a rok predtým Mitsui Sumitomo.

O poradí rozhodli členovia Slovenskej asociácie sprostredkovateľov v poisťovníctve. "Pri výbere brali do

úvahy skúsenosti, ktoré majú s poisťovňami a hodnotili najmä komplexnosť služieb," hovorí prezidentka SASP Michaela Chebeňová. "Som rada, že na prvých dvoch miestach sa umiestnili poisťovne s počtom bodov viac ako 90 z možných sto."

Šéf Allianz – Slovenskej poisťovne Marek Jankovič získal počas Fóra sprostredkovateľov v poisťovníctve (SIBAF) aj ocenenie Osobnosť SIBAF za celoživotný prínos pre oblasť poisťovníctva. Ocenenie za najlepšiu diplomovú prácu si prevzal Martin Fajer z Fakulty hospodárskej informatiky **Ekonomickej univerzity**. Jeho práca sledovala metódy výpočtu takzvaných IBMR rezerv – teda rezerv, ktoré si poisťovne vytvárajú pre prípady, keď je poistná udalosť nahlásená v inom období ako vznikla škoda.

Najlepšie poisťovňa podnikateľov a priemyslu

Poradie 2014 2013 2012 2011

1. QBE insurance (91,91) HDI Versicherung (92,35) QBE insurance (90,37) Mitsui Sumitomo (89,95)
2. AIG Europe (90,39) QBE Insurance (92,15) Allianz – Slovenská poisťovňa (86,65) QBE Insurance (88,81)
3. Allianz - Slovenská poisťovňa (89,64) AIG Europe (88,20) HDI Versicherung (84,92) HDI Versicherung (87,00)
4. Generali (77,65) Allianz - Slovenská poisťovňa (87,69) Chartis Europe (83,97) Allianz – Slovenská poisťovňa (85,40)
5. Union poisťovňa (75,80) Generali Slovensko poisťovňa (78,83) Generali Slovensko (77,91) Chartis Europe (84,35)

Najlepšia poisťovňa vozidiel

Poradie 2014 2013 2012 2011

1. Allianz - Slovenská poisťovňa (90,31) Allianz - Slovenská poisťovňa (88,82) Allianz – Slovenská poisťovňa (89,14) Allianz – Slovenská poisťovňa (87,66)
2. QBE Insurance (Europe) Limited (88,17) QBE Insurance (Europe) Limited (88,73) QBE Insurance (87,61) QBE Insurance (85,86)
3. UNIQA (82,16) Generali Slovensko poisťovňa (83,02) UNIQA (80,78) Generali Slovensko (80,53)
4. Generali (80,96) UNIQA poisťovňa (81,26) Generali Slovensko (77,18) UNIQA (78,73)
5. Union poisťovňa (76,65) Union poisťovňa (77,70) Kooperativa (77,14) Union (78,62)

Kritériá hodnotenia pre kategóriu Poisťovňa vozidiel

- Rozsah a kvalita ponúkaných poistných produktov (variabilnosť KASKO poistenia, výška spoluúčasti, rozsah krytia, ponuka aj produktu PZP, rôzne limity PZP, komplexnosť asistenčných služieb, variabilnosť spoluúčastí).
- Ochota a schopnosť prispôbiť návrh poistenia podľa požiadavky sprostredkovateľa v prospech klienta (možnosť dojednať väčší rozsah poistných rizík, poisťovanie poistnej sumy vozidiel N1 bez DPH pri KASKO, individuálny dovoz pri KASKO, flotilové poistenie pri KASKO alebo PZP, vyššie limity v PZP).
- Presnosť a dochvilnosť vykonania požadovaných zmien v poistení v priebehu poistného obdobia/elektronické nahlasovanie prihlášok do flotilového poistenia.
- Bezchybnosť a zrozumiteľnosť v predpisoch poistného, ich včasné zasielanie, rýchlosť odstránenia chýb v predpisoch poistenia.
- Poskytovanie informácií sprostredkovateľom poistenia o platobnej disciplíne klienta.
- Dodržiavanie zmluvne dohodnutých postupov spolupráce poisťovne a informovanie sprostredkovateľov poistenia o organizačných zmenách v poisťovni, o nových produktoch a zmenách v poistných podmienkach.
- Rýchlosť zaregistrovania poistnej udalosti (telefónom alebo cez internet), spôsob a komfort hlásenia poistných udalostí a rýchlosť vykonania obhliadok.
- Práca, dôslednosť a odbornosť technika pri obhliadke a ohodnotení škody, komunikácia a informovanie likvidácie o ďalšom postupe pri oprave poškodeného vozidla.
- Rýchlosť ukončenia likvidácie a úhrada poistného plnenia na účet klienta, príp. servisu alebo poškodeného. Kvalita a komplexnosť informovania zo strany poisťovne o výške a spôsobe poistného plnenia a o prípadnom krátení poistného plnenia.
- Rýchlosť vystavenia krycích listov a poskytovania preddavkov plnenia.
- Presvedčenie sprostredkovateľa, či výška poistného, ktorú platia vaši klienti v danej poisťovni pre kategóriu poistenie vozidiel, odzrkadľuje takú úroveň poskytovaných služieb, ku ktorej sa poisťovňa v poistnej zmluve zaviazala. tzv. pomer "celý komplexný výkon poisťovne v danej kategórii/poistné".

Kritériá hodnotenia pre kategóriu Poisťovňa priemyslu a podnikateľov

- Rýchlosť a komplexnosť poskytnutia návrhov poistenia.
- Profesionálna úroveň upisovateľov rizika poisťovne. Ochota a schopnosť hľadať individuálne riešenia a

schopnosť reagovať na požiadavky klienta respektíve sprostredkovateľa poistenia.

- Presnosť a dochvilnosť vykonania požadovaných zmien v poistení v priebehu poistného obdobia.
- Bezchybnosť v predpisoch poistného, ich včasné zasielanie klientovi, rýchlosť odstránenia chýb v predpisoch poistenia.
- Dodržiavanie zmluvne dohodnutých postupov spolupráce poisťovne a informovanie sprostredkovateľov poistenia o organizačných zmenách v poisťovni, o nových produktoch, ich zmenách v poistných podmienkach.
- Rýchlosť zaregistrovania poistnej udalosti (telefónom alebo cez internet) a rýchlosť vykonania obhliadok.
- Práca a dôslednosť obhliadkára (likvidátora) pri ohodnotení (likvidácii) škody a ochota likvidátora informovať sprostredkovateľa o priebehu likvidácie a o vyhotovení protokolu z likvidácie.
- Rýchlosť ukončenia likvidácie a úhrada poistného plnenia na účet klienta alebo poškodeného, rýchlosť poskytnutia preddavkov plnenia. Kvalita a komplexnosť informovania zo strany poisťovne o výške a spôsobe poistného plnenia a o prípadnom krátení poistného plnenia.
- Presvedčenie sprostredkovateľa, či výška poistného, ktorú platia klienti v danej poisťovni pre kategóriu poistenie priemyslu a podnikateľov, odzrkadľuje takú úroveň poskytovaných služieb, ku ktorej sa poisťovňa v poistnej zmluve zaviazala. tzv. pomer "celý komplexný výkon poisťovne v danej kategórii/poistné".

Zdroj - SASP

[Späť na obsah](#)

72. VZDELANIE BEZ HRANÍC

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 24/10/2014; 245/2014; s.: 10,11; smeŽeny; NATÁLIA ŠEPITKOVÁ]

Rozhodli ste sa poslať vaše dieťa študovať do zahraničia? Na čo všetko sa študent musí pripraviť?

TEXT: NATÁLIA ŠEPITKOVÁ / FOTO: FOTOLIA

Pre koho:

Hlavnou náplňou študijného pobytu v zahraničí je študovať, aj preto sú štipendijné programy určené prioritne pre žiakov a študentov. Najčastejšie túto možnosť využívajú vysokoškooláci. Na študijné pobyty však chodia aj stredoškooláci a dokonca aj deti zo základných a materských škôl. "Štipendium na štúdium v zahraničí môže získať záujemca, ktorý študuje alebo pracuje v inštitúcii, ktorú môžeme považovať za vedeckú," vysvetľuje prodekan **Ekonomickej univerzity** Jana Péliová. "Slovenská vláda nepodporuje mobilitu učiteľov, iba doktorandov."

Aké sú možnosti:

ERAZMUS PLUS

- + najjednoduchší spôsob ako vycestovať, pretože celú agendu vybavuje domáca škola,
- študent môže študovať len na takej univerzite, s ktorou má jeho škola podpísanú dohodu.

NÁRODNÝ ŠTIPENDIJNÝ PROGRAM

- + Národný štipendijný program umožňuje štúdium v krajinách celého sveta, Erasmus len v rámci EÚ,
- študent si musí všetko zabezpečiť sám – od akceptačného listu, ubytovania a zostavenia študijného plánu, program poskytuje len štipendiá.

PROGRAMY INÝCH ŠTÁTNYCH AGENTÚR A NADÁCIÍ

- + poskytujú štedrejšie príspevky na štúdium,
- získať finančnú podporu si vyžaduje väčšiu súťaživosť.

Ako získať štipendium v 5 krokoch:

1. SPLNIŤ FORMÁLNE POŽIADAVKY – podať načas prihlášku, správne ju vyplniť, priložiť k nej potrebné dokumenty a prílohy. Obvykle ide o životopis, motivačný list v cudzom jazyku, získané jazykové certifikáty a tiež odporúčania.
2. VYBRAŤ SI VHODNÚ INŠTITÚCIU. Študent by mal mať na pamäti, že sa nejde do zahraničia rekreovať, ale vzdelávať, preto by si mal v prvom rade voliť takú školu, ktorá mu poskytne kvalitné vzdelanie a bude jasné, že chce vďaka nej získať vedomosti.
3. VYPRACOVAŤ ŠTUDIJNÝ PLÁN, ktorý sa chystá na zahraničnej škole absolvovať. Dôkladne si

vybrať predmety, ktoré by mali byť čo najviac kompatibilné so študijným programom domácej univerzity, a písomne zdôvodniť svoj výber. Vhodné je doplniť študijný plán aj o tému svojej záverečnej práce.

4. USPIEŤ NA POHOVORE je posledným krokom k vytuženému cieľu. Študent by na pohovor mal prísť nielen upravený, ale aj pripravený. Hlavne by mal vedieť pohotovo odpovedať na otázku, prečo sa rozhodol ísť na vybraný študijný pobyt.

5. ABSOLVOVAŤ ŠTUDIJNÝ PLÁN na zvolenej zahraničnej univerzite a dosiahnuť dohodnutý počet kreditov.

Nestačí sa len dohovoriť

Úroveň jazyka často popri študijných výsledkoch rozhoduje o tom, či dostanete štipendium, aby ste mohli vycestovať za štúdiom. Potrebná je znalosť odborného cudzieho jazyka. To znamená, že ak ste sa napríklad rozhodli ísť študovať právo do Talianska, nepostačí, ak ste sa jazyk naučili na letnej brigáde v prímorskom letovisku. V škole od vás budú vyžadovať právnu taliančinu. Prodekanka Péliová odporúča v rámci prípravy zapísať si predtým, ako sa rozhodnete vycestovať, vyučovanie odborného predmetu v cudzom jazyku na vlastnej univerzite.

Študijné pobyty očami študentov

STRÁVILI NIEKOĽKO MESIACOV V ZAHRANIČÍ ŠTÚDIOM NA UNIVERZITE. AKÉ BOLI ICH POCITY?

Petra Malovcová (25)

ŠTÚDIUM: Taliansko

ŠKOLA: Pápežská univerzita svätého kríža v Ríme (Pontificia Università della Santa Croce a Roma)

ŠTUDIJNÝ PROGRAM: Národný štipendijný program – SAIA

"Popri štúdiu v Taliansku som musela "na diaľku" študovať aj na domácej univerzite, čo znamenalo, že ma doma počkalo niekoľko skúšok a už počas semestra som musela odovzdať niekoľko seminárnych prác. V podstate som teda študovala súbežne na dvoch školách, kde jeden deadline na seminárnu prácu striedal druhý, o skúškach nehovoriac. Bol to náročný kolotoč, no v konečnom dôsledku to stálo zato."

Michal Magušin (24)

ŠTÚDIUM: USA

ŠKOLA: George Mason University

ŠTUDIJNÝ PROGRAM: The Fund for American Studies (TFAS) "Nikdy ani na malú chvíľku neuvažujte o tom, že idete len "zmeniť vzduch", oddýchnuť si. Investujte do toho všetky sily, ktoré máte. Oslovujte nových ľudí, pracujte do noci, študujte, cestujte, spoznávajte, hľadajte odpovede na otázky, ktoré v sebe máte. A nezabudnite sa vrátiť na Slovensko. Študijný pobyt vám môže dať veľmi málo, ale aj zmeniť život."

Zuzana Vitková (25)

ŠTÚDIUM: Indonézia

ŠKOLA: Institut Seni Indonesia v Yogyakarta (Inštitút umenia Indonézia)

ŠTUDIJNÝ PROGRAM: Darmasiswa štipendijný program indonézskej vlády "Po zdolaní problému s presunom a komunikáciou bol zrazu svet krásny, a tiež som pochopila, že aj keď Indonéžania milujú formuláre, je vlastne úplne jedno, čo do nich napíšete, lebo aj tak skončia v koši. Študijný pobyt ma obohatil množstvom úžasných ľudí, ktorých som spoznala, väčším nadhľadom, zážitkami, aké sa na dovolenke "nestihnú", a hlavne pocitom, že svet je oveľa menší, než sa zdá z domu."

Štúdium v zahraničí - drahý špás?

Štipendium často nedokáže zaplatiť všetky náklady spojené s pobytom v zahraničí, aj preto rátajte s bočným vreckovým, ktoré si musíte zaobstarať napríklad brigádou. "Výšky štipendií sú nastavené tak, že naozaj pokryjú len náklady spojené so štúdiom," upozorňuje Péliová. "Závisí to však od štátu, ktorý si študent vybral. Krajiny sú rozdelené do jednotlivých pásiem a na základe nich sa výška štipendií

pohybuje od 250 do 500 eur na mesiac." Pripravte sa na to, že severské krajiny sú drahšie ako napríklad Španielsko alebo Bulharsko.

[Späť na obsah](#)

73. Bakalárske promócie? Niektoré fakulty ich rušia

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 25/10/2014; 246/2014; s.: 4; správy Slovensko; Daniela Balážová]

Daniela Balážová - Bratislava

Pre niekoho strata času, pre iných veľká udalosť. Na promócie, aj tie bakalárske, sa zvyčajne chystá celá rodina. Nové šaty, účes od kaderníka, oslava ako malá svadba. O to väčšie je sklamanie, keď fakulta oznámi, že bakalárske promócie nebudú. Dôvodom, prečo k ich rušeniu prichádza, je, paradoxne, poloprázdna aula. Aj preto boli nedávno zrušené jesenné bakalárske promócie pre absolventov, ktorí robili štátnice v letnom termíne na Filozofickej fakulte Univerzity Komenského. Denník Pravda na to upozornila matka jednej z absolventiek. Považuje to za diskrimináciu tých, ktorí z rôznych príčin nemohlirobiť štátnice v májovom prípadne júnovom termíne. Tvrdí, že škola o tom vopred neinformovala na začiatku semestra. Prodekan filozofickej fakulty Miloslav Vojtech vysvetlil, že pre tento krok sa rozhodli po zlých skúsenostiach z predchádzajúcich rokov, keď na jesenný termín prišla asi polovica absolventov. "Je krajne nepríjemné, keď dekan fakulty, prodekan a učители v talároch musia pozeráť na sálu zaplnenú sotva do polovice, a to len preto, že študenti sami nepripisujú tomuto stupňu štúdia patričnú vážnosť a svojou neúčastou na bakalárskych promóciách nám dávajú najavo, že o tento typ obradu nemajú záujem," uviedol v stanovisku prodekan Vojtech. Ambíciou študentov je podľa neho získať najmä magisterský titul. Podotkol, že s neúčastou na promóciách magistróv také problémy nie sú. O tom, že promócie nebudú, podľa neho informovali včas cez webovú stránku fakulty, kde bol zverejnený termín oficiálneho odovzdávania diplomov. Zo 144 bakalárov, ktorí končili v auguste, si tento týždeň diplomy napokon prišlo prevziať 65. Slabá účasť je však aj na letných termínoch. Podľa Vojtecha zo 435 absolventov prišlo na promóciu 243. Aj preto fakulta uvažuje o tom, že bakalárske promócie zruší úplne. "Tieto úvahy si však budú vyžadovať širšiu celofakultnú diskusiu, ktorú by sme chceli otvoriť v letnom semestri za účasti zástupcov študentskej samosprávy v akademickom senáte," dodal Vojtech. Pre slabý záujem sa nekonalo slávnostné odovzdávanie diplomov bakalárom ani na košickej Podnikovohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Na slávnosť v minulých rokoch chodilo 30–40 percent absolventov, vlani prejavilo záujem len približne 15–20 percent. Košická fakulta zároveň pripomína, že na organizáciu promócií, ktoré robí v jeden deň pre bakalárov aj inžinierov, si rok vopred prenajímajú priestory Domu kultúry v Košiciach. Zabezpečiť treba aj účasť zástupcov vedenia fakulty, vedúcich katedrií a predsedu akademického senátu, na promóciu inžinierov aj rektora alebo prorektora univerzity. Podobnú skúsenosť má aj Fakulta medzinárodných vzťahov **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Počas roka podľa jej tlačového oddelenia väčšina študentov síce hovorí, že promócie chce, keď však na to príde, sú už odcestovaní na prázdninách v zahraničí. Ďalší sa zase rozhodnú, že deň D si nechajú radšej na obdobie, keď sa stanú inžiniermi, a sú vraj aj takí, ktorým sa jednoducho nechce. Naopak, slávnostné odovzdávanie diplomov sa teší záujmu na národohospodárskej fakulte univerzity, účasť je až 85–88 percent čerstvých bakalárov. Aj preto o zrušení letných alebo jesenných termínov vedenie fakulty neuvažuje. Čo hovoria na rušenie bakalárskych promócií zástupcovia samotných študentov? Eva Kukurová zo Študentskej rady vysokých škôl tvrdí, že zatiaľ nemajú žiadnu sťažnosť ani pripomienku k tomu, že by absolventom chýbali promócie. Spôsob ich organizovania alebo zrušenia, prípadne odporúčanie, ako by školy mali postupovať, keď časť študentov promócie chce a druhá časť nie, študentská rada necháva na školy. "Nie je v našej kompetencii vyjadrovať sa k individuálnym rozhodnutiam organizátorov promócií, či už sú to fakulty, alebo vysoké školy. Zo zákona nie je ani ich povinnosťou organizovať takéto typ slávností," reagovala Kukurová.

Študenti sami nepripisujú bakalárskemu stupňu štúdia patričnú vážnosť.

Miloslav Vojtech prodekan Filozofickej fakulty UK

[Späť na obsah](#)

74. Na slovenský kapitálový trh vstúpila Medzinárodná investičná banka

[Téma: Ekonomická univerzita; Rádio Slovensko, 12:00; 24/10/2014; Rádiožurnál Slovenského rozhlasu; Tamara Lištiaková]

Juraj Jedinák, moderátor: "Medzinárodná investičná banka, ktorej väčšinovým vlastníkom sú Rusi, vstúpila na slovenský kapitálový trh. Vydala dlhopisy v hodnote 30 miliónov eur, peniaze má investovať na Slovensku do malých a stredných firiem. Tie však môžu byť rizikové. Nami oslovený ekonomický

expert tvrdí, že nesplatené úvery by musel platiť štát. Viac prišla do štúdia povedať Tamara Lištiaková."

Tamara Lištiaková, redaktorka: "Akási spiaca krásavica. Takto hodnotí pôsobenie Medzinárodnej investičnej banky v minulosti štátny tajomník ministerstva financií Vazil Hudák. Slovensko je členom tejto inštitúcie od roku 1970 spolu s Ruskom, Kubou, Vietnamom, Rumunskom, Českom a inými krajinami. Banka prešla reformami a teraz vstúpila na slovenský kapitálový trh. 30 miliónov eur, ktoré získala prostredníctvom dlhopisov, má investovať v podobe úverov najmä na Slovensku. Spresňuje Vazil Hudák."

Vazil Hudák, štátny tajomník ministerstva financií: "Bude to robené v spolupráci so Slovenským investičným holdingom pod Slovenskou záručnou a rozvojovou bankou. Tieto prostriedky predpokladám, že pôjdu predovšetkým do oblasti obnoviteľných energetických zdrojov, do podpory malého a stredného podnikania, predovšetkým pre proexportne orientované firmy na Slovensku a takisto do tzv. inovatívnej ekonomiky, to znamená startupy."

Tamara Lištiaková: "Na 5-ročných dlhopisoch bol úrok 3,5 percenta. Podľa ekonóma Ľuboša Pavelku z **Ekonomickej univerzity v Bratislave** je to neúmerne vysoké, a preto tieto úvery budú zaujímavé pre rizikovejších klientov, ktorým by za výhodnejšie podmienky komerčné banky nepožičali. U takýchto firiem je vyššie riziko, že zbankrotujú. Možný krach spoločností pripúšťa i štátny tajomník Vazil Hudák."

Vazil Hudák: "To je riziko samozrejme podnikania, to sa nedá zamedziť. Samozrejme, že my sa budeme snažiť o to, aby to riziko bolo čo najnižšie."

Tamara Lištiaková: "Kto ale zaplatí za zlyhané úvery, teda toxické aktíva? Podľa ministerstva financií sa neuvažuje o tom, že by zlyhané úvery mal prebrať na seba štát. S tým však nesúhlasí ekonóm Ľuboš Pavelka."

Ľuboš Pavelka, ekonóm, **Ekonomická univerzita v Bratislave**: "Je zrejme teda, že Slovak Investment Holding bude veriteľom z týchto úverových vzťahov, keď táto spoločnosť bude vykazovať zlyhané úvery, tieto prechádzajú prostredníctvom hlavného akcionára, ktorým je Slovenská záručná a rozvojová banka, ako záväzok štátu."

Tamara Lištiaková: "Ľuboš Pavelka pripomína podobný prípad spred viac ako desiatich rokov, keď daňoví poplatníci zaplatili za sanáciu dcérskej konsolidačnej spoločnosti ČSOB banky sumu prevyšujúcu 10 miliárd vtedajších slovenských korún. Juraj Marušiak zo Slovenskej akadémie vied tvrdí, že investície banky z Moskvy by mohli mať aj politický rozmer."

Juraj Marušiak, Slovenská akadémia vied: "Trebá si uvedomiť, že zatiaľ aj čiastka, ktorú banka ponúkla na úvery v prípade Slovenska nie je veľmi vysoká. Treba si ale uvedomiť, že príliš veľký vplyv ruského kapitálu samozrejme môže mať následne politické implikácie."

Tamara Lištiaková: "Dodajme, že Medzinárodná investičná banka plánuje čoskoro otvoriť svoju prvú zahraničnú kanceláriu práve u nás a vydať ďalšie dlhopisy za milióny eur."

[Späť na obsah](#)

75. Voľby v Trnave môžu prekvapiť

[Téma: Ekonomická univerzita; Trnavské ECHO; 23/10/2014; 41/2014; s.: 2; Región; PETER BRIŠKA]

Záujem o primátorský post majú piati muži. Podľa politológa nemožno vylúčiť prekvapenie, no najväčší súboj očakáva medzi straníckymi kandidátmi.

PETER BRIŠKA

Vo väčších mestách volia ľudia viac stranícky. Aj keď sa zdá, že tým pádom má kandidát širokej koalície Ján Žitňanský (KDH) s podporou exprimátora Štefana Bošnaka (KDH) a súčasného primátora Vladimíra Butka (KDH) mierne navrch voči Bystríkovi Stankovi (Smer), Petrovi Bročkovi (nezávislý) a aj ďalším nezávislým - Jozefovi Kloknerovi či Robertovi Schmidtovi, politológ Radoslav Štefančík z **Ekonomickej univerzity v Bratislave** tvrdí, že jeho víťazstvo nemožno považovať za hotovú vec. "Existuje viacero faktorov, ktoré Jánovi Žitňanskému nebudú hrať do karát. Navyše, nemožno vylúčiť prekvapenie," dodáva Štefančík. Znami sú piati uchádzači, kandidátky museli odovzdať do 21. septembra. Na Slovensku v komunálnych voľbách platí relatívny väčšinový systém, vyhráva ten, kto získa najviac hlasov v jednom kole. "Žiadna menšia pravicová strana si nemôže dovoliť odignorovať dominantný vplyv Smeru, ktorý sa napríklad prejavil v ostatných parlamentných voľbách. Zatiaľ čo pred štyrmi rokmi si pravica ešte mohla dovoliť postaviť dvoch rôznych kandidátov, po absolútnom víťazstve Smeru v roku 2012 v parlamentných voľbách v obvode Trnava by podobný scenár bol vopred prehratým súbojom,"

konštatuje politológ. Ak však pravica spolu s Obyčajnými ľuďmi pôjdu spoločne, podľa jeho slov sa šance kandidáta Smeru znižujú.

Trnavskí podnikatelia

Kandidatúra Bystríka Stanka znamená, že aj na komunálnej úrovni si chce trnavská podnikateľská skupina pohybujúca sa v pozadí vládnucej strany Smer svoj vplyv nielen udržať, ale aj rozšíriť. "Bystrík Stanko je blízky človek Vladimíra Poóra a Miroslava Náhlíka, dokonca sú podľa medializovaných informácií spolužiaci doktorandi na Fakulte sociálnych vied UCM v Trnave. Hoci Stanko už v minulosti kandidoval a skúsenosti v komunálnej politike získava ako viceprimátor, jeho víťazstvom by Poórova podnikateľská skupina ovládla v Trnave po najvyššej regionálnej aj najvyššiu komunálnu úroveň," myslí si Štefančík. Podnikateľská skupina blízka Smeru stavia nový futbalový štadión a futbal je v Trnave športom číslo jeden. Bystrík Stanko sa kontaktom s vplyvnými podnikateľmi nebráni. Práve naopak, pre náš týždenník sa vyjadril, že vzhľadom na to, koľko pracovných miest v meste vytvárajú, treba s nimi udržiavať dobré vzťahy.

Postoj k Bezákovi môže oslabiť KDH

Oslabenie vplyvu kandidáta KDH by mohol spôsobiť aj povrchný postoj straníckeho vedenia k odvolaniu arcibiskupa Bezáka. "Hoci sa Bezákovi sympatizanti zrejme nepostavia na stranu Smeru, ich sklamanie z núteného odchodu tejto najvýznamnejšej cirkevnej osobnosti v dejinách moderného Slovenska by sa mohlo odraziť vo voľičskej apatii," hovorí Štefančík s tým, že netreba zabúdať ani na postupnú generačnú výmenu voľičov, klesajúci vplyv cirkvi a uprednostňovanie liberálnejších hodnôt mladou a strednou generáciou, ktoré KDH v programe neponúka. Podľa politológa sa najväčší súboj odohrá práve medzi nimi dvoma. "Ostatní kandidáti budú zrejme len v pozícii štatistov, prípadne odoberačmi hlasov dvoch hlavných kandidátov," dodal. Klokner môže odobrať časť voľičov pravice, Bročka zasa mladých Trnavčanov s aktívnym volebným právom. "Myslím, že podpora bude závisieť najmä od odporúčaní politických strán," uzavrel politológ.

[Späť na obsah](#)

76. Voľby v Trnave môžu prekvapiť, šancu majú všetci

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 25/10/2014; Spravodajstvo; Peter Briška]

Záujem o primátorský post v Trnave majú piati muži. Podľa politológa nemožno vylúčiť žiadne prekvapenie, no najväčší súboj očakáva práve medzi straníckymi kandidátmi.

TRNAVA. Vo väčších mestách volia ľudia viac stranícky. Aj keď sa zdá, že tým pádom má kandidát širokej koalície Ján Žitňanský (KDH) s podporou exprimátora Štefana Bošnaka (KDH) a súčasného primátora Vladimíra Butka (KDH) mierne navrch voči Bystríkovi Stankovi (Smer), Petrovi Bročkovi (nezávislý) a ďalším nezávislým - Jozefovi Kloknerovi či Robertovi Schmidtovi, politológ Radoslav Štefančík z **Ekonomickej univerzity v Bratislave** tvrdí, že jeho víťazstvo nemožno považovať za hotovú vec.

"Existuje totiž viacero faktorov, ktoré Jánovi Žitňanskému nebudú hrať do karát. Navyše, nemožno vylúčiť žiadne prekvapenie," dodáva Štefančík. Známi sú piati uchádzači, kandidátky museli odovzdať do 21. septembra.

Platí relatívny väčšinový systém

Optimálny počet kandidátov na komunálnej úrovni determinuje volebný systém do funkcie primátora, respektíve starostu. Na Slovensku v komunálnych voľbách platí relatívny väčšinový systém, vyhráva ten, kto získa najviac hlasov v jednom kole.

"Žiadna menšia pravicová strana si nemôže dovoliť odignorovať dominantný vplyv Smeru, ktorý sa napríklad prejavil v ostatných parlamentných voľbách. Zatiaľ čo pred štyrmi rokmi si pravica ešte mohla dovoliť postaviť dvoch rôznych kandidátov, po absolútnom víťazstve Smeru v roku 2012 v parlamentných voľbách v obvode Trnava by podobný scenár bol vopred prehratým súbojom," konštatuje politológ. Ak však pravica spolu s Obyčajnými ľuďmi pôjdu spoločne, podľa jeho slov sa šance kandidáta Smeru znižujú.

Trnavskí podnikatelia

Kandidatúra Bystríka Stanka znamená, že aj na komunálnej úrovni si chce trnavská podnikateľská skupina pohybujúca sa v pozadí vládnucej strany Smer svoj vplyv nielen udržať, ale aj rozšíriť. "Bystrík Stanko je blízky človek Vladimíra Poóra a Miroslava Náhlíka, dokonca sú podľa medializovaných

informácií spolužiaci - doktorandi na Fakulte sociálnych vied UCM v Trnave.

Hoci Stanko už v minulosti kandidoval a skúsenosti v komunálnej politike získava ako viceprimátor, jeho víťazstvom by Poórova podnikateľská skupina ovládla v Trnave po najvyššej regionálnej aj najvyššiu komunálnu úroveň," myslí si Štefančík. Podnikateľská skupina blízka Smeru stavia nový futbalový štadión a futbal je v Trnave športom číslo jeden. Bystrík Stanko sa kontaktom s vplyvnými podnikateľmi nebráni. Práve naopak, pre náš týždenník sa vyjadril, že vzhľadom na to, koľko pracovných miest v meste vytvárajú, treba s nimi udržiavať dobré vzťahy.

Postoj k Bezákovi môže oslabiť KDH

Oslabenie vplyvu kandidáta KDH by mohol spôsobiť aj povrchný postoj stranického vedenia k odvolaniu arcibiskupa Bezáka.

"Hoci sa Bezákovi sympatizanti zrejme nepostavia na stranu Smeru, ich sklamanie z núteného odchodu tejto najvýznamnejšej cirkevnej osobnosti v dejinách moderného Slovenska by sa mohlo odraziť vo voľičskej apatii," hovorí Štefančík s tým, že netreba zabúdať ani na postupnú generačnú výmenu voľičov, klesajúci vplyv cirkvi a uprednostňovanie liberálnejších hodnôt mladou a strednou generáciou, ktoré KDH v programe neponúka. Podľa politológa sa najväčší súboj odohrá práve medzi nimi dvoma. "Ostatní kandidáti budú zrejme len v pozícii štatistov, prípadne odoberačmi hlasov dvoch hlavných kandidátov," dodal.

Klokner môže odobrať časť voľičov pravice, Bročka zasa mladých Trnavčanov s aktívnym volebným právom. "Myslím, že podpora bude závisieť najmä od odporúčaní politických strán," uzavrel politológ.

Najväčší záujem o post primátora bol v Trnave pred dvadsiatimi rokmi, keď sa oň uchádzalo až jedenásť kandidátov. O štyri roky neskôr ich bolo päť, v roku 2002 len štyria. V roku 2006 sa reálne o post primátora uchádzali len dvaja kandidáti, v uplynulých komunálnych voľbách kandidovali štyria muži. V prvom volebnom období po roku 1989 viedol Trnavu Imrich Borbély, od roku 1994 až do roku 2010 Štefan Bošňák (KDH), aktuálne je primátorom Vladimír Butko.

[Späť na obsah](#)

77. Slovak zarobí mesačne 645 eur, Švajčiar 4950 (grafy týždňa)

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 24/10/2014; Marianna Onuferová, Veronika Folentová]

piatok 24. 10. 2014 20:00 | Marianna Onuferová, Veronika Folentová

Čo zaujalo analytikov či obchodníkov posledný týždeň? Prinášame vám grafy, ktoré navrhli, aj s ich komentárom.

Česi zarobia v čistom v priemere o stovku viac ako Slováci, Švajčiari až o štyri tisícky

Priemerná čistá mesačná mzda Slováka bola minulý rok približne na úrovni 645 eur. V priemere sme tak mali o 25 eur vyššiu čistú mzdu ako v Poľsku a o 109 eur vyššiu ako v Maďarsku. Oproti Česku sme mierne horší – naši susedia majú v priemere o 95 eur vyššiu čistú mzdu.

V porovnaní s inými krajinami je však náš výsledok výrazne slabší. Napríklad v Nemecku dosiahla čistá mzda minulý rok priemer 2275 eur mesačne a vo Švajčiarsku dokonca zhruba 4950 eur.

Samozrejme, v krajinách, kde sú vyššie mzdy, sú zväčša vyššie ceny a náklady na živobytie či bývanie. Rozdiely v cenách sú však oproti platom menšie.

Katarina Muchová, analytička Slovenskej sporiteľne

Ako vyzerá financovanie našich vlakov

Dnes pokryjú tržby osobnej železničnej dopravy len 24 percent výdavkov osobného prepravcu.

Financovanie bezplatného cestovania pre študentov a dôchodcov akurát zvýši objem dotácie, na ktorú sa občania nevyskladajú vo forme cestovného, ale vo forme daní.

Radovan Ďurana, analytik inštitútu INESS

Daňové zvýhodnenia stoja štát 800 miliónov eur

Slovné spojenie "daňové výdavky" znie možno ako oxymorón. Dane predsa platia firmy a domácnosti štátu, no v tomto prípade je to naopak.

Daňové výdavky sú vlastne selektívne daňové zvýhodnenia obsiahnuté v daňových zákonoch vo forme rôznych zvýhodnení, oslobodení, ktoré znižujú potenciálne daňové príjmy. Sú to špeciálne daňové úľavy, ktoré využíva vláda na podporu určitých aktivít alebo daňovníkov v špeciálnych okolnostiach.

Typickým príkladom je zvláštna 10-percentná sadzba DPH na vybrané druhy tovarov (knihy, lieky, zdravotnícke pomôcky). Potenciálny nárast výberu DPH v prípade zvýšenia sadzby na štandardnú úroveň (20 percent) je teda z pohľadu štátu daňový výdavok.

Podľa prepočtov ministerstva financií boli v roku 2013 poskytnuté celkové daňové výdavky v odhadovanej sume 818 miliónov eur.

Juraj Valachy, analytik Tatra banky

Vo financovaní výskumu sme na chvoste EÚ

Nová metodika ESA 2010 mení okrem iného aj zaradenie výdavkov na vedu a výskum z medzispotreby do investícií. Táto zmena prispela k nárastu HDP vo všetkých členských krajinách EÚ, lenže rozličnou mierou.

Najvýznamnejší vplyv výdavkov na vedu a výskum je podľa očakávania v Škandinávskych krajinách ako Fínsko a Švédsko, čo v roku 2010 pomohlo zvýšiť ich HDP o štyri percentá. V TOP 8 krajín nájdeme Nemecko, Dánsko, ale aj Francúzsko a Írsko. V ostatných krajinách tvoril príspevok výdavkov na vedu a výskum k rastu HDP menej ako dva percentuálne body.

Slovensko s príspevkom 0,6 percentuálneho bodu patrí do spodnej desiatky krajín EÚ. V regióne V4 nás predbehla Česká republika a Maďarsko. Horšie ako my sú na tom balkánske a pobaltské krajiny, ale aj Grécko, ktoré dávajú na vedu a výskum tradične málo peňazí.

Monika Pécsyová, analytička Inštitútu finančnej politiky

Banky v eurozóne musia zmeniť biznis model

Medzinárodný menový fond potvrdil, že jedným z hlavných problémov eurozóny sú banky. Nedostatok kapitálu už síce nie je až taký páľčivý problém, problémom je však ich biznis model.

Až 71 percent bánk v eurozóne ho bude potrebovať zmeniť, aby dokázali podporovať ekonomiku. To je niekoľkonásobne viac ako v iných častiach sveta.

Kamil Boros, analytik X-Trade Brokers

Predaje áut v EÚ opäť rastú

Od januára do konca septembra sa podľa údajov Európskej asociácie výrobcov automobilov predalo v Európskej únii a EFTA krajinách zhruba 9,9 milióna osobných vozidiel, čo je o 5,8 percenta viac oproti rovnakému obdobiu minulého roku.

Najväčší nárast predajov zaznamenali Portugalsko, Írsko, Chorvátsko a Rumunsko. Na Slovensku sa predaje zvýšili o 13,1 percenta.

Medzi významnými automobilkami zaznamenali najväčší rast predajov spoločnosti Mitsubishi, Mazda a Renault. Predaje rastú aj spoločnostiam Volkswagen a Kia, ktoré na Slovensku vyrábajú niektoré svoje modely.

Boris Tomčiak, Colosseum

Aj keď ceny v eurozóne nerastú, ľudia to vidia inak

Európska centrálna banka má ťažkú hlavu zo slabého rastu cien. Jej cieľom je udržiavať ich mierny rast, najlepšie okolo dvoch percent ročne. Momentálne sa jej to však nedarí, a to robí menovým politikom vrásky na čele.

V piatich krajinách eurozóny ceny klesajú, v dvoch iba stagnujú. Inflácia v eurozóne celkovo dosahuje iba 0,3 percenta. Ani v jednej ekonomike nedosahuje rast cien želané dve percentá.

Vnímanie cien bežných ľudí je však zjavne odlišné od toho, ako ich prezentujú štatistiky. Štatistické úrady sa pravidelne naprieč eurozónou pýtajú ľudí, ako sa podľa nich zmenili ceny za posledný rok. Ekonomovia vravia, že málo, ľudia však majú zjavne iné pocity.

Takmer 40 percent opýtaných si myslí, že centrálni bankári to s rastom cien prehávajú. Nečudo, odhliadnuc od ekonomických vzťahov a toho, čo je dobré pre ekonomiku ako celok, nikto nemá rád, keď príde do obchodu a ten istý rožok, čo si kúpil včera, je zrazu drahší. To sa potom inflácia vníma inak, nech už prináša akýkoľvek úžitok.

Andrej Arady, analytik VÚB banky

Manažéri veria menej, že sa bude ekonomike dariť

Purchasing Managers Index (PMI) je založený na dotazníkoch pre manažérov nákupu. Tí odhadujú svoju nákupnú činnosť v nasledujúcom období.

Pokiaľ je index nad hodnotou 50, väčšina manažérov je optimistická. V takom prípade predpokladajú zvýšenie výroby, a to sa prejaví aj v raste ekonomiky ako celku. Podľa nálad manažérov sa tak dá predvídať, akým smerom pôjde ekonomika.

Miroslav Kmeťko, **Ekonomická univerzita v Bratislave**

Rast slovenskej priemyselnej výroby sa spomalil

Nemecký priemysel v auguste medziročne klesol o 2,8 percenta, čo bol druhý najhorší výsledok od konca roka 2009. Medziročný pokles priemyselnej produkcie eurozóny o 1,9 percenta bol najhorší od vlaňajšieho júla.

Skoršie hlasy o negatívnom vplyve investorskej a podnikateľskej dôvery v Nemecku a eurozóne na ekonomiky strednej Európy sa v Česku a Maďarsku začali naplňovať už v auguste. Varovné signály prišli aj na Slovensku.

Prvý tohtoročný medziročný pokles vo výrobe dopravných zariadení (-1,8 percenta), spolu s oslabením vo výrobe strojov a zariadení (-4,5 percenta) a v ďalších šiestich priemyselných odvetviach prispel ku spomaleniu dynamiky priemyslu na Slovensku. Augustový medziročný rast o 2,7 percenta bol najpomalším od vlaňajšieho júna.

Vladimír Vaňo, hlavný analytik Sberbank Europe

[Späť na obsah](#)

78. Nežiadúci vysokoškoláci

[Téma: Ekonomická univerzita; Markíza, 19:00; 25/10/2014; Televízne noviny; z domova; Rado Igaz]

Zlatica Puškárová, moderátorka: "Robia hluk, neporiadok a bývajú načierno. Takto vidia našich vysokoškolákov mnohí majitelia bytov."

Patrik Švajda, moderátor: "Aj preto im svoje byty nechcú prenajímať."

Zlatica Puškárová: "Situácia s ubytovaním je pritom najmä v Bratislave kritická."

Rado Igaz, redaktor: "Už dnes sú v hlavnom meste beznádejne plné všetky študentské internáty Univerzity Komenského, **Ekonomickej univerzity**, či Slovenskej technickej univerzity."

Peter Šagát, hovorca Internátov Ľudovíta Štúra: "Vysokoškolské mesto Ľudovíta Štúra Mlyny je plne kapacitne obsadené. Všetkých šesť a pol tisíca miest."

Študentka: "Napríklad nedostali intráky ani tie, ktoré sú napríklad z Popradu."

Rado Igaz: "Tomu sa povie ťažký život vysokoškoláka. Internáty sú plné, zostáva hľadať si podnájom v Bratislave. Tam však mnohí majitelia vysokoškolákov nechcú."

Študent: "Ja som oficiálne druhý ročník nedostal internát, takže som si zháňal ubytovanie a teda bol to dosť problém."

Daniela Rážová, majiteľka realitnej kancelárie: "Sú vlastníci, ktorí naozaj hneď, keď dávajú do ponuky

nehnuteľnosť, povedia, že nechcú študentov alebo napríklad zvieratá."

Rado Igaz: "Sami sme si to overili. Skúšali sme, ako vysokoškoláci prenajať si cez inzerát jednoizbový byt. No odpoveď bola zväčša takáto."

Prenajíateľ bytu (telefonát): "Pre koľko osôb? To je dosť podstatné. Jedna osoba alebo pár chlap - žena? Nie dve ženy, nie dvaja chlapci. Daniela Rážová Majú obavy z toho, že bude byt zničený, pretože vysokoškoláci vlastne idú aj štyri piati do jedného bytu."

Rado Igaz: "Štyridsaťsedem eur mesačne za izbu na internáte je určite oveľa výhodnejšie ako platiť za zdieľanú izbu v podnájme od stosedemdesiat eur vyššie. Napriek tomu je záujem o podnájmy v Bratislave obrovský."

Martin Malina, portál Podnájmy pre vysokoškolákov: "Nedokážeme to úplne pokryť. Samotná tá ponuka je oveľa nižšia, než dopyt."

Rado Igaz: "Zdá sa tak, že slušní vysokoškoláci doplácajú na tých neslušných, ktorí už stihli vystrašiť majiteľov bytov."

Daniela Rážová: "Obávajú sa toho majiteľa. radšej uprednostňujú niekoho naozaj stabilného."

[Späť na obsah](#)

79. Katarína Molnárová: Úspešná podnikateľka a mama na plný úväzok

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 27/10/2014; Osobnosti; Natália Šepitková]

Keď jej niekto povie, že sa niečo nedá, tak to proste urobí. Rozhovor s ňou bol rovnako inšpiratívny ako prednášky a školenia, ktoré usporadúva. Mladá mamička podniká doslova s vášňou.

Foto: Petra Bošanská

Mali ste vraj plány najprv vyštudovať, vydať sa, založiť si rodinu a až potom začať podnikáť. Napriek tomu máte kariéru rozbehnutú s 15-mesačným synom a 6-mesačným bruškom. Nechcelo sa vám už viac čakať?

K internetovému marketingu som sa dostala už na začiatku štúdia na vysokej škole. Pracovala som vtedy v jednej firme, ktorá bola nadnárodná a dostala som sa vďaka nej k veciam v rámci online marketingu, ktoré neboli ešte na Slovensku bežné. Nadchlo ma to a veľa som o tom začala študovať aj vo svojom voľnom čase. Zdokonaľovala som sa, začali prichádzať zákazky, spočiatku ako "bokovky", ale časom bolo zakaziek viac, a tak som si otvorila živnosť, neskôr eseročku. Podnikám už päť rokov.

Mali ste teda 23 rokov, keď ste začali. Bola to veľká výzva?

Som dosť hrdá a keď mi niečo nevyjde alebo mám pocit, že mi niekto nejakým spôsobom krivdí, postavím si hlavu a idem si za svojím. Vtedajšie zamestnanie ma frustrovalo, možno keby to tak nebolo, s podnikaním by som počkala. Veľký zlom nastal, keď som si uvedomila, že to, čo si neviem predstaviť, neznamená, že je nerealizovateľné. Už od malička som bola alergická na to, keď mi niekto hovoril, že sa niečo nedá. Mala som vždy tendenciu ukázať, že to ide. Takým spôsobom fungujem aj vo firme. Človek musí robiť to, čo ho baví a mňa to bavilo. Vedela som, že ponúkam služby, ktoré ľuďom naozaj pomáhajú, sú obľúbené a majú na ne dobrý ohlas. Bola som mladšia, ale nemala som záväzky, nemala som na krku hypotéku. Ľahšie sa skúša podnikáť mladému človeku ako človeku, ktorý už má rodinu.

Vaša firma sa venuje on-line marketingu so zameraním na SEO a Linkbuilding. To sú pojmy, ktoré určite niečo hovoria IT odborníkom a marketérom, ale čo si má pod tým predstaviť "bežný smrteľník"?

SEO je druh internetového marketingu vo vyhľadávačoch a celý princíp je o tom, že upravíte webovú stránku tak, aby ju mal Google rád a posúval ju čo najvyššie v prirodzených výsledkoch vyhľadávania, čiže nie v platenej reklame. Takýmito praktikami a dlhodobým budovaním webovej stránky klienta sa to dá dosiahnuť. Linkbuilding je podskupina SEO, ide o dlhodobé budovanie odkazov na internete na webovú stránku, čiže o budovanie spätných odkazov.

Prečo ste sa dali práve na online marketing?

Chcela som robiť niečo v praxi, a tak som si začala pozerať na internete voľné pracovné pozície a rozmýšľala som, čo chcem v budúcnosti robiť. Našla som jednu pozíciu v oblasti internetového marketingu, pomyslela som si, že by to mohlo byť super a čo čert nechcel, pozvali ma na pohovor.

Nejakou zázračnou metódou som sa dostala až do tretieho kola a dostala som úplne úžasnú robotu, ktorá bola od prvej chvíle mojou vášňou. Veľakrát sa ma študenti pýtajú, kam majú ísť robiť a ja im hovorím: "Kašlite na mená, na veľké firmy, začnite robiť to, čo vás baví, lebo to vás najviac posunie a v budúcnosti aj uživí."

Dá sa online marketing naučiť, alebo musí mať na to človek talent?

Online marketing môže robiť každý, ale musí byť pre to nadchnutý. Táto práca vyžaduje veľa vedieť a učiť sa. Násť dobrého online špecialistu je dnes ťažké, napriek tomu, že voľných pozícií je naozaj veľa. Začali sme robiť aktivity na **Ekonomickej univerzite**, kde študentov vzdelávame v internetovom marketingu. Vytvorili sme unikátny projekt s názvom Online klub, do ktorého sme zapojili rôzne firmy. Prebieha to takým spôsobom, že študenti si na začiatku semestra zvolia vlastné reálne živé online projekty a vďaka nim prejdú všetkými oblasťami online marketingu – od tvorby biznis plánu, cez tvorbu a optimalizáciu webovej stránky spolu s reálnymi online kampaňami až po štatistické vyhodnocovanie. Následne vieme študentov reálne umiestniť vo firmách a môžu si tieto projekty dať aj do životopisu.

Podnikáte na materskej. Čo by ste poradili mamičkám, ktoré majú takúto ambíciu, ale nemajú dost odvahy?

To je ten najväčší problém, že majú myšlienky, ale nevedia sa rozhybať. To je aj rozdiel medzi úspešným, teda takým, ktorý dosiahol to, čo chcel, a neúspešným, ktorý sa nerozhýbal. Treba si sadnúť a začať robiť. Je úplne jedno čo, len sa treba tomu kontinuálne venovať a ísť si za tým. Špekulovať môžeme aj pár rokov, ale človeka to nikam neposunie. Mne pomohlo, že som sa pustila aj do vecí, ktoré som si vôbec nevedela predstaviť. Človeka brzdí strach z niečoho neznámeho.

Ako však odhadnúť, čo bude úspešné, keď ženu baví viac vecí?

To nikto nevie. Niekedy pomáha intuícia a práve možno v tej chvíli je dôležitejšia ako raciono.

Práve online prostredie môže zrejme ponúknuť lepší priestor na realizáciu pre mamičky na materskej, keďže je to práca vhodná na doma...

Určite áno. Práve to má veľkú výhodu. Keď sa mamička dostane na materskú a bábätko je ešte maličké, väčšinou veľa spí. A aj keď musí byť pri ňom, má možnosť veľa vecí popri tom vyriešiť. Na to si však tiež treba vytvoriť podmienky. Napríklad ušetrím šesť hodín týždenne tým, že som si zohnala dievčinu, ktorá mi chodí upratovať. Samozrejme, aj tak musím prať a variť, ale to ma baví a naučila som sa to robiť efektívnym a rýchlo. Domáce práce ma nezabíjajú.

Ako si doma udržujete pracovnú disciplínu?

To je neskutočne ťažké. Keď som nemala dieťa, bolo to o dost náročnejšie. Človek musí byť veľmi disciplinovaný, aby dokázal robiť home office. Dieťa vás však prinúti, lebo reálne nemám inokedy čas, a keď malý spí, tak pracovne fungujem, telefonujem.

Materstvo prináša teda väčšiu disciplínu?

Jednoznačne, vo všetkom a učí trpezlivosti.

Čo vám okrem toho ešte dalo materstvo?

Naplnilo ma. Prinieslo mi to, čo mi chýbalo. Som stopercentne šťastná. Aj preto sme sa s manželom rozhodli, že chceme ďalšie dieťa, hoci ľudia sa na mňa pozerajú, či som normálna, ako to chcem zvládať... Vždy som vedela, že chcem veľkú rodinu. Rodina je pre mňa na prvom mieste a tomu prispôsobujem aj svoj život. Na druhej strane to však neznamená, že žijem len pre ňu. Na to, aby som bola šťastná a mohla pozitívne vplývať na najbližších, potrebujem aj pracovať.

Manžel robí v podobnom biznise?

Manžel je programátor, teraz skôr už manažuje.

Čiže máte aspoň niečo v práci spoločné...

Veľa ľudí si myslí, že je to spoločné, ale v podstate je to úplne niečo iné. Ja som technický antitalent, počítače a telefóny mi musí vždy nastavovať on... Moja práca je skôr o marketingu, výpočtoch, investíciách, výnosoch.

Nie ste síce v obklúčení informačných technológií, ale predsa len, dá sa povedať, že online marketing je

skôr mužský sektor. Preberáte vďaka tomu mužský systém spôsobu práce?

Absolútne. Vyrastala som s mužmi a s mužmi si veľmi dobre rozumiem. Na rozdiel od chlapov sa však rozhodujem emocionálne. Ale ja to ani meniť nechcem, pretože je to pre ženu prirodzené. Niekedy síce mám problém zvládnuť niektoré negatívne situácie a nebrať to osobne, keďže je to biznis, ale nesnažím sa zo seba urobiť muža.

Čo vás ženie vpred?

Každý miniúspech v pracovnom, ale aj osobnom živote, ma motivuje. A asi aj moja povaha. Nie som "papučový" typ, som veľmi spoločenská, rada sa obklopujem ľuďmi. Žijem, užívam, plnými dúškami si vychutnávam život a všetko, čo robím, robím naplno.

A nebývate vyhorená?

Skôr sa mi stane to, že ma niekto psychicky vyčerpá, keď sa stretnem s negatívne naladeným človekom alebo s človekom, čo má zlé úmysly. Možno som naivná, ale myslím si, že ľuďom treba veriť a dôverovať. Keď mi dá niekto facku, tak pokojne natrčím druhé líce. Samozrejme, viem sa aj ohradiť, ale som dôverčivá a veľakrát sa mi to skôr vyplatilo. Čím viac do ľudí investujete, tým viac sa vám to vráti a potom všetko vychádza... Napríklad nikdy som neriešila konkurenciu. Neplýtvám energiou na boj, ale na to, aby som robila veci lepšie.

Z dlhodobého hľadiska, kde sa vidíte o desať rokov?

Určite by som chcela mať rozbehnuté dva, tri nezávislé biznisy, ale teraz je mojím zamestnaním materstvo, takže nie je priestor posúvať sa úplne vpred. Veľmi rada varím a jem, milujem kvalitné jedlo a môj muž tiež, asi by bolo dobré uvažovať aj týmto smerom. Pár rokov sa budem venovať deťom, budem sa snažiť potiahnuť prácu s online marketingom, aby sme sa stali špičkovými marketingovými poradcami.

Vizitka:

Katarína Molnárová (28)

Je školiteľkou a konzultantkou v oblasti online marketingu a certifikovanou Google trénerkou. Narodila sa v Banskej Bystrici. Vyštudovala Národohospodársku fakultu, už počas školy však začala podnikáť v oblasti online marketingu a SEO. Od roku 2010 jej firmu mesačník Stratégie zaradil do ročenky TOP Direct marketingových agentúr na Slovensku. V roku 2011 bola ocenená titulom E-žena roka. Aktívne spolupracuje s **Ekonomickou univerzitou**, podieľala sa na založení projektu Online klub, vďaka ktorému majú študenti možnosť vzdelávať sa v oblasti online marketingu a nadobudnúť aj praktické zručnosti. Je matkou 15-mesačného Dávidka a spolu s manželom čakajú druhého syna Viktorka.

Foto: Petra Bošanská

Vizáž: Hany Lednárová

Styling: Jana Milatová

[Späť na obsah](#)

80. Súťaž krásy Miss Eden vyhrala Vranovčanka

[Téma: Ekonomická univerzita; Korzár; 28/10/2014; 249/2014; s.: 8; Denník košického kraja; tasr]

Medzinárodné finále 12. ročníka súťaže krásy Miss Eden vyhrala Zuzana Mošková z Vranova nad Topľou. 23-ročná študentka **Ekonomickej univerzity v Bratislave** uspela v konkurencii 36 finalistiek z Rumunska, Slovenska a Maďarska.

Na druhom a treťom mieste sa umiestnili domáce krásy, Patrícia Bakosová a Andrea Sicrová. Zo Sloveniek do užšieho, desaťčlenného finále postúpila ešte Martina Chamcová. Súťaž sa niesla v znamení myšlienky ochrany životného prostredia, jednou zo súťažných kôl bolo predstavenie šiat z recyklovaného odpadu, ktoré si finalistky samé navrhli a prezentovali. Ako informoval slovenský člen medzinárodnej poroty Ján Protič, porota osobitne oceňovala kreatívnu nápaditosť s akou súťažiaci vytvorili šaty z materiálov, ktoré zvyčajne končia svoju púť na smetisku. Súťaž sa konala v rámci medzinárodnej kampane za čisté mestá. (tasr)

[Späť na obsah](#)

81. Vyfúkla to domácim! Slovenka si z Maďarska odniesla titul kráľovná krásy

[Téma: Ekonomická univerzita; tvnoviny.sk; 27/10/2014; TVnoviny; BUDAPEŠŤ/TASR]

V týchto dňoch sa uskutočnilo v Budapešti medzinárodné finále 12. ročníka súťaže krásy Miss Eden. V konkurencii 36 finalistiek z Rumunska, Slovenska a Maďarska zvíťazila 23-ročná študentka **Ekonomickej univerzity v Bratislave** Zuzana Mošková z Vranova nad Topľou. Na druhom a treťom mieste sa umiestnili domáce krásy, Patrícia Bakosová a Andrea Sicrová.

Miss Eden Foto: instagram.com

Zo Sloveniek do užšieho, desaťčlenného finále postúpila ešte Martina Chamcová. Súťaž sa niesla v znamení myšlienky ochrany životného prostredia, jednou zo súťažných kôl bolo predstavenie šiat z recyklovaného odpadu, ktoré si finalistky sami navrhli a prezentovali.

Miss Eden- v strede víťazka Slovenka Zuzana Mošková. Foto: instagram.com

Ako informoval TASR slovenský člen medzinárodnej poroty Ján Protič, porota osobitne oceňovala kreatívnu nápaditosť s akou súťažiace vytvorili šaty z materiálov, ktoré zvyčajne končia svoju púť na smetisku. Súťaž sa konala v rámci medzinárodnej kampane za čisté mestá.

Miss Eden-víťazka Slovenka Zuzana Mošková. Foto: instagram.com

Zuzana Mošková Foto: instagram.com

Zuzana Mošková vpravo. Foto: instagram.com

[Späť na obsah](#)

82. ISLAMSKÝ ŠTÁT - PRODUKT POLITIKY WASHINGTONU

[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 15/10/2014; 35/2014,36/2014; s.: 4,5; KOMENTÁRE ZAHRANIČIE DOMOV; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]

FRANTIŠEK ŠKVRNDA

V medzinárodných vzťahoch sa aj napriek úsiliu o odstránenie tajnej diplomacie ešte vždy mnoho vecí pred verejnosťou skrýva a zatajuje. V zahraničnej politike USA sa od konca 19. storočia, keď sa Washington vydal na cestu svetovej veľmoci, vytvorili prvky, ktoré majú v tomto kontexte až patologický charakter. Na ich začiatku je záhadný výbuch na obrnenom krížniku Maine vo februári 1898 v Havane. Atmosféra po potopení krížnika ovplyvnila verejnú mienku a prispela k rozpútaniu americko-španielskej vojny. Po nej došlo k desiatkam prípadov ozbrojeného zasahovania a nevyhlásených vojen USA proti mnohým štátom. Posledným je zatiaľ bombardovanie Sýrie.

Necháme bokom záhady okolo útoku na Pearl Harbor v decembri 1941, po ktorom USA vyhlásili vojnu Japonsku. Aj na začiatku ich vojny vo Vietname však bola dezinterpretácia: tonkinský incident - klamstvá o útokoch na vojenské lode USA 2. a 4. augusta 1968.

Kongres USA 7. augusta drvivou väčšinou hlasov prijal tonkinskú deklaráciu. Prezident L. Johnson deklaráciu podpísal 10. augusta a vyložil si ju ako súhlas s rozpútaním agresie proti Vietnamskej demokratickej republike. Avšak už 5. augusta dopoludnia došlo k prvému bombardovaniu. Jeho cieľom bola továreň v meste Vinh a vojenské námorné základne.

Po odtajnení materiálov sa svet dozvedel, že pri prvom incidente zrejme začala paľbu vojenská loď USA (je podozrenie, že pri tom bola vo vietnamských výsošných vodách). A pri druhom útoku sa jeho príčiny naozaj nemohli odhaliť, lebo k ničomu nedošlo a v priestore nijaké vietnamské vojenské lode neboli.

V pomerne čerstvej pamäti je ešte zbabrané zdôvodňovanie útoku na Irak na základe dôkazov o existencii zbraní hromadného ničenia na snímkach spravodajských služieb USA. Nič sa však nepodarilo nájsť. O tom, že al-Káide sa v dôsledku invázie USA do Iraku podarilo „revitalizovať“ a že v Iraku vznikla najväčšia vlna terorizmu v dejinách, v ktorej zahynulo vyše tridsaťtisíc ľudí, sa však mienkotvorné médiá nezmieňujú. Ticho je aj o tom, že pri odchode vojsk USA z Iraku bol v krajine viac rokov totálny rozvrat a na jej čelo sa dostal kontroverzný politik prijateľný pre Washington.

K druhej patologickej črte skutkov USA voči iným štátom patrí podpora a dosadzovanie lojálnych ľudí na

ich čelo. Je známy výrok " isteže je to bastard, aleje to náš bastard". Pripisuje sa prezidentovi H. Trumanovi. Údajne tak odpovedal na otázku predstaviteľa CIA, prečo Washington podporuje nikaragujského tyranského diktátora A. Somozu.

A koho dnes podporujú USA na Ukrajine? Neprekáza im, že ide o osoby, ktoré sa dostali k moci nelegitímne, že majú fašizujúce sklony, že porušujú demokraciu a ľudské práva, že vedú antiteroristickú operáciu, hoci nijaké teroristické akcie neboli? Stačí, že destabilizujú domáce

Pokračovanie na s. 5

Dokončenie zo s. 5

pomery, vystupujú proti Ruskej federácii, stupňujú napätie medzi ňou a Európskou úniou. Umožňujú tým, aby sa Washington mohol angažovať ďaleko od svojich hraníc a „nezištne“ pomáhať tým, ktorí mu slúžia a presadzujú jeho záujmy bez ohľadu na následky.

Treťou črtou je vznik neželaných následkov v politike, ktorá je bezohľadná a iracionálna. Administratíva R. Reagana napomohla vytvorenie al-Káidy, s ktorou potom jeho nástupcovia tvrdo bojovali, ale neboli schopní zničiť ju. B. Obama, nadväzujúc na G. Busha ml., pomohol na svet ďalšiemu teroristickému monštru - Islamskému štátu Iraku a Levanty (ďalej len I ŠIL).

IŠIL sa síce oficiálne prezentoval až v apríli 2013, ale vytvárať sa začal už pred viac ako desiatimi rokmi vo víre udalostí, ktoré nastali po invázii Washingtonu a jeho spojencov do Afganistanu a predovšetkým Iraku. Ťažko sa vysvetlí, prečo pôsobenie IŠIL v Sýrii Washingtonu prekážalo, ale v Iraku sa už po niekoľkých dňoch stalo fatálnou hrozbou?

Vrcholom farizejstva v tomto prípade je zmienka v hlavnom dokumente waleského summitu NATO o tom, že B. Asád pomohol formovaniu IŠIL v Sýrii a jeho preniknutiu za hranice. Okrem IŠIL sa však terorizmus v tomto dokumente spomína už len raz. Akoby sa všetci teroristi stratili a potom v pieskoch Blízkeho východu na sýrsko-irackých hraniciach naraz povstala nová globálna hrozba, ktorú treba ničť bombardovaním.

Hrozbu terorizmu nemožno podceňovať. Nejde však v tomto prípade predovšetkým o pokrytectvo zahraničnej politiky Washingtonu a o to, že jeho tajné služby na čele so CIA nie sú schopné urobiť to, čo hlásajú? Výsledkom kontroverzných aktivít USA je čoraz väčšie šírenie chaosu, destabilizácia bezpečnosti sveta, ale aj ich spojencov, na ktorých tlačia, aby dokázali svoju lojalitu. Vzhľadom na členstvo v NATO je oficiálne medzi nimi aj Slovensko.

Vojny USA proti hrozbám, ktoré samy vyfabrikujú, stoja veľa peňazí, čo zhoršuje neprekonanú krízu. Spreádzajú ich, a to je ešte horšie, mnohé nevinné obete. Navyše aj nová vojna proti IŠIL hrozí tým, že zase bude krutá, dlhá a ťažká, ale bez víťazstva - tak ako v Iraku a Afganistane. Niečo na svete pod taktovkou USA už dlho nie je v poriadku.

Autor je politológ a vysokoškolským pedagógom na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

[Späť na obsah](#)

83. Absolventi Gymnázia Andreja Vrábľa Levice dosahujú úspech

[Téma: Ekonomická univerzita; Týždeň na Pohroní; 27/10/2014; 42/2014; s.: 8; marketing; GAV]

GYMNÁZIUM ANDREJA VRÁBLA Levice (GAV) je školou pôsobiace v okrese Levice už 199 rokov. Teda 10 generácií obyvateľov mesta, blízkeho či vzdialenejšieho okolia táto škola formovala, vzdelávala a pripravovala na vysokoškolské štúdium.

LEVICE. V súčasnosti poskytuje štvorročnú a osemročnú formu štúdia 675 žiakom. Počas desaťmesačného školského cyklu sa usiluje najmä zabezpečiť kvalitnú prípravu na vysoké školy a univerzity na Slovensku, v Čechách, no i vzdialenejších krajinách. Niekedy si splnenie všetkých študijných povinností vyžaduje veľa úsilia, no "gaváci" disponujú obrovským potenciálom, majú svoje sny, túžby a plány do budúcnosti a sú rozhodnutí plniť si ich. Aj preto je každý školský rok plný učenia a študijných povinností, no aj najrozmanitejších aktivít. Chceli by sme sa podeliť aspoň o pár čriepok z nášho študentského života.

Študijné výsledky, Predmetové olympiády, Úspechy

Gymnázium Andreja Vrábľa dosiahlo v rámci Nitrianskeho samosprávneho kraja v školskom roku 2013/2014 prvé miesto v účasti na vedomostných súťažiach. Spomedzi množstva súťaží možno

spomenúť víťazné miesta v národných kolách súťaží Európa v škole, Myslím ekonomicky, Schola Ludus, Povedka, chemická olympiáda kategórie A a viaceré prvé miesta v krajských olympiádach v anglickom jazyku, fyzike, geografii či Stredoškolskej odbornej činnosti. Neprehliadnuteľným výsledkom je prvé miesto v medzinárodnom kole chemickej olympiády A kategórie. V ďalekom Vietname nás reprezentoval Štefan Stanko a spomedzi šiestich Slovákov odchádzal ako jediný so zlatou medailou. O štúdiu na GAV sa vyjadril: "Pred ôsmimi rokmi som sa s rodičmi rozhodol, že pôjdem študovať na GAV. Túto voľbu nefutujem, škola mi dala skutočne veľa, vyučujúci berú svoju prácu vážne, často ostanú so študentmi po vyučovaní a vysvetľujú aj nad rámec osnov. Ak študent chce a snaží sa, GAV ho pripraví na rôzne súťaže, aby uspel aj na medzinárodnej úrovni. Tiež dosahuje vysoké percento prijatých absolventov na vysoké školy, a preto si myslím, že GAV je najlepšou voľbou v okolí." Každodenná drobná a niekedy neľahká práca žiakov a učiteľov dosiahla výrazný úspech aj v externej časti maturitnej skúšky zo slovenského jazyka a literatúry. Už niekoľko rokov majú naši žiaci najvyšší percentil, ich výsledky dosahujú nadpriemerné percento úspešnosti, v minulom školskom roku boli prví v Nitrianskom kraji. V externej časti z anglického jazyka dosiahli druhé miesto, v matematike šieste miesto.

Vyjadrenia študentov

"Chodím na GAV iba druhý rok. Zatiaľ mi toto krátke štúdium prinieslo hlavne pozitívny prístup k učeniu a vedomie toho, že keď žiak začne mať záujem o vzdelávanie, tak dosiahne dobré výsledky, na ktoré bude mať právo byť hrdý. Už vo chvíli, keď vyučujúci začne hovoriť svoj výklad, viem, že doma budem mať menej učenia sa, pretože spôsob, akým sa výklad prezentuje, je podľa mňa veľmi dôležitý, takisto aj ho pozorne počúvať, zapojiť štipku fantázie a pokúsiť sa predstaviť si ho," povedala Karin Macáková zo sekundy. "Momentálne študujem na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**. Mnohé poznatky získané na GAV využívam a aj vďaka tomu vynikám, podobne ako aj ostatní moji bývalí spolužiaci," priblížila Nikola Nékyová, bývalá študentka GAV.

Športový život

GAV získalo aj v úspechoch športových súťaží za minulý školský rok vynikajúce druhé miesto v Nitrianskom samosprávnom kraji a predbehlo nás len Športové gymnázium z Nitry. Silnou stránkou našich športovo založených žiakov sú kolektívne športy (basketbal, volejbal, florbal), no aj atletika. Práve v nej vyniká aj Ivona Miklóšová, žiačka maturitného ročníka. Svoje pôsobenie na GAV hodnotí "atleticko" rýchlo a výstižne: "GAV mi umožnilo vykonávať naplno šport popri mojom štúdiu." Neodmysliteľnou súčasťou tretieho ročníka sa stal KOŽAZ (Kurz ochrany života a zdravia), spoznávajú sa v ňom všetci konškoláci, skúšajú ešte nepoznané aktivity – lukostreľbu, člnkovanie, jazdu na koňoch, paintball, no nezabudnuteľný je najmä nočný pretek. V každej tretiackej triede potom niekoľko mesiacov dominujú na stenách práve momentky z KOŽAZ-u - našej "špeciality".

Študentský život mimo vyučovania

Už dlhé roky funguje v škole žiacka školská rada, ktorá organizuje zaujímavé aktivity imatrikulácie prvákov, Deň študentstva, Miki Day, študentský ples, ale aj také užitočné aktivity, ako je zber papiera. Už druhý školský rok je predsedníčkou Veronika Slušná a spolu s tímom ochotných spolužiakov aj prostredníctvom spomenutých aktivít budujú komunitu "gavákov". Ako sa Veronika vyjadruje o genius loci na GAV: "Moju terajšiu školu som si vybrala aj na podnet starších kamarátov, vysokoškolákov, ktorí ocenili, ako dobre sú na vysokoškolské štúdium pripravení. Som hrdá, že chodím na GAV, vládne tu príjemná atmosféra, dobrý duch školy. Keď niečo potrebujem, viem, že sa vždy nájde niekto ochotný pomôcť mi." P. S. Život v našom gymnázium má mnoho podôb, možno je niekedy náročný, možno nie je vždy príjemný. O to jasnejšie a výraznejšie kontúry má dosiahnutý úspech v podobe dobrej známky, vyhrenej súťaže, či prijatia na vysokú školu. A to je dôležité.

(GAV)

foto:

Kurz ochrany života a zdravia.

Začiatok školského roka.

Ústne maturity.

Beseda s T. Nicholsonom.

Vianočný koncert.

Imatrikulácia.

Dramatický krúžok.

[Späť na obsah](#)

84. Vzdelanie bez hraníc: Kam poslať študovať deti?

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 28/10/2014; Rady a tipy; Natália Šepitková]

Rozhodli ste sa poslať svoje dieťa študovať do zahraničia? Na čo všetko sa váš študent musí pripraviť? Ponúkame vám prehľad tých najdôležitejších informácií pre vycestovanie za štúdiom.

Foto: Fotolia.com

Pre koho je štúdium v zahraničí ideálne

Hlavnou náplňou študijného pobytu v zahraničí je študovať, aj preto sú štipendijné programy určené prioritne žiakom a študentom. Najčastejšie možnosť študovať v zahraničí využívajú študenti vysokých škôl.

Na študijné pobyty však chodia aj stredoškólcovia a dokonca aj deti zo základných a materských škôl. "Štipendium na štúdium v zahraničí môže získať záujemca, ktorý študuje alebo pracuje v inštitúcii, ktorú môžeme považovať za vedeckú," vysvetľuje prodekan **Ekonomickej univerzity** Jana Péliová.

"Slovenská vláda nepodporuje mobilitu učiteľov, iba doktorandov."

Aké sú možnosti

ERAZMUS PLUS

"Program je podporovaný Európskou komisiou a je postavený na spolupráci univerzít. Podpisujú medzi sebou bilaterálne zmluvy, v ktorých sa zaväzujú uznať študentom získané kredity na zahraničnej univerzite po príchode na svoju alma mater," hovorí Péliová.

Novinkou v tomto programe je, že študent môže ísť na študijný pobyt na každom stupni štúdia, teda na bakalárskom, magisterskom a doktorandskom, nielen raz za život, ako to bolo prv.

Môže vycestovať do zahraničia na jeden rok aj ako absolvent vysokej školy, tesne po jej úspešnom ukončení.

+ najjednoduchší spôsob ako vycestovať, pretože celú agendu vybavuje domáca škola

- študent môže študovať len na takej univerzite, s ktorou má jeho škola podpísanú dohodu

NÁRODNÝ ŠTIPENDIJNÝ PROGRAM

Ide o program, ktorý financuje Slovenská republika prostredníctvom ministerstva školstva a administruje ho SAIA (Slovenská akademická informačná agentúra).

Pri výbere tohto programu si študent musí študijné predmety v zahraničí vybrať s rozvahou, aby sa mu nestalo, že ich jeho domovská univerzita nebude akceptovať.

"Z vlastnej praxe môžem povedať, že ak sa predmety zhodujú v prevažnej miere, tak zo štúdia študenta uvoľníme a uznáme mu absolvované predmety," upokojuje Péliová.

+ Národný štipendijný program umožňuje štúdium v krajinách celého sveta, Erasmus len v rámci EÚ

- študent si musí všetko zabezpečiť sám – od akceptačného listu, ubytovania a zostavenia študijného plánu, program poskytuje len štipendiá

PROGRAMY INÝCH ŠTÁTNYCH AGENTÚR A NADÁCIÍ

Študent, ktorý chce ísť študovať do zahraničia, si môže vybrať aj spomedzi ďalších programov a možností. Mnohé z nich pomáha organizovať SAIA, niektoré fungujú v rámci ministerstva školstva.

Medzi ne patria napríklad D&D, Akcia Rakúsko - Slovensko alebo štipendijný program Fulbrightovej komisie. Štipendiá pre štúdium v zahraničí poskytujú aj rôzne firmy a nadácie, ktoré si samy určujú

podmienky.

+ poskytujú štedrejšie príspevky na štúdium

- získať finančnú podporu si vyžaduje väčšiu súťaživosť

Nestačí sa len dohovoriť

Úroveň jazyka často popri študijných výsledkoch rozhoduje o tom, či dostanete štipendium, aby ste mohli vycestovať za štúdiom. Potrebná je znalosť odborného cudzieho jazyka.

To znamená, že ak ste sa napríklad rozhodli ísť študovať právo do , nestačí to, čo ste sa naučili na letnej brigáde v prímorskom letovisku.

V škole od vás budú vyžadovať právnu taliančinu. Prodekanka Péliová odporúča v rámci prípravy zapísať si predtým, než sa rozhodnete vycestovať, vyučovanie odborného predmetu v cudzom jazyku na vlastnej univerzite.

Štúdium v zahraničí – drahý špás?

Štipendium často nestačí na zaplatenie všetkých nákladov spojených s pobytom v zahraničí, aj preto rátajte s bočným vreckovým, ktoré si musíte zaobstarať z vlastného vrečka.

"Štipendia sú nastavené tak, že naozaj pokrývajú len náklady spojené so štúdiom," upozorňuje Péliová. "Závisí to však od štátu, ktorý si študent vybral. Krajiny sú rozdelené do jednotlivých pásiem a na základe nich sa výška štipendií pohybuje od 250 do 500 eur na mesiac."

Pripravte sa na to, že severské krajiny sú drahšie ako napríklad alebo .

Ako získať štipendium v 5 krokoch:

Splniť formálne požiadavky – podať včas prihlášku s potrebnými prílohami. Obvykle ide o životopis, motivačný list v cudzom jazyku, získané jazykové certifikáty a tiež odporúčania.

Vybrať si vhodnú inštitúciu. Študent by mal mať na pamäti, že sa nejde do zahraničia rekreovať, ale vzdelávať, preto by si mal v prvom rade voliť takú školu, ktorá mu poskytne kvalitné vzdelanie a bude jasné, že chce vďaka nej získať vedomosti.

Vypracovať študijný plán, ktorý sa chystá na zahraničnej škole absolvovať. Dôkladne si vybrať predmety, ktoré by mali byť čo najviac kompatibilné so študijným programom domácej univerzity, a písomne zdôvodniť svoj výber. Vhodné je doplniť študijný plán aj o tému svojej záverečnej práce.

Uspieť na pohovore je posledným krokom k vytúženému cieľu. Študent by na pohovor mal prísť nielen upravený, ale aj pripravený. Hlavne by mal vedieť pohotovo odpovedať na otázku, prečo sa rozhodol ísť na vybraný študijný pobyt.

Absolvovať študijný plán na zvolenej zahraničnej univerzite a dosiahnuť dohodnutý počet kreditov.

-END

[Späť na obsah](#)

85. Urobil kariéru v Nemecku, chce to naučiť aj Slovákov

[Téma: Ekonomická univerzita; SME; 29/10/2014; 249/2014; s.: 18; praca.sme.sk; Jarmila Horáková]

Tvrdá práca ho dovedla tam, kde je. Musel však čítať a pracovať dlhšie ako ostatní

Martin Užík mal dvadsať, keď v roku 1996 po roku štúdia na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** odišiel do Nemecka. Slovensko sa mu v tých rokoch nezdalo perspektívne. Vyštudoval ekonómiu a dnes je expertom v oblasti podnikových investícií a finančnej politiky pre východnú Európu. Študentom na Slovensku chce priniesť kvalitnú výučbu, ktorá bude zameraná na riešenie praktických príkladov.

V Nemecku patríte medzi najmladších profesorov v odbore podnikové financie. Profesúru ste získali pred rokom ako 36-ročný na berlínskej Hochschule für Wirtschaft und Recht, kde aj učíte. Ako ste sa k profesúre dopracovali?

Kým na Slovensku profesorov vymenúva prezident, v Nemecku profesúru udeľujú samotné vysoké školy. To znamená, že titul profesora je spojený s pracovným miestom na vysokej škole. Je to dlhoročná akademická tradícia. Musel som tvrdo pracovať, tvrdsie ako ostatní moji kolegovia. Bol to výsledok mojej flexibility. Profitoval som z toho, že som dokázal veľmi rýchlo napísať doktorskú prácu a urobil som si

vzápätí habilitáciu. Habilitačná skúška je predpokladom na udelenie profesúry, pozostáva, podobne ako na Slovensku, z viacerých častí. Musel som mať dostatočný počet publikácií, skúsenosti z výchovy doktorandov, urobiť prednášku a potom zasadlo grémium, ktoré vyberalo kandidátov na profesúru, s ktorou sa viaže titul.

Vy ste sa pre akademickú pôdu rozhodli, až keď ste nadobudli skúsenosti v praxi. Prečo?

Do školy som sa vrátil po piatich rokoch, medzitým som pracoval vo viacerých väčších firmách, ale nakoniec som sa vrátil do našej malej, ktorú som pôvodne založil. Oslovil ma môj profesor zo školy s tým, že mám niečo ako cit pre učenie. Rozmýšľal som o tom, popri zamestnaní som si urobil doktorát a napokon som si povedal, že to skúsim. A už som akademickú pôdu zostal verný.

Momentálne ste profesorom berlínskej Hochschule für Wirtschaft und Recht, prednášate aj v Prahe, na Bankovom inštitúte vysokej školy v Banskej Bystrici ste boli donedávna prorektorom, od jesene ste dekanom prvej nemeckej súkromnej odbornej vysokej školy Fresenius. Čo vás ťahá na Slovensko?

Pohybujem sa v nemeckej akademickú oblasti už dosť dlho a rád by som študentom na Slovensku priniesol kvalitnú výučbu, ktorá bude zameraná na riešenie praktických príkladov. Chcel by som, aby študenti začali podnikať už počas štúdia. Aby z nich po skončení vysokej školy neboli nezamestnaní.

S podnikaním ste si osobne "potykali" už počas štúdia ekonómie. V Nemecku ste založili so spolužiakmi a profesorami spoločnosť so zameraním na finančné služby. Ako k tomu došlo?

Profesori nás hodili do vody a my sme sa museli učiť plávať. Vtedy som prvýkrát zistil, ako funguje biznis. Na škole som študoval dane, ale pochopil som ich až potom, keď sme založili firmu. Tá firma stále funguje, ale svoj podiel v nej som už predal.

Dnes podobné firmy so študentmi zakladáte už sám ako profesor. Prečo?

V Berlíne sme založili napríklad kopírovacie centrum. Mojm cieľom nie je založiť firmu, ale naučiť študentov, aby pochopili princíp podnikania, ako fungujú úvery, banky. A to sa najlepšie naučia v praxi. Študenti museli napríklad najskôr zistiť záujem o kopírovacie služby, nájsť možnosti financovania nákupu kopírokov. Aby som mohol so študentmi založiť firmu, treba na to nastaviť aj štruktúru prednášok, čo nejaký čas trvá.

Vás si vybrali dvaja najvplyvnejší podnikatelia v Nemecku Dr. Arend Oetker a Ludwig Fresenius, aby ste na Slovensku v Banskej Bystrici založili súkromnú odbornú vysokú školu Fresenius. Ako sa to stalo?

Niekedy svoje zohrá náhoda. Ja som naozaj na sebe roky tvrdo pracoval a súčasťou tejto práce boli aj večerné stretnutia, kde sa nadväzujú či už politické, podnikateľské, alebo spoločenské kontakty, bez ktorých nemôžete napredovať. Na jednom takomto stretnutí s českým konzulom som dostal túto ponuku. Keď si vás takíto dvaja ľudia vyberú, aby ste spolu s nimi skúsili niečo na Slovensku vybudovať, tak si to ceníte.

Rád zdôrazňujete, že tam, kde ste dnes, pred svojou štyridsiatkou, vám pomohla aj matematika.

Matematiky sa dnes veľa študentov bojí a tvrdia, že je ťažká. Ja zase tvrdím, že nie je ťažká, ale že ju treba pochopiť. Všetko, čo som dosiahol, nie je len tvrdá práca, ale aj dobrá znalosť matematiky, veď ekonómia funguje prakticky na základe matematických modelov. Nemci matematike poriadne nerozumejú. Ja som dostal dobré základy už na základnej škole, a to, paradoxne, od učiteľky slovenského jazyka.

Už desať rokov sa zaoberáte online výučbou, iniciovali ste zavedenie e-learningu vo Wuppertale, ako prorektor bansko-bystrického Bankového inštitútu ste túto metódu odskúšali aj v Banskej Bystrici. V jednom rozhovore ste povedali, že priemerná známka študentov sa v Nemecku vďaka online prednáškam zlepšila o jeden stupeň. Ako je to možné?

Keď sedí študent na klasickej prednáške, po pätnástich minútach jeho pozornosť slabne, prestáva vnímať prednášajúceho, nekoncentruje sa na text. Ja som zaviedol na Bergskej univerzite vo Wuppertale takzvané podcast prednášky cez video a audionahrávky, ku ktorým sa študent mohol vrátiť aj počas prípravy na skúšku. To, že mal možnosť vrátiť sa k prednáške a zopakovať si vedomosti, malo za následok aj zlepšenie známok. V Nemecku mám veľa študentov v takzvanom duálnom vzdelávaní, sú to študenti, ktorí popri štúdiu pracujú vo firmách. V čase mojej online prednášky sa na nej takto môžu zúčastniť nielen tí, čo sú na nej osobne prítomní napríklad v Berlíne, ale aj ostatní z celého Nemecka.

Odlíšu sa nemecký vysokoškolák od toho slovenského?

Nevidím nejaké zásadné rozdiely. Slováci však majú jednu vlastnosť navyše, stále sú dravejší a ctižiadostivejší ako Nemci. A to im neraz zabezpečuje v konkurencii výhodu.

Rozdiel, a to zásadný, je však vo vysokoškolskej príprave.

Nemci delia vysoké školy na univerzitné a vysoké odborné školy. Učítelia odborných vysokých škôl musia prejsť praxou, učia teda duálne, a to sa prejavuje aj v inom prístupe ku študentom. Prednášky majú formu diskusie, učítelia sa snažia študentov namotivovať na svoj predmet. Dvere na profesorskej pracovni sú pre študentov otvorené kedykoľvek, keď to potrebuje.

Ako vidíte smerovanie vysokoškolského vzdelávania vo svete v budúcnosti?

Vysoké školy budú musieť ponúkať absolútnu flexibilitu a certifikované moduly. Dnešná ekonomika sa veľmi rýchle mení, bežne sa stáva, že po piatich rokoch firma skončí a ľudia sú bez práce. V Amerike a Nemecku vysoké školy už ponúkajú kurzy celoživotného vzdelávania a toto bude trend budúcnosti.

Vy ste sa pôvodne venovali biatlonu, mali ste ambície dostať sa na olympiádu. Nelutujete, že ste vymenili kariéru športovca za kariéru ekonóma?

Nie, aj keď som chcel pôvodne robiť športovú kariéru. Rozhodol som sa racionálne pre ekonomiu, ktorá ma dokáže uživiť. Chcel som mať istotu práce. Tak mi radil aj otec, ktorý bol športovcom, hrával futbal. Biatlon ma však naučil sebadisciplíne, a to som zúročil.

Jarmila Horáková © sme

Vizitka

Kto je Martin Užík

- Narodil sa v Spišskej Novej Vsi, vyrastal v Markušovciach.
- Maturoval na Gymnáziu v Spišskej Novej Vsi.
- Od 9 rokov sa aktívne venoval biatlonu.
- Bol prijatý na Fakultu telesnej výchovy a športu v Bratislave.
- Racionálne sa nakoniec rozhodol pre štúdium na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.
- Po roku štúdia, v roku 1996, odchádza do Nemecka.
- Je absolventom Bergickej univerzity vo Wuppertale, kde sa špecializoval na financie, účtovníctvo, audítorstvo, štatistiku a finančnú makroekonomiu.
- Učí na vysokých školách v Nemecku, v Košiciach, v Prahe aj v Banskej Bystrici.
- Za manželku má Nemku, majú spolu tri deti, bývajú pri Düsseldorf.

FOTO:

Martin Užík chcel pôvodne urobiť športovú kariéru, dnes sa mu darí na akademickej pôde. FOTO – ARCHÍV VŠ FRESENIUS

[Späť na obsah](#)

86. Síce nevýhodná, ale obľúbená

[Téma: Ekonomická univerzita; Korzár; 29/10/2014; 250/2014; s.: 3; Financie; Katarína Ragáčová]

Slováci dávajú peniaze do najnevýhodnejšej – kapitálovej – poisťky na trhu

Ani nie polovica Slovákov 43 percent – má uzatvorenú životnú poisťku. Z toho až polovica má uzatvorené kapitálové životné poistenie, zvyšok investičné a len minimum – 10 percent – poistených má rizikové životnú poisťku. Vyplýva to z prieskumu Nadácie Partners.

Stále chcú sporiť

Z prieskumu je jasné, že mnoho ľudí stále chápe poisťku skôr ako sporiaci produkt a poistenie len ako bonus k nemu. Pritom kapitálové životné poistenie sa v súčasnosti už vôbec neoplatí uzatvoriť. Technická úroková miera, ktorá garantuje zhodnotenie vkladov, aj keď výnos z investovania je nižší, sa neustále znižuje. Vlni klesla pri kapitálovom životnom poistení z 2,5 percenta ročne na súčasných 1,9 percenta ročne. Nové technické úrokové miery sa týkajú nových poisťok. "Tento úrok sa bude aj v budúcnosti znižovať, pretože aj dodržanie dnešného minima môže poisťovníam robiť problémy," myslí si Pavel Škriniar z **Ekonomickej univerzity**. "Čistý výnos z kapitálových poisťok je výrazne nižší a dlhodobo si sporiť pod úroveň inflácie je výraznou stratou financií," myslí si Peter Gajdoš, executive Manager Partners Group. Dodáva, že tento typ produktu je prevažne zastaraný, často málo flexibilný a s

netransparentnou poplatkovou štruktúrou.

Do podielových fondov

Životné poistenie nie je sporiaci účet a už v žiadnom prípade nie je ziskové. No ak za každú cenu chcete popri poisťke sporiť, choďte do investičného životného poistenia. Investujete do podielových fondov, ktoré môžu zarábať. A to hlavne v prípade, ak sa vyznáte vo fondoch a viete si nakombinovať tie výnosné. Pri sporiacich životných poisťkách je však nevýhodou aj menšia flexibilita. "Ak klient prestane platiť životné poistenie, zmluva zanikne, pričom odkupná hodnota poistenia je vo väčšine prípadov nižšia ako to, čo do poistenia klient vložil," konštatuje Peter Világi z Fincentra.

Katarína Ragáčová ©SME

"Čistý výnos z kapitálových poisťiek je výrazne nižší a dlhodobo si sporiť pod úroveň inflácie je výraznou stratou financií.

Peter Gajdoš, Partners Group

Životné poistenie a Slováci (v %)

Chránia sa obyvatelia Slovenska pred výpadkom príjmov prostredníctvom životnej poisťky?

Mám uzatvorené
životné poistenie 43
Nemám životné
poistenie 56
Neviem 2

Na akú sumu majú Slováci uzatvorené životné poistenie

Vo výške ročných výdavkov 28
Vo výške 2-ročných výdavkov 19
Vo výške 3-ročných výdavkov 12
Na viac ako sú 3-ročné výdavky 11
Neviem 18
Vo výške čerpaných úverov 12

Aký typ životného poistenia využívajú Slováci

Investičné 36
Rizikové 10
Neviem 10
Kapitálové 49

Využívajú Slováci aj ďalšie pripoistenia
(napríklad trvalé následky po úraze, závažná choroba)

Áno 72
Nie 25
Neviem 3

Zdroj - Nadácia Partners

Foto:

U Slovákov ešte stále prevažuje sporenie nad čistým poistením. ILLUSTRACNÉFOTO– FOTOLIA

[Späť na obsah](#)

87. **Zodpovednosť je pri podnikaní konkurenčnou výhodou**

[Téma: Ekonomická univerzita; Pravda; 29/10/2014; 249/2014; s.: 4,5; Podnikáme zodpovedne; Lenka Krištofova]

Zodpovedné podnikanie si získava čoraz väčšiu pozornosť aj na Slovensku. Zástupcovia štátnej sféry, neziskového a podnikateľského sektora sa stretli, aby spolu diskutovali o najnovších trendoch a vývoji situácie v oblasti CSR.

Aký je váš vzťah k téme CSR a ako sa v tejto oblasti profesionálne angažujete?

F. K.: S touto témou sme začali výraznejšie pracovať v roku 2009, keď sme v spolupráci s **Ekonomickou univerzitou** a slovenskou pobočkou UNDP vytvorili dokument s názvom Podpora spoločensky zodpovedného podnikania na Slovensku. Od roku 2012 spolu s Alexandrou Záni pracujeme na vytvorení priestoru pre túto tému v rámci štátu. V súčasnosti je pre nás prioritou príprava Národného akčného plánu CSR.

A. Z.: Tejto téme sa venujem od roku 2010, keď som bola za Slovenskú republiku nominovaná do expertnej skupiny High Level Group on CSR v Bruseli. Podpora tejto témy zo strany štátu je veľmi dôležitá. Nehovorí o tom už iba Európska komisia, ale aj iné európske orgány, ako aj OECD. V ostatnom čase to zdôrazňuje dokonca aj Svetová banka. Preto sa snažíme na ministerstve práce podnikat' kroky vedúce k vytvoreniu a realizácii akčného plánu.

B. H.: V Business Leaders Forum združujeme spoločnosti, ktoré prijali záväzok podnikat' zodpovedne. Našou víziou je mať prosperujúce Slovensko za podmienky trvalej udržateľnosti. Preto sa snažíme, aby téma zodpovedného podnikania nebola iba "mejkapom". Našou stratégiou je ísť do oblasti denného rozhodovania firmy. Umožňujeme firmám prístup k praktickým informáciám o zodpovednom podnikaní organizovaním seminárov, workshopov a na ich základe vytvárame pre slovenské firmy aj odporúčania.

R. R.: Univerzity majú tri poslania - vzdelávanie, výskum, a tou treťou je priame pôsobenie na rozvoj spoločnosti. Keďže sme technická univerzita, máme blízko k podnikaniu a našich študentov sa snažíme motivovať, aby začali podnikat' a aby vytvárali nové podnikateľské príležitosti. Doposiaľ sme v podnikateľskom technologickom inkubátore pomohli založiť približne 45 podnikov. Takto chápeme pridanú hodnotu vzdelávania - tí, ktorí niečo od spoločnosti dostali, by jej to mali vrátiť.

Z. V.: CSR vnímame najmä ako sociálnu hodnotu. Na základe tejto sú tvorené aj naše CSR programy. Medzi hlavné oblasti, na ktoré sa sústreďujeme, patria zdravie a zdravý životný štýl, vzdelávanie a životné prostredie. Prostredníctvom našich CSR aktivít reagujeme na okolie, no navyše sa aktívne snažíme prispievať k celospoločenským zmenám. Ekonomický význam CSR je u nás až na druhom mieste.

Ako vlastne môžeme chápať zodpovedné podnikanie? Väčšina z nás si pod týmto názvom predstavi finančné príspevky firmám na rôzne projekty či charitatívne činnosti.

B. H.: Súčasťou zodpovedného podnikania je aj zodpovednosť voči komunite, ktorá sa prejavuje v darcovstve firmy. Je to tzv. "americký model" keď firmu chápeme ako dobrého suseda, ktorý sa realizuje vo svojom okolí. Je prirodzené, že aj na Slovensku CSR začínala zodpovednosťou voči komunite. Firmy si uvedomovali, že majú voči komunite záväzok. Európsky model, ktorý sa díva aj na to, "akým spôsobom som peniaze získal", zvažuje svoju zodpovednosť aj vo vzťahu k zákazníkom, konkurencii, dodávateľom, zamestnancom, životnému prostrediu, produktu a správaniu sa na trhu. Z hľadiska manažmentu je pre firmy podstatne náročnejší, no pre spoločnosť je oveľa prospešnejší.

Z. V.: Zodpovedný zamestnávateľ by mal byť najmä zodpovedným hospodárom. Azodpovedný hospodár je ten, ktorý uvažuje dlhodobo a nemyslí len na aktuálny a krátkodobý prospech. Načúva svojim zamestnancom, ich potrebám a požiadavkám, a aj ich realizuje. Sústreďuje sa na miestnu komunitu a životné prostredie. V neposlednom rade sú pre neho dôležité aj korektné vzťahy s dodávateľmi.

Prečo je CSR z hľadiska štátu aj podnikov prínosné? Ako hodnotíte vnímanie tejto témy verejnosťou?

F. K.: Zodpovednosť firmám a organizácií je prínosom pre obe strany. Je mnoho argumentov, prečo by sme tento koncept mali uplatňovať - napríklad už len kvalita tovarov a služieb. Práve preto potrebujeme pre túto problematiku podporný rámec a takisto medializáciu v mienkotvorných médiách. A. Z.: Na Slovensku bojujeme s mnohými problémami vrátane obrovskej nezamestnanosti. Bohužiaľ si dostatočne neuvedomujeme, že keď budeme mať stabilné zodpovedné firmy a keď zamestnanci budú spokojní a budú vytvárať zisky, je to krok aj k tomu, aby sme bojovali i s týmito základnými problémami.

B. H.: Pomaly, ale isto sa aj u nás táto téma stáva čoraz zaujímavejšou nielen pre firmy, ale i pre verejnosť. Na rozdiel od napr. Anglicka však u nás zatiaľ chýba tlak spotrebiteľov na firmy, aby boli zodpovedné.

R. R.: Je to dlhodobý proces zrenia spoločnosti a podnikateľskej sféry. Ak však firmy pochopia, že zodpovednosť je pri podnikaní konkurenčnou výhodou, táto téma bude napredovať.

Jednou z najdôležitejších podmienok úspešnosti našej ekonomiky je efektívne vzdelávanie. Aj preto je vzdelávanie v rôznych formách podporované i firmami. Aké je miesto vzdelávania v rámci CSR?

R. R.: Dnes máme 60% populácie na vysokých školách. To je veľmi veľké číslo. Súčasne zaostávame v uplatnení stredoškôľakov na trhu práce a máme vysokú nezamestnanosť. Preto potrebujeme vzdelávanie urobiť flexibilnejším, nasmerovať mladých ľudí na oblasti žiadané na trhu práce. Donedávna sme mali pri podnikoch učňovky. Dnes tomu hovoríme duálne vzdelávanie. Podniky musia školám špecifikovať svoje potreby a pomôcť presvedčiť mladých ľudí, aby išli študovať disciplíny, ktoré budú potrebné.

Z. V.: dm má vlastný vzdelávací systém na viacerých úrovniach. Ako jediný retailista na Slovensku máme zavedený plnohodnotný duálny systém vzdelávania, kolegom a kolegyniam dopĺňame chýbajúce odborné vzdelanie súvisiace s naším sortimentom, vedúcich praravníkov podporujeme pri vedení ľudí a pod. Ročne investujeme do vzdelávania státisíce eur, ktorými do veľkej miery suplujeme štát.

Európska komisia nám odporúčala prijať Národný akčný plán pre zodpovedné podnikanie. Zatiaľ ho nemáme, na rozdiel od Českej republiky, kde majú zodpovedné firmy aj rôzne stimuly. Akú konkrétnu podporu môžeme očakávať na Slovensku, ak bude akčný plán prijatý?

Z. V.: Podpora zo štátnej sféry je momentálne minimálna a iba proklamovaná. S priamou motiváciou zo strany štátnej správy som sa reálne nestretla. Skôr pociťujeme znižovanie možností na podporu, podnikateľom sa zvyšuje administratívna záťaž. Je potrebné si uvedomiť, že ak na Slovensku nebude funkčný kvalitný tretí sektor, tak ani firmy nebudú mať cez koho a ako zodpovedne podporovať svoju komunitu a tento reťazec sa naruší.

B. H.: Mohli by sme sa inšpirovať napríklad fungovaním v severských krajinách. Spoločnosti, ktoré sú aktívne v jednotlivých oblastiach CSR, sú prizývané do verejného obstarávania. Alebo sa do verejného obstarávania môže prihlásiť iba firma, ktorá spĺňa určité špecifické podmienky. Napríklad zamestnáva 5 % ľudí vo veku 50+ alebo podporuje diverzitu iným spôsobom. Samozrejme, môžu to byť aj ďalšie zvýhodnenia ako daňové odpisy a pod.

R. R.: Zrejme to bude celá sada nástrojov. To, čo pozorujeme je, že je lepšie, ak štát uplatňuje nepriamu stimuláciu. Dôležitým krokom bude určite aj osveta a zrozumiteľné sprostredkovanie tejto témy smerom k verejnosti.

Lenka Krištofova

Bc. Zuzana Vinklerová DM Drogerie Markt

Mgr. František Kočan Ministerstvo hospodárstva

Ing. Beáta Hlavčáková Nadácia Pontis

JUDr. Alexandra Záni Ministerstvo práce, soc. vecí a rodiny

prof. Ing. Robert Redhammer, PhD. Slovenská technická univerzita v Bratislave

[Späť na obsah](#)

88. Hongkong – Siang-kang – a pozadie revolúcie dáždnikov

[Téma: Ekonomická univerzita; noveslovo.sk; 30/10/2014; noveslovo.sk; FRANTIŠEK ŠKVRNDA]

Ak stále hovoríme o Hongkongu, dokazujeme, ako hlboko sme zapadnutí v zastaranej západnej mediálno-politickej terminológii a nevieme sa jej zbaviť. Hongkong totiž nie je iba anglický názov, ale aj časť územia, ktoré patrilo k najvýchodnejším ázijským regiónom najväčšej koloniálnej ríše v dejinách – Britského impéria a bolo okupované od roku 1842.

Po prvej ópiovej vojne "dostal" Londýn Hongkong ako vojnovú náhradu. Po druhej ópiovej vojne v roku 1860 k nemu pripojil polostrov Kowloon (Kau-Lung) a vytvoril tam koloniálnu správu. V roku 1898 územie rozšíril o Nové teritórium, lebo kolónia potrebovala ďalšie zdroje vody a potravín. Vtedy sa však už nedalo vynútiť si odstúpenie územia na večné časy a tak ďalšie územie na pevnine Briti zmluvne prenajali na 99 rokov.

Keď sa blížil čas vypršania platnosti zmluvy, čínske vedenie na čele s Teng Siao-pchingom dalo Londýnu najavo, že Hongkong je symbol národného poníženia, ktoré sa začalo po prvej ópiovej vojne a že vyjednávať o jeho ďalšom prenájme nebude. V decembri 1984 sa podpísalo Čínsko-britské spoločné vyhlásenie. Na jeho základe 1. júla 1997 vznikla zvláštna administratívna oblasť Siang-kang (v čínštine Voňavý prístav, lebo v minulosti sa tam obchodovalo s voňavými látkami, najmä drevinami). Odchod z

Hongkongu znamenal aj definitívny koniec britského impéria.

ČĽR sa zaviazala, že v siangkangskej oblasti bude platiť zásada "jedna krajina, dva systémy", nedôjde pritom k bezprostrednému zavedeniu socializmu a existujúci kapitalistický systém a "životný štýl" sa zachová ešte 50 rokov. Oblasť má veľkú autonómiu a dokonca aj vlastnú menu. Priamo z Pekingu sa riadi iba zahraničná politika a obrana. Oblasť zostalo nadštandardné zastúpenie v medzinárodných organizáciách. Je pochopiteľné, že ČĽR má záujem, ale aj oprávnenie na to, aby sa oblasť kultúrne, politicky, právne i ekonomicky postupne približovala k zásadám a pravidlám, ktoré platia na celom území štátu.

Objasniť situáciu v súčasnej Číne, kam Siang-kang už neoddeliteľne patrí, jednoducho a stručne je veľmi ťažké. Sú však dva faktory, ktoré Západ akosi nechce zobrať na vedomie.

Prvým je čas. Čína ako najdlhšie existujúci štát na svete, ho vidí v inej dimenzii ako Západ, ktorý vyznáva neoliberalnú globalistickú zásadu "tu a teraz" a neznáša vyčkávanie. Vieme si dnes predstaviť nejaký západný štát ochotný súhlasiť s tým, že na jeho území budú niekde ešte ďalších 50 rokov pretrvávajúť staré pomery, predovšetkým finančno-ekonomické?

Druhým je spôsob riadenia štátu – a voľby v Číne. Dá sa na nich veľa kritizovať, ale vytvárajú stabilitu i perspektívy. India, ktorá sa označuje za najväčšiu liberálnu demokraciu na svete, má oveľa viac politických i sociálno-ekonomických problémov ako Čína. Aj u nás cítime, že systém západnej liberálnej demokracie, závislý od finančného sektora, začína čoraz viac krívať na všetky nohy. Darmo sa mu ako zlatému teľaťu klaniame, problémy sa neriešia.

V siangkangskej oblasti, ktorá má dnes vyše sedem miliónov obyvateľov, sa už viackrát uskutočnili masové protesty. Tie najnovšie sa začali 28. septembra. Pretrvávajú aj po mesiaci a hoci slabnú, ešte sa úplne neskončili. Nemožno ich označiť iba za búrku v pohári vody. Nie je to ani veľká morská vlna, ktorá by mohla potopiť veľký čínsky koráb, o čom časť Západu sníva.

Čo sa skrýva za tým, čo svet pozná ako revolúciu dáždnikov a hnutie "Occupy Central"? Paradoxné je to, že sa protestuje proti niečomu, čo sa tam chce zaviesť, a v Hongkongu to nebolo – všeobecné volebné právo. Malo by sa uplatniť vo voľbách v roku 2017, a Peking chce tento proces upraviť podľa svojich zásad. Právo na to má, ide však aj o formu.

Beh udalostí v Siang-kangu sa stal nápadne podobný "farebným revolúciám". Hneď na začiatku sa našlo politicky interpretovateľné reklamné, marketingové heslo a spustila sa mediálna manipulácia. Farebné revolúcie sprevádzané vonkajším financovaním a šírením chaosu.

A potom na jednej z tlačových konferencií hovorkyňa Ministerstva zahraničných vecí USA J. Psakiová, známa svojou prostosťou, povedala, že nepokoje v Siang-kangu financujú USA. Jedna lastovička jar nerobí, ale keď sa zistilo, že L. Greveová – riaditeľka Národnej nadácie pre demokraciu (v médiách bežne označovaná za organizáciu blízku CIA) sa pred niekoľkými mesiacmi stretla s osobami, ktoré sa dnes angažujú v nepokojoch, úvahy o záujme USA rozšíriť chaos farebných revolúcií aj priamo do Číny, sú už opodstatnenejšie.

Na Šanghajskej zlatej burze sa v septembri uskutočnili prvé obchody a rozbieha sa aj projekt smerujúci k jej prepojeniu s burzou v Siang-kangu. To však neprospeje čoraz väčšmi sa otriasajúcemu americkému doláru. Nejde preto o ďalší dôvod na to, aby sme revolúciu dáždnikov nevideli iba ako spontánne hnutie, ale skôr ako nový pokus o farebnú revolúciu, ktorá nesleduje nič iné, iba záujmy USA čo najviac chaotizovať svet? Peking je Washingtonu košťou v hrdle nielen preto, že sa zblízuje s Moskvou, ale aj preto, lebo hovorí o harmonickom svete, kde, obrazne vyjadrené, pôsobí viac entít, ale ani jedna z nich by nemala byť vládnucou.

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

Vyšlo v Literárnom týždenníku 37 – 38/2014

PRIDANÉ VČERA - 29.10.2014

Videozáznam: Sviatok novej knihy – Nezopakovateľné rozhovory

PETER JUZA: Slovenské národné povstanie v Aстане

Vpravo bok! – Ako to vidí... LUBOMÍR KOTRHA

JANA BORGULOVOVÁ: SNP v literatúre – nové náhľady

BRANO ONDRUŠ: Železnice by mal štát uprednostňovať ešte viac

Záznam z konferencie: Súčasný postmarxizmus v kontexte aktuálnych myšlienkových prúdov

PRIDANÉ DNES - 30.10.2014

REDAKCIA: Literárny týždenník 36 – 37/2014 – odporúčame

VLADIMÍR BLAHO: Televízia potešila i sklamala (Allende a Ukrajina)

[Späť na obsah](#)

89. KALEIDOSKOP

[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 29/10/2014; 37/2014,38/2014; s.: 8; UMENIE DIVADLO JAZYKOVEDA; VIKTOR TIMURA]

S Kolomanom Ivaničkom

V utorok 14. októbra 2014 z iniciatívy najbližších spolupracovníkov sa na **Ekonomickej univerzite v Bratislave** uskutočnilo stretnutie pozvaných priateľov polyhistora prof. RNDr. Kolomana Ivaničku, DrSc, ktorý nečakane skončil 13. 8. t. r., a tých, ktorí si vážia jeho dielo. Profesor K. Ivanička úspešne reprezentoval naše spoločenské vedy v zahraničí a vytvoril významné dielo, ktorého odkaz si dávajú za cieľ rozvíjať jeho blízki spolupracovníci a priatelia. Dielo prof. K. Ivaničku predstavuje 23 vlastných monografií a 24 spoločných publikácií, ktorých bol iniciátorom, organizátorom, zostavovateľom a spoluautorom popri deviatich monografických zborníkoch recenzovaných doma - troch aj v zahraničí. Predniesol celkom 84 referátov na zahraničných a domácich konferenciách a publikoval 140 odborných štúdií v domácich a zahraničných vedeckých časopisoch. K jeho bohatým vedeckým aktivitám treba prirátat aj 20 oponovaných a obhájených výskumných úloh. Je to dielo, ktoré slovenskú vedu významne reprezentovalo aj v zahraničí. Na podujatí bola prítomná aj manželka zosnulého profesora K. Ivaničku doc. RNDr. Alžbeta Ivaničková, CSc. Zo stretnutia vyšiel záver, že prvú konferenciu k dielu prof. K. Ivaničku bude organizovať Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici v roku 2015.

VIKTOR TIMURA

[Späť na obsah](#)

90. HONGKONG - SMG-KAI - A POZADIE REVOLÚCIE DÁŽDNÍKOV

[Téma: Ekonomická univerzita; Literárny týždenník; 29/10/2014; 37/2014,38/2014; s.: 4,5; KOMENTÁRE ZAHRAŇIČIE DOMOV; FRANTIŠEK SKVRNDA]

FRANTIŠEK SKVRNDA

Ak stále hovoríme o Hongkongu, dokazujeme, ako hlboko sme zapadnutí v zastaranej západnej mediálno-politickej terminológii a nevieme sa jej zbaviť. Hongkong totiž nie je iba anglický názov, ale aj časť územia, ktoré patrilo k najvýchodnejším ázijským regiónom najväčšej koloniálnej ríše v dejinách Britského impéria - a bolo okupované od roku 1842. Po prvej ópiovej vojne „dostal“ Londýn Hongkong ako vojnovú náhradu. Po druhej ópiovej vojne v roku 1860 k nemu pripojil polostrov Kowloon (Kau-Lung) a vytvoril tam koloniálnu správu. V roku 1898 územie rozšíril o Nové teritórium, lebo kolónia potrebovala ďalšie zdroje vody a potravín. Vtedy sa však už nedalo vynútiť si odstúpenie územia na večné časy, a tak ďalšie územie na pevnine Briti zmluvne prenajali na 99 rokov. Keď sa blížil čas vypršania platnosti zmluvy, čínske vedenie na čele s Teng Siao-pchingom dalo Londýnu najavo, že Hongkong je symbol národného poníženia, ktoré sa začalo po prvej ópiovej vojne a že vyjednávať o jeho ďalšom prenájme nebude. V decembri 1984 sa podpísalo Čínsko-britské spoločné vyhlásenie. Na jeho základe 1. júla 1997 vznikla zvláštna administratívna oblasť Siang-kang (v čínštine Voňavý prístav, lebo v minulosti sa tam obchodovalo s voňavými látkami, najmä drevinami). Odchod z Hongkongu znamenal aj definitívny koniec britského impéria. ČĽR sa zaviazala, že v siangkangskej oblasti bude platiť zásada „jedna krajina, dva systémy“, nedôjde pritom k bezprostrednému zavedeniu socializmu a existujúci kapitalistický systém a „životný štýl“ sa zachová ešte 50 rokov. Oblasť má veľkú autonómiu a dokonca aj vlastnú menu. Priamo z Pekingú sa riadi iba zahraničná politika a obrana. Oblasť zostalo nadštandardné zastúpenie v medzinárodných organizáciách. Je pochopiteľné, že ČĽR má záujem, ale aj oprávnenie na to, aby sa oblasť kultúrne, politicky, právne i ekonomicky postupne približovala k zásadám a pravidlám, ktoré platia na celom území štátu. Objasniť situáciu v súčasnej Číne, kam Siang-kang už neoddeliteľne patrí, jednoducho a stručne je veľmi ťažké. Sú však dva faktory, ktoré Západ akosi nechce zobrať na vedomie. Prvým je čas. Čína, ako najdlhšie existujúci štát na svete, ho vidí, v inej dimenzii ako Západ,

ktorý vyznáva neoliberalnú globalistickú zásadu „tu a teraz“ a neznáša vyčkávanie. Vieme si dnes predstaviť nejaký západný štát ochotný súhlasiť s tým, že na jeho území budú v určitej oblasti ešte ďalších 50 rokov pretrvávajúť staré pomery, predovšetkým finančno-ekonomické? Druhým je spôsob riadenia štátu - a voľby v Číne. Dá sa na nich veľa kritizovať, ale vytvárajú stabilitu i perspektívy. India, ktorá sa označuje za najväčšiu liberálnu demokraciu na svete, má oveľa viac politických i sociálno-ekonomických problémov ako Čína. Aj u nás cítime, že systém západnej liberálnej demokracie, závislý od finančného sektora, začína čoraz väčšmi krívať na všetky nohy. Darmo sa mu ako zlatému teľaťu klaniame, problémy sa neriešia V siangkangskej oblasti, ktorá má dnes vyše sedem miliónov obyvateľov, sa už viackrát uskutočnili masové protesty. Tie najnovšie sa začali 28. septembra. Pretrvávajú

Pokračovanie na s. 5

Dokončenie zo s. 4

aj po mesiaci, a hoci slabnú, ešte sa úplne neskončili. Nemožno ich označiť iba za búrku v pohári vody. Nie je to ani veľká morská vlna, ktorá by mohla potopiť veľký čínsky koráb, o čom časť Západu sníva. Čo sa skrýva za tým, čo svet pozná ako revolúciu dáždnikov a hnutie Occupy Central? Paradoxné je, že sa protestuje proti niečomu, čo sa tam chce zaviesť, a v Hongkongu to nebolo - všeobecné volebné právo. Malo by sa uplatniť vo voľbách v roku 2017, a Peking chce tento proces upraviť podľa svojich zásad. Právo na to má, ide však aj o formu. Beh udalostí v Siang-kangu sa stal nápadne podobný „farebným revolúciám“. Hneď na začiatku sa našlo politicky interpretovať vatelné reklamné, marketingové heslo a spustila sa mediálna manipulácia. Farebné revolúcie sprevádzané vonkajším financovaním a šírením chaosu. A potom na jednej z tlačových konferencií hovorkyňa Ministerstva zahraničných vecí USA J. Psakiová, známa svojou prostorekosťou, povedala, že nepokoje v Siang-kangu financujú USA. Jedna lastovička jar nerobí, ale keď sa zistilo, že L. Greveová riaditeľka Národnej nadácie pre demokraciu (v médiách bežne označovaná za organizáciu blízku CIA) sa pred niekoľkými mesiacmi stretla s osobami, ktoré sa dnes angažujú v nepokojoch, úvahy o záujme USA rozšíriť chaos farebných revolúcií aj priamo do Číny, sú už opodstatnenejšie. Na Šanghajskej zlatej burze sa v septembri uskutočnili prvé obchody a rozbieha sa aj projekt smerujúci k jej prepojeniu s burzou v Siang-kangu. To však neprospeje čoraz väčšmi sa otriasajúcemu americkému doláru. Nejde preto o ďalší dôvod na to, aby sme revolúciu dáždnikov nevideli iba ako spontánne hnutie, ale skôr ako nový pokus o farebnú revolúciu, ktorá nesleduje nič iné - iba záujmy USA čo najviac chaotizovať svet?! Peking je Washingtonu kosťou v hrdle nielen preto, že sa zblízuje s Moskvou, ale aj preto, lebo hovorí o harmonickom svete, kde, obrazne vyjadrené, pôsobi viac entít, ale ani jedna z nich by nemala byť vládnucou.

Doc. PhDr. František Škvrnda, CSc, je politológ, prednáša medzinárodné vzťahy na **Ekonomickej univerzite v Bratislave**.

Foto:

Tzv. Dáždniková revolúcia. Demonstranti v uliciach Honkongu sa na štátny sviatok v Číne obrátili k čínskej vlajke chrbtom a zároveň spravili gesto: nad hlavami skrížili ruky, ktoré symbolizovali dáždniky

[Späť na obsah](#)

91. Najkratší deň v roku trvá 8:24, najdlhší 16:18 (grafy týždňa)

[Téma: Ekonomická univerzita; sme.sk; 31/10/2014; Marianna Onuferová, Veronika Folentová]

piatok 31. 10. 2014 19:00 | Marianna Onuferová, Veronika Folentová

Čo zaujalo analytikov či obchodníkov posledný týždeň? Prinášame vám grafy, ktoré navrhli, aj s ich komentárom.

Severomorská ropa Brent zlacnela, cenami sa priblížila k americkej WTI

Ceny americkej ropy WTI a ropy Brent, ktorá je kľúčová pre nás, sa spravidla hýbu ruka v ruke. Lenže tá americká je už niekoľko rokov lacnejšia ako Brent.

V ostatných mesiacoch však nielenže došlo k výraznému poklesu ceny ropy, ale došlo aj k posunu ťažiska globálnej rovnováhy ponuky a dopytu po rope a tento dlhoročný vzťah sa narušil. Cena európskej ropy Brent klesla oveľa výraznejšie ako americká WTI.

Rozdiel cien sa tak takmer vymazal a to je stav, ktorý sme nezažili už roky.

Andrej Arady, analytik VÚB banky

Informačné technológie sú pre veľkú časť Slovákov tabu

Ako uvádza správa OECD Education at the Glance 2014, pre získanie zamestnania či lepšieho platu sú informačné a komunikačné zručnosti dôležité. Z tohto dôvodu sa OECD pozrela na to, ako na tom sú dospelí v oblasti riešenia problémov v technicky vyspelom prostredí v 20-tich krajinách vrátane Slovenska.

Hodnotilo sa, ako ľudia vedia riešiť úlohy (pochopenie problému, navrhnutie krokov na dosiahnutie riešenia a jeho realizácia) pomocou používania technológií.

Ako ukazuje graf nižšie, Slováci vo veku 25 až 64 rokov zaostávajú v týchto zručnostiach za ostatnými testovanými krajinami. V tejto vekovej kategórii máme najviac ľudí (26 percent) zo všetkých testovaných krajín, ktorí nemajú skúsenosti s počítačmi.

Ďalších 13 percent ľudí je v skupine s veľmi malými informačno-komunikačnými zručnosťami a 12 percent má len základné zručnosti, čo znamená, že nemusia byť ani schopní označiť text či posúvať text na obrazovke.

Zároveň sme pod priemerom OECD v počte ľudí s najlepšimi zručnosťami (u nás 23 percent, OECD priemer 31 percent, v najlepšej krajine – Švédsku 41 percent), ktoré znamenajú, že ľudia vedia riešiť komplexné úlohy s použitím väčšieho množstva aplikácií a to nielen generických (e-mail, prehliadače), ale viac špecifické ako napríklad neznámy rezervačný systém nejakej firmy pre zarezervovanie konferenčných priestorov.

Renáta Králiková, Inštitút pre dobre spravovanú spoločnosť

Najmenej ľudí používa počítač v Rumunsku, Slovensko patrí v EÚ do tej lepšej polovice

Periférie Európskej únie (EÚ) dlhodobo dominujú v štatistikách ľudí, ktorí ani raz v živote nepoužili počítač. Na čele rebríčka za rok 2013 stojí Rumunsko ako jeden z najzaostalejších a najchudobnejších štátov spoločenstva, kde pre viac ako štyroch z 10 ľudí je osobný počítač neznámym pojmom. Hneď za ním nasleduje Bulharsko so 40-percentným podielom.

Na ďalších miestach sú však už starí členovia EÚ- Grécko (35 percent) a Taliansko (34 percent), ktorému výrazne zhoršujú štatistiky najmä južné regióny. Naopak najmenšie percento ľudí, ktorí ani raz nesesedeli za PC sa nachádza v severských krajinách.

Slovensko patrí k tej lepšej polovici EÚ, kde počítať používa až 87 percent populácie, čo je najviac z celej V4.

Pozitívom je, že aj v tých najzaostalejších krajinách dynamicky klesá percento obyvateľstva, ktoré nepoužíva informačné technológie. V Rumunsko za ostatných päť rokov až o 15 percentuálnych bodov.

Stanislav Pánis, analytik J&T Banky

Na zahraničnú pomoc dáva Slovensko výrazne menej, ako odporúča OSN

Slovensko dáva na zahraničnú pomoc 7-krát menej ako odporúča OSN. V minulom roku sme prispeli na oficiálnu rozvojovú pomoc sumou takmer 85,4 milióna USD, čo predstavuje 0,09 percenta nášho hrubého národného dôchodku (HND). Aj keď je to mierne zvýšenie oproti roku 2012, stále je to pod úrovňou 0,7 percenta HND, ktorú odporúča OSN.

Na druhej strane, slovenská oficiálna rozvojová pomoc je na približne rovnakej úrovni ako u našich susedov s podobne vyspelými ekonomikami – Poľska (0,10 percenta HND) a Česka (0,11 percenta HND). Zahraničná pomoc Slovenska sa zameriava hlavne na tri krajiny, Afganistan, Keňu a Južný Sudán, a v menšej miere na západný Balkán, východnú Európu a Afriku.

Celkovo väčšina členských krajín OECD prispela v roku 2013 sumou 0,3 percenta HND. Oficiálna rozvojová pomoc presiahla cieľ 0,7 percenta HND iba vo Veľkej Británii, Dánsku, Luxembursku, Švédsku a Nórsku.

Katarína Muchová, analytička Slovenskej sporiteľne

Dlhodobo nezamestnaní sa tak skoro na trhu práce neuplatnia

Beveridgova krivka nám ukazuje vzťah medzi dopytom po práci (voľnými pracovnými pozíciami) a mierou nezamestnanosti. Za normálnych okolností má klesajúci tvar. Avšak v prípade dlhodobej

nezamestnanosti to neplatí.

Takzvaní "superdlhodobo" nezamestnaní (nezamestnaní viac ako dva roky) sú na trhu práce žiadani, až keď sa vyčerpajú ostatní nezamestnaní. Takáto situácia v slovenskej ekonomike nastala v rokoch 2007 a 2008.

Na grafe vidíme pokles "superdlhodobej" nezamestnanosti z úrovne 2,5 percenta v decembri 2006 (historicky najvyššia predkrízová úroveň) na 2 percentá v decembri 2008 a pokrízový nárast na nové rekordné úrovne (2,8 percenta v auguste 2014). Títo ľudia budú na trhu práce dlhú dobu neuplatniteľní, až pokiaľ sa nevráti situácia z obdobia 2007 až 2008 so silnou tvorbou pracovných miest a nedostatkom iných uchádzačov na trhu práce.

Michal Habrman, Inštitút finančnej politiky

Nemeckí podnikatelia čakajú stagnáciu ekonomiky

Predstihový ukazovateľ, ktorý na základe prieskumu medzi sedemtisíc nemeckými podnikateľmi zostavuje výskumný inštitút IFO, zaznamenal v októbri horší než očakávaný pokles, čo bol už šiesty po sebe nasledujúci mesiac zhoršenia.

Ukazovateľ budúcich očakávaní nemeckých podnikateľov sa prepadol na najnižšiu úroveň od konca roku 2012. Podľa inštitútu IFO to signalizuje riziko hospodárskej stagnácie nemeckej ekonomiky na prelome rokov.

Vladimír Vaňo, Sberbank Europe AG

Benzín a nafta stoja najmenej od roku 2010

Ceny benzínu a nafty na Rotterdamskej burze klesli najnižšie od konca roku 2010. Na klesajúcu cenu majú vplyv predovšetkým rastúce zásoby ropy a klesajúci dopyt.

Podľa Amerického úradu pre informácie o energiách (EIA) vzrástli zásoby ropy v USA v týždni končiacom 17. októbrom o 7,1 milióna barelov a o týždeň neskôr nárast predstavoval 2,1 milióna barelov.

Medzinárodná energetická agentúra (IEA) očakáva pre tento rok najpomalšie tempo rastu dopytu po tejto komodite od roku 2009. Tento rok predpokladá nárast spotreby ropy o 650-tisíc barelov denne, čo je o 250-tisíc barelov menej oproti septembrovému odhadu.

Petr Habiger, Colosseum

Najkratší deň v roku trvá 8:24, najdlhší 16:18

Ak by poludnie malo byť časom, kedy predmety vrhajú najkratší tieň, tak najbližšie sme k nemu v polovici februára. Bez posunu času by pritom takéto poludnie bolo vždy pred 12:00. Najkratší deň v roku trvá 8:24, najdlhší 16:18

Pavel Škriniar, **Ekonomická univerzita**

Skutočnosť je horšia ako negatívny scenár

Účelom záťažového testovania európskych bánk, ktorého výsledky boli zverejnené minulý víkend, je zistiť odolnosť bánk pri záťažovom scenári. Ten by mal predstavovať nepravdepodobný negatívny vývoj ekonomiky.

Inflácia je však už v súčasnosti výrazne nižšia, ako sa počítalo v záťažovom scenári. Aj pri treťom záťažovom testovaní sa teda vynára otázka, či bolo dostatočné.

Kamil Boros, X-Trade Brokers

[Späť na obsah](#)

92. Ďurišová prestúpila z Pezinka do Paneurópy

[Téma: Ekonomická univerzita; Novohradské noviny; 28/10/2014; 42/2014; s.: 26; ŠPORT; JÚLIUS GE'LO]

Z VOLEJBALOVEJ KUCHYNE

Tretím pôsobiskom Petry Ďurišovej v kariére sa stala Paneurópa Bratislava. S volejbalom začínala v Hnúšti a pokračovala v Pezinku. Anabázu vo VTC jej bude pripomínať bronz.

HNÚŠŤA. Odchovankyňa VK Iskra Hnúšťa Petra Ďurišová zmenila klub. Zostala však vo volejbalovej extralige žien. Dres VTC Pezinok vymenila za VŠK Paneurópa Bratislava. "Cítila som, že je čas na zmenu. Keďže som v Pezinku veľa príležitostí nedostávala, využila som šancu, ktorá sa mi naskytla," hovorí dvadsaťjedenročná Ďurišová. V Pezinku strávila dve sezóny. V tej prvej hrávala prvú juniorskú ligu Západ a pripísala si na konto už aj štarty v najvyššej súťaži žien. Vlni si vybojovali Pezinčanky v extralige bronzové medaily, bola súčasťou tohto tímu. Letnú prípravu odštartovala Petra ešte vo VTC, ale potom prešla do Paneurópy. "Tá bronzová medaila je stále to najcennejšie, čo som kedy v športe dosiahla. Dúfam, že v Paneurópe sa nám podarí zaznamenať rovnaký alebo možno aj väčší úspech. Predstavitelia klubov sa napokon dohodli na mojom prestupe. Bolo to tak výhodnejšie najmä pre mňa," uviedla študentka **Ekonomickej univerzity v Bratislave**. Dodala, že spoluhráčky ju prijali viac než dobre. "Je to pre mňa nový začiatok. So všetkými si rozumiem. Som tu spokojná. Od pôsobenia v Paneurópe si sľubujem asi len jediné, a to konečne si viac zahrať." Trénerom VŠK sa pred touto sezónou stal ostrieľaný Igor Prieložný. "Potvrďuje, že je odborníkom. Je to veľký pohodač a srdciar, môžeme s ním veľa dosiahnuť. Dúfam, že sa v ňom nesklamem, ale teraz mám z neho naozaj veľmi dobrý pocit. Tréningy sú často náročné, ale už sme si pomaly na to zvykli. Každý jeden sa líši od toho druhého," vyjadrila sa univerzálna hráčka Ďurišová.

JÚLIUS GEĽO

[Späť na obsah](#)

93. Pracovný veľtrh **Ekonomickej univerzity** ponúkal stovky pracovných miest

[Téma: Rektor EU; teraz.sk; 16/10/2014; Školský servis; Školský servis]

V zozname firiem aj tento rok figurovali veľké nadnárodné IT spoločnosti.

Bratislava 16. októbra (SkolskyServis.sk) - Viac ako tri desiatky firiem ponúkajúcich voľné pozície, prednášky a workshopy dokumentujúce reálny svet biznisu a pracovného trhu, či možnosti na štúdium a prácu v zahraničí sa zúčastnili na pracovnom veľtrhu Kariérna cesta. Veľtrh pripravila **Ekonomická univerzita v Bratislave** pre študentov a absolventov slovenských vysokých škôl.

"Univerzitné Kariérne centrum šiesty rok organizuje veľtrh práce a kariérneho poradenstva, ktorý už pomohol uplatniť sa v praxi stovkám nielen našich absolventov," hovorí **Rudolf Sivák, rektor EU** v Bratislave. "Považujeme za svoju povinnosť pomáhať mladým ľuďom aj touto formou pri ich uplatnení po ukončení štúdia. Verím, že nielen pre našich študentov, ale aj pre zamestnávateľov predstavuje vítanú príležitosť nadviazať nové kontakty. Uplynulé ročníky tohto podujatia dokazujú, že tento veľtrh má zmysel," dodáva.

V zozname firiem aj tento rok figurovali veľké nadnárodné IT spoločnosti ako IBM a Dell, poradenské a auditorské spoločnosti Accenture, PwC, KPMG, Deloitte, Ernst&Young, finančné domy ako Slovenská sporiteľňa alebo Prvá stavebná sporiteľňa, viaceré nadnárodné spoločnosti, napríklad Amazon, Siemens, Henkel, Johnson Controls a tiež personálne agentúry ako napr. Grafton Recruitment Slovakia, CPL Jobs a iné. Napríklad Johnson Controls sa tu prezentuje už pravidelne. Ako zdôrazňujú jej zástupcovia, pracovný veľtrh je dobrou príležitosťou nájsť spomedzi absolventov školy uchádzačov o prácu v spoločnosti, a to najmä na plný úväzok. "Len v Bratislave pracuje v Johnson Controls na finančnom oddelení tisíc zamestnancov. Anglický jazyk je základnou požiadavkou, ako aj ekonomické zameranie," podotýka firma. Väčšina spoločností má záujem skôr o študentov končiacich ročníkov, vo výnimočných prípadoch majú šance aj šikovní tretiaci a štvrtáci. Potvrďuje to aj auditorská firma EY. "Záujem máme aj o štvrtákov. Neočakávame od nich hneď odborné znalosti, ale musia mať ekonomický prehľad, logické myslenie, jazykovú vybavenosť, samostatnosť a ostatné ich naučíme postupne," dodáva Soňa Vislocká z EY.

Študenti a absolventi mali 14. a 15. októbra k dispozícii nielen ponuky na trvalý pracovný pomer, ale aj brigády či iné formy spolupráce. "Od januára by som už rád niekde pracoval alebo stážoval na čiastočný úväzok. Keďže som na Národohospodárskej fakulte **Ekonomickej univerzity** len druhák, musím firmy presvedčiť, že sa oplatí ma prijať," hovorí študent Matej. Jeho spolužiačka Linda súhlasí s tým, že podniky tu kladú dôraz na jazyk a ekonomické zameranie. Vo všeobecnosti platí, že zamestnávatelia hľadajú predovšetkým dobre jazykovo vybavených uchádzačov, ktorí sú samostatní a majú kvalitné analytické myslenie.

Veľtrh Kariérna cesta je dvojdňové podujatie, ktoré sa pravidelne každú jeseň koná na **Ekonomickej**

univerzite v Bratislave. Okrem aktivít jej Kariérneho centra poskytuje univerzita aj možnosti na odborné a študijné stáže na Slovensku a v zahraničí, ako aj unikátne programy, ktoré umožňujú získať ich absolventom dvojité diplom z piatich prestížnych univerzít v zahraničí – najnovšie medzi ne pribudla univerzita v Štrasburgu a univerzita v Bangkoku. Každoročne sa na príprave študentov **EU** v Bratislave podieľajú významní domáci a zahraniční pedagógovia a neustále sa rozširuje pre študentov aj počet odborných predmetov, ktoré je možné študovať v cudzích jazykoch.

Centrum komunikácie a vzťahov s verejnosťou, **EU** v Bratislave

[Späť na obsah](#)
