



zisk

manažment



MESAČNÍK • XI. ROČNÍK • 11/2019 • WWW.EZISK.SK • 2,90€

Kam smeruje slovenská verzia
Industry 4.0?

Buďte inovatívni.
Nielen v meste, aj v mobilite firmy

ITAPA 2019:
Odvaha v IT tvorí najväčšiu
spoločenskú hodnotu

**Kvalita
posilňuje dôveru**

František Križan, DINANSI



INTELIGENTNÉ ZÓNOVÉ VYKUROVANIE OD SSE

AŽ **23%**
ÚSPORA NÁKLADOV
NA VYKUROVANIE

Komfortné a úsporné vykurovanie s inteligentnými termostatickými hlaviciami.

www.sse.sk/zonovaregulacia

SSE
STREDOSLOVENSKÁ
ENERGETIKA

[OBSAH]



[Biznis] **3** Kvalita posilňuje dôveru **6** Konatelia, starajte sa o firemný majetok ako o vlastný [Technológie / Inovácie] **8** ITAPA 2019: Odvaha v IT tvorí najväčšiu spoločenskú hodnotu **14** IT bezpečnosť nekúpite v krabíčke. Slovanet má riešenie **19** Cloud nie je len záležitosťou Západu. ERP v cloude využívajú aj výrobcovia v našom regióne **22** Konica Minolta otvorila v Bratislave európsky showroom priemyselnej tlače [Financie] **24** Sedem rád, ako sa nenechať dobehnúť podvodníkom **30** Firmy často podceňujú poistenie pohľadávok [Priemysel] **34** Kam smeruje slovenská verzia Industry 4.0? [Energetika] **38** Zmena dodávateľa energií môže byť výhodná [Personalistika a riadenie] **42** V eventive vás naučíme prezentovať témy s radosťou **45** Cesta na post generálneho riaditeľa? Cez manažérske pozície **48** Žien v IT sektore je málo, treba ich podporiť **52** Ako súvisí autorita šéfa s plnením úloh podriadených [Marketing / Obchod] **60** E-shopy zažívajú boom. Zákazníci sú nároční [Životný štýl] **56** OZETA oslavuje 80 rokov **59** Väčšina Slovákov by privítala zrušenie dress codu v práci **64** Kúpele sú v kurze, prospievajú zdraviu **70** Objavte kvalitné poctivé vína z hrozna

ADRESA VYDAVATEĽSTVA PORADCA PODNIKATEĽA, SPOL. S R. O., MARTINA RÁZUSA 23/A, 010 01 ŽILINA, IČO: 31592503 ŠÉFREDAKTORKA ZUZANA KULLOVÁ, kullova@pp.sk, 0918 451 121 GRAFICKÉ SPRACOVANIE MAREK MICHĽÍK NEOZNAČENÉ REDAKČNÉ ČLÁNKY V ČASOPISE SÚ TVORENÉ REDAKCIOU ZISK MANAŽMENT. OBJEDNÁVKY 041/70 53 222, objednavky@pp.sk, www.zakon.sk INZERČIA MEDIA/JUVEN, SPOL. S R. O. MARKETING SIMONA RUMLOVÁ KOORDINÁTOR ZISK MANAŽMENT ZUZANA SCHMIZINGOVÁ – 0949 618 175 OBCHODNÝ ZÁSTUPCA LÚVIA SOUKUPOVÁ – 0915 221 808, DAGMAR BOŠANSKÁ – 0911 474 645 KONATEĽKA VYDAVATEĽSTVA JANKA PELÚCHOVÁ DISTRIBÚCIA MEDIAPRINT-KAPA PRESSEGROSSO, A. S., BRATISLAVA FACEBOOK: @ZISK TWITTER: @ZiskOnline Z DODANÝCH TLAČOVÝCH PODKLADOV VYTLAČIL ALFA PRINT, ROBOTNÍČKA 1/D, 036 01, MARTIN; PODÁVANIE NOVINOVÝCH ZÁSIELOK POVOLENÉ: 1/OHP/2006 ČASOPIS ZISK MANAŽMENT MESAČNÍK VYDÁVANÝ V JAZYKU SLOVENSKOM SADZBA DODANÁ DO TLAČE 25. 11. 2019 FOTOGRAFIE WWW.ISTOCKPHOTO.COM EVIDENČNÉ ČÍSLO EV 2824/11, ISSN 1339-2433 AUTORSKÉ PRÁVA VYHRADENÉ. ROZMNOŽOVANIE, SPRACOVANIE A ŠÍRENIE DIELA JE MOŽNÉ LEN SO SÚHLASOM VYDAVATEĽA A S UVEDENÍM ZDROJA. NIEKTORÉ INZERÁTY NEPREŠLI JAZYKOVOU ÚPRAVOU. ZA OBSAH INZERČIE ZODPOVEDAJÚ INZERENTI.

ZUZANA KULLOVÁ

Naučte sa rozmýšľať ako „veľká ryba“

Pracovný trh je už dlhší čas nemalou výzvou pre majiteľov a manažerov firiem. Ponuka pracovných miest je väčšia ako dopyt. Či už sú to výrobné firmy, alebo firmy ponúkajúce služby, každý naráža na problém získavania kvalifikovaných ľudí. Pre mnoho vysokokvalifikovaných profesionálov je nemalým cieľom v kariére možnosť stať sa generálnym riaditeľom. Takýto človek by mal byť mimoriadne nadaným typom lídra, a tak sme sa dnes pozreli na to, aká je cesta na post generálneho riaditeľa. Faktom však je, že najlepší generálni riaditelia by mali byť pre svoju prácu zapálení a mať jasné ciele a vízie.

Hovorí sa, že každý má takých ľudí, akých si zaslúži. Ak máte pocit, že výkon vašich ľudí vo firme stagnuje, podniknite niečo nové. Schopnosť pútavo prezentovať svoje myšlienky máme viac či menej vrozenú. No naozaj vedieť robiť profesionálne prezentácie sa možno naučiť. Ich príprava môže trvať aj niekoľko hodín a musí byť do detailov premyslená – my vás v dnešnom čísle naučíme, ako na to.

Ak malé ryby žijú celý život iba v malom akváriu, veľmi ťažko sa naučia rozmýšľať ako veľká ryba. Mali by ísť von,

za steny svojho akvária a skúsiť niečo nové, získavať nové obzory... Rovnaké je to aj v ľudskom živote. Treba sa pokúsiť prekonať svoje limity a hranice, nebáť sa pustiť aj po nevyšliapaných cestičkách,



ktoré môžu priniesť rôzne zaujímavé objav. Nie vždy to bude jednoduché. Každý z nás robí chyby len vtedy, keď vyvíja nejakú aktivitu, nie vtedy, keď nerobí nič. Je príjemné dostať za svoju snahu pochvalu, či už prácu urobíme s chybami, alebo bez nich. Dôležité je vedieť na sebe pracovať, rozvíjať sa a naučiť sa prekonávať prekážky. No nie okolnosti, ale naše reakcie na to určujú v skutočnosti náš život.

Umelá inteligencia je téma, ktorá v posledných rokoch výrazne nabrala na popularite. Čoraz častejšie sa hovorí o autonómnych autách, o strojovom učení alebo neurónových sieťach. Prvky umelej inteligencie nám môžu zásadným spôsobom pomáhať v bežnom živote. V dnešnom časopise Zisk manažment sa pozrieme na to, aké zaujímavé témy k tejto téme priniesol nedávny medzinárodný kongres ITAPA ako dokáže umelá inteligencia pomôcť s výrobou a triediť e-maily a aké výzvy ju v najbližšej dobe čakajú. Výskumy ukazujú, že až 70 percent pracovných miest na Slovensku bude do 10 rokov významne zmenených. Technológie na báze umelej inteligencie majú do budúcnosti veľký potenciál posilniť ľudskú vynaliezavosť, aby pomohli zlepšovať životy nás všetkých, ale i život v mnohých firmách.

DINANSI

**Kvalita
posilňuje
dôveru**



Spoločnosť **DINANSI, s. r. o.**, poskytuje nadštandardné služby v oblasti predaja hutného materiálu. Dôraz kladie na kvalifikovaný tím pracovníkov a kvalitu ponúkaných služieb. O úspechoch a výzvach sme sa rozprávali s jej zakladateľom a konateľom Františkom Križanom.

Ste úspešnou obchodnou spoločnosťou, ktorá pôsobí v petrochemickom, chemickom a strojárskom priemysle. Ako dlho pôsobíte na trhu?

Spoločnosť DINANSI som založil v roku 2010, ale ja osobne sa pohybujem v tomto biznise od roku 2002, mám teda bohaté skúsenosti. Za všetky tie profesijné roky môžem s hrdosťou povedať, že sa mi podarilo vybudovať tím ľudí, na ktorých sa viem maximálne spoľahnúť. Túto firemnú súhru oceňujú naši dodávatelia a aj samotní klienti.

Čo všetko ponúkate svojim klientom?

Objednávkou potrubného príslušenstva, potrubí a fittingov v našej spoločnosti získavate pokoj a istotu. Vysokokvalitná úroveň ponúkaných služieb a individuálny prístup zasa šetrí čas a zdroje klientov. Navyše nie sme len klasickými dodávateľmi, ale vďaka dlhoročným skúsenostiam poskytujeme aj poradenstvo.

Už od začiatku si vyberáme len z tých najlepších výrobcov, ktorí sú spolu s nami zárukou pri dodaní toho najkvalitnejšieho materiálu. Striktne dbáme na všetky pravidlá. Napríklad aj na to, aby boli s výrobkami dodané všetky potrebné certifikáty.

Ponúkate aj doplnkový sortiment. Aký konkrétny?

Poskytujeme, ako súčasť investičných celkov, aj tovar mimo nášho štandardného portfólia. Konkrétne armatúry, tesnenia a spojovací materiál. Ako kuriózu môžem uviesť, že v čase záplav sme dokázali najrýchlejšie dodať protipovodňové vrecia. Keď si to vyžaduje situácia,



vieme čo najefektívnejšie manažovať rôznorodé potreby klienta.

Šte partnerom nemeckej spoločnosti N+F. Co to pre vás a vašich klientov znamená?

Spoločnosť N+F je jedna z najsilnejších spoločností v tomto segmente. Charakterizuje ju záruka kvality a dlhoročná tradícia.

To, že si vybrala práve nás za partnera, hovorí za veľa. Vďaka tomu sme rozšírili náš sortiment, zväčšili skladové zásoby, čím sa logicky zrýchlila aj dodávka tovarov. Okrem toho sa nám zvýšilo aj garančné krytie poistenia. Samozrejme, je to pridaná hodnota, ktorú pocítujú aj naši klienti.

Vaši klienti očakávajú čo najrýchlejšie naplnenie ich požiadaviek. Ako ste si poradili s touto výzvou?

Tajomstvo je v dobre nastavenej organizácii práce. Taktiež sú výhodou dostatočne veľké skladové a kancelárske priestory a vlastný kvalitný vozový park, ktorý nám umožňuje expresné dodanie produktov.

Svojim klientom poskytujete aj odborné poradenstvo. V akom smere?

Keďže sme výhradne obchodnou spoločnosťou, naše poradenské služby sú len akýmsi odporúčaním pri zadaní dodávok. Každý objednávateľ si musí stáť za svojím zadaním. Napriek tomu sa nám

v praxi stalo, že sme vopred identifikovali možné chyby projektu a vďaka našim dlhoročným skúsenostiam sme ponúkli vhodné alternatívy, čo naši klienti, samozrejme, ocenili.

Vaša spoločnosť poskytuje pomoc pri havarijných a iných krízových situáciách. Aké konkrétne riešenia ponúkate?

Keďže krízové stavy nevznikajú náhodne, myslím si, že každá spoločnosť by mala byť na riešenie kríz pripravená. Krízy sú určitou nevyhnutnosťou, pričom ich negatívne dôsledky je možné minimalizovať účinným riadením. Pokiaľ niekto potrebuje pomoc, sme tou správnou voľbou.

Vysokokvalitná úroveň ponúkanych služieb a individuálny prístup šetrí čas a zdroje klientov.

Pri riešení takýchto situácií nám pomáhajú naše dlhoročné skúsenosti, schopnosť rýchlo sa zorientovať v problematike. Pozitívom sú vysoko profesionálne vzťahy s našimi dodávateľmi. V neposlednom rade je spoločnosť DINANSI braná ako spoľahlivý partner, ktorý si plní všetky svoje záväzky včas. A aj to výrazne pomáha pri manažovaní rôznorodých krízových situácií, ktoré pomáhame riešiť našim klientom.

Svoje služby ponúkate len na Slovensku?

Spoločnosť DINANSI pôsobí aj mimo domáceho trhu. Našími klientmi sú aj spoločnosti z Maďarska, Česka, Poľska a Rakúska. Vďaka našej obdivuhodnej sieti dodávateľov sme schopní pokrývať aj zahraničie - a aj veľké firmy.

Na aké úspechy ste vy osobne hrdý?

V prvom rade som hrdý na svoju rodinu. Vďaka nej stále nachádzam inšpiráciu a vzory ako veci robiť, ale aj ako ich nerobiť. Okrem toho svoju prácu vnímam nielen ako povinnosť, ale aj koníček. Teším sa z každej výzvy.

Som presvedčený, že práve vďaka

tomu všetkému sa mi podarilo vybudovať úspešnú firmu, ktorá má veľký potenciál pre ďalší rast. Som naozaj vďačný za príležitosti, ktoré sme ako obchodná spoločnosť dostali. Zároveň si ctím

tím ľudí, ktorý je okolo mňa. Iba s ním je možné zvládnuť viacero profesionálnych výziev.

A aké sú vaše ďalšie ciele?

Pracovať tak kvalitne ako doteraz, rozširovať sortiment a ešte viac zefektívňovať jednotlivé dodávky. Mojim cieľom je posúvať seba i spoločnosť DINANSI a jej partnerov smerom vpred. ■

Text a foto: Label A

SPOLU SME VIAC

DINANSI + N+F

www.dinansi.sk



Konatelia, starajte sa o firemný majetok ako o vlastný

Konatelia v ‚eseročkách‘ sa musia mať na pozore. Za svoje chyby môžu pykať nielen finančne, ale aj trestnoprávne. Novinky pre firmy nastávajú aj v legislatíve.



Stat' sa tak môže napríklad v prípade, ak budú neúmyselne platiť vlastné účty firmou platobnou kartou, a teda znehodnocovať majetok firmy. „Práve z dôvodu, že oni sú tí, ktorí prijímajú väčšinu podnikateľských rozhodnutí, sa môže stať, že následkom ich konania, či dokonca nekonania, môže vzniknúť spoločnosti škoda. Zákon je v tomto pomerne prísny – konatelia zodpovedajú za ujmu spôsobenú pri výkone svojej funkcie celým svojím majetkom, a to aj vtedy, ak sú zároveň vo firme spoločníkmi, ktorých zodpovednosť nie je taká prísna,“ vysvetľuje právnička Nikola Jurčáková zo spoločnosti HMG Advisory Group.

Podobne, ako v prípade známejšej zodpovednosti držiteľov vozidiel, aj zodpovednosť konateľov za škodu spôsobenú tej-ktorej firme je objektívna. To znamená, že pri porušení povinnosti konateľa sa nevyžaduje jeho zavinenie. Ide teda o zodpovednosť za výsledok činnosti, nie za činnosť samotnú. Na vznik takejto zodpovednosti stačí porušenie akejkoľvek právnej povinnosti zo strany konateľa. Najčastejšie však pôjde o nedodržanie pravidla konať s odbornou starostlivosťou a v súlade so záujmami firmy a všetkých jej spoločníkov.

Majetok treba neustále zhodnocovať

Znamená to, že ide o staranie sa o majetok nielen v tom zmysle, aby firme nevznikala škoda na majetku jeho úbytkom či znehodnocovaním, ale aby bol majetok zhodnocovaný a rozmnožovaný v maximálnej možnej miere. „V praxi sa napríklad pomerne často stáva, že jeden z troch konateľov uzavrie zmluvu za spoločnosť tak, že ju podpíše sám bez súhlasu ostatných konateľov. Už toto sa dá jednoznačne označiť za porušenie povinnosti konateľa konať s odbornou starostlivosťou,“ uvádza právnička.

Na druhej strane povinnosť konať v súlade so záujmami firmy a všetkých jej spoločníkov zakazuje konateľovi uprednostňovať pri výkone svojej funkcie osobné či iné záujmy. Platí, že samotné riziko podnikania či riziko neúspechu pri podnikaní nesie spoločnosť a konatelia majú právo na omyly. No automaticky zodpovedajú za škodu vznik-

nutú ich rozhodnutím, ak nie je správne a firme neprinesie želaný úspech. Svojej zodpovednosti sa môžu zbaviť, ak preukážu, že konali s odbornou starostlivosťou a súčasne v dobrej viere, že konali v záujme firmy. V prípade súdneho sporu by práve oni museli súdu dokazovať, že boli naozaj dobromyseľní. Podľa Jurčákovvej si však treba uvedomiť aj to, že v prípade porušenia záväzku konať s odbornou starostlivosťou či povinnosti lojality nie je vylúčená ani trestnoprávna zodpovednosť konateľov.

Zmení sa Obchodný zákonník

Obchodný register bude po novom exkluzívne v elektronickej podobe a vymažú sa z neho neaktívne spoločnosti. Vyplýva to zo schválenej novely Obchodného zákonníka. Novelou sa má dosiahnuť transparentnejší a efektívnejší obchodný register. Vylúčiť sa majú listinné návrhy a má sa tak prejsť do exkluzívne elektronickej podoby registra, či už pôjde o zápis, zmenu, alebo výmaz údajov. Vymazať sa tak majú tieto neaktívne subjekty vrátane tých, ktoré si dlhodobo neplnia povinnosti, ako napríklad „spoločnosti, ktoré doposiaľ nemajú vykonanú premenu menovitých hodnôt vkladov a základného imania na menu euro“.

Zároveň sa vylúčia možnosti dobrovoľného zápisu fyzickej osoby – podnikateľa do obchodného registra a špecifické opatrenia, ktoré budú smerovať k aktualizácii zapísaných údajov o podnikoch zahraničných právnických osôb a ich organizačných zložkách. Do obchodného registra sa má zapisovať širší rozsah údajov o zapisovaných subjektoch „tak, aby

bola možná ich jednoznačná identifikácia v informačných systémoch verejnej správy“. Zabezpečiť sa tak má podľa Ministerstva spravodlivosti SR súlad a transparentnosť v údajoch o podnikateľoch uvádzaných v jednotlivých informačných systémoch verejnej správy.

Prísnejšie podmienky oddĺženia konkurzom

Sprísnia sa tiež podmienky oddĺženia konkurzom, a to ustanovením minimálnej dĺžky vedenia exekučného konania. Ak ide o návrh na vyhlásenie konkurzu, musí od vydania poverenia na vykonanie exekúcie alebo od začatia obdobného vykonávacieho konania uplynúť aspoň jeden rok. Rovnako sa spresňuje kompetencia správcu vykonávať šetrenia na účely zistenia nepoctivého zámeru dlžníka a prípadnej odporovateľnosti jeho právnych úkonov. Medzi prípady, keď má súd popri zastavení konania z úradnej povinnosti rozhodnúť o zrušení oddĺženia, bude patriť aj prípad nedostatku centra hlavných záujmov.

Rozšíri sa obsah osobného oslobodenia od súdneho poplatku, ktoré sa bude vzťahovať na žalobcov v konaní o náhradu škody alebo nemajetkovej ujmy spôsobenej porušením povinnosti poskytovateľom zdravotnej starostlivosti. Týkať sa to bude len prípadov, v ktorých toto porušenie v rámci svojej zákonnej právomoci skonštatoval Úrad pre dohľad nad zdravotnou starostlivosťou. Zmeny budú účinné od 1. októbra 2020, okrem niektorých ustanovení, ktoré majú byť účinné od 1. januára 2020. ■

Zdroj: TASR, (red)

ITAPA 2019: Odvaha v IT tvorí najväčšiu spoločenskú hodnotu

Medzinárodný kongres ITAPA 2019 privítal svojich účastníkov v dňoch 11. – 13. novembra 2019 v Bratislave. Ide o v poradí už 18. ročník konferencie, ktorého neoddeliteľnou súčasťou je aj vyhlásenie súťaže Cena ITAPA pre najlepšie projekty digitalizácie spoločnosti. Odborná porota aj tento rok vyberala spomedzi prihlásených projektov najlepšie projekty v niekoľkých kategóriách.



Najprestížnejšia IT konferencia na Slovensku ITAPA 2019 a jej účastníci.



Richard Raši, podpredseda vlády SR
pre investície a informatizáciu

Počas troch dní sa vyše 100 spíkrov z viac ako 10 krajín venovalo množstvu súčasných tém, akými sú napríklad eGovernment, teda digitalizácia verejnej správy, inteligentné zdravotníctvo, verejné obstarávanie, Smart Cities či Smart Mobilita. ITAPA 2019 sa venovala aj citlivým otázkam. Digitálnej ekonomike sa v časoch globalizácie už nevyhneme, no spolu s množstvom výhod prináša aj otázky. Týkajú sa napríklad toho, čo sa udeje v prípade, ak budú vybrané regióny profitovať z „digitálu“ výrazne viac ako iné. A pokračovať môžeme ďalej. Ako sa takáto situácia prejaví v sociálnych systémoch krajín? Spíkri sa zameriavali aj na politickú perspektívu digitálnej transformácie priemyslu naprieč Európou.

Čaká nás nové programové obdobie

Na kongrese ITAPA 2019 sa za jedným stolom stretli predstavitelia Úradu podpredsedu vlády SR pre informatizáciu a investície (ÚPVII), Európskej komisie, ako aj Slovenskej akadémie vied. Diskutovalo sa, ako sa zmenia eurofondy po roku 2021, prečo musíme v informatizácii doháňať Poľsko a Česko, ale aj o tom, či sme už nezmeškali šancu na efektívny eGovernment. Barbara Jermol Marciničák,

ktorá na kongrese ITAPA 2019 zastupovala Európsku komisiu, definovala novú eurofondovú politiku cez niekoľko princípov: menej byrokracie a papierov, stručnosť, ekologickosť, sociálnosť – a to všetko s mottom „Európa pre všetkých“. Európska únia podľa jej slov potrebuje pracovať tak, aby jej ľudia rozumeli a aby jej verili.

Podľa Ladislava Šimka, riaditeľa odboru prierezových priorít a hlavného gestora HP UR, naša krajina príležitosť na plnú digitalizáciu má, no nedarí sa jej ju efektívne využiť. Zatiaľ čo eurofondy na Slovensko prúdia vo veľkom a strategické dokumenty sú na expertnej úrovni, zlyhávame v praxi, teda pri samotnom zavádzaní zmien. Dôvodom je príliš komplexný systém pravidiel a kontrol či pomalé tempo klúčového manažmentu a napokon neschopnosť rozhodnúť sa.

Práve „prioritizácia prioritizácie“ by mala byť klúčom k rozhodnutiu, ktoré projekty naozaj potrebujeme k ich uskutočneniu. Richard Filčák zo Slovenskej akadémie vied však varuje, že kým Slovensko sa stále trápi s digitalizáciou, v ostatných členských krajinách EÚ ide o už dávno fungujúci systém. Môže sa tak veľmi ľahko stať, že EÚ nám ďalšie fondy jednoducho neposkytne a my na to zostaneme sami.

Digitalizácia verejných služieb

Tému strategického smerovania Slovenskej republiky v oblasti digitalizácie verejnej správy otvoril Richard Raši, podpredseda vlády SR pre investície a informatizáciu. Najdôležitejším poznatkom je, že v digitalizácii rýchlo napredujeme, no plány sú ešte väčšie.

„Bojujeme proti byrokracii. Podarilo sa nám odstrániť papierový výpis z obchodného a živnostenského registra, z listu vlastníctva a registra trestov. Od 1. septembra zmizli aj ďalšie výpisy, napríklad papierové potvrdenie o návšteve školy,“ vysvetľuje R. Raši. Podľa ÚPVII sa od zavedenia druhého antibyrokratického balíčka overilo až 7-tisíc študentov. Vydávanie papierových potvrdení je dlhodobo jednou z najväčších záťaží pre úrady, no najmä pre ľudí. Očakáva sa, že v krátkom čase sa do virtuálnej podoby presunú všetky. V ďalšom balíčku by sa mali odstrániť papierové kópie rodného listu, sobášneho a úmrtného listu. Zaujímavým faktom je, že v roku 2018 občania predložili úradom 1,77 milióna kópií a za ich vyhotovenie zaplatili 133 170 eur.

Cieľ je jasný – vyvinúť a zaviesť moderný digitálny štát, v ktorom si úrady navzájom poskytujú údaje a nezaťažujú občanov. Zníženie byrokracie totiž nie je



Ján Tomášik z Národného centra zdravotníckych informácií

prvým krokom. Stále nás však čaká vyriešiť otázky bezpečnosti, udržateľného financovania a hladkej spolupráce medzi verejným a súkromným sektorom. Vyhliadky Slovenska sú v tomto ohľade pomerne optimistické, no stále nás čaká veľmi dlhá cesta,“ upozornil Pavol Frič zo spoločnosti DITEC, ktorá sa podieľa na IT riešeníach v tejto oblasti.

Dobrí sme v digitalizácii zdravotníctva

Elektronické zdravotníctvo eHealth už prinieslo vyše 91 miliónov predpísaných eReceptov a 30 miliónov záznamov z vyšetrení zapísaných od januára 2018, kedy sa systém spustil. Dnes je do eZdravia pripojených vyše 70 % poskytovateľov zdravotnej starostlivosti.

Elektronizácia zdravotníctva už teraz odbúrala množstvo povinností, ktoré sa týkajú zdravotných záznamov, receptov alebo poskytovania zdravotných informácií. V paneli s rovnomeným názvom sa na eHealth pozreli z pohľadu čísel zástupcovia Národného centra zdravotníckych informácií (NCZI).

Podľa Jána Tomášika, riaditeľa sekcie produktového manažmentu NCZI, sa priemerných 3 – 6 návštev lekára ročne znížilo na jednu, šetriac tak 10 – 15 percent kapacity lekárov a iného zdravotníckeho personálu. „Ako veľmi úspešné hodnotíme dve kľúčové funkcionality systému eZdravie, a to eRecept a eVyšetrenie,“ zhodnotil J. Tomášik.

Generálna riaditeľka Fakultnej nemocnice s poliklinikou F. D. Roosevelta

trendom len na Slovensku, ale aj v rámci jednotnej politiky Európskej únie. Na to, aby sme boli efektívni, však potrebujeme viac ako len financie, potrebujeme expertov. *Koncepcia ľudských zdrojov v IT vo verejnej správe* je strategickým plánom, ktorý by mal jednotlivým úradom na Slovensku pomôcť nielen získať odborníkov, ale aj umožniť im poskytnúť kariérny rast.

O téme digitalizácie priemyslu a verejného života hovoril aj Petr Očko, námestník ministra priemyslu a obchodu ČR. Susedné Česko so systematickou digitalizáciou už začalo, a to cez nový program Digitálne Česko. „Dôležitá je predovšetkým podpora vedy a výskumu – a to zďaleka nielen finančná – v rýchlo sa rozvíjajúcich technológiách, akými sú umelá inteligencia, HPC (supervýkonné počítače) alebo blockchain (dynamická kódovaná databáza). Toto je kľúčom pre našu budúcu konkurencieschopnosť. Je potrebné prepájať kapacity naprieč celým jednotným trhom EÚ,“ vysvetlil Očko.

O tom, že Slovensko aspiruje na status jednej z najmodernejších krajín, svedčí aj fakt, že ÚPVII plánuje zriadenie bezplatných wifi zón v obciach. „Dnes už Slovensko splnilo ďalší medzinárodný záväzok, ktorým je pokrytie minimálne 50 % domácností internetom s rýchlosťou nad 100 megabitov do roku 2020,“ dodáva R. Raši. Ďalšie aktivity úradu sú zamerané aj na vytvorenie osobného mobilného ID, vývoj lietajúceho auta alebo

dodávky špičkových leteckých simulátorov pre tréningy pilotov.

Názory sa líšia, no cesta je len jedna.

„Musíme vytvoriť kritickú masu ľudí, avšak sme stále malá krajina a v niektorých oblastiach sa stane, že lídrami nebude. Malé krajiny sa však vedia adaptovať a transformovať oveľa rýchlejšie. Treba sa zamerať na potreby toho-ktorého štátu,“ zdôraznil Adrian Vyčítal z IPM Group. Práve nedostatok šikovných ľudí a nejasne určené ciele sú prekážkami, ktoré vraj Slovensko brzdia.

„Digitalizácia verejných služieb je dnes základom fungovania každého moderného štátu. Problémom je, že návrh a implementácia riešení je len



Medzinárodný kongres ITAPA Itapa 2019, najväčšia konferencia o IT vo verejnej správe na Slovensku, prilákal množstvo záujemcov.

v Banskej Bystrici, Miriam Lapuníková, o systéme, ktorý využívajú posledných pár rokov, hovorí: „Zo všetkých dát pripravujeme ukazovatele výkonnosti, ktoré pravidelne dávame všetkým našim lekárom a odborným pracovníkom, aby mali okamžitú spätnú väzbu k svojej práci.“ Zároveň však dodáva, že stále existuje priestor na zlepšenie, najmä v tom, ako získanú spätnú väzbu premeniť na zmeny k lepšiemu.

IT a kyberbezpečnosť

Technológie rapídne prenikajú do bežného života a neprinášajú len výhody. Kybernetické útoky a hybridná vojna predstavujú veľkú výzvu. Štáty dnes totiž nevedia tieto útoky predvídať, nevedia, od koho prídu a ani kam budú namierené. „To, čo dnes vidíme na svetovej úrovni, môže mnohých vystrašiť. Kybernetické útoky neprichádzajú len od počítačových maniakov a zločincov, ale aj od politických skupín a štátov – všetky tieto subjekty sú silno motivované a majú k dispozícii bohaté prostriedky. Kybernetické útoky môžu prísť odkiaľkoľvek a byť namierené proti komukolvek. Nástroje sa stali zbraňami: každé elektronické zariadenie môže byť zneužitá na útok. Stávky sú vysoké, nie je to len o ochrane našich počítačov a údajov v nich, no aj o bezpečnosti celej spoločnosti,“ vysvetlil Vladimír Radunovič z DiploFoundation, ktorý vystúpil v rámci témy Kybernetická bezpečnosť – budovanie bezpečného štátu.

Informácie sú pritom dnes často tým

najcennejším, čo firmy majú. „Základom je, aby si firma stanovila, čo chce chrániť. Preto si musí zodpovedať päť otázok: aké údaje považuje za citlivé, jednak z pohľadu regulácií i svojich potrieb, kde má tieto dáta uložené, kto s nimi manipuluje, čo ich ohrozuje a ako s nimi chce pracovať,“ povedal Michal Sekula, odborník na bezpečnosť v spoločnosti Atos IT Solutions and Services.

Hovorí sa, že Slováci sa o moderné technológie, ktoré dnes využívajú, dostatočne nezaslúžili. Odráža sa to aj na fakte, že v oblasti kybernetickej bezpečnosti máme pripravenú jedine legisla-

Cieľ je jasný – vyvinúť a zaviesť moderný digitálny štát, v ktorom si úrady navzájom poskytujú údaje.

tívu. Chýbajú nám opäť ľudské zdroje, skúsenosti a efektívna spolupráca medzi súkromným a verejným sektorom.

V rámci panelov venovaných kyberbezpečnosti sa predstavili aj experti zo zahraničia. Yosi Aviram z Národného kybernetického úradu v Izraeli upriamil pozornosť na finančné dosahy kybernetického zločinu. Priemerné náklady na nápravu dôsledkov jedného kybernetického útoku sú dnes na úrovni 13 miliónov dolárov.

Väčšina spíkrov a diskutujúcich sa zhodla, že dôležitosť kybernetickej bezpečnosti zásadne narástla. „Celosvetovo sú kybernetické útoky považované za

štvrtú najväčšiu globálnu hrozbu, avšak z pohľadu hrozieb, ktoré sú spôsobené priamo človekom, je to hrozba číslo jeden,“ upozorňuje Andrej Aleksiev zo spoločnosti Check Point.

Jedinou istotou pre nás v tejto oblasti je to, že kybernetické riziká sa týkajú každého a ich dynamika sa mení obrovskou rýchlosťou. Je potrebné bezpodmienečne zvýšiť všeobecné povedomie ľudí o tom, čo majú a nemajú robiť v kybernetickom priestore. „Máme ambíciu vyvracať mýty o 5G a kyberbezpečnosti,“ uviedol Rafał Jaczyński, zástupca spoločnosti Huawei, ktorá je globálnym lídrom v 5G

sieťach. Podľa jeho slov je predovšetkým dôležité pochopiť, čo skutočne priniesie 5G. Nová generácia mobilných sietí priniesie popri vysokých

rýchlostiach aj ďalšie dôležité vylepšenia a reaguje na rastúce nároky používateľov na prenos dát v mobilných sieťach.

Budúce výzvy digitalizácie

Bude mať zavádzanie nových technológií, automatizácia a umelá inteligencia vplyv na trh práce budúcnosti? „Budúcnosť práce je v našich rukách a bude do veľkej miery závisieť od politických rozhodnutí krajín. Od týchto rozhodnutí, našej schopnosti využiť potenciál bezprecedentných digitálnych a technologických zmien a schopnosti vyrovnávať sa s prekážkami závisí, či uspejeme alebo zlyháme,“ zdôraznil popredný ekonóm



Yosi Aviram. Israel National Cyber Directorate, riaditeľ pre medzinárodnú spoluprácu.



Rafał Jaczyński z firmy Huawei počas vystúpenia na kongrese ITAPA.



Jedným z highlightov konferencie bola diskusia politikov zo strán, ktoré majú relevantnú šancu získať parlamentné kreslá v najbližších voľbách.

OECD Andrew Green. A keďže tieto rozhodnutia ležia na pleciach budúcej vlády, priestor na kongrese ITAPA 2019 dostali aj predstavitelia politických strán. Richard Sulík (SaS) chce hlavne obmedziť duplicity, zjednodušiť procesy, používať overené riešenia a strážiť efektivitu. „*Prestaňme digitalizovať metódou „snívajte s nami“*“, dodáva.

Michal Truban (Progresívne Slovensko) zdôrazňuje, že digitalizácia je len nástroj a nie cieľ. Za kľúčové považuje silný „*leadership a ownership*“, ochranu hodnoty pre občana a štátny aparát postavený na kvalitných dátach. Alojz Hlina (KDH) je zástancom hesla „*vyhrávať by mali tí najlepší*“, ktoré by rád videl vo všetkých verejných obstarávaní. Prioritami pre Mareka Antala (Za ľudí) sú: bezpečnosť, smart riešenia a kvalitné dáta, eZdravie, zjednodušenie podnikania, zoštíhlenie a zefektívnenie verejnej správy cez digitalizáciu. Podľa Eduarda Hegera (OLANO) úspech digitalizácie stojí na férovej súťaži, kvalitných ľudských zdrojoch a jasných procesoch: „*Štát má komunikovať so mnou a nie ja s ním.*“

Cena ITAPA 2019

ITAPA 2019 nie je len o expertoch, paneloch a odborných diskusiách. Na slávnostnom galavečere boli udelené ceny za najlepšie projekty v troch hlavných kategóriách. Víťazom Ceny ITAPA 2019 v kategórii Najlepší projekt digitalizácie spoločnosti Slovenska získal projekt eZdravie od konzorcia firiem Asseco a Beset, LeikTec, LYNX, NESS Slovensko. Zadávatel'om bolo Národné

centrum zdravotníckych informácií. Projekt umožnil vytvorenie bezpapierového zdravotníctva, a to zdieľaním receptu, elektronickej lekárskej správy a patientskeho sumáru bez toho, aby musel pacient doručiť papierovú verziu osobne svojmu všeobecnému lekárovi.

Na druhom mieste sa umiestnil projekt Elektronizácia potvrdení o návšteve školy, za ktorého riešením stojí spoločnosť DITEC na základe zadania od Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu SR a Úradu podpredsedu vlády SR pre investície a informatizáciu (ÚPVII). Cieľ projektu je jasný už z názvu, potvrdenia o návšteve školy už viac nie je potrebné predkladať úradom na papieri.

Tretie miesto získal projekt Zelená nafta 2019+. Riešiteľom je Atos IT Solutions and Services na základe zadania od Pôdohospodárskej platobnej agentúry a ÚPVII. Projekt elektronicke integroval 8 potvrdení, ktoré predtým žiadatelia

museli predkladať pri žiadosti o štátnu dotáciu na zelenú naftu. Celý proces sa tak skrátil na približne 10 minút.

Čestné uznanie poroty získal projekt Lepšia obec od spoločnosti Resco. Jeho cieľom bolo zmeniť fungovanie obcí tak, aby si získali priazeň svojich obyvateľov. Umožňuje ľahké a rýchle vyriešenie podnetov, oznamov, zlepšuje aj komunikáciu s občanmi a úradníkmi.

Okrem uvedenej kategórie boli na slávnostnom galavečere udelené aj ďalšie ocenenia:

Najinovatívnejší projekt v oblasti verejnej správy, životného prostredia alebo vedy a výskumu – SINO CLOUDclient od spoločnosti SINO.

Najlepší projekt vzdelávania v IT alebo pre IT – Virtuálna anatomia od spoločnosti Virtuale Medicine.

Cena Rádia Slovensko – projekt Inteligentná doprava v Žiline, ktorého zadávatel'om je mesto Žilina a riešiteľom spoločnosť ALAM. Systém umožňuje „podržať“ zelenú na križovatke, keď vozidlo MHD mešká, alebo prepne na červenú, keď ide skôr.

DITEC Opportunity Award For IT Young Ladies – táto špeciálna cena bola udelená po prvý raz, je určená pre mladé ženy so záujmom o IT a mohli ju získať za esej na tému „Prečo ma baví IT?“. Porotu najviac zaujalo spracovanie témy študentkou Gymnázia Ladislava Sáru v Bratislave Glóriu Grófovou. ■



Cieľom súťaže ITAPA 2019 bolo oceniť, zviditeľniť a sponzorovať projekty, významné riešenia a technológie, ktoré sú inovatívne, s významným spoločenským dopadom.



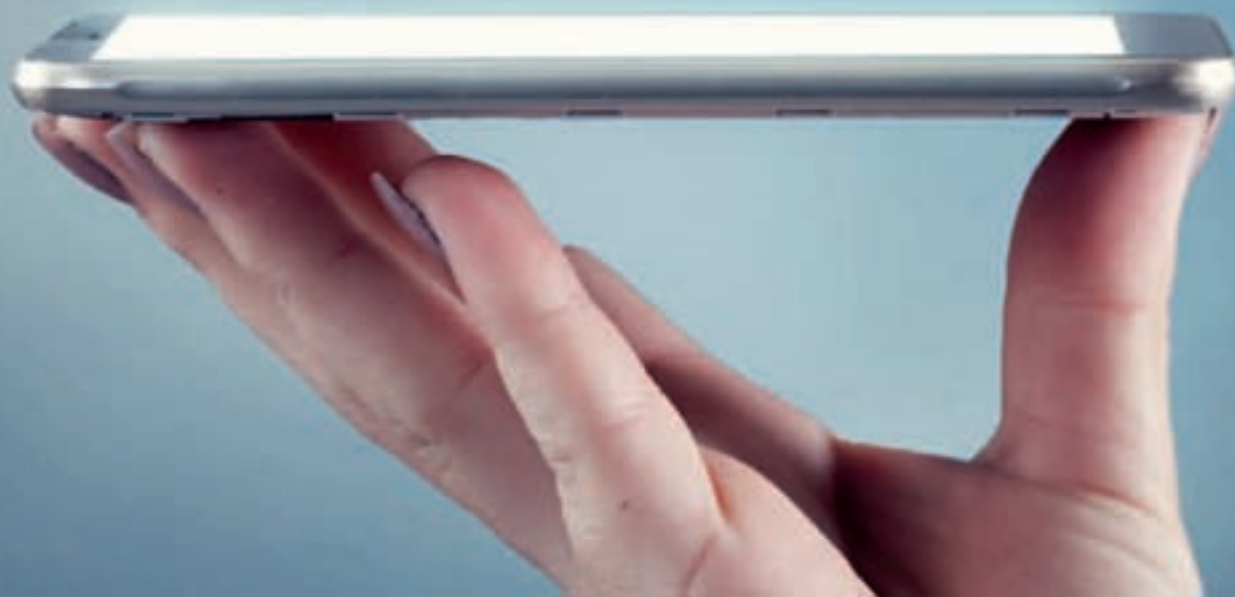
Budíme zrozumiteľní v rýchlo sa meniacom svete.

Preklady a tlmočenie v 200 jazykových kombináciách.

Na trhu od roku 1995 / Viac než 230 000 zrealizovaných projektov
/ Odborová špecializácia / Dodržiavanie rozpočtov a termínov / Správa
a riadenie projektov / Agilné riadenie kvality prekladov a tlmočenia
/ Využitie moderných technológií v jazykových službách

IT bezpečnosť nenájdete v krabičke. V Slovanete poznáme riešenie

Je v princípe jedno, či podnikáte ako malá firma alebo veľká korporácia. Kybernetické útoky sú čoraz rozšírenejšie, a preto by ste svoje firemné údaje a podnikanie mali chrániť, ako najlepšie viete.



Najmä majitelia malých a stredných firiem si postupne začínajú pripúšťať, že môžu byť lákavým cieľom pre kyberzločincov. Často si to však uvedomia až neskoro – po kybernetickom útoku. Náprava býva často náročná, drahá a niekedy nemožná. Viac o potrebe komplexných bezpečnostných riešení hovoríme s **Ing. Jánom Vajdom, vedúcim tímu zákazníckych IT systémov, a Ing. Andriánom Klusom, vedúcim tímu nepriameho korporátneho predaja spoločnosti Slovanet.**

Podľa reportu spoločnosti Verizon až 43 percent obetí kyberútokov predstavujú malé firmy. Prekvapil vás tento prieskum, alebo čo pozorujete v praxi v rámci vašej spoločnosti Slovanet?

Ján Vajda: Môžeme potvrdiť, že za posledné mesiace vzrástli kybernetické útoky práve na malé a stredné spoločnosti. Tie sa často mylne domnievajú, že pre kybernetických útočníkov nie sú dostatočne zaujímavé. Nepripisujú bezpečnosti svojej siete veľkú dôležitosť

a otvárajú tak útočníkom cestu k odcudzeniu citlivých dát. Nedávno zasiahla vlna masívnych kyberútokov prakticky celý svet, vrátane Slovenska, na čo reagovalo viacero našich zákazníkov s tým, že útočníci si pýtali za odblokovanie ich dát jeden bitcoin.

Keďže sme poskytovateľom internetových a dátových služieb, ozývajú sa

Počet škodlivého softvéru a osôb, ktoré sú hrozbou v oblasti kybernetických útokov, každodenne rastie.

nám zákazníci s tým, že máme nebezpečný internet. Avšak treba povedať, že problém je práve v slabom zabezpečení IT systémov v domácnostiach i vo firmách. Najmä malé a stredné firmy majú menší počet zamestnancov, nemusia splňať prísne regulácie dané Európskou úniou, preto často neinvestujú do kúpy modernejších bezpečnostných zariadení, čo hrá do karát kyberútočníkom. V Slovanete ponúkame moderné IT technológie či služby vrátane rýchleho internetu,

hlasových či cloudových služieb aj verejnej správe, teda mestám a obciam po celom Slovensku. Aj ich ohrozujú cieľené kybernetické útoky.

Adrián Klusa: Častou podvodnou technikou využívanou na internete je napríklad Phishing. Jej cieľom je odcudziť citlivé dáta ako heslá, čísla kreditných kariet či podvrhnutie nainfi-

kovaného súboru. Zamestnanec otvorí e-mail, ktorý sa tvári ako od dôveryhodného odosielateľa. Nevšimne si nakazenú prílohu a malvér sa šíri do celej siete.

Rozšírený je aj malvér Ransomware, ktorý zašifruje dáta na disku a znemožní jeho ďalšie využívanie. Skrýva sa za ním požadovanie výkupného za odcudzenie či navrátenie citlivých údajov.

Pokročilé kybernetické hrozby zahŕňajú sofistikované kybernetické útoky, ktoré základné bezpečnostné zariadenia nedokážu odhaliť. Na tieto útoky iba bežný antivírus nie je postačujúci. Mnohé firmy tiež ukládajú dôležité dáta či dokumenty do cloudu, teda na zdieľané



úložiská. Tie bývajú často nezabezpečené a stávajú sa ľahkou obeťou kybernetických útočníkov. Najmä pre menšie firmy je problémom, že majú málo odborne vyškolených ľudí na zabezpečovanie svojej IT bezpečnosti. Neraz ide o majiteľa, ktorý má skúsenosti so svojou domácou sieťou a predpokladá, že zvládne bezpečnosť aj vo firme. Vo veľkých korporáciách sa o bezpečnosť siete starajú celé tímy kvalifikovaných a vyškolených ľudí, takže kyberútočníci majú potenciálne menšiu šancu prelomiť túto zabezpečenú bariéru.

V čom majú podľa vás firmy najčastejšie rezervy pri využívaní IT technológií? Zmenil sa v tomto smere trh za posledné obdobie?

Adrián Klusa: V súčasnosti takmer každý podnik využíva pri svojich aktivitách internet a dátové pripojenia. Firemná komunikácia a biznisové aplikácie sú prístupné odkiaľkoľvek. Biznis je tak oveľa rýchlejší, avšak aj náchylnejší na útoky zvonka. Nie je problém prísť o firemné dáta v priebehu okamihu. Bezpečnostné riešenia na zabezpečenie komunikácie prostredníctvom internetu by mali byť štandardom. Pomôžu predísť kritickým problémom a môžu tak v konečnom dôsledku ušetriť čas a náklady spojené s riešením problému. Najväčšou vnútornou hrozbou sú pre firmy ich nezodpovední zamestnanci.

Ján Vajda: Každá firma si musí uvedomiť, že počet škodlivého softvéru a počet osôb, ktoré sú hrozbou v oblasti kybernetických útokov, každodenne rastie. Nikto si nemôže byť istý, že nebude napadnutý. Každý podnikateľ má spravidla pocit, že sa ho kyberútok netýka, pretože ich dáta nie sú pre nikoho zaujímavé. V takýchto prípadoch však útočníkom nejde o získanie nejakých dát, jednoducho plošne skúšajú, čo ktorý IT systém umožňuje z pohľadu bezpečnosti dát.

Nemusia mať zo získaného „lupu“ žiadny priamy osôh, ukradnuté dáta sú dôležité skôr pre majiteľov firiem, ktorí sú ochotní za ne istým spôsobom zaplatiť a získať ich späť. Inak je neraz ochromená funkcia firmy, účtovníctvo je nefunkčné, chýbajú kontakty na zákazníkov, čo sťažuje biznis. Treba povedať,

že útočníkom je jedno, či ide o malého podnikateľa s pár zamestnancami, alebo o veľkú spoločnosť. Všetky dáta firmy je potrebné pravidelne zálohovať, a to radšej denne. Dôležité je aj preškoliť personál a zamestnancov firmy, aby si boli

a zablokovalť akúkoľvek podozrivú a neoprávnenú aktivitu. Firewall je možné nainštalovať pre softvér rovnako ako pre hardvér a tým znížiť riziko prelomenia bezpečnosti na vašom notebooku, tablete či smartfóne.

Dôležité je, aby firmám dodávateľ IT riešení zabezpečil vysokú bezpečnostnú ochranu.

vedomí bezpečnostných rizík, a investovať treba do kvalitných bezpečnostných riešení, ktoré dokážu vaše dáta chrániť. V minulosti sme mali napríklad zákazníka, ktorý dva týždne nahadzoval faktúry z papierovej evidencie do systému, pretože nemal zálohované súbory na serveri. Odvtedy si všetko zálohujú a zmenili aj svoj prístup k bezpečnosti.

Je rozdiel v zabezpečení počítačov vo veľkých firmách s veľkým počtom zamestnancov a počítačov v malých firmách?

Ján Vajda: Rozdiel je v infraštruktúre, ktorú malé firmy majú nedostatočnú a často si myslia, že im stačí mať nainštalovaný Windows 10, prípadne firewall. Funkcia firewallu je jednoduchá. Má za úlohu chrániť zariadenie pripojené k sieti pred neautorizovaným vstupom

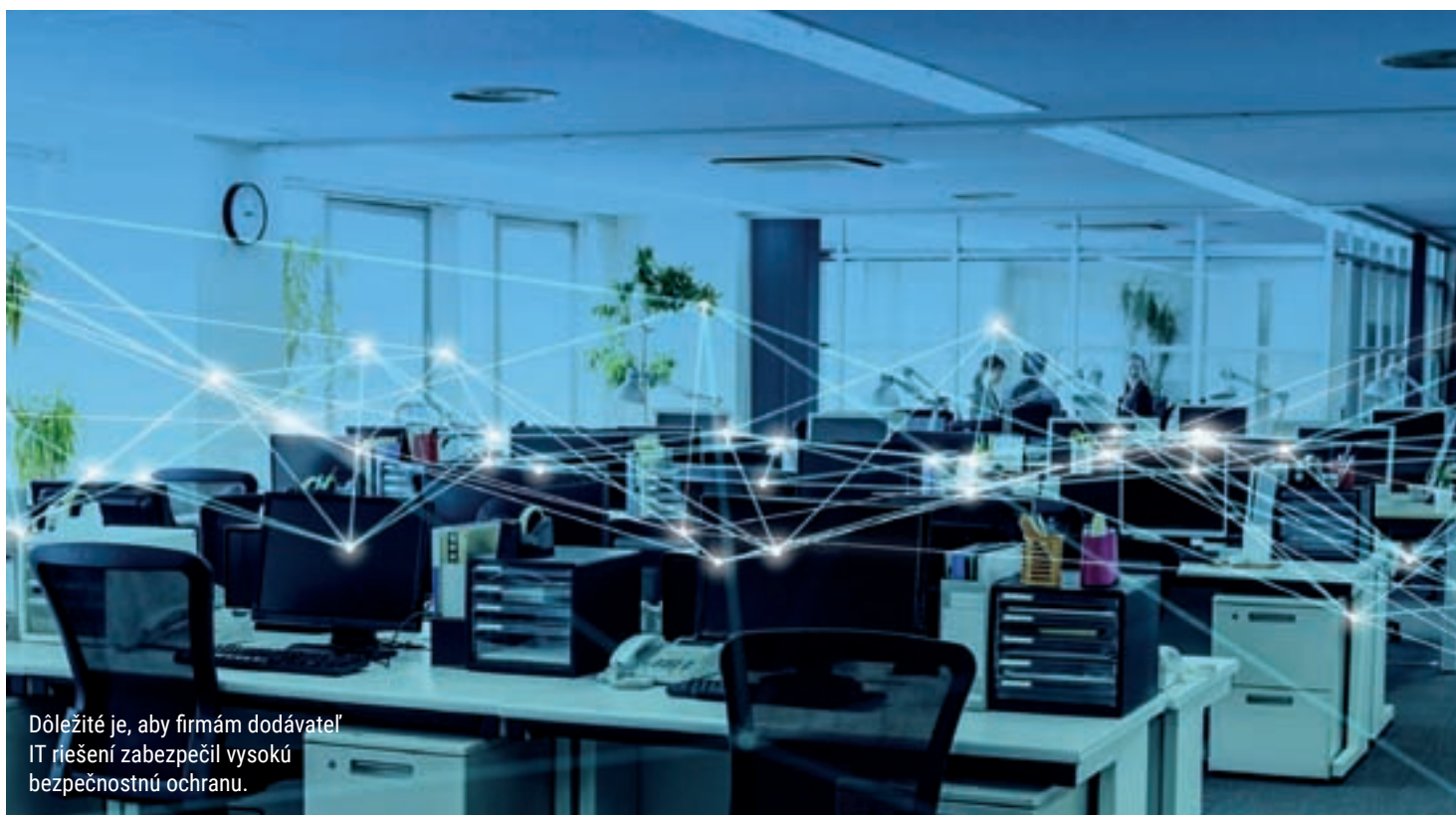
To zabezpečenie však absolútne kvalitatívne nezodpovedá tomu, čo by klienti potrebovali. Jednoduché, pár eurové riešenie, nie je pre firemný sektor postačujúce.

Kedysi malé podniky kupovali počítače od lokálneho predajcu, fungoval tam stabilný dodávateľský vzťah, avšak súčasný dodávateľ nemusí byť zbehlý v poskytovaní kvalitných IT riešení. Riaditelia spoločností s malým počtom zamestnancov a obmedzenými rozpočtami často zverujú kyberbezpečnosť do rúk svojich kolegov, ktorí s ňou nemajú žiadne skúsenosti. Táto skutočnosť môže mať na podniky zničujúci efekt, pretože odstávka výroby alebo zneprístupnenie dôležitých zložiek môže viesť k veľkým finančným stratám alebo poškodeniu ich reputácie.

Adrián Klusa: Problémom v praxi je, že napríklad pri pracovnej mobilite a neustálom presune sa veľa ľudí v záujme bezplatného pripojenia na internet neobáva využiť verejné wifi siete. Najzákladnejšou a najbežnejšou ochranou wifi



Bezpečnostné riešenia v menších i väčších firmách by mali byť štandardom.



Dôležité je, aby firmám dodávateľ IT riešení zabezpečil vysokú bezpečnostnú ochranu.

sietí je zabezpečenie pomocou šifrovania, aby bola firma chránená pred neželaným prístupom do lokálnej siete. Je vhodné oddeliť wifi sieť od vnútornej fyzickej siete firewallom a ďalšími bezpečnostnými prostriedkami. U nás v Slovanete to funguje tak, že ak sa napríklad s mobilom pripojím na wifi v rámci firmy, nedostanem sa do lokálnych systémov, čím ich vlastne chránim. V malých a stredných firmách býva táto bezpečnostná ochrana neraz podceňovaná, preto by mali myslieť na to, že dáta by mali byť dostupné iba oprávneným osobám. Prínajmenšom by mali mať v počítači nainštalovanú najnovšiu verziu operačného systému, antivírusového a antimalvérového programu, preškoliť zamestnancov a podobne.

Čo teda môžu majitelia firiem urobiť, aby zvýšili svoju IT bezpečnosť v praxi?

Ján Vajda: Je potrebné, aby sa ľudia správali zodpovedne – neklikali na podozrivé e-maily, nepripájali USB kľúče do firemných počítačov, nenavštevovali podozrivé webové stránky, jednoducho správali sa rozumne. Veľké spoločnosti vynakladajú na ochranu internej infraštruktúry nemalé financie a môžu si dovoliť zamestnať špecialistov

informačnej bezpečnosti, ktorí navrhnu optimálny spôsob zabezpečenia citlivých firemných dát. Malé podniky sa musia o svoju bezpečnosť postarať zodpovedne sami. Nie je to tak, že dostanú krabičku k bezpečnému internetu a majú IT ochranu dlhodobu zabezpečenú. Koledujú si o problém. Je pochopiteľné, že menší podnikatelia sú citliví na cenu IT služieb, nemôžu si dovoliť rôzne drahé audity informačnej bezpečnosti. Nestačí im však spoliehať sa len na antivírusový systém. Dôležité je, aby im dodávateľ IT riešení zabezpečil vysokú bezpečnostnú ochranu na viacerých úrovniach, vrátane šifrovania a zálohovania dát, a získali tak vysoký komfort služieb i následného servisu.

Adrián Klusa: My v Slovanete sme platinovým partnerom spoločnosti Fortinet, svetového výrobcu špecializovaných zariadení pre IT bezpečnosť. Desiatky našich významných klientov využívajú bezpečné a stabilné dátové prepojenie pobočiek prostredníctvom našich virtuálnych privátnych sietí, zabezpečujeme aj služby a konzultácie v oblasti bezpečnosti sietí, IT, projektov a budovania LAN aj WAN sietí.

Zároveň im dodávame príslušný hardvér a softvér, poskytujeme servisné

služby, poradenstvo a školenia na všetky dodané riešenia, navyše za výhodné ceny, ktoré dokážeme rozložiť do dohodnutých mesačných platieb. Tie začínajú na desiatkach eur pri malých firmách v rámci základného servisu, prípadne si môžu doplatiť vyššiu nadstavbu ochrany. Dôležité je, aby sa klient zaujímal o danú problematiku a kládol nám otázky týkajúce sa toho, čo všetko mu v rámci IT bezpečnosti vieme zabezpečiť a aké typy reportov mu vieme poskytnúť. Jednoducho aby sa nespoliehal len na pasívnu IT bezpečnosť, ale s nami aktívne spolupracoval v rámci čo najlepšej ochrany svojich dát. Aktuálne prichádzajú siete 5G, ľudia pracujú na inteligentných telefónoch, nastupuje internet vecí a 80 % aplikácií v dátových centrách dnes beží na virtualizačnej platforme. Malé i väčšie podniky musia byť na to dostatočne pripravené.

Badať tam nejaké zaujímavé trendy, ktorých by sa mali podnikatelia držať?

Adrián Klusa: V dnešnej rýchlej dobe si ťažko vieme predstaviť akúkoľvek firmu, ktorá nepotrebuje mať svoje počítače zapojené do počítačovej siete. Dôležité je nemať ich zapojené izolo-

vane na samotný firewall, antivírusový systém či web, ale mali by byť vzájomne prepojené. Zosieťovanie počítačov do siete umožňuje jednoduchšiu komunikáciu, efektívne využitie hardvérových systémov, ako aj účinnú správu nainštalovaných aplikácií na jednotlivých počítačoch. V Slovanete zastávame názor, že najlepšou ochranou je včasná prevencia. Podnikateľom i bežným retailovým zákazníkom ponúkame komplexné bezpečnostné riešenia, od technologickej ochrany sieťovej infraštruktúry až po bezpečnosť používaných systémov a aplikácií. Náš tím v Slovanete im pripraví komplexný a profesionálny návrh ich počítačovej siete, ktorého súčasťou je cenová kalkulácia, časový harmonogram realizácie, meracie protokoly a certifikáty.

Aké sú zvyčajne nástrahy firemnej siete a kybernetické hrozby, ktoré majiteľov podnikov reálne ohrozujú?

Ján Vajda: Bezpečnosť IT priamo súvisí s celkovým podnikateľským rizikom. Strata údajov alebo výpadok prevádzky systémov môže mať vplyv na konkurenčné postavenie firmy, prejavíť sa na tržbách alebo vyvolať neočakávané náklady. Z našich skúseností môžeme podotknúť, že najväčšou hrozbou sú interní zamestnanci firmy. Nedobre vy-

školený zamestnanec pri prvej možnosti otvorí prílohu, ktorá by mala zostať navždy zatvorená. Na čo teda vo firme určite nezabúdať? Minimom na jej ochranu je používanie antivírusového programu, lokálny personálny firewall i spamová ochrana, najmä ak sú implementované priamo na mailových serveroch. Mnohým nebezpečenstvám sa však dá predísť digitálnym vzdelávaním zamestnancov. Rizikové sú často mobilné zariadenia – zamestnanci ich neraz používajú v súkromí aj vo firme, čím prenášajú so sebou obrovské množstvo údajov. Firmy by preto mali dbať na včasnú prevenciu.

Určíte sa stretávate aj s vnútornými firemnými servermi vo firmách a ich intranetmi, prípadne so zdieľaním súborov cez cloudy. Sú podľa vás správne chránené, alebo v čom majú neraz rezervy?

Ján Vajda: Zabrániť úniku citlivých dát pomáha šifrovanie a zálohovanie dát. Bez šifrovania sa dáta dajú odchytiť aj počas cesty medzi podnikom a cloudovým úložiskom. Šifrovať je nevyhnutné akékoľvek citlivé dáta, ako sú napríklad údaje o klientoch, ich adresy, kontakty a podobne. Najdôležitejšie sú potom čísla kreditných kariet a heslá. Rizikovejšie sú z pohľadu ochrany dát rôzne zdieľané externé úložiská. Naproti

tomu v privátnom cloudu dokáže klient pri vhodnej starostlivosti zabezpečiť častokrát vyššiu bezpečnosť údajov ako pri fyzickom uložení u seba. Pamätáme si, že v Slovanete sme prvýkrát začali klientom hovoriť o možnostiach cloudu v roku 2009, ale mentalita trhu na to nebola dostatočne pripravená, fyzická ochrana dát klientom často poskytovala falošný pocit bezpečia. Dnes sa už dátové centrá považujú za bežnú súčasť života, dôležité je mať ich správne nastavené a dobre zabezpečené. Všetko je o správnej IT ochrane. Hrozbou totiž nemusia byť len útočníci zvonka. Nebezpečenstvo môže prísť napríklad i zo strany nespočetného alebo nešikovného interného zamestnanca.

Aké opatrenia majú podnikanikatelia vykonať a ako predchádzať napadnutiu firemnej siete za pomoci moderných technológií 3. generácie?

Adrián Klusa: Pri pohybe medzi sieťami, rôznymi zariadeniami a používateľmi, ale aj krajinami je potrebné riadne zabezpečenie citlivých údajov – či už osobných, alebo firemných. Tým dochádza k vyššej bezpečnosti a prepájaniu sietí, čím sa zrýchľuje tretia generácia zabezpečenia infraštruktúry. Jednotlivé zariadenia, ktorými disponujú malé a stredné podniky, už nie sú izolovanými ostrovčekmi, ale dôležitá je ich vzájomná kooperácia. Pre čo najsilnejšiu ochranu dát je potrebné, aby bezpečnosť a prepájanie sietí smerovalo do siete založenej na vysokom zabezpečení. V praxi pozorujeme, že aj veľkí hráči na trhu v oblasti IT systémov začínajú spolupracovať s cieľom zabezpečiť väčšiu bezpečnosť klientov. V Slovanete sa snažíme dlhodobo prinášať zákazníkom riešenia šité na mieru, zohľadňujúce ich aktuálne dostupné technologické, cenové a ďalšie možnosti. V mnohých prípadoch sa pre nás, naopak, ukazuje efektívnejšie nasadzovať unifikované produkty a riešenia s vhodnou mierou variability. Svoje know-how vidíme práve v cite pre optimálny výber spomedzi týchto možností, respektíve ich účelné kombinovanie, a v rámci zefektívňovania poskytovania zákazníckych riešení. ■

Autor: redakcia Zisk manažment



Najväčšou hrozbou sú interní zamestnanci firmy.

Cloud nie je len záležitosťou Západu. ERP v cloude využívajú aj výrobcovia z nášho regiónu

Spoločnosť Tsubakimoto v nadväznosti na zvýšenie kapacít otvorila druhú továreň Tsubaki Automotive Slovakia v českej obci Ovčáry.



Rozšírenie divízie si vyžiadalo modernizáciu a presun IS do cloudu

Spoločnosť Tsubakimoto UK Ltd. je súčasťou firmy Tsubakimoto Chain Co. a je popredným výrobcom automobilových dielov a rozvodových systémov, výrobkov na prenos energie a systémov na manipuláciu s materiálmi. Ako dcérska spoločnosť Tsubakimoto Europe b.v. je Tsubakimoto UK Ltd. výrobcom automobilových dielov a rozvodových reťazí pre motory a pomocné pohony pre popredných výrobcov automobilov po celej Európe. V nadväznosti na navýšenie kapacít musela spoločnosť v nedávnej dobe otvoriť druhú továreň – Tsubaki Automotive Slovakia, s. r. o., v českej obci Ovčáry, kde sa zaoberajú výrobou a zostavovaním systémov rozvodových reťazí a súvisiacich produktov.

Tsubakimoto UK je zákazníkom americkej spoločnosti QAD a nedávno presunula svoj IS na cloud, najmä vďaka ďalšiemu rozvoju a expanzii do Česka. Bolo naplánované, že v britskej i českej továrni bude nasadený rovnaký systém s tým, že by v novom českom závode nebolo žiadne lokálne IT oddelenie. „Pretože nová česká továreň bola postavená na zelenej lúke a bez vlastného IT oddelenia, chceli sme ju napojiť na QAD cloud a vybaviť pre začatie prevádzky



QAD Cloud ERP poskytuje flexibilné výrobné plánovanie podnikových zdrojov (ERP) a riešenie dodávateľského reťazca.

tým najmodernejším systémom ERP,“ uvádza Laurence Headington, IT manažér v Tsubakimoto UK. „Tiež sme chceli, aby bol systém medzi oboma závodmi zladený, čo znamenalo, že britská továreň musela byť modernizovaná.“

Vytvorenie šablóny pre nasadenie nového systému a modernizáciu existujúceho

Tsubakimoto UK rozhodla, že najspohľadlivejším a najflexibilnejším riešením bude najprv vziať aktuálnu verziu ERP britskej továrne a presunúť ju na QAD cloud. S použitím QAD Easy On Boarding,

metodológie založenej na osvedčených postupoch určených pre spoločnosti, ktoré chcú znížiť dobu realizácie a náklady na vlastníctvo, sa Tsubakimoto UK podarilo vytvoriť šablónu, ktorú bolo možné použiť v českom závode.

„S pomocou tímu QAD a procesu Easy On Boarding sme zorganizovali workshop venujúci sa vývoju procesných máp a v britskej továrni sme vytvorili manuál obchodných procesov,“ poznamenal Headington. „Prípravné práce, ktoré sme vykonali s QAD, nám pomohli zabezpečiť, že po modernizácii britskej továrne boli všetky naše obchodné procesy realizované a plne zdokumentované v konzistentnom formáte.“

Manuál bol potom použitý aj v českej továrni ako základ pre novú implementáciu zavádzanú spoločnosťou Minerva Česká republika, opäť formou procesu Easy On Boarding, v ktorom boli všetky prvky k dispozícii v podobe ľahko čitateľných procesných tokov. To tiež umožnilo vykonať dôkladný a komplexný pilotný projekt a školenie užívateľov, v ktorých boli k dispozícii podrobnosti k tomu, aké testovanie bolo pre každý proces potrebné a ako bola stanovená zodpovednosť jednotlivých oddelení.

Rýchla modernizácia a implementácia

Prvá etapa projektu, vrátane presunu na QAD cloud, zhodnotenia procesu a vytvorenia manuálu obchodných procesov, trvala iba štyri mesiace. Modernizácia



Zostavené systémy energetických reťazí pripravené na pripojenie.
Foto: Tsubakimoto

bola vykonaná rýchlo a implementácia vykonaná spoločnosťou Minerva v Českom závode prebehla čoskoro potom – k spusteniu do ostrej prevádzky tak došlo iba za tri mesiace.

„Český závod je veľmi podobný tomu britskému – vyrába a dodáva podobné produkty pre rovnakých zákazníkov. Bolo odsúhlasené, že ako základ inštalácie ERP v Českej republike využijeme osvedčenú ‚šablónu‘ QAD z Veľkej Británie,“ pokračuje Headington. „Vďaka použitiu tejto ‚šablóny‘ bola realizácia v českej továrni oveľa jednoduchšia, umožnila Minerve efektívne školenia a zabezpečila, že konfigurácia českého systému je v podstate identická s tým v britskej továrni.“

Výsledkom štruktúrovaného prechodu na cloud sú rovnaké systémy v britskom i českom závode

„Systém ERP presunutý na QAD cloud sa ukázal ako veľmi spoľahlivý a konzistentný,“ poznamenáva Headington. „Narušenie našich pracovných procesov bolo iba minimálne, čo všetkým častiam

zisk

Medzi oblasti, ktoré chce Tsubakimoto UK využiť v budúcnosti, patria:

- QAD Automation Solutions pre flexibilnejšie a integrovanejšie riešenia automatického zberu dát, ktoré znížia čas strávený zaznamenávaním inventárnych transakcií a poskytnú väčšiu kontrolu nad tlačou štítkov.
- QAD Adaptive UI (nové užívateľské rozhranie QAD) pre konzistentnejšie užívateľské rozhranie a riešenia, ktoré možno využiť na viacerých zariadeniach vrátane mobilných.

našej spoločnosti pomohlo. Prístup QAD k práci v našich systémoch dáva veľký zmysel,“ dodáva Owen Davis, manažér dodávateľského reťazca v Tsubakimoto UK. „Kvalita výsledného produktu plne závisí od toho, koľko úsilia naň vynaložíte, a štruktúrovaný i konzistentný prístup spoločností QAD a Minerva zaisťuje, že sa nič neprehliadne, čo je pre projekt tohto typu zásadné.“

Projekt modernizácie v Tsubakimoto UK zahŕňal tiež QAD cloud EDI. „Systém EDI je zložitý a pre nás nevyhnutný. To je dôvod, prečo sme zvolili outsourcing na jednu službu, ktorá spracuje všetku agendu súvisiacu s EDI a má odborné znalosti potrebné na to, aby ju dokázala realizovať v potrebnom čase. Systém zabezpečil, že náš proces EDI je spoľahlivejší a odolnejší,“ uvádza Davis. „Okrem toho je po zapojení českej továrne integrácia požiadaviek EDI oveľa jednoduchšia, než keby sa to robilo na mieste. Spoločnosť QAD nám pomohla zabezpečiť, že tento prechod bol hladký.“ Spoločnosť Tsubakimoto UK je teraz na skvelej pozícii pre svoj ďalší rozvoj, dodáva Headington.

„Podľa môjho názoru to bolo všetko zvládnuté veľmi dobre,“ uzatvára Laurence Headington. „QAD má metodológiu, ktorá je veľmi dôkladná a veľmi detailná. To bol jeden z hlavných dôvodov, prečo bol projekt úspešný. Vďaka presunu na QAD Cloud ERP sme flexibilnejší, agilnejší a spoľahlivejší.“ ■
(red)



minerva.budujeme efektívne podniky

www.minerva-is.eu

KONICA MINOLTA otvorila v Bratislave európsky showroom priemyselnej tlače

Japonský koncern Konica Minolta otvoril na Slovensku celosvetovo najmodernejší showroom so zameraním na všetky svoje hlavné technológie industriálnej tlače. Na ploche 480 m² tak vznikol jedinečný unikát v podobe komplexnosti zariadení, softvérových riešení, potláčaných substrátov a workflow.





Ambíciou nového showroomu spoločnosti Konica Minolta v Bratislave je prevádzkovať strategické polygrafické centrum so zameraním na tlač demo výtlačkov v najvyššej kvalite pre všetky pobočky Konica Minolta v rámci celej Európy a zároveň organizovať prezentácie daných technológií pre pobočky strednej, južnej a východnej Európy. V prospech nového showroomu zavážili dlhodobé vedúce trhové podiely na Slovensku, ako aj snaha vytvoriť unikátny priestor, kde sa naplno prepájajú sofistikované softvérové riešenia s tradične kvalitnou tlačou. „Do Bratislavy sme dostali aktuálne najlepšie dostupné technológie na produkčnú tlač a následné zušľachtovanie. Našou snahou bolo vytvoriť priestor pre industriálnu tlač svetovej kvality. Takéto zloženie technológií na jednom mieste nie je nikde na svete,“ konštatuje Milan Kasík, výkonný riaditeľ spoločnosti Konica Minolta Slovakia.

20 najnovších technológií

Pre dosiahnutie najvyššej tlačovej kvality sú v showroome zabezpečené ideálne

podmienky počas celého roka. Či už ide o stabilnú teplotu, dobré svetelné podmienky, alebo optimálnu vlhkosť vzduchu. Na ploche 480 m² je umiestnených viac ako 20 rôznorodých technológií. Medzi hlavné ťaháky patria novinky AccurioJet KM-1 či MGI JETvarnish 3D Evolution, ktoré reprezentujú najmodernejšie svetové polygrafické trendy tlače a zušľachtovania. Podľa slov predstaviteľov spoločnosti Konica Minolta je ich cieľom vytvoriť z nového priestoru galériu kreatívnej tlače, kde majú možnosť sesterské spoločnosti a ich klienti nielen vidieť zariadenia v praxi, ale aj na vlastné oči zažiť možnosti netradičného zušľachtovania tlačových materiálov.

Slávnostné otvorenie showroomu

Slávnostné otvorenie priestoru sa uskutočnilo v dňoch 5. až 8. novembra 2019 za účasti európskeho prezidenta a najvyšších predstaviteľov spoločnosti Konica Minolta v Európe. Otváracích dní sa zúčastnilo viac ako 100 vybraných manažérov, obchodných partnerov a špecialistov. Nové veľkorysý priestor chce Konica Minolta využívať naplno. „Na pravidelnej báze v ňom budeme uspo-

radúvať najrôznejšie podujatia a ešte viac prehlbovať už terajšie dobré vzťahy s profesionálnymi tlačiarňami a partnermi. Spolu s ostatnými našimi divíziami by sme chceli vytvoriť zo showroomu priestor, kde každý návštevník získa ucelený a komplexný prehľad o našich službách, zariadeniach a riešeniach. Od zlepšovania každodenných procesov vo firme, digitalizácie a profesionálnej tlače až po netradičné a kreatívne zušľachtovanie obalov či etikiet výrobkov,“ konštatuje Štefan Pel'o, generálny manažér nového showroomu.

Základné parametre

Oficiálny názov: Digital Imaging Square

Adresa: Galvaniho 7E, 821 04 Bratislava

Rozloha: 480 m²

Čo môžete vidieť: AccurioJet KM-1, MGI JETvarnish 3D Evolution, AccurioWide 160, KIP 660, IJJ stand, AccurioPress C3070 a ďalšie.

Pre koho je určený: Na tlač vzorových výtlačkov v najvyššej kvalite pre celú Európu a na prezentácie technológií spoločnosti Konica Minolta pre strednú, východnú a južnú Európu. ■

7 rád, ako sa nenechať dobrehnúť podvodníkom



Hackeri a kybernetické riziká už nie sú jediným
strašiakom. Poznáme najčastejšie podvodné konania,
na ktoré by ste sa mali pripraviť a ktoré by dokázali
odhaliť nepoctivého obchodného partnera.

Kybernetické riziko predstavuje
reálnu a univerzálnu hrozbu.

Globalizácia na jednej strane obchodu pomáha, na druhej prináša pre firmy celý rad nástrah, na aké doteraz neboli zvyknuté. V domnienke seriózneho záujmu a pod vidinou lukratívneho obchodu totiž prívola aj na biznis, často spoza hraníc, ktorý im môže doslova „vybieliť“ účet.

Kyberbezpečnosť trápi mnohé firmy

Úniky údajov, škandály v oblasti ochrany súkromia, rozsiahle technologické výpadky, ale aj zavedenie prísnejších pravidiel na ochranu údajov v EÚ a v ďalších krajinách. To všetko spôsobilo, že kybernetické riziká sú hlavnou hrozbou podnikania v tomto roku. Podľa rebríčka Allianz Risk Barometer 2019 totiž kybernetické útoky (37 %) spolu s prerušením výroby (37 %) vyšli ako najväčšie globálne obchodné riziká. Za nimi nasledujú prírodné katastrofy (28 %) a zmeny v legislatíve a regulácii (27 %).

Preto ak sa v súčasnosti spýtate veľkých európskych spoločností na trendy v oblasti manažmentu pohľadávok v nasledujúcich dvoch rokoch, väčšina uvedie tému bezpečnosti, bez ohľadu na ich krajinu. 52 % pripisuje veľký význam

ochrane údajov a 49 % kybernetickej bezpečnosti. Bol to jeden z poznatkov z prieskumu „European Payment Practices“ 2019, ktorý bol realizovaný v mene poskytovateľa finančných služieb EOS. *„Z prieskumu vyplýva, že mnohí finanční úvodní pracovníci stále zanedbávajú otázku kybernetickej bezpečnosti,“* hovorí Gunnar Woitack, hlavný úradník pre bezpečnosť informácií (CISO) skupiny EOS. *„Je to nedbanlivosť a môže to viesť k významným ekonomickým stratám. V tejto oblasti je obrovská potreba investícií.“* Štúdia manažmentu poradenskej spoločnosti Accenture odhalila, že v dôsledku kybernetických útokov by v nasledujúcich piatich rokoch spoločnosti na celom svete mohli prísť o 5,2 bilióna USD.

Podnikanie čoraz viac ohrozuje podvody

Kyberhrozba a únik dôležitých dát však nie je všetko, čo trápi podnikateľov. Posledné prieskumy spoločnosti Euler Hermes ukazujú, že podnikanie je čoraz viac poznačené podvodmi. Páchatelia majú premyslený takmer každý detail. Podvodníkom pomáhajú aj nové technológie. Vo svete nedávno rezonovala téma využitia umelého, počítačom vytvoreného hlasu, identického s hlasom riaditeľa jednej britskej spoločnosti, ktorý volal

svojmu podriadenému, aby previedol viac ako 240 000 dolárov na účet v Maďarsku. Softvér bol dokonca schopný nielen imitovať samotný hlas, ale dokonca tonalitu, intonáciu a akcent.

Peter Mucina, Country Manager zo spoločnosti Euler Hermes preto upozorňuje: *„Buďte opatrní, aby ste nenaleteli falošným odberateľom. Existuje niekoľko varovných znakov. Objaví sa nový odberateľ, ktorý zrazu požaduje viacero objednávok, objednáva vo veľkých množstvách, akceptuje vyššiu cenu za tovar. Indikátorom môže byť tiež veľká geografická vzdialenosť alebo chýbajúca súvislosť medzi oblasťou podnikania dodávateľa a odberateľa. Podozrivou je aj náhla zmena adresy firmy, respektíve adresy doručenia.“*

Pri existujúcom odberateľovi odporúča overiť si objednávku u osoby, s ktorou ste už skôr na strane odberateľa komunikovali, skontrolovať adresy dodania či emailovú a webovú adresu. Prospešné by tiež bolo prekontrolovať si objednávajúcu osobu či predmet objednávky. Zvláštne môže byť, ak predchádzajúce objednávky boli totožné a nová objednávka je na úplne iný tovar. Chcete podrobnejšie vedieť ako sa brániť? Prinášame vám ďalšie dobré rady pre váš biznis.



V dnešnom digitálnom svete si manažéri nemôžu dovoliť podceňovať kybernetické riziká.

7 dôležitých rád, ako odhaliť podvodné konanie obchodného partnera

1. Lukratívny obchod

„Dostali ste do firmy ponuku na „obchod storočia“? Gigantickú objednávku, pri ktorej už rozmýšľate, či by nebolo potrebné aj nábrať nejakých nových zamestnancov, aby ste ju dokázali načas a v požadovanom množstve zabezpečiť? „Firma by mala byť vždy na pozore, ak príde lukratívne vyzerajúca ponuka, prípadne neprimerané, napríklad už dvoj- či trojnásobné navýšenie objednávok oproti dlhodobému štandardu bez dodatočného dovysvetlenia. A najmä ak ide o náhly záujem od neznámej spoločnosti,“ upozorňuje Juraj Jančí, country manažér spoločnosti Coface Slovensko. Obvykle ide totiž taká spoločnosť do biznisu už so zámerom vopred zaň nezaplatiť a spoločnosť uvedie do zadlženia a následného úpadku. „Najtážšie sa dokazuje prečin zavineného úpadku,

nakol'ko sa pri takomto konaní dá ťažko dokázať úmysel,“ dodáva.

RADA: Najlepším riešením je vždy si preveriť obchodného partnera, prípadne priamo osoby a kontakty. „Firmu by vždy malo zaujímať viac ako len oblasť, v ktorej obchodný partner pôsobí. Napríklad finančné výkazy, pomerové ukazovatele, negatívne platobné skúsenosti a podobne. No hoci sa mnohé informácie dajú získať z verejných zdrojov, ak sa zákazky pohybujú vo väčších sumách, odporúčal by som už obrátiť sa na profesionála,“ konštatuje Juraj Jančí. Následne je potrebné akýkoľvek dodávateľský vzťah zazmluvniť, a to či už cez rámcovú, alebo priamo dodávateľskú zmluvu. Nasledovala by dodávka oproti predplátbe, respektíve na limitujúcu splatnosť tak, aby sa dalo predísť možnosti objednania

veľkého objemu tovaru mimo firmu bez zaplatenia.

2. Časová tieseň

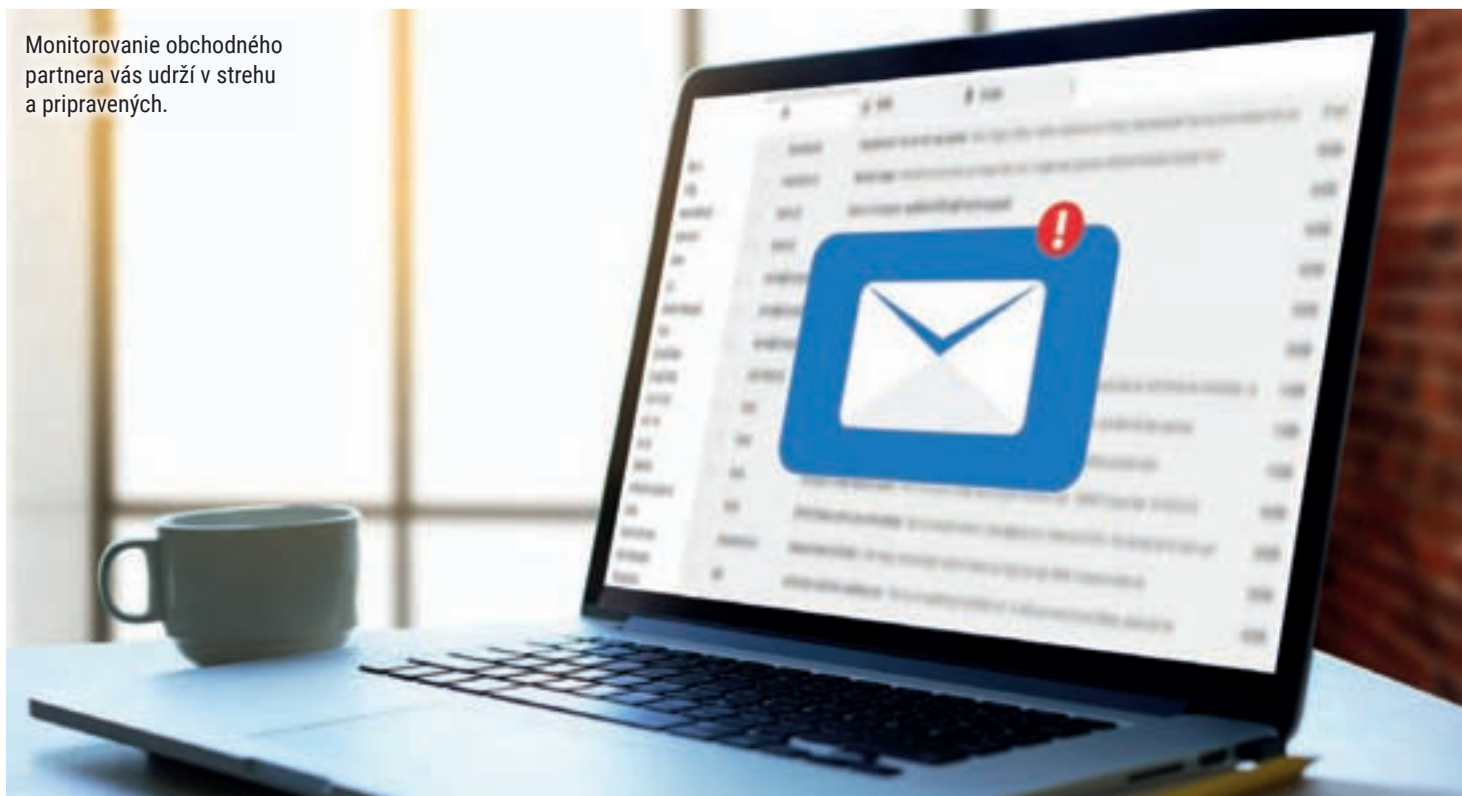
Lukratívna zákazka je zväčša spojená aj s požiadavkou na okamžité dodanie. Snahou podvodníka je čo najviac eliminovať možnosti firmy odhaliť ho. „V časovej tiesni sa obvykle robí najviac chýb a prehliadnu sa aj veci, ktoré by sa za iných okolností nestali,“ upozorňuje Juraj Jančí.

RADA: Ak obchodný partner vyvíja tlak, zbystrite pozornosť. Ak sa dá, s platbou či dodaním tovaru počkajte, kým si identitu aj záujem obchodného partnera nepreveríte. Výhodou je, ak si manažujete svoje pohľadávky. Poistovňa, najmä ak má zastúpenie a prehľad o firmách v čo najväčšom počte krajín, dokáže poskytnúť detailné reporty vrátane odporúčania kreditného limitu či skóre rizikovosti obchodného partnera. Monitoring zase informuje používateľa o zmene. Ten si môže vybrať zo skoro 30 kritérií, ktoré chce sledovať, napríklad finančné ukazo-



Najlepším riešením v biznise je vždy si preveriť obchodného partnera.

Monitorovanie obchodného partnera vás udrží v strehu a pripravených.



vatele, zmena ratingu, insolvenca, obrat atď. V prípade zmeny dostane upozornenie a môže prijať opatrenia na zníženie kreditného rizika, napríklad dodatočným zabezpečením pohľadávky, prípadne požadovaním zálohovej platby.

3. Partner zo zahraničia a biely kôň

V dôsledku globalizácie sú podvody často páchané nadnárodnými skupinami s územným presahom jedného štátu. Širší prístup k technickým prostriedkom a paradoxne voľnejšie obchodné právo však dáva väčšie možnosti páchať túto trestnú činnosť kriminálnym skupinám zo západnej časti EÚ. „No tak, ako kriminálna skupina zo zahraničia môže páchať trestnú činnosť ukradnutím identity druhej spoločnosti a objednávaním si tovaru pod jej hlavičkou, aj skupina, povedzme zo Slovenska, pácha trestnú činnosť spôsobom, že prevedie zadlženú spoločnosť na ‚bieleho koňa‘, osobu, ktorá pochádza zo zahraničia,“ hovorí Juraj Jančí.

V súčasnosti sa tzv. biele kone využívajú pri úverových a faktoringových podvodoch. Cieľom je zbaviť sa firmy

s tým, že pred následným prepisom na „biele kone“ bývalí majitelia a konatelia mnohokrát zdvojnásobia objem objednaného tovaru alebo materiálu a následne prevedú firmy do okolitých krajín, pričom konatelia pochádzajú z inej krajiny, ako je adresa firmy.

RADA: Opäť platí: „Dôveruj, ale preveruj!“ Práve obchodné informácie a monitorovanie obchodného partnera vás udržia v strehu a pripravených. Neopomínajte ich preto ani v prípade, že sa obchod odohráva na základe osobných vzťahov a preferencií. „Nikdy a nikde nesmie chýbať mechanizmus kontroly a preverenia partnera, s ktorým plánujete obchodovať. V súčasnosti existuje široká škála informačných a poisťovacích spoločností, ktoré poskytujú kompletný prehľad o väčšine obchodných partnerov, a to celosvetovo,“ upozorňuje Juraj Jančí. Rozsah dostupných informácií je veľmi závislý od krajiny, kde potenciálny partner sídli. „Slovensko sa napríklad radí medzi krajiny s veľmi dostupným a dobre spracovaným trhom ohľadom obchodných informácií, avšak už sused-

né Rakúsko je veľmi konzervatívne, čo sa týka dostupnosti rôznych informácií,“ konštatuje.

4. Odcudzená identita

Podvodníci často vystupujú pod falošnou identitou reálnych firiem, najmä s dobrým platobným záznamom a morálkou, aby si zaobstarali tovar a služby od ich zákazníkov. Falošné e-mailové adresy verejne dostupných e-mailových účtov nastavujú tak, že poškodená firma si myslí, že rokuje so zástupcami reálnej spoločnosti. „Podvodníci sú dosť dobre organizovaní, dostanú sa do telefónnych liniek, vytvárajú e-mailové adresy, falšujú objednávkové formuláre, kupujú informácie z obchodného registra a podiely v obchodnom registri s cieľom otvorenia účtu kupujúceho v spoločnosti,“ podotýka.

RADA: Svojho obchodného partnera si overte nielen cez registre, ale keď dostanete objednávkový formulár, urobte aj niektoré preventívne opatrenia. A to obzvlášť ak prichádza z cudziny a od nového odberateľa. Porovnajte aj logo

spoločnosti na webe s tým na objednávke. Falošné objednávkové formuláre totiž nikdy nebudú dokonalé. Nebojte sa však napríklad kontaktovať firmu cez dostupné kontakty (e-mail a telefón) a dopytujte sa na meno pracovníka, ktorý vás kontaktoval.

5. SCAM, falošná komunikácia cez e-mail a sociálne siete

Kto by neuveril familiárnemu osloveniu cez WhatsApp či iné sociálne siete od vlastného šéfa, ktorého síce nikdy nevidel, no v prípade nadnárodnej spoločnosti to nie je nič nezvyčajné. V dobrej viere vyhovieť nadriadenému naletí podvodníkovi. „Podvodné zastúpenie, tzv. scam, je zamerané najmä na interných zamestnancov poškodenej spoločnosti. Podvodníci si zámerne vyberajú nadnárodné spoločnosti, ale už sme sa stretli aj s pokusmi vydávania sa za skupinových či regionálnych majiteľov alebo riaditeľov,“ hovorí Juraj Jančí. Títo zväčša mailom či na sociálnych sieťach kontaktujú lokálny manažment, resp. zamestnancov, ktorých oslovia s cieľom vylákania finančných prostriedkov do „centrály“. Používajú familiárne oslovenia krstným menom. Toto je podchytené súrnosťou a naliehavosťou prípadu, preto sa stane, že oslovený človek v snahe

pomôcť rovno pošle domnelému „šéfovi“ značný obnos financií.

RADA: Podvodníci zneužívajú neznalosť zabezpečených procesov, naivitu oslovených a ich snahu pomôcť. Na žiadosti cez sociálne siete je lepšie vôbec neodpovedať a ísť oficiálnou cestou. V prípade, že komunikáciu vediete cez e-mail, vždy porovnajte formát e-mailovej adresy obchodného partnera z objednávky s firemnými na webe.

Zvyčajne existuje len jeden formát pre celú spoločnosť. Akýkoľvek rozdiel treba považovať za podozrivý. Opatrní buďte aj pri generických e-mailových adresách. Obdobne skontrolujte formát telefónneho čísla. Pokiaľ ide o text e-mailu, často sú chyby vo vetnej skladbe alebo preklepy v objednávkovom formulári. Nastavte interné meradlá na kontrolu pravosti dokumentu.

6. Falošný účet

Varovným signálom, že sa obchodný partner snaží o podvod, je aj zmena účtu, prípadne informácie podáva zamestnanec, ktorý na to nemá poverenie. „Mali sme prípady, keď išlo o reálnu firmu, ale zamestnanec firmy uviedol iné bankové účty a platby chodili na jeho súkromný účet,“ spresňuje Jančí.

RADA: Zmeny požiadaviek – vrátane bankového účtu – vždy porovnajte s dodávateľom. Pri pochybnostiach zavolajte vedeniu obchodného partnera a skontrolujte pravosť. Majte vo firme dvojité kontrolu. Stojí to pár minút, no môže zachrániť milióny eur. Inštruujte tiež účtovné oddelenie.

7. Žiaden voľný sklad

Obchod vyzerá sľubne, žiadosť o zdvojnásobenie objednávky je prijatá, no obchodný partner na poslednú chvíľu zavolá, že nemá voľný centrálny sklad, a je preto potrebné poslať tovar do iného. „Túto metódu obľubujú aj podvodníci, ktorí sa vydávajú za reálne firmy (dochádza teda k odcudzeniu korporátnej identity), ktorí vedia „presmerovať“ dodávky do fiktívnych skladov, kde doručený tovar scudzia a rýchlo speňažia. Máme tu tak aj rôzne variácie nekalých praktík,“ dodáva Juraj Jančí.

RADA: Zbystrite pozornosť a pred tým, ako tovar pošlete do neznáma, volajte vedeniu obchodného partnera a preverte si bližšie podrobnosti. Hoci žijeme v modernej dobe, všetky zmeny si potvrdte vždy na papieri. ■

AUTOR: redakcia Zisk manažment



Podvodníci často zneužívajú neznalosť procesov i naivitu oslovených.

BEZPEČNOSŤ V PRAXI JE ODBORNÝ ONLINE PORTÁL,

ktorý komplexne rieši bezpečnostný manažment firmy

bp bezpečnostvpraxi.sk

www.bezpecnostvpraxi.sk



Vydavateľský &
vzdelávací dom



Poradca
podnikateľa

☎ 041 70 53 222 🌐 www.zakon.sk ✉ objednavky@pp.sk

Firmy často podceňujú poistenie pohľadávok

Hoci otvorené pohľadávky bežne tvoria až jednu tretinu bilancie každej obchodnej či výrobnjej spoločnosti, podnikatelia možnosť zabezpečiť si svoje pohľadávky stále často podceňujú.

Marek Gašparík, riaditeľ slovenskej pobočky úverovej poisťovne Credendo.

Na rozdiel od poistenia majetku, ktoré je väčšinou považované za automatické. Predovšetkým pre malé a stredné firmy pritom môže byť platobné zlyhanie významného odberateľa rovnakým problémom, ako napríklad zničený sklad plný výrobkov. Vzhľadom k napätiu, ktoré aktuálne panuje vo svetových obchodných vzťahoch a ovplyvňuje aj európsku

ekonomiku, je teraz poistenie pohľadávok aktuálnejšie viac ako inokedy.

„Kým o nevyhnutnosti poistenia majetku pochybuje málokto, pri poistení pohľadávok firmy často váhajú. Aj keď sa poistenie pohľadávok môže na prvý pohľad zdať zbytočné, je potrebné si uvedomiť, že ide o nástroj, ktorý v prípade krízovej situácie pokryje náklady na ušlý zisk a v niektorých prípadoch môže zabrániť aj strate, ktorá by mohla

byť pre firmu likvidačná. Ak pohľadávky tvoria napríklad jednu tretinu majetku firmy, potom už len niekoľko prípadov platobného zlyhania odberateľa môže cash flow výrazne ohroziť,“ hovorí Marek Gašparík, riaditeľ slovenskej pobočky úverovej poisťovne Credendo a dodáva:

„Ak nemáte poistené pohľadávky, buď si uvedomujete mieru rizika, ktoré podstupujete a musíte s ním počítať, alebo si pre prípad podobných krízových

situácií vytvárate finančné rezervy. Takéto prostriedky potom ale nemôžete využiť napríklad pre rozvoj podniku. A to je škoda," hovorí Marek Gašparík, riaditeľ slovenskej pobočky úverovej poisťovne Credendo.

Firmy by mali viac monitorovať finančnú kondíciu svojich odberateľov

V čase, keď napätie v obchodných vzťahoch prirába vrásky najmä výrobnému sektoru, je poistenie pohľadávok stále aktuálnejšie. „Výrobný priemysel zažíva výrazné spomalenie na celosvetovej úrovni a stal sa prvou a najviac priamo zasiahnutou obeťou pokračujúcej obchodnej vojny a následného oslabenia svetového obchodu. Posledné udalosti sú clá, ktoré nedávno Svetová obchodná organizácia umožnila USA uvaliť na európsky dovoz vo výške 7,5 miliárd USD. Zmienené opatrenia tak môžu ešte ďalej zhoršiť aktuálne problémy, ktorým európske ekonomiky čelia," hovorí Marek Gašparík a dodáva: „Problémy hrozia napríklad v automobilovom priemysle, kde sa tento rok očakáva pokles výroby oproti minulému roku o 2 %. S trvalými problémami sa stretáva tiež strojárstvo. Predovšetkým na nemeckom trhu panuje veľká neistota a nemecké výrobné spoločnosti už začali znižovať výrobné kapacity. Firmy by preto mali viac ako inokedy sledovať s kým obchodujú a monitorovať kvalitu svojich odberateľov.“

Monitoring kvality odberateľov je automatickou súčasťou poistenia pohľadávok, ktoré tak má, na rozdiel od iných druhov poistenia, výrazne preventívnu funkciu. „Pravidelný monitoring rizík, o ktorý sa ako poisťovňa staráme, prináša poistenej firme dobrý prehľad o platobnej schopnosti jej odberateľov. Credendo disponuje rozsiahlou a pravidelne aktualizovanou informačnou databázou a bohatými skúsenosťami. Na základe toho sú naši analytici schopní rozpoznať varovné signály predošlého platobného zlyhania alebo dokonca podvodu a dokážu identifikovať spoľahlivého obchodného partnera ako na domácom, tak na zahraničnom trhu," dodáva Marek Gašparík. Hoci je pre zníženie komerčného rizika pravidelná starostlivosť o pohľadávky a monitoring kvality odberateľov zásadná, mnoho najmä ma-



lých a stredných firiem na to nemá čas ani potrebnú kapacitu. Systematickému monitoringu odberateľského portfólia a zmenám jeho rizikovosti v čase sa preto vôbec nevenujú a obmedzujú sa len na pravidelný monitoring už vystavených faktúr. Reagujú preto až vo chvíli, keď sú záväzky niektorých odberateľov už výrazne po splatnosti.

Ako prebieha poistenie pohľadávok?

Pred samotným poistením preveruje poisťovňa finančnú spoľahlivosť obchodných partnerov, ktoré si chce firma poistiť, a tak sa podnikatelia už v tejto fáze môžu veľa dozvedieť o finančnej kondícii svojich odberateľov. „Poistenie sa snažíme nastaviť vždy na mieru každému klientovi. Klient s nami podpisuje rámcovú zmluvu a na jednotlivých odberateľov sa potom vystavujú úverové limity v závislosti na ich bonite. Na ich základe potom poisťovňa kryje prípadnú pohľadávku po splatnosti. Naši klienti môžu požiadať o úverové limity online prostredníctvom nášho systému pre správu poistenia, takže proces je veľmi rýchly," vysvetľuje Marek Gašparík.

Hoci monitoringu rizík venuje spoločnosť Credendo maximálnu pozornosť, môže samozrejme vzniknúť situácia, keď dlžník svoje záväzky nezaplatí. Preto je automatickou súčasťou poistenia tiež služba vymáhania pohľadávok. „Klienti službu vymáhania oceňujú nielen u nás,

ale predovšetkým v zahraničí, kde sa vymáhanie bez perfektnej znalosti miestneho prostredia a potrebných kontaktov nezaobíde. Jediné, čo musí klient urobiť, je hroziacu poistnú udalosť včas nahlásiť, zvyčajne do troch mesiacov od neuhradenia pohľadávky. O všetko ostatné sa postaráme," uvádza Marek Gašparík. Poisťovňa začne príslušné kroky, ktoré v ideálnom prípade povedú k vymoženiu pohľadávky. Významnú úlohu pritom zohráva čas. Čím skôr klient pohľadávku po splatnosti poisťovní nahlási, tým vyššia je nádej na jej vymoženie, čo napokon dokazujú aj štatistiky mimosúdneho vymáhania. Podľa nich sa väčšinu pohľadávok podarí vymôcť do 180 dní od nahlásenia a s postupujúcim časom sa úspešnosť výrazne znižuje. V prípade, že sa pohľadávky nepodarí vymôcť a dôjde tak k poistnej udalosti, vypláca poisťovňa poistné plnenie.

„Monitoring rizík považujeme za veľmi dôležitý. Okrem rizík a finančnej kondície jednotlivých spoločností samozrejme Credendo tiež analyzuje a monitoruje riziká v krajinách po celom svete. Naši analytici pravidelne spracovávajú analýzy jednotlivých krajín, ktoré potom môžete nájsť na www.credendo.com alebo prehľadne v našej aplikácii Credendo Risk. Aplikáciu si jednoducho zadarmo stiahnete z App Store alebo z Google Play," uzatvára Marek Gašparík. ■ (red)

Sme HEKON – profesionáli pre vaše účtovníctvo

V oblasti účtovníctva podnikáme už viac ako 16 rokov. Svoju prácu berieme ako poslanie a za rozumnú cenu vieme odvieť kvalitnú prácu. Sme Hekon. Firma zameraná na účtovné, ako aj na administratívne práce.



Ak potrebujete kvalitné účtovné služby, obráťte sa na profesionálov.

Poradenskú činnosť pre klientov poskytujeme už od roku 1994. Máme motto, ktorým sa snažíme riadiť, a to venovať každému klientovi osobitnú pozornosť a čas. Pre nás nebudete len ďalšia účtovná agenda z mnohých, ale na rozdiel od veľkých

spoločností u nás získate osobný prístup, na mieru šité flexibilné poradenstvo a riešenie vašich problémov.

Spolupracujte so skutočnými profesionálmi

Určite dobre viete, že celá oblasť účtovníctva, miezd či personalistiky je veľmi

náročná. Zákony sú nesmierne zložité a stále sa menia, takže je lepšie zveriť sa špecializovaným profesionálom. My, v spoločnosti Hekon, vaše účtovníctvo vedíme analyticky, v súlade s platnou legislatívou. Naša klientela predstavuje určitý počet podnikateľských subjektov, ktorým spracovávame účtovníctvo, ako

aj personálnu agendu... Môžeme venovať každému klientovi potrebný čas. Snažíme sa vám byť nápomocní a prispievať k lepšiemu, prehľadnejšiemu a kvalitnejšiemu fungovaniu vašej firmy bez zbytočných nákladov a stresov.

V praxi to v Hekone vyzerá tak, že vás priebežne informujeme o vašej hospodárskej situácii, nákladoch, výnosoch a poskytujeme vám ďalšie informácie podľa vašich potrieb. Veď dobrý účtovník je zároveň ekonómom, poradcom, mzdárom, personalistom i finančným manažérom v jednom. *„Vaša spokojnosť je pre nás dôležitá, inak sa naša firma nedostane ďalej a nemôže rásť a rozvíjať sa,”* spresňuje konateľ účtovnej spoločnosti.

Na naše skúsenosti sa môžete spoľahnúť

Potrebuje ako fyzická či právnická osoba zabezpečiť profesionálne vedenie účtovníctva, ekonomického poradenstva, DPH, mzdové práce a všetky činnosti, ktoré s tým súvisia? Vypracujeme vám predbežnú cenovú ponuku, na základe ktorej sa môžete rozhodnúť. Nestojí vás to nič a môžete si ľahko porovnať túto cenu s konkurenciou. Pokiaľ vám konkurencia ponúkne nižšiu cenu a vy nám poskytnete ponuku konkurencie, my si túto cenu overíme a sme schopní vám ponúknuť zľavu až do 10 %. Máme jednu z najnižších cien na trhu za vysoko

profesionálne služby a naša spoločnosť je poistená na výkon činnosti.

Naše služby, vďaka ktorým zostanete v obraze

- **Vedenie jednoduchého účtovníctva**

Uvedomujeme si, že vedenie jednoduchého účtovníctva nemusí byť pre každého naozaj jednoduché, preto vaše starosti s vedením peňažného denníka a ostatných účtovných kníh môžete prenechať na nás.

- **Vedenie podvojného účtovníctva**

Obrátiť sa na naše profesionálne služby môžete aj v prípade potreby vedenia podvojného účtovníctva. Zostane vám tak oveľa viac času na realizáciu vašich podnikateľských vízií.

- **Vyhotovenie daňového priznania**

Bezchybné a rýchle vytvorenie uceleného daňového priznania je našou výsadou. Spoľahlivo za vás vypracujeme všetky typy daňových priznaní a vy sa tak môžete sústrediť na podnikanie.

- **Spracovanie DPH a súhrnné výkazy**

Potrebuje sa zbaviť povinností súvisiacich s pravidelným podávaním súhrnného výkazu k DPH, daňovými priznaniami DPH a kontrolnými výkazmi? Prenehajte ich na našu účtovnícku kanceláriu.

- **Kompletné mzdy zamestnancov**

Vedenie mzdovej agendy je jednou z hlavných povinností takmer každé-

ho podnikateľského subjektu. Vďaka našim službám sa môžete spoľahnúť na kompletnú a najmä kvalitne spracovanú mzdovú agendu s prihladením na ochranu osobných údajov a neustále sa meniacu legislatívu.

- **Ekonomické poradenstvo**

Strácate sa v ekonomických pojmoch, chcete zefektívniť svoju činnosť či jednoducho potrebujete poradiť v určitej oblasti týkajúcej sa financií? U nás ste na správnom mieste. ■

Sme profesionálni účtovníci a máme o vás záujem. Prečo sa pre nás rozhodnúť?

- **Spoľahlivo a bezchybne** účtujeme mzdy, DPH, jednoduché aj podvojnú účtovníctvo.
- Vieme vám ako skúsený tím dať **kvalitu za priaznivé ceny**.
- **Vyžadujeme** dodržiavanie zákonov a včasné úhrady našich faktúr.
- Veríme, že **sa pridáte k našim obľúbeným klientom**.

Kontaktujte nás:

Hekon, s. r. o., Hlavná 53/103A,
Viničné pri Pezinku, 0944 136 701
hekon@hekon.sk

HEKON
účtovnícka kancelária



Kam smeruje slovenská verzia INDUSTRY 4.0?

Slovenský priemysel zažíva štvrtú priemyselnú revolúciu. Firmy sa začínajú zaujímať o digitalizáciu svojich prevádzok, ktorá im pomáha zlepšiť podmienky na pracoviskách a obstať v konkurencii.



Kto na tento trend nastúpi neskoro, zníži priaznivé vyhladky na udržanie svojho miesta na trhu. Ako sú na tom slovenské podniky, odhalil prieskum Združenia inteligentného priemyslu – Industry4UM. Podľa neho dnes prechádza transformáciou 40 % slovenských podnikov.

Sonda do života priemyselných firiem tri roky za sebou zachytila zvyšovanie inovačného potenciálu firiem a pozitívny posun v dostupnosti informácií. Zaznamenala však aj nedostatočnú úroveň podmienok na vzdelávanie a rozvoj pracovníkov a potrebu zmeny v chápaní úlohy riadiacich manažmentov v transformačnom procese. Odborníci tiež hovoria o nedostatku špecialistov pre digitalizáciu priemyslu a vyzývajú na intenzívnejšiu spoluprácu zainteresovaných na strane priemyslu, vedy, školstva a štátu pre potrebnú akceleráciu zmien.

Podiel firiem aplikujúcich Industry 4.0 rastie

Podľa zistení prieskumu kroky k digitálnej transformácii už realizuje 40 % firiem. V porovnaní s minuloročnými výsledkami to predstavuje 100 % nárast. Rovnaké percento firiem sa dnes na

aplikáciu aktívne pripravuje a implementačnú stratégiu začne naplňovať v blízkej budúcnosti. Čo je možné hodnotiť pozitívne, je aj skutočnosť, že stúpa podiel firiem, ktoré pracujú na implementácii systematicky, podľa vopred vytvorenej stratégie.

Kým v rokoch 2017 a 2018 mala prijatú stratégiu implementácie približne tretina firiem, v roku 2019 to už bola po-

Technologické inovácie poháňajú priemyselnú výrobu a posilňujú ju voči konkurencii.

lovica firiem. Na jej tvorbe sa väčším podielom zúčastňujú samostatné oddelenia a špecializované tímy poverené tvorbou stratégie a aplikáciou Industry 4.0. Dve tretiny podnikov aplikujú Industry 4.0 vo vlastnej réžii, postupne však začínajú kooperovať s viacerými špecializovanými dodávateľmi.

Inovácie sú hnacím motorom rozvoja podniku

Transformačné tempo je čiastočne brzdené nedostatočným využívaním inovačného potenciálu, najmä v prípade

malých a stredných firiem so slovenským kapitálom. Fungujúci systém inovačného riadenia, ktorý prináša podniku reálne zlepšenia, má dnes zavedených 33 % firiem. „*Technologické inovácie poháňajú priemyselnú výrobu a posilňujú ju voči konkurencii. Aj keď je v medzioročnom raste cítiť snahu budovať systémy inovačného riadenia, súčasný stav je potrebné stále považovať za veľmi nízke*

číslo,“ konštatuje Martin Morháč, predseda Združenia inteligentného priemyslu – Industry4UM. Pre budúce obdobie je potrebné zamerať sa na zacyklenie budovania inovačného prostredia.

Zlepšenie podmienok v oblasti rozvoja inovácií je jednou z najdôležitejších úloh priemyslu, ale i agendou štátnych inštitúcií a adekvátne tomu by mali obe strany spoluvytvárať podmienky na ich rozvoj.

Je potrebné zmeniť myslenie manažmentov firiem

Pre budúcnosť firiem je veľmi dôležité, aby sa problematikou stratégie a riadenia transformácie začali intenzívne zaoberať top manažmenty firiem. Dnes si to myslí len 25 % zo všetkých respondentov



Továrne sa menia pod vplyvom moderných technológií.



Industry 4.0 nie je len technologická zmena, ale hlavne zmena kvalitatívna.

a z toho len menej ako 20 % top manažérov. „Táto situácia je veľmi vzdialená od reálnych potrieb. Myslenie manažmentov firiem je potrebné zmeniť, pretože Industry 4.0 nie je len technologická zmena, ale hlavne zmena kvalitatívna. Zvyšovanie konkurencieschopnosti je záležitosť top manažmentov firiem a nie IT oddelení,“ konštatuje Martin Morháč.

Chýbajú špecialisti

Jedným z najvypuklejších problémov, komplikujúcich digitalizáciu priemyslu, je nedostatok odborníkov. Priemysel pociťuje ich absenciu a volá po bezodkladnom riešení. Na jeho realizácii musí zapracovať štát i podniky. Priemysel si oprávnené nárokuje vytváranie nových študijných odborov a podporu existujúcich so zameraním nielen na technológie, ale aj na procesy a zvyšovanie úrovne prepojenia vzdelávacieho systému s praxou na všetkých úrovniach vzdelávania.

Súčasne je potrebné venovať väčšiu pozornosť zvyšovaniu úrovne vnútropodnikového vzdelávania a rozvoja pracovníkov. Zamestnanci dnes nie sú dostatočne vedení k učeniu a rozvíjaniu sa. Preškolenie zamestnancov, ako aj digitalizáciu samotnú podporuje Akčný plán inteligentného priemyslu vytvorený pod gesciou ministerstva hospodárstva. „Je dôležité,

aby si firmy uvedomili, aké je dôležité investovať do vzdelania svojich zamestnancov, pretože ak chceme byť konkurencieschopní, jednoznačne musia medzi sebou spolupracovať firmy, vedeckovýskumné inštitúcie a akademická obec,“ konštatuje Miriam Letašiová, generálna riaditeľka sekcie podnikateľského prostredia a inovácií Ministerstva hospodárstva SR, a ako dodáva, „firmy by si mali uvedomiť, že investícia do vzdelávania svojich zamestnancov je nevyhnutný základ pri prechode na úspešnú digitalizáciu.“

V čase recesie firmy nesmú zastaviť

Podniky však začínajú pociťovať dosah hospodárskej recesie. V súvislosti s ňou sa dá v najbližšom období očakávať

Príležitostí na zvyšovanie konkurencieschopnosti prostredníctvom Industry 4.0 je veľa.

znižovanie dynamiky investičných zámerov. „Firmy potrebujú byť opatrné. Kríza sa však raz skončí a platí, že z každej z kríz vychádzajú ako najsilnejší práve tí, ktorí v tom čase intenzívne inovujú, pretože väčšina ostatných len šetrí. Nie všetko je potrebné v rámci Industry 4.0 robiť cez veľké investície. Príležitostí

na zvyšovanie konkurencieschopnosti prostredníctvom Industry 4.0 je veľa, od nízkonákladových úprav a optimalizácie procesov s rýchlou návratnosťou cez zavádzanie detailnejších analýz existujúcich dát po vzdelávanie a rozvíjanie ľudí,“ odporúča Martin Morháč.

Priemysel potrebuje spolupracovať

Na tomto konštatovaní sa zhodujú zástupcovia priemyslu, akademickej obce, vedy a štátu. Tempo zrýchlenia je podľa nich priamoúmerné vzájomnej synergii a spolupráci na spoločnom ciele. Prax v zahraničí ukázala, že digitalizáciu takého spolupráce významne urýchlili. Na Slovensku však zatiaľ takáto platforma chýba. „Priemysel na Slovensku potre-

buje spojiť sily, aby v rámci potrieb súvisiacich s transformáciou dokázal formulovať jednotné požiadavky na vládu a štátne inštitúcie, vymieňať si skúsenosti a informácie, spájať sa pri riešení

niektorých problémov. Všade v okolitých krajinách existujú platformy, ktoré si zriadili podniky a ďalší partneri a ktoré veľmi významne prispievajú k rozvoju implementácie Industry 4.0. Slovensko patrí medzi posledné krajiny v EÚ, ktoré takúto platformu nemajú vytvorenú.“ ■ (red)

Anketa: Čo je dnes podľa vás dôležitým momentom transformujúceho sa priemyslu?



Martin Morhác,
predseda Združenia
inteligentného
priemyslu –
Industry4UM

„Uvedomenie si, že Industry 4.0 nie je technologická, ale kvalitatívna zmena. Jedinou cestou na dosiahnutie

prosperity, ale i prežitie firiem, musí byť zvyšovanie ich konkurencieschopnosti a Industry 4.0 je tou nosnou formou na tejto ceste. Zvyšovanie konkurencieschopnosti je záležitosťou top manažmentov firiem a nie IT oddelení. Teda pre budúcnosť firiem je veľmi dôležité, aby sa touto problematikou začali intenzívne zaoberať top manažmenty. V okolitých krajinách je evidentne vyššie tempo digitalizácie priemyslu ako na Slovensku.“



Miriam Letašiová,
generálna riadi-
teľka sekcie
podnikateľského
prostredia a ino-
vácií Ministerstva
hospodárstva SR

„Dynamike
transformačného
procesu by
pomohol vznik

platformy. Na pôde ministerstva hospodárstva sme ešte v marci tohto roku v spolupráci so SIEA zrealizovali stretnutie s predstaviteľmi Association Industry 4.0 Austria – the Platform for Smart Production za účasti kľúčových subjektov pôsobiacich v oblasti inteligentného priemyslu. Cieľom podujatia bolo inšpirovať priemysel k vzniku takejto platformy, ktorá by rozvoju inteligentného priemyslu aj jeho agendy výrazne prospela. Združovanie spoločností do ekosystému zdieľajúceho tie isté hodnoty a ciele budeme viesť dopreď.“



Juraj Habovštiak,
majiteľ spoločnosti
MTS

„Dávať výrobe
srdce. Naším
poslaním vo
firme je pomocou
automatizácie
výroby zvyšovať
ľudský potenciál.
Je to široký pojem,

ale znamená to napríklad vykonávať jednotvárne výrobné operácie strojmi, nie ľuďmi. Momentálne ľudia na pracovnom trhu veľa niet a firmy volajú po kvalifikovaných pracovníkoch. Potrebujeme ľuďom dať priestor na to, aby sa mohli zdokonaľovať, vzdelávať, zvyšovať si kvalifikáciu – učiť sa. Preto nahrádzajme strojmi, čo nemusia robiť ľudia, a ľudia nech robia to, čo nedokážu

stroje. Nech používajú rozum, myslenie, inteligenciu, schopnosť sami sa rozvíjať a zdokonaľovať.“



**doc. Ing. Ján
Vachálek, PhD.,
SJF STU Bratislava**

„Len kvalifikovaní ľudia majú úspech v prostredí Industry 4.0. Podľa výskumov renomovaných agentúr príchodom Industry 4.0

vznikne viac nových pracovných pozícií, ako zanikne, a práve na tieto pozície treba kvalifikovaných a vzdelaných ľudí. Bohužiaľ, naše školstvo momentálne nie je pripravené na tieto výzvy, situácia je alarmujúca. V spoločnosti chýba vysoko potrebný dopyt po technickom vzdelaní a hlavne jeho popularizácia a potreba do budúcnosti výrazne zaostáva za budúcnými potrebami, ktoré treba očakávať – a to treba zmeniť, je nevyhnutná jeho transformácia.“ ■
(red)



Dnešné prepojenie
modernej techniky
a každodenného
života je veľmi úzke.

Zmena dodávateľa energií môže byť výhodná

Spravidla každý chce ušetriť a znížiť svoje platby za elektrinu či zemný plyn. Jedným z najjednoduchších a najlacnejších spôsobov je zmena dodávateľa energie. Ako to urobiť?

Kúrenie každoročne odobere nemalé množstvo financií domácnostim z rodinného rozpočtu.

Viete o tom, že európske domácnosti spotrebujú v priemere štvrtinu energie v Európskej únii? Najviac sa v domácnostiach využíva zemný plyn (36 %) a elektrina (24 %). Obnoviteľné zdroje energie zhltnú 17,5 %, nasledujú ropné produkty (11,2 %) a druhotné teplo (7,6 %). Malý podiel pokrývajú tuhé palivá (3 %).

Európania spotrebujú energiu najmä na vykurovanie

„Európske domácnosti spotrebujú najviac energie na vykurovanie svojich príbytkov, čo tvorí až dve tretiny konečnej spotreby energie v sektore bývania. Elektrická energia využívaná na osvetlenie a väčšinu elektrických spotrebičov predstavuje zhruba 14 percent z celkovej spotreby energie,“ povedala Lenka Buchláková, analytička Slovenskej sporiteľne. To však nezahŕňa využívanie elektriny na napájanie hlavných vykurovacích, chladiacich alebo varných systémov.

Podľa Európskeho štatistického úradu Eurostat vlani domáce spotrebiče na varenie predstavovali 5,6 % energie spotrebovanej domácnosťami, zatiaľ čo chladenie priestorov (klimatizácia) a iné konečné použitia pokrývajú len nepatrné

zisk



Ktoré kritériá sa oplatí zvážiť pri zmene dodávateľa elektriny alebo plynu

1. Cena (základné kritérium),
2. Dĺžka zmluvnej viazanosti (odporúčame maximálne 12 mesiacov s tým, že ak odberateľ po skončení viazanosti viazanosť neobnoví, tak dodávateľ zmluvu s viazanosťou automaticky preklopí na zmluvu bez viazanosti),
3. Termín, dokedy môže odberateľ nahlásiť dodávateľovi nezáujem o automatickú obnovu viazanosti (ak dodávateľ navrhuje takúto formuláciu v zmluve, je vhodné takúto zmluvu nepodpisovať).

Zdroj: Vyhodnanergia.sk

percento, konkrétne 0,3 % a 0,9 %. Vykurovanie priestorov domácnosti a vody predstavuje dokopy 78,9 % konečnej spotreby energie domácností.

Slovensko sa v spotrebe nelíši

Slovenské domácnosti sa príliš v účele spotreby nelíšia od tých európskych. Najviac je využívaná energia na vykurovanie domácnosti (68,3 %), nasleduje ohrev vody (14,8 %), osvetlenie (11,7 %), varenie (5,6 %) a klimatizácia (0,1 %).

Najviac využívame zemný plyn (64,5 %), nasleduje druhotné teplo (26 %), elektrina (5,7 %), obnoviteľné zdroje energie (1,9 %), tuhé palivá (1,4 %) a ropné produkty (0,4 %).

„V rámci spotrebného koša priemernej slovenskej domácnosti tvoria výdavky na bývanie, vodu, elektrinu či plyn takmer štvrtinu. Od roku 2007 u nás tieto výdavky výrazne rástli. Kým pred viac ako 10 rokmi tvorili výdavky na bývanie 14,3 %, vlani to bola vyše štvrtina. Rástli ceny elektriny, plynu, ale aj celkového nájmu,“ doplnila Lenka Buchláková.

Ceny energií by mali pritom na Slovensku rásť aj v budúcom roku. Posledné mesiace totiž rastie cena silovej elektriny na burzách, čo môže mať vplyv na koncovú cenu elektriny pre slovenské domácnosti.

Na čom sa dá v domácnostiach ušetriť?

Je niekoľko tipov, ako na energiách ušetriť. „Aj keď si energetické úspory často vyžadujú vstupné investície (zateplenie, regulácia kúrenia a montáž termostatických hlavíc, výmena kotla, výmena žiaroviek za úsporné), sú aj kroky, ktorými je možné usporiť bez vynútených nákladov. Sem patrí napríklad zníženie



Pri zmene dodávateľov energií si všetko vopred premyslite a riadne čítajte zmluvu.



Pri rozumnej úspore energií aj v peňaženke ostane viac peňazí.

teploty v domácnosti, jej prispôsobenie účelu miestnosti (v spálni nemusí byť tak teplo, ako v obývacej či detskej izbe), vypínanie kúrenia pri odcestovaní, vypínanie spotrebičov namiesto ponechávania v stand-by móde,“ spresnila Buchláková. Nízka úroveň úrokových sadzieb úverov na bývanie v súčasnosti praje aj ľuďom, ktorí chcú realizovať náročnejšie investície (napríklad zateplenie či výmenu kotla) vedúce k úsporám energií. Zároveň sa oplatí sledovať štátne podporné mechanizmy, v rámci ktorých sa dajú na niektoré investície získať dotácie, ktoré urýchlia návratnosť investície a znížia jej finančnú náročnosť.

Vytvárajte si finančnú rezervu

Častým problémom je, že množstvo Slovákov nemá žiadne finančné rezervy, niektorí ich majú len na pár mesiacov. Rodinné rozpočty bývajú zvyčajne poriadne „napnuté“. Ľudia navyše majú často zbytočné výdavky. Nedávny prieskum pre spoločnosť Home Credit ukázal, že až sedem z desiatich Slovákov priznáva mŕňanie peňazí na veci a služby, ktoré nepotrebujú. Ideálne je snažiť sa udržať si predpokladané mesačné príjmy a výdavky minimálne v rovnováhe, čo sa nie každému podarí. Najväčšiu položku tvoria práve účty za bývanie a elektrinu, ale i za ďalšie služby. Je vhodné porovnávať ponuky rôznych firiem a vybrať si z nich tú najvý-

hodnejšiu. Podobne je to aj v prípade, ak chcete zmeniť dodávateľa energií.

Takto zmeníte dodávateľa

Pri zmene dodávateľa by ste mali byť zodpovední a všetko si dobre premyslieť. Pozor si treba dať na dobu viazanosti, garancie či na vedľajšie poplatky, ktoré vás môžu zaskočiť. Ako pre Zisk manažment hovorí Jozef Ďurček, analytik portálu Vyhodnaenergia.sk, vždy je to o osobných preferenciách majiteľa domácnosti alebo firmy. *„Zmena dodávateľa je proces, ktorý za odberateľa vybaví dodávateľ na základe plnej moci. To umožňuje odberateľovi, aby sa pri výbere nového dodávateľa mohol koncentrovať iba na dôvod, prečo vymeniť dodávateľa. V absolútnej väčšine dôvodov zmeny dodávateľa je kritériom cena,“* spresňuje analytik.

Ako sa pripraviť na zmenu?

Vzhľadom na to, že Úrad pre reguláciu sieťových odvetví (ÚRSO) reguluje trh s energiami tak, že dodávateľa strácajú záujem o dodávku elektriny alebo zemného plynu pre domácnosti a malé podniky, ponuka pre regulovaný segment sa tým podľa Jozefa Ďurčeka zužuje – znižuje sa počet dodávateľov, spomedzi ktorých si môžu odberatelia vybrať.

„Vo všeobecnosti je odberateľ prístupný na zmenu dodávateľa elektriny alebo zemného plynu vtedy, ak zme-

nou dodávateľa niečo získa. S rastúcou digitalizáciou rastie aj počet odberateľov, ktorí majú tieto témy z internetu naštudované, hľadajú možnosti štátnych dotácií, chcú menej zatážovať životné prostredie a to so sebou prináša požiadavku, aby ich dodávateľ bol odborníkom (garantom) v týchto témach a vedel im poradiť, prípadne pomôcť,“ dodáva analytik.

Súčasne začínajú odberatelia hľadať riešenia, ktoré im pomáhajú zorientovať sa v týchto témach rýchlo a prehľadne – rastie záujem odberateľov o internetové porovnávače cien energií, rastie záujem odberateľov o služby agregátorov (komunitné spoločné výbery dodávateľa). Proces zmeny dodávateľa je pre všetkých odberateľov rovnaký, či už ide o domácnosti, alebo o firmy. Podpísaním plnej moci dodávateľovi je odberateľ zbavený starostí fyzicky realizovať zmenový proces. *„V súčasnej dobe má napríklad veľa ľudí mobil s internetovým pripojením, takže si stačí na mobile vytlačiť niektorý z porovnávačov cien energií ako hlavný indikátor výhodnosti možnej zmeny dodávateľa,“* odporúča analytik.

Zvážte všetky dôležité faktory

Z koľkých dodávateľov energií si teda môžete vybrať na tuzemskom trhu, pokiaľ ide o dodávky elektriny či plynu? Na Slovensku je približne 13 dodávateľov energií s celoslovenskou pôsobnosťou. To je podľa Jozefa Ďurčeka veľmi málo. *„Keď sa pozrieme do susedného Česka, žije tam dvakrát viac obyvateľov než na Slovensku a je tam zhruba päťkrát viac dodávateľov energií ako u nás. Slovenský trh s energiami je atypický tým, že regulátor (ÚRSO) namiesto toho, aby svojou regulačnou činnosťou upevňoval právnu istotu na trhu s energiami, robí presne naopak a z cien energií je zbytočne spolitizovaná téma,“* spresňuje analytik. Na Slovensku je málo dodávateľov energií, preto je aj slabá ponuka pre odberateľov.

Ktoré faktory by ste teda mali zvážiť? Ak hľadáte dodávateľa výhradne iba podľa ceny, skúste použiť internetové kalkulačky na porovnávanie cien energií. Pokiaľ od neho očakávate aj ďalšie služby, vyžiadajte si aj písomnú informáciu o tom, ktoré služby realizuje vlastnými

zamestnancami a ktoré externou firmou, odporúča Jozef Ďurček.

Nepodceňujte preštudovanie zmluvy

Pred podpisom zmluvy s novým dodávateľom je potrebné si dôkladne zvážiť je výhodnosť, prečítať si ju, rovnako aj obchodné podmienky i cenník dodávateľa. Ak prichádzate do kontaktu s obchodným zástupcom dodávateľa energií či plynu, v prvom rade si overte jeho totožnosť. Na požiadanie sa vám musí preukázať preukazom firmy, ktorú zastupuje. Zmena dodávateľa môže byť nesprávnym krokom, ak nie je jeho ponuka pre vás ako odberateľa výhodná. Podľa slov analytika je vhodné klásť dodávateľovi na začiatku rôzne typy otázok, napríklad: Ak mám záujem o zmluvu bez viazanosti, prípadne s viažanosťou maximálne 12 mesiacov, koľko ušetrím za rok? Keď skončí zmluvná viažanosť, tak potom bude zmluva opäť s viažanosťou, alebo sa stane automaticky zmluvou bez viažanosťou? Aké pokuty a poplatky sú uvedené v zmluve, v obchodných podmienkach a v cenníku dodávateľa?

zisk

Rady pre domácnosti a menšie firmy

Bežná domácnosť s nižšou spotrebou energie (väčšinou byt) – je vhodné používať porovnávač cien energií na internete ako hlavný nástroj na indikáciu výhodnosti či nevýhodnosti prípadnej zmeny dodávateľa.

Bežná domácnosť s vyššou spotrebou energie (väčšinou rodinný dom) – odporúča sa používať porovnávač cien energií na internete a zaujímať sa aj o to, či dodávateľ vie pomôcť, poradiť ako získať štátne dotácie na kolektory, fotovoltiku, výmenu kotla a podobne.

Malá a stredná firma – je vhodné používať porovnávač cien energií na internete a zaujímať sa o ďalšie možnosti pomoci od dodávateľa (poistenie, zelená energia, dotácie a podpory z EÚ atď.).

Zdroj: Vyhodnanergia.sk

Tipy, ako správne zmeniť dodávateľa energií:

1. Regulovaný segment (domácnosti a malé podniky) – zmenu dodávateľa

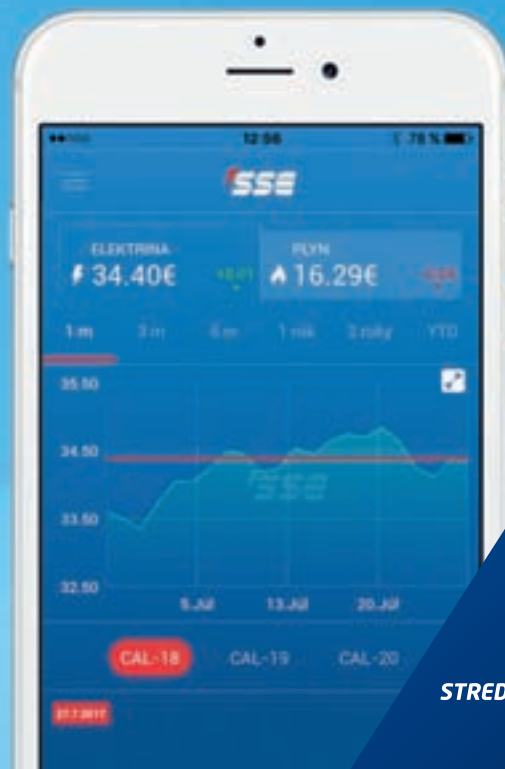
nerobiť v poslednom štvrtroku kalendárneho roka, pretože dodávatelia budú na konci kalendárneho roka aj tak meniť cenníky. Optimálna doba na zmenu dodávateľa je obdobie február – marec, vtedy už sú známe nové cenníky na nový kalendárny rok.

2. Na internete si vyhľadajte niektorý z porovnávačov cien energií zadáním slov „porovnať ceny“ alebo „porovnanie cien“.
3. Z poradia na porovnávači si vyberte tých dodávateľov, ktorí sú vám sympatickí (napríklad dosiahnutou výškou novej úspory).
4. Napíšte e-mail vybraným dodávateľom a pýtajte sa ich na cenu, na viažanosť, na povinnosť oznámiť nezáujem o obnovu viažanosťou a na ďalšie služby.
5. Vyberte si dodávateľa a požiadajte ho, aby vám do e-mailu poslal návrh zmluvy, obchodných podmienok a cenníky. Preštudujte si tie dokumenty.
6. Ak je všetko v poriadku, podpíšte s novým dodávateľom zmluvu. ■

Zdroj: Vyhodnanergia.sk

NOVÁ MOBILNÁ APLIKÁCIA SSE PRICEWATCH PRE VEĽKOODBERATEĽOV

Majte prehľad o trhu s energiami
vždy poruke!



SSE
STREDOSLOVENSKÁ
ENERGETIKA

V EVENTIVE vás naučíme prezentovať témy s radosťou

Prezentovať svoj nápad pred celou firmou alebo pred novým obchodným partnerom býva vždy výzvou. Ako to zvládnuť, keď sedíte nad prázdny PowerPointom a trápíte sa tým, ako to všetko dopadne.



Pokojne sa do toho pustite. V spoločnosti eventive vám poradia, ako to hravo zvládnuť bez zbytočného stresu. Viac prezrádza v rozhovore pre Zisk manažment Nikola Sedláčková, spoluzakladateľka firmy eventive, certifikovaná lektorka pre Lumina Spark meranie a trénerka mäkkých zručností.

Jedným z vašich otvorených tréningov v januári 2020 je Prezentujme s radosťou a s úsmevom. Kto má záujem o takéto vaše tréningy a prečo je dôležité vedieť správne prezentovať?

Zmyslom každej prezentácie je odovzdať určitú informáciu. Tak, aby sa poslucháči

zamysleli, začali na tému diskutovať, alebo spravili nejakú akciu, niečo zmenili. Je na prezentujúcom, ako túto úlohu zvládne. To je základný dôvod, prečo sa ľudia zaujímajú o tréning prezentačných zručností. A ide skutočne o rôznorodé skupiny – veď v dnešnej dobe už takmer každý potrebuje vedieť prezentovať.

V čom robia často ľudia chyby pri prezentácii a na čo by sa mali viac zamerať?

Ľudia veľmi často podceňujú vlastnú prípravu na prezentáciu. Pritom príprava je kľúčová. Ak sa dobre pripravím a zistím si, kto sú moji poslucháči, čo očakávajú, koľko mám času na prezentáciu a či bude priestor aj na diskusiu, potom viem lepšie určiť priority a hĺbku informácií.

Sú moji poslucháči odborníci? Potrebujú ísť v téme do detailov? Stačí im základný obraz? Často si neuvedomujeme, ako na nás pôsobí prostredie, v ktorom prezentujeme. Je dobré si vopred zistiť, v akom priestore budem prezentovať, ako budú poslucháči usadení (kinové sedenie, sedenie v kruhu, za stolmi...), či budem mať priestor pohybovať sa medzi poslucháčmi, alebo budem na pódiu.

Akým spôsobom si treba stanoviť ciele a štruktúru prezentácie ešte pred jej začatím a čo je z vášho pohľadu dôležité?

Pri príprave štruktúry prezentácie a stanovení cieľov je dôležité zistiť si čo najviac informácií o poslucháčoch (odborníci/bežná verejnosť, orientačná

Rady, ako úspešne prezentovať a vtiahnuť obecenstvo do deja:

- **Spoznajte svoje publikum.** Zistite si čo najviac informácií o poslucháčoch.
- **Dobre si premyslite štruktúru prezentácie.** Poslucháči si lepšie zapamätajú obsah, ak budú myšlienky na seba nadväzovať, napájať sa. Poslucháčom to dá lepší zmysel.
- **Používajte vizualizáciu.** Nebojte sa kresliť a kreslite. („A picture is worth a thousands words.“)
- **Vyhňte sa dlhému textu na slidoch.** Nezabudnite na váš „key message“. Použite jedno slovo alebo obrázok. Ostatné povieť.
- **Pravidlo 3 tell.** Povedzte, čo idete povedať, povedzte to, povedzte, čo ste povedali. Zopakovanie myšlienok dáva priestor na lepšie ukotvenie informácie.
- **Hovorte príbehy.** Musia však byť pravdivé. Ak klamete, poslucháči na to prídu a stratíte ich dôveru a kreditu.
- **Buďte autentickí a nadšení.** Máte rád tému, o ktorej idete hovoriť? Ako chcete nadchnúť ostatných, keď vy sám nie ste o tom presvedčený?
- **Prezentujte a trénujte.** Sebavedomie pri prezentovaní získate tým, že budete prezentovať. Využite každú situáciu, kedy si svoju reč môžete vyskúšať.

Zdroj: Spoločnosť eventive, s. r. o.

Jedno pravidlo hovorí „3 TELL“ (3-krát to povedz):

1. Povedz, čo ideš povedať.
2. Povedz to.
3. Povedz, čo si povedal.

Nikdy nebudete mať druhú šancu spraviť prvý dojem

Jeden z momentov, kedy môžete poslucháčov získať (alebo stratiť), je hneď na začiatku. Existuje jeden výrok: Nikdy nebudete mať druhú šancu spraviť prvý dojem.

Ako vstúpite do miestnosti? Čo budú vaše prvé slová? Ako oslovíte hostí? Ako

sa oblečiete? To všetko sú veci, ktoré ovplyvnia ďalšie minúty prezentácie.

Tipy, ako začať svoju reč:

Otázka namiesto úvodu: Položte otázku, ktorá súvisí s témou a môže poslucháčov zaujať. Príklad: „Viete, za aký dlhý čas si ľudia vytvoria prvý dojem?“

Šokujúci fakt: Uvedte šokujúci fakt. Príklad: Glosfóbia je strach z verejného vystupovania. 75 % ľudí (t. j. traja zo štyroch) trpí glosfóbiou. Niektorí uvádzajú, že majú väčší strach z vystupovania na verejnosti ako zo smrti.

Storytelling: Povedzte príbeh.

Pamätáte si na časy, keď nám rodičia čítali? Tá magická veta: „Kedysi dávno žil...“ prinúti každého, aby začal počúvať. Forma vety „Kedysi dávno...“ pre dospelých môže byť nasledovná: „Pred rokom, keď som bola na tejto istej konferencii a hovorila som o...“, „Dnes ráno, keď som si otvorila správy, tak som sa dočítala, že...“ Každý bude určite chcieť vedieť, čo sa vám stalo :-).

Aké vizuálne či iné pomôcky je vhodné počas prezentácie používať?

Podľa typu prezentácie môžete použiť krátku videoukážku, fotografie, prípadne doniesť prototyp výrobku. Ak prezentujete svoje produkty – domáce džemy –

nezabudnite ich doniesť ochutnať :-)

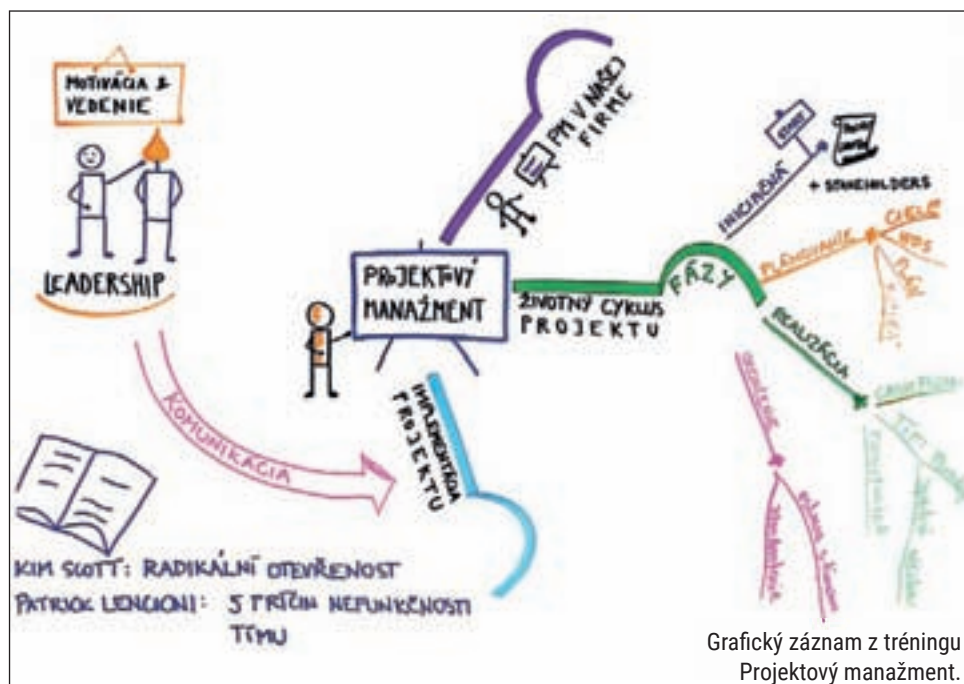
Ak môžeme veci ohmatať, ochutnať, vnímať aj inými zmyslami ako len sluchom a zrakom, o to väčší dosah na nás prezentácia má. Určite však nezabudnite na obrázky.

Nám sa teraz veľmi osvedčila prezentácia spojená s kreslením. Ide o tzv. graphic recording – grafický zápis. 65 % ľudí je „vizuálnym“ typom – lepšie si informáciu zapamätajú cez obraz ako cez slová. Takže určite sa nebojte vziať fixku a niečo nakresliť. Graf, postavu, šípky ukazujúce smer a podobne.

Kedy možno považovať prezentáciu za úspešnú a čo o tom svedčí?

Poslucháči vám dajú najlepšiu spätnú väzbu. Okamžitú. Ich neverbálna komunikácia svedčí o tom, či ste ich vtiahli do deja a zaujali. Ak aktívne počúvajú, zapájajú sa, zasmiejú sa, majú otázky, tak ste na dobrej ceste. Môže sa tiež stať, že po prezentácii za vami jednotlivci prídu a ešte chcú ďalej diskutovať. ■

(red)



Cesta na post generálneho riaditeľa? CEZ MANAŽÉRSKE POZÍCIE

Na poste generálneho riaditeľa sú enormne dôležité skúsenosti s vedením ľudí. V tomto prípade ide o pozíciu s veľkou stresovou záťažou. Z akých pozícií sa najčastejšie ľudia dostávajú na túto pozíciu?



Byť na pozícii generálneho riaditeľa znamená zaslúžiť si rešpekt a inšpirovať celú firmu.

Pokiaľ tuzemská firma hľadá na post generálneho manažéra niekoho z externého prostredia, práve predošlé skúsenosti s manažovaním sú pre uchádzača často povinnou výbavou. Je prirodzené, že keď sa pozrieme na to, na akých postoch pracovali Slováci pred tým, ako sa stali generálnymi manažermi, v drivej väčšine išlo o pozície v manažmente, prezrádza pre Zisk manažment Nikola Richterová, PR manažérka portálu Profesia.sk.

Ďalšie možnosti vypracovania sa daný post, ktoré z analýzy vyplynuli, boli obchodné a účtovnícke posty vo firme. „Ide, samozrejme, o to, že generálny manažér vedie firmu, pričom základom každej obchodnej spoločnosti je dosahovať zisk. Z tohto dôvodu je preto jasné, že generálny riaditeľ potrebuje dosahovať hlavné poslanie podnikania,“ podotýka Nikola Richterová.

Najväčšia časť ponúk je v Bratislavskom kraji

V roku 2019 od 1. januára do 17. novembra evidovali na portáli Profesia 112 pracovných ponúk na pozíciu generálneho riaditeľa. Vlni išlo o 117 ponúk, v roku 2017 o 106 ponúk, pričom najčastejšie sa objavovali práve v Bratislavskom kraji. V roku 2019 ide o 36 percent celej ponuky.

„Čo sa týka tejto pozície, vidíme, že vo väčšine prípadov je tu podmienkou vysokoškolské vzdelanie. Vyžaduje ho až 80 percent ponúk. Uchádzači by tiež mali myslieť na to, že ak sa chcú stať generálnymi manažermi, bez znalosti anglického jazyka im to pôjde ťažko,“ potvrdzuje pre Zisk manažment Nikola Richterová.

Až 66 percent ponúk v roku 2019 vyžaduje znalosť tohto jazyka. Nemecký jazyk uvádza 16 percent ponúk na túto pozíciu.

Zárobok takmer 5-tisíc eur

Z údajov z portálu Platy.sk však možno konštatovať, že priemerný základný plat generálneho riaditeľa dnes predstavuje v priemere 4 895 eur v hrubom. V tomto prípade badať aj nemalé regionálne rozdiely. „Kým priemerný základný plat v Bratislavskom kraji predstavuje na tejto pozícii 5 492 eur v hrubom, napríklad v Banskobystrickom kraji je to 3 476 eur v hrubom,“ konštatuje PR manažérka.

Zároveň platí, že zamestnanci na tomto mieste majú aj najvyšší počet benefitov. Až 75 percent ľudí na tejto pozícii má na Slovensku k dispozícii mobilný telefón na súkromné účely, notebook má 66 percent a auto 64 percent. Aj vzhľadom na spomaľovanie ekonomiky je pravdepodobné, že na manažerov budú vyvíjané väčšie tlaky. V súčasnosti možno totiž podľa Nikoly Richterovej pozorovať, že mnoho firiem ide do takzvaného úsporného režimu.

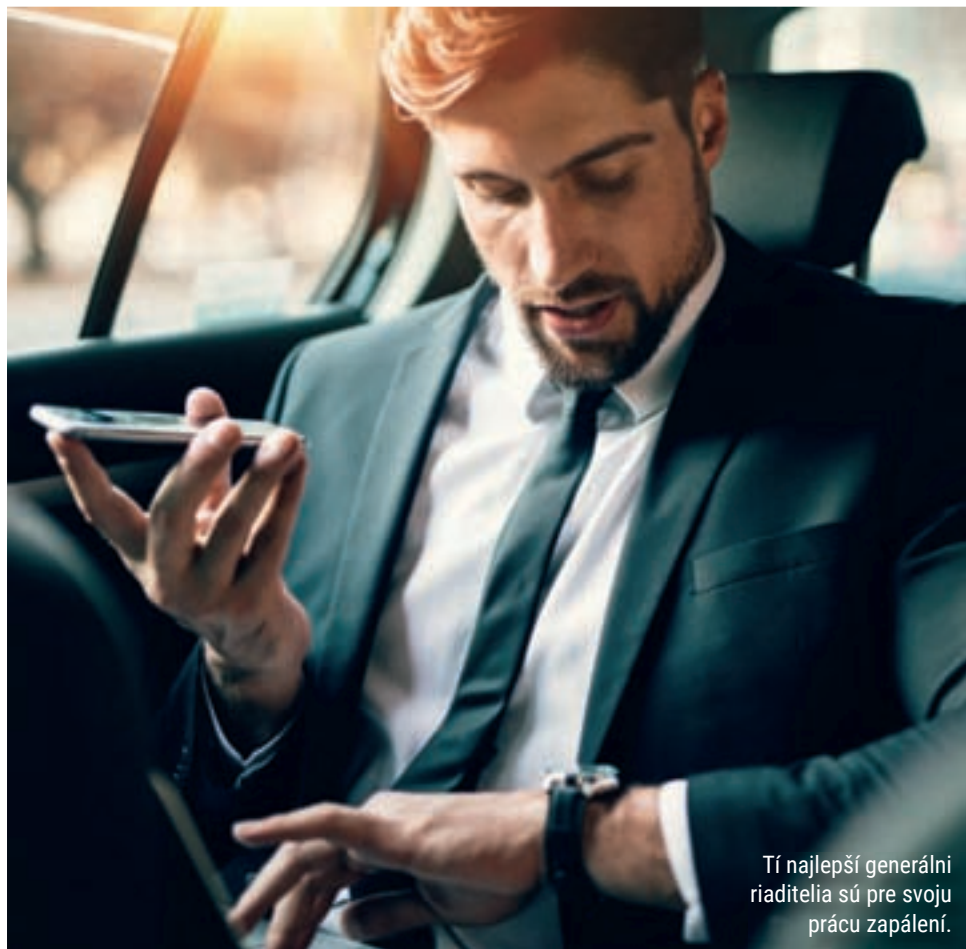
Zamestnanci na poste generálneho riaditeľa majú podľa portálu Profesia.sk aj najvyšší počet benefitov (v %)

Mobilný telefón aj na súkromné účely	75,30
Notebook aj na súkromné účely	65,66
Auto aj na súkromné účely	63,86
Flexibilný pracovný čas	54,22
Nápoje zadarmo	49,40
Poskytnutie parkovacieho miesta	45,18
Práca z domu	39,76
Firemné akcie	39,16
Preplatenie dopravy do práce	25,30
Zamestnanecké zľavy	24,10

Zdroj: Profesia.sk

Priemerné funkčné obdobie päť rokov

Viac ako osem z desiatich generálnych riaditeľov vo svete verí, že na dnešnom trhu je potrebná tzv. „kultúra zlyhania“. Teda taká, v ktorej sa ľudia rýchlo učia z neúspechov. Avšak iba niečo viac ako polovica opýtaných uviedla, že takáto kultúra aktuálne panuje v ich vlastnej organizácii. Ohľadne predikcie rastu ekonomiky aj vlastnej firmy sú opatrní,



Tí najlepší generálni riaditelia sú pre svoju prácu zapálení.



Čím vyššie stúpate, tým väčší vplyv môže mať každé vaše rozhodnutie.

najviac sa obávajú klimatických zmien. Tieto zistenia vyplynuli z nedávneho prieskumu KPMG CEO Outlook 2019.

Tri štvrtiny topmanažérov vnímajú, že dnes je funkčné obdobie generálneho riaditeľa kratšie ako v dobe, keď oni sami začínali kariéru. Dve tretiny sa vyjadrili, že priemerné funkčné obdobie piatich rokov na nich vytvára tlak konať s vyšším nasadením a agilitou. Takmer tri štvrtiny opýtaných manažérov uviedli, že na začiatku svojej kariéry urobili nejaký významný „krok vedľa“. Napríklad sa pustili do rizikového podnikania, ktoré sa nakoniec ukázalo ako neúspešné. Za dôležité však považujú, že sa dokázali poučiť z týchto skúseností.

Luboš Vančo, predseda Rady partnerov KPMG na Slovensku, konštatuje: „Moderný generálny riaditeľ musí akceptovať skutočnosť, že má viac práce a menej času ako jeho predchodcovia kedysi. Jednou z primárnych úloh CEO je vytvoriť prostredie, kde môžu byť nové myšlienky testované bez predsudkov

a v ktorom je ochota zmeniť sa považovaná za silnú stránku a nie za slabosť.“

Generálni riaditelia vo svete sú podľa ich prieskumu realistickí ohľadne rastu vlastných firiem i globálnej ekonomiky. Len 53 % z nich predpokladá v trojročnom horizonte rast vlastnej firmy, a to len do 2 % (v roku 2018 to bolo 55 % opýtaných). Pozitívny trojročný výhľad rastu globálnej ekonomiky predpokladá 62 % respondentov. V najbližších troch rokoch viac ako tretina (36 %) riaditeľov plánuje nárast počtu zamestnancov o viac ako šesť percent.

Kybernetická bezpečnosť medzi prioritami

Top predstavitelia firiem označili za najväčšie riziko pre rast ich organizácií klimatické zmeny. Stalo sa tak vôbec po prvýkrát za päť rokov histórie tohto prieskumu KPMG. Kybernetická bezpečnosť je tiež na popredných miestach agendy generálnych riaditeľov. A to napriek tomu, že poklesla z minuloročného druhého miesta v rebríčku najväčších

vnímaných rizík na tohtoročné štvrté. V roku 2019 sedem z desiatich respondentov spomínaného prieskumu tvrdí, že silná stratégia kybernetickej bezpečnosti je rozhodujúca pre udržanie konštantnej dôvery kľúčových zainteresovaných strán. Je to nárast o 14 percentuálnych bodov oproti roku 2018. Zo zistení prieskumu KPMG tiež vyplynulo, že pre mnohých generálnych riaditeľov predstavujú fúzie a akvizície najlepšiu príležitosť na zlepšenie digitálnych schopností firmy. Proaktívna stratégia v oblasti fúzií a akvizícií je v horizonte troch rokov dôležitou témou až pre 84 % topmanažérov.

Prekvapujúcim zistením je fakt, že umelú inteligenciu vo svojich firmách, napriek vysokému záujmu o túto tému, aktuálne zaviedlo len 16 % respondentov. Ďalších 31 % je stále v pilotnej fáze. Napriek tomu 65 % generálnych riaditeľov verí, že zavedenie umelej inteligencie a automatizácie viac pracovných miest vytvorí, než ich eliminuje. ■
(red)

Žien v IT sektore je málo, treba ich podporiť

IT sektor je jedným z najdynamickejších odvetví. Treba však zvýšiť počet šikovných žien pracujúcich v IT. Aké sú zaujímavé prieskumy v tejto oblasti?



Ženy
v manažmente
IT firiem bývajú
vzácnosťou.



Na Slovensku vyrastá
mladá generácia IT žien.

Vlani bolo v rámci 28 krajín Európskej únie zamestnaných až takmer 9 miliónov ľudí v IT oblasti. Táto profesia je prevažne mužskou doménou naprieč všetkými krajinami únie. Ženy predstavujú len 17 % z celkového počtu IT špecialistov, čo je 1,5 milióna ľudí. Najväčší podiel žien v IT oblasti má Bulharsko, ženské pohlavie tvorí tretinu z celkového počtu zamestnancov, nasleduje Lotyšsko (25 %) a Rumunsko (24 %).

Bulharsko má najviac IT špecialistiek v únii, Slovensko je na chvoste

Podľa Európskeho štatistického úradu Eurostat je najmenší podiel žien v IT oblasti v Maďarsku (9 %), susednej Českej republike (10 %) a Grécku (11 %). „Na Slovensku bolo vlani zamestnaných v IT sektore 81 700 ľudí, z toho takmer 88 percent tvorili muži. Ide o takmer 72-tisíc ľudí. Počet ľudí v IT sektore sa síce zvyšuje, ale požiadavky trhu sú čoraz väčšie, nakoľko sa mnohé oblasti nášho života viac digitalizujú, preto aj Slovensko pociťuje nedostatok IT špe-

cialistov,“ povedala Lenka Buchláková, analytička Slovenskej sporiteľne. Ešte v roku 2015 sme na Slovensku mali niečo vyše 68-tisíc zamestnancov, pričom podiel žien bol nižší ako vlani. Žien bolo pred štyrmi rokmi len 7 800, vlani číslo stúplo na 10 000.

„Dobrou správou však je, že podľa štatistík vyrastá na Slovensku mladá generácia IT žien. Veľká väčšina z nich je totiž vo veku 20 až 39 rokov. IT sektor, a vôbec oblasť informačných a komunikačných technológií, je jednou z najlepšie platených oblastí na pracovnom trhu. Napríklad databázový špecialista dokáže zarobiť mesačne v priemere 1 800 eur. Priemerne si napríklad IT architekt dokáže zarobiť aj takmer 3 000 eur v hrubom. Rozdiel v platoch mužov a žien sa pritom výrazne nelíši. V prípade žien ide o 13 % nižší mesačný príjem ako u mužov,“ doplnila Buchláková.

Štatistický úrad uvádza, že v prvom kvartáli roku 2019 bol priemerný plat v oblasti informácie a komunikácia na úrovni 1 886 eur, čo je jeden z najvyšších priemerných plátov na Slovensku. Priemerný mesačný plat v hrubom bol za

všetky odvetvia v prvom kvartáli tohto roka na úrovni 1 023 eur v hrubom.

Fínsko malo vlani najvyšší relatívny podiel zamestnaných ľudí v IT sektore na celkovej pracovnej sile. V roku 2018 tam pracovalo v IT viac ako 181-tisíc osôb, čo predstavovalo 6,8 % z celkovej zamestnanosti. Nasledovalo Švédsko, kde bolo 345-tisíc odborníkov na informačné a telekomunikačné technológie (IKT), čo predstavovalo 6,6 % z celkovej zamestnanosti. Relatívne vysoké podiely zaznamenali aj Estónsko, Veľká Británia, Luxembursko a Holandsko, v roku 2018 tam 1 z 20 ľudí pracoval ako špecialista na IT. Na opačnom konci rebríčky v prípade zamestnaných IT špecialistov stoja krajiny ako Bulharsko, Cyprus a Lotyšsko, kde títo zamestnanci predstavovali 2,3 % z celkovej pracovnej sily, v Portugalsku 2,2 %, 2,1 % v Rumunsku a 1,6 % v Grécku.

V súčasnosti študuje informačné a komunikačné technológie približne 1,3 milióna mladých ľudí v Európskej únii. Dievčat je podstatne menej, a to len 17 % z celkového počtu študentov. U nás je to 11 % z celkového počtu študentov.

O čosi menej je to v Holandsku (10 %) či Belgicku (8 %). Naopak, najvyšší podiel je v Bulharsku (33 %) či Rumunsku (31 %).

Ženy sa v digitálnej dobe nestretia

V Bruseli koncom septembra tohto roka odštartovala svoju činnosť pracovná skupina Európskej komisie (EK) s názvom Ženy v digitálnej dobe. Jej hlavným cieľom je zvýšiť počet žien, ktoré budú pracovať v oblasti informačno-komunikačných technológií (IKT). Dosiahnuť to chce šiestimi opatreniami. Tie platia aj pre Slovensko, pričom EK bude po určitej dobe vyhodnocovať v jednotlivých členských krajinách ich plnenie. Na Slovensku je za zvýšenie počtu žien v IT sfére zodpovedný Úrad podpredsedu vlády SR pre investície a informatizáciu (ÚPVII) ako vecný gestor.

„IT sektor a práca v ňom je našou budúcnosťou. Sme totiž svedkami rapidných technologických zmien a digitálnej transformácie, keď pre automatizáciu a robotizáciu v priemysle postupne zaniknú niektoré tradičné povolania. Je preto kľúčové a mimoriadne dôležité, aby mali naši obyvatelia potrebné digitálne zručnosti a vedeli sa v IT sfére pohybovať,“ vysvetlil podpredseda vlády SR Richard Raši s tým, že ak nechceme, aby bolo Slovensko montážnou dielňou Európy, musíme zo Slovákov vychovávať zručných ľudí v informačno-komunikačných technológiách.

Pracovná skupina pri Európskej komisii (EK) vznikla na základe deklarácie Ženy v digitálnej dobe, ktorú v apríli tohto roku podpísalo aj Slovensko. Na základe nej musíme pripraviť súbor opatrení, cez ktoré zvýšime podiel žien pracujúcich v IT oblasti. Je to záväzok voči všetkým členským štátom, aby pripravili a prijali stratégiu, ktorá počet žien zvýši. Za Slovensko ju bude pripravovať práve ÚPVII.

Až 52 percent populácie Európskej únie tvoria ženy. No v skupine všetkých IKT špecialistov je ich len 17 percent a zarábajú o 19 percent menej ako muži, a to za rovnakú prácu. Na Slovensku pracuje v tejto oblasti len 13,7 percenta žien. Ako vyplýva zo štúdie EK z roku 2018 Women in digital age, ak by v digitálnej sfére pracovalo viac žien, pre európsku ekonomiku by to znamenalo



Naša krajina potrebuje väčší počet IT špecialistov.

prínos HDP vo výške 16 miliárd eur. Zvýšenie počtu žien v tejto sfére pritom vyzdvihla vo svojom prejave pred Európskym parlamentom aj nová prezidentka EK Ursula von der Leyen, ktorá ho takisto považuje za mimoriadne dôležité.

Slovensko tak musí jednak aplikovať šesť opatrení, ktoré sú v podpísanej deklarácii, no tiež musí pripraviť vlastnú národnú stratégiu, ktorá bude tieto opatrenia odzrkadľovať. Šesť opatrení, ktorých autorom je EK, bude komisia následne vyhodnocovať, a to na základe indexu DESI a u nás tiež štúdie Inštitútu pre verejné otázky s názvom Ženy vo svede informačných technológií, keďže ide o slovenské prostredie. Medzi opatrenia patrí napríklad zameranie sa na vzdelávanie a kvalifikáciu, ako aj na vytvorenie atraktívneho pracovného prostredia pre ženy, rovnaké možnosti či nediskrimináciu na pracovnom trhu. Ďalším je šírenie pozitívneho imidžu žien pracujúcich na IT pozíciách cez médiá. Opatrením je

aj vytvorenie celoeurópskeho dňa pre dievčatá a ženy v IKT či podporovanie nediskriminačnej pracovnej kultúry a pracovných podmienok.

Slovensku chýba 13 000 IT špecialistov

Predpokladom transformácie Slovenska na modernú digitálnu a informačnú spoločnosť je dostatok IT špecialistov. Už v súčasnosti však chýba v krajine 13 000 informatikov a je predpoklad, že stav sa bude naďalej zhoršovať. Na Slovensku môže byť podľa Úradu podpredsedu vlády SR pre investície a informatizáciu do roku 2030 čiastočne alebo úplne automatizovaných až 40 % pracovných miest vo výrobe, postihnuté však budú aj iné odvetvia. V praxi to bude znamenať, že procesy, ktoré budú automatizované, si budú vyžadovať vyššiu odbornosť obsluhy. Požiadavka firiem na informatikov bude aj naďalej rásť. ■

(red)

RODOVÁ ROVNOSŤ V IT?

Jedna žena na desiatich mužov

Sektor informačných technológií na Slovensku naráža podobne ako v iných európskych krajinách na čoraz vypuklejší problém – nedostatok ľudí. Na kontinente chýba pol milióna IT špecialistov. Napriek tomu však, zdá sa, stále zostávajú dvere sektora pre „nežnejšiu“ polovicu populácie zatvorené, alebo aspoň privreté. Podľa Európskej komisie dnes na technologických pozíciách v Európskej únii pracuje len 16,7 percenta žien. Na Slovensku je to alarmujúcich 9,7 percenta – teda na deviatich mužov je len jedna žena!

Čím to je? Ako sa Slováci stavajú k ženám v IT, zisťoval exkluzívny prieskum agentúry AKO, ktorého zadávateľom bola spoločnosť DITEC. Kvantitatívnej časti prieskumu sa zúčastnilo osemsto respondentov, ktorí reprezentovali de-

mografické zloženie Slovenska z hľadiska pohlavia, veku, vzdelania a kraja. V druhej časti prieskumu prebehli aj hĺbkové rozhovory so skupinou dievčat a mladých žien pôsobiach v IT.

Ženy treba podporovať

Nepomer medzi mužmi a ženami vidno na prvý pohľad. „Mám len dve spolužiačky zo 40 ľudí v ročníku,“ povedala počas rozhovoru študentka informatiky. Rovnakú skúsenosť potvrdila aj mladá pracovníčka v IT firme: „U nás je 52 % žien, ale keď sa to rozdelí na manažérov a sekretárky, tak je veľa sekretárook a málo manažérok.“

Napriek tomu s tvrdením, že ženy nemajú v IT čo robiť, sa stotožňuje len každý šiesty (16,8 %) obyvateľ Slovenska. Piaty zo šiestich (81,6 %) Slovákov si myslia, že ženy v IT sú dobrý nápad.

Nesúhlas so ženami v IT sa zvyšuje rastúcim vekom (22 % ľudí nad 66 rokov) a nižším dosiahnutým vzdelaním (27,5 % ľudí bez maturity). Zároveň štyria z piatich opýtaných (79,4 %) súhlasia, že je potrebné zvyšovať zastúpenie žien v IT. Súhlasí 69,1 % obyvateľov Bratislavského kraja, ale až 86,5 % ľudí z Banskobystrického kraja. Nesúhlasí len každý piaty (18,6 %) opýtaný.

„Úprimne, výsledky ma v pozitívnom zmysle prekvapili. Z reálneho života sme skôr zvyknutí na predsudky, preto je takáto výrazná podpora pre ženy v IT dobrou správou,“ hovorí obchodná riaditeľka spoločnosti DITEC Anna Záhorčáková.

Mali by si viac veriť

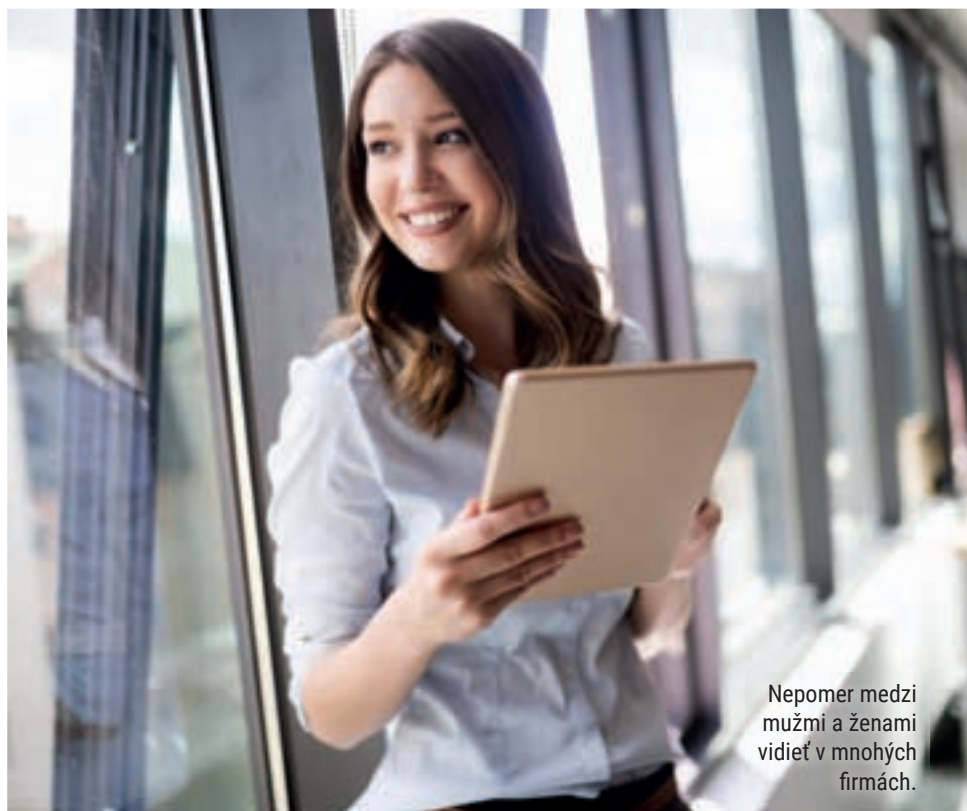
Ak teda v spoločnosti existuje podpora pre viac žien v IT, prečo ich je v sektore stále tak málo? Prieskum poukázal aj na jednu z príčin.

S výrokom, že muži sú pre „intelektové a osobné“ charakteristiky vhodnejší na prácu v IT, súhlasí len zhruba každý štvrtý opýtaný muž (26,2 %). Smutné však je, že s týmto tvrdením sa stotožnila skoro každá tretia žena (32,4 %)!

Znamená to, že ženy si oproti mužom menej veria. Potvrdzuje to aj Anna Záhorčáková zo spoločnosti DITEC. „Viackrát som sa stretla s prípadom, keď sa odborne zdatná kandidátka na pracovnom pohovore nevedela príliš predat'. Naproti tomu mužskí kandidáti, ktorí zďaleka nemali takú odbornú úroveň, sa správali ako majstri sveta – a neziectka sebavedomým vystupovaním presvedčili,“ vysvetľuje.

Bunky na informatiku

Niektoré zahraničné spoločnosti pôsobiace na našom trhu už prišli s rôznymi kvótami, ktoré majú zvýšiť podiel žien v IT. Kritici upozorňujú, že aj pozitívna diskriminácia kriví prirodzené podmienky, a tak sa k príležitostiam nemusia dostať vždy tí najschopnejší. Ako však ukázali aj výsledky prieskumu, podpora by mala prebiehať na úrovni celej spoločnosti. Aby ženy v IT neboli odsúvané na vedľajšiu koľaj a aby nemuseli bojovať so zbytočnými predsudkami. ■ (red)



Nepomer medzi mužmi a ženami vidieť v mnohých firmách.

Ako súvisí autorita šéfa s plnením úloh podriadených

Nesplnená úloha je jednou z najčastejšie sa vyskytujúcich stresových situácií takmer každého šéfa. Dôležité je mať na pracovisku úspešných podriadených a vedieť si ich jednoducho správne vybrať.

Najžiadanejšou vlastnosťou šéfa je schopnosť strategického uvažovania.

Nehovoríme tu len o bežnej agende zamestnanca, ale skôr o úlohách, ktoré zväčša nepatria do kategórie prevádzkových opakovaných úloh, ale skôr úloh, ktoré majú niečo zaistiť, zlepšiť stav, prípadne zvrátiť nežiaduci stav, preto ich voláme strategické.

Každý šéf má mnoho úloh a zverených procesov a povedzme si úprimne, málokto je nadriadený vie jednoducho a efektívne delegovať úlohy na svojich podriadených. Predsa „kým mu vysvetlím, čo má urobiť, to si to už radšej spravím sám...“ je častá reakcia na výzvu ohľadom delegovania úloh a procesov. To je však veľmi málo prezieravý postoj šéfa, lebo ak sa nenaučí delegovať úlohy, stane sa nakoniec brzdou svojho tímu, nakoľko nebude vedieť zdieľať rastúce množstvo úloh, úmerné rastu tímu.

A keď sa už konečne šéf, mnohokrát pritlačený množstvom úloh, odhodlá a zverí nejakú svoju úlohu alebo jej časť podriadenému, môže sa stať, že úlohu nedostane urobenú včas alebo nie v kvalite, ktorú potrebuje. V takej situácii nie je potom prekvapujúce, že sa šéf nahnevá na podriadeného a má pocit, že podriadený sa na úlohu, respektíve šéfa „vykašľal“. Ale vo väčšine prípadov to tak nie je, lebo podriadení chcú vo väčšej miere prispievať a pomáhať šéfovi tak, aby sa celému tímu na čele so šéfom darilo. Čiže najčastejšou príčinou neskoro alebo neúplne odovzdanej úlohy je šéf. Šéf je totiž zodpovedný za to, či má alebo nemá úspešných zamestnancov.

Každý šéf si musí uvedomiť, že jeho najdôležitejšou úlohou je mať úspešných podriadených – táto úloha sa začína už dobrým výberom zamestnanca. Áno, budete namietat, že nie je dobrá doba na možnosť vyberať si medzi uchádzačmi, lebo ľudia teraz na trhu práce nie sú. Môžeme vás uistiť, že sú, len sú momentálne zamestnaní. Až 40 % zamestnancov v súčasnosti premýšľa o zmene práce, preto je naozaj potrebné neustále sa propagovať ako výborný zamestnávateľ a neustále hľadať nových zamestnancov.

Výber nového zamestnanca

Na to, aby ten správny zamestnanec nastúpil na voľné miesto, je potrebné

presne vedieť, koho v tíme potrebujeme. To sa týka hlavne osobnosti a až potom odbornosti adepta na voľné miesto. Technici nateraz budú protestovať, že odbornosť je dôležitejšia, lebo je množstvo vedomostí, výučba ktorých trvá veľmi dlho. Technici často prichádzajú o ideálnych adeptov do ich tímov len pre príliš vysoké nároky ich na odbornosť, ktoré však vôbec nezaručujú budúci úspech nového zamestnanca na danom mieste.

V našej praxi sa bežne stretávame s požiadavkou dvoch jazykov a vysokej školy na mieste, kde budúci zamestnanec vystačí s maturitou a základmi jedného jazyka. Dokonca často by na danej pozícii bol omnoho úspešnejší stredoškólak, nakoľko má o päť rokov viac skúseností a býva omnoho častejšie zameraný na praktické zručnosti ako jeho akademicky vzdelaní kolegovia, ktorí majú problém teoreticky zamerané vzdelanie pretaviť do praktického využitia. Napíšte si teda, ešte pred začatím výberového konania na

nového kolegu, aký má nový kolega byť. Ideálne je, aby ste si vo svojej histórii našli niekoho, kto spĺňa vaše požiadavky, a tak získali v úplnosti obraz vášho nového kolegu.

Na prijímacom pohovore je potom potrebné overiť motiváciu a zodpovednosť uchádzača, ako aj jeho predošlé

nielen pracovné výsledky, ktoré sú základom toho, že v budúcnosti bude vedieť plniť nielen svoje každodenné povinnosti spojené so svojím pracovným miestom, ale aj nárazové úlohy a výzvy, ktoré ho často postretnú pri riešení neštandardných situácií.

Vždy odporúčame overiť si referencie predošlých zamestnávateľov, nakoľko sa už neraz stalo, že referencia, na ktorú sa uchádzač odvolával, bola vymyslená, resp. značne upravená tak, aby sa danému uchádzačovi hodila, prípadne na mobilnom čísle údajného predošlého zamestnávateľa sedel kamarát, ktorý ochotne prisvedčil všetko, čo uchádzač napísal do životopisu. Preto je potrebné

Na to, aby ten správny zamestnanec nastúpil na voľné miesto, treba vedieť, koho v tíme potrebujete.



Šikovní ľudia hľadajú v práci stále viac zmysel a uplatnenie vlastných schopností.

si na overenie referencií na zamestnanca vypýtať nielen meno a mobilné číslo, ale aj mailovú adresu, z ktorej je jasné, o akú firmu ide, čiže nie @gmail.com.

Zaučenie zamestnanca

Mnohí šéfovia sa divia, prečo ich zamestnanci nerobia to, čo oni od nich potrebujú. Namiesto je však otázka, či zamestnancovi niekto exaktne vysvetlil, akú má v tíme pozíciu, prečo je pre úspešnosť tímu jeho pozícia dôležitá, ale aj to, ako má danú pozíciu vykonávať, aké postupy má pri tom používať, akými smernicami sa riadiť a najmä aký produkt, čiže výsledok jeho práce, sa od neho očakáva.

Lebo ľudia vám dajú to, za čo ich platíte – ak ich platíte za prácu a hodiny strávené v práci, budú vám dávať prácu a budú sedieť v práci. Ak im presne vysvetlíte, pomocou manuálov a smerníc, aký produkt sa od nich očakáva, a budete ich platiť za produkty, dostanete zvýšenú produkciu. A preto je dobré plnenie úloh sledovať, vyhodnocovať a odmeňovať, napríklad ako jednu zložku pohyblivej časti mzdy, čo samo osebe prináša zvýšenie efektivity včas a úplne odovzdaných úloh cca o 40 %.

Zadávanie úloh

Zadať úlohu písomne je omnoho preferovanejšie, ako zadať ju ústne. Mnoho zamestnancov úplne úlohu pochopí až po jej prečítaní, v prípade, ak je zaslaná písomne. Nehovoriac o tom, že aj zadávateľ si musí dobre rozmyslieť, ako úlohu zadefinuje tak, aby bola druhou stranou ľahko pochopená. Toto je jedným z účelov zápisov z porád, kde až pri čítaní zápisu mnohí pochopia, o čom bola debata na porade a čo sa od nich chce.

Aj po telefonickom alebo osobnom zadaní úlohy je dobré úlohy písomne zosumarizovať a zopakovať, čo sa od riešiteľa očakáva a v akom termíne. Lebo úloha, ktorá nemá zadaného riešiteľa a termín odovzdania, nie je úlohou, ale zbožným želaním, lebo sa nedá kontrolovať.

Delegovanie úloh

Správne zadávanie úloh je ďalšou dôležitou súčasťou budovania autority šéfa. Možno sa pýtate, čo sa dá poukázať na zadávaní úloh. Môžeme vás ubezpečiť, že všetko. Lebo ako sme si povedali, máloktorý zamestnanec nesplní úlohu z nebanlivosti alebo ľahostajnosti. S touto problematikou súvisí aj realnosť

zadaných termínov na odovzdanie úloh.

Nie každý sa zamyslí nad možnosťou koordinácie s ostatnými zadávateľmi úloh danému podriadenému a možnosťou posunutia termínov odovzdania iných zadaných úloh tak, aby všetky zadané úlohy boli odovzdané v takých termínoch, ktoré sú akceptovateľné, a zároveň nebol zamestnanec vystavený zbytočnému stresu z nesplnenia zadaných úloh.

4 základné chyby, ktoré sa vyskytujú pri delegovaní úloh:

1. Nie je presne definovaný výsledok (produkt) úlohy

Napríklad úloha spracovať inventúru skladu môže pre niekoho znamenať spočítať kusy tovarov a výrobkov, pre niekoho to môže znamenať porovnať skutočnosť a evidenciu stavu zásob a pre niekoho ďalšieho to môže znamenať vyčíslenie inventarizačného rozdielu. Nakoľko máme všetci rozdielne skúsenosti, vedomosti a zručnosti, vždy presne definujte, čo je výsledkom danej úlohy a komu má byť výsledok odovzdaný. Vyhnite sa tak rozrušeniam ohľadom toho, že vaša predstava sa nezhoduje



Dobrý šéf je jedným zo základov dobrej firmy, v ktorej pracujú spokojní zamestnanci.



Je veľa šéfov,
ktorí zadávajú úlohy
chaoticky a všeobecne.

s tým, čo vám zamestnanec odovzdal, lebo on vám do hlavy nevidí.

2. Nepochopenie úlohy

Stalo sa vám, že ste zadali úlohu podriadenému zamestnancovi, spýtali sa ho, či úlohu porozumel, a on vehementne pokýval hlavou, že áno a nakoniec ste úlohu nedostali odovzdanú? Málokto si uvedomuje, že je to len a len preto, že ju zamestnanec nevie splniť, resp. si nevie predstaviť, ako úlohu splniť. Technicky zameraní ľudia majú výhodu, lebo si vedia nakresliť cestu, ako sa dostať z bodu A do bodu B, a teda rozdeliť si úlohu na jednotlivé čiastkové úlohy a potrebné úkony.

Preto je vždy potrebné pýtať sa zamestnanca, čo ide robiť ako prvý a čo ako druhý krok. Ak bude vedieť odpovedať, je šanca, že vie úlohu vyriešiť a dodať vám jej požadovaný výsledok.

3. Nepochopenie účelu úlohy

Často sa v praxi stretávame s tým, že šéfovia nevysvetlia účel úlohy – prečo je úloha dôležitá a na čo bude následne slúžiť. Ak však zamestnanec nerozumie účelu úlohy, tak je šanca, že svoje každodenné úlohy vyhodnotí ako dôležitejšie, lebo rozumie ich účelu, a tak ich bude vykonávať ako prvoradé a nezvýši mu čas

na vami zadanú úlohu, ktorej významu a zmyslu neporozumel.

4. Nepreverenie reálnosti splnenia úlohy

Tento problém sa týka tzv. yesmanov, čiže ľudí, ktorí nevedia povedať nie. Sú typy ľudí, ktorí zväčša nemajú príliš vysoké sebavedomie a nechajú na seba nakladať úlohy z rôznych strán, ktoré nie je v ich možnostiach a silách zvládnuť. Preto je dôležité mať v organizácii presne stanovené, kto a komu môže zadávať úlohy, aby sa eliminovali prípady, že jednému zamestnancovi zadávajú úlohy viacerí nadriadení, ktorí netušia o iných existujúcich úlohách zamestnanca. Vždy odporúčame pred zadaním úlohy overiť si u zamestnanca, dokedy má čo zvládnuť, a zamyslieť sa nad tým, či je v jeho možnostiach k už zadaným úlohám pridať ďalšiu.

Kontrola úloh

Vzhľadom na to, že každá zadaná, ale neodovzdaná úloha znižuje ťažko vybudovanú autoritu nadriadeného, je potrebné nájsť si systém kontroly a sledovania stavu zadaných úloh a systematicky ho dodržiavať. Osvedčilo sa mať všetky zadané strategické úlohy na jednom mieste a mať zároveň definované, kto a komu môže tieto strategické úlohy zadať. Ale

mať systém bez funkčnej kontroly je zbytočné – lebo zhruba len 40 % zamestnancov odovzdá úlohu aj v prípade, že nie je funkčný systém ich kontrol.

Odporúčame mať tzv. task managera, ktorý na dennej báze kontroluje a zapisuje stav zadaných úloh a dostatočne dopredu informuje riešiteľov o blížiacom sa termíne. Často túto funkciu zastáva asistentka šéfa, ktorá raz týždenne, zväčša pred poradou, zasiela sumarizáciu šéfovi, ktorý potom v rámci porady zisťuje stav a rozpracovanosť pri dlhodobých úlohách, prípadne skutočnú príčinu nedodanej alebo neúplne dodanej úlohy. Task manager by nemal byť ten zlý kolega, ktorý naháňa pre šéfa úlohy, ale ten dobrý kolega, ktorý upozorňuje svojich kolegov, že sa blíži termín ich plnenia, aby na ne v množstve iných úloh nezabudli a prípadne mali v dostatočnom predstihu možnosť požiadať šéfa o pomoc, prípadne posunutie termínu.

Zhrnutie

Na záver teda odporúčame zadávať úlohy písomne, s kópiou na task managera, ktorý úlohu vloží do evidencie zadaných úloh a ktorý bude pre vás sledovať stav úloh a dodržanie ich termínov. Zároveň je potrebné zamyslieť sa nad tým, či je zadaná úloha jasná, riešiteľ ju vie naozaj vyriešiť, je presne definovaný výsledok a termín, ktorému má byť odovzdaný v presne stanovenom termíne. A ak sa vám stane, že ste úlohu nedostali včas alebo úplne odovzdanú, zamyslite sa, kde ste ako šéf spravili chybu. A ak ste naozaj nespravili chybu, je na zamyslenie, či máte správneho človeka na palube svojho lietadla, ktoré letí k vášmu cieľu. ■



Autorka: Soňa Sopóci, biznis mentorka, konzultantka a poradkyňa spoločnosti AFFIDA, www.affida.sk



OZETA oslavuje 80 ROKOV

V prvej polovici 20. storočia Európa prekonávala jedno z najťažších období ľudskej histórie. Toto obdobie malo silný vplyv na všetky priemyselné odvetvia, vrátane textilného priemyslu. Bola to doba plná zvrátov. Doba, kedy ľudia túžili súbežne po zmene aj stabilite. Značky, ktoré vznikali v tomto komplikovanom období, museli mať veľmi silnú nielen víziu, ale aj vieru v to, čo robia.

V roku 1939 vzniká značka OZETA na odkaze skutočnej legendy módného priemyslu – Jána Neheru. Ten spája svoj talent a šikovné slovenské ruky a zakladá Odevné závody v Trenčíne. Vízia tejto značky pretrváva až dodnes - prinášať zákazníkom nadčasovú módu, s osobným prístupom a za férové ceny. Ušitie kvalitného obleku je priam alchymický proces. Preto, je celá cesta a každý jej detail od výberu látky, až po vyprevadenie spokojného zákazníka s dobrým výberom, veľmi dôležitá.

Už pár rokov po založení firma čelila neľahkým prekážkam vyplývajúcim z vtedajších dôb. V roku 1945 ustupujúce fašistické vojská zapálili továreň s dopadom veľkého rozsahu škôd. Po otrase z tejto rany, o pár týždňov na to nastupuje znárodnenie podniku. Napriek železnej opone OZETA v tej dobe šla pre 24 krajín na troch kontinentoch.



Po roku 1990 revolučná doba priniesla zároveň kupónovú privatizáciu. Revolučné v tejto dobe boli i módne preferencie. OZETA verila svojej pôvodnej vízii, pokračovala a naďalej šila eleganciu.

Dnešný svet 21. storočia je opäť iný. Svet slobodného slova, prejavu, cestovania, nakupovania cez internet a mnohého iného. Pre značky, ktoré sa nevzdávajú svojich pôvodných hodnôt, predstavuje táto doba veľkú výzvu s bojom proti „fast fashion“ trendom.

Pri príležitosti svojho 80. výročia si slovenská značka OZETA stanovila jasný a ambiciózný cieľ – vrátiť eleganciu do ulíc. Eleganciou sa rozumie tiež tradícia, vkus, kvalita. Práve OZETA si tieto hod-



noty drží počas celej svojej existencie. Zároveň je unikátom, ktorý trvá na lokálnej výrobe a svoje kolekcie stále vyrába vo vlastnej fabrike v Topolčanoch.

OZETA vedela ponúknuť zákazníkovi vždy vyvážený vzorec medzi aktuálnosťou a nadčasovosťou. Kúsky, ktoré si od tejto značky zákazník zadovážil, neboli kúpou na jednu udalosť, ale boli stabilným základom jeho šatníka. Elegancia nie je záležitosťou módných trendov, a preto nikdy nevyšla z módy. Je to stabilný módný

pilier, ktorý má ako jediný garanciu večnej aktuálnosti. Vďaka tomu má značka na trhu nemennú, stálu a váženu pozíciu. Svojou kolekciou jeseň – zima 2019 značka dokazuje svoje skúsenosti a zároveň prináša čerstvý vzhľad moderného elegantného muža. Po 80 rokoch je OZETA svojimi hodnotami, skúsenosťami, výrobnými procesmi a šírkou svojho portfólia značkou, ktorá má rozhodne perspektívu budúcnosti. OZETA je tradičnou značkou pre moderných ľudí. ■

OZETA
Šijeme na Slovensku
80
ROKOV



Väčšina Slovákov by privítala zrušenie dress codu v práci

Viac ako polovica ľudí vníma striktné pravidlá obliekania v práci negatívne. Takmer dve tretiny si myslia, že by sa mali uvoľniť. Ako sa menia požiadavky v oblasti obliekania či imidžu do zamestnania?

Napríklad pri kúpe bankových či poistných produktov je pre väčšinu opýtaných rozhodujúcejšia kompetentnosť pracovníkov, výhodnosť produktov a prostredie pobočky než to, či ich zamestnanec banky privíta vo formálnom oblečení. Takéto zistenia priniesol prieskum Poštovej banky, ktorý realizovala spoločnosť 2muse na vzorke 508 respondentov.

„Zamestnanci vo všeobecnosti vnímajú striktné pravidlá obliekania v práci negatívne a takmer dve tretiny ľudí si myslia, že by sa mali uvoľniť. Pre osem z desiatich opýtaných je pri výbere oblečenia do práce dôležitý príjemný pocit. Viac ako 90 % ľudí chce svoje oblečenie prispôbiť aktivitám naplánovaným na daný deň. V prípade stretnutí s internými či externými klientmi nemajú problém obliecť si aj biznis oblečenie, ale ak majú deň bez mítingov, zvolili by niečo menej formálne,“ uvádza Lýdia Záčková, hovorkyňa banky.

Viac ako tretina ľudí so skúsenosťou s dress codom by ho uvítala aj v budúcnosti, vyhovuje skôr ženám. Naopak, takmer dvaja z piatich opýtaných by ho už v ďalšom zamestnaní nechceli. Najmä ľudia pracujúci vo veľkých firmách (nad 250 zamestnancov) ho považujú za nedôležitý a nemyslia si, že je signálom úspešnosti. Tým, ktorí už pôsobili vo firme s predpísaným biznis oblečením, prekážalo hlavne to, že im v ňom bolo občas teplo alebo zima, cítili sa nekomfortne, čím klesala ich produktivita. Nežnejšiemu pohlaviu viac oproti mužom prekážalo, že ich oblečenie stálo peniaze

navyše a že vyzeralo rovnako, chýbala im pestrosť.

Väčšina ľudí tvrdí, že sloboda pri výbere oblečenia do zamestnania v nich podnecuje pocit pohody v práci a pozitívne ovplyvňuje ich výkon. Podobné výsledky priniesli aj prieskumy v zahraničí a vo svete už prevláda trend uvoľňovania zaužívaných pravidiel obliekania.

„Inštitúcie prestávajú l'pieť na písaných či nepísaných pravidlách obliekania a dávajú väčšiu osobnú slobodu zamestnancom na vyjadrenie svojej osobnosti. Napríklad aj známy bankový gigant J.P. Morgan Chase & Co. dovoľu-

je svojim zamestnancom, aby väčšinu pracovného času nosili neformálnejšie oblečenie. Existujúce výskumné zistenia vo vyspelých krajinách potvrdzujú, že zamestnanci túto možnosť vítajú,“ tvrdí sociologička Magdaléna Piscová.

Podľa nej kľúčové pri uvoľňovaní pravidiel tiež je, aby oblečenie nebolo provokujúce či urážajúce. Napokon, mnoho významných osobností sa vo svete preslávilo aj svojim imidžovým ležérnym oblečením, ktoré často nena- plňalo tradičné kritériá etikety. ■

Zdroj: TASR, (red)



E-shopy zažívajú boom. Zákazníci sú nároční



Vernosť pri nakupovaní v e-shopoch súvisí najmä s emocionálnym zážitkom z nákupu, ale aj s kvalitou servisu. Nakupujú tam najmä ľudia, ktorí porovnávajú ceny, dodacie lehoty či možnosť osobného odberu. Aké sú trendy?

Slováci patria k náročnejším zákazníkom

Slováci sú veľmi nároční zákazníci. Pri nákupoch online by chceli spojiť štandardné výhody kamenného obchodu, teda tovar okamžite mať k dispozícii, a e-shopu s jeho širokým výberom, ktorý doplnia podrobné informácie o produk-

32 % toľko ľudí nakupuje najradšej v obchodoch, ak ponúkajú dopravu zadarmo.

te, dobré recenzie na sociálnych sieťach a doprava zdarma. Ukázal to prieskum kuriérskej spoločnosti DPD, ktorý zverejnila agentúra TASR.

Slovenskí zákazníci e-shopov najviac oceňujú, ak obchodník ponúka dopravu zadarmo a uvádza detailný opis predávaných produktov. Za objednaný tovar najradšej platia v hotovosti a doma ho chcú mať už na druhý deň. Naopak, od nákupu ich odradia zlé recenzie na sociálnych sieťach a cenových porovnávačoch či chýbajúce skladové zásoby. Online zákazníci nemajú radi, ak pri nákupe objavia skryté poplatky. Podľa DPD E-shopper barometra takmer tretina opýtaných kupuje najradšej v obchodoch, ktoré ponúkajú dopravu zadarmo (32 %) a detailne opíšu predávané produkty (29 %), necelá štvrtina ľudí (23 %) oceňuje, ak k finálnej cene produktu už nie sú pripočítané žiadne ďalšie skryté poplatky. Pre zákazníkov je tiež dôležitá možnosť platby v hotovosti po doručení či možnosť bezplatného vrátenia tovaru.

Prieskum tiež ukázal, že pre ľudí je veľmi dôležité hodnotenie e-shopu na sociálnych sieťach a porovnávačoch. „Takmer polovica nakupujúcich (46 %) uviedla, že zlé recenzie ich od nákupu odradia. Zákazníci tiež neradi nakupujú v obchodoch, ktoré nemajú tovar na sklade alebo uvádzajú príliš dlhý čas doručenia. E-shop bez skladových zásob odradí každého tretieho človeka,“ vysvetľuje Andrea Bačíková z kuriérskej spoločnosti. Pre ľudí je tiež veľmi dôležitá bezpečnosť platby. Ak má internetový obchod slabé zabezpečenie platieb, až

štvrtina potenciálnych zákazníkov z neho radšej odíde ku konkurencii.

Platba v hotovosti po doručení tovaru na dobierku je na Slovensku stále najobľúbenejšia. Najradšej tento spôsob podľa prieskumu využívajú až dve tretiny zákazníkov. Rastúce nároky na rýchlu dodávku tovaru kopíruje i zrýchlenie platieb. Platby platobnou kartou používa pri nákupoch už 45 % ľudí, čo predstavuje medziročný rast o sedem percentuálnych bodov. Naopak, klasický bankový prevod je na

ústupe. Kým v roku 2017 túto možnosť využívala takmer polovica zákazníkov (49 %) slovenských e-shopov, aktuálne je to už len 38 %.

Vyššia bezpečnosť pri využívaní platobných služieb

Nová smernica Európskej únie pre poskytovateľov platobných služieb, známa ako PSD2, je v platnosti od 14. septembra 2019. Zmeny pre klienta banky znamenajú, že po jeho súhlase môže banka sprístupniť informácie o účte tretím stranám, že v obchodoch a na internete sa platí jednoduchšie a bezpečnejšie, využíva biometriu a ďalšie inovácie pri platobných službách a v rámci Európy realizuje online a digitálne platby ešte pohodlnejšie.

Hlavné zmeny, ktoré sa od polovice septembra prejavili v nových zabezpečeniach pri platbách klientov, sa týkajú viacerých oblastí. „Každý šiesty nákup v obchode zaplatený bezkontaktné klient potvrdzuje PIN kódom. Pri internetbankingu sa prihlásenie, vykonávanie zmien a prevody autentifikujú SMS kódom a heslom. Ak platí za internetový nákup, platbu bude potvrdzovať SMS kódom alebo biometricky v našej mobilnej aplikácii Cetelem,“ uviedol pre TASR vedúci produktového manažmentu spoločnosti Cetelem Robert Seko. Zároveň sa znížila hranica spoluúčasti klienta pri zneužití karty, a to až na polovicu, teda na 50 eur. Rovnako pri zmene čísla mobilného telefónu a bankového účtu telefonicky sa dbá na väčšiu bezpečnosť klienta, aj tu sa vyžaduje dvojité overovanie.

Tuzemské internetové nákupy sú impulzívnejšie

Slováci nakupujú v e-shopoch impulzívnejšie a viac pre radosť ako ostatní obyvatelia európskych krajín. Najviac pritom podliehajú emóciám pravidelní zákazníci internetových obchodov. Podľa prieskumu kuriérskej spoločnosti DPD pod názvom E-shopper barometer Slováci nakupujú bez hlbšieho zvažovania najmä hračky a módu.

Až 41 % spotrebiteľov označilo svoj posledný nákup ako „náhly impulz“, čo je o 5 percentuálnych bodov viac ako európsky priemer. *„Zákazníci, ktorí nakupujú na internete pravidelne, sa podľa prieskumu rozhodovali impulzívne až v polovici prípadov,“* vysvetľuje Andrea Bačíková zo spoločnosti DPD SK.

Ak sa však podľa nej kupuje tovar, ktorý má slúžiť dlhodobo, impulzívne správanie ide bokom a nákup si dôkladne premyslíme. Starostlivo zvažujeme najmä nákup bielej techniky a domácich spotrebičov, športových potrieb a elektroniky. Z prieskumu tiež vyplýva, že Slováci oproti Európanom omnoho radšej nakupujú na internete tovar, ktorý im prináša potešenie. Až 38 % ľudí spod Tatier nakupuje v internetových obchodoch pre radosť, pričom európsky priemer je 27 %. Najčastejšie tak Slováci nakupujú knihy, módu a hračky. Rutinné nákupy bežnej spotreby robí iba štvrtina respondentov.

Podľa prieskumu sú Slováci verní zákazníci a radi nakupujú na stránkach, s ktorými už majú skúsenosť. Pre štyroch z piatich (82 %) slovenských online nakupujúcich je samozrejmosťou nakupovať v internetových obchodoch, s ktorými majú skúsenosť. Najvernejší zákazníci sú pritom mileniáli, teda ľudia od 15 do 30 rokov. *„Rastie tiež počet ľudí, ktorí pred nákupom už tovar vyhladávali priamo na svojej obľúbenej stránke a nie cez vyhladávače či cenové porovnávače. Podľa posledného prieskumu je to už viac ako polovica zákazníkov,“* hovorí Bačíková.

Ľudia by mali nakupovať len cez overené e-shopy

Na Slovensku aj v zahraničí sa v tomto roku množia prípady, keď e-shopy ponúkajú tovar za veľmi nízke ceny. Často ide o e-shopy, ktoré sa tvária, že predá-

vajú značkový tovar, zobrazujú sa aj na sociálnych sieťach a ľudia ich zdieľajú. To, že išlo o podvod, zistia ľudia až vtedy, ak tovar zaplatia, ten nepríde a e-shop zmizne.

Podľa odborníkov na internetovú bezpečnosť môžu podvodníci takto nielen jednorazovo vylákať peniaze, ale aj zbierať osobné údaje – teda meno, priezvisko, e-mail a aj údaje o platobnej karte, ktorú môžu následne ďalej zneužiť. Aj

informácie o prevádzkovateľovi obchodu, nereálne nízke ceny, ale aj chýbajúce kontaktné údaje či jediný možný spôsob platby kartou. *„Ďalším typickým výkričníkom býva chýbajúce šifrovanie komunikácie (https na začiatku webovej adresy), prípadne problémy s elektronickým certifikátom, na ktoré zvyčajne upozorní prehliadač. Žiadny seriózny obchod nebude od svojich zákazníkov požadovať zadanie citlivých údajov*

prostredníctvom nezabezpečeného kanála,“ upozorňuje špecialista na digitálnu bezpečnosť spoločnosti Eset Peter Stančík.

14. september – od tohto termínu platí nová smernica Európskej únie, známa ako PSD2.

napriek takýmto varovaniam odborníkov či polície podvodov pri online nákupoch stále pribúda. Dokazuje to aj prieskum Uniqa poisťovne, podľa ktorého sa ľudia stávajú obeťou najčastejšie pri nákupoch a platbách cez internet. Až 62 % prípadov spotrebiteľských sporov, ktoré riešia poisťovne, sa týka nákupov cez internet a až 65 % ľudí sa pri použití platobnej karty na internete obáva, že sa stane obeťou podvodu,“ hovorí Róbert Koch z oddelenia poistenia majetku poisťovne Uniqa.

Podľa odborníkov sa dá falošný alebo nedôveryhodný e-shop niekedy spoznať už na prvý pohľad. Zlá gramatika (nepresný preklad do slovenčiny zahraničnými útočníkmi), neúplné alebo chýbajúce

„V prípade, že sa stanete obeťou podvodu, alebo sa sporíte s e-shopom pre poškodený alebo nedodaný tovar, máte nárok na finančnú a právnu pomoc z poisťovne, pokiaľ máte k poisteniu domácnosti pripoistené aj kybernetické riziká. Ak si kúpite niečo cez internet a e-shop medzičasom zanikne, pričom tovar nebol doručený, poisťovňa poskytne právnu pomoc a ak sa spor nepodarí vyriešiť do 3 mesiacov, poisťovňa uhradí vzniknutú škodu do limitu plnenia,“ radí Koch. Podľa neho to isté platí v prípade nedoručeného, poškodeného alebo nekompletne dodaného tovaru. Podmienkou je, že musí ísť o nový tovar. ■

Autor: TASR, (red)



V e-shopoch mnohí nakupujú pre radosť.



DNA Lídra 2019

Zaradíte sa medzi úspešných

ĎAKUJEME VŠETKÝM PARTNEROM ZA SPOLUPRÁCU PRI ORGANIZOVANÍ KONFERENCIE

Hlavný
organizátor:

Vydavateľský &
vzdelávací dom

PP[®]

Poradca
podnikateľa

Spoluorganizátor:
profi.vzdelavanie.sk

Partneri
konferencie:

pavelka[®]
GARNET PEERS[®]

Peter
URBANEC

Hlada sa hotel[®]



Promo
partneri:



Mediálni
partneri:



ĎAKUJEME VŠETKÝM PARTNEROM ZA SPOLUPRÁCU PRI ORGANIZOVANÍ KONFERENCIE

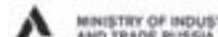
Organizátori



Promo partneri



Mediálni partneri





Kúpele sú v kurze, prospievajú zdraviu

Kúpele pomáhajú nielen v liečbe, ale aj v prevencii ochorení. V posledných rokoch si kúpeľný pobyt ľudia vyberajú aj ako miesto svojej dovolenky či relaxu. Čo teda Slováci preferujú?



Doprajte svojmu telu oddych a regeneráciu, ktorú si zaslúži.

Zdravotné poisťovne pri schvaľovaní kúpeľných návrhov nechávajú na pacientovi, aby si vybral konkrétne kúpeľné zariadenie, v ktorom chce absolvovať liečbu.

Najviac kúpeľov lieči pohybové a nervové choroby

„Podmienkou je, že kúpeľné zariadenie má zmluvu s poisťovňou a je vhodné pre pacienta z hľadiska jeho zaradenia do indikačnej skupiny na kúpeľnú liečbu,“ uviedla pre TASR Zuzana Štukovská z komunikačného referátu Všeobecnej zdravotnej poisťovne. Spolu s informáciou o schválení kúpeľného návrhu zdravotné poisťovne pacientovi posielajú aj zoznam kúpeľov, s ktorými majú uzavretú zmluvu o poskytovaní a úhrade navrhovanej kúpeľnej starostlivosti.

„Na Slovensku je najlepší výber kúpeľov na choroby pohybového ústrojenstva a nervové choroby,“ zhodnotil PR špecialista zdravotnej poisťovne Dôvera Matej Štepianský. Podľa hovorcu Union zdravotnej poisťovne Mateja Neumanna ide o kúpele, ktoré liečia na tieto diagnózy dospelých pacientov. Doplnil, že na Slovensku je dobrý výber kúpeľov tiež pre pacientov s netuberkulóznymi choro-

bami dýchacích ciest. Kompletný zoznam liečebných kúpeľov na Slovensku, ktoré môžu poskytovať kúpeľnú starostlivosť v jednotlivých indikáciách, je dostupný na internetovej stránke Ministerstva zdravotníctva SR (MZ SR). Slovenské kúpele liečia široké spektrum diagnóz a zástupcovia zdravotných poisťovní na Slovensku nemajú informáciu o tom, že

66 000 toľko ľudí sa vlni liečilo v kúpeľoch na náklady zdravotných poisťovní

by za kúpeľnou liečbou nejakej konkrétnej choroby pacienti museli cestovať do zahraničia. Podľa zoznamu MZ SR sa choroby pohybového ústrojenstva liečia v 19 prírodných liečivých kúpeľoch a kúpeľných liečebniach po celom Slovensku. Pacienti s nervovými chorobami majú na výber zo 16 kúpeľov.

Okrem toho kúpele na Slovensku poskytujú aj liečbu onkologických chorôb, chorôb obehového a tráviaceho ústrojenstva, chorôb z poruchy látkovej výmeny a žliaz s vnútornou sekréciou, netuberkulózných chorôb dýchacích ciest,

chorôb obličiek a močových ciest. Tiež duševných chorôb, kožných ochorení a gynekologických chorôb. Samostatnú a najrozsiahljšiu kategóriu v zozname MZ SR tvoria choroby z povolania, ktoré však zodpovedajú indikáciám z ďalších kategórií. Liečbu najväčšieho spektra diagnóz podľa ministerstva poskytujú Bardejovské kúpele a Slovenské liečebné kúpele Turčianske Teplice.

Štatistiky Národného centra zdravotníckych informácií (NCZI) ukazujú, že v roku 2018 boli dospelí najväčšmi, v 70 percentách

pobyto, liečení na choroby pohybového ústrojenstva. Čo sa týka zahraničných pacientov, najviac (viac ako 41 percent) ich prichádza do slovenských kúpeľov z Česka, potom z Nemecka (viac ako 13 percent) a Izraela (13 percent).

Zdravotné poisťovne zaplatili vlni za kúpele vyše 49 miliónov eur

Zdravotné poisťovne zaplatili v roku 2018 za kúpeľnú starostlivosť viac ako 49 miliónov eur. V kúpeľoch sa na ich náklady liečilo viac ako 66 000 ľudí. Liečbu v kúpeľoch musí navrhnúť lekár



V dnešnej dobe kúpele ponúkajú nie len liečebné, ale aj wellness pobyty pre každého.

a poisťovňa ju musí vopred odobriť. Termín pobytu si poistenec už dohodne priamo s kúpeľným zariadením. Jeho dĺžka závisí od konkrétneho ochorenia a pohybuje sa od 21 do 28 dní.

V kúpeľoch sa liečilo najviac klientov najväčšej Všeobecnej zdravotnej poisťovne (VšZP). „*Vlani sa v kúpeľoch liečilo 45 810 poistencov VšZP,*“ povedala pre TASR Zuzana Štukovská z komunikačného referátu VšZP. Náklady na ich liečbu dosiahli viac ako 36 miliónov eur. V takmer 1 000 prípadoch boli podľa Štukovskej akceptované aj náklady na sprievodcu. Ľudí do kúpeľov najčastejšie priviedli choroby pohybového a obehového ústrojenstva, u detí boli najviac zastúpené netuberkulózne ochorenia dýchacích ciest.

Dôvera vlani schválila 17 000 kúpeľných návrhov a za kúpeľnú starostlivosť zaplatila viac ako deväť miliónov eur. Ako pre TASR priblížil PR špecialista poisťovne Matej Štepianský, liečbu Dôvera

najčastejšie preplatila pacientom s rôznymi chorobami pohybového ústrojenstva, psoriázou, astmou či hypertenziou.

V kúpeľoch sa liečilo aj 3 529 poistencov Union zdravotnej poisťovne. Náklady predstavovali takmer tri milióny eur. Poistencov na liečenie podľa hovorcu Mateja Neumanna najčastejšie priviedli

prílohami do zdravotnej poisťovne,“ priblížil Neumann.

Zdravotné poisťovne uhrádzajú kúpeľnú starostlivosť dvoma spôsobmi. Pri spôsobe úhrady typu A je zdravotná starostlivosť plne hrazená z verejného zdravotného poistenia a služby čiastočne. Pri spôsobe úhrady typu B je tiež plne

hradená poskytnutá zdravotná starostlivosť, ubytovanie a strava nie. Spôsob úhrady kúpeľnej liečby stanovuje indikačný zoznam pre kúpeľnú starostlivosť.

30 spravidla do toľkých dní od doručenia návrhu zdravotné poisťovne posúdia kúpeľný návrh

diagnózy pohybového aparátu a dýchacieho ústrojenstva. O možnosti zotaviť sa v kúpeľoch sa treba poradiť so svojim ošetrovateľom lekárom. „*Návrh na kúpeľnú starostlivosť vypisuje lekár špecialista alebo všeobecný lekár na základe nálezu špecialistu. Po vystavení návrhu poistenec doručí tento návrh aj s prípadnými*

Nárok na preplatenie kúpeľného pobytu v indikačnej skupine A podľa neho majú najmä detskí pacienti.

Ďalej sú to dospelí trpiaci na onkologické ochorenia do 24 mesiacov od ukončenia komplexnej liečby, na bronchiálnu astmu, niektoré nervové, nervovosvalové degeneratívne a kožné ochorenia, tiež



ensana



Piešťany

Ensana Health Spa Hotels

**Zažite veľkolepú zábavu
a privítajte nový rok vo veľkom štýle!**

SILVESTER v Thermia Palace Ensana Health Spa Hotel

Cena od 452 EUR/ osoba/ 3 noci

- Min. 3 noci v izbe vybranej kategórie
- Polpenzia
- Slávnostný gala večer
- 1 x procedúra na deň
- 1 x lekárska konzultácia
- novoročný relax v hotelovom wellness centre

Viac informácií: 033 775 9951

www.ensanahotels.com/sk

na stavy po operáciách. V indikačnej skupine B ide väčšinou o pacientov s chronickými ochoreniami, chorobami z povolaní, cukrovkou a chorobami súvisiacimi s vysokým krvným tlakom. Pri niektorých ochoreniach je možné ísť do kúpeľov raz za rok, pri iných raz za dva.

Kúpeľný návrh vypisuje lekár, pacient musí splniť zákonné podmienky

Pacient, ktorý chce absolvovať liečbu v kúpeľoch, musí do zdravotnej poisťovne doručiť kúpeľný návrh od lekára špecialistu alebo všeobecného lekára, ktorý ho vypisuje na základe nálezů špecialistu. Pre TASR to uviedli zástupcovia zdravotných poisťovní.

„Kúpele nie sú dovolenka. Ak do nich idete ako pacient, musíte splniť zákonné podmienky a dodržiavať pravidlá liečby,“ informuje PR špecialista zdravotnej

kach zdravotných poisťovní, stanovuje, pri ktorých diagnózach má pacient v kúpeľoch z verejného zdravotného poistenia čiastočne hradené aj služby

ako ubytovanie a stravu a kedy si ich musí platiť v plnej výške.

Tento zoznam je súčasťou zákona o rozsahu zdravotnej starostlivosti uhrádzanej na základe verejného zdravotného poistenia a o úhradách za služby súvisiace s po-

skytovaním zdravotnej starostlivosti. Zákon podľa Zuzany Štukovskej z referátu komunikácie Všeobecnej zdravotnej

70 % v takýchto percentách prípadov boli vlni pacienti liečení na choroby pohybového ústrojenstva

poisťovne (ZP) Dôvera Matej Štepianský. Indikačný zoznam pre kúpeľnú starostlivosť, dostupný na webových strán-



V kúpeľoch môžete zrelaxovať a nabíť sily.

Využite nezdaniťnú časť na kúpele

Pobyt v kúpeľoch je od minulého roka výhodnejší. Z daní si môžete odpočítat výdavky na kúpeľnú starostlivosť v sume 50 eur. To je výška nezdaniťnej časti základu dane, ktorá platí od januára 2018. Daňová úľava je určená pre zamestnancov, ale aj živnostníkov na služby v kúpeľných zariadeniach, ktoré neprepláca zdravotná poisťovňa. Ide o služby za ubytovanie, stravovanie a procedúry, pričom dĺžka pobytu nezohráva žiadnu úlohu.

Nezdaniťnú časť základu dane na kúpele si môžete uplatniť aj na manželku/manžela a deti, najviac do výšky 50 eur za každého z nich. Nepočítajte však s tým, že sa vám vráti celých 50 eur na každého člena rodiny. Táto suma len znižuje základ dane. Nezdaniťnú časť základu dane si môžete uplatniť raz ročne, na konci zdaňovacieho obdobia, a to buď v ročnom zúčtovaní dane alebo v daňovom priznaní. Teda konkrétne najnovšie za zdaňovacie obdobie roka 2019 (podávané v roku 2020), alebo pri ročnom zúčtovaní preddavkov na daň za rok 2019.

poisťovne (VšZP) poisťovniám nestanovuje, ako dlho od doručenia návrhu majú návrh posudzovať.

„Spravidla je to do 30 dní,“ hovorí Štukovská. ZP Dôvera podľa Štepianskeho vyjadrenie k žiadosti poskytuje do piatich až desiatich dní. „Návrhy sa snažíme schvaľovať v čo najkratšom čase, lehota schvaľovacieho procesu sa však môže predĺžiť z dôvodu nesprávneho vystavenia, respektíve chýbajúcich dokladov,“ pripomenul hovorca Union ZP Matej Neumann.

Najčastejším dôvodom na neschválenie kúpeľného návrhu je podľa neho doručenie návrhu po termíne platnosti, navrhnutie kúpeľnej liečby ošetrovateľom lekárom na ochorenie, na ktoré sa pacient nelieči, či kontraindikácia, ako napríklad závislosť od alkoholu a návykových látok, inkontinencia či epilepsia. Štukovská doplnila, že dôvodom neschválenia môže byť aj fakt, že pacient predtým neabsolvoval ambulatnú alebo ústavnú liečbu, či to, že nespĺňa indikačné kritériá.

„Napríklad je po jednoduchej operácii alebo nekomplikanom úraze a nemá nárok na úhradu kúpeľnej liečby alebo žiada o kúpeľnú liečbu častejšie, ako to stanovuje indikačný zoznam,“ priblížila hovorkyňa VšZP.

Indikačný zoznam tiež určuje, ako často má pacient od poisťovne nárok na preplatenie kúpeľnej liečby. Pri niektorých ochoreniach je možné ísť do kúpeľov raz za rok, pri iných raz za dva roky.

V oblasti kúpeľnej starostlivosti rôzne zdravotné poisťovne poskytujú svojim poistencom tiež zľavy na pobyty, ktoré si poistenci hradia sami, na liečebno-preventívne programy vo vybraných kúpeľných zariadeniach či zľavy na pobyty pre viacnásobných darcov krvi. ■

Zdroj: TASR, (red)



Oáza zdravia a oddychu ...

BARDEJOVSKÉ KÚPELE A.S.

PREŽITE

***Veselý Silvester
2019***

**V BARDEJOVSKÝCH KÚPEĽOCH
od 275 €/3 noci**

Cena zahŕňa ubytovanie
v dvojlôžkovej izbe,
plnú penziu formu bufetu,
vstup do Wellness Spa,
balíček procedúr,
Silvestrovský galavečer,
darček...

www.kupele-bj.sk
www.hotelalexander.sk

Objavte kvalitné poctivé vína z hrozna

Mnohé kvalitné slovenské vinárstvá sú založené na pevnom
základe mnohoročných skúseností a vášne, preto sú ich
vína zárukou svetovej kvality, ktorá poteší zmysly.
Aké sú aktuálne trendy v tejto oblasti?

Viete o tom, že cena vína sa začína určovať už vo vini-
ci? Terroir, čiže teritórium,
je prirodzené prostredie,
z ktorého víno pochádza.
Spája v sebe súhru klímy,
pôdy a slnečnosti, odrody, tradície, ale
i pestovateľské postupy, ktoré rešpektujú
originálne vlastnosti vína. Ako vnímajú
aktuálnu situáciu vinári a na druhej strane
rezort hospodárstva?

Vinári hlásia výborný ročník slovenských vín

Vinári z Cechu vinohradníkov a vinárov
Slovenska (CVVS) hlásia výborný ročník
hrozna. Menej šťastní sú však slovenskí
vinohradníci.

Niektorí z nich nedokázali, najmä
vplyvom rastúceho lacného dovozu,
svoje kvalitné hrozno predat'. Vinohrad-
níci preto apelujú na štátne orgány, aby
urýchlene spustili dôkladnú kontrolu

pôvodu vín predávaných na Slovensku.
Agentúru TASR o tom informoval CVVS.

Tohtoročné počasie podľa cechu
vinárom prialo. Dostatočné množstvo
zrážok, žiadne krupobitia a choroby sa
postarali o nadpriemernú kvalitu hrozna.
V porovnaní s ročníkom 2018 sa oberalo
o dva týždne neskôr. „*Tohtoročná úroda
hrozna na Slovensku je na úrovni 5 ton*

Tohtoročná úroda hrozna na Slovensku je na úrovni 5 ton hrozna na hektár.

*hrozna na hektár. Hrozno zrelo postupne
a je výhľad na peknú harmóniu vína,
a to vďaka vyváženému pomeru cukrov
a kyselín. Dôkazom toho sú mladé vína
zo skorých odrôd, ktoré sú takmer hoto-
vé a na trh sa dostanú už v novembri,*“
povedal vinársky odborník Štefan Ailer
z CVVS.

Podľa neho aktuálny ročník 2019
pripomína ročník 2017, a to v primeranej
vyzretosti vína, jeho sviežosti a ovocnos-
ti. Nedá sa pritom určiť, ktorá odroda
je najlepšia. Vždy je dôležitá kvalita
a zdravotný stav konkrétnych strapcov,
a to až keď sa privezu do pivnice. Podľa
Š. Ailera sa vo vyspelých vinárskych
krajinách často konzumujú zmesi odrôd
(tzv. cuvée) a značky, ktoré prezen-
tujú menej odrôdu a viac serióznosť
výrobcu. Rovnako kvalitné by mali
byť i vína z neskorého zberu. „*Môže-
me sa tešiť na veľké výberové biele
i červené vína a platí to pre všetky
odrody vína z hrozna pestovaného
na Slovensku. Boli hrozienka i cibéby. Je-
diným rizikom boli lesná zver a škorce,*“
upozornil Š. Ailer, podľa ktorého neskôr
oberanému hroznu pomohlo aj babie leto
v polovici októbra.

Paradoxne ani mimoriadne kvalitný
ročník podľa CVVS nepomáha vinohrad-
níkom vyriešiť ich existenčné problémy.



Druhov, odrôd a značiek vín je
obrovské množstvo a vyznať
sa v nich je takmer umenie.



Kvalitu vína ovplyvňuje predovšetkým hrozno a jeho kvalita.

Niektorí z nich hlásia, že napriek výnimočnej kvalite dopestovaného hrozna ho nedokázali predat'. Časť vinárov totiž prestala vykupovať hrozno od slovenských vinohradníkov. Miesto toho si zabezpečujú hrozno, prípadne priamo víno z iných krajín. A časť z nich takto vyrobené víno označí klamlivo ako „slovenské“.

„Množstvo tohto vína na trhu, žiaľ, rastie. Apelujeme preto na príslušné orgány, aby čo najskôr spustili realizáciu rozsiahlych kontrol po vzore Českej republiky a Maďarska, s cieľom eliminovať tento nezdravý jav spôsobujúci existenčné problémy najmä slovenským vinohradníkom, ktorý môže mať za následok ďalší úbytok rodiačich viníc. Ministerstvu pôdohospodárstva sme už predložili konkrétne návrhy opatrení, ktoré by mali pomôcť zlepšiť situáciu. Veríme, že čoskoro sa veci pohnú dopredu,“ zdôraznil Miroslav Fondrk, predseda CVVS.

„Strategicky je nutné zlepšenie imidžu a marketingu slovenského vína, podpora cestovného ruchu vo vinohradníckych oblastiach a priameho predaja produktov. Je potrebná spoločná, masívna podpora dôveryhodnosti každé-

ho čestného slovenského producenta a slovenského vína. Slovensko má zreteľné rezervy v spotrebe vína a jej rast by výrazne pomohol i poctivým slovenským vinárom, ale i vinohradníkom,“ doplnil Š. Ailer.

Napriek výborným posledným ročníkom slovenským vinárom zostáva podľa CVVS v pivniciach viac nepreda-

doma, ale aj v zahraničí obrovské úspechy. Uviedol to pre TASR Daniel Hrežík z odboru komunikácie a marketingu Ministerstva pôdohospodárstva a rozvoja vidieka (MPRV) SR v reakcii na nedávne vyjadrenia Cechu vinohradníkov a vinárov Slovenska (CVVS).

CVVS informoval, že vinári združení v cechu hlásia výborný ročník umocne-

ný nadpriemernou kvalitou hrozna. Menej šťastní sú však slovenskí vinohradníci. Niektorí z nich nedokázali, najmä vplyvom rastúceho

Naším vinárom škodí nekalá, vlastná konkurencia v podobe uvádzania lacných vín zo zahraničia na trh.

ného vína ako v minulosti. „Lacný dovoz a klamlivé označovanie tohto vína ako slovenské ničí trh čoraz viac,“ dodal M. Fondrk.

Agrorezort berie vinohradnícky sektor vážne

Agrorezort berie vinohradnícky sektor veľmi vážne. Svedčia o tom aj opatrenia, ktoré sa v tomto smere vykonali. Práve vinohradníctvo je totiž výkladnou skriňou slovenského poľnohospodárstva a kvalitou svojich vín dosahuje nielen

lacného dovozu, svoje kvalitné hrozno predat'. Vinohradníci preto apelujú na štátne orgány, aby urýchlene spustili dôkladnú kontrolu pôvodu vín predávaných na Slovensku.

„Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR (MPRV SR) intenzívne vytvára podmienky aj na podporu sektora vinohradníctva a vinárstva. Jeho záujmom je výmeru vinohradov zvyšovať. V dôsledku toho pravidelne hľadáme aj formy podpory vinohradov. Dôkazom sú aj opatrenia, ktoré sme



MOVINO

*Emócia, Vášeň, Túžba a
skvelý Zážitok*



www.movino.sk



v poslednom období vykonali,“ podčiarkol D. Hrežík.

Ministerstvo pôdohospodárstva má podľa neho vypracovaný a od EÚ schválený Národný podporný program v rámci spoločnej organizácie trhu s vínom pre roky 2019 až 2023. Slovenskí vinohradníci a vinári majú možnosť čerpať verejné finančné prostriedky z tohto programu na opatrenia, ktoré im umožnia eliminovať straty, zefektívniť výrobu, zlepšiť propagáciu a zvýšiť predajnosť slovenských vín nielen na vnútornom trhu, ale aj v krajinách mimo EÚ. Ročne je na tieto opatrenia alokovaná suma 5 085 000 eur.

„Ministerstvo zaradilo podporu vinohradov a vinohradníkov aj do dlho očakávaného opatrenia tzv. Zelená nafta, ktoré sa implementuje od tohto roku a táto komodita nové opatrenie výrazne pocíti. Podpora vinohradov predstavuje až 186,96 eur/hektár (ha). Výmera vinohradov k 31. júlu 2018 predstavovala 15 415 ha,“ spresnil D. Hrežík.

V štádiu schvaľovania je podľa D. Hrežíka 5. modifikácia Programu rozvoja vidieka (PRV) na roky 2014 až 2020, ktorého obsahom je aj návrh na zvýšenie platieb pre integrovanú produkciu vo

vinohradoch pre rodiace vinohrady zo súčasných 483 eur/ha na 590 eur/ha a pre mladé vinohrady zo súčasných 367 eur/ha na 449 eur/ha.

To, že sú obchodné pulty plné zahraničného vína, je podľa D. Hrežíka fakt, ktorý vyplýva z možnosti voľného pohybu tovaru v rámci EÚ.

„Ale to nerobí vrásky na čele našim vinárom. Naším vinárom škodí nekalá

Časť vinárov prestala vykupovať hrozno od slovenských vinohradníkov.

„vlastná“ konkurencia v podobe uvádzania na trh lacných vín zo zahraničia, ktoré sú prezentované ako slovenské vína. Tieto praktiky neškodia len samotnému trhu s vínom, ale aj dobrému menu slovenských vín. Odhalenie takéhoto vína len dokumentárne je problematické, analýza vín je finančne náročná a vyžaduje si technické vybavenie. Žiaľ, konkrétny podnet alebo poukázanie na konkrétneho vinára zatiaľ nebol predložený,“ povedal D. Hrežík z MPRV SR.

„Čo sa týka vín so štátnym kontrolným číslom (ŠKČ), tieto vína podliehajú certifikácii a hrozno použité na ich výrobu musí byť osvedčené kontrolným ústavom. Osvedčovanie hrozna sa realizuje na základe zaslaných prihlášok na osvedčenie hrozna, kde vinohradník na prihláške uvedie názov odrody a registračné číslo vinohradu, z ktorého danú odrodu bude zberať. Pred kontrolou na mieste vo vinohrade si inšpektor vo vinohradníckom registri overí, či na predmetnom registračnom čísle sú zaregistrované odrody, ktoré sú predmetom osvedčovania, a veľkosť plochy, na akej sú vysadené. Pri kontrole na mieste

sa overuje odrodová pravosť, hmotnosť hrozna, cukornatosť hrozna, zdravotný stav a hektárový výnos,“ spresnil.

D. Hrežík dodal, že pôvod a kvalitu vín kontroluje Štátna veterinárna a potravinová správa SR, ktorá sa tejto oblasti intenzívne venuje. V poslednom období v rámci kontrol zaznamenala aj pochybenia v oblasti vín, avšak išlo o vína z dovozu. Najhoršie dopadli vzorky pri vínach s krajinou pôvodu Maďarsko. ■

Zdroj: TASR, (red)



Mnohé vína na dosiahnutie svojej dokonalej chute a kvality musia proste dozrieť.

ZÍSKAJTE BONUS K PREDPLATNÉMU

Zisk manažment ponúka aktuálne témy z oblastí:

- biznisu
- marketingu
- personalistiky a riadenia
- technológií a inovácií
- priemyslu
- životného štýlu

INŠPIRUJTE SA myslením úspešných

Každý má na to, aby bol úspešný a žil v harmónii sám so sebou.
Prečítajte si zaujímavé myšlienky a výroky rôznych svetových osobností.



Mojou prácou nie je byť dobrý na ľudí, mojou prácou je urobiť ich lepšími.

Steve Jobs,
spoluzakladateľ
spoločnosti Apple



Vôľa človeka je pre prežitie dôležitejšia, ako všetky medicínske poznatky.

Stephen Hawking, britský
teoretický fyzik, kozmológ



Najbohatší ľudia sveta hľadajú a budujú siete. Všetci ostatní hľadajú prácu.

Robert Kiyosaki, americký
podnikateľ a autor kníh

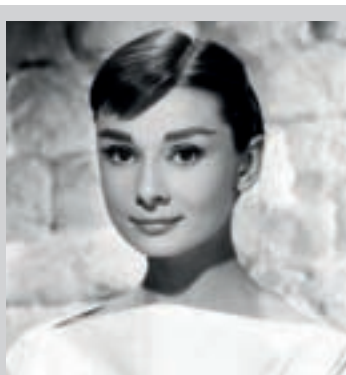
Život nepozná okamžité riešenia. Pozná len akúsi neochabujúcu silu. Je treba v ňu uveriť a riešenie sa dostaví samo.

Antoine de Saint-Exupéry, francúzsky spisovateľ a pilot



Treba mať vytrvalosť a sebadôveru. Treba veriť, že máme schopnosť na niečo, a dosiahnuť to za každú cenu.

Marie Curie-Skłodowska, priekopníčka vo výskume rádioaktivity



Ľudia by ďaleko viac ako veci mali byť opravovaní, vynovo- vaní, ožiovovaní, vyzdvihová- ní, zachraňovaní. Nikdy nie kýmkoľvek vyhadzovaní.

Audrey Hepburn,
britská herečka



Jediné bohatstvo, ktoré uznávam, je bohatstvo ducha a dobrota srdca.

Ludwig Van Beethoven,
hudobný skladateľ

Ľudia dokážu byť tak šťastní, ako si len ich myseľ zaumieni.

Abraham Lincoln, bývalý prezident USA



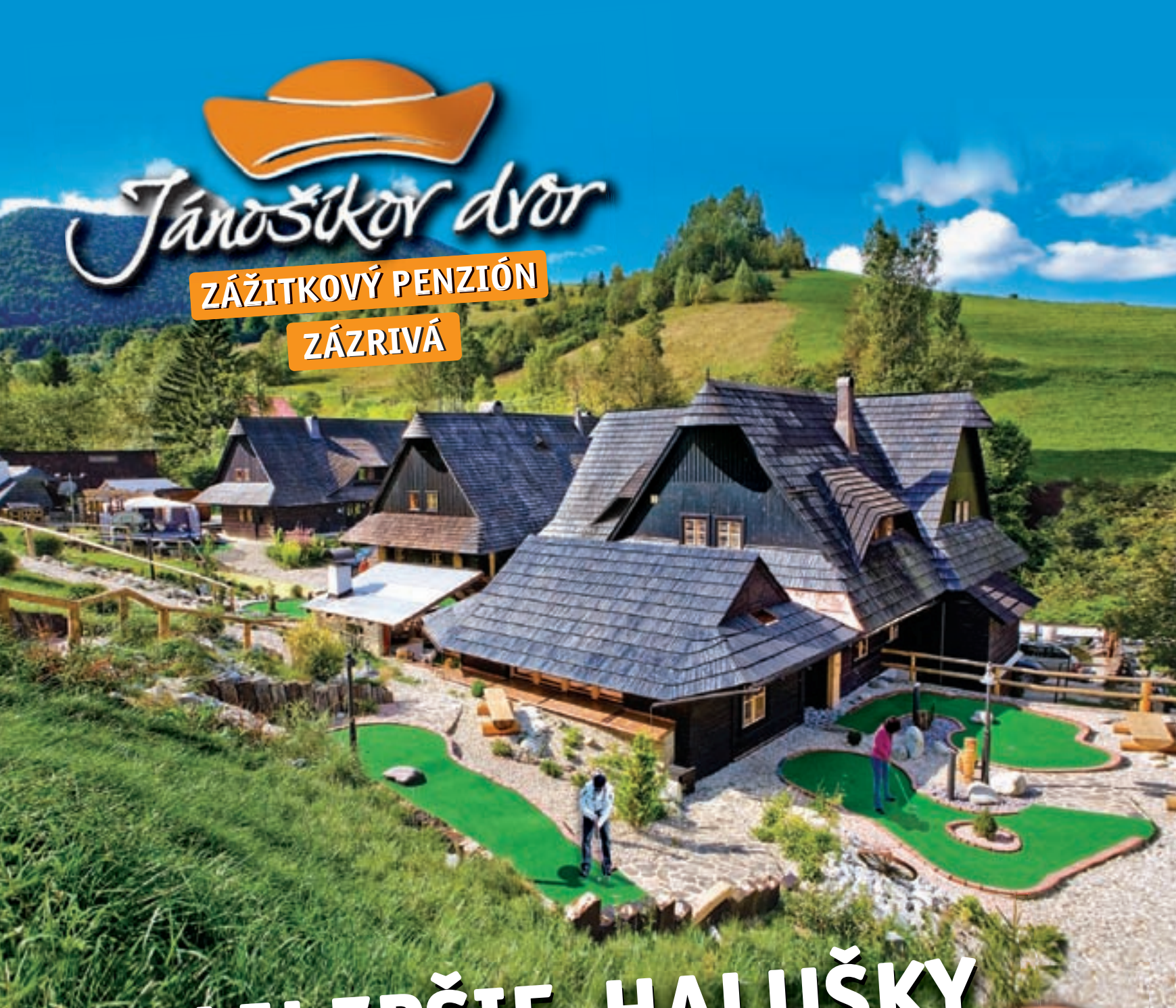
Zdroj fotografií: commons.wikimedia.org, worldsciencefestival.com, londonreal.tv, literama.sk, wikipedia.org, dmhalo415.eu



Jánošíkov dvor

ZÁŽITKOVÝ PENZIÓN

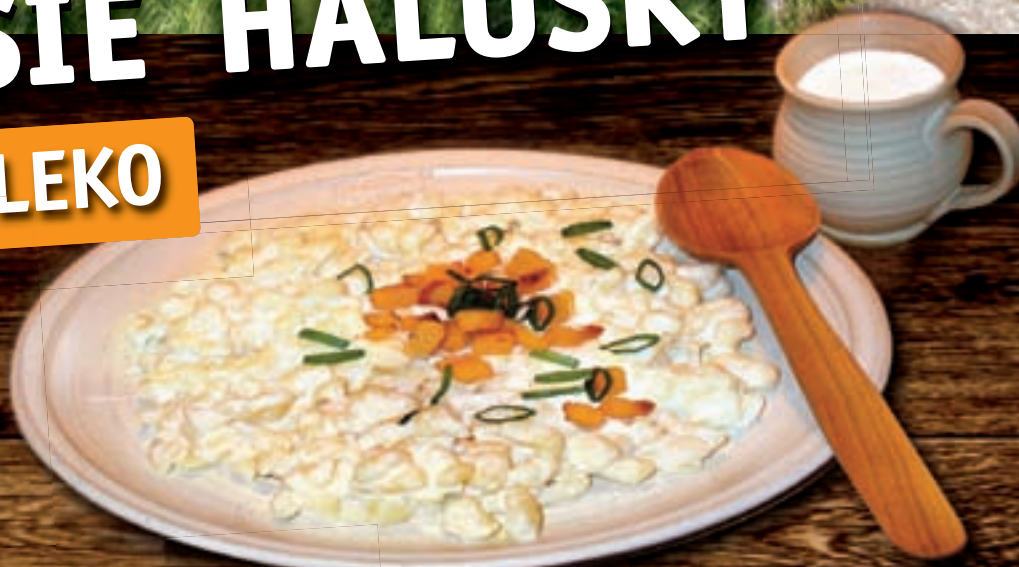
ZÁZRIVÁ



NAJLEPŠIE HALUŠKY

ŠIROKO – ĎALEKO

www.janosikovdvor.sk



Ochutnajte
prirodzenú kvalitu...

...a budete:



...ale určite nebudete znudený!

Absolutum Boutique Hotel leží v jednej z najkrajších pražských lokalít v samom centre Prahy. Vďaka výnimočnej polohe 100 m od stanice metra Nádraží Holešovice je hotel ideálnym východiskovým bodom pre objavovanie mesta. Na Václavské námestie to máte metrom 5 minút a o 3 minúty viac zaberie cesta do Starého Mesta pražského.