

RISK MANAŽMENT – JE RISK VŽDY ZISK?

PREČO JE KAŽDÝ MANAŽÉR RISK MANAŽÉR.
AKO SA VYHNÚŤ NAJČASTEJŠÍM CHYBÁM
PRI RIADENÍ RIZIKA.

TOMÁŠ HAJZLER:

„JE TŘEBA, ABY PENÍZE BYLY PROSTŘEDNÍKEM,
NÁSTROJEM, NE CÍLEM.
TEDY NE PÁNEM, ALE SLUHOU.“

ZOSTÁVATE DLHO V PRÁCI? MOŽNO MÁTE „MANAŽÉRSKU OPICU“

AKO NENECHAŤ
VYNALIEZAVÝCH
PODRIADENÝCH
ČI KOLEGOV
PREHODIŤ ICH
PROBLÉM
NA VAŠE
PLECIA.



Raj na zemi



Janošíkov dvor

ZÁŽITKOVÝ PENZIÓN
ZÁZRIVÁ

• RODINNÁ DOVOLENKA • ZÁŽITKOVÉ FIREMNÉ DNI



Janošíkova reštaurácia
haluškáreň



Útulné ubytovanie



Zábava pre deti



Jazda na koňoch



Cyklistika



Turistika



Rafting



Adventure golf



Teambuilding



Školiaca a spoločenská
miestnosť



Kamila ŠEVČÍKOVÁ
sefredaktorka@ezisk.sk

JE RISK VŽDY ZISK?

Patríte medzi tých, ktorí sa strmhľav pustia do rizika alebo ste skôr ten typ, čo radšej v tichu prečká hromobitie? Práve riziko a jeho riadenie je totiž ústrednou myšlienkou, ktorou sa tiahne naše letné dvojčíslo. K téme mesiaca *Risk manažment – je risk vždy zisk?* sa vyjadril aj Ján Uriga, ktorý v článku *Vzťahy jednotlivcov a štátov k riziku* informuje, prečo jednotlivci viac či menej riskujú a ktoré faktory ovplyvňujú vzťah k riziku. V článku *Každý manažér je risk manažér* sa zas dozvieme, že pre manažéra je často španielskou dedinou riziká vôbec identifikovať a pripraviť sa na to, že sa môžu objaviť. Spoznajte aj to, čo patrí medzi menej zjavné riziká a aké pravidlá pre ich efektívne zvládnutie uplatňovať. Zaujíma vás, čo konkrétne robia úspešné spoločnosti v risk manažmente lepšie? Odpoveď nájdete v článku *Risk manažment*

ako konkurenčná výhoda. A na záver, čo by ste ako risk manažéri robiť nemali, vám prezradí článok *Vyhňte sa najčastejším chybám pri riadení rizika*.

Oblasť riadenia si tento raz pod palec zobrala Dáša Spillerová, ktorá v článku *Prečo firmy ničia to, po čom túžia – svoj vlastný úspech* popisuje neblahú situáciu v mnohých firmách a približuje štyri vražedné mechanizmy, ktoré sa opakovane objavujú v správaní väčšiny senior manažérov vo vzťahu k ostatným pracovníkom. Jana Hoosová prostredníctvom článku *Spoločne a zodpovedne voči svetu* odporúča, že ak sa raz firma rozhodne aplikovať princípy spoločenskej zodpovednosti, tieto by sa mali stať súčasťou firemnej stratégie s konkrétnymi cieľmi a výsledkami, nielen jednorazovou aktivitou či okatou súčasťou marketingu. Prináša taktiež vyjadrenia troch predstaviteľov významných firiem na zapájanie sa do spoločensky zodpovedných projektov. O zviditeľnení product placementu pomocou E. T. mimozemšťana sa dočítate v článku *Product placement: Nenápadné, avšak účinné oslovenie zákazníkov*. Návod, ako ho úspešne aplikovať v praxi aj u nás, vám prezradí marketingová manažérka Billy – Martina Kovacs.

Prajem vám inšpiratívne čítanie počas (dúfajme) horúcich letných dní!

Kamila Ševčíková

„Spôsob, ako je riziko formulované, ovplyvňuje to, ako ho ľudia chápu a ako mu rozumejú.“

Vyhňte sa najčastejším chybám pri riadení rizika, strana 26

ZISK MANAŽMENT

Vydavateľ: Poradca podnikateľa, spol. s r. o.
Šéfredaktorka: Kamila Ševčíková
Obrazová redaktorka: Miroslava Zvršková
Grafické spracovanie: Dagmar Bleyová
Jazykové korektúry: Mária Vavreková,
Jana Matuškovičová

Kontaktná adresa:
Poradca podnikateľa, spol. s r. o.
Martina Rázusa 23A
010 01 Žilina
Tel.: 041/70 53 222
IČO: 31 592 503

Časopis si môžete objednať telefonicky na tel.: 041/7053 222. Cena predplatného na rok 2013 je 64,40 € s DPH.

Služby zákazníkom:
tel.: 041/70 53 222; e-mail: sluzby@ezisk.sk

Inzercia:
Poradca podnikateľa, spol. s r. o.
Martina Rázusa 23A, 010 01 Žilina
Tel.: 041/70 53 251, 0918 635 305
Fax: 041/70 53 343
e-mail: majercikova@epi.sk

Distribúcia:
Predajňa EUROKÓDEX, Paneurópska vysoká škola
Tomášikova 20, 821 02 Bratislava, tel.: 02/434 268 15

Predajňa EUROKÓDEX, Paneurópska vysoká škola
Tematínska 10, 851 05 Bratislava, tel.: 02/6820 36 55

Predajňa EUROKÓDEX, Vysoká škola v Sládkovičove
Richterova 1171, 925 21 Sládkovičovo,
tel.: 031/789 99 29

Predajňa EUROKÓDEX, Právnická fakulta UPJŠ
Kováčska 26, 040 75 Košice, tel.: 055/622 04 78

© Časopis „Zisk manažment“. Mesečník vydávaný v jazyku slovenskom. Sadzba dodaná do tlače: 6. 6. 2013. Z dodaných tlačových podkladov vytlačila: Tlačiareň P+M, Budovalská 1672/16, 038 53 Turany. Podávanie novinových zásielok povolené: 1/OHP/2006. Evidenčné číslo: EV 2824/08, ISSN 1339-2433. Redakciou nevyžiadané príspevky sa nevracajú. Poskytnutím autorského príspevku autor súhlasí s jeho rozmnožovaním, rozširovaním, oboznamovaním internetom, v ktoromkoľvek tlačenej alebo elektronickej titule vydavateľa či osoby s jeho majetkovou účasťou, či v ich súbore. Autor súhlasí s úpravami a zodpovedá za právnu i faktickú bezchybnosť príspevku. Za použitie príspevku patrí autorovi honorár podľa obvyklých honorárových podmienok vydavateľa. Fotografie: Istockphoto (pokiaľ nie je za článkom uvedené inak).

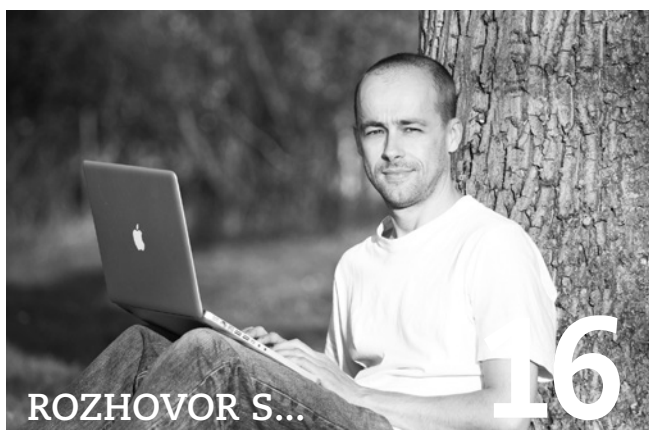
OBSAH

6 Technológie a inovácie

Aktuality nielen zo sveta počítačov.

10 Podnikanie v skratke

Správy pre podnikateľov a informácie, ktoré sa dotýkajú aj vášho podnikania.



16 Tomáš Hajzler: „Je treba, aby peníze byly prostředníkem, nástrojem, ne cílem. Tedy ne pánem, ale sluhou.“

Rozhovor s podnikateľom uplatňujúcim princípy slobody v práci.

19 Tipy pre manažerov:

Píšte zrozumiteľne

Vyhňte sa spätnej väzbe „a lá sendvič“

TÉMA MESIACA

20 Vzťahy jednotlivcov a štátov k riziku

Prečo jednotlivci riskujú a ktoré faktory ovplyvňujú ich vzťah k riziku.

23 Každý manažér je risk manažér

Čo patrí medzi menej zjavné riziká a aké pravidlá pre ich efektívne zvládnutie je vhodné uplatňovať.

24 Risk manažment ako konkurenčná výhoda

Čo konkrétne robia úspešné spoločnosti v risk manažmente lepšie.

26 Vyhňte sa najčastejším chybám pri riadení rizika

4 základné chyby risk manažerov.

AKO VIEŠ A RIADIŤ VO FIRME

28 Prečo firmy ničia to, po čom túžia – svoj vlastný úspech

Prečo je angažovanosť taká drahá, keď firmu nič nestojí.

32 Zostávate dlho v práci?

Možno máte „manažérsku opicu“

Ako sa nenechať zahádzať cudzími pracovnými problémami.

34 Centrá zdieľaných služieb a ich vplyv na zamestnanosť

Výhody centier zdieľaných služieb a ich vplyv na zamestnancov.

36 Zvýšte efektívnosť pomocou internej komunikácie

Aké sú efektívne a lacné nástroje internej komunikácie.

38 Povoľiť alebo nepovoľiť sociálne siete?

Kedy zablokovat' a naopak, kedy ponechať zamestnancom prístup na sociálne siete.

40 Projektový manažment – PRELOM

Nástup fenoménu s názvom projektový manažment.

44 Strategický manažment nie je strašiak

Priblíženie sveta stratégií a strategického riadenia.

46 Znižovanie nákladov a stmelovanie tímu? Máme na to recept!

Návod na rozvoj firemnej kultúry prostredníctvom hry Tutanchamon.

48 Zo života firiem

Aktuálne informácie z diania v slovenských a svetových firmách.



AKO ÚSPEŠNE PODNIKAŤ

- 50 Spoločnosť s ručením obmedzeným verzus živnosť**
Porovnanie výhod a nevýhod podnikania na živnosť a s. r. o.
- 52 PREDICTIVE ANALYTICS – skrytý poklad v dátach**
Ako využiť prediktívnu analytiku na získavanie dôležitých informácií z dát spoločnosti.
- 54 Spoločne a zodpovedne voči svetu**
Ako aplikujú princípy spoločenskej zodpovednosti úspešné firmy.
- 58 Ako optimálne nakladať s dosiahnutým ziskom z podnikania?**
Prečo pri rozhodovaní o využití zisku nezabúdať na firemnú filantropiu.
- 62 Výkon funkcie konateľa – na akom právnom základe to bude najlepšie?**
Prehľad variantov pre odmeňovanie konateľov.



AKO RIADIŤ SEBA

- 64 Networking – kontakty otvárajú dvere**
Stručné pravidlá networkingu a pár tipov na budovanie siete kontaktov.
- 66 SELFMICROMANAGEMENT – strašiak efektívnych manažérov**
Ako sa nestáť obeťou selfmikromanažovania.
- 68 Jak se chovat, pokud je podřízeným manžel, partner nebo dítě**
Zásady správania sa v práci k rodinným príslušníkom.
- 70 Nevieť byť rázny k svojim podriadeným a oni to zneužívajú**
Ako si nenechať skákať po hlave, získať rešpekt a autoritu.



AKO SI ZÍSKAŤ A UDRŽAŤ ZÁKAZNÍKA

- 72 Ako byť úspešný na veľtrhu: Osobný kontakt so zákazníkom v priamom prenose**
Čo je podstatou profesionálnej prípravy na veľtrh.
- 76 Jozef Vikarský: „Trh slovenských zľavových portálov sa zásadne vyčistil.“**
Rozhovor so zakladateľom úspešného slovenského zľavového portálu zamenej.sk.
- 78 Product placement: Nenápadné, avšak účinné oslovenie zákazníkov**
Prečo umiestňovať produkty do filmov a seriálov.
- 80 Martina Kovacs: „Niekdedy aj zákazník potrebuje našepkať“**
Rozhovor s marketingovou manažérkou Billy zameraný na marketing obchodného reťazca.
- 82 Význam SEO, PPC a sociálnych sietí v internetovom marketingu**
Najdôležitejšie nástroje online marketingu a ich vplyv na návštevnosť webových stránok.
- 86 Pritiahnite viac zákazníkov cez lokálne cielenie**
Ako cieľiť reklamu na oblasť, v ktorej firma pôsobí.
- 87 Keď sa zákazník hrá na schovávačku...**
Tipy na úspešné uzavretie obchodu s vyhýbavým zákazníkom.
-
- 88 Právny servis:**
Povinnosti zamestnávateľa pri zamestnávaní občanov so zdravotným postihnutím
Kontrola e-mailovej komunikácie zamestnancov
Pracovný obed poskytnutý na služobnej ceste
Všeobecný vymeriavací základ za rok 2012
Vaše otázky – naše odpovede
- 94 Angličtina so ziskom**
Impression management

STRUČNE A VÝSTIŽNE...



PRODUCT PLACEMENT: NENÁPADNÉ, AVŠAK ÚČINNÉ OSLOVENIE ZÁKAZNÍKOV

Existujú viaceré možnosti rozlišovania product placementu. Spoznajte s nami, ktoré to sú:

- slovná zmienka,
- aktívne využitie produktu,
- pasívne využitie produktu,
- dominantný záber,
- nedominantný záber.

78



SELFMIKROMANAŽMENT – STRAŠIAK EFEKTÍVNYCH MANAŽÉROV

Ako sa nestať obeťou selfmikromanažovania?

- využívať Paretovo optimum 80:20,
- zadanie odovzdať včas,
- riadne dokončiť aspoň jednu úlohu,
- veriť si.

66



VZŤAHY JEDNOTLIVCOV A ŠTÁTOV K RIZIKU

Touto otázkou sa zaoberá podrobne niekoľko výskumných odborov. Najširšie využitie výsledkov prinášajú azda behaviorálni psychológovia. Tak prečo jednotlivci riskujú?

- Každý má inú štruktúru osobnosti.
- Každý patrí do určitej skupiny.

20



ZOSTÁVATE DLHO V PRÁCI? MOŽNO MÁTE „MANAŽÉRSKU OPICU“

Nie však z príliš vysokého množstva alkoholu v krvi, ale vďaka vynaliezavým zamestnancom či kolegom, ktorí šikovne prehodia svoj problém (pomyselnú opicu) na vaše plecia. Našťastie však existuje zázračná otázka, pomocou ktorej opicu vrátite pôvodnému majiteľovi: „Čo navrhuješ?“ A prečo je zázračná?

- donútite ňou ľudí rozmýšľať nad problémom na ich úrovni riadenia,
- vlastné návrhy sa budú snažiť za každú cenu zaviesť do praxe, pretože svoj nápad predsa „nepochovajú“,
- prestanú vás otravovať s banalitami, keď budú vedieť, že aj tak by ste ich vrátili späť s otázkou „Čo navrhuješ?“

32

NETWORKING – KONTAKTY OTVÁRAJÚ DVERE

Popri internete a pracovných agentúrach patria osobné kontakty medzi tie najúčinnnejšie spôsoby hľadania si nového zamestnania. Čím viac ľudí poznáte, tým viac máte príležitostí vybudovať si svoju sieť kontaktov. Aj networking má však svoje pravidlá, ktoré by ste mali dodržiavať:

- stavte na dojem,
- nepýtajte sa hneď na prácu,
- rešpektujte pravidlo „ber a dávaj“,
- vytvorte si základňu ľudí a sledujte svoje kontakty,
- rozširujte si sieť ľudí pôsobiach vo vašej profesijnej oblasti,
- buďte trpezliví.

64

AKO OPTIMÁLNE NAKLADAŤ S DOSIAHNUTÝM ZISKOM Z PODNIKANIA?

Možno sa vám to v dnešnej nie veľmi priaznivej dobe bude zdať nemožné, ale niektoré firmy redistribuujú časť zisku pre verejný prospech. Firemnú filantropiu ovplyvňujú tieto faktory:

- prepojenie na materskú firmu,
- oblasť pôsobnosti,
- legislatíva,
- lokálpatriotizmus,
- osobné skúsenosti,
- motivácia,
- uvedomenie si angažovanosti vo vzťahu k dosiahnutým výsledkom v oblasti, ktorú firma podporila.



58

POVEDALI O NÁS...

Časopis Zisk manažment je jeden z najlepších odborných časopisov, ktoré sa mi dostali do rúk. Veľmi prijateľnou formou dáva rady čitateľom, ako žiť svoj život efektívnejšie. Je samozrejmosťou, že čo vyhovuje niekomu, nevyhovuje druhému. Avšak rôznorodosť článkov prispieva k tomu, aby si tu každý našiel to svoje, to „pravé orechové“. Články z oblasti ľudských zdrojov zamerané na témy týkajúce sa komunikácie, pohovorov, šťastia, time managementu a pod. sú pre mňa inšpiráciou, ktorú môžem posúvať ďalej. Žijeme v dobe, ktorá je až príliš dynamická a čas na zamyslenie nám veľmi chýba. Ľudia si zvykli žiť v systéme, ktorý nefunguje. Prečo? Možno preto, že je to na prvý pohľad jednoduché, ale čo neskôr? Mnohé z článkov, ktoré sú publikované v Zisk manažmente, sú vlastne potvrdením toho, čo vieme, toho, čo je prirodzené, len to máme uchované niekde ďaleko v podvedomí a akosi sme pozabudli na to, ako urobiť náš život a tento svet lepším. ■

Ing. Mária Lopusná,
sféra, a. s. – Grafické informačné systémy,
www.sfera.sk



Zisk manažment je iný. Nie je ako niektoré ekonomické časopisy, pri čítaní ktorých musíte premýšľať, „čo chce vôbec básnik povedať“. Veď aj my, manažéri, sme ľudia, nepotrebujeme len články plné odborných výrazov, ktoré v konečnom dôsledku poukazujú len na teóriu a majú len pramálo spoločné s praxou. Hodnotím ako veľký prínos, že Zisk manažment sa na nič nehrá, pomenúva a najmä rieši problémy také, aké sú. Som vám vďačná za články, ktoré mi ukázali, ako sa veci robíť DAJÚ. Možno to moji kolegovia vnímajú inak, ale odkedy čítam Zisk manažment, vyžadujem od nich, aby mi zároveň s oznámením problému dali aj návrh na jeho riešenie. Predtým som sa nechala okrádať o čas a riešila som ich problémy namiesto venovania sa svojim povinnostiam. Teraz viem, že spojenie „nedá sa“ vyhovuje len tým, ktorí sa ani nepokúsia. Teším sa na ďalšie články Zisk manažmentu. ■

Ing. Michaela Macegová,
manažérka maloobchodnej divízie M+M,
www.mplum.sk

OPÝTALI SME SA...

Ing. Peter Výrostko,
BETAMONT s.r.o.,
www.betamont.sk:

▪ Čo všetko ste čítaním Zisk manažmentu získali?

Väčší prehľad v chápaní oblastí riadenia firmy a informácie, ktoré ma nasmerovali viac sa zaujímať o jednotlivé témy a hľadať zdroje informácií k jednotlivým témam.

▪ Aké užitočné informácie Vám časopis Zisk manažment doteraz priniesol?

Sociálne siete som chápal ako zábavu pre mladistvých a Zisk manažment ma nasmeroval k tomu, že môžu byť využité aj pre podnikanie. V súčasnosti sa viac venujem tejto problematike a daniu na sociálnych sieťach.

▪ Aký pracovný problém sa Vám podarilo s pomocou informácií zo Zisk manažmentu vyriešiť?

Direktívne riadenie verzus koučing.

▪ Aký nápad zo Zisk manažmentu ste úspešne využili v praxi?

Využívam návody a informácie pre samohodnotenie. ■

Andrea Horáková,
Managing Director, GOPAS SR, a.s.,
www.gopas.sk:

▪ Čo všetko ste čítaním Zisk manažmentu získali?

Zisk manažment mi pomáha pri každodennej práci a monitoringu – nachádzajú sa tam články z marketingu, obchodu, ale takisto aj ľudských zdrojov. Je veľmi dobrým zdrojom informácií pre viaceré oddelenia vo firme. Veci sú ukázané na konkrétnych príkladoch, čo je skvelé do praxe.

▪ Aké užitočné informácie Vám časopis Zisk manažment doteraz priniesol?

Zisk manažment mi priniesol hlavne veľa informácií z marketingu, obchodu a ľudských zdrojov.

▪ Aký pracovný problém sa Vám podarilo s pomocou informácií zo Zisk manažmentu vyriešiť?

Zisk manažment mi dáva skôr myšlienky a tipy, ako niektoré situácie riešiť. Nepamätám si konkrétny problém vyriešený pomocou Zisk manažmentu, je ale výborným zdrojom informácií, ako problémy riešiť.

▪ Aký nápad zo Zisk manažmentu ste úspešne využili v praxi?

Zisk manažment nám pomáha pri riešení niektorých obchodných prípadov a taktiek marketingových stratégií. ■

Zdroj: referencie čitateľov z www.ezisk.sk

AKO ĽUDIA ZAOBCHÁDZAJÚ SO SVOJIMI HESLAMI?

Online heslá sú strašná otrava, a to nielen vtedy, keď ich musíte vytúkať na prístup do svojho online bankového účtu alebo ak chcete nakupovať vo svojom obľúbenom elektronickom obchode. Trápenie s heslami sa však rozširuje na ľudí, ktorí musia heslá spravovať.

Spoločnosť Harris Interactive spravila v minulom roku pre spoločnosť ESET online prieskum o tom, ako ľudia zaobchádzajú so svojimi heslami. Zúčastnilo sa ho 2 129 obyvateľov USA vo veku nad 18 rokov. Podľa výskumníka ESETU Stephena Cobba z neho vyplýva niekoľko zaujímavých údajov: Predstavte si, ako ľudia reagujú na požiadavku zmeniť si svoje online heslo. Tu sú odpovede respondentov na otázku: „Ak by vás sociálna sieť alebo webová stránka, na ktorej máte vytvorený účet, požiadala o zmenu hesla, ktorú z nasledovných akcií by ste pravdepodobne vykonali?“

- Heslo by som vždy zmenil: 31 %
- Heslo by som občas zmenil: 19 %
- Žiadosť ignorujem: 18 %
- Kontaktujem firmu, či ide o nepodvrhnutú požiadavku: 32 %

Inými slovami, spoločnosť žiadajúca svojich používateľov o zmenu hesla sa môže spoľahnúť, že len 3 z 10 si heslo naozaj zmenia. Polovica požiadaviek bude buď ignorovaná, alebo vygeneruje otázku na zákaznícku podporu, ktorá bude musieť potvrdiť, či ide o skutočnú požiadavku. Toto zistenie poskytuje nový spôsob pohľadu na potenciálnu nedôveru. Ak si bezpečnostný incident vyžiada zmenu hesla 3 miliónov používateľov, mohli by ste zaplatiť s miliónom požiadaviek na zákaznícku podporu, s ktorými nebude váš rozpočet rátať. Ak by vás priemerná cena jednej požiadavky vyšla len na 1 dolár, aj tak budete musieť rátať s miliónovým účtom.

ZMENA HESLA PRICHÁDZA. A TO POMALY

Ak sa na heslá pozrieme z perspektívy používateľa, zdieľame pocit, že zmena hesla je problematická. Problém spočíva v tom, že heslá nie sú menené dostatočne často

na to, aby mohli používateľské účty adekvátne chrániť. Napriek tomu prieskum ukazuje, že niektorí ľudia sa v tomto ohľade snažia. Na otázku: „Ako často meníte heslo do používateľského účtu, ktorý využívate najčastejšie?“ zneli odpovede nasledovne:

- Raz do roka: 45 %
- Raz za 6 mesiacov: 31 %
- Aspoň raz do mesiaca: 8 %
- Nikdy: 16 %

Samozrejme, ak si túto frekvenciu premietnete na súčasnú úroveň digitálnych útokov, tak sa vám to nebude zdať adekvátne. Dopadlo to však lepšie, než sa očakávalo.

ŠABLÓNA NA HESLÁ

Potreba vytvoriť a spravovať stále viac a viac hesiel je jednou z nevýhod digitálneho života. Keď si vytvárame heslo, máme na to všetci nejakú stratégiu. Prieskum sa tieto elementy pokúšal pochopiť prostredníctvom otázky: „Čo z nasledovného používate pri vytváraní hesla do online účtu?“

- Niečo unikátne a náhodné: 39 %
- Známe meno (napr. osoby alebo domáceho zvierata): 21 %
- Názov miesta: 6 %
- Športový tím: 5 %
- Niečo iné: 37 %
- Odmietli odpovedať: 19 %

Tieto čísla sú celkom povzbudivé. Frekvencia používania mena je príliš vysoká, avšak počet ľudí, ktorí na tvorbu hesla použili niečo náhodné alebo unikátne, bol vyšší, než sa čakalo. Odpovede boli relatívne podobné v každej demografickej skupine, avšak zrejme nie prekvapivo viac mužov použilo na vytvorenie hesla názov športového tímu než ženy (7 % verus 4 %). Ženy boli zase náchylnejšie použiť pri tvorbe hesla meno (24 % verus 16 %).

SPRAVOVANIE HESIEL

Prvý pohľad na výsledky prieskumu indikoval, že „bezpečné“ správanie (výber komplexných hesiel a používanie rozdielnych hesiel a PIN kódov pri vstupe do rozdielnych účtov) prevažovalo pri starších ľuďoch. Ak sa napr. pozriete na skombinované odpovede na tri otázky v tejto oblasti, tak v diagrame uvidíte, že skupina ľudí nad 55 rokov by na tom mala byť lepšie než priemer. Skupina respondentov vo veku od 18 do 34 rokov dokonca zaostáva. Jeden komentátor však spochybnil ideu, že mladí ľudia boli menej svedomití. Zrejme kvôli tomu, že sú familiárnejší s využívaním technológií, ktoré vedia heslá uložiť. Toto výskum zistil pri otázke: „Ako heslá ukladáte a čo vám pomáha pri zapamätaní si hesiel?“

- Zapamätám si ich: 39 %
- Napíšem si ich na papier: 27 %
- Uložím ich do dokumentu v počítači: 9 %
- Uložím ich do e-mailu: 4 %
- Iný spôsob: 10 %
- Odmietli odpovedať: 11 %

Odpovede boli v rôznych demografických skupinách takmer totožné, hoci pri mužoch bola vyššia pravdepodobnosť uloženia hesiel do dokumentu v počítači (12 % verus 6 %). Ženy boli zase náchylnejšie k napísaniu si hesiel na papier (31 % verus 26 %). Výskum taktiež zistil, že len 1 respondent z 10 používa na ukladanie hesiel password manager alebo heslo nechá uložiť vo webovom prehliadači. Tento typ ukladania hesla bol však častejší u mužov (12 % verus 7 %) a zároveň ho používalo menej ľudí s vysokými príjmami. Toto môže reflektovať fakt, že vysoko-príjmoví ľudia zvyknú byť starší, pretože pri mladých ľuďoch je dvojnásobne vyššia pravdepodobnosť, že budú používať password manager. ■

Spracovala – red – podľa: TS: ESET, spol. s r. o.



TRŽBY FACEBOOK-U ZA REKLAMU POSILNILI

Americká spoločnosť Facebook Inc prevádzkujúca rovnomennú sociálnu sieť v prvom štvrtroku tohto roka evidovala rast príjmov z inzercie prostredníctvom mobilných komunikačných zariadení, ako sú smartfóny a tablety.

To čiastočne vykompenzovalo jej vyššie výdavky, ktoré negatívne ovplyvnili zisk. Príjmy z reklamy prostredníctvom mobilných zariadení tvorili 30 % celkových príjmov Facebooku za reklamu, pričom v 4. kvartáli minulého roka sa na príjmoch za reklamu podieľali 23 %.

Firma za január až marec dosiahla tržby v sume 1,46 mld. USD. V rovnakom období vlaňajška boli vo výške 1,06 mld. USD. Tento výsledok je zhruba v súlade s očakávaniami analytikov. Príjmy spoločnosti za reklamu v prvom kvartáli stúpili o 43 %, čo bol ich najvýraznejší rast od záveru roka 2011. Facebook ďalej informoval, že jeho zisk za prvý štvrtrok bol na úrovni 219 mil. USD, čiže 9 centov

na akciu. V prvom kvartáli 2012 bol jeho zisk v objeme 205 mil. USD, zisk na akciu bo tiež vo výške 9 centov. Bez zahrnutia niektorých jednorazových položiek bol zisk firmy za prvý štvrtrok tohto roka v sume 12 centov na akciu. Analytici oslovení v prieskume agentúry Reuters odhadovali, že bude vo výške 13 centov na akciu.

Facebook uviedol, že v súčasnosti jeho služby každý mesiac aktívne využíva 1,11 mld. ľudí. Denne služby sociálnej siete aktívne využíva 665 mil. ľudí. Spoločnosť dodala, že počet tých, ktorí sa každý mesiac pripájajú výlučne prostredníctvom mobilných zariadení, sa medziročne viac ako zdvojnásobil na 189 miliónov. ■

MOTOROLA MOBILITY PODĽA EURÓPSKEJ KOMISIE ZNEUŽÍVA SVOJE POSTAVENIE NA TRHU

Európska komisia je presvedčená, že spoločnosť Motorola Mobility, ktorá patrí americkému gigantovi Google, zneužíva svoju trhovú pozíciu svojím správaním voči spoločnosti Apple v Nemecku.

Spoločnosť Motorola Mobility si totiž vynucuje patentové zákazy pre svojho amerického konkurenta. „Myslím si, že spoločnosti by mali venovať viac času inováciám a konkurencieschopnosti produktov, ktoré ponúkajú, a nie zneužívať práva duševného vlastníctva, aby zastavili súperov,“ povedal eurokomisár pre hospodársku súťaž Joaquín Almunia.

Google v apríli neuspel v snahe presved-

čiť americké úrady, že spoločnosť Apple porušuje jej patentové práva. Výrobca smartfónov iPhone by mal mať podľa spoločnosti Google licenciu na technológiu, ktorá umožňuje ignorovať dotyky na displeji pri telefonovaní. Google získal tento patent v rámci kúpy spoločnosti Motorola Mobility za 12,5 mld. USD. ■

Spracovala – red – podľa: SITA

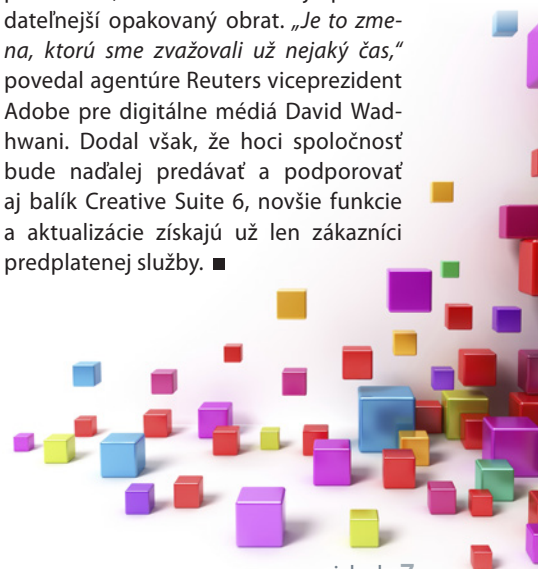
ADOBE BUDE SVOJ SOFTVÉR AKTUALIZOVAŤ UŽ LEN ONLINE PREDPLATITEĽOM

Americká spoločnosť Adobe Systems Inc, vyrábajúca programy na profesionálne spracovanie obrazu, od júna začína ponúkať aktualizácie svojho softvéru len zákazníkom predplatenej služby Creative Cloud.

Pridáva sa tak k pionierom softvérových riešení cez internet, ako sú Salesforce.com alebo Google. „100 % našich aktivít sa presúva na Creative Cloud. Nebude žiadny ďalší balík Creative Suite ani aktualizácie tohto balíka,“ povedal marketingový riaditeľ spoločnosti pre Creative Cloud Scott Morris.

Poslednú verziu softvérového balíka Creative Suite, ktorý obsahuje programy ako Photoshop, Illustrator či Flash, spoločnosť uviedla na trh v máji 2012. Jej najvyššia verzia, ktorá obsahuje 16 rôznych grafických programov, sa predáva za 2 599 USD, čo je štvornásobok ročného predplatného služby Creative Cloud. Tá pri ročnej platbe zákazníka v USA stojí 49,99 USD mesačne.

Obchodný model založený na predplatnom spoločnosti prinesie menej peňazí nárazovo. Pri konvenčných softvérových balíkoch zákazník zaplatí jedenkrát a môže produkty využívať neobmedzene dlho. Predplatné však znamená platby za služby rozložené na celé obdobie používania, dôsledkom čoho je predvídateľnejší opakovaný obrat. „Je to zmena, ktorú sme zvažovali už nejaký čas,“ povedal agentúre Reuters viceprezident Adobe pre digitálne médiá David Wadhwani. Dodal však, že hoci spoločnosť bude naďalej predávať a podporovať aj balík Creative Suite 6, novšie funkcie a aktualizácie získajú už len zákazníci predplatenej služby. ■



SOFTVÉROVÉ PIRÁTSTVO PREDSTAVUJE RIZIKO PRE SPOTREBITEĽOV AJ FIRMY



Podľa najnovšej globálnej štúdie s názvom *Nebezpečný svet nelegálneho a pirátskeho softvéru*, vydanej spoločnosťou IDC v spolupráci s Microsoftom, je až 1 z 3 počítačov infikovaný vírusom alebo malvérom v dôsledku používania nelegálneho softvéru. V prípade firiem sú to 3 počítače z 10.

Výsledky štúdie ďalej ukázali, že spotrebiteľia v roku 2013 strávia v súvislosti s takýmito útokmi celkovo 1,5 miliardy hodín a investujú až 22 miliárd dolárov na identifikáciu, odstraňovanie a následnú obnovu dát. Pokiaľ ide o firmy, celková odhadovaná suma vynaložená na vysporiadanie sa s dôsledkami používania nelegálneho softvéru bude pre tento rok predstavovať až 114 miliárd dolárov. Štúdia ukázala aj to, že **45 % nelegálneho softvéru pochádza z webu**. Až 78 % takéhoto softvéru **obsahuje nejaký typ spyware a 36 % trójske kone a adware**.

„Výrobcovia nelegálneho softvéru manipulujú s kódom softvéru tak, že doň vkladajú malvér. Niektoré z týchto škodlivých kódov sú schopné zaznamenať každý úder klávesnice u obete a sprístupňujú tak útočníkom všetky jej osobné a finančné údaje. Umožňujú dokonca vzdialene zapnúť videokameru a mikrofón počítača a preniknúť tak k obetiam priamo domov. Najlepšia ochrana pred takouto hrozbou je kúpa a používanie legálneho softvéru,“ povedal David Finn, generálny radca spoločnosti Microsoft pre oblasť boja s pirátskym softvérom.

Výskum ďalej priniesol aj nasledovné zistenia pre spotrebiteľa:

- 64 % respondentov používajúcich nelegálny softvér sa stretlo s problémom ohrozenia bezpečnosti ich dát.
- V 45 % im tento softvér priniesol spo-

malenie počítača a museli ho odinštalovať.

- Až 88 % respondentov vyjadrilo znepokojenie nad možnosťou straty dát pri používaní nelegálneho softvéru.
- 29 % sa obávalo krádeže identity.

„Spotrebiteľia a firmy sa bezpochyby vystavujú veľkému riziku, ak používajú nelegálny softvér. Niektorí si ho vyberajú preto, aby ušetrili, no v konečnom dôsledku im malvér priniesie nemalé finančné aj emocionálne straty,“ povedal John Gantz, šéf výskumu zo spoločnosti IDC.

Vkladanie škodlivého malvéru a kódov do nelegálneho softvéru je nová metóda, ako sa dostať k dátam používateľov, ktorí si toto riziko neuvedomujú. Štúdia taktiež ukázala vysokú mieru inštalácie rôzneho softvéru koncovými používateľmi v súkromných spoločnostiach, čo predstavuje ďalšiu z ciest, ako sa môže škodlivý softvér dostať do firiem. 38 % IT manažérov priznalo, že o tomto probléme vie a až 57 % pracovníkov priznalo, že si na firemné počítače inštalujú programy sami. Alarmujúce je, že podľa IDC boli tieto inštalácie bez následných problémov len v 30 %. Až 65 % IT manažérov súhlasilo, že takéto inštalácie prinášajú pre ich firmy ohrozenie bezpečnosti. „Používanie nelegálneho softvéru je na Slovensku veľký problém. Podľa štatistických údajov sa až 40 % softvéru u nás používa nelegálne, pričom

priemer v Európskej únii je 33 %. Spotrebiteľia a firmy by mali zvážiť všetky riziká s tým spojené a zainvestovať do legálneho softvéru,“ doplnila Adriana Tomanová, právna zástupkyňa BSA – The Software Alliance. Štúdia analyzovala 270 stránok a P2P sietí, 108 sťahovaní softvéru, 155 CD a DVD nosičov a oslovila 2 077 spotrebiteľov a 258 IT manažérov v Brazílii, Číne, Nemecku, Indii, Mexiku, Poľsku, Rusku, Thajsku, Veľkej Británii a USA. Výsledky výskumu pre región strednej a východnej Európy, kam spadá aj Slovensko, ukazujú, že v celosvetovom meradle je táto oblasť zodpovedná za 10 % pirátskeho softvéru. Takýto softvér nepochádza od výrobcov počítačov a v spomínanom regióne sa čoraz menej distribuuje na CD a DVD, najčastejšie je sťahovaný z internetu.

Spotrebiteľia, ktorí zvažujú kúpu nového počítača, by sa mali obrátiť len na dôveryhodných predajcov. Pri nákupe online je rovnako dôležité používať dôveryhodné zdroje a zvážiť, či cena za softvér nie je oproti bežnej cene softvéru príliš nízka, čo môže indikovať nepravý produkt. Pravosť nainštalovaného softvéru pomáha overiť stránka www.howtotell.com, ktorá je dostupná aj v slovenčine. Rozpoznáva nelegálny softvér a včas upozorní na nebezpečenstvo. ■

Spracovala – red – podľa:
TS Microsoft Slovakia, s.r.o.

NASADENIE CLOUDU NEPRINÁŠA PODNIKOM OČAKÁVANÚ EFEKTIVITU



V KOCKE

Prieskum spoločnosti Oracle ukazuje, že organizácie od cloud computingu očakávajú nielen zmenu spôsobu, akým nakupujú a používajú IT, ale tiež vplyv na samotné podnikanie.

V skutočnosti jednou z hlavných motívácií pre nasadenie cloudu býva snaha zrýchliť prevádzku a zvýšiť efektivitu podnikových procesov. Štúdia spoločností Oracle a Dynamic Markets sa snažila zistiť, do akej miery súčasné aplikácie cloudu dokážu očakávania zákazníkov splniť. Prieskum (Cloud for Business Managers: the Good, the Bad, and the Ugly) bol vykonaný medzi zamestnancami s výkonnou právomocou vo firmách po celom svete. Výsledky ukazujú, že prekážkou pre očakávané zlepšenie výkonnosti podnikania býva izolácia jednotlivých procesov. Zákazníci preto požadujú široké balíky navzájom integrovaných cloudových aplikácií.

CLOUD MÔŽE ZA VÝPADKY A NEPLNENIE TERMÍNŮV

Základným zistením štúdie je skutočnosť, že väčšina firiem dosiaľ nemá svoje cloudové aplikácie integrované tak, ako vyžadujú ich obchodné procesy. Výsledkom je neefektívnosť prevádzky a problémy pri zavádzaní ďalších inovácií. Viac ako polovica (54 %) respondentov pripustila, že ich podnik zaznamenal pre problémy s integráciou cloudových aplikácií v posledných 6 mesiacoch výpadok prevádzky. Tieto výpadky pritom zasiahli aj do fungovania tých oddelení, ktoré sami osebe cloudové aplikácie nepoužívali. Polovica (52 %) respondentov uviedla, že dôsledkom problémov s cloudom bolo nedodržanie záväzných termínov, tri štvrtiny (75 %) si potom sťažujú, že zlá integrácia cloudových aplikácií negatívne ovplyvňuje schopnosť ich organizácie zavádzať inovácie; cloudové aplikácie totiž bývajú izolované od ďalších podnikových procesov. To všetko sa deje napriek tomu, že práve zrýchlenie prevádzky a zvýšenie efektivity podnikania býva pre väčšinu podnikov vôbec

hlavným dôvodom nasadenia technológií cloud computingu.

ĎALŠIE HLAVNÉ VÝSLEDKY ŠTÚDIE

Izolácia aplikácií predstavuje výzvu pre inovácie. Úplná väčšina (83 %) respondentov uvádza, že pre zlú integráciu nezískali z cloudových aplikácií maximálny možný prínos. 75 % dopytovaných dodáva, že problémy s cloudovou aplikáciou negatívne ovplyvnia samotnú schopnosť inovácie. 36 % zmieňuje nemožnosť integrovať cloudovú aplikáciu s vlastným softvérom podniku, 33 % respondentov si sťažuje na to, že cloudové aplikácie nie je možné prispôsobiť pre špecifické potreby ich spoločnosti.

Izolácia podnikových procesov spôsobuje, že očakávania spojené so zavedením cloudu sa nenaplnujú. Viac ako tri štvrtiny (76 %) skúmaných firiem uvádza, že hlavnou motiváciou pre cloud u nich bola snaha získať rýchly prístup k príslušnému softvéru, 47 % chcelo takto začať používať softvér lepšie vyhovujúci ich špecifickým potrebám. Tieto očakávania však dramaticky kontrastujú s ich reálnou skúsenosťou.

Dobrou správou ale je, že väčšina firiem si potrebu lepšej integrácie aplikácií aj procesov uvedomuje. 81 % respondentov považuje plnú integráciu cloudových aplikácií medzi sebou aj s ďalším podnikovým softvérom za dôležitú vec. Polovica (50 %) respondentov tvrdí, že vďaka integrácii môžu priamo a zo svojej vlastnej aplikácie pristupovať k dátam cloudových aplikácií iného oddelenia; to však súčasne znamená, že v polovici prípadov takáto funkcionality k dispozícii nie je. ■

Spracovala – red – podľa: TS Oracle

Už aj Slováci môžu využívať bezplatné volania na Facebooku cez mobil pomocou aplikácie Facebook Messenger, samozrejme za predpokladu, že majú pripojenie na internet.

Amazon pripravuje uvedenie služby Kindle Worlds slúžiacej na publikáciu tzv. fan fikcií (príbehov fanúšikov iného diela zasadených do sveta vytvoreného iným autorom s využitím všetkých reálií a postáv diela) a za pomoci zaujímavého licenčného modelu prinesie niečo nové do digitálnej distribúcie.

Apple používa rôzne offshore štruktúry a dohody, pomocou ktorých sa vyhýba plateniu daní v USA (DzP PO na úrovni 35 %) a presúva miliardy dolárov do Írska, kde sa firma dohodla s Dublinom na špeciálnej dani na úrovni necelých 2 % (čo sa samozrejme nepáči USA ani EÚ).

Google+ prináša nové používateľské rozhranie inšpirované trendom častých zmien zariadenia pre prístup k účtu používateľmi s prepracovaným chatom, inteligentnou galériou fotografií a čistým dizajnom.

Spracovala – red – podľa: www.zive.sk, SITA

SPRÁVY PRE PODNIKATEĽOV

www.pp.sk

ROZHODNUTIE O ZARADENÍ DO EVIDENCIE UCHÁDZAČOV O ZAMESTNANIE NAHRADILO OZNÁMENIE

Od 1. mája 2013 žiadatelia o dávku v nezamestnanosti predkladajú Sociálnej poisťovni (SP) namiesto „Rozhodnutia o zaradení do evidencie uchádzačov o zamestnanie“ **písomné oznámenie** úradu práce **o zaradení do tejto evidencie**. Vyplýva to z novely zákona o službách zamestnanosti, ktorú 20. marca 2013 schválil parlament. Úrady práce podľa novely už nevydávajú tzv. „rozhodnutia“ o zaradení klienta do evidencie uchádzačov o zamestnanie. K jeho zaradeniu dochádza bez vydania „rozhodnutia“ a občania túto skutočnosť úrad práce písomne oznámi listom. Táto legislatívna zmena sa dotkla aj zákona o sociálnom poistení, podľa ktorého postupuje SP pri rozhodovaní o nároku na dávku v nezamestnanosti. Do 30. apríla 2013 sa za žiadosť o dávku v nezamestnanosti považovalo rozhodnutie ÚPSVaR o zaradení klienta do evidencie uchádzačov o zamestnanie a **od 1. mája 2013 sa za žiadosť považuje písomné oznámenie** úradu práce **o zaradení poistenca do tejto evidencie**. Ostatné podmienky na priznanie dávky v nezamestnanosti sa pre poistencov SP nemenia – tzn. aby získali nárok na dávku, okrem zaradenia do evidencie musia splniť aj podmienku **najmenej 730 dní poistenia v nezamestnanosti v posledných 3 rokoch**, resp. 730 dní poistenia v posledných 4 rokoch, ak pracovali len na dobu určitú. ■



CEZ INTERNET NAKUPUJE NAJČASTEJŠIE BRATISLAVSKÝ, NAJMENEJ ČASTO TRENČIANSKY KRAJ

Nakupovanie cez internet je dnes súčasťou životného štýlu mnohých Slovákov. Až 40 % ľudí nakupujúcich online navštevuje internetové obchody minimálne raz mesačne, pričom frekvencia nakupovania mužov a žien v eshopoch je vyrovnaná.

Vyplýva to z prieskumu, ktorý na vzorke takmer 2 200 respondentov nakupujúcich online urobil nezávislý internetový portál Heureka.sk, v spolupráci s výskumnou agentúrou NMS Market Research.

„Cez internet nakupuje najčastejšie Bratislavský, Banskobystrický a Žilinský kraj. Z bratislavského regiónu minimálne raz mesačne navštevuje eshopy až 50 % ľudí nakupujúcich online. Z banskobystrického a žilinského regiónu ide zhodne o 44 % opýtaných,“ hovorí riaditeľ NMS Market Research Michal Osuský.

Najmenej často nakupujú spotrebiteľia v Trenčianskom kraji, v ktorom aspoň raz mesačne navštívi internetový obchod len 33 % ľudí nakupujúcich online. S 36 % ho nasleduje Košický a s 37 % Prešovský kraj.

„Vzťah k nakupovaniu cez internet a jeho frekvencia súvisia nielen s bydliskom, ale aj s vekom či vzdelaním spotrebiteľa. Pravidelne a často nakupujú v eshopoch mladí ľudia od 21 do 30 rokov a ľudia s vysokoškolským vzdelaním,“ dopĺňa projektový manažér Heureka.sk Kamil Demuth. ■

Ako často nakupujete v internetových obchodoch?

KRAJ / FREKVENCIA	Aspoň raz mesačne	Aspoň raz ročne	Menej ako raz ročne
Bratislavský	50 %	47 %	3 %
Trnavský	39 %	54 %	7 %
Nitriansky	41 %	53 %	6 %
Trenčiansky	33 %	58 %	9 %
Banskobystrický	44 %	48 %	8 %
Žilinský	44 %	52 %	4 %
Košický	36 %	55 %	9 %
Prešovský	37 %	54 %	9 %
SPOLU	40 %	53 %	7 %

Spracovala – red – podľa: TS FUSION

OSOBNÉ A FIREMNÉ BANKROTY PREKONALI REKORDNÚ KVARTÁLNU HRANICU

Podľa posledných analýz spoločnosti CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o., bolo v prvom štvrtroku 2013 vyhlásených 90 tzv. osobných bankrotov.

Ide o doposiaľ najvyšší kvartálny počet vyhlásených osobných bankrotov od roku 2006 a ich medziročný nárast o 36, t. j. o 66,67 %. Najviac, až 22, t. j. 24,44 %, osobných bankrotov bolo vyhlásených v Banskobystrickom kraji, naopak najmenej, iba 4, t. j. 4,44 %, boli vyhlásené v Košickom kraji. Rovnako rekordne najvyšší kvartálny počet bol zaznamenaný pri firemných bankrotoch. V januári 2013 bolo vyhlásených 31 osobných bankrotov, čo je zatiaľ ich najväčší mesačný počet od roku 2006 a nárast oproti januáru 2012 o 14, t. j. o 82,35 %. Aj počty osobných bankrotov vyhlásené v mesiacoch február – 30, a marec – 29, boli vyššie oproti koncu roku 2012.

DÔVODOM OSOBNÝCH BANKROTOV JE NESCHOPNOSŤ SPLÁÇAŤ FINANČNÉ ZÁVÄZKY

Najväčší medziročný nárast počtu vyhlásených osobných bankrotov – o 55,66 %, bol zaznamenaný v roku 2011 v porovnaní s rokom 2010. Jedným z dôvodov tohto trendu je neschopnosť fyzických osôb (FO) splácať finančné záväzky voči veriteľom. Hoci podľa štatistík sa v posledných rokoch počet neplatičov z radu dlžníkov voči bankám výrazne nezvyšoval, významne rástla nesplácaná suma dlhov. FO neschopné splácať finančné záväzky sa dostávajú do permanentne sa zvyšujúcej zadlženosti a nezvládajú splácať svoje ďalšie záväzky. Veritelia FO si

následne uplatňujú svoje záložné práva, domáhajú sa úhrady svojich pohľadávok cez exekúcie a dlžníci sa postupne dostávajú do situácie, kedy sú nútení vyhlásiť osobný bankrot.

OSOBNÉ BANKROTY BÝVALÝCH ŽIVNOSTNÍKOV

Podľa štatistík osobný bankrot na „oddĺženie“ využívajú aj FO, ktoré začali mať problémy s úhradou svojich záväzkov v čase, keď pôsobili ako živnostníci. Predtým, ako by na nich veritelia vyhlásili konkurz, zrušili živnosť a následne vyhlásili osobný bankrot s očakávaním, že veritelia túto informáciu nezaregistrujú a neprihlásia svoje pohľadávky do zoznamu pohľadávok.

OČAKÁVAME ĎALŠÍ NÁRAST POČTU OSOBNÝCH BANKROTOV

Vzhľadom na očakávané spomalenie ekonomického rastu v roku 2013 (prognózy tempa rastu HDP sa pohybujú v rozpätí 0,3 – 1 %), nepriaznivý vývoj miery nezamestnanosti a očakávanú stagnáciu rastu miezd je možné predpokladať aj v ďalších mesiacoch nárast počtu osôb, ktoré nedokážu vyrovnávať svoje finančné záväzky a budú nútené vyhlásiť osobný bankrot. ■

Spracovala – red – podľa:
TS CRIF – Slovak Credit Bureau, s.r.o.

MLADÍ NAKUPUJÚ V E-SHOPOCH ČASTO, ALE NEMÍŇAJÚ VEĽA

Okrem oblečenia ich zaujíma hudba, mobily a počítačové hry!

Až 43 % ľudí do 20 rokov nakupujúcich online minulo vlni v e-shopoch sumu nie väčšiu ako 120 eur. Naproti tomu, približne 40 % ľudí vo veku nad 31 rokov utraca každoročne na internete viac než 401 eur. Až 60 % ľudí do 20 rokov nakupujúcich na internete vlastní inteligentný telefón,

čo je o 15 percentuálnych bodov viac oproti zvyšku populácie. „Približne štvrtina mladých používa nákupných poradcov a zhruba dve tretiny zdieľajú svoje nákupné zážitky a odporúčania s priateľmi,“ dopĺňa projektový manažér Heureka.sk Kamil Demuth. ■

Spracovala – red – podľa: TS FUSION

ÚLAVA V 3. PILIERI SA PODMIENI SPRÍSŇENÍM VŠETKÝCH ZMLÚV

Prísnejšie pravidlá vyplácania dávok sporiteľ musí akceptovať pri všetkých uzatvorených zmluvách, v opačnom prípade nezíska nárok na zníženie základu dane najviac o 180 eur ročne. Ak bude chcieť súčasný sporiteľ v treťom, dobrovoľnom dôchodkovom pilieri od začiatku budúceho roka využiť daňovú úľavu, bude povinný prejsť na prísnejšie pravidlá vyplácania dávok pri všetkých zmluvách uzatvorených s doplnkovými dôchodkovými spoločnosťami (DDS). Podmienkou pre zníženie základu dane o zaplatené príspevky do sumy 180 eur ročne, čím sa daň z príjmov zníži o 34,2 eura, má byť pri zmluvách uzatvorených do 31. decembra tohto roka zrušenie tzv. dávkového plánu. Daňovú úľavu nebudú môcť automaticky využiť všetci terajší sporitelia, ale len tí, ktorí pristúpia na nové sprísnené pravidlá vyplácania dávok. Tá sa pritom oproti minulosti obnoví len v čiastočnej výške. Do konca roka 2010 si totiž mohli účastníci tretieho piliera znížiť svoj základ dane o zaplatené príspevky do výšky 398,33 eura ročne, vďaka čomu ich daň klesla o 75,69 eura. Podmienkou pre výplatu doplnkového starobného dôchodku bude po novom priznanie predčasného starobného alebo riadneho starobného dôchodku SP. K tejto dávke sa tak sporiteľ podľa nových pravidiel dostane najskôr v šesťdesiatich rokoch jeho veku. V súčasnosti je pritom možné túto dávku vyplácať po dosiahnutí 55 rokov veku sporiteľa. Súčasne by sa však mala zrušiť terajšia podmienka minimálne 10 rokov sporenia v treťom pilieri. Prísnejšie podmienky sa majú týkať aj vyplácania doplnkového výsluhového dôchodku. Sporiteľ bude musieť vykonávať rizikové práce najmenej 10 rokov namiesto súčasných 5 rokov. Dávku pritom dostane najskôr 5 rokov pred dosiahnutím dôchodkového veku, kým v súčasnosti mu stačí dovŕšiť 40 rokov. Tvrdšie podmienky sa majú zaviesť aj pri výplate odstupného. Kým v súčasnosti dostane sporiteľ 80 % z celkovej nasporenej sumy, od začiatku budúceho roka má byť odstupné len v sume príspevkov, ktoré zaplatil samotný sporiteľ, vrátane výnosov z investovania. Príspevky, ktoré za sporiteľa počas sporenia odvieďol ▶

zamestnávateľ, sa majú pripísať v prospech ostatných účastníkov v penzijnom fonde. Druhou možnosťou má byť predčasný výber časti nasporenej sumy. V tomto prípade si sporiteľ z DDS vyberie rovnako ako pri odstupnom len sumu príspevkov, ktoré sám odviezol, vrátane investičných výnosov. Príspevky, ktoré mu na jeho účet odviezol zamestnávateľ, však v tomto prípade neprepadnú v prospech ostatných sporiteľov, ale zostanú na jeho účte až dovtedy, kým sporiteľ nezačne poberať predčasnú penziu, resp. riadnu starobnú penziu zo SP. Príspevky zamestnávateľa spolu s výnosmi sa mu následne vyplatia formou doplnkového dôchodku. ■

Správy pre podnikateľov 6/2013,
www.pp.sk

NOVELA ZÁKONA O VEREJNOM OBSTARÁVANÍ

V čiaske č. 24 ZZ pod číslom 95/2013 Z. z. bol uverejnený zákon, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

Novela posilňuje princíp ekonomicky najvýhodnejšej ponuky. O mimoriadne nízku cenu pôjde, ak bude o 30 % pod priemerom iných cien a 15 % od druhej najnižšej ceny. Zavádza sa centrálné obstarávanie pre bežné tovary, služby a práce, ako aj štátne elektronické trhovisko. Ďalšou zmenou budú referencie kvality a rating dodávateľov. Účastníci tendrov tiež budú môcť spochybniť podmienky pre diskrimináciu aj v prípade, že do súťaže sa zapojí najmenej 5 uchádzačov. Rámcové dohody alebo zmluvy na opakované plnenie budú musieť obsahovať dohodnutý spôsob znižovania ceny podľa vývoja na trhu. Zmeny verejného obstarávania nadobudnú účinnosť 1. júla 2013, s výnimkou časti o certifikácii elektronických zariadení, ktorá začne platiť 1. januára 2014. ■

SPÔSOB ODCHODU ZO ZAMESTNANIA NEOVPLYVNÍ DÁVKU V NEZAMESTNANOSTI

Spôsob skončenia pracovného pomeru nemá vplyv na nárok na dávku ►



JEDEN Z PIATICH ZAMESTNANCOV MÁ INFORMÁCIE O MANIPULÁCII

FINANČNÝCH VÝSLEDKOV VO SVOJEJ SPOLOČNOSTI

Výsledky prieskumu o korupcii a podvodoch, ktorý uskutočnila spoločnosť Ernst & Young v roku 2013 pre Európu, Blízky východ, Indiu a Afriku (EMEIA) pod názvom Ako zvládať komplexné podnikateľské riziká súčasnosti, ukázali, že jeden z 5 opýtaných zamestnancov má informáciu o manipulácii finančných výkazov vo svojej spoločnosti, ku ktorej došlo za posledných 12 mesiacov.

Toto číslo je ešte vyššie v rýchlo rastúcich ekonomikách, kde sa s takýmto konaním stretla až viac než štvrtina respondentov. Na úrovni vedenia a vyššieho manažmentu je tento podiel ešte vyšší, pričom viac než 40 % opýtaných sa vyjadrilo, že finančné údaje týkajúce sa obchodnej činnosti alebo nákladov boli v ich spoločnosti zmanipulované. Podľa prieskumu až tretina respondentov zo Slovenska je presvedčená, že spoločnosti pôsobiace na Slovensku skresľujú svoje finančné výsledky. Takmer polovica respondentov z rýchlo rastúcich ekonomík priznala, že spoločnosti v ich krajinách často uvádzajú skreslené finančné údaje v porovnaní so spoločnosťami, ktoré majú centrálu v západnej Európe, kde rovnaký problém uviedlo len 29 % opýtaných. Daniel Bican, výkonný riaditeľ oddelenia vyšetrovania podvodov a riešenia sporov spoločnosti Ernst & Young pre strednú Európu, situáciu komentoval takto: „Vzhľadom na súčasnú neľahkú situáciu na trhu spoločnosti zápasia s neustálym tlakom na udržanie rastu a splnenie očakávaní v oblasti vykazovaného zisku. V tomto prostredí niektoré z nich nevyhnutne podľahnú neetickému správaniu. Akcionári od manažmentu očakávajú, že prevezme zodpovednosť za ochranu spoločnosti prijatím programov zameraných na boj proti podplácaniu a korupcii na všet-

kých organizačných úrovniach. Vedenie tak musí vyzvať manažment, aby sa zameralo na vysoko rizikové oblasti.“

42 % riaditeľov a top manažérov sa stretlo s protiprávnym skresľovaním finančných výsledkov vo vlastnej firme

PODPLÁCANIE A KORUPCIA HÝBU VŠETKÝMI ODVETVIAMI

Podľa tohtoročného prieskumu sa vnímanie podnikateľského prostredia od roku 2011 výrazne nezmenilo. Až 84 % slovenských respondentov (85 % v roku 2011) je presvedčených, že podplácanie a korupcia sú u nás značne rozšírené, čo je výrazne viac ako celkový priemer (57 %) či priemer v rýchlo rastúcich ekonomikách (67 %). Vyššiu úroveň korupcie vo svojej krajine už v rámci Európy vnímajú len Slováci, Chorváti, Ukrajinci a Gréci. V prieskume z roku 2011 len 23 % Slovákov napriek negatívne vnímaniu podnikateľského prostredia uviedlo, že sa s korupciou stretli pri získavaní zákaziek vo svojom odvetví. V aktuálnom prieskume korupciu vo svojom odvetví pripúšťa až 41 % opýtaných. Patrik Mikolaj, manažér oddelenia vyšetrovania podvodov

a riešenia sporov Ernst & Young na Slovensku, hovorí: „Na efektívne odstránenie rizika podvodu, podplácania a korupcie je potrebné, aby manažment akceptoval skutočnosť, že by k nim mohlo dôjsť aj v ich vlastnej spoločnosti alebo vo vlastných radoch. Napriek tomu, že v aktuálnom prieskume sa zvýšil pomer tých, ktorí pripúšťajú korupciu vo svojom odvetví, je tu stále veľká skupina respondentov, ktorí naznačujú, že „robia to všetci ostatní, no nerobím to ja ani naša spoločnosť.“

84 % slovenských respondentov považuje korupciu na Slovensku za rozšírenú

PRIEPASŤ VO VNÍMANÍ PROTIKORUPČNÝCH PRAVIDIEL MEDZI MANAŽMENTOM A ZAMESTNANCAMI

Kým väčšina respondentov má informácie o tom, že v ich spoločnosti je zavedená politika na prevenciu podplácania a korupcie, z prieskumu vyplynulo, že mnohí členovia vyššieho manažmentu a zamestnanci vnímajú relevantnosť a efektívnosť tejto politiky dosť rozdielne. 60 % riaditeľov a vyššieho manažmentu je presvedčených, že ich spoločnosť by podporila ľudí, ktorí by nahlásili prípady podozrenia

z podvodu, podplácania a korupcie, pričom sa s týmto faktom stotožnilo len 34 % ostatných zamestnancov. Na porovnanie, zo všetkých respondentov na Slovensku sa k tejto otázke kladne vyjadrilo len 24 %. Efektívnou súčasťou politiky na prevenciu podvodov a korupcie by mala byť aj linka na nahlasovanie podvodného konania. Podľa prieskumu až 4 z 5 respondentov na Slovensku uviedli, že takáto linka v ich spoločnosti neexistuje alebo o nej nevedia. Dôležitosť protikorupčných programov ďalej spochybňujú aj kritické funkcie v rámci organizácie, napr. niečo menej než polovica respondentov z oblasti obchodu buď nepovažuje protikorupčné pravidlá a smernice vo svojej spoločnosti za relevantné pre ich úlohu v rámci organizácie, alebo dokonca nemá informácie o ich existencii. Patrik Mikolaj túto otázku uzatvára: „Dnes je pre väčšinu spoločností prioritou znižovanie nákladov a dodržiavanie predpisov považujú len za určitú „nadvstavbu“. Mnohé z nich sa nesprávne domnievajú, že samotná existencia protikorupčného programu je postačujúca na zmiernenie rizika. Je však potrebné zabezpečiť taktiež efektívnu komunikáciu takéhoto programu, poskytnúť zamestnancom primerané školenie a neustále pravidlá v tejto oblasti monitorovať a aktualizovať.“ ■

Spracovala – red – podľa: TS Ernst & Young

POKLES PODNIKATELSKEJ AKTIVITY V EUROZÓNE SA ZMIERNIL

V máji sa pokles podnikateľskej aktivity v eurozóne trochu zmiernil, hoci nedostatok nových objednávok znamená, že ekonomika Európskej menovej únie za 2. kvartál pravdepodobne opäť vykáže pokles.

Vyplyva zo z vývoja indexu nákupných manažérov (PMI), ktorý zostavuje agentúra Markit. Predbežný PMI sektora služieb v máji stúpol na 47,5 bodu z aprílových 47 bodov. Dostal sa tak najvyššie za 3 mesiace. Index sa však už 16 mesiacov nachádza pod hranicou 50 bodov oddeľujúcou pokles odvetvia od jeho rastu. Index nových objednávok v sektore služieb oslabil na 45,3 bodu z aprílových 46,2 bodu, čo znamená, že výrazné zlepšenie aktivity v odvetví na budúci mesiac je nepravdepodobné. PMI priemyselného sektora stúpol na 47,8 bodu z aprílovej hodnoty 46,7 bodu. Zložený index ná-

kupných manažérov, ktorý zahŕňa sektory služieb aj priemyslu, vzrástol z aprílovej úrovne 46,9 bodu na 47,7 bodu, čiže najvyššie za 3 mesiace. Indexy nákupných manažérov naznačujú podobný výkon ekonomiky eurozóny v 2. štvrtroku ako v 1. kvartáli, kedy sa o 0,3 % zmenšila. „Existujú známky zmiernovania tempa poklesu, čo naznačuje, že pravdepodobne smerujeme k obdobiu stabilizácie, ale potrvá to oveľa dlhšie, ako väčšina ľudí predpokladala,“ uviedol Chris Williamson, hlavný ekonóm agentúry Markit. ■

Spracovala – red – podľa: SITA

v nezamestnanosti, jej výšku ani na jej dobu. SP priznáva nárok na dávku v nezamestnanosti na základe splnenia zákonných podmienok a nie podľa toho, či zamestnanec dostal výpoveď, alebo skončil pracovný pomer dohodou. Základnou podmienkou nároku na dávky je to, aby bol poistenec **v posledných 3 rokoch** pred zaradením do evidencie uchádzačov o zamestnanie **poistený najmenej 2 roky. Nárok na dávku vzniká odo dňa zaradenia do evidencie** uchádzačov o zamestnanie a naopak, **zaniká po 6, resp. 4 mesiacoch** (po uplynutí podporného obdobia). Zaniká aj pri vyradení z evidencie úradu práce, nástupu do zamestnania alebo počas poberania nemocenského, ošetrovného, materského a rodičovského príspevku. ■

NA NEMOCENSKÉ DÁVKY MAJÚ NÁROK AJ DOHODÁRI

SP informuje dohodárov, ktorí pracujú na základe dohody o pracovnej činnosti a dohody o vykonaní práce s pravidelným mesačným príjmom a sú nemocensky poistení, že im v prípade dočasnej pracovnej neschopnosti vznikne nárok na nemocenské. Od 1. januára 2013 totiž aj dohodári pracujúci na spomínané typy dohôd platia poistné na nemocenské poistenie, a tak im rovnako ako zamestnancom môže po splnení všetkých zákonných podmienok **vzniknúť nárok na nemocenskú dávku. V prípade dohodárov, ktorí ešte neplatia poistné na nemocenské poistenie 90 dní** (od vzniku poistenia do začiatku práceneschopnosti), sa výška nemocenskej dávky určí inak ako u zamestnancov, ktorí platia poistné aspoň 90 dní. Vypočíta sa z **vymeriavacích základov** (hrubých príjmov) **dosiahnutých u zamestnávateľov v predchádzajúcom kalendárnom roku. Ak poistenec nemal v predchádzajúcom kalendárnom roku vymeriavacie základy** (hrubé príjmy), výška nemocenskej dávky sa určí ako **jedna tridsatina z pravdepodobného vymeriavacieho základu**, ktorý sa rovná minimálnemu vymeriavaciemu základu (v súčasnosti v sume 393 eur). Ak je ale skutočný vymeriavací základ zamestnanca nižší ako minimálny vymeriavací základ (393 eur), nemocenská dávka sa určí zo skutočného vymeriavacieho základu. Povinnosťou zamestnávateľov je oznámiť SP výšku pravdepodobného ►

vymeriavacieho základu v prípade, ak je pravdepodobný vymeriavací základ za-
mestnanca nižší ako minimálny vymeria-
vací základ. **Nárok na nemocenské dávky
nevzniká tým dohodárom,** ktorí vykoná-
vajú brigádnickú prácu; sú poberateľom
dôchodku (starobného, invalidného a in-
validného výsluhového); sú poberateľom
invalidného výsluhového dôchodku
a dosiahli dôchodkový vek alebo ak vy-
konávajú túto činnosť počas praktického
vyučovania. Vyplýva to z novely zákona
o sociálnom poistení, podľa ktorej tieto
osoby neplatia poistné na nemocenské
poistenie (a ani na dôchodkové poistenie
a poistenie v nezamestnanosti), a preto
ani nemajú nárok na nemocenské. ■

ŽIVNOSTNÍK PRI PRERUŠENÍ ŽIVNOSTI POISTNÉ NEPLATÍ

V prípade prerušenia živnosti **zaniká
živnostníkovi (SZČO),** ktorý je povinne
poistený v SP, povinnosť platiť poistné na
povinné nemocenské a povinné dôchod-
kové poistenie. Živnostník je **povinný
oznámiť prerušenie poistenia** pobočke
SP **do 30 dní od začiatku a skončenia
prerušenia** na tlačive Registračný list FO –
prerušenie (dôvod prerušenia č. 10). Táto
povinnosť prislúcha len tým SZČO, ktoré
sú povinne poistené. V prípade, že SZČO
pri pozastavení živnosti ukončí regist-
ráciu na daňovom úrade, je povinná sa
z povinného poistenia v SP odhlásiť **do
8 dní odo dňa ukončenia registrácie** na
tlačive Registračný list FO – odhláška. Ak
živnostník **pokračuje v živnosti po jej po-
zastavení,** jeho povinnosti voči SP sa mu
posúdia podľa toho, či jeho príjem z pod-
nikania a z inej SZČ k 1. júlu kalendárneho
roka, ktorý predchádza dňu, kedy obnovil
živnosť, bol vyšší ako zákonom stanovená
hranica (za rok 2011 to bolo 4 078,68 eura,
za rok 2012 to je 4 716 eur), a to za pred-
pokladu, že je neustále registrovaný na
daňovom úrade v súvislosti s dosahova-
ním príjmov z podnikania a z inej SZČ. **Pri
pokračovaní v živnosti po jej pozastavení**
sa na povinné poistenie živnostníka **opä-
tovne neprihlasuje.** Je však povinný SP
**oznámiť začiatok a skončenie preruše-
nia povinného poistenia.** Túto oznamova-
ciu povinnosť si splní odovzdaním tlačiva
Registračný list FO v príslušnej pobočke
SP. ■

Správy pre podnikateľov 7/2013,
www.pp.sk



ANALÝZY DÁT ZLEPŠUJÚ KONKURENČNÚ SCHOPNOSŤ A INOVATÍVNOSŤ FIRIEM

Dve tretiny top manažérov verí, že ich firmy dokážu vďaka analytike na trhu konkurovať lepšie.

67 % vrcholových manažérov z rôznych
odvetví tvrdí, že vďaka analýzám dát zís-
kávajú ich podniky konkurenčnú výhodu.
Je to o 80 % viac ako v roku 2010, kedy
vplyv analytiky na konkurencieschop-
nosť pripúšťalo iba 37 % respondentov.
Vyplýva to z pravidelného spoločného
prieskumu softvérovej a poradenskej fir-
my SAS a MIT Sloan Management Review,
ktorého sa zúčastnilo 2 500 vedúcich pra-
covníkov z vyše dvoch desiatok odvetví
z celého sveta.

Výskum *From Value to Vision: Reimagining
the Possible with Data Analytics* identifi-
koval charakteristické vlastnosti skupiny
podnikov, ktoré sa na analytiku spoliehajú
nielen pri získavaní konkurenčnej výhody,
ale aj pri inováciách. Títo tzv. analytickí
inovátori pochádzajú z rôznych odvetví,
majú rôznu veľkosť a spoliehajú sa na rôz-
ličné biznis modely.

Niekoľko vecí však majú spoločných:

1. Pomocou dát a ich analýz robia nielen
bežné prevádzkové, ale aj strategické
rozhodnutia.
2. Vo všeobecnosti považujú dáta za
kľúčové firemné aktívum, vďaka kto-
rému sa dá zefektívniť prevádzka
firmy, zlepšiť služby zákazníkom, mar-
keting aj firemná stratégia.
3. Snažia sa dáta využívať čo najviac a čo
najefektívnejšie s cieľom dosiahnuť
rýchlejšie výsledky.
4. Analytika má vo firme podporu se-
nior manažérov, ktorí sa neobávajú
nových nápadov a sú ochotní zveriť
právimoci a zdroje tým, ktorí robia

rozhodnutia na základe faktov vyplý-
vajúcich z dát.

Analytickí inovátori tiež uvádzajú zdanli-
vo nepatrnú zmenu, ktorá môže zásadne
ovplyvniť firemný život – právomoci sa
presúvajú do rúk tých, ktorí v podnikoch
dáta využívajú pre argumentáciu a pod-
poru rozhodovania na základe faktov. Ta-
kéto zmeny vo firemnej kultúre môžu mať
značný vplyv napr. na budúce obsadzova-
nie manažérskych stoličiek. „Dáta neraz
spochybňujú skúsenosti a intuíciu, ktorú ma-
nažéri nadobúdali roky. Tí, čo vedia ako zu-
žitkovať dáta a využiť pri rozhodovaní ana-
lytiku, sú dnes vo výhode,“ uviedol David
Kiron z MIT Sloan Management Review.

Štúdia prináša tiež niekoľko tipov, ako
sa k pokrokovému využívaniu analy-
tiky môžu dopracovať podniky, ktoré
s analýzami dát iba začínajú:

- mali by začať s analýzami iba na úrovni
jedného či dvoch oddelení, nie
ihneď v celej organizácii;
- budovať vzťahy, vymieňať si informá-
cie a diskutovať o analytike naprieč
rozličnými podnikovými oddelenia-
mi;
- vypracovať pre top manažment plán,
vrátane vyčíslenia návratnosti inves-
tícií a odporúčaných krokov, s cieľom
získať pre rozšírenie analytickej kul-
túry vo firme podporu vrcholového
vedenia. ■

Spracovala – red – podľa:
TS SAS Slovakia, s. r. o.

OBMEDZENIE MOŽNOSTI UPLATNENIA PAUŠÁLNYCH VÝDAVKOV

Podstatnú väčšinu fyzických osôb uplatňujúcich paušálne výdavky tvoria daňovníci s príjmami podľa § 6 ods. 1 a 2 zákona o dani z príjmov. Zmena, ktorá nastala pri ich uplatňovaní v roku 2013, má negatívny vplyv na tých z nich, ktorých príjmy za zdaňovacie obdobie presahujú sumu 12 600 € (keďže 40 % zo sumy 12 600 € predstavuje 5 040 €).

Pre lepšie pochopenie si predstavte nasledujúcu modelovú situáciu. Pani Švárna podniká ako živnostníčka, nie je platiteľom DPH a výdavky si uplatňuje percentom z príjmov. V daňovom priznaní za rok 2012 si od príjmov vo výške 16 000 € odpočítala paušálne výdavky 6 400 € a poistné na zdravotné a sociálne poistenie 2 900 €. Predpokladajme, že v roku 2013 dosiahne opäť príjmy vo výške 16 000 €. Paušálne výdavky si uplatní najviac vo výške 5 040 €. Pre porovnanie:

VÝPOČET DANE ZA ROK 2012

Príjem	16 000,00 €
Výdavky (6 400 € + 2 900 €)	9 300,00 €
(Čiastkový) základ dane	6 700,00 €
– NČZD za r. 2012	3 644,74 €
Znížený základ dane	3 055,26 €
Daň za rok 2012	580,49 €

VÝPOČET DANE ZA ROK 2013

Aby sme postrehli vplyv rozdielu len tejto veličiny, v 1. výpočte budeme abstrahovať od zmeny nezdaniteľnej časti základu dane na daňovníka, teda uplatníme NČZD vo výške pre rok 2012.

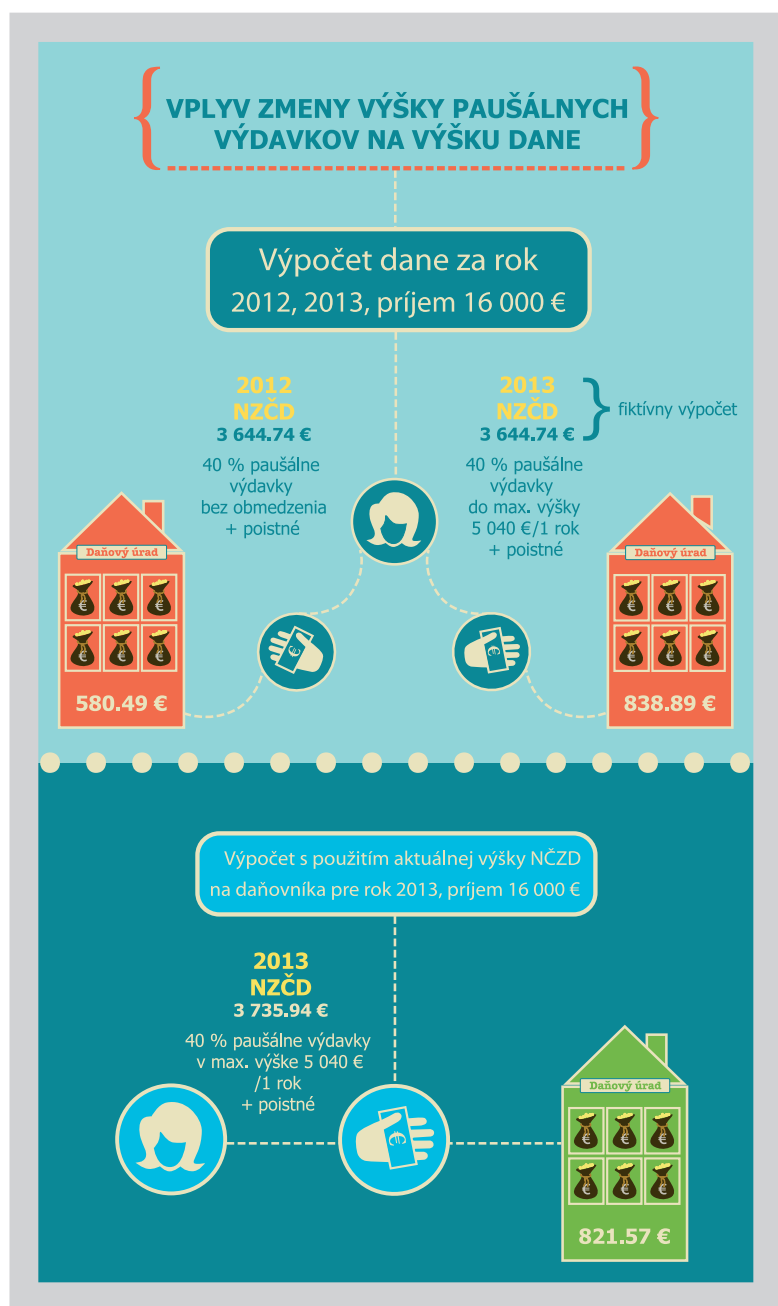
1. výpočet

Príjem	16 000,00 €
Výdavky (5 040 + 2 900)	7 940,00 €
(Čiastkový) základ dane	8 060,00 €
– NČZD za r. 2012	3 644,74 €
Znížený základ dane	4 415,26 €
Daň za rok 2013 (fiktívna)	838,89 €

Oproti roku 2012 (pri abstrahovaní od zmeny NČZD na daňovníka) došlo k nárastu dane o 258,40 €. Pochopiteľne, zmena výšky dane závisí od viacerých faktorov, v prvom rade od výšky príjmov, poistného atď. Je možné a potrebné tiež predpokladať, že väčšina daňovníkov s cieľom predísť nepriaznivému vplyvu na výšku dane zmení spôsob uplatňovania výdavkov (výška skutočne vynaložených výdavkov bude zrejme nižšia, než by boli výdavky paušálne bez ohraňovania limitom – tento spôsob uplatňovania výdavkov si totiž zvolili zväčša tí daňovníci, ktorých skutočne vynaložené výdavky sú podstatne nižšie než 40 % z príjmov).

2. výpočet (s použitím aktuálnej výšky NČZD na daňovníka pre rok 2013)

Príjem	16 000,00 €
Výdavky (5 040 + 2 900)	7 940,00 €
(Čiastkový) základ dane	8 060,00 €
– NČZD za r. 2012	3 735,94 €
Znížený základ dane	4 324,06 €
Daň za rok 2013 (fiktívna)	821,57 €



Autorka: Ing. Valéria Jarinkovičová,
zdroj: www.danovecentrum.sk



TOMÁŠ HAJZLER:
„Je třeba, aby peníze
byly prostředníkem,
nástrojem, ne cílem.
Tedy ne pánem, ale
sluhou.“

Tomáš Hajzler sa už mnoho rokov venuje skúmaniu pracovného sveta. Dôraz kladie najmä na hľadanie prirodzenejších ciest k tomu, ako pracovať. O tejto téme píše, prednáša, vydáva knihy a organizuje odborné stretnutia. Je zakladateľom firmy Peoplecomm Praha, ktorá šíri princípy slobody v práci. Vytvára kurzy s cieľom ukázať podstatu pracovnej slobody a poradiť, ako ju zaviesť do života.

■ **Známe o Vás je, že sa venujete hľadaniu prirodzenejších ciest k tomu, ako pracovať. Prečo ste sa rozhodli práve pre túto oblasť?**

Strávil som časť života v totalitě. Kromě té československé jsem žil v Rusku a opakovaně jsem jezdil do západní Afriky nebo do Číny. Na druhou stranu jsem žil v Holandsku a opakovaně pobýval ve Spojených státech. Pracoval jsem dohromady ve třech korporacích a tam si všiml, jak moc se dnešní velké firmy podobají Československu 70. let nebo třeba i současné Koreji. Jak moc se relativně svobodný dospělý člověk (2013, Evropa) stává od pondělí do pátku dítětem, či také lidským zdrojem, kolečkem v totalitním stroji, které poslouchá absurdní příkazy typu co,

hrálo a hraje cestování. Především mimo Evropu tam, kde naše „normální“ je „nenormální“ a naopak. S batohem, co nejobyčejněji. Určitě také knihy. Ty považuji za základ. Kromě toho mám to štěstí, že potkávám mraky lidí, od kterých se umím obohatit. V neposlední řadě se obrovsky učím v přírodě, od rostlin a od zvířat. Co se dá jen na takových rajčatech nebo slimácích naučit o životě!

■ **Ste šířitelem princípov slobody v práci. Čo si pod tým treba predstaviť? Je vôbec pracovná sloboda v súčasných podmienkach reálna? Co si pod tím predstavíte? To by bylo na celý článek! V jednoduchosti ale organizaci, která existuje na**

webu a s webem si už firmy začínají bolestně uvědomovat, že mají potíže sehnat pro ně ty správné lidi. Proč by měl schopný programátor dělat v české/slovenské hierarchii a hrbít se před šéfem, když může jít bez potíží pracovat třeba do Silicon Valley nebo rozjet něco vlastního, když to nikdy v historii nebylo snazší?

■ **Ktoré české, prípadne slovenské firmy podnikajú podľa koncepcie slobody v práci?**

Většina firem je při svém vzniku svobodná (nehierarchická, nebyrokratická). Problém přichází s růstem. Mnoho firem totiž vyrostlo do velikosti, kdy si už nevystačí s intuicí, důvěrou a přirozeným fungováním. Mnohým svobodomyšlným zakladatelům se stalo, že se jednoho dne probudili a jejich firma jim přišla příliš chaotická. „Bouchli do stolu“ a rozhodli se z toho „bordelu“ udělat „pořádnou“ firmu – s manažery, směrnicemi, kontrolou, systémy hodnocení, bonusy a dalšími technikami. Možná jste si všimli, jak moc my lidé kopírujeme druhé...? Jak moc se například jedna firma podobá druhé? Často jako vejce vejci. A protože zdaleka nejčastější forma uspořádání firmy je právě byrokratická hierarchie, myslíme si, že je to jediná možná cesta. Firmy jako například EtNetera, Inmite nebo Seznam.cz v Čechách a Zaraguza, Martinus nebo Websupport na Slovensku či Google, W. L. Gore, Semco nebo Zappos ve světě ukazují, že lze fungovat do velké míry i bez formální hierarchie, šéfování a kontroly. Pro mnoho lidí může být překvapivé, že už v minulém století, za tzv. 1. republiky bylo Československo průkopníkem v tzv. družstevním podnikání. Naše záložny, kampeličky, elektrická, výrobní a jiná družstva k nám jezdil obdivovat „celý svět“. Skutečné družstvo (ne to, co známe z období socialismu) je jednou z nejsvobodnějších forem uspořádání organizace.

■ **Prečo by malo byť v záujme nielen zamestnancov, ale i firiem zavádzať slobodu v práci?**

Proč? Protože už brzy nebude zbytní. ▶

Firmy je nutné budovať tak, aby i tam ľudia mohli byť ľuďmi.

kdy, kde, jak dělat. Začal mi docházet ten obrovský kontrast mezi tím, jak relativně svobodně dnes zvládáme roli občana a jak nesvobodní jsme v práci. Nedalo mi to a začal jsem to zkoumat.

■ **Kde hľadáte inšpiráciu?**

Poslední roky především u svých dětí, u Valérie a Valentýny. To jsou moji největší učitelé. Obří úlohu

prvním místě proto, aby vyřešila nějaký problém, zlepšila kvalitu života (a teprve potom aby vydělala peníze). Firmu, která místo podnadržení přechází k sebeřízení a od poslušnosti k zodpovědnosti. Co se týče „reálnosti“, v mnoha branžích už není zbytní. Všude tam, kde od lidí potřebujete tvořivost a samostatnost – snad nejvíc v IT a obecně v organizacích fungujících na