

## EDITORIÁL

### Rok 2013: Plavba v rozbúrených vodách

Už sme si akosi zvykli, že každý nadchádzajúci rok bude náročný. Ekonomická prognóza Európskej komisie na rok 2013 má celkom jednoznačný názov „Plavba v rozbúrených vodách“. Nebudeme sa teraz týrať rôznymi depresívnymi úvahami o dlhovej kríze a udržateľnosti eura ako spoločnej meny, na ktoré spomínaná prognóza nie je skúpa. Hlavné posolstvo prognózy sa dá zhrnúť nasledovne: hoci už máme najhoršie obdobie krízy pravdepodobne za sebou, hospodársky rast sa znovu odkladá. Najmenej na rok 2014.

Veľkí hráči v Eurozóne (Francúzsko, Taliansko a Španielsko) a tiež väčšina malých budú musieť šetriť, šetriť a ešte raz šetriť. Ekonomický rast vo veľkých ekonomikách je založený na domácej spotrebe. Keď sa šetri, rast sa nemá odkiaľ vziať. Šetriť však musia, lebo dlhy im už prerástli cez hlavu. Nuľový hospodársky rast sa premieta do rastu nezamestnanosti. Opäť tým klesne domáca spotreba a príbudnú demonštranti v uliciach. Takáto perspektíva sa zdá byť na obesenie. Ale nie je všetko také zlé ako sa zdá. Ekonomický rast počas rokov 2001-2007 bol založený na zadlžovaní a plytvaní a určite ho nemožno považovať za štandard. Dnes sa v plnej miere potvrdzuje platnosť príslovia „škoda premárniť každú krízu“. Všetky tie nepopulárne opatrenia, ktoré dnes európske krajiny prijímajú, by boli kedysi nepredstaviteľné: rušenie miest v štátnej správe, obmedzovanie plátov vo verejnom sektore, predlžovanie veku odchodu do dôchodku a tvrdé škrtky smerom k vyrovnaným rozpočtom. Hocijako tieto veci bolia, sú krokom správnym smerom k dlhodobej udržateľnosti štátu.

Slovensku predpovedá prognóza Európskej komisie na rok 2013 trochu kludnejšie vody a miernejší vietor. Naša ekonomika bude (možno ako jediná v Eurozóne) rásť cca o dve percentá. Producenti automobilov a spotrebnej elektroniky budú uprednostňovať krajiny s nižšími výrobnými nákladmi. Nízke ceny podpora ich predaj vo veľkých ekonomikách Európy. Dvojpäťpercentný rast nie je žiadny hospodársky zázrak. Nevytvorí nové pracovné miesta. Ale umožní aspoň to, aby sa miera nezamestnanosti ďalej nezvýšila.

Čo robiť? Prežili sme socializmus, ekonomickú transformáciu, blahobyt i krízu. Prežijeme aj šetrenie.



Ing. Vladimír Baláž,  
PhD., DrSc.  
balaz@sevis.sk

## HEADLINES

### Rybačka a lá SEVIS

Za 20 rokov pôsobenia na trhu sme si vybudovali povest' spoľahlivého obchodného partnera, ktorý sa môže pochváliť stovkami úspešných pracovných vzťahov. Mnohé z nich sa preklopili až do vzťahov priateľských, preto nás niektorí z vás poznajú nielen z obchodných stretnutí ale aj z menej formálnych akcií, kedy sa spolu nestretávame za účelom realizácie konkrétneho obchodu. Možnosť na neformálne stretnutie je v dnešnej dobe veľa - či už sú to rôzne športové turnaje, kultúrne podujatia, charitatívne akcie a veľa ďalších. My v SEVISE však máme radi originalitu. (viac na str. 2)

### Peňazí je dostatok, aj záujemcov o pôžičky...

O tom, že je na finančných trhoch prebytok voľných zdrojov nás denne presvedčajú banky a rôzne iné finančné inštitúcie. Človek si môže myslieť, že stačí prísť za príslušnou inštitúciou a prostriedky dostane. Pokiaľ chce spotrebný úver, hypotéku alebo iný úverový produkt vo výške niekoľkých tisíc eur ako fyzická osoba, tak u niektorej z týchto inštitúcií určite pochodí. Ak sa ale ako podnikateľ začne zaujímať o zdroje financovania pre svoje podnikanie, okruh inštitúcií sa zúži a podmienky pre poskytnutie financovania sú neporovnateľne tvrdšie. (viac na str. 3)

### Keď chceš obchodovať, musíš na to mať

Na vyhotovenie kvalitných a spoľahlivých analýz finančných nástrojov sú potrebné finančné a ekonomické dáta, ktoré čo do kvality a kvantity môžu ponúknuť iba profesionálni a teda platení poskytovatelia. Dominantnými spoločnosťami na tomto trhu sú Thomson-Reuters a Bloomberg. Pre profesionálnych investorov ako obchodníkov s cennými papiermi, investičné banky a správckové spoločnosti je využívanie plateného poskytovateľa nevyhnutnou podmienkou na vykonávanie kvalitných finančných služieb hlavne v oblasti riadenia aktív. (viac na str. 4)

## O NÁS

### Perspektíva investícií do odpadov



SEVIS už niekoľko rokov zameriava svoju pozornosť na vyhľadávanie, rozvoj a financovanie projektov z oblasti materiálového a energetického zhodnotenia odpadov.

Túto oblasť považujeme stále za perspektívnu. Nie preto, že je to trendová záležitosť a mnoho záujmových skupín prezentuje záujem vstúpiť do tohto segmentu. Ani preto, že z aktuálne nastaveného systému podpory financovania tejto oblasti ešte stále existuje možnosť čerpať peniaze aj prostredníctvom ekonomicky nezmyselných a pochybných projektov. Perspektívu vidíme v postupne sa meniacom pohľade na segment komunálnych odpadov, ktoré ako potenciálna surovina vždy vznikajú a súčasne v reálnej možnosti energeticky a materiálovo zhodnotiť tento komunálny odpad.

Našu aktivitu podporujú aj chystané legislatívne zmeny v podobe tvrdších podmienok v neprospech súčasných riešení, ako aj predpoklad zvyšovania cien za skládkovanie, prispôbovanie sa podmienkam rozvinutých trhov a existujúce ponúkané účinnejšie technológie na spracovanie odpadov.

Je dôležité, že sa vyvíja silný spoločenský tlak, aby sa s odpadmi nakladalo inak ako doterajším

spôsobom. V súčasnosti najviac využívaným riešením je skládkovanie, prípadne neustále diskutované, spochybňované a odmietané priame spaľovanie. V posledných rokoch sa síce presadzuje trend triedenia odpadu, obyvateľstvo začalo separovať odpad do vyhradených nádob, ale aj tak na skládky smeruje až 80% komunálneho odpadu, čo je v prepočte takmer 1,5 mil. ton suroviny. Nami podporované riešenie mení spôsob nakladania s komunálnym odpadom a jeho následného využitia. Klasická separácia tuhého komunálneho odpadu (ďalej ako TKO) je veľmi nákladná a málo efektívna. Onedlho príbude povinnosť separovať aj ďalšiu zložku TKO, a to biologicky rozložiteľný komunálny odpad (ďalej ako BRKO).

Základom nášho riešenia je oddelenie mokrej a suchej časti TKO jeho lisovaním pod vysokým tlakom v zariadení VM PRESS. Lisovaním dôjde k oddeleniu mokrej časti odpadu - BRKO od suchej frakcie odpadu. Takto oddelené zložky TKO je možné považovať za surovinu vhodnú na ďalšie využitie.

• BRKO je ideálnym vstupom na spracovanie v bioplynovej stanici s možnosťou výroby elektrickej energie a tepla.

• Suchú frakciu je možné využiť na výrobu tuhého alternatívneho paliva (TAP) určeného pre cementárne, vápenky, elektrárne, teplárne alebo ju konvertovať v splyňovači na syntetický plyn s následnou možnosťou výroby tepla prípadne aj elektrickej energie.

**Spoločnosť SEVIS energia a odpady a.s., ktorá má na Slovensku výhradné obchodné zastúpenie pre zariadenie VM press od spoločnosti BD Technologies Holandsko, systematicky predkladá vo vybraných vhodných regiónoch ponuku úplného riešenia nakladania s komunálnym odpadom.**

Tento spôsob spracovania nezasahuje do existujúceho procesu zberu, triedenia a zhodnocovania vybraných zložiek odpadu, ale zameriava sa len na využitie tej zložky odpadu, ktorá končí nevyužitá na skládke. Uvedený odskúšaný spôsob odstraňuje dilemu iných ponúk na čiastočné riešenia nakladania a zhodnocovania komunálneho odpadu, ktoré sa týkajú iba niektorých zložiek odpadu. Predkladáme tak funkčné riešenie, ktoré je už niekoľko rokov úspešne realizované a prevádzkované v Európe. Ľuďom s bližším záujmom o túto progresívnu technológiu ponúkame možnosť osobne absolvovať exkurziu takejto prevádzky priamo na mieste realizácie.

Investičná spoločnosť SEVIS má možnosť získať kapitál a ponúka možnosť financovania celého predkladaného zámeru, pričom a priori nepožaduje spolufinancovanie od miest a obcí. Ambíciou našej ponuky projektu je úspešné a dlhodobé začlenenie systému prevádzky

na spracovanie a zužitkovanie TKO do existujúcej lokálnej infraštruktúry a vzťahov. Vyžaduje si to však veľmi dobrú súčinnosť a spoluprácu so zástupcami komunálnej sféry.

Na jednej strane sme si vedomí možného argumentu, že do tohto biznisu je už veľmi ťažké vstúpiť a karty sú už rozdané. Na druhej strane je však zaujímavé sledovať reakcie skúsených a uznávaných odborníkov, ktorí dlhodobo pôsobia v tejto oblasti. Na mnohých stretnutiach za posledné obdobie takmer nikto z týchto profesionálov neodmietal a zásadným spôsobom nespochyboval nami navrhované riešenie. Naopak vyslovili presvedčenie, že máme výhodu v tom, že náš pohľad na riešenie nie je ovplyvnený súčasným ne-

ektívne nastaveným a zaužívaným spôsobom nakladania s odpadmi.

**Chceme úspešne pôsobiť v tejto oblasti ako dlhodobý stabilný partner, ktorý má k dispozícii okrem finančného a kapitálového vybavenia aj niečo nemenej dôležité, a to výnimočnú ponuku funkčnej a účinnej technológie. Postavili sme dobrý tím odborníkov so skúsenosťami v energetike a v nakladaní s odpadmi. Preto veríme, že sa nám v nasledujúcom období podarí vybudovať v rámci Slovenska niekoľko prevádzok, ktoré budú predstavovať spôsob, ako udržať momentálnu cenovú úroveň poplatkov za TKO v regióne. Súčasne budú riešením s nízkym dopadom na životné prostredie a samozrejme investíciou so zaujímavou mierou výnosnosti.**

*Pavol Prekop  
predseda predstavenstva*

**Tento spôsob spracovania nezasahuje do existujúceho procesu zberu, triedenia a zhodnocovania vybraných zložiek odpadu, ale zameriava sa len na využitie tej zložky odpadu, ktorá končí nevyužitá na skládke.**

**Komunálny odpad**



**Mokrú frakciu vhodnú na fermentáciu**



**Suchú frakciu s dobrou výhrevnosťou**



ONÁS

## Rybačka a lá SEVIS

Za 20 rokov pôsobenia na trhu sme si vybudovali povest' spoľahlivého obchodného partnera, ktorý sa môže pochváliť stovkami úspešných pracovných vzťahov. Mnohé z nich sa preklapili až do vzťahov priateľských, preto nás niektorí z vás poznajú nielen z obchodných stretnutí ale aj z menej formálnych akcií, kedy sa spolu nestretávame za účelom realizácie konkrétneho obchodu. Možností na neformálne stretnutie je v dnešnej dobe veľa - či už sú to rôzne športové turnaje, kultúrne podujatia, charitatívne akcie a veľa ďalších. My v SEVISe však máme radi originalitu.

Preto sme sa rozhodli využiť unikátnu príležitosť, ktorú nám ponúka areál v Kalnej nad Hronom pri Leviciach. Máme ho k dispozícii v rámci realizácie projektu Anteco, ktorý je zameraný na ťažbu a spracovanie štrkopieskov, o čom sme vás informovali v septembrovom čísle Newslettera. Areál v minulosti slúžil na prevádzku ťažby, ktorá je dnes v tejto lokalite ukončená a vznikla nám po nej krásna vodná plocha.



Rozhodli sme sa ju využiť, a tak sme tento rok zrealizovali prvé neformálne, priateľské stretnutie pri rybačke s niektorými našimi klientmi a partnermi práve v tomto areáli. Tí, ktorí už k rybačke v minulosti „pričuchli“, mohli využiť svoje skúsenosti a tí, ktorí boli na rybačke prvýkrát, si mohli vyskúšať rybolov od prípravy háčikov, cez nahodenie udice až po samotné vylovenie ryby.

Naším cieľom samozrejme nebolo uloviť čo najväčší počet rýb, ale dobre sa zabaviť a stráviť s našimi klientmi a priateľmi príjemný deň bez nutnosti riešiť pracovné záležitosti. Posledné takéto podujatie sme zrealizovali v polovici novembra tohto roku, kedy sa nám podarilo získať 9 krásnych úlovkov, a to 3 kapre, štuku, jesetera, jalca, nosála, zubáča a pleskáča. Fotografia z leta tohto roku na konci článku svedčí o tom, že sa nám darí uloviť aj naozaj pekné kúsky.

Po poslednej akcii môžeme skonštatovať, že

tieto stretnutia nielenže splnili svoj účel, ale sú čím ďalej tým viac obľúbené a ich úroveň sa zvyšuje. Preto verím, že sa v budúcom roku stretne nielen starí známi rybári, ale budete si môcť vychutnať atmosféru rybačky so SEVISom aj ďalší. Nechceme však skončiť len pri rybačke. V ďalšom období sa budeme snažiť pripraviť pre vás aj ďalšie netradičné aktivity, ktoré vás budú spájať nielen so SEVISom, ale budete môcť spoznať aj našich ďalších partnerov a ich podnikateľské aktivity. Teším sa na ďalšie stretnutia s vami napríklad aj pri rybách. Lovu zdar :o)

*Martin Lopušán  
lopusan@sevis.sk*



Na fotke zľava: Rudko Kuba (šéfrybár), Stanko Horniak (Levitex a.s.), Dušan Schnierer (konateľ Anteco s.r.o.) a 97cm dlhý a 22 kíl vážiaci kapor.



## Peňazí je dostatok - záujemcov o pôžičky tiež, ale...



O tom, že je na finančných trhoch prebytok voľných zdrojov nás denne presvedčajú banky a rôzne iné finančné inštitúcie, ktoré zo všetkých strán chrlia na nás reklamné ponuky na rôzne druhy úverov. Človek si môže myslieť, že stačí prísť za príslušnou inštitúciou a prostriedky dostane. Pokiaľ chce spotrebný úver, hypotéku alebo iný úverový produkt vo výške niekoľkých tisíc eur ako fyzická osoba, tak u niektorej z týchto inštitúcií určite pochodí. Ak sa ale ako podnikateľ začne zaujímať o zdroje financovania pre svoje podnikanie, okruh inštitúcií sa zúži a podmienky pre poskytnutie financovania sú neporovnateľne tvrdšie.

V našej praxi sa stretávame s klientmi, ktorí nám hovoria: „naša banka nám ponúka úver za veľmi výhodných podmienok, ale my ho nepotrebuje, máme dostatok peňazí na účtoch“. Na druhej strane ale žiadna banka podniku nepovie: „zaujímavo zúročím vaše peniaze“. Ak sa dopytujete na možnosti úročenia firemných finančných prostriedkov aj čiastok prevyšujúcich 1 milión eur, tak dostanete maximálne 1% p.a. pri minimálne ročnej viazanosti.

**Investičná spoločnosť SEVIS, a.s. vie financovať rozvoj podnikateľských aktivít klientov a súčasne umožňuje svojim klientom výhodne zhodnocovať osobné aj firemné financie.**

Ak sa na SEVIS klient obráti so žiadosťou o financovanie jeho projektu/podnikateľského zámeru, tak od neho samozrejme tiež požadujeme „čísla“. Ale nielen čísla. Klient nás musí presvedčiť. Už pri podaní žiadosti o financovanie/pôžičku musí mať jasnú predstavu o svojej schopnosti požičané prostriedky načas vrátiť. Predstaviť zámer „s ružovými vyhliadkami“ je veľmi jednoduché. Odhaliť, či zámer je iba pekne zabalený a pritom vysoko rizikový, je na nás. Zatiaľ sa nám to darí.

**Vyhodnocujeme schopnosť potenciálneho klienta splatiť pôžičku aj v prípade, že by zámer, ktorý je predmetom financovania z nejakého dôvodu zlyhal. Inak povedané, klient musí mať majetok, ktorým môže ručiť alebo tretiu osobu, ktorá je ochotná sa za neho zaručiť a v prípade problémov aj platiť.**

Od klienta, ktorému sme poskytli prostriedky na financovanie jeho podnikateľských aktivít, vyžadujeme absolútnu otvorenosť.

**Model správania dlžníka voči SEVISu ako veriteľovi môžeme zhrnúť do týchto bodov:**

- prostriedky si klient požičiava s jasným účelom použitia,
- vie presnú sumu, ktorú potrebuje (v prípade, že povie napr. „viem zobrať aj viac“, tak je to podozrivé a nepožičiavame),
- požičiava si s jasnou predstavou, z akej činnosti úroky a istinu vráti,
- v prípade dožiadania informácií počas trvania pôžičky odpovedá bezodkladne,
- pôžičku spláca/platí v termíne,
- akýkoľvek hroziaci problém vo vývoji podnikateľskej aktivity klient okamžite oznamuje,
- ak hrozí omeškanie splátky úrokov alebo pôžičky, klient to hlási s predstihom aj s návrhom nového termínu,

- nezatajuje sa, ak nastanú problémy so splácaním,
- poskytuje informácie o svojich ďalších záväzkoch.

Rovnaké zásady dodržiava aj SEVIS v prípade, že je v pozícii dlžníka. Tomu, kto si chce požičať, vždy zdôrazňujeme: „predstav si, že si tým, kto požičiava - čo by si vyžadoval od toho, komu požičiavaš“. Potom samozrejme lepšie chápe náš prístup k nemu ako dlžníkovi a skutočne s nami komunikuje podľa vyššie uvedených pravidiel. Pokiaľ žiadateľ o financovanie hneď na začiatku začne z nejakého dôvodu odmietať komunikáciu podľa našich zásad, tak veľmi rýchlo dostane od nás zamietavú odpoveď.

Ak požiadala o financovanie niekto, s kým sme ešte nemali žiadny kontakt a nepoznáme jeho prístup k podnikaniu, tak ho preverujeme podstatne detailnejšie ako niekoho, s kým sme už v rámci skupiny SEVIS robili nejaké podnikateľské aktivity a poznáme jeho správanie. Rovnako je pre nás čiastočne prevereným klientom aj ten, kto má odporúčenie od iného nášho klienta. Naopak, ak sme už v minulosti mali so záujemcom o financovanie pri iných našich službách komunikačný alebo dokonca finančný problém (museli sme urgovať splatnú pohľadávku, nesplnil dané prísluby, zatajoval sa a pod.), tak sa s ním o financovaní jeho aktivít ani nerozprávame.

Financovanie podnikateľských aktivít či už formou pôžičiek alebo priamych vstupov má vždy množstvo rizík. Vždy môžeme očakávať, že príde aj niekto so zámerom dostať prostriedky a nevrátiť ich. Preto v našom systéme posudzovania nie je len hodnotenie čísel, ale celkové hodnotenie klienta.

Prvý, kto sa s klientom stretne, je náš obchodník/konzultant. Jeho úlohou nie je za každú

cenu priniesť čo najviac záujemcov o financovanie. Konzultant, ktorý posunie na posúdenie požiadavku klienta na financovanie, musí byť presvedčený, že klient je spoľahlivý. Ak je správanie klienta už pri prvotných rozhovoroch niečím podozrivé, tak má konzultant povinnosť požiadavku zamietnuť.

**Každý z našich zamestnancov vie, že nemúsime za každú cenu umiestniť do projektov okamžite všetky prostriedky, ktoré máme. V portfóliu našich podnikateľských aktivít sú nielen pôžičky a kapitálové vstupy, takže si máme vždy z čoho vyberať.**

Keď konzultant posunie požiadavku klienta na financovanie aj s prvotnou dokumentáciou výboru pre posudzovanie projektov, znamená to, že zo svojho hľadiska považuje klienta za spoľahlivého. Výbor posudzuje požiadavku z hľadiska čísel a komunikuje s klientom. Nasleduje dopĺňovanie a upresňovanie informácií, zisťovanie možností ručenia atď. Členovia výboru pritom preverujú čísla aj reakcie klienta. Ak je z každého uhla pohľadu projekt aj klient OK, pripraví spoločnosť zmluvnú dokumentáciu a ak klient s podmienkami súhlasí, SEVIS mu prostriedky poskytne.

**Parametre požiadaviek klientov, ktorými sa zaoberáme:**

- potreba finančných prostriedkov od 100 tis. EUR,
- prostriedky sú výlučne na rozvoj podnikateľských aktivít,
- klient má čím ručiť (vlastná zmenka, ručiteľské vyhlásenie tretej strany, záložné právo na nehnuteľnosti, záložné právo na cenné papiere, notárska zápisnica...),
- potreba krátkodobého preklenutia nedostatku likvidity,
- nejedná sa o jednorazovú transakciu, ale je predpoklad opakujúceho sa alebo dlhodobého obchodného partnerstva.

**SEVIS sa pre klienta, ktorého financuje, stáva partnerom – poradcom, na ktorého sa klient môže vždy obrátiť pri potrebe rozhodnúť sa. Každý klient, ktorý dnes peniaze potrebuje, môže byť v budúcnosti klientom, ktorý potrebuje umiestniť voľné zdroje. V súčasnosti máme aj takých klientov, ktorí žiadne závažné finančné rozhodnutie neurobia bez toho, aby nás nepožiadali o náš názor.**

Ing. Danica Michalková  
michalkova@sevis.sk

*Vážení klienti a partneri,*

*želáme Vám pokojné a radostné Vianoce,  
všetko krásne v novom roku,  
dobrých ľudí vždy po boku,  
veľa šťastia, veľa zdravia,  
nech sa všetky plány zdaria.*

 SEVIS



## Keď chceš obchodovať, musíš na to mať

Na vyhotovenie kvalitných a spoľahlivých analýz finančných nástrojov sú potrebné finančné a ekonomické dáta, ktoré čo do kvality a kvantity môžu ponúknuť iba profesionálni a teda platení poskytovatelia. Dominantnými spoločnosťami na tomto trhu sú Thomson-Reuters a Bloomberg.



Z voľne dostupných zdrojov informácií je najznámejší google.com/finance. Ten poskytuje iba základné finančné dáta o verejne obchodovaných spoločnostiach. Má sledovač vývoja portfólia akcií alebo podielových fondov

ako aj nástroj na špecifický výber akcií, ale iba podľa obmedzeného počtu ukazovateľov. Jeho najväčšou prednosťou je prehľadné spracovanie vývoja kurzu akcií s integrovanými novinkami o spoločnostiach priamo na grafe. Údaje o cenách amerických, niektorých európskych a ázijských akcií poskytuje dokonca ako jediný „real time“, teda iba s pár sekundovým oneskorením po vykonaní skutočných obchodov na burze, a to ešte aj zadarmo. Podobne voľne prístupné verzie prevádzkujú aj reuters.com a bloomberg.com so zameraním hlavne na ekonomickú spravodajskú činnosť.

Pre profesionálnych investorov ako obchodníkov s cennými papiermi, investičné banky a správovské spoločnosti je využívanie plateného poskytovateľa nevyhnutnou podmienkou na vykonávanie kvalitných finančných služieb hlavne v oblasti riadenia aktív. Existujú pritom dve úplne odlišné filozofie ako títo poskytovatelia sprístupňujú svoje finančné a ekonomické dáta. Ako príklad možno uviesť práve trhových lídrov Thomson-Reuters alebo Bloomberg.

Po zlúčení niekdajších konkurentov Thomson a Reuters, ku ktorému došlo v roku 2008, sa počet ich produktov skoro zdvojnásobil. Postupne dochádzalo ku sceľovaniu produktov a využívaniu synergie zo zlúčenia tak, že boli pôvodné produkty rozširované čo do kvality a objemu údajov. V súčasnosti aj tak počet ponúkaných aplikácií dosahuje trojmiestne číslo. Zlúčenie sa dotklo aj SEVISu, keďže v minulosti sme používali Reuters Trader pre Strednú a východnú Európu a dnes máme Thomsonone.com Investment Banking.

Bloomberg kontrastne poskytuje vlastne iba jeden obrovský produkt, v ktorom je zahrnuté komplexné pokrytie celého finančného trhu. Navyše obsahuje s jeho dátami integrovaný „Tradebook“. Je to obchodná platforma, ktorá zvyčajne poskytuje najlepšiu technickú analýzu a je zadarmo, keďže sa sama financuje cez marže a poplatky za uskutočnené obchody s finančnými nástrojmi. Pritom umožňuje historicky vyrátať výnosy portfólia pri rôznych obchodných stratégiách ako aj technickú analýzu na dátach jedného obchodného dňa. Pre

úplnú fundamentálnu aj technickú analýzu je v prípade Thomson-Reuters potrebné vyhľadať partnerskú obchodnú platformu s prístupom na väčšinu svetových búr.

Obe firmy ponúkajú relatívne podobný algoritmus na výber akcií, sledovanie vývoja portfólií, ako aj možnosť sťahovania veľkého objemu finančných dát priamo cez Excel. Real time dáta poskytujú iba za príplatok pre každú burzu zvlášť, inak sú ceny oneskorené minimálne o 15 minút, čo je nevýhoda hlavne pri obchodovaní v rámci dňa. Denný objem sťahovaných dát je pri Thomson-Reuters neobmedzený, ale má obmedzenie počtu dát na jedno stiahnutie naraz. Naopak cez Bloomberg sa môže sťahovať aj viac dát, ale pri prekročení limitu iba za príplatok.

Ďalšou výhodou Thomson-Reuters je, že cena za základnú verziu Thomsonone.com je až o 75% nižšia ako za Bloomberg Terminal. I keď pozor, pri dokúpení ďalších modulov už môže výrazne presiahnuť svojho konkurenta. Pre predstavu Bloomberg nám dal v auguste 2012 ponuku za 1 975 USD mesačne s možnosťou vykúpenia našej súčasnej zmluvy s Thomson-Reuters. Netreba zabúdať ani na menové riziko. Thomson-Reuters aj keď operuje z Londýna, tak poskytuje svoje aplikácie v EUR narozdiel od Bloombergu, ktorý predáva svoj Terminal v USD. Koncová cena nakoniec závisí tiež od počtu prístupov, pričom napr. pre druhého užívateľa možno získať zľavu.

Okrem toho je možné vhodnou kombináciou prídavných modulov dosiahnuť úsporu na celkovej cene. My sme sa rozhodli pre moduly s finančnými ukazovateľmi a firemnými udalosťami, ako aj pre užitočnú dátovú linku

Vzhľadom na vysokú cenu ako aj náročnú činnosť spracovania získaných finančných údajov je vhodnejšie ponechať obchodovanie na odborníkov.

cez Excel. Produkt Thomson-Reutersu je vplyvom 5%-ného ročného zvyšovania ceny v súčasnosti lacnejší už iba o cca 25%

v porovnaní s ponukou Bloombergu. Aplikácia Thomsonone.com bola síce vylepšená, ale aj Bloomberg robí neustále inovácie a pritom zvyšuje cenu iba každé dva roky presne o výšku inflácie v USA.

Na záver možno len konštatovať, že sa oplatí plnohodnotne venovať iba tomu, na čo si nájdeme dostatok času, keďže sa častokrát stretávame s osobami, ktoré robia svoje investičné rozhodnutia iba na základe článkov z bežnej tlače. Vzhľadom na mesačnú cenu viac ako tisíc EUR, ako aj na náročnú činnosť spracovania získaných finančných údajov je vhodnejšie ponechať obchodovanie na odborníkov. Tých možno nájsť okrem iného aj v analytickom tíme SEVISu.

Ing. Dávid Lapin  
lapin@sevis.sk

## Zmeny v občianskom súdnom poriadku



Pri novelizácii zákona o advokácii vykonanej zákonom č.335/2012 Z.z. sa okrem viacerých zmien týkajúcich sa výlučne osôb

vykonávajúcich toto slobodné povolanie, upravil i Občiansky súdny poriadok (zákon č.99/1963 Zb.).

Doteraz sa v rámci voľby zástupcu pre zastupovanie pred súdom uplatňovala zásada, že účastník konania si mohol za zástupcu zvoliť ktorúkoľvek fyzickú osobu okrem prípadov, kedy zákon vyžaduje ako zástupcu advokáta (napr. konanie o dovolaní). Tento tzv. všeobecný zástupca konal za účastníka na základe ustanovenia § 27 ods.1 OSP a mohol konať výlučne osobne, t.j. nemohol sa nechať zastupovať inou osobou. V praxi sa mohol tento typ zastupovania využiť i tak, že firemný právnik zamestnaný v jednej firme, zastupoval pred súdom i iné firmy zo skupiny, v ktorých nebol zamestnaný.

Inštitút všeobecného zástupcu naďalej zostáva zachovaný, ale doplnením nového odseku 3 do ustanovenia § 27 OSP došlo k vylúčeniu všeobecného zastupovania pre niektoré vymenované typy konaní. Napríklad v sporoch o ochranu osobnosti podľa Občianskeho zákonníka, v sporoch vyvolaných alebo súvisiacich s konkurzom alebo reštrukturalizáciou, v sporoch z právnych vzťahov týkajúcich sa zmienek, šekov alebo cenných papierov, v konaní podľa exekučného poriadku a v ostatných prípadoch podľa § 27 ods.3 OSP bude možné využiť všeobecného zástupcu len ak ním bude právnik (vysokoškolské vzdelanie 2.stupňa v odbore právo) a zároveň blízka osoba účastníka konania.

Z uvedeného vyplýva, že účastník konania – právnická osoba sa nebude môcť vo vyššie uvedených typoch konaní nechať zastupovať inou osobou ako advokátom.

Smerom k zefektívneniu súdnych konaní bola vykonaná úprava hranice pre posudzovanie tzv. drobných sporov z 500 EUR na 1000 EUR. V drobných sporoch nebude potrebné nariadovať pojednávanie, čím sa vrátila právna úprava § 115a OSP platná do 31.12.2011.

Advokátskym koncipientom (osoby po ukončení štúdia vykonávajúce prax u advokáta) bola predĺžená doba praxe na 5 rokov. V prípade, ak advokát poverí svojho koncipienta úkonmi na základe substitučného zastupovania, bude mať klient právo požiadať o preukázanie koncipientovho denného výkazu praxe a tým spôsobom sa presvedčiť o jeho predchádzajúcich odborných skúsenostiach.

Mgr. Danica Kozáková  
kozakova@sevis.sk