

Barometer

Martin Kultan, generálny riaditeľ, Dôvera, zdravotná poisťovňa (nebude mať veľký vplyv): V prípade, že to pomôže našej ekonomike a bude mať vplyv na rast miezd, tak uzavretie dohody EÚ/USA by mierne pomohlo. Ale štát dotvety určite vymyslí viacero opatrení, ktoré, naopak, podnikaniu aj celému zdravotníctvu skôr poškodia.

Tomáš Kalivoda, riaditeľ, Groupama Garancia poisťovňa (nebude mať veľký vplyv): Z povahy predmetu nášho podnikania, bez využívania medzinárodného obchodu s USA, to na naše podnikanie vplyv mať nebude.

Tomáš Osuský, generálny riaditeľ, Hollen (nebude mať veľký vplyv): Naše podnikanie v automobilovom priemysle je silne nadviazané na západnú Európu a Nemecko, a preto neočakávam veľký vplyv TTIP. Som priaznivcom globalizácie, a preto očakávam, že vykonávanie tejto dohody bude mať všeobecne priaznivý vplyv na ekonomiku USA a EÚ. Treba pri tom povedať, že menej konkurenčné spoločnosti budú mať ťažké časy a naopak, všetkým konkurencieschopným firmám sa rozšíri ekonomický priestor.

Tomislav Jurik, generálny riaditeľ a predseda predstavenstva, Unipharma (skôr pomôže): Podpis takejto investičnej a obchodnej dohody by sa viac týkal firiem exportujúcich za oceán. Ale celkovo by priniesol aj zjednodušenie obchodu medzi USA a EÚ, takže benefity by sme určite pocítili aj v našej firme a v našich obchodoch s USA.

Filip Vítek, CRM director, Medioworx software solutions (skôr pomôže): Odbúvanie bariér je vždy dobrým krokom, lebo aj keď nepomôže priamo môjmu biznisu, môže zlepšiť situáciu u niektorých z našich zákazníkov.

Marián Ráno, riaditeľ, Solidita (skôr pomôže): Keďže my priamo s USA neobchodujeme, našu spoločnosť by toto opatrenie ovplyvnilo nepriamo. Naším klientom, ktorým vedieme účtovníctvo a ktorí s USA obchodujú, by sa odbúrali byrokratické prekážky, čo by mohlo podporiť ich biznis a tým aj naše podnikanie.

Mário Lelovský, prezident, IT Asociácia Slovenska (skôr pomôže): Dôležité budú dva aspekty: 1. aby bola dohoda vyrovnaná, t.j. aby obaja partneri dohody, USA a EÚ, mali rovnaké podmienky a aby prípadné obmedzenia mali obojstrannú účinnosť a 2. je otázne, či je dodnes nie celkom otvorený a nejednotný trh EÚ pripravený na silu, konkurencieschopnosť a veľkosť amerického trhu. Domnievam sa, že trh EÚ – a už vôbec nie malé trhy ako slovenský – sú na toto pripravené.

Stanislav Verešvársky, výkonný riaditeľ, Swan (skôr pomôže): Akékoľvek zjednodušenie a zlacnenie obchodu je vždy prospešné. Aj pre našu spoločnosť minimálne v oblasti dovozu a využívania telekomunikačných a informačných technológií a medzinárodnej spolupráce.

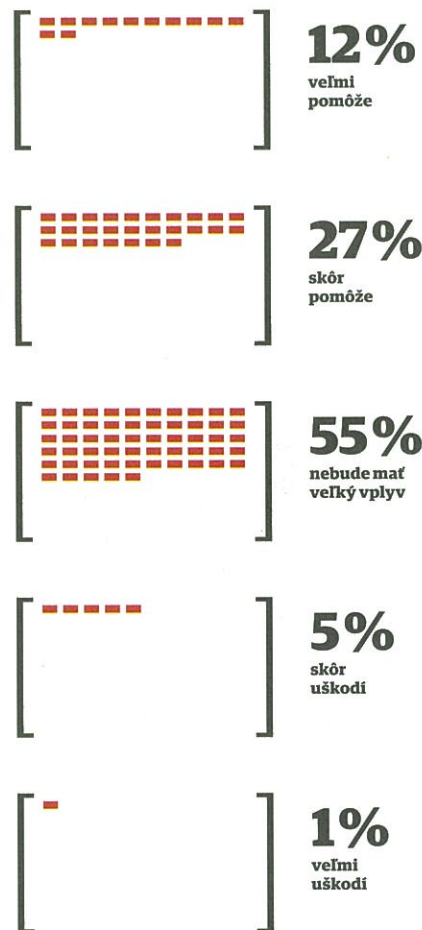
Ivan Hronec, CEO, Film Europe Media Company (veľmi pomôže): Spoločný transatlantický obchodný a neskôr aj fiškálny priestor je možno posledná šanca Európy, ako nespádnúť do druhej ligy.

Martin Krekáč, vedúci partner, Jenewein Group (veľmi pomôže): Rokovania vnímam pozitívne. Napriek skutočnosti, že verejná diskusia sa v súvislosti s analýzou vplyvov tejto dohody orientuje predovšetkým na tradičné odvetvia, akými sú automobilový, energetický či potravinársky priemysel, aj sektor služieb s vysokou pridanou hodnotou zaznamená výrazne pozitívny vplyv. Už dnes predstavuje viac ako 60 percent vzájomnej obchodnej výmeny, no napriek tomu stále existujú viaceré obmedzenia, napr. limity na vlastnícky podiel v amerických spoločnostiach. Za hlavný prínos považujem zrovnoprávnenie pravidiel podnikania a konkurenčných podmienok.

Jarmila Halgašová, riaditeľka, Potravinárska komora Slovenska (veľmi uškodí): Spoločná poľnohospodárska politika EÚ je na najbližších 10 rokov nastavená na podporu malých a ekologických podnikov. V prípade prijatia dohody o voľnom obchode medzi USA a EÚ európske potravinárske podniky a ich výrobky logicky nemôžu byť konkurencieschopné voči americkým potravinám, ktoré sú vyrábané veľkými podnikmi, bez sociálneho a environmentálneho balastu a za podstatne nižších štandardov, ako sú európske.

Anketa

Do akej miery môže vášmu podnikaniu pomôcť zjednodušenie a zlacnenie obchodu s USA?



Kto a ako hlasoval?

Úplný zoznam respondentov všetkých TREND barometrov, ich odpovede na otázky a osobné komentáre k téme nájdete na www.etrend.sk/barometer. 82 vybraných osobností slovenskej ekonomiky hlasovalo elektronicky medzi štvrtkom 30.4. 2015 a pondelkom 4. 5. 2015. Kvôli zaokrúhľovaniu na celé čísla sa súčet odpovedí nemusí rovnať 100%. Respondenti venujú svoj symbolický honorár v celkovej sume 84 € na alternatívny vzdelávací projekt pre študentov stredných škôl Myslím ekonomicky, ktorý sa realizuje s finančnou podporou Nadácie Slovenskej sporiteľne.

Generálny partner projektu Myslím ekonomicky:



T-0167

Martin Krekáč

Tomáš Kalivoda

Jarmila Halgašová

