

## Zasiahol vašu spoločnosť prudký rast niektorých cien?

Áno, sme nútení zvyšovať ceny

**38%**

Áno, ale znižujeme svoje marže

**10%**

Nie, vplyv je iba marginálny

**40%**

Nie, vidíme pokles cien vstupov

**0%**

Neviem/nevyjadrujem sa/iné

**12%**

V ankete medzi štvrtkom 12. 8. 2021 a pondelkom 16. 8. 2021 elektronicky hlasovalo **50 vybraných osobností slovenskej ekonomiky**. Úplný zoznam respondentov všetkých TREND barometrov, ich odpovede na otázky a osobné komentáre k téme nájdete na [trend.sk/barometer3321](https://trend.sk/barometer3321).

### Kto a ako hlasoval?



**Peter Jakubička**  
CEO, Across Private Investments  
(Nie, vplyv je iba marginálny): Rast cien je najvýraznejší vo výrobnom sektore a zasahuje primárne priemysel. Prioritne sa venujeme financiám a investičným službám, čiže z tohto pohľadu môžeme povedať, že primárne nie. Malo to však pre nás sekundárny efekt. Prejavilo sa to na portfóliách našich klientov. Využili sme túto situáciu v prospech zhodnotenia klientskych portfólií.

**Radovan Pala**  
partner, TaylorWessing e/n/w/c advokáti  
(Nie, vplyv je iba marginálny): Vplyv je iba nepriamy. Niektorých klientov sa vývoj dotkol negatívne, sú však aj takí, na ktorých má pozitívny vplyv (napríklad producenti stavebných materiálov).

**Tomáš Osuský**  
generálny riaditeľ, Hollen  
(Nie, vplyv je iba marginálny): Dodávame služby v oblasti riadenia kvality v automobilovom priemysle, naším produktom je práca odborníkov a zvyšovanie cien produktov sa nás priamo nedotýka. Prežívame však kritických situácií v HR, nedarí sa nám rekrutovať kvalitných pracovníkov.



**Viliam Matušek**  
marketingový riaditeľ, Baliarne obchodu  
(Áno, sme nútení zvyšovať ceny): Prakticky nemáme na vstupe

**Martin Hrnko**  
predseda predstavenstva, QBSW  
(Nie, vplyv je iba marginálny): V oblasti služieb vývoja softvérových aplikácií, ktorou sa zaoberáme, je najväčším nákladom cena práce a jej postupný nárast má najväčší dosah na cenotvorbu a znižovanie odvetvovej konkurencieschopnosti voči dodávateľom z iných častí sveta.



komponent, ktorý by nezdražel. Situácia nie je dobrá, lebo zvyšovanie cien našich produktov podlieha dlhému rokovaniu s obchodnými retazcami. Na našich vstupoch sa ceny zmenia aj pri najbližšej objednávke za pár hodín.

**Ivan Rolný**  
člen predstavenstva, ITB Development  
(Áno, sme nútení zvyšovať ceny): Dosah pandémie sa naplno preniesol aj do oblasti bytovej výstavby. Našťastie žiadny z našich projektov nemešká. Ani stavebníctvo sa však nevyhlo zvyšovaniu cien, pričom jeho rozsah je značný. Aktuálne aktívne rokujeme s dodávateľmi a snažíme sa, aby sa bremeno zvýšenia nákladov prenieslo do konečných cien v čo najnižšej možnej miere,

je však pravdepodobné, že zvyšovaniu cien nedokončených bytov sa nevyhneme.

**Branislav Delinčák**  
konateľ, Ardsystem  
(Áno, sme nútení zvyšovať ceny): Pracujeme so železom a s drevom. Obidve komodity zaznamenali veľký nárast a zároveň sú nestabilné dodávky. To spôsobilo nielen nárast ceny našich výrobkov, ale aj neistotu okolo termínov dodania. Dnes nemôžeme klientom garantovať cenu ani termín.

**Martin Mittner**  
country manager, Nestlé Slovensko  
(Neviem/nevyjadrujem sa/iné): Čelíme výraznému nárastu výrobných nákladov, predovšetkým nárastu cien niektorých komodít, napríklad kávy či oleja. Súčasne došlo k značnému nárastu distribučných nákladov. Podobné zvýšenie nie sme schopní kompenzovať inou formou úspor, preto musíme na situáciu reagovať.



**Peter Dostál**  
generálny riaditeľ, Aliter Technologies  
(Áno, ale znižujeme svoje marže): Rastú ceny aj dodacie lehoty elektronických komponentov a to sa odráža na našich nákladoch.