

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

červen 2014

Nezávazně před létem

Eva Bixi

Jsi pro mne

Jedna báseň

Zrnko rosy

Líbám kosi

Když voní pivoňky

Mám první rande ještě ze školky

Červen vzbudil jahody

A plavky hodil do vody

Já si kráčím v prvním písku

Do notýsku z přesýpacích stránek

Kreslím náhody a jedovatý plán

Zapni slunce do svetru

Až se setmí

Dej mi teplo tvoje letní

Políbím ho po větru

Kde jste moje lásky z internetu

Parfém volá vzpomínky

V kapse z loňské dovolené zbyly mi

Jen sladké kamínky

Agnes Šmýrová

Jak ustát všechny projekty?
Být jako kočka i lev!

rozhovor na stranách 10–11

INZERCE

Cestovní soubor her se vždycky hodí

Cestovní soubor her od společnosti EFKO zpříjemní dlouhé cesty za prosluněnými místy. Krabička s kompaktními rozměry je skladná v kterémkoliv zavazadle. V jejích útrobách se nalézají nejpopulárnější společenské hry. Kromě klasického Člověče, nezlob se nabízí Dámu, Mlýn a v neposlední řadě i napínavou casino hru Craps. Součástí balení jsou i mariášové karty a kostky, bez kterých se žádný hráč na cestách neobejde. Pestré herní kombinace zaručují, že se nebudete nudit ani při vleklém, deštivém odpoledni.



Víc než polovina zahraničního kapitálu českých firem je z daňových rájů

Tuzemský kapitál v českých akciových společnostech a společnostech s ručením omezeným posiluje. Objem zahraničního kapitálu investovaného do základního kapitálu českých firem meziročně klesl o více než 22 miliard korun. Zahraniční subjekty aktuálně ovládají 41 procent z celkového základního kapitálu českých společností a mají majetkový podíl ve více než pětině z nich.

Vlastníci z daňových rájů v českých společnostech upsali kapitál za téměř 480 miliard korun, což je meziročně o 17 procent více. Více než polovina zahraničního kapitálu v českých firmách pochází z daňových rájů. Informace vyplývají z analýzy vlastnické struktury tuzemské podnikatelské sféry, kterou nedávno zveřejnila poradenská společnost Bisnode.

Ke konci dubna podnikatelé do základního kapitálu českých firem investovali celkem 2354 miliard korun. Tuzemské subjekty aktuálně ovládají 59 % z celkového základního kapitálu v českých společnostech a mají majetkový podíl v 78,3 % firem. Zahraniční vlastníci investovali do 21,7 % tuzemských firem, nicméně jejich podíl na celkovém základním kapitálu představuje 41 %. „Objem zahraničního kapitálu investo-

vaného do základního kapitálu českých firem se meziročně snížil o více než 22 miliard korun, což představuje pokles o 2,3 %. Zahraniční kapitál je přítomen v 21,7 % českých společností, před rokem to bylo 23 %. Zatímco objem zahraničního kapitálu investovaného do tuzemských akciových a s. r. o. meziročně poklesl, objem kapitálu z destinací považovaných za daňový ráj se meziročně zvýšil o 69,4 miliardy korun, tedy více než 17 %. Tyto statistiky výrazně ovlivnil prodej Telefóniky do skupiny PPF Petra Kellnera,“ komentovala výsledky studie analytička Bisnode Petra Štěpánová.

Z daňových rájů je kontrolováno 489,2 miliardy základního kapitálu českých firem, to je 51 % z celkového zahraničního kapitálu. Naprostá většina je koncentrována v evropských nebo-li on-shore daňových rájích. (tz)

Vlastnická struktura českých firem podle základního kapitálu (Základní kapitál, v mld. Kč)

	5/2014	5/2013	12/2011	10/2010
ČR	1395,5	1350,3	1310,6	1266,7
Zahraniční – celkem	958,6	980,7	901,5	919,2
Zahraniční – jen daňové ráje	489,2	416,8	391,8	350,8

Zdroj: Bisnode (databáze MagnusWeb) a vlastní výpočty

Poznámka: Nekonzistentní časová řada souvisí s nepravdivým publikováním studie týkající se složení vlastnické struktury českých firem

Růžové víno a šperky – elegance v jednom



Růžová vína se na v naší republice vyrábějí od nepaměti, ale až v posledních letech dokládají svou kvalitu na světových soutěžích, a především růstem prodeje. Templářské sklepy jakožto největší producent rosé vín se spojil s největším českým výrobcem šperků jabloneckou firmou Preciosa, aby společně odměnili milovníky růžového.

Podle údajů agentury ACNielsen sice poklesl loni trh tichých vín v retailu skoro o 20 % v objemu, ale v hodnotě jen o 3 %, což znamená, že průměrná cena výrazně narostla. Hlavním znakem je zvedající se zájem o růžová tichá a šumivá vína mezi českými spotřebiteli. Templářské sklepy Čejkovice vyprodukují ročně přes půl milionu lahví růžového, a stávají se tak pro zákazníky nejrozšířenější značkou růžového. Rozhodly se proto odměnit milovníky tohoto vína luxusním šperkem z české tradiční společnosti s historií, jakou mají i samy Templářské sklepy. Spojení s jabloneckou firmou Preciosa je velmi atraktivní. Zákazníci tak mohou za svůj nákup vyhrát po celé léto stříbrnou sadu šperků, ozdobených růžovými křišťálovými květy. Dalším překvapením, které se objeví v průběhu léta v obchodních řetězcích, bude nová láhev s nápaditou etiketou. Templářské sklepy tak sladí svou moderní výrobu, historický odkaz a dlouholetou tradici i v designu.

Mladá a svěží růžová vína ze základní řady jakostních vín se hodí ke grilování s přáteli i pro romantické chvíle ve dvou. Podmanivý, jasně čitelný charakter tichého vína Zweigeltrebe osvěží pikantní ovocnou chutí čerstvých ostružin. Sladší André Rosé starorůžové barvy je tou pochoutkou, která vůni připomene kompotované jahody a malinový koláč. Chuť je nasládlá se zřetelnou přezrálostí a plností, v závěru s osvěžující pikantní kyselinkou. Výjimečný zážitek slibuje i oblíbená Frankovka Rosé, která ve vůni zaujme ovocnými tóny malin a červeného rybízu. Chuť je svěží, vyvážená a s výrazem lesních jahod se šlehačkou.

Vždy se najde důvod odměnit se výborným vínem. Lehký oběd, odpolední posezení i letní večer ideálně doplní sklenka růžového vína. Vína jsou k dostání v obchodních řetězcích a prostřednictvím e-shopu Templářských sklepů.

www.templarske-sklepy.cz (tz)

Jste OSVČ a letos se vám nedaří jako loni?

Zažádejte si o nižší zálohy na povinném pojistném



lečnosti Mazars. „Při podání žádosti o snížení záloh u své zdravotní pojišťovny a na místně příslušné OSSZ může živnostník svoji aktuální měsíční situaci vylepšit, neboť se sníží jeho povinné měsíční platby. Aktivní přístup a komunikace s úřady se vyplatí,“ dodala.

Jaké jsou podmínky pro snížení měsíční zálohy

Zdravotní pojišťovny a OSSZ snižují měsíční zálohu pouze na základě žádosti OSVČ. Administrativa je v tomto ohledu živnostníkům ulehčena, neboť uvedené instituce mají pro tyto účely přichystané formuláře. U OSSZ je to Žádost o snížení měsíčního vyměřovacího základu a u zdravotní pojišťovny Žádost o snížení záloh na pojistné. Aby mohlo být žádosti o snížení měsíční zálohy vyhověno, musí být průměrný měsíční zisk v aktuálním roce alespoň o třetinu nižší než průměrný měsíční zisk za předchozí rok. Průměrný měsíční zisk v aktuálním roce se posuzuje nejméně za tři sobě jdoucí měsíce. OSVČ, které splňují podmínky pro snížení měsíční zálohy, tak mohou zabránit vzniku přeplatku na povinném pojistném za rok 2014. Případný přeplatek není u uvedených institucí úročen, snížení měsíčních záloh je tedy z podnikatelského hlediska správným krokem. Snížení měsíčních záloh je možné provést nejdéle do doby, než bude podán nový Přehled. Když tedy OSVČ podala Přehledy za rok 2013 v květnu 2014 a od května požádá i o snížení měsíčních záloh na povinném pojistném, potom mohou být měsíční zálohy zdravotní pojišťovnou a OSSZ sníženy až do měsíce, který bude předcházet měsíci, ve kterém bude odevzdán Přehled za rok 2014, například tedy až do dubna 2015.

Při minimální platbě se zálohy nesnižují

Výše měsíční zálohy na zdravotním pojištění a sociálním zabezpečení závisí na dosaženém zisku v minulém období. U OSVČ vykonávajících hlavní samostatnou výdělečnou činnost však vždy, tedy i při nízkém zisku, musí být placeno povinné pojistné alespoň v minimální výši. V roce 2014 činí měsíční minimální záloha na zdravotním pojištění 1752 Kč a na sociálním zabezpečení 1894 Kč. Protože minimální měsíční záloha při hlavní samostatné výdělečné činnosti musí být placena vždy, tak o snížení měsíční zálohy na sociálním zabezpečení a zdravotním pojištění nemohou požádat OSVČ platící povinné pojistné v minimál-

ní výši. Měsíční záloha na zdravotním pojištění i sociálním zabezpečení může být tedy na základě vlastní žádosti snížena pouze do minimální výše.

O případný přeplatek nepřijdete

Pro některé OSVČ je rok 2014 ekonomicky výrazně méně úspěšný než rok 2013, přesto si ale o snížení měsíčních záloh na zdravotním pojištění a sociálním zabezpečení nezažádají. Za celý rok 2014 bude zapláceno na měsíčních zálohách na povinném pojistném více, než odpovídá dosaženému zisku za celý rok. Vznikne přeplatek. „OSVČ o své peníze nepřijdou, vypočtený přeplatek se zúčtuje při podání Přehledu za rok 2014. Vypočtený přeplatek zdravotní pojišťovny a OSSZ následně vracejí, nebo se použije na úhradu měsíčních záloh na další období. Z finančního hlediska je však výhodnější snížit měsíční zálohy a eliminovat vznik vysokého přeplatku za rok 2014. Snížením měsíčních záloh si OSVČ ihned vylepší své cash-flow a mohou peníze okamžitě využít, což je pro jejich výdělečnou činnost povzbudivé,“ vysvětlila Gabriela Ivanco. (tz)

Měsíční záloha pro OSVČ na zdravotním a sociálním pojištění v roce 2014 po odevzdání „Přehledu“ závisí na výši zisku v roce 2013. Co když byl ale minulý rok ziskovější, než odpovídá současné finanční situaci v prvních měsících letošního roku? Řešením je žádost o snížení měsíčních záloh na povinném pojistném. Tímto krokem si OSVČ vylepší měsíční finanční tok.

Všechny osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ) na hlavní činnost musejí odvádět své zdravotní pojišťovně měsíční zálohy na zdravotním pojištění a místně příslušné OSSZ zálohy na pojistné na sociální zabezpečení. Výše záloh závisí na dosaženém zisku v minulém období. „V praxi dochází v některých případech k situaci, že uplynulý rok byl pro živnostníka finančně citelně úspěšnější, než je tomu v aktuálních měsících. Placení vysokých měsíčních záloh na povinném pojistném tak může znamenat finanční brzdu a mít negativní dopad na finanční situaci živnostníka v letošním roce,“ vysvětlila Gabriela Ivanco ze spo-

Názorný příklad:

Naše modelová OSVČ vykonávající hlavní činnost měla za rok 2013 příjmy ve výši 987 984 Kč, výdaje činily 432 432 Kč. Za leden až duben 2014 dosáhly příjmy 111 222 Kč a výdaje 45 454 Kč. Lze si v tomto případě požádat o snížení záloh na povinném pojistném?

Průměrný měsíční zisk za rok 2013 činí 46 296 Kč

(987 984 Kč - 432 432 Kč) : 12 měsíců.

Průměrný měsíční zisk za rok 2014 činí 16 442 Kč

(111 222 Kč - 45 454 Kč) : 4 měsíce.

Průměrný měsíční zisk v roce 2014 je více než o třetinu nižší než v roce 2013, proto v našem modelovém příkladu zdravotní pojišťovna žádosti o snížení měsíční zálohy vyhovějí. Během roku 2014 bude tedy modelová OSVČ moci platit nižší měsíční zálohu na zdravotní pojištění, minimálně však ve výši 1752 Kč. Stejně tak vyhoví žádosti i OSSZ a měsíční záloha na sociální pojištění se sníží, bude však nutné dodržet alespoň minimální výši zálohy, tzn. 1894 Kč.

Jak funguje vstávání

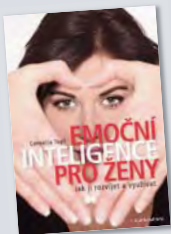
Docela by mne zajímalo, jak to u vás funguje. Vstávání. Jestli ráno vystřelíte z postele, sotva zazvoní budík, nebo ho zaklapnete a líně se povalujete ve stylu ještě chvilku, ještě chvilku a pak nakonec zaspíte a přivodíte si malér ze zmeškaného obchodního jednání. Rituálů, možností, předsevzetí, metod by se jistě našlo dost. Jenže, jak se přinutit, abychom do svého životního stylu zavedli to, co nám bude nejvíce prospěšné, co nebude obtěžovat a přivádět další stres? Řídit se pocity a touhou pár minut si přispat, protože z toho se svět nezboří, nebo raději výčtem z večera nesplněných úkolů, a dohánět to ráno vstáváním ve čtyři? Držet se pevného jízdniho řádu, a ať je svátek, nebo pátek, bez emocí vstát přesně v půl šesté a v klidu zvládnout vše, co k běžnému ránu člověčímu náleží? Nebo se přiklonit k metodě jak kdy a dopřávat si přepychu svobody tím, že jednou vyskočíte z peřin ještě za tmy a jindy se válíte až do oběda? Každému, co jeho jest. I tady dobrá rada drahá. Co lékař, to jiný názor. Co profese, to jiná zkušenost. Co kamarád, to jiné doporučení. A protože zvyk je železná koruna, možná se vyplatí nevybočovat. Není také asi nic proti ničemu, když někdy vůbec nevstanete a třeba s nokturnem deště prosníte celých 24 hodin. Neboť svěží mysl i tělo by měl být výsledek...

Eva Brixi



Tip Grady

Emoční inteligence pro ženy



Po přečtení knihy se zbavíte emočních strašáků, které se vám někdy uhnízdí v hlavě, budete umět zachovat klid ve stresových situacích. Budete zažívat méně zlosti a zoufalství, ale získáte duševní sílu. Již vás nebude charakterizovat následující: Ráda bych se prosadila, ale nechci při tom nikomu ublížit. Vím přesně, co bych měla dělat, jenže mi k tomu většinou chybí odvaha. Jsem tak vyčerpaná – už toho mám po krk! Je náročné být ženou v mužském světě. Víme, jak se má žena oblékat,

chovat a komunikovat, ale žádná metoda na světě nedokáže vyřešit jeden problém: naši emoční zátěž.

partneři www.madambusiness.cz

generální partner:

DESIGN4NET

www.design4net.cz

hlavní partner:



www.ovus.cz

partneři:

your chance

www.yourchance.cz



www.svatebni-dorty.cz



www.pardubickypernik.cz



www.tsoft.cz



www.coop.cz

konopnýshop.cz

www.konopnyshop.cz



www.vinoaboule.cz



www.modelpraha.cz



www.zpmvcr.cz



www.zts.cz



www.laznejachymov.cz

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 8, červen 2014

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixi-Šimková, e-mail: brixi@prosperita.cz, mobil: 602 618 008

Obchodní ředitel: Martin Šimek, e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609

Grafický design: Michal Schneidewind, Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

Tisk: Beton & Print, s. r. o., Distribuce: P Agency, spol. s r. o.

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem

www.madambusiness.cz

Šéfredaktor: Martin Šimek

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.cz

Doporučujeme vám
kosmetickou poradnu GERnétic
na www.madambusiness.cz



Co by podle vás nemělo chybět v moderním marketingu?

Mgr. Gabriela Bakusová

Marketing and Communication Coordinator
CZ SK, Eaton Elektrotechnika, s. r. o.

Důležitým předpokladem dobré marketingové strategie je uvědomění si, že marketing je z větší části o zákaznících než o samotné firmě nebo produktu. Vypíchla bych tedy cílení na zákazníka, v dobrém slova smyslu. Na jeho potřeby a spokojenost. Uvědomit si, co můj zákazník potřebuje, jak mu (v rámci svých výrobků či služeb) mohu zjednodušit nebo vylepšit „život“. Co se týká marketingu v oblasti reklamy, PR a podobně, tak je v dnešní hektické době potřeba stručnost, výstižnost a sdělnost. Zkrátka a dobře zaujmout, a to jak v rámci klasických marketingových kanálů, tak prostřednictvím moderních komunikačních prostředků, jako jsou například sociální sítě.



Mají to podnikatelky a manažerky v životě složitější než jejich mužské protějšky?

Daniel Řepa, ředitel hotelů Boutique hotel Jalta & Plaza Alta Hotel, Praha

Praxe zatím ukazuje, jak je obtížné sladit požadavky pracovního trhu a rodinný život. Z genderového hlediska jsou zažité stereotypy, že péči o rodinu zajišťuje žena, a to je dle mého názoru největší úskalí. Bohužel nejsou společnosti vytvořeny takové podmínky, aby oba partneři mohli klást svým způsobem své pracovní zájmy na první místo. Ženy jsou nuceny zvládat péči o rodinu i pracovní povinnosti stejně jako muži, které však ty hlavní rodinné starosti často mijí. Muži navíc vnímají ženy ve vedoucích pozicích kariéry negativně s pocitem, že se vzdávají svých bývalých výsad na vrcholové posty. Můj názor je ten, že by v partnerském vztahu měla panovat rovnocennost a spravedlivě dle možností a zdravého rozumu by se měla dělit péče o rodinu mezi oba partnery. Samozřejmě s přihlédnutím k „mužské nepostradatelnosti při údržbě domácnosti“ a k té „ženské všudypřítomnosti“, která má poslání zcela jasné. S troškou nadsázky však i já konstatuji spokojenost s tím, že právě ženy jsou ty, které přivádějí potomky na svět, a stoprocentně jsem toho názoru, že právě ženám náleží péče o dítě v začátcích života, neboť je to dáno evolucí, a toto prostě nelze za několik desetiletí změnit.



Informace do kabelky

Svěží s vůní granátového jablka

Řada krémových antiperspirantů Dove Maximum Protection, která již tradičně nabízí maximálně spolehlivou ochranu před pocením a zároveň hydratuje jemnou pokožku vašeho podpaží, se rozrostla o nový přírůstek s okouzlující vůní granátového jablka a citronové verbeny. „Zvýšené pocení doprovází silné emoce, tedy samozřejmě i stres. Tento nepříjemný jev se však dá regulovat vhodným antiperspirantem. Osobně mohu doporučit Dove Maximum Protection, který má dobré antiperspirační vlastnosti a jeho čtvrtinu tvoří hydratační složka,“ sdělila MUDr. Monika Arenbergerová. Krémový antiperspirant díky svému unikátnímu složení zaručuje dvakrát účinnější ochranu proti pocení. Pro dosažení maximálního účinku aplikujte antiperspirant do podpaží před spaním. Během odpočinku jsou totiž potní kanálky nejméně aktivní a antiperspirační látky mohou lépe proniknout do pokožky, a zajistit tak silnou ochranu proti pocení během následujícího dne. Antiperspirant Dove Maximum Protection však můžete používat i ráno. A je účinný i tehdy, pokud se vysprchujete.

(tz)



Dobré jídlo je část radosti ze života

Další ročník soutěže Česká chuťovka připravují organizátoři a soutěžíci s nebyvalým elánem. Na podzim se opět dozvíme, který výrobce má na trhu to nejlepší a nejchutnější. Avšak až poté, jak se vyjádří porota, která má rok od roku složitější pozici, musí toho ochutnávat totiž stále více a více. K tomuto zajímavému počínání patří kromě jiných osobností Prof. Ing. Jana Dostálová, CSc., reprezentant Vysoké školy chemicko-technologické a Společnosti pro výživu. Zeptala jsem se jí:

Vysoká škola chemicko-technologická i Společnost pro výživu jsou dvě platformy, jejichž prostřednictvím jste k našemu stravování již mnohé předeslala. Jak tedy ale vlastně jí průměrný Čech? Zdravě, nebo nezdravě?

Slovo průměrný je tak trochu zavádějící, ale přesto lze ze statistických údajů spotřeby jednotlivých druhů potravin a sociologických studií určit informace o výživě obyvatel České republiky získat a ty nejsou příliš optimistické. Konzumujeme mnoho tuků, a to ve formě zjevné, tj. k namazání na chléb a pečivo a omaštění pokrmů, ale hlavně ve formě skryté, tj. prostřednictvím tučných potravin – masa a masných výrobků, mléčných výrobků, pečiva aj., které obsahují většinou z hlediska výživového tuku nevhodného složení. Příjem tuku je u nás téměř dvojnásobný, než je doporučované množství. Rovněž téměř dvojnásobný je příjem cukru, jehož velkým zdrojem jsou slazené nápoje a různé sladkosti. Kuchyňské soli konzumujeme množství trojnásobné. Naopak stále máme nízkou spotřebu ovoce a zeleniny, i když ve srovnání se začátkem let devadesátých minulého století došlo k velkému zvýšení spotřeby. Souhrnně řečeno, ke správnému stravování má většina Čechů daleko, což se projevuje na velkém výskytu onemocnění závislých na výživě, zejména na obezitě.

A jak se dá odhadnout stravování českých podnikatelek a manažerek? Je to jen stres, nebo i vůle něco změnit? Máte nějaké signály?

Mezi českými podnikatelkami a manažerkami se příliš nepohybují, takže situaci asi zcela objektivně nezhodnotím. Podle mého názoru se většina snaží „vypadat dobře“, a tak nadměrné množství vysoce energetických potravin nekonzumuje. Často je to i z nedostatku času. I když nepřibíráme na hmotnosti, neznamená to vždy, že se stravujeme správně, mohou nám chybět některé důležité živiny. Velice zaměstnané ženy často volí tzv. krabičkové diety.

Chtěla bych upozornit, že podle analýzy výživových odborníků nejsou všechny krabičkové diety z hlediska výživového (obsahu důležitých živin) v pořádku.

Jako odborník patříte k projektu Česká chuťovka. Soutěž, zjednodušeně řečeno, hodnotí, zda porotě něco chutná, nebo ne. Co znamená pro organizmus pocit chuti? V určitém slova smyslu spokojenost, harmonii, pohodu? Pak by to, co s chutí konzumujeme, mělo být i do jisté míry neškodlivé, anebo jinak – s tím, co je v pochoutkách nezdravé, by se mělo naše tělo dobře vypořádat...

Samozřejmě senzorické vlastnosti potravin a pokrmů, tj. chuť, vůně, barva, celkový vzhled apod., je to, co spotřebitel ocení nejdříve a nejvíce. Je to pro člověka také velmi důležité – dobré jídlo je část radosti ze života a spokojenosti. Rozhodně však neplatí, že to, co zbaštíme s chutí, je ve všech případech neškodlivé. Rozhodující pro zdraví je složení naší stravy a také množství, které do sebe dostaneme. Je třeba jíst i to, co nám chutná, s mírou, a pak si jít ještě zaspotovat.

Co je podle vás na zmíněné soutěži českých výrobců nejpodstatnější?

Na soutěži Česká chuťovka pokládám za nejdůležitější to, že je možno ocenit, a tím i zviditelnit české výrobce, kteří vyrábějí chutné a kvalitní potraviny.

A co vám na chuťovkách nejvíce lahodí, na čem si skutečně smlsnete? Šunky, marmelády, pivo, dortíky?

Všechny potraviny, které byly do soutěže přihlášeny, mi chutnaly. A někdy bylo opravdu těžké vybrat ty nejlepší. Já osobně dávám přednost nesladkým potravinám, a tak jsem nejvíce ocenila dobré masné výrobky, kterých běžně na

trhu není mnoho. I když sladké příliš nevyhledávám, z části i kvůli boji s nadbytečnými kilogramy, v Chuťovce jsem občas snědla větší kus dortíku, než bylo nutné pro posouzení. A piva, která jsme hodnotili, byla skvělá.

Problematika výživy i přesto, že stále hodně chybujeme, je trend našeho životního stylu, začínáme se bát konzumovat potraviny s éčky, dlouhou trvanlivostí, barvivy, nezdravými tuky... Není to přehnaná hysterie?

V současné době se o potravinách a výživě mnoho mluví a píše. Bohužel informace o tom, co jíst, poskytují médiím často lidé, kteří nema-



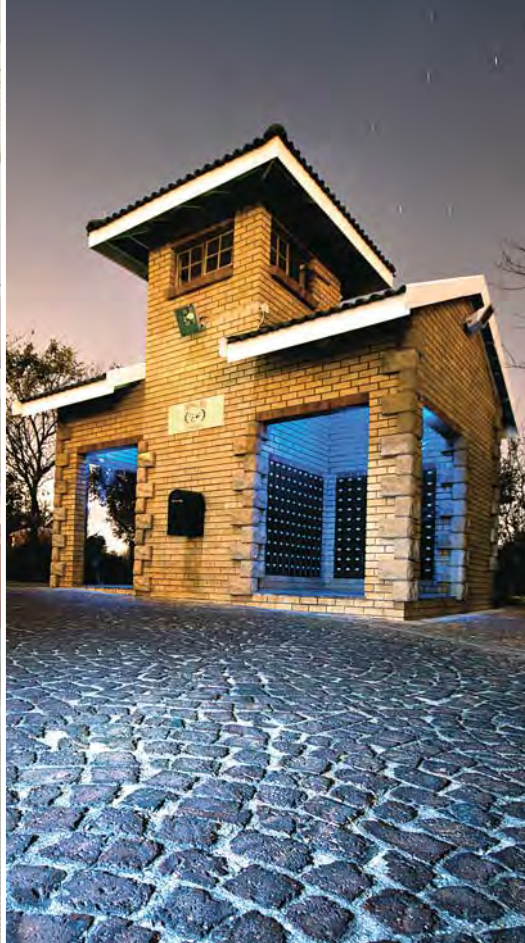
Prof. Ing. Jana Dostálová, CSc.

jí o potravinách a výživě dostatečné znalosti nebo patří k zastáncům alternativních směrů ve výživě. Lidé se tedy většinou setkávají s informacemi, které jsou nesprávné, klamavé, někdy až nesmyslné, pro které se mezi odborníky vžil termín „mýty“. Terčem těchto mýtů jsou především látky přídatné, tzv. éčka, ale také mléko a mléčné výrobky, tuky apod. Všechny potraviny, které se dostávají do tržní sítě, musí být bezpečné, nad čímž bdějí Česká zemědělská a potravinářská inspekce a Státní veterinární správa. Pokud se vyskytne potravinu nevyhovující příslušné vyhlášce k zákonu o potravinách, musí být stažena z trhu. Takové potraviny lze nalézt na webu ministerstva zemědělství www.potravinynapranari.cz. Přesto je dobré pro děti vybírat přednostně potraviny s menším množstvím éček a syntetických barviv. Většina takových potravin není pro děti vhodná i z hlediska výživového.

Co dělat, když nám chutná a nechceme přibírat?

Abychom nepřibývali na váze, musíme mít vyrovnaný příjem a výdej energie, a to znamená, že když pozijeme více jídla, musíme vydat více energie. To je fakt, který sotva změníme. Preferovat bychom měli potraviny méně energeticky bohaté, tj. s nižším množstvím tuku a cukru, i když nám zpočátku budou méně chutnat. I potraviny s nízkou energetickou hodnotou lze připravit ke konzumaci chutně. Měli bychom dodržovat slogany „Pestrá strava základ zdraví“ a „Střídmé z bohatého stolu“.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí



Ceny nemovitostí – bytů, domů i pozemků pozvolně stoupají

Index cen nemovitostí Hypoteční banky (HB Index) v prvním čtvrtletí letošního roku ukázal na pozvolný růst cen rezidenčních nemovitostí. Ceny mírně rostly u všech typů nemovitostí. Nejmenší nárůst zaznamenaly ceny bytů, a to o 0,3 procentního bodu (pcb). Následovaly ceny pozemků s přírůstkem ve výši 0,9 pcb a největší posun byl zaznamenán v případě rodinných domů, a to o celé 2 pcb. Rodinné domy se tak dostaly na identickou hodnotu jako na konci roku 2012.

Průměrná tržní cena bytů v prvním čtvrtletí roku 2014 mírně vzrostla a dosáhla hodnoty indexu 93,7. Ceny rodinných domů v průběhu prvního čtvrtletí roku 2014 vzrostly o 2,0 pcb na výslednou hodnotu HB Indexu 101,2. Ceny pozemků v České republice se v úvodním čtvrtletí letošního roku mírně zvýšily na hodnotu HB Indexu 116,5.

Přikládáme grafy vývoje hodnot HB Indexu u všech tří kategorií rezidenčních nemovitostí s komentářem Petra Němečka, ředitele odboru Nemovitosti Hypoteční banky. HB Index je zveřejňován čtvrtletně. Jeho aktuální i historické hodnoty naleznete také na www.hypo-svet.cz/hb-index/.

HB Index 1Q 2014 – Bytové jednotky

„Ceny bytů rostly dle údajů HB Indexu v prvním čtvrtletí roku 2014 jen minimálně, konkrétně o 0,3 pcb. Tento vývoj potvrdil trend setrvalého a velmi mírného růstu cen bytů, který započal přesně před rokem. Růst cen byl zaznamenán hlavně v Praze a částečně i Brně. V Praze došlo k růstu poptávky po novostavbách o více než 10 %, díky čemuž rostly ceny bytů v nových projektech, respektive nových etapách stávajících projektů. Developerská výstavba ožila i v Brně. V ostatních regionech však i nadále stagnuje, stejně jako ceny bytů. K největším propadům cen došlo v Karlovarském a Ústeckém kraji. Navíc po dlouhé době přestal vývoj cen bytů ve Středočeském kraji kopírovat vývoj cen v Praze. Trh také vykázal rychlejší růst cen starších zděných bytů oproti panelovým. Z pohledu výměry rostly ceny spíše malome-

trážních bytů, zatímco byty s užitnou plochou nad 75 m² naopak zaznamenaly mírný pokles,“ sdělil Petr Němeček, ředitel odboru Nemovitosti v Hypoteční bance.

HB Index 1Q 2014 – Rodinné domy

„V segmentu rodinných domů zaznamenal HB Index za poslední tři měsíce nejmasivnější nárůst cen, a to o 2 pcb. Ceny se tak vrátily na úroveň z konce roku 2012. Obecně však lze konstatovat, že ceny rodinných domů se trvale drží na stabilní úrovni,“ uvedl Petr Němeček. „Na trhu přetrvává zájem o starší rodinné domy vhodné k rekonstrukci, protože kupujícím nabízejí nižší cenu a větší volnost při různých úpravách a rekonstrukci. Díky mírné zimě došlo k dřívějšímu započetí výstavby, včetně developerské, která se rozšířila i do mimopražských regionů. Na trhu je rovněž viditelný přetrvávající zájem o dřevostavby a nízkoenergetické domy, které společně tvoří zhruba 10 procent trhu. Výměra nově stavěných rodinných domů se pohybuje do 150 m² užitné plochy,“ dodal.

HB Index 1Q 2014 – Pozemky

„HB Index u pozemků přinesl i v prvním kvartále letošního roku očekávaný vývoj a s ním spojený mírný růst na hodno-

tu 116,5. Pozemky lze i nadále vnímat jako nejstabilnější segment rezidenčních nemovitostí a jako vhodnou investici s malým rizikem, nízkými udržovacími náklady a stabilním mírným růstem. Největší zájem je dlouhodobě o lokality v okolí velkých měst, nejmenší naopak o pozemky v oblastech se špatnou dopravní dostupností, která se navíc kvůli poklesu dotací na dopravní spojení začíná ještě více zhoršovat," komentoval současnou situaci a vývoj trhu s pozemky Petr Němeček.

Co je HB Index

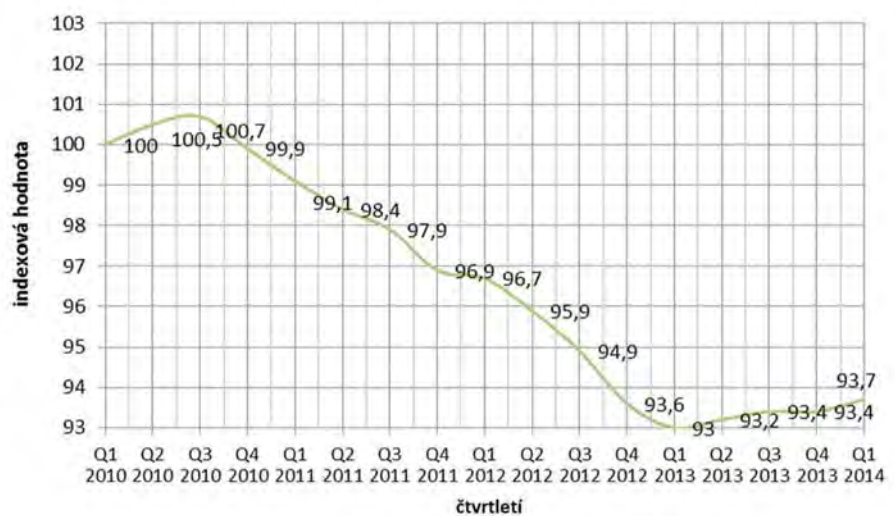
Hypoteční banka představila index vývoje cen nemovitostí v České republice v dubnu roku 2011. Tento ukazatel je založen na reálných odhadech tržních cen nemovitostí, které si prostřednictvím hypotečního úvěru pořizují klienti Hypoteční banky.

Tržní ceny jsou mnohem přesnější než ceny nabídkové, které klienti nalézají například v katalozích realitních kanceláří. HB Index je zkonstruován s využitím hedonického modelu, který sleduje až 30 různých parametrů nemovitostí. Do modelu vstupují údaje získané z odhadů cen nemovitostí, které jsou předmětem hypotečních úvěrů od Hypoteční banky.

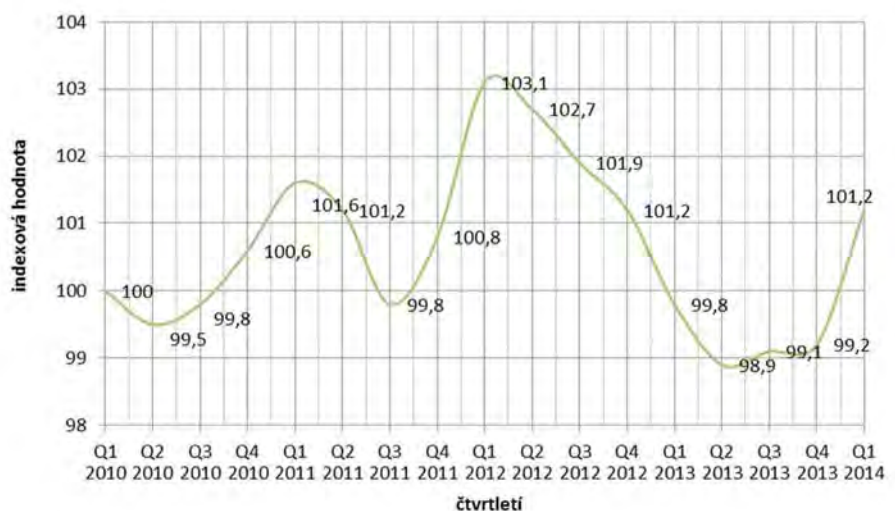
Samotný HB Index je sledován za celou Českou republiku, a to u tří typů nemovitostí – bytů, rodinných domů a pozemků. Za základovou hodnotu 100 byly zvoleny skutečné ceny nemovitostí k 1. lednu 2010, jeho hodnota bude vždy definována s přesností na jedno desetinné místo. Struktura indexu bude z důvodu zachování dlouhodobé kontinuity neměnná. Na přípravě indexu spolupracuje uznávaný odborník z Akademie věd ČR Martin Lux, který je zároveň odborným garantem výpočtu indexu.

HB Index společně s odborným komentářem zveřejňuje Hypoteční banka každé čtvrtletí na svých webových stránkách a také na www.hyposvet.cz. (tz)

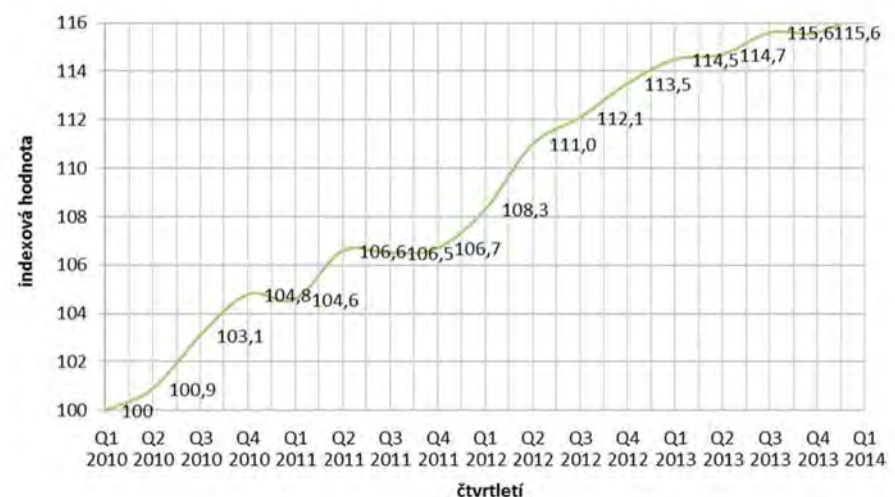
HB Index 1Q 2014 – Bytové jednotky



HB Index 1Q 2014 – Rodinné domy



HB Index 1Q 2014 – Pozemky



4x foto SXC

Počet českých podnikatelek roste

Oproti loňskému roku vzrostl počet Češek, které jsou stoprocentními majitelkami firem, z 11 885 na 18 463. Díky tomu se do 7. ročníku soutěže Ocenění českých podnikatelek – OCP, který v červnu vyhlásila zakládající Agentura Helas, může zapojit až 626 podnikatelek s nejlepším hodnocením.

Patronkou 7. ročníku soutěže je Libuše Šmuclová, generální ředitelka Ringier Axel Springer CZ. Zahajovací tisková konference v Praze odstartovala možnost přihlásit se do letošního ročníku soutěže. Uzávěrka je 25. září 2014 ve 12 hodin. Hlavními partnery jsou již tradičně Allianz pojišťovna a nově Microsoft ČR. Odborným garantem je CRIF – Czech Credit Bureau, auditorem projektu pak NSG Morison. Za sedm let porota vybírala z celkového počtu 72 018 podnikatelek, kdy v semifinále soutěžilo 1747 žen. Z toho vzešlo za šest let celkově 170 finalistek a následně 52 vítězek s nejlepšími ekonomickými výsledky, kdy některé z firem dosahovaly obrátu až 3,6 miliardy.

„Mým impulzem pro založení projektu Ocenění českých podnikatelek – OCP byla před sedmi lety snaha upozornit na to, v čem můžeme ovlivnit svoji budoucnost, jak rozvinout naše podnikání, lépe řídit náš život, ale také ohlédnout se a uvědomit si, co všechno jsme dokázaly a vytvořily. Věřím, že snaha zaslouhuje ocenění. Letošní mimořádné výsledky, téměř dvojnásobný počet podnikatelek a jejich spontánní reakce nás vedly k uspořádání konference Woman in Business a připravujeme změnu strategie našeho klubu,“ uvedla Helena Kohoutová, zakladatelka projektu, a dodala

„Mojí filozofií je, že každý člověk je zodpovědný sám za sebe. Nejen své okolí, ale i společnost

obecně ovlivňujeme svými činy, chováním a smýšlením. Proto v souvislosti s projektem často hovořím o hodnotách a společenské odpovědnosti. Važme si samy sebe.“

„Dvojnásobný nárůst letošních semifinálistek, které prošly striktním ratingovým sítím, je určitým signálem zlepšující se nálady v podnikatelském prostředí u firem

rodinného typu. Vloni by se dalo hovořit spíše o opačné tendenci. Tento mírný optimizmus je způsoben, více než ekonomickým oživením, začínající angažovaností nástupců majitelů firem, a to jak dětí, tak mladších manažerů či externích poradců do jejich podnikání. Ti mají optimističtější, mnohdy i jiný náhled na chod firmy než zakladatelé, kteří bývají více konzervativní. I tak jsme skeptičtí v dalším nárůstu prosperujících firem rodinného typu, jelikož stále malé procento z nich bere generační výměnu – předání firmy na lehkou váhu, přestože se to bude převážně většina z nich, tedy těch, co začali v 90. letech podnikat, týkat. Proto se obáváme, že pokud nezačnou podnikatelé již nyní řešit, co s firmou v budoucnosti, a to i za 10 let, prognóza, že jen 30 % podnikatelů se podaří převést firmu z 1. na 2. generaci se začne bohužel vyplňovat,“ komentovala podnikatelské prostředí Radka Prachařová, manažerka vnějších vztahů z poradenské firmy NSG Morison. „Ženy jako majitelky obchodních společností vykazují lepší průměrný rating při porovnání s aktivními obchodními společnostmi na celém trhu,“ konstatoval Pavel Finger, člen představenstva společnosti CRIF – Czech Credit Bureau. „Přitom z celkového počtu všech obchodních společností je 18 500, tedy v přepočtu pouze 4,7 % z nich, vlastněno českými ženami podnikajícími již před rokem 2010,“ upřesnil Pavel Finger a doplnil: „Z pohledu těchto výsledků našeho hodnocení si lze jen přát, aby podíl žen podnikatelek u nás do budoucna rostl.“

„Domnívám se, že nárůst žen-podnikatelek v prostředí českého businessu odpovídá obecnému trendu, kterým je nutnost flexibility v praxi. To je věc, kterou obecně zaměstnavatelé umí ženám málokdy nabídnout,“ řekla Helena Kohoutová. „Pokud o něčem hovořím, snažím se, aby to bylo podloženo zkušeností, také my jsme hledali, jak co dělat lépe, jak inovovat. V letošním roce tedy i projekt prochází malou revolucí a celý systém pro registraci podnikatelek, komunikaci s porotci, ale i s interním týmem jsme založili na nových technologiích, zejména službě Office 365,“ charakterizovala novinku Helena Kohoutová.

„Podle naší nové studie Mobilita ve světě malých a středních podniků volá 76 % zaměstnanců českých malých a středních firem po možnosti přistupovat k dokumentům odkudkoli a spolupracovat s kolegy na dálku. Již dnes 70 % z nich pracuje přesčas a většina če-



Foto Shutterstock

ká, že letos jejich vytížení vzroste,“ nastínil Martin Tolar, ředitel pro malé a střední podniky, Microsoft ČR. „Firmy, které dokáží využívat moderní technologie, rostou až o 15 % rychleji než ostatní. Zajímavé je, že technologicky progresivní firmy založené ženami dosahují v průměru stejných či vyšších tržeb než firmy vlastněné muži. Jsem proto rád, že můžeme díky tomuto projektu pomoci českým podnikatelkám využít tyto příležitosti na maximum.“

„Inovace jsou v posledních letech hnacím motorem růstu pojišťovny Allianz. Protože si uvědomujeme jejich nezbytnost a přínos, rádi jsme zařadili jednu z kategorií v soutěži Ocenění českých podnikatelek,“ řekl Pavel Jechort, ředitel marketingu Allianz pojišťovny.

Kritéria hodnocení:

Do soutěže Ocenění českých podnikatelek – OCP se mohou podnikatelky přihlásit na doporučení odborného garanta, který jejich firmu navrhnul na základě analýzy, jež zohledňuje dostupnost účetních závěrek za roky 2010–2012, minimální roční obrát firem od 10 milionů Kč (tržby roku 2012) a hodnocení iRating ve stupních 1–11. Splňovat musí pravidlo 100% vlastnictví a českého občanství. Doba podnikání musí být minimálně 4 roky.

Soutěžní kategorie:

Česká podnikatelka, která podnik vlastní a řídí

Udělují se ceny za první až třetí místo v podkategoriích Malá společnost (roční obrát 10–30 milionů Kč), Střední společnost (roční obrát 30–80 milionů Kč) a Velká společnost (roční obrát 80 milionů Kč a více).

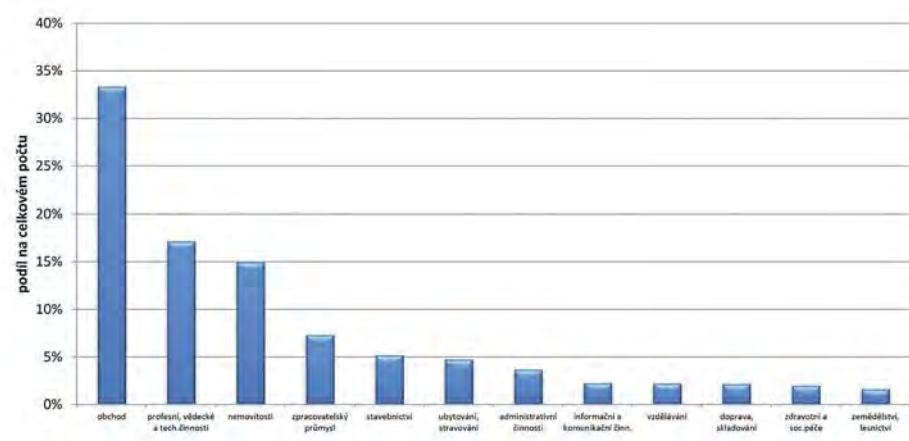
Výjimečná podnikatelka

Hodnotí se vliv na obohacení trhu nebo společnosti, zohlednění sociálních a jiných aspektů její činnosti.

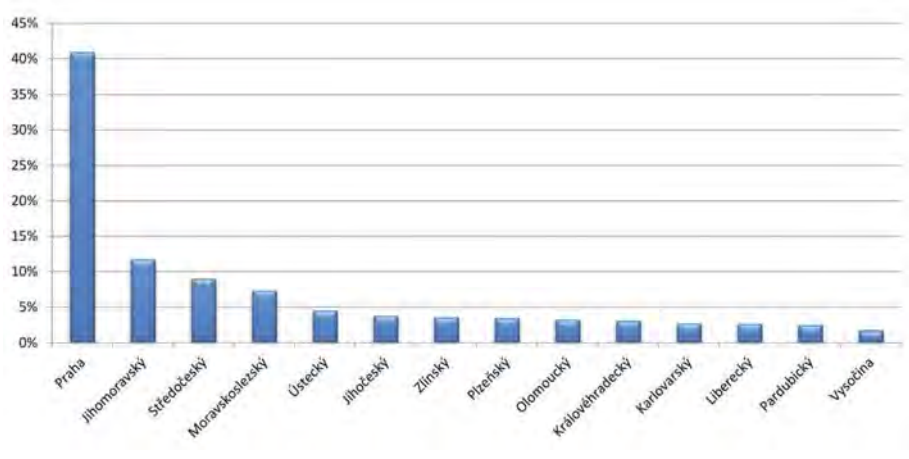
Cena za inovativní řešení je udělována pod patronací Allianz

Hodnotí se inovativní přístup firmy za poslední tři sledované roky bez ohledu na kategorii, ve které je firma zařazena.

Obory, ve kterých ženy podnikají



Kraje, ve kterých má sídlo největší počet podnikatelek



Výjimečný růst firmy je udělována pod patronací Microsoft

Hodnotí se výjimečný růst činnosti firmy za poslední tři sledované roky bez ohledu na kategorii, ve které je firma zařazena.

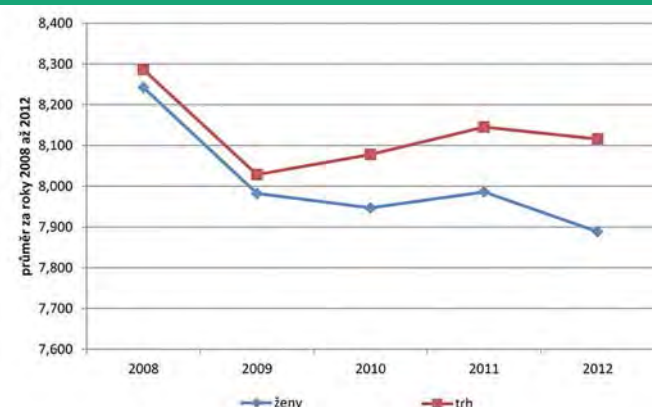
Soutěž byla založena v roce 2008. Jejím cílem je podpora českých podnikatelek. Umožňuje ocenit ženy jako osobnosti a poukázat na významné projekty nebo inovace v různých ob-

rech, které české firmy pod jejich vedením přináší na domácí nebo evropský trh. Projekt nehovoří pouze o businessu a úspěchu, ale i hodnotách a společenské odpovědnosti českých žen a podnikatelského prostředí obecně. Výsledky vyhodnocení soutěže budou vyhlášeny 6. listopadu 2014 v prostorách Kongresového centra v Praze.

www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

(tz)

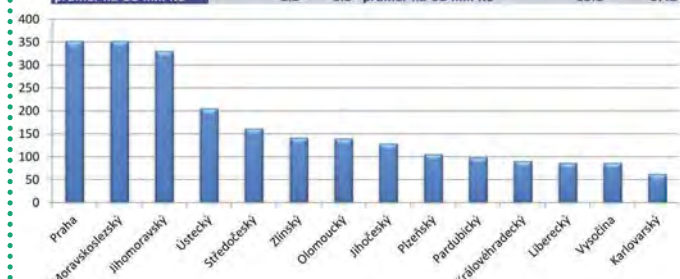
Průměrný iRating obchodních společností OCP



Počet obchodních společností s dotací (1999–2012)

Dotace evidované v systému Ministerstva financí CEDR

OCP	1999 - 2012	2012	celý trh	1999 - 2012	2012
počet OS	2 349	122	počet OS	129 860	9 454
objem mil. Kč	5 456.3	180.8	objem mil. Kč	1 974 739	162 415
průměr na OS mil. Kč	2.3	1.5	průměr na OS mil. Kč	15.2	17.2



Jak ustát všechny projekty? Být jako kočka i lev!



Bc. Agnes Šmýrová



Zaměřením na inovace, vědu a výzkum se mateřské firmě GASCONTROL, společnost s r. o., z Havířova spolu s třicítkou dalších firem v rámci uskupení GASCONTROL GROUP daří zvyšovat svoji konkurenceschopnost a zvláště v posledních dvou letech mírnit důsledky hospodářské krize. Za uplynulé roky zde vzniklo mnoho dobrých nápadů, které se podařilo přetvořit do projektů a důsledně realizovat.

Velkou zásluhu na tom má především anděl strážný inovačních projektů Bc. Agnes Šmýrová, řídící manažerka pro koordinaci inovačních projektů firmy GASCONTROL, společnost s r. o. Především na jejích bedrech spočívá vše spojené s přípravou takových projektů spolufinancovaných z dotačních fondů EU i jejich

realizací a vyhodnocením. Nedávno jsme se sešli u kávy k malé zpovědi.

Kolik projektů jste za uplynulé pětiletí vlastně koordinovala a pomohla dotáhnout do zdárného konce?

Na úvod snad jen to, že pokud jsem ve své dosavadní práci na něco pyšná, tak jsou to úspěšně ukončené projekty za uplynulé programovací období 2007–2013. Byly to velmi náročné roky pro mne i celý inovátorský kolektiv, kdy jsme řešili kontinuálně projekty z oblasti výzkumu, vývoje i inovací, které byly pro naši společnost Gascontrol i velmi přínosné. Za zmínku však stojí také předchozí léta 2004–2006, ve kterých jsme úspěšně zvládli dva zajímavé projekty: v programu Impuls to byla Expanzní turbína a v programu Inovace to byl projekt Dameod, což je zařízení na měření tetrahydrotyofenu (odorantu) v plynárenských sítích.

Na úvod snad jen to, že pokud jsem ve své dosavadní práci na něco pyšná, tak jsou to úspěšně ukončené projekty za uplynulé programovací období 2007–2013.

Které z projektů z let 2007–2013 byly pro vás osobně nejnáročnější a také nejzajímavější?

Prvním, a pro mne nejnáročnějším, byl určitě projekt Inovace – Realizace soustrojí pro paroplynový cyklus do výkonu 50 kW spalováním nízkokalorických plynů, např. bioplyn, který se souběžně řešil s projektem Potencial – výstavbou Výzkumného centra pro energii a plasty. Velmi zajímavý byl také projekt Tip zaměřený na vývoj inovovaných typů vytlačovaných desek z termoplastu a průběžně další projekty: Inovace II – Odorizační stanice tlaková, Eko Energie I. a II. – Energetická úspornost – zateplení provozního sídla společnosti GASCONTROL a Energetická úsporná opatření výrobního areálu společnosti GASCONTROL, Nemovitosti I. a II. – Rekonstrukce objektu a Rekonstrukce starých objektů pro nové výrobní provozy – na základě tohoto projektu se rekonstruovaly staré objekty, které jsou pozůstatkem bývalé plynárenské výroby a v současné době již některé z nich slouží podnikatelským činnostem naší společnosti. V rámci výzkumu a vývoje v projektu Alfa byl vyvinut vodíkový generátor sloužící pro zvyšování energetické účinnosti a snižování emisí spalovacích motorů přidáním vodíků ve spalovacím procesu. Ukončených projektů je celkem 13 a se zájmem očekáváme vyhlášení výzev v novém programovacím období 2014–2020. Jak vidíte, nebylo toho málo a další aktivity nás čekají...

Co vše obnáší práce manažera takového zaměření?

Manažerská práce zaměřená na dotační projekty je velmi různorodá, náročná a zodpovědná. Obecně bych to shrnula tak, že pro rozmanitost těchto činností musí být manažer kreativní, odpovědný, trochu intuitivní a měl by být vybaven i pověstným selským rozumem. Manažer vede projekt od záměru přes jeho přípravu k přihlášení až po realizaci.

Tímto tato anabáze ještě nekončí, protože po ukončení projektu nastává období jeho udržitelnosti, kdy se prokazuje úspěšnost celého díla. Manažer koordinuje činnosti v průběhu celého řešení,

zajišťuje plnění stanovených podmínek každého projektu, spolupracuje se spoluřešitelskými subjekty, tedy i s vysokými školami a výzkumnými organizacemi, včetně dalších zainteresovaných stran. Provádí průběžný mo-

monitoring projektu, podává žádosti o dotaci, koordinuje výběrová řízení a provádí další komplex činností, které jsou zaměřeny na výsledek řešení projektu. Závěrem nesmím opomenout ani společnou práci s manažery implementačních agentur, které projekty administrují pro poskytovatele dotace.

A jak vnímáte nejrůznější průběžné kontroly spojené s projekty, zvláště ty ministerské?

Kontroly v průběhu řešení a po ukončení projektu – tak těchto jsem již absolvovala několik a je pravdou, že před každou ohlášenou kontrolou mám vždy respekt a samozřejmě se snažím připravit kontrolním orgánům vše podle jejich požadavků. Vždyť i kontrolní pracovníci jsou jenom lidé a vykonávají svou práci. Na druhé straně vždy uvítám, když se dozvím něco užitečného, na něco mne upozorní na základě toho, jak to zase vidí oni.

Přesné plnění dohodnutého postupu, stanovených termínů, osobní nasazení zainteresovaných pracovníků, odpovědnost vůči firmě, za vynaložené firemní i státní či evropské finance a nad tím vším vy. Nepřipadáte si někdy jako „krotitelka šelem“ ažíváte občas nepříjemné situace?

Pokud má být samotný projekt úspěšný, musí být dle stanovených podmínek dotažen až do konce. K tomu potřebuje aktivní vedení a kvalitní a pro věc zaujatý tým, dostatek času pro řešení. I přes dobrou připravenost se může projekt dostat v jednotlivých fázích do časové tísně, omezí vás dodavatel apod. Takto vznikají nepříjemné situace, které se vzájemně přenášejí na členy týmu; někdy nás ovládnou emoce, nervozita, abychom vše stihli ve stanoveném čase. Z mých osobních zkušeností vím, že u každého projektu je nutné mít dobře rozpracovaný harmonogram činností s určitou časovou rezervou. Tým, který má jasné dané a čitelné kroky projektu, nepřeslápne na místě a vše řeší mnohem pružněji. Ještě se mi nestalo, abych se musela přeorientoval na „krotitelku šelem“, i když v určitých vypjatých situacích k tomu nebylo daleko.

Jste spíše smířčí povahy anebo si dokážete tvrdě prosadit svou, když jde o tak závažné záležitosti?

Myslím si, že jsem člověk uvážlivý a též tak trochu sama sobě i tvůrčímu týmu oponentem. Zvažuji pro dobro věci pro i proti, a to nejen v projektech. Vyhledávám schůdná řešení v každé situaci, snažím se o smířčí tón, ale přicházejí i chvíle, kdy si stojím za svým.

Jak postupujete, když něco začne skřípat?

V první řadě definuji a pojmenuji problém, příčinu jeho vzniku a posléze navrhuje řešení k jeho odstranění. Jak jsem se již zmínila, problémů se může vyskytnout najednou několik. Vždy se snažíme hledat co nejopti-

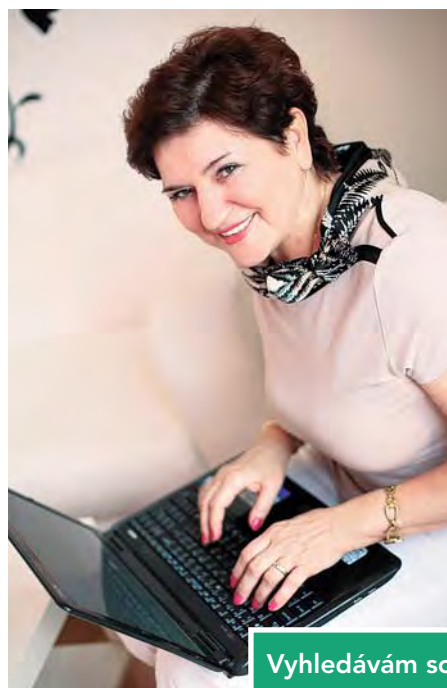
málnější řešení, protože za vším stojí i náklady projektu.

A když jde někdy opravdu do tuhého, cítíte za sebou podporu nejvyššího vedení?

Když jde někdy do tuhého, tak je to hlavně zájem nejvyššího vedení, aby se záležitosti projektu vyřešily bez potíží. Někteří členové vedení jsou současně i členy realizačních týmů, tak mají zpravidla přehled o průběhu projektů a podpora je v takových případech z jejich strany přímo daná.

Které řešení vám za ty roky nejvíce ulpělo v paměti a proč?

Všechny projekty jsou svým obsahem řešení specifické. Nejnáročnějším pak z pohledu mé práce, náročností operací, legislativy a administrace, byl projekt Inovace I. – Realizace soustrojí pro paroplynový cyklus do výkonu



Vyhledávám schůdná řešení v každé situaci, snažím se o smířčí tón, ale přicházejí i chvíle, kdy si stojím za svým.

50 kW spalování nízkokalorických plynů, např. bioplyn. Dnes se na to dívám tak, že jsem uplynulé pětileté období zahajovala nejnáročnějším technickým projektem. Pro mě to byla výhoda, protože jsem byla na budoucí projekty v oblasti inovací již připravená a doslova „vyškolená“.

Zaměření projektů je velmi různorodé, od vývoje speciálních plastů přes nové technologie využití odpadního tepla až třeba po brownfieldy. Co mají ale společného?

Já vidím jejich společný jmenovatel v závazných ukazatelích – ať je to kterýkoliv projekt – protože ty se musí striktně splnit. V opačném případě by totiž hrozilo neproplacení dotací.

Starost o projekty však pro vás závěrečnou fází nekončí jako například u vývoje plastů s vyšší tepelnou odolností pro nebezpečné provozy a výrobků z nich. Jak s inovovanými výrobky dokážete uspět na trhu?

Na začátku je vždy nějaký záměr a již v této fázi musí mít řešitel marketingové zjištění, komu bude prodávat produkt, musí mít stanoveny cílové skupiny zákazníků, dále v kterých oborech bychom s produktem ještě uspěli apod. Tyto aspekty musí být jasné již v prvotním záměru jednak proto, aby se po ukončení vývoje nového zařízení či produktu zbytečně neprotahovala doba marketingových činností a aby se nový produkt rychleji uvedl na trh.

Hodně cestujete na porady, setkání, kontroly, jak do sesterských firem, tak na ministerstva či ke společníkům organizací. Nemrzí vás procestovaný čas, čas nicnedělání?

Cest je opravdu mnoho za různými účely, a tak se snažíme využívat času stráveného na cestách i pracovně; rozebíráme třeba některé úkoly, vysvětlujeme, diskutujeme. Zkrátka, snažíme se využít čas účelně a soustředujeme se především na to, k čemu nebyla v poslední době příležitost.

Máte nějakou zaručenou metodu, jak něco důležitého neopomenout, být připravena i na těžko předvídatelné situace, být zkrátka nad věcí za všech okolností?

Dávno vyřčené, „kdo je připraven není překvapen“ je pořád pravdivé. Po létech projektové práce mám mnoho vlastních zkušeností k řešení nepředvídatelných situací. I když, nikdy nevíte, co vás náhle zaskočí. Chce to zachovat si chladnou hlavu a pak je možné řešit i těžko předvídatelné situace.

Změnily projekty a starosti s nimi i váš osobní život?

Do jisté míry mě tato práce obohatila o další cenné zkušenosti a například mi dala

do vínku i to, že se do všeho vždy vkládám naplno. A co se týká mého osobního života, je faktem, že díky této práci jsem si z něj ukrojila velký kus. Ale to k péči o projekty od A do Z už asi patří.

Jaké přání se promítá do vašich snů a manažerských cílů?

Především mám přání být zdravá; vždyť jak se praví „Při dobrém zdraví, práce dvakrát baví“. A co se pracovních cílů týče? Jsem připravená a otevřená přijmout nové a zajímavé výzvy. Ráda vidím na konci výsledky své práce, a to mne naplňuje velmi dobrými pocity.

rozmloval Jiří Novotný

Generační výměnu

Nástupnictví se v mnoha firmách stalo akutním problémem. Nastává totiž generační výměna odvážných. I o tom byl průzkum Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR právě mezi rodinnými firmami. Jak se meziročně posunuly? Proč v Evropě kontrolují téměř 80 % businessu? Proč naše rodinné firmy podceňují přípravu předání další generaci?

Mezi klíčová zjištění průzkumu patří, že tržby by měly růst necelé polovině rodinných firem, pokles očekává pouze desetina. Pozornost přitom chtějí věnovat hlavně zvyšování efektivity a personální stránce. „Potvrzuje se tak celkově pozitivní nálada v podnikatelském prostředí, kdy rodinné firmy jsou v očekávání pravidelně optimističtější než ostatní podniky. Byť dvě třetiny rodinných firem vnímají fungování firmy na rodinné bázi jako svoji výhodu, oproti loňskému roku nejsou o tomto hodnocení tak přesvědčeny. Pokles vůči minulému roku může být v tom, že se vyjadřuje již další generace, která to může vidět jinak než zakladatelé,“ uvedl předseda představenstva AMSP ČR Karel Havlíček.

nepřežije 70 procent podniků

Mezi výhody rodinných firem se řadí např. flexibilita, stabilita, atmosféra ve firmě a etika (celkově pozitivní přístup k CSR). Vnímané nevýhody jsou oproti tomu spíše marginálního charakteru. „Jde o velmi zajímavé odpovědi, zejména s ohledem na systém řízení. Je zřejmé, že si rodinné firmy uvědomují, že osobní vazby

často převažují nad koncepčním systémem řízení, a dokonce to berou jako určitou hrozbu. To je z pohledu odhadu rizik dobrá zpráva. Otázkou je, jak se s tím dokážou vyrovnat ve skutečnosti,“ doplnil Karel Havlíček. Dvě třetiny rodinných firem chtějí tradici v rodině předávat dále. Polovina z nich s tím

přitom ještě nezačala. Platí zároveň, že rodinné firmy kompletní proces předání odhadují na poměrně dlouhou dobu. „Je patrné, že rodinné firmy podceňují celý proces předávání, i když si uvědomují, že to bude náročné. Z našeho pohledu jsou zahlceni operativou chodu firmy a předávání poté řeší více intuitivně a pod časovým tlakem, což může být velmi nebezpečné, celkově nevýhodné,“ sdělila Eva Svobodová, generální ředitelka AMSP ČR. (tz)



Foto Shutterstock

INZERCE



Upoutete pozornost
a запиšte se
do povědomí Vašich
zákazníků.

DEJTE

O SOBĚ VĚDĚT

Rádi Vám
poradíme a
navrháme maskota
přímo pro Vás.

Podpořte propagaci
svoji firmy
nebo výrobků.

Využijte zkušenosti
tradičního českého
výrobce textilních a
plyšových hraček,
dárků a konfekce.
Zhotovíme Vám
firemní maskoty,
reklamní kostýmy
i dárkové předměty
dle Vašeho přání.

Ženy investují s chladnou hlavou

Mohlo by se zdát, že kapitálovými trhy hýbe mužský hormon testosteron. Avšak zdání klame, ženy dokáží s financemi nakládat rozumněji než jejich protějšky. Proč je tomu tak a o dalších věcech jsme si povídali s úspěšným brokerem společnosti CYRRUS, a. s., Lenkou Vlkovou.

Obchodovat na burze vidíme obvykle jen muže – makléře. Zato ve finančním poradenství se ženy angažují přinejmenším stejně jako jejich mužské protějšky. Co rozhodovalo, když jste si vybírala své povolání?

Sice jsem s finančním poradenstvím začínala, ale příliš mě to nebavilo. Nechtěla jsem prodávat už sestavený „balík“, chtěla jsem si ho sestavit po svém. Od konce střední školy sama na burze obchoduji a mám poměrně jasnou představu, do jakých společností chci ukládat svoje prostředky. K hotovému produktu jsem měla skoro vždycky výhrady. Takže jsem se na kapitálový trh dostala vlastně kvůli nespokojenosti.

Ženský a mužský přístup nejen k penězům bývá značně odlišný. Ženy bývají emocionálnější, což nemusí být ve světě peněz a businessu výhodou. S kým spolupracujete raději a čemu se raději vyhýbáte?

Já bych řekla, že je to právě naopak. Podle mě jsou ženy emocionálnější pouze ve vztahu k lidem. Nedávno jsem četla článek, podle něhož ženy v průměru dosahují o třetinu vyššího výnosu než muži. Není to způsobeno tím, že by měly lepší „čuch“ na příležitosti, ale nedělají tolik obchodů jako muži a nevrhají se do všeho bezhlavě. Muži obchodují rychleji a častěji než ženy, takže si snižují výnos o poplatky za obchody.

V České republice je bohužel zájem žen o kapitálový trh malý. Naprostou většinu mých klientů tvoří muži. Nepreferuji spolupráci ani s jedním pohlavím. Pro mě je důležité si s tím člověkem sednout. Podstatné je, aby měl klient jasnou představu, co od investování může čekat. Vyhýbám se tomu, abych někomu slibovala nereálné výnosy.

Specializujete se na ruskou klientelu, vystudovala jste ruštinu na Masarykově univerzitě v Brně. Máte užší, osobní vztah k největší slovanské zemi, nebo to bylo čistě racionální rozhodnutí?

K ruštině jsem přišla jako slepý k houslím díky své ruštinářce, paní Olze Ulybinové. Byla na nás přísná, ale nazvala bych to konstruktivně přísná. Chtěla, abychom si z jejích hodin něco odnesli. Dokonce nás vzala na výlet do Petrohradu. Tenkrát jsem si Rusko zamilovala.

O racionalitě se tedy nedá mluvit. Spíš jsem se dostala do dobrých rukou.

V České republice je spousta bohatých Rusů, kteří byli zvyklí na sazby okolo 7 až 10 % na ruském spořicímu účtu. Když pak v našich bankách dostanou mnohem nižší sazbu, tak je to



Lenka Vlková

Moje cíle se stále mění. Ale teď je mým cílem mít jednu vlastní fond, který budu spravovat podle svých investičních pravidel.

motivuje hledat lepší možnosti. To, že umím rusky, je pro mě obrovská výhoda

v jednání s nimi. Je tedy příležitost si s nimi vytvořit pevný partnerský vztah, což jde s tlumočnickem mnohem hůř.

Mohu se vás zeptat na zásady, které se vám osvědčily v profesionálním i osobním životě?

Myslím si, že je důležité dotahovat věci do konce a jednat co nejvíce na rovinu. Pak člověk alespoň ví, co může čekat, a ušetří si spoustu času. Hodně mi pomáhá vytvářet si zpětnou vazbu. Něco nakoupím a potom sleduji vývoj daného produktu. Ať je to dobrý, nebo špatný obchod, vždycky se vyplácí analyzovat, proč to byl dobrý nebo špatný obchod. Jen tak se člověk může zlepšovat.

Doporučila byste všem ženám, aby peníze investovaly? Případně poradila, jak hospodařit, aby mohly část uspořených prostředků zhodnotit na burze?

Určitě doporučuji všem, aby vydělané peníze nenechávaly ležet na běžných účtech. Avšak je důležité rozlišovat investice a spekulace. Lidé se často spálí na spekulacích, ale myslí si, že investovali. Na trzích neexistují peníze zdarma – vysoký výnos s nízkým nebo žádným rizikem. Kdyby něco takového bylo k dispozici,

určitě by vám to nenabízela spousta lidí jako supervýnosný business. Je potřeba výnos a riziko optimalizovat podle charakteru a požadavků každého investora. S hospodařením je to poměrně jednoduché. Pokud máte malý příjem, nezbyvá nic jiného než se uskromnit, najít si lepší práci nebo začít podnikat. Jinak to prostě nejde. Pokud vám nějaké peníze zbudou, nechte je pracovat. Nahromadit kapitál, který je k tomu potřeba, není lehká práce. Na druhé straně ale čeká odměna v podobě stabilního příjmu z vašeho portfolia.

Kdo je vaším vzorem a čeho byste chtěla dosáhnout?

Můj největší vzor je investor Warren Buffett. Nedávno se mi splnil můj sen a potkala jsem se s ním

osobně na schůzi akcionářů Berkshire Hathaway v americké Omaze. Moje cíle se stále mění. Ale teď je mým cílem mít jednu vlastní fond, který budu spravovat podle svých investičních pravidel.

ptal se Pavel Kačer ■■■



Foto Shutterstock

Lidé se chtějí zbavit ochlupení natrvalo, říkají dermatologové

Jaro je tady a s ním začíná sezona odhalených těl. V ordinacích dermatologů po celé republice přibývá žen a v dnešní době i čím dál více mužů, kteří chtějí řešit každodenní nepříjemnost v podobě holení jednou provždy.

Pravidelná epilace je stojí spoustu času, energie a v přepočtu na spotřebované žiletky i peněz. Fenomén potvrdili i lékaři na pražské klinice estetické medicíny Mediastetik, která vlastní certifikovaný laser na trvalou epilaci.

Odstranit depilací chloupky pod nosem, na bradě, v podpaží, tříselech a klíně, na lýtkách a stehnech vyjde jen za jeden rok na několik tisíc korun. V období několik desítek let, kdy ženy i muži depilaci podstupují, jsou částky enormní. Přitom trvalá epilace v přepočtu nepřijde vůbec drahá. „Trvalé odstranění chloupků pomocí laseru Candela GentleLase v podpaží se pohybuje okolo 1750 korun,“ ilustruje na jednom z častých zákroků cenu MUDr. Helena Reisingerová z kliniky estetické medicíny Mediastetik. Do-

plňuje, že pro úplné odstranění nežádoucího ochlupení je vhodné cyklus procedur zopakovat. „Během jednoho zákroku je zničeno cca 80 % chloupků ve stadiu růstu, z nichž 30–40 % je zničeno trvale a nedochází k obnově jejich růstu. Proto je ideální absolvovat v rozmezí jednoho až dvou měsíců tři procedury laserové epilace,“ vysvětluje dermatolog MUDr. Reisingerová z kliniky Mediastetik. Laser Candela GentleLase je certifikovaný na permanentní redukci chloupků. Efekt epilace je tedy na rozdíl od necertifikovaných přístrojů opravdu zaručený.

Epilace laserem

Laserová epilace je formou opravdu trvalé epilace, a to díky odstranění ložiska růstu ochlupení. Laserový paprsek proniká do zárodečného ložiska a vyvolá tepelné zničení vlasové cibulky. Princip epilace laserem GentleLase nespočívá v působení laserového záření na každý chloupek zvlášť, ale je vždy ošetřen určitý úsek pokožky, který má průměrnou velikost 18 mm². Kompletní doba epilace je tedy velmi krátká v závislosti



na velikosti ošetřované plochy. Např. pro oblast bikin trvá epilace GentleLasem cca deset minut, epilace horního rtu vyžaduje dvě minuty, epilace obou předloktí trvá maximálně 20 minut.

Pomoc proti onemocněním

Laserová epilace pomáhá také při onemocněních, jejichž následkem je nadměrné ochlupení. Jednou z nich je takzvaný hirsutismus a rovněž hypertrichóza. www.mediastet.cz

Kosmetická poradna Madam Business 2014 (červen)

Jak ukonejšit mastnou a problematickou pleť



Na webových stránkách www.madambusiness.cz můžete od ledna tohoto roku sledovat kosmetickou poradnu francouzské značky GERnétic. V uplynulém roce jste se s ní setkávali na stránkách tištěného vydání v rubrice na straně 14. Na vaše otázky odpovídala kosmetička Alena Kimlová z Kosmetického centra GERnétic. Poradnu otevíráme i letos, a to vždy jednou za čtvrtletí. Vaše dotazy má na starost opět Alena Kimlová, a setkáte se s ní na tomto místě ještě v září a v prosinci. Francouzská přírodní kosmetika GERnétic poskytuje komplexní systém špičkové péče o obličej, poprsí a tělo. Je určena pro profesionální práci kosmetiček, wellness studií, lázní a následnou každodenní domácí péči o pleť. GERnétic nabízí individuální řešení pro každého zákazníka.

DOTAZ

Je mi 35 let a stále mám mastnou pokožku. Problém se ještě zhoršil po vysazení antikoncepce. Na bradě se mi dokonce dělají záněty, někdy i hodně hluboké zánětlivé cysty. Můžete mi poradit, jak mám stav pokožky zlepšit?

ODPOVĚĎ

Promaštění pleti je většinou dáno geneticky, ale může ho ovlivnit i stravování, životní styl, prostředí, ve kterém se pohybujete či užívání různých léků. Po vysazení hormonální antikoncepce je zhoršení pokožky typické. Během používání antikoncepce vaječníky snižují produkci hormonů, protože tělo je zásobeno hormony z pilulek. Po jejich vysazení v organismu dochází k tzv. hormonálnímu vakuu, což je různě dlouhá doba (záleží na tom, jak dlouho jste antikoncepci používala), během které vaječníky obnovují svoji původní produkci hormonů. V těle ženy v této době převládá mužský hormon, který stimuluje činnost mazových žláz.

Přemíra tvorby kožního mazu vede k nepřiměřenému promaštění, k ucpávání pórů a zánětům. Stav pleti může v této době připomínat pubertální akné. Přemaštění pokožky se dá poměrně snadno upravit vyrovnavacím krémem **Crème Spéciale Peaux Mixtes Et Grasses** od kosmetické značky GERnétic. Přípravek má vyvažující schopnost, snižuje produkci kožního mazu a lehce matuje pokožku. Při pravidelné denní péči se stav pleti brzylepší. Na hlubší pročištění doporučuji krém **Octo**, který uvolňuje mazové zátky, má adstringentní charakter a působí na pročištění pórů do hloubky. Záněty ošetřete protizánětlivou maskou **Immuno**. V případě většího rozsahu zánětů se tento přípravek aplikuje denně jako maska na 20 minut, pokud se záněty vyskytují ojedině-



le, naneste večer lokálně na zánětlivá místa vrstvu masky a nechte do rána působit. Ráno odstraňte vodou a pleť ošetřete denním krémem. Vaší pokožce by jistě prospěl krém **Synchro**, který obsahuje biologicky aktivní výtažky z měsíčku, třezalky a pšeničných klíčků, pokožku zklidňuje a regeneruje do hloubky. Pro ideální péči doporučuji ještě **doplňek stravy ACN** z řady Natur Diet od GERnétic. Aktivní výtažky z kopřivy a lopuchu celkově udržují dobrý stav pokožky, podporují její zdraví a zamezují ucpávání pórů. Doporučené dávkování: 1 tableta denně. Užívat s jídlem a zapít vodou. Přípravky zakoupíte v **Kosmetických salonech GERnétic**, kde vám odborně vyškolená kosmetička poradí, jak přípravky používat, a může vám nabídnout i salonní ošetření.

Prohlédněte si videa o kosmetice GERnétic na YouTube.

Sponzorem poradny je francouzská přírodní kosmetika GERnétic.

GERnétic je řešení!
www.gernetic.cz



Denně je rozesláno 107 miliard pracovních e-mailů Jak toto množství snížit?

Nejčastějším prostředkem pro vnitropodnikovou komunikaci zůstává již řadu let e-mail. V přehlcených schránkách se ale zaměstnanci začínají ztrácet a mnohdy přehlédnou i důležitou zprávu od nadřízeného. Firmy proto hledají efektivnější nástroje pro výměnu informací.

Podle exkluzivního průzkumu americké společnosti Radicati Group v současnosti e-mail používají více než 2,5 miliardy lidí. Na ty připadá celkem přes 4 miliardy e-mailových účtů. Analytici předpokládají, že tato čísla dále porostou. V roce 2018 má existovat okolo 5,2 miliardy účtů, které bude využívat 2,8 miliardy uživatelů. Studie společnosti Radicati Group se zaměřila také na počet zpráv ve firemní sféře. Těch denně po světě koluje zhruba 107 miliard a analytici předpokládají meziroční růst zhruba o 7 %. Z šetření vyplývá, že v současnosti takzvaní „business uživatelé“ denně dostanou 85 e-mailů a 36 odešlou.

A to studie nepočítá se spamy, které neprojdou přes e-mailový filtr.

„Dle našich zkušeností tvoří ve středních a velkých podnicích více než polovinu e-mailů interní komunikace zaměstnanců. Většinou je elektronická pošta využívána nejen pro předávání informací, ale i mnoha dokumentů v přílohách a současně také pro zadávání úkolů. Souhrn informací, dokumentů a úkolů v e-mailových schránkách často převyšuje limit, který je schopen i nadprůměrný manažer efektivně obsáhnout. Pozorujeme nárůst popularity po nástrojích, které mohou e-mail časově nahradit,“ upozornila Lenka Uzun ze společnosti Servodata.

E-mail není všemocný

E-mail je podle odborníků v mnoha případech nezastupitelný, v rámci interní komunikace ale existuje řada momentů, kdy jej lze nahradit efektivnější alternativou. Mezi nejznámější aplikace pro rychlou textovou, hlasovou a audiovizuální komunikaci patří nepochybně Skype, který nabízí také tvorbu konferenčních skupin. Pro podnikové řešení sjednocené komunikace je využíván také Microsoft Lync. Tato aplikace spojuje lidi kdekoli v rámci každodenních pracovních aktivit, ať už právě využívají počítač, tablet, nebo chytrý telefon.

„Lync poskytuje prostřednictvím jediného klienta konzistentní funkce pro zaslání rychlých zpráv, hlasovou komunikaci, video nebo konference. Uživatelé Lyncu se mohou s kýmkoliv spojit i prostřednictvím služby Skype, což otevírá brány komunikace se stovkami milionů lidí na celém světě. Kromě vnitrofiremní komunikace je proto dobře využitelný i pro komunikaci s obchodními partnery nebo zákazníky,“ doplnila Lenka Uzun ze společnosti Servodata.

Dokumenty v příloze

Velkým úskalím efektivní komunikace je předávání a sdílení dokumentů, které často putují v hromadných e-mailech a následně jsou ve schránce elektronické pošty složitou cestou po čase vyhledávány. Efektivnější řešení představují služby pro sdílení a správu dokumentů, včetně určování práv pro čtení a zápis mezi předem definovanými skupinami uživatelů.

Mezi tyto nástroje patří léty prověřený Microsoft SharePoint a relativně nový OneDrive (nástupce služby Skydrive), který nabízí praktické cloudové úložiště. Firma si OneDrive může nastavit tak, aby k jeho obsahu měli přístup příslušní

pracovníci odkudkoliv, a to včetně svých chytrých telefonů. Odpadají tak starosti týkající se nedoručitelných e-mailů s velkými přílohami i špatně nastavenými spam filtry, které odstraní důležitý soubor. Díky propojení s aplikacemi MS Office Online může na OneDrive spolupracovat na různých projektech více lidí v reálném čase. K výhodám patří také jednoduché uživatelské rozhraní, které většina uživatelů intuitivně zná z prostředí Windows.

Lidský faktor

Často se stává, že i když mají uživatelé k dispozici další nástroje, dají přednost elektronické poště. V mnoha případech by bylo vhodnější uložit dokumenty na jedno místo, ke kterému mají přístup všichni členové týmu, a zároveň je toto místo přiřazeno ke konkrétnímu projektu. Obdobně není e-mail ideální pro zadávání vnitrofiremních úkolů, které je možné spravovat v rámci aplikací, kde lze úkoly prioritizovat, přiřazovat k nim datum a opatřit úkoly poznámkami i příloženými dokumenty. Pro snížení počtu e-mailů a zvýšení efektivity komunikace zaměstnanců je proto nezbytné nastavit také pravidla komunikace uvnitř firmy a těmito pravidly se řídit. Sebelepší nástroj může vždy ovlivnit lidský faktor. (tz)

211: Kombinace léků ohrožují na životě desetitisíce pacientů



www.ZdraviJakoVasen.cz
Zdraví jako vaše s Pavlem Křížem

Vzájemné působení léků může v některých případech ohrozit život. Už při užívání více než čtyř různých druhů léků současně může člověku hrozit nebezpečí poškození zdraví. Mohou znásobovat účinnost druhého léku, případně zvyšovat jeho nežádoucí vedlejší účinky. Riziko stoupá s každým dalším užívaným lékem a při terapii osmi léky současně je závažná interakce takřka jistá.

„Nebezpečných osm druhů různých léků užívalo v průběhu roku 2012 téměř 37 000 našich klientů. Přes 2300 klientů si v roce 2012 vyžádalo z lékárny celkem 20 druhů léků, čtyřicet klientů si jich vyžádalo 40 druhů.

A máme i jednotlivce, kteří měli předloni předepsáno 60 a více různých druhů léčiv,“ seznámil s výsledky analýzy generální ředitel největší zaměstnanecké Zdravotní pojišťovny ministerstva vnitra ČR (ZP MV ČR) Jaromír Gajdáček.

Pokud například pacient bere lék na ředění krve a k tomu si vezme lék, který má jako vedlejší účinek také ředění krve, pak se „ředící“ účinek znásobí a pacient může například i vykrváct. Je třeba dát pozor i na kombinace antibiotik a léků na snížení cholesterolu. Rovněž při kombinaci léků proti bolesti, tzv. analgetik, bychom měli být velmi obezřetní, protože tyto léky nesmírně zatěžují játra.

ZP MV ČR přišla s novinkou, jak nebezpečným kombinacím léků zabránit už při jejich předepisování lékaři. Ve spolupráci se společností CompuGroup Medical spustila unikátní projekt, určený všem praktickým lékařům, kteří s pojišťovnou komunikují elektronicky. Díky tomuto projektu získají praktičtí lékaři ucelený přehled o všech užívaných léčích konkrétního pacienta. „Údaje o léčivech jsou spolu s preskripční lékařské propojeny na modul automatické kontroly lékových interakcí, který je v rámci projektu pro pojištěnce ZP MV ČR k dispozici bezplatně. Při předepisování léku je tak lékař okamžitě upozorněn na potenciální nežádoucí lékové interakce,“ zdůraznil generální ředitel ZP MV ČR Jaromír Gajdáček.

ZP MV ČR je největší zaměstnanecká zdravotní pojišťovna, působící na území celé ČR. Má v současnosti 1 237 400 klientů. Spolupracuje se všemi významnými zdravotnickými zařízeními v zemi a smluvní vztah má uzavřen s více než 25 000 lékaři, nemocnicemi a dalšími zařízeními. (tz)



Foto Shutterstock

Zájem o pasivní domy je větší

Zájem rodin i jednotlivců o stavbu pasivních domků v Česku prudce stoupá. Dle Centra pasivního domu, které mapuje tuzemskou výstavbu nízkoenergetických staveb, požádalo o státní dotaci na ně od začátku dubna už více než 400 domácností. Za celý loňský rok si přitom o příspěvek napsalo pouze 700 žadatelů.

Mění se zároveň i stavební preference rodin. Zatímco dříve se snažily na vlastní stavbě co nejvíce ušetřit, nyní jsou ochotny investovat vyšší částky a pořizovat kvalitnější stavební materiály. Důležitější je pro ně budoucí úspora a dlouhodobá kvalita bydlení, kterou nalézají právě v takzvaných pasivních domech. Stavební preference a nároky Čechů na výstavbu se za poslední rok výrazně změnily. Při plánování už pro ně tedy není klíčovou záležitostí pořizovací cena, ale dlouhodobá úspora a komfort. Centrem jejich pozornosti se stávají pasivní domy. „Pro zákazníky už není primární to, jestli je stavba levná, ale zajímá je naopak řešení, kde nevznikají poruchy a zároveň vznikají velké úspory v teplech,“ zhodnotil českou stavební poptávku Jan Krampl ze společnosti HELUZ, která je největším českým výrobcem cihel. „Ještě před dvěma lety byly dotazy na pasivní domy opravdu ojedinelou záležitostí, zeptat se na ně přišli třeba dva zákazníci za měsíc. V tuto chvíli registrujeme několik dotazů denně,“ dodal. Pasivní domy totiž garantují měrnou spotřebu tepla nepřesahující 15 kilowatthodin na metr

čtvereční za rok. Znamená to, že dokážou oproti běžným stavbám ušetřit až 90 % nákladů na vytápění. Mají též kvalitní a stále vnitřní prostředí. Využívají totiž takzvané rekuperace, tedy získávání tepla z odpadního vzduchu v místnosti a následné předání tohoto tepla čerstvé příchozímu chladnému vzduchu. Přísun čistého vzduchu je tak v interiéru zajištěn i v zimě nebo v noci, kdy majitelé nemohou či z jakéhokoli důvodu nechtějí zrovna otevřít okno. Právě tyto vlastnosti navyšují pořizovací cenu pasivních domů, ve skutečnosti však ne-

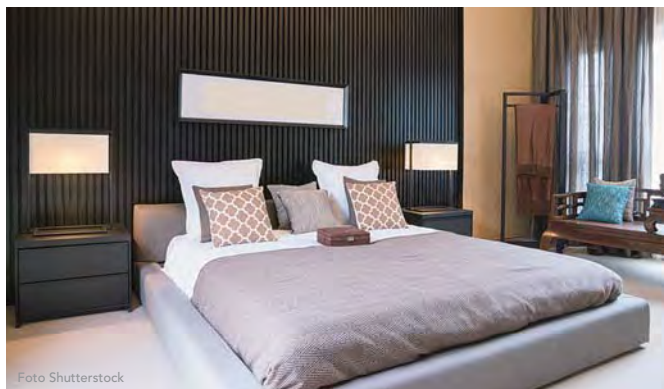


Foto Shutterstock

jsou energetické stavby nijak výrazně dražší. Důležitý je výběr vhodného projektanta. „Zkušený architekt či projektant umí navrhnout pasivní dům, jehož pořizovací náklady jsou maximálně o 15 % vyšší oproti výdajům na ten běžný. Poptává-li investor u nějaké firmy pasivní dům a dostane se mu odpovědi, že by měl zaplatit o třetinu, nebo dokonce o polovinu více, měl by to pro něj být jednoznačný signál, že firma neví, o čem mluví. Takové neobdobné firmy pak vytvářejí iluzi o tom, že pasivní dům musí být velmi drahý,“ popsala Iva Černá z Centra pasivního domu, což je nezá-

vislé odborné sdružení poskytující konzultace, poradenství nebo certifikace pasivních staveb. Stoupající poptávku po úsporných a rentabilních stavebních technologiích potvrzuje též například Lubomír Valenta z firmy Lomax. Češi podle něj myslí na komplexní úsporu i v detailech domu. „Naši zákazníci se stále častěji zajímají o způsoby, jak zamezit zbytečným únikům tepla například z garáží. I dobře vybraná garážová vrata pro ně totiž mohou předznamenat nižší náklady.“ Ušetřit se mimo jiné snaží i na procesu stavění a stavby na klíč nahrazují tak-

zvanou svépomocí. „Lidé přestávají ve velké míře využívat stavební firmy a snaží se hodně věcí udělat sami,“ potvrdila Eliška Klimešová z podniku Xella CZ, který v Česku zastupuje značku Ytong.

Motivací ke stavbě pasivního domu jsou pro rodiny pak i dotace v rámci programu Nová Zelená úsporám. Ministerstvo životního prostředí totiž v rámci takzvané druhé výzvy programu připravilo 1,9 miliardy korun, které chce poskytnout na snižování energetické náročnosti stávajících rodinných domů, výstavbu rodinných domů s velmi nízkou energetickou náročností a efektivní využití zdrojů energie. Od 1. dubna 2014, kdy program začal, bylo přihlášeno více než čtyři sta nových plánovaných pasivních staveb. Centrum pasivního domu je neziskovým sdružením právnických a fyzických osob, které vzniklo za účelem podpory a propagace standardu pasivního domu a za účelem zajištění odpovídající kvality pasivních domů. Dodnes je nejvýznamnější a nejrozsáhlejší odbornou platformou, která podněcuje a moderuje diskuzi v oblasti výstavby budov v pasivním standardu napříč expertní i laickou veřejností. (tz)



Koho a co mám ráda

Aneb, co dělá obraz obrazem?



Dokážete si představit, že ve svém obydlí budete mít holé stěny? Přiznám se, že já bych to takhle nezvládla. Prostor rozptylují obrazy svou jedinečnou atmosférou a boří její sterilní čistotu nebo jednotvárnost. Jindy zase přináší nádech vintage, který člověka zkrátka okouzlí jako v nějaké pohádce. Jednou vstupuje dílo do prostoru jako syrové, drsné s jasným poselstvím, jindy se rozplývá do místnosti tak, že se ta třpytivá hladina poeticky rozmazaná do neznáma blíží k člověku líným tempem, pomalu jej obklopuje a nechává ho spocínout v pohodlí na gauči, v klidu sedícího nebo jen tak zírajícího v podivuhodném duševním vytržení. Ale proč se dostávají ty báječné emoce? Co ještě náleží k obrazu v interiéru? Ano, rám! Ten dělá obraz obrazem a dokončuje celkový dojem, dokončuje celek díla mezi bodem, kde ho vnímáme, a námi samotnými. Je tou přechodovou hranicí, kolem které zrak prochází, aby hlava uznale pokývala, že se to povedlo! Že se hodí do našeho pojetí života v té praktické i zasněné stránce. Rám dokončuje obraz v tom, jak jej důvěrně známe, je nositelem jeho přidané hodnoty, pomyslnou tečkou i vykřičníkem, který umocňuje umělecký projev autora. Už roky se s prosbou o precizní záramování a zejména radu, jaký rám, jakou paspartu, obracím na paní Milenu Bialkovou, šéfkou provozovny Jiří Bialek – Rámování obrazů v Praze v Sokolovské ulici. Vždy dokážeme najít vhodné řešení, jak obraz, obrázek, autoritu uměleckého světa nebo jen obyčejnou dětskou kresbičku, i leccjakou grafickou sebezvláštnější ptákovinu včlenit do lidského života, ať už je to dáreček pro někoho, nebo srdcová záležitost pro mne samotnou.

Kateřina Šimková

Klatovské kuře usnadňuje zákazníkům nákupy díky nové etiketě

Drůbežářský závod Klatovy se drží nejnovějších trendů a přizpůsobuje jim i obaly svých výrobků.

Klatovské kuře a Klatovské kuřecí řízky z českých farem mají novou etiketu, jejíž vizuální podoba prošla výraznou změnou. Nyní se spotřebitel díky etiketě může dozvědět, odkud kuře či řízky pocházejí a jaké mají nutriční hodnoty. Podrobné informace o českých farmách nalezne potom spotřebitel na www.dzklatovy.cz.

Drůbežářský závod Klatovy si zakládá na kvalitě a původu kuřat, které zpracovává. Ty pocházejí výhradně z českých uzavřených chovů z vlastních farem nebo z prověřených a osvědčených chovů od certifikovaných dodavatelů ze soukromých farem v jižních a západních Čechách.

„Kuřecí maso má v jídelníčku české populace stále významné postavení. My si uvědomuje-

me, že i přes to, že zákazníkům nabízíme vysokou kvalitu, tak je třeba je o tom důkladně informovat. To je také důvod, proč jsme se rozhodli přizpůsobit obal a etiketu novým trendům, a ulehčit tak zákazníkům práci s výběrem dobrého a kvalitního produktu,“ říká Ing. David Bednář, generální ředitel společnosti Drůbežářský závod Klatovy. „Věříme, že zákazníci novou změnu ocení a díky ní si uvědomí, že pokud chtějí konzumovat skutečně kvalitní kuřecí maso, tak Klatovské kuře z českých farem je tou správnou volbou,“ dodává Ing. David Bednář.

Kvalita chovu Klatovských kuřat

Drůbežářský závod Klatovy klade při chovu i nákupu kuřat velmi vysoké nároky na dodržování tzv. welfare pravidel. Ty se zabývají zachováním základních podmínek života, zdraví zvířat a jejich ochranou před negativními činiteli, kteří mohou ohrožovat jejich zdraví a způsobovat jim psychickou újmu. V případě, že jsou dodržovány výše zmíněná pravidla, je vysoký předpoklad, že maso takto chovaných zvířat bude velmi kvalitní. Stejně jako při chovu, tak i následně klade Drůbežářský závod Klatovy vysoké nároky na proces



výroby, expedici a přepravu masa. Vzhledem k dodržování všech standardů si mohou být spotřebitelé jisti, že kuře z Drůbežářského závodu Klatovy je správnou volbou a že konzumují kvalitní maso z českého chovu. (tz)

Vířivku lze odkutálet nebo odvézt třeba autem

Vířivá vana z měkké polyuretanové pěny o vysoké hustotě, jenž váží doslova pár desítek kilogramů (20–45 kg v závislosti na velikosti), a dá se tak snadno přenést po zahradě, či dokonce dostat i do bytu, je doslova hitem v Česku. Vířivka Softub je totiž opakem nudných vířivých van.

Odpočinout si lze po celý rok bez ohledu na místo či počasí. K vířivé vaně stačí přinést válec s technologickým zařízením a propojit. Korpus vířivky je vyroben z odolné a pružné Polybond pěny. Vnější opláštění je z materiálu LeatherTex, jenž propůjčuje tradiční lázni eleganci koženého vzhledu. Má velmi tichý chod a nízkou spotřebu. K dostání jsou tři modely podle velikosti a nechybí ani různé doplňky jako například ratanové obložení.

Domácí relaxační vířivé vany získávají čím dál více na oblibě. S postupem let se na trhu objevily i takové, které již nesplňují jen základní požadavky, například funkci hydromasáže, ale jdou dále. Mezi nimi je i kruhová vířivka Softub, která je odlišná od běžných skořepinových whirlpoolů, a získává tak na větší a větší oblibě. Nejen kvůli stylu a originalitě. „S vířivou vanou Softub je možné zažít odpočinek ve víru bublinek, a přitom se cítit pohodlně jako doma na pohovce. Přináší i řadu inovací rozdílných od běžných skořepinových vířivých bazénů,“ uvedl Daniel

Mika, hlavní distributor vířivek v ČR Softub-Spa.cz s tím, že toto přenosné wellness zařízení se vyznačuje vynikající odolností proti povětrnostním vlivům.

Vířivky jmenované značky splňují stanovené normy energetické úspornosti a tichého chodu. Důmyslná soustava motoru, čerpadla a ohřevného systému například zajišťuje, že se teplo po-



třebné k dosažení perfektní teploty vody ve skutečnosti rekuperuje z vlastního pracovního cyklu tohoto zařízení. V kombinaci s účinnou technologií motoru to znamená, že spotřeba energie je minimální.

Volnost pohybu a možnost libovolné polohy v měkké, předem nevytvárané vířivce, umožňuje jakoukoli pozici k masážním tryskám, a tím i kvalitní masáž bez ohledu na výšku a postavu člověka. Na ohřev vody nepotřebuje topné těleso, nýbrž zužitkuje teplo vytvořené motorovým pohonem trysek. Povrch z moderních materiálů: pěny Polybond a umělé kůže LeatherTex, která se ne náhodou používá i při výrobě jachet, udržuje vodu co nejdéle teplou.

Na terasu, trávník nebo do interiéru je možné umístit vířivý bazén bez nejmenších obav. Díky své hmotnosti je to možné i tam, kde jiná podobná zařízení být nemohou například kvůli nosnosti stropu. K vířivce Softub, která je na přijatelném rovném terénu (hlína, písek, dlažba nebo tráva aj.), stačí přinést, jak již bylo řečeno, válec s technologickým zařízením a propojit. Pak už jen napustit hadicí vodu a dát elektrickou zástrčku do zásuvky na 230 V. Žádné omezení, stavební úpravy, zdroj vody či odpad.

www.softub-spa.cz

(tz)



Jóga vám nepostaví život na hlavu

Chcete pocítit štěstí? Zkuste pozici mrtvoly!

Jak na to, abychom byli šťastní? Už od dětství se učíme mnoha věcem, mezi jinými i správné hygieně. Víme, že se máme mýt, čistit si zuby, omývat ruce před jídlem. Jen nás nikde nikdo neučí, jak mít dobrou náladu a jak si „vygruntovat“ mysl. Možná proto se jóga dostává stále více do módy, neboť jóga dokáže změnit emocionální rozpoložení člověka. Už psycholog Thoreau v roce 1849 o jogínech říkal, že nemají žádné pozemské starosti: „Jsou v tomto světě volní jako ptáci na nebi.“ On sám byl prvním člověkem na Západě, který se k praktikování jógy přihlásil.

V čem je tedy tajemství působení jógy? Většina cvičení se zaměřuje na uvolnění svalů a soustředění na provedení ásány. Pokud se koncentrujeme na to, abychom nespadli z rovnovážné pozice (a ono opravdu nejde myslet na něco jiného, když stojíte na jedné noze), najednou zjistíme, že jsme asi půl minuty neřešili žádný osobní ani pracovní problém. Aha, to je panečku zjištění.

Můžeme pokračovat, v pozici ještě plně dýchat, uvědomovat si pocity v těle, dbát na její přesné provedení, takže po celé hodině vedené učitelem, který nás jemně směřuje k tomu, abychom dělali, co dělat máme, najednou zjistíme, že po celou dlouhou dobu se nám v myslí jen sem tam mihla nějaká starost, která velice rychle odplula pryč, protože tu byl nový požadavek na soustředění, dýchání a zaměření pozornosti. A pak, na závěr hodiny přijde další „nášup“. Máme aspoň patnáct minut uvolnění ležet a sledovat svůj dech!

Pozice mrtvoly, šávásána, je nejjednodušší jógová pozice a zároveň je nejvhodnější pozicí pro relaxaci. Ležíme na zádech, nohy máme mírně od sebe, špičky necháme spadnout mírně do stran. Ruce spočívají podél těla, dlaně vzhůru a hlava je nasměrovaná bradou ke krční jamce. Uvolníme postupně celé tělo od špiček nohou směrem vzhůru až k obličejí. Ležíme uvolněně a můžeme začít pozorovat dech. Koncentrace na



Světlana Prokešová,
lektorka jógy

dech prohlubuje relaxaci. Nádech plní vnitřní prostor těla, výdech ho vyprazdňuje. Při každém výdechu nastává na chvíli

úplné zastavení

všech pohybů a pocit dokonalého uvolnění. Pomocí vnitřní pulzace dechu se tělo ukoľebává do stavu bdělého uvolnění. Ze začátku se může stát, že ukoľebání klidem a pomalým rytmem dechu usneme. Nevadí. Relaxaci ukončujeme uvědoměním si svého těla, jemnou aktivací končetin, mírným protažením a sedem se zavřenými očima. Pak spojíme ruce před tělem, třením o sebe je zahřejeme, přiložíme k obličejí, do teplé tmy otevřeme oči a usmějeme se. Po oddálení rukou zjistíme, že se usmíváme na sebe i na okolí a v myslí máme nádherné ticho a klid.

www.jogastars.cz



Fejeton

Od samozřejmosti k moudrosti

S věkem prý přichází moudrost. Asi ne ke každému, ale jen k připraveným a ochotným naslouchat. Někdy může takové poznání nebo prohlédnutí náležitě překvapit. Přivede vás k proměnám tam, kde se člověk cítí doma. Řadu činností vykonává už od kolébky, dětských střevíčků a koho by napadlo, že v tom může být problém.

Ale abych přešel od nekonkrétního teoretizování rovnou k věci! Vezměme si obyčejný pohyb, chůzi. Ta má být uvolněná, jeden krok rytmicky navazovat na druhý, svalstvo i v činnosti uvolněné. Úhel končetin, jednotlivých kostí, práce kloubního aparátu, tenhle celek má pracovat v samozřejmé harmonii a postavě za všech okolností poskytovat stabilitu. Bez námahy, bez úsilí, bez myšlenek, s lehkou samozřejmostí má jedinec kráčet krajinou samočinně jako stroj.

Na prahu penzijního věku jsem si však uvědomil, že chodím nevhodně. Tělo mám zatuhlé, jakoby v křeči, břišní svaly stažené, bránice nepracuje správně, páteř nesvírá ideální úhel se zemí, váhu přesouvám na vnější stranu chodidel...

Není divu, že jako pěší turista toho mívám už po půlhodině putování dost.

Řekl jsem si, že to zkusím změnit. Uvolnil jsem se, levá i pravá noha se začala posouvat vpřed obloukovitým švihem, kolena jsem mírně pokrčil a trup naklonil kupředu, abych za sebou obě dolní končetiny přitáhl. Každý krok jsem kontroloval, abych vše prováděl dobře a nevrátil se zpátky k rutině. A hle, tělo se rozběhlo bez odmlouvání, s výrazným pocitem volnosti a radosti. Zjistil jsem, že žádná vzdálenost pro mě najednou není deprimující a odrazující, limity se

posunuly k vzdálenému a sotva tušenému horizontu. Tohle je ono, říkal jsem si a cítil, jak mi začíná proudit hlavou hormon radosti.

Měním charakteristickou řeč těla a to je inspirující k dalším potřebným změnám. Víím, že špatně dýchám. Měl bych se nadechovat nosem, z plných plic a pomalu nechat proudit vzduch do plic a zase pozvolna ven. Když jsem se učil lesním mládencem v Lomnici nad Popelkou, dával nám mistr odborného výcviku dobrou radu. „Až chlapci přijdete do lesa, nejdřív se třikrát zhluboka nadýchněte,“ kladl nám na srdce. Jeho slova jsem si zapamatoval, ale nedbal jich. Dýchám mělce, rychle a jaksi nedbale. Dosud to možná



stačilo. Když jsem se ale začal zabývat jógou, narazil jsem hned u první lekce na požadavek správného dýchání. Zdaleka při něm nejde jen o okysličení organismu, ale zejména o příjem, usměrňování a využívání energií. Bez správného nádechu a výdechu ásány, jógické polohy, nepřináší očekávaný efekt, nejsou účinné a mohou v některých případech cvičence i poškodit.

Ano, dýchání provádím od první chvíle na tomto světě, mechanicky a bez učení. To však neznamená, že správně. Teprve správné vedení dechu mne může také přivést k pravé moudrosti a dokonalosti. Pomocí dechových cvičení, jak známo, mohu ovlivnit i myšlení, lépe řečeno, dostat se za mysl. I to je třetí samozřejmost, kterou chci zmínit. Pokládáme za běžnou záležitost, že od narození nás provázejí nejrůznější myšlenky. Někdy jsou chytré, jindy hloupější, ale vždy jsou přítomné. S nimi se ztotožňujeme, určují míru našich úspěchů a nedostatků, veškerý smysl života. Zároveň nás právě tak jako smysly dokážou ošálit, zmást, udělat nespokojenými, nebo dokonce nešťastnými. Musím však každou myšlenku, co mne napadne, brát opravdu vážně? Už ne. Moudrost nehledám v encyklopedických znalostech, v touze všechno vědět a všemu rozumět, na každý problém mít vlastní názor. Teď je mi jasno, že pravé vědění nemá s vysokým IQ nic společného. Spočívá v přirozenosti věcí, spontánnosti ducha a svobodě bytí.

Možná jsem ještě nezvládl dokonalou chůzi, správné dýchání a pravou moudrost, ale už víím, že mi chybí. A to není zas tak málo.

Pavel Kačer

Za léčbou do ciziny...

Od 22. dubna 2014 se pro klienty VZP i dalších zdravotních pojišťoven rozšiřují možnosti čerpání plánované zdravotní péče ve státech Evropské unie. Novinka je občas prezentována nevhodně tak, že čeští pojištěnci mohou vyjet do ciziny, vybrat si tam podle své volby zdravotnické zařízení, bez souhlasu zdravotní pojišťovny podstoupit léčbu a pak si ji nechat od své zdravotní pojišťovny proplatit. To je ale hodně zjednodušený pohled, který by se mohl klientům českých pojišťoven hrubě nevyplatit. Jak je to tedy doopravdy?



Co se pro klienty VZP změní?

Podle evropské směrnice, která je nyní i v Česku zapracována do legislativy novelou zákona o veřejném zdravotním pojištění s účinností od 22. dubna 2014, může pojištěnec vyjet do jiné země EU za ambulantní i lůžkovou péči. Sám si ji na místě zaplatí v plné výši a po návratu může požádat svoji zdravotní pojišťovnu o refundaci. Směrnice platí pouze v EU, nikoli ve státech EHP a Švýcarsku.

Jakou plánovanou péči v EU může pojišťovna klientům následně refundovat?

Refundována může být pouze léčba, které je v domovské zemi pojištěnce hrazena z veřejného zdravotního pojištění. V cizině tedy nelze čerpat a následně požadovat refundaci u péče, která v domovském státě pojištěnce doposud není zařazena mezi péči běžně hrazenou ze zdravotního pojištění.

Co musí klient splňovat, aby mu mohla být refundována plánovaná péče v EU?

V první řadě je potřeba mít splněny všechny podmínky pro úhradu této péče naprosto stejně, jako kdyby měla být poskytnuta v ČR – tedy např. indikaci lékařem určené odbornosti, popřípadě schválení revizním lékařem. Před odjezdem do zahraničí by si měl klient vyzvednout potřebnou zdravotní dokumentaci. Aby mohla být následně péče refundována, musí pojištěnec doložit překlady i originály lékařských zpráv z ciziny a podrobný doklad o zaplacení.

Refunduje pojišťovna celou částku, kterou klient za plánovanou péči zaplatil?

Pojišťovna uhradí jen takovou částku, kterou by za stejnou péči zaplatila v Česku (a ne víc, než pojištěnec zaplatil). Na to by si lidé měli dát velký pozor, protože v některých zemích EU je zdravotní péče výrazně dražší než v ČR. Protože ale pojišťovna refunduje jen „českou cenu“, může klient často dostat zpět jen zlo-
mek částky, kterou v zahraničí zaplatil.

Kde a jak podat žádost o refundaci péče?

Je potřeba vyplnit formulář pro Žádost o refundaci, kterou klienti najdou na všech pobočkách i na internetových stránkách VZP. Jak již bylo výše řečeno, spolu se žádostí je také nutné doložit originály faktur a dokladů o zaplacení a lékařské zprávy z ciziny, u kterých postačí kopie. To vše i v českém překladu.

Hrozí, že pojišťovna léčbu zpětně neproplatí?

Klienti by měli velmi pozorně dbát na to, aby splňovali veškeré výše uvedené podmínky pro refundaci plánované péče v EU. Rizik může být řada – např. pokud léčbu doporučí lékař jiné odbornosti, než jak to pojišťovna běžně požaduje u tuzemské péče. Pozor by si klienti měli dát i na to, zda péče, kterou hodlají v EU čerpat, není v Česku vázána na předchozí schválení revizním lékařem. Pokud by totiž tento krok obešli, vystavovali by se možnosti, že pojišťovna jim následně nic refundovat nebude. V každém případě je vhodné předem získat maximum informací o podmínkách platných pro konkrétní případ.

Za jak dlouho dostane klient peníze od pojišťovny proplacený?

Pojišťovna bude o refundaci rozhodovat ve správním řízení, které stanovuje lhůtu 30 dnů (resp. 60 dnů ve zvláště složitých případech).

Kde se klient dozví ceny zákroků v ČR?

Zde je doporučení jednoznačné, a to kontaktovat Centrum mezinárodních úhrad (www.cmu.cz). To je přímo v zákoně určeno jako kontaktní místo pro poskytování potřebných informací, a je to tedy plně v jeho kompetenci. Potřebné informace můžete získat i od své zdravotní pojišťovny (info@vzp.cz).

Co když má klient po návratu ze zahraničí komplikace? Kdo uhradí léčbu?

Pokud by se komplikace dostavily ještě při léčbě v cizině, budou uhrazeny jako součást léčby. Bavi-
me-li se ale o komplikacích, které nastanou až

poté, co se klient vrátil z ciziny do Česka, tak záleží na tom, kde kvůli komplikacím vyhledá lékaře. Pokud v České republice, pak bude ošetřen a léčba bude uhrazena standardním způsobem z veřejného zdravotního pojištění. Pokud v cizině, tak začíná znovu celé kolečko od začátku – klient musí sám uhradit léčbu, pak může požádat o refundaci atd.

Musí některé zákroky klientovi stále nejprve odsouhlasit pojišťovna?

Vláda může nařízením stanovit, že u některé plánované péče v zahraničí bude i nadále refundace podmíněna předchozím souhlasem pojišťovny. Zatím vláda žádné takové omezení nevydala. Bude záležet na tom, jak bude vše fungovat, jestli např. neporostou neopodstatněné náklady zdravotních pojišťoven na péči v cizině, přestože by ji bez problémů mohla poskytnout tuzemská zařízení.

Jak to bylo doposud?

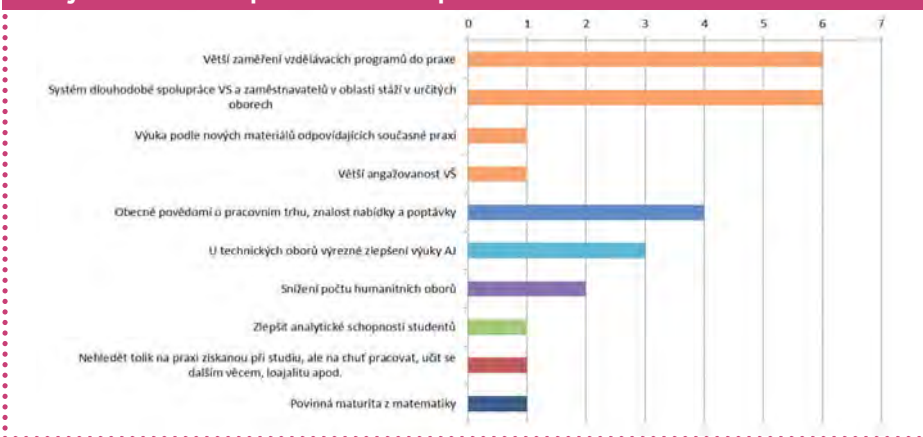
Čerpat plánovanou péči v zahraničí bylo možné v rámci zemí EU, EHP a Švýcarska i dříve, ale u lůžkové péče to vyžadovalo předchozí souhlas pacientovy zdravotní pojišťovny. Ta tím zdravotnickému zařízení garantovala úhradu. Pacient sám na místě hradil jen případnou povinnou spoluúčast. Pojišťovna souhlas vydávala v případech, kdy šlo např. o péči, která nebyla v České republice dostupná bez zbytečného odkladu, nebo to pro pacienta byla z medicínského hlediska jediná možnost. Takzvanou nezbytnou péči (tedy nikoliv předem plánovanou) mají klienti VZP doposud v zahraničí hrazenou do té výše, v jaké ji mají hrazenou i pojištěnci státu, kde je péče čerpána. Pro lepší pochopení: pokud např. vyjel Čech do Německa na nákup, naboural a skončil v německé nemocnici, měl nárok na poskytnutí a uhrazení stejné péče, jako by měl v daném případě německý pojištěnec. Platil jen spoluúčast, stejně jako německí pojištěnci, ale náklady za samotnou péči si mezi sebou přeučtovaly zdravotní pojišťovny. Na této praxi se z hlediska klientů VZP nic nemění. (tz)

Naše firmy: absolventi nejsou připraveni na první zaměstnání

S blížícím se koncem školního roku se květnová anketa headhunterské společnosti Recruit CZ aktuálně zaměřila na připravenost absolventů na jejich první zaměstnání. Anketa mezi firmami pohybuje se v segmentu rychloobrátky, maloobchod, výroba, automotive a služeb přinesla na toto téma zajímavý pohled. V 50 % oslovených firem panuje názor, že dnešní absolventi nejsou dostatečně připraveni, pouze 16 % firem si naopak myslí, že ano. Zbytek respondentů neměl jednoznačný názor a považuje za nutnost posuzovat kandidáty individuálně.

Květnová anketní otázka šla hlouběji do velmi skloňovaného tématu absolventů a jejich možností na trhu práce. Zároveň však nahlédla i do možností firem, co mohou absolventům nabídnout. Pokud jde o očekávání absolventů a možností firem, třetina oslovených poznamenává, že představy uchazečů jsou velmi odlišné od možností firem, třetina pak považuje očekávání za reálná. Dokonce přiznává, že se očekávání ze strany absolventů v poslední době výrazně snížila. Pokud jde o očekávání firem a možnosti absolventů, jde o podobnou situaci jako v předchozím případě. Odpovědi přinesly i zajímavé zdůvodnění, a sice že si firmy v podstatě zvykly na kvalitu uchazečů a jejich očekávání prochází již dopředu jistou korekcí. Podle zástupců firem bez vyhraněných názorů není současný stav úplně vyhovující a mělo by dojít k reformám – ať už

Co by usnadnilo vstup absolventů na pracovní trh



u studentů, v systému, nebo u samotných firem a jejich taktik při získávání nových zaměstnanců s vysokoškolským vzděláním.

A co by podle českých firem usnadnilo vstup absolventů na pracovní trh? Podle většiny respondentů především větší praktické zkušenosti. Teoretické, které jsou vesměs hodnoceny pozitivně, už dnes nestačí. Dalším faktorem, který by podle oslovených firem usnadnil absolventům vstup na pracovní trh, je i jeho lepší znalost, orientace na trhu a jejich povědomí o tom, jakou cestou se chtějí ve své kariéře ubírat. Představy typu „chtěl bych být dobrým manažerem“ u zaměstnavatelů dnes neobstojí.

„Už neplatí, že by měli studenti na firmy přemrštěné požadavky. Je to způsobeno především tím, jaká panuje mezi studenty konkurence a samozřejmě také situací na pracovním trhu. Firmy

neotvírají absolventské „trainee“ programy, volných míst pro lidi s vysokoškolským titulem nebo s maturitou bez praxe je stále velmi málo a zaměstnavatelé upřednostňují kandidáty s praxí. Studenti se na trhu práce orientují obtížně, mnohdy nemají dostatečné informace. Snížila se také frekvence pracovních veletrhů a „dny otevřených dveří“ ve velkých firmách. Absolventi si musí uvědomit, že samotné vzdělání není přímou cestou k dobré práci. Aktivní studenti v čase studia mají výhodu, když si sami obstarají praxi, vědí, co chtějí do budoucna dělat a znají své možnosti. U absolventů bez praxe je někdy během krátkého výběrového řízení nelehké odhadnout, jak budou své teoretické znalosti a osobní nasazení uplatňovat v praxi v dlouhodobějším horizontu,“ řekla Markéta Švedová, ředitelka společnosti Recruit CZ. (tz)

Klienti používají špatné formuláře, a to přijde ročně VZP na 13 milionů korun

Bezmála 13 milionů korun navíc vydá ročně VZP kvůli tomu, že někteří klienti a plátcí pojistného nevyužívají k ohlašování změn a dalších informací předepsané tiskopisy. Místo nich zasílají pojišťovně různé vlastní, svépomocí vyrobené formuláře. Takový „originální“ tiskopis ale nelze jednoduše zpracovat strojovým čtením, a nakládání s ním je proto dražší.

Řešení by přitom bylo zcela jednoduché – stačilo by, kdyby lidé při komunikaci s pojišťovnou využívali formuláře, které jsou, včetně návodů a poučení, k dispozici na všech pracovištích VZP i na webových stránkách pojišťovny. VZP ročně zpracuje zhruba 5 148 000 dokumentů, ve kterých jí zaměstnavatelé, OSVČ a pojištěnci zasílají nejrůznější informace, jak jim to ukládá zákonem stanovená ohlašovací

povinnost. Jde například o změnu trvalého bydliště, změnu jména nebo příjmení, zahájení nebo ukončení samostatné výdělečné činnosti, podání ročního vyúčtování této činnosti, oznámení o začátku a ukončení zaměstnání a některé další informace.

Zhruba čtvrtina všech takových formulářů je výsledkem „lidové tvořivosti“, přestože správně mají jasně definovanou podobu. Ročně jde přibližně o 1 287 000 dokumentů, které nelze jednoduše strojově zpracovat. Cena za zpracování takového dokumentu je v průměru o 10 korun dražší než u správného tiskopisu. Ve výsledku pak takové roční vícenásobky, zaviněné použitím nesprávných formulářů, šplhají k částce pohybující se kolem 13 milionů korun.



Ještě výhodnější než komunikace s pomocí tištěných papírových formulářů je pro VZP a samozřejmě i pro pojištěnce a plátce pojistného komunikace prostřednictvím elektronických kanálů. A to ať již přes Portál VZP, datovými schránkami či e-mailovou korespondencí na e-mailovou adresu podatelna@vzp.cz.

Používání formulářů vydávaných Všeobecnou zdravotní pojišťovnou ukládá jejím klientům a partnerům zákon o veřejném zdravotním pojištění. Další zákon – o pojistném na všeobecné zdravotní pojištění – dokonce umožňuje postihnout plátce pojistného i pojištěnce za nepoužívání předepsaných formulářů pokutou, a to v krajním případě až do výše 50 000 korun. VZP nicméně tuto možnost v praxi nevyužívá. (tz)