

Prosperita

Prosperita? Především!

Nic jiného neřeším.

ročník 9 (5 / 2007) ®

www.prosperita.info

www.premium.prosperita.info

Chceme být vidět a slyšet, máme své kvality a ty hodláme prodat

O společnosti, za jejíž výsledky zodpovídá, hovoří věren svému příjmení Ing. Vít Pěkný

Jaký vztah máte k autům? Je vám jedno, čím jedete, hlavně že se můžete přemístit z bodu a do bodu b? Anebo jste silnou osobností, která si oblíbila jedinou značku a na tu nedáte dopustit? Naopak také můžete být takovým výstředníkem, že máte každé dva roky jiný model, jinou značku, ale zásadně v červené metalíze, či kupujete pouze kombíky a na nic jiného jako je cena a další atributy nehledíte... Anebo pokaždé dáte na radu své sekretářky a vybíráte na první pohled? Jsou firmy, které dávají přednost nejrozšířenější značce na českém trhu, domácímu výrobcí, a jsou ti klienti, kteří se zamilovali do auťáků japonských, korejských nebo ctí tradici pouze evropské výroby. Těch měřítek, podle njichž se zákazníci od sebe liší, je asi hodně. Je mezi nimi řada takových, kteří pořízují auta na leasing, další z prestiže kupují za hotové, ostatní mají v oblíbě úvěry. Dělí se na ženy a muže, na věkové kategorie, rodiny s dětmi, sportovně založené páry, na firmy malé, střední a velké. Blíží se začátek června. Vždy ob rok se v Brně schází takřka všichni dovozci osobních automobilů a množství dalších specialistů - vystavovatelů z oborů, jež souvisejí s motorizmem. Avšak i běžných obdivovatelů automobilů, aut, vozů, vozidel, auťáků, čtyřnohých miláčků, krabic na kolech, koní pod kapotou a bůhví jak se jim ještě přezdívá. Nové modely a nová překvapení techniky, designu, cen, názorů, filozofie. To bude i letošní Autosalon Brno 2007. Jak se mění postavení značky KIA na českém trhu, o tom jsem hovořila s generálním ředitelem společnosti KIA MOTORS CZECH Ing. Vitem Pěkným:

Kolik aut jste letos prodali a o jaký model je největší zájem?

Do konce dubna jsme prodali celkem 1989 vozidel našim dealerům a 1713 zákazníků si od našich dealerů odvezlo svůj nový vůz. Tento výsledek nás zařadil na našem trhu do první desítky největších prodejců automobilů. Nejprodávanějšími modely jsou cee'd, rio, Sprotage a Picanto. Rovněž se začíná dobře prodávat i mpv model Carens.

Jak KIA boduje u firemní klientely a jak vidíte zákazníka podnikatele či manažera ve vztahu k vaší firmě v budoucnu?

Kia nebyla typický dodavatel pro firemní klientelu, ale to se v posledních dvou letech drama-



ticky mění. Značka jako taková se dostává stále hlouběji do širšího povědomí, roste její image a stále častěji se při výběru nachází na seznamu možných kandidátů pro koupi. S nástupem výroby ve výrobním závodě v Žilině a s uvedením na trh našeho modelu cee'd se nám podařilo úspěšně proniknout do segmentu trhu, kde je obrovský potenciál a kde právě firemní zákazníci nakupují. My jim nabízíme široký sortiment modelů, vysokou kvalitu, štedrou záruku a silnou a rozvinutou dealerskou síť.

To jsou fakta, která jsou nejen pro firmy velmi atraktivní a přitažlivá.

Čím povzbudíte chuť zájemců o vaši značku na letošním brněnském autosalonu?

Máme pro naše motoristy připravenou lahůdku v podobě modelu Kia cee'd sportywagon. Kombi, které v naší nabídce doposud chybělo. Kombi, které navazuje a dále rozvíjí kvality modelu cee'd. Kombi, které je krásné, prostor-

U pojišťovny Generali sjednáte povinné ručení online

Generali Pojišťovna, a. s., se po letech velmi dobrých zkušeností s provozem aplikace na sjednání cestovního pojištění online prostřednictvím internetu rozhodla rozšířit nabídku o online aplikaci na sjednání povinného ručení. Od 2. května 2007 mohou všichni zájemci sjednat tento produkt nejen na obchodních místech pojišťovny, ale i na internetových stránkách www.generali.cz.

"Nepochybujeme, že bude o tuto službu zájem. Vždyť první online smlouva na povinné ručení byla sjednána do 1 hodiny po spuštění aplikace. Vzhledem k rostoucímu počtu českých a moravských domácností, které dnes využívají internet, považujeme takovéto služby za samozřejmost, kterou naši klienti očekávají. Je proto jen otázkou času, kdy nabídneme touto cestou také naše další pojistné produkty a především rozšíření klientského servisu," upřesnil Mgr. Mario Böhme, tiskový mluvčí pojišťovny Generali. Online sjednávání pojistných smluv je pro klienty výhodné z mnoha důvodů. Mezi ty nejpreferovanější patří možnost zadat všechny údaje kdykoli z pohodlí domova či kanceláře. Ocení to nejen velmi zaměstnaní lidé, ale také zapomnětlivci, kteří rozhodnutí nechávají na poslední chvíli. Například aplikaci online cestovního pojištění Generali využívají ročně stovky klientů. (tz)



né, kvalitní a se sedmiletou zárukou. Určitě si je v Brně dobře prohlédněte a rovněž si u některého z našich 43 dealerů objednejte předváděcí jízdu.

Budete participovat na doprovodném programu Žena a auto?

Ano samozřejmě. Nemůžeme si nechat ujít příležitost komunikovat se skupinou zákazníků, která rozhoduje ze 40 % o koupi vozu.

Vaše marketingová strategie si nenechala uniknout žádnou atraktivní příležitost, aby se dobře zviditelnila. Jaký kurz nabere v letošním druhém pololetí?

Zdá se, naše současná marketingová strategie nese svoje ovoce, a proto není zásadní důvod ji měnit. Chceme být vidět a slyšet, přejeme si, abychom přestali být vnímáni jako druhá liga. Máme své kvality a ty hodláme prodat.

Končí květen, kterému příroda přisoudila synonymum měsíc lásky. Neměli jste nějakou akci pro zamilované?

Ne, neměli ani nemáme, ale je to dobrý nápad. Příští rok to třeba zkusíme.

Máte pro motoristy nějaké eso, které vytáhnete před konkurencí z rukávu nyní, v době úvah o dovolené?

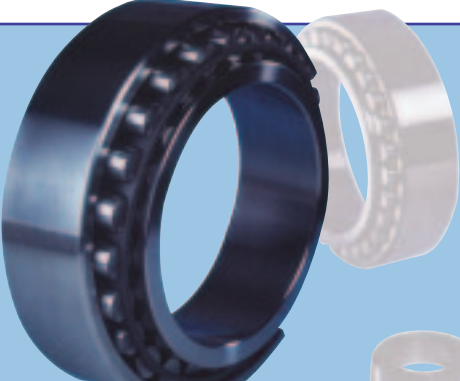
Už jsme eso pro motoristy dovolenkáře připravili - máme pětiletou záruku na velkoprostorový model Carens, což je ideální společník pro prázdninové cestování. Komu bude Carens málo, ať se přijde podívat a svězt 185 naftovými koňmi našeho velkoprostorového modelu Carnival - nejoblíbenějšího mpv u řidičů na druhé straně Atlantiku.

Zhruba před rokem jste koketovali s myšlenkou, že změníte sídlo firmy. Ještě stále o tom uvažujete? Odhaduji, že nejde pouze o adresu, ale náročnou investici spojenou s komfortními službami pro zákazníky.

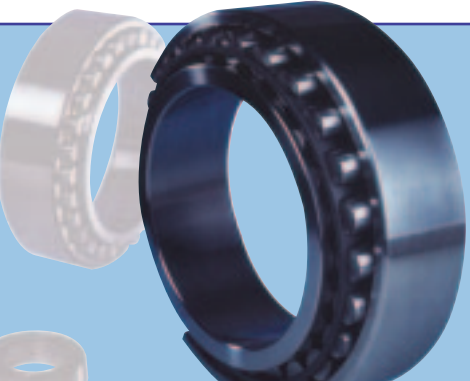
S touto myšlenkou jsme přestali koketovat a přistoupili jsme od úvah k činům. Stěhovat se budeme v září a zákazníkům nabídneme 500 m² showroomu a k tomu odpovídající zázemí. Naše nové prostory se nacházejí vedle obchodního domu Spektrum, naproti Hypernově v Čestlicích.

Obchodníci mívají konec roku naplánovaný dříve, než povyrostop vánoční stromčky. Naladíte nás? Na co se můžeme těšit v prosinci?

pokračování na straně 7



- prodej valivých ložisek z produkce ČR a SR (ZVL - ZKL)
- autorizovaný prodejce SKF
- ostatní ložiska na objednávku
- technicko-konzultační služby
- vřetenová ložiska
- ložiska NN30 K





**Karel Dvořák, Lidická 301, 258 34 Vlašim,
tel./fax: 317 844 979 mobil: 602 297 483,
e-mail: loziska.vlasim@iol.cz**

Z obsahu:

str. 3

Česká podnikatelská pojišťovna posiluje svou tržní pozici

str. 4

Podnikatelé jsou zklamaní, jejich život bude složitější

str. 8

Exekutorská komora ČR se brání: naroste byrokracie, a zdaleka nejen to

str. 9

Nová chemická legislativa má více než osm set padesát stran textu

str. 15

Úspěch znamená jít dál

Změna systému investičních pobídek prošla Sněmovnou

Novela zákona o investičních pobídkách, kterou připravil ministr průmyslu a obchodu Martin Říman, prošla 2. května v Poslanecké sněmovně třetím čtením. Novela vnáší do dosavadního systému podpory investic podstatné změny. Pro tuzemský průmysl bude znamenat snazší dosažitelnost investičních pobídek a jejich nasměrování do technologicky náročných provozů. "Česká ekonomika dlouhodobě roste především díky výhodné geografické poloze, slušné infrastruktuře, stabilnímu politickému rámci a ukázněné, trénované a levné pracovní síle. Za nejlepší pobídku pro všechny podnikatele považuji snížení daní a omezení byrokratické zátěže. Při současném rozložení politických sil v Poslanecké sněmovně však není možné investiční pobídky nahradit nízkými daněmi. Systém jsme proto změnili tak, aby byl více otevřený domácím firmám," uvedl ministr.

Novela zákona snižuje požadavek na minimální výši investice z původních 200 mil. Kč na 100 mil. Kč. Investiční pobídky se tak stanou dosažitelnými i pro středně velké firmy, jejichž projekty nebyly dostatečně velké, aby splnily doposud platné podmínky. V okresech, kde je míra nezaměstnanosti nejméně o 50 % vyšší než průměrná míra nezaměstnanosti v České republice, bude navíc minimální investice snížena na 50 mil. Kč. Snížení minimální investice více otevře systém pro domácí podniky. Ostatní tuzemské podniky, které nesplní uvedený limit, budou moci využít prostředků ze strukturálních fondů. Podpora bude určena jen na nová strojní zařízení, která nesmí být starší 2 let a nesmí být odepisována v žádné zemi na světě. Větší technologickou náročnost projektů přinese požadavek proinvestovat do strojů 60 % celkové investice namísto dosavadních 40 %. Toto opatření zamezí přesunu investic, které jsou v jiných státech již nerentabilní.

Novela také vnese do systému investičních pobídek rozlišení mezi technologicky náročnými a méně náročnými sektory. Sektory s vysokou přidanou hodnotou dosáhnou na maximum veřejné podpory, maximální výše podpory pro druhou skupinu bude 75 %. Díky novele také dojde ke zjednodušení procesu posuzování záměrů a zkrácení lhůt pro vydávání rozhodnutí. Oproti současné praxi, kdy řízení o udělení investiční pobídky muselo být ukončeno do 1 roku od podání žádosti, může být ve věci rozhodnuto do 3 měsíců. (tz)

Prosperita

je měsíční periodikum o podnikání a vzájemné komunikaci mezi firmami a jejich velkými skupinami, mezi profesními uskupeními a navzájem v prostředí českého trhu. Přednostně informuje své čtenáře o dění v české ekonomice především očima jednotlivých podnikatelských subjektů a svazů, asociací, sdružení, unií, komor a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Velký prostor je věnován prezentačním formou článků a rozhovorů anebo klasické reklamě, která je jediným zdrojem financování tohoto časopisu. Cílem je oslovit široké spektrum podnikatelů a manažerů s tím, že přednost mají informace o aktivním postoji k podnikání a vytváření trvalých hodnot.

Dobrá rada nad zlato

Kupte si společnost - zabere vám to 15 minut

Internetový obchod s předzaloženými (tzv. ready-made) společnostmi eSMART rozšířil možnosti koupě o platbu kartou. Průvodce na www.esmart.cz zákazníkovi provede devítí kroky, ve kterých vyplní potřebné údaje, vygenerované formuláře si vytiskne, podepíše a zavolá posky-

Nejhezčí pozvánka na tiskovku

Tiskovka v rytmu

Bylo to zase o něčem jiném, než jsme běžně zvyklí. Tiskovka společnosti Henkel o značce Taft končila elegantním vyzváním k tanci ve zvoničích rytmech. Černošští tanečníci v tmavých oblecích a jasně zelených košilích pozvali na parket téměř všechny dámy novinářky, protože život není jen o sezení, ale o kráse pohybu, také... Atmosféra toho dubnového dne v Praze na Střeleckém ostrově byla šťavnatá a báječná, a nejen proto, že barevně vyšla jako jarně zelená. Namísto klasické pozvánky tedy hodnotíme samotnou tiskovku a zejména nápad, který předávané informace směle obohatil. (rix)

Vítejte na www.

O ceně webových stránek

Podle jakých měřítek stanovit objektivní cenu za návrh a výrobu nových webových stránek? Je to nesnadná otázka, protože nejde jen o čísla, absolutní měřitelnost, nedá se příliš srovnávat. Co zákazník, to jiné přání, to jeho vývoj v průběhu výroby. Byť i v tomto oboru existují kategorie, do nichž se dají jednotlivé weby zhruba zařadit, přesně se škatulkovat nedá. Velice přitom záleží na invenci designéra i jeho technologických dovednostech a zkušenostech. Na jeho umění číst zákaznickovy myšlenky, aniž je on dokáže přesně zformulovat. Často se stává, že také až při samotném vytváření a programování praxe daného okamžiku poopraví původní vizi, rozšíří přání klienta, někdy je dokonce převrátí zcela naruby...

Záleží tedy, jak je vidět, na několika proměnných, což by si měl jak výrobce, tak zadavatel uvědomit a vyjasnit. K jejich komunikaci by měl patřit prostor, v rámci kterého je možné se cenově pohybovat, ať již nahoru nebo dolů. Rozhodně by nemělo jít o to, "kdo z koho" a jak kdo na toho druhého vyrazí, ale spíše o to, jak se strany pochopí a budou se snažit vyjít si vstříc. Vždyť v každém obchodě platí, že za dobrý je považován ten, který je výhodný pro kupujícího i prodávajícího.

Martin Šimek, obchodní ředitel RIX, s. r. o., autor internetových projektů martin@prosperita.info, 606 609 615

Visa a bezkontaktní platby

Společnost Visa Europe na setkání členských bank asociace v Římě představila název, pod nímž v Evropě zavede technologii bezkontaktních plateb. Nová technologie se bude jmenovat "Visa payWave", což by se dalo volně přeložit jako "mávní a zaplat". Bezkontaktní platby jsou platby, při nichž není třeba fyzického kontaktu mezi platební kartou nebo mobilním zařízením a terminálem obchodníka. Bezkontaktní platby se hodí zejména pro použití u obchodníků jako jsou jídelny rychlého občerstvení, restaurace, kavárny, trafiky, prodejny nápojů, bary, hospody, parkoviště nebo prodejní automaty, pro všechna místa, kde dochází k velkým obrátům hotovosti a kde je zapotřebí rychlé obsluhy. (tz)

Redakční rada pracuje ve složení:

Ing. Jaroslav Hába, člen představenstva a ředitel úseku Správa společnosti, Západočeská energetika, a. s.

Václav Kadlus, specializovaný poradce

Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s. Dubí

Jan Wiesner, předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev

Ing. Milan Gerža, poradce společnosti CAC Leasing, a. s.

Ing. Tomáš Nidetzký, místopředseda představenstva a 1. náměstek gen. ředitele Stavební spořitelny České spořitelny

PhDr. Hana Vaněčková, tisková mluvčí Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s.

Ing. Eva Zámostná, ředitelka společnosti Bohemia Regia

tovateli služby. Ten pro podepsané formuláře pošle kamkoliv po České republice zdarma kurýra, převod peněz je pak možné řešit převodem, hotově nebo nově právě i platební kartou. "Samotný nákup tak nezabere ani 15 minut," ujišťoval Josef Jaroš, jednatel společnosti SMART Office & Companies, s. r. o., která eSMART provozuje. "Díky eSMARTU je možné ve velmi krátkém čase také změnit sídlo nebo si objednat jakoukoliv další službu," dodal Jaroš. Originální systém eSMART vyvinula firma Computer MCL Brno.

Výhodou koupě předzaložené společnosti je kromě vyhnutí se několikátýdennímu jednání s úřady také možnost okamžitého zahájení podnikatelské činnosti. Firma již je zapsaná v obchodním rejstříku a k jednání za ni proto stačí jen jmenovat klienta statutárním orgánem, což je otázka maximálně dvou tří hodin. Podnikatel navíc nemusí skládat základní kapitál, který je již plně splacen, což se naplno projeví zejména u akciových společností, kde činí základní kapitál 2 000 000 Kč. Ready-made společnosti jsou před prodejem samozřejmě naprosto neaktivní, takže je garantována 100% bezdlužnost a ekonomická "čistota". (tz)

S tužkou za uchem

Krátká setkání na silnicích

Pokud jezdíte autem, určitě jste už nejednou navázali oční komunikaci nebo dokonce oční flirt. Juknete do zpětného zrcátka a vida, za vámi krásná žena! Tak si tak spolu chvíli popojíždíte, protože ve městě je opět šílená kolona aut. Mrkáte na sebe, usmějete se a pozvednete oči, jak je to zase zasekané. Ach ta doprava. A už vedete čilou posunkovou konverzaci. Když se kolona konečně rozjede, očima se rozloučíte a pokračujete v cestě. Za chvíli se chcete zařadit z vedlejší silnice do hlavní vlny a narazíte na někoho slušného, kdo na vás zabliká a pustí vás před sebe. Ukloníte se mu a usmějete. Na dalších semaforech však nestačíte okamžitě vyrazit kupředu hned jak se objeví zelená a řidiči za vámi na vás zlostně zatroubí. Navíc ukazuje, co si myslí o vaší inteligenci tím, že se bouchá do čela! Naštěstí na následujících semaforech vedle vás v pruhu zabrzdí sympatická žena a už zase jukáte a navazujete oční automobilový kontakt a už máte zase rozzářenou tvář.

Tak to jde dál, naše cesty pokračují a i ty, které zdoláváme autem, mohou být někdy propleteny zajímavými, byť krátkými, setkáními.

Markéta Bartíková

Účetní a poradenská firma Ing. Mojmír Průša vám nabízí:

vedení jednoduchého i podvojného účetnictví zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová přiznání všeho druhu a řadu dalších služeb ekonomických a daňových (podnikatelské plány, úvěry, ekonomické vedení firem, krizové řízení apod.)

Kontakt:
Gorazdova 16, 120 00 Praha 2
tel.: 224 917 584, 224 922 420
fax: 224 918 293, e-mail: mojmir@gts.cz

Ing. Irena Vičková, vedoucí sekretariátu a PR manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR

Mgr. Václav Kolombo, předseda Družstva umělecké výroby Granát v Turnově

Marek Vích, tiskový mluvčí a vedoucí odboru PR, Kooperativa, pojišťovna, a. s.

Mgr. Pavel Šeřil, CSc., odborný konzultant agentury V.I.A. PRAHA

Ing. Josef Bratrškovský, obchodní ředitel společnosti GMAC, a. s.

Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA., ředitel pro obchodní a marketingovou strategii společnosti Sindat Group, 1. místopředseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Prof. Ing. Jaroslav Antonín Jirásek, DrSc., předseda dozorčí rady, Strojírny Tatra Praha

Marta Šnobllová, generální ředitelka, TOP HOTEL Praha, s. r. o.

Našimi stálými partnery jsou:

- Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- Unie zaměstnavatelských svazů ČR
- Svaz podnikatelů ve stavebnictví v ČR
- Družstevní Asociace ČR
- Zemědělský svaz ČR
- Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR
- Sdružení podnikatelů ČR
- Asociace textilního, oděvního a kožedělného průmyslu
- Česká asociace podnikatelů v lesním hospodářství
- Česká manažerská asociace
- Manažerský svazový fond
- Český svaz zaměstnavatelů v energetice
- Svaz českých a moravských výrobních družstev
- Svaz českých a moravských spotřebních družstev
- Svaz strojírenské technologie, zájmové sdružení
- Sdružení automobilového průmyslu
- Svaz dovozců automobilů
- Svaz průmyslu a dopravy ČR
- Česká společnost pro jakost
- Sdružení pro cenu ČR za jakost – Czech Made
- Asociace podnikatelek a manažerek ČR
- Asociace inovačního podnikání ČR
- Euro Info Centrum Praha
- Sdružení pro informační společnost
- Svaz zdravotních pojišťoven ČR
- Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
- Asociace českých pojišťovacích makléřů
- Svaz průmyslu papíru a celulózy
- Česká agentura na podporu obchodu/CzechTrade
- Česká leasingová a finanční asociace
- Hospodářská komora České republiky
- Český svaz pivovarů a sladoven
- Sdružení Korektní podnikání
- Komora auditorů ČR
- Gender Studies
- Česká asociace pro soutěžní právo
- Agrární komora ČR
- Svaz chemického průmyslu ČR
- Potravinářská komora ČR
- Česká asociace pojišťoven
- Komora certifikovaných účetních
- KÚnie soukromých bezpečnostních služeb ČR

Mediální partnerství v roce 2007

1. Národní politika podpory jakosti
2. Auto roku České republiky 2007
3. Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
4. Znojemský hrozen 2007
5. Marketér roku
6. Motocykl roku 2007
7. Střechy Praha
8. CLUTEX - Klastř Technické textilie na veletrhu Styl 2007 (únor)
9. Semináře AMSP ČR
10. Konference Nová Evropa
11. Pojišťovna roku 2006
12. 51. kongres EOQ v Praze
13. Konference LinuxExpo 2007
14. Accentura Zlatá koruna 2007
15. Konference Business Solutions

Prosperita

Vydává: RIX, s. r. o.
Sídlo vydavatelství a redakce
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
IČ: 25763164
DIČ: CZ25763164
tel., fax: 266 312 413
e-mail: brixix@prosperita.info
energie@prosperita.info
Datum tisku: 18. 5. 2007
Datum distribuce: 21. 5. 2007

PhDr. Eva Brixť-Šimková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008
e-mail: brixix@prosperita.info

Martin Šimek, obchodní ředitel
mobil: 606 615 609
e-mail: martin@prosperita.info

Markéta Bartíková, redaktorka,
internetová komunikace
mobil: 602 139 128
e-mail: bartikova@prosperita.info

Petra Červenková, marketingová komunikace
mobil: 724 117 071
e-mail: cervenkova@prosperita.info

Jarmila Nedvěďová, odborná komunikace
mobil: 776 282 810
e-mail: nedvedova@prosperita.info

Internetové stránky:
www.prosperita.info
www.premium.prosperita.info

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označené grafickým symbolem . Bez označení jsou publikovány materiály poskytnuté redakci důvěryhodnými zdroji. Materiály označené (tz) jsou převzaté, případně redakčně upravené tiskové zprávy.

Scan, grafické úpravy:
čep, mobil: 737 724 133
e-mail: cervenka@uvaly.net

Miloš Krmášek, ilustrátor
e-mail: milo.krmasek@seznam.cz
mobil: 723 613 330

Korektury: Mgr. Pavla Rožničková

Tisk:
Moravská typografie
Herspická 6, 658 17 Brno
(zakázková kancelář T: 532 163 300)

Distribuce:
5 P Agency, s. r. o.
Masarykova 118
Business Park Modřice
664 42 Modřice

Časopis je v roce 2007 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.
Registrace MK ČR E 8255
Mezinárodní standardní číslo sériových publikací ISSN 1213-6492

Česká podnikatelská pojišťovna posiluje svou tržní pozici



Česká podnikatelská pojišťovna, a. s., zveřejnila v dubnu své hospodářské výsledky za rok 2006. Vykázala opět růst. Celkové předepsané pojistné vzrostlo oproti minulému roku na hodnotu 4345,2 mil. Kč, což v porovnání s hodnotami dosaženými v loňském roce (4010, 5 mil. Kč) představuje nárůst o 8,3 %. ČPP tak výrazně překročila růst domácího pojistného trhu, který dle údajů České asociace pojišťoven v celkovém předepsaném pojistném dosáhl růstu 3,75 %. ČPP tak posílila svůj tržní podíl na 3,6 %. Zisk společnosti podle IFRS vzrostl ve srovnání s loňským rokem zhruba o 112 mil. Kč a dosáhl hodnoty 184,7 mil. Kč

Přestože výsledky loňského roku ovlivnily kalami způsobené tíhou sněhu a rozsáhlými povodněmi, dosáhla ČPP vysoké ziskovosti a velmi solidního nárůstu pojistného. Rovněž start do roku 2007 naznačuje pokračující pozitivní trend v dynamice růstu," sdělil na nedávné tiskové konferenci o výsledcích společnosti její předseda představenstva a generální ředitel Dr. Franz Kosyna. Významného úspěchu dosáhla pojišťovna zejména u segmentu životního pojištění, které díky předepsanému pojistnému ve výši 1082,8 mil. Kč vykázalo nejvyšší dynamiku meziročního růstu 21,8 %, přičemž trh vzrostl pouze o 4,8 %. V neživotním pojištění předepsané pojistné vzrostlo o 4,5 %, zatímco trh neživotního pojištění vzrostl pouze o 3,1 %. Pojištění motorových vozidel meziročně rostlo o 2,9 % a zejména v oblasti povinného ručení byl rok 2006 pro pojišťovnu rokem zásadních změn. Pojišťovna zavedla zcela nový způsob tarifování pojistného, který zohledňuje více rizikových kritérií, bývá označován jako segmentace tarifů. Výsledkem segmentace bylo navýšení pojistného kmene o 51 tisíc smluv. Díky počtu smluv uzavřených v segmentu pojištění odpovědnosti z provozu motorových vozidel, které se dnes již blíží hranici 640 tisíc, zaujímá ČPP třetí místo na domácím trhu. Segment havarijního pojištění

vozidel vzrostl v roce 2006 dokonce o 53,9 %. Úspěch zaznamenala Česká podnikatelská pojišťovna rovněž v oblasti podnikatelských pojištění, kde se přes mírný pokles trhu podařilo dosáhnout nárůstu o 5,6 %. Pojištění občanů a domácností vzrostlo dokonce o 40 %. Česká podnikatelská pojišťovna, a. s., je držitelem ocenění za rok 2005 v anketě o neúspěšnější pojišťovnu roku, pořádané Asociací českých pojišťovacích makléřů. V kategorii "Pojištění motorových vozidel" se umístila na 5. místě, stejnou příčku obsadila v kategorii "Spolupráce s makléři" a v hlavní kategorii "Pojišťovna roku" obsadila rovněž 5. místo. Česká podnikatelská pojišťovna je od roku 2005 členem koncernu Vienna Insurance Group. Tento koncern je vedoucí rakouskou pojišťovací skupinou ve střední a východní Evropě. Na trzích v této oblasti zaujímá v mezinárodním měřítku vynikající 2. místo. Vedle Rakouska působí Vienna Insurance Group v České republice, na Slovensku a v Rumunsku. K dalším klíčovými trhům náleží Polsko, Maďarsko, Chorvatsko, Srbsko a Černá Hora a Bulharsko. Dále je skupina zastoupena v Bělorusku a na Ukrajině, v Německu, v Lichtenštejnsku, v Itálii a ve Slovinsku. Na trzích v Rakousku, v České republice, na Slovensku a v Rumunsku zaujímá v sou-

ČPP - Trh v roce 2006

ČPP v roce 2006 rostla více než 2x rychleji než trh

Druh pojištění	Skutečnost 2006 (v mil. Kč)	%	Meziroční nárůst ČPP (%)	Meziroční nárůst trhu (%)
Životní pojištění	1 083	25%	21,8%	4,8%
Neživotní pojištění celkem	3 262	75%	4,5%	3,1%
Pojištění vozidel	2 614	60%	2,9%	3,5%
Pojištění průmyslu a podnikatelů	483	11%	5,6%	-0,7%
Pojištění občanů	64	1%	40,4%	-
Ostatní	101	2%	27,0%	-
Celkem předepsané pojistné	4 345	100%	8,3%	3,8%

* odhad

ČPP v roce 2006 navýšila tržní podíl z 3,5% na 3,6%

Nové produkty

Neživotní pojištění

SPOROPOV:

- nový produkt povinného ručení pro klienty malých měst a obcí
- věk pojistníka: 35 let a více
- stáří vozidla: 8 let a více
- pojistník má trvalé bydliště v obci do 10 tis. obyvatel.

- Pojištění jízdních kol: ve spolupráci s fy. Mountfield (jednička na trhu).

- Pojištění nákladů na veterinární léčbu psů „Mazlík“

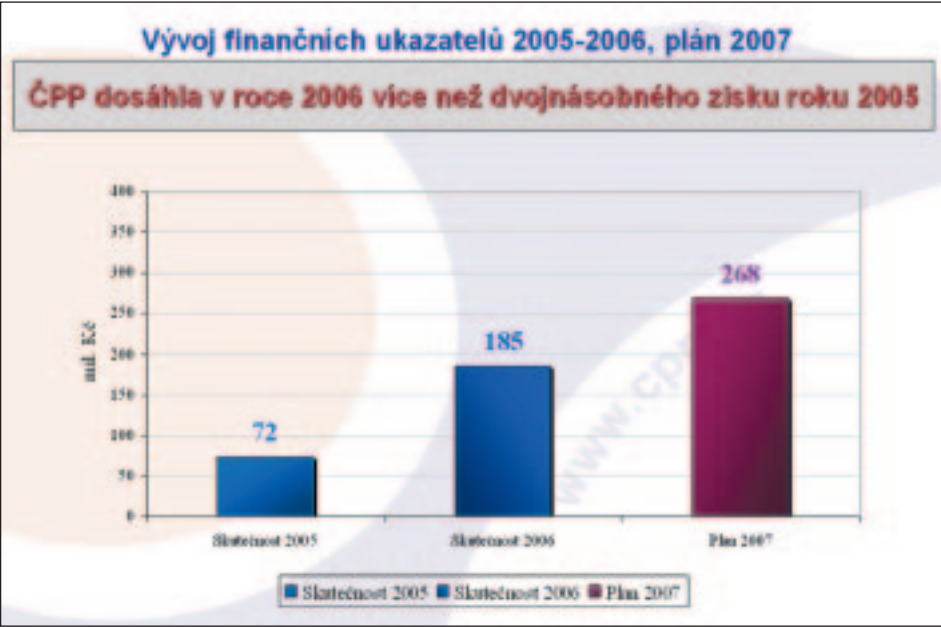
- umožní občanům ČR pojistit náklady na veterinární léčbu psa.

- Pojištění „PODNIKATEL PLUS“ – určeno pro malé a střední podnikatele

- jednoduché při sjednání, jeden formulář (kryta nejběžnější rizika).

Životní pojištění

- Investiční životní pojištění
- s libovolnou pojistnou částkou na smrt a variabilním připojištěním



Základní finanční ukazatele ČPP 2005-2006

ČPP zaznamenala z finančního hlediska velmi úspěšný rok

Druh pojištění	Skutečnost 2006 (v mil. Kč)	Skutečnost 2005 (v mil. Kč)	Meziroční nárůst (%)
Předepsané pojistné	4 345	4 011	8,3%
neživotní pojištění	3 262	3 122	4,5%
životní pojištění	1 083	889	21,8%
Náklady na pojištění plnění	2 122	2 042	3,9%
neživotní pojištění	1 828	1 825	0,2%
životní pojištění	294	217	35,2%
Výsledek z finančních operací	147	83	76,5%
HV před zdaněním (IFRS)	185	72	154,8%

ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA

POJIŠTĚNÍ PODNIKATELŮ A PRŮMYSLU

NEJLEPŠÍ OD NÁS!

Kromě standardních majetkových rizik se naše společnost zaměřuje na pojištění:

- cestovních kanceláří
- stavebních a montážních rizik
- pro případ přerušení nebo omezení provozu podniku
- vnitrostátní a zahraniční přepravy
- profesní odpovědnost za škodu
- odpovědnosti za škodu poskytovatele sociálních služeb
- Novinka Podnikatel Plus pro malé a střední podnikatele

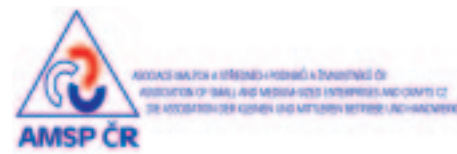
POJIŠTĚNÍ NA MÍRU DLE POŽADAVKŮ KLIENTA

841 444 555 • www.cpp.cz

VIENNA INSURANCE GROUP

Podnikatelé jsou zklamaní, jejich život bude složitější

Stanovisko Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR k návrhům zákonů, které představují výstupy realizující daňovou reformu v rámci reformy veřejných rozpočtů



AMSP ČR nesouhlasí se současným návrhem daňové reformy, neboť z pohledu podnikatelů přináší další zhoršení. Jde jednoznačně o zklamání podnikatelské sféry.

Stanovisko AMSP ČR je rozčleněno z pohledu priorit asociace v oblasti daní:

1) Ke snížení daňového zatížení

AMSP ČR zásadně nesouhlasí s návrhy týkajícími se dodanění neuhrazených závazků. Snížení hranice pro evidování dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku a technického zhodnocení je rovněž návrh, se kterým musíme vyjádřit zásadní nesouhlas. Návrh je krokem zpět a přinese značné nároky na systém evidence majetku, a tím i zvýšení administrativní náročnosti z důvodů nastavení rozdílných vstupních cen. Současně se jedná o položku zvyšující daňovou povinnost na úkor obměny technologického zařízení a technického zhodnocení. Porovnání limitů vstupních cen se zeměmi EU v důvodové zprávě považujeme za účelové. Snížení vstupních cen DHM a NHDM se projevilo modernizací a zvýšenou konkurenceschopností především u MSP, jejichž technologická úroveň stále ještě nedosáhla úrovně porovnávaných zemí. Totéž se týká i zpřísnění pravidel pro finanční leasing.

Dle požadavků podnikatelů by úpravy daní fyzických osob ze závislé činnosti měly stimulovat zájem o práci, kariérní růst, včetně preferování kvalifikace. Podle těchto principů je nejkontroverznější úprava daňového zatížení tzv. střední vrstvy, u které lze předpokládat solidní kvalifikační strukturu, silnou sociální odpovědnost, loajalitu a zájem o práci. Výsledky daňových úprav jsou u této skupiny nulové, čímž fakticky dojde k nežádoucí nivelizaci mezi středními a nižšími příjmovými skupinami, resp. mezi kvalifikovanou a méně či nekvalifikovanou prací.

Neakceptovatelné z naší strany je zrušení daňové uznatelnosti nákladů na provoz vlastního stravovacího zařízení nebo příspěvků na stravování prostřednictvím jiných subjektů (vč. stravenek). Předpoklad, že disponibilní prostředky jsou levnější, než mzdové prostředky zatížené

odvody na sociální a zdravotní pojištění je, vzhledem k administrativním nárokům na evidenci, spíše fikcí. Z hlediska zaměstnavatelů jde zcela jednoznačně o zvýšení daňové zátěže, a tím i o zhoršení podnikatelského prostředí.

Program změn předpokládá postupné snižování sazby daně právnických osob z 24 % na 19 % v roce 2010. Snižování sazby nepochybně samo o sobě znamená snížení daňového zatížení. Proti tomu však stojí záměr rozšířit daňový základ. Jeho rozšíření odkládá význam snížení sazby daně a v roce 2008 jej dokonce zcela eliminuje. Za neakceptovatelné považujeme zejména opatření, kdy čistě fiskální cíle se negativně projeví diferencovaně jen v některém podnikatelském sektoru. Jde zejména o zpřísnění pravidel pro pojišťovny (snížení limitů a zdanění technických rezerv a zajištění). Toto opatření výrazně zhoršuje podmínky pojišťovnictví v ČR, povede ve svém důsledku ke zvýšení sazeb pojistného a omezení pojistného plnění; pro pojištěnce - podnikatelskou sféru, zejména MSP - to bude znamenat neadekvátní náklady, minimalizaci rozsahu pojištění, a tím i neúměrné zvýšení rizik těchto podniků.

2) Ke snižování administrativní zátěže podnikatelů, zjednodušení a transparentnosti výkaznictví pro výběr daní

Zjednodušení daňové legislativy, zjednodušení systému vykazování daní, ani snížení administrativní zátěže poplatníka reforma nepřináší, v mnoha případech dochází dokonce k opačným efektům. Stále se zvyšující administrativní náročnost v daňové oblasti není kontrolním mechanismem, ale jen další brzdou v rozvoji podnikání. Podnikatelé se zejména v menších městech setkávají s neinformovaností úředníků finančních úřadů či přímo šikanozním jednáním z jejich strany. Z tohoto důvodu se již celá řada firem rozhodla přesunout své podnikání do jiných regionů - nejvíce je tento problém dete-

kován u firem z kraje Vysočina a Karlovarského kraje.

Zákonů a předpisů týkajících se daňové oblasti je enormní množství, podnikatelé a zejména živnostníci se v nich obtížně orientují, potíže působí i samotným daňovým poradcům. Zcela konkrétním návrhem AMSP ČR v oblasti daňových zákonů je jejich rozdělení na tři samostatné skupiny: pro fyzické osoby, pro právnické osoby a pro samosprávu a nadace atd. Navrhujeme rovněž odstranění rozdílů mezi účetnictvím a daňovým účetnictvím.

3) Zrovnoprávnění vztahu mezi daňovým poplatníkem a správcem daně zejména legislativním zakotvením tzv. editační povinnosti

AMSP ČR dlouhodobě prosazuje zavést úplnou editační povinnost státu v oblasti daňových zákonů, tzn. legislativně zakotvit odpovědnost státního úředníka za jím vydaná a realizovaná opatření. Kritériem musí být jasná definice zákonů, menší množství prováděcích vyhlášek, a to aby si státní úředník nemohl vykládat zákon a prováděcí předpisy svým způsobem.

Prohlášení Agrární komory ČR k odbytovým organizacím

Asociace soukromého zemědělství v posledních dnech rozpoutala kampaň, ve které obviňuje AK ČR z nápomoci zneužití myšlenky odbytových organizací. K tomu sdělujeme následující fakta:



- Nařízením vlády č. 655/2004 byly stanoveny podmínky pro zakládání skupin výrobců k zajištění společného odbytu výrobků a podmínky pro poskytnutí dotací k jejich činnosti.
- Od samého začátku bylo jasné, že stanovené podmínky, ač převzaté z nařízení Evropské komise, nejsou pro podmínky českého zemědělství vhodné a že jsou příliš měkké.
- AK ČR navrhla v rámci veřejného připomínkového řízení podstatné zpřísnění podmínek přiznání dotací.

- Připomínky Asociace soukromého zemědělství nám nejsou známy a vyzýváme předsedu Stanislava Němce, aby je zveřejnil.

- Po realizaci nařízení vlády č. 655/2004 začaly ke stávajícím patnácti odbytovým organizacím vznikat nové. Takové, které nenaplnily smysl a význam posílení pozice prvovýrobců při odbytu svých výrobků, zejména takové, jejichž účelem je získání dotace bez ohledu na integraci.

Zároveň pokládáme otázku, proč Asociace soukromého zemědělství nevyužila a nevyužívá možnosti sdružování odbytu výrobků svých členů za využití dotační podpory ze shora uvedeného vládního nařízení.

Agrární komora ČR se distancuje od obviňování z organizace zneužívání dotací na zakládání skupin výrobců a pokládá je za účelové politizování českého zemědělství.

Vedení Agrární komory ČR, duben 2007

Stejně tak učinily významné členské organizace Agrární komory, například Centroodbyt - národní odbytové družstvo.

Česká plynárenská unie má 13. narozeniny

Letos v dubnu tomu bylo přesně 13 let, kdy byla v souvislosti se zahájením privatizace českého plynárenství založena Česká plynárenská unie. Zakládajícími členy se tehdy stalo 8 distribučních společností a státní Český plynárenský podnik, o. z. Transgas. Vzniklo tak nezávislé a dobrovolné profesní sdružení právnických osob plynárenského odvětví ČR. Česká plynárenská unie v současné době zastupuje zájmy 18 členů, držitelů licencí na obchod, přepravu, distribuci nebo uskladňování zemního plynu.

Posláním unie je soustavné zlepšování podmínek pro podnikání v plynárenském oboru v České republice i Evropské unii, tzn. hájení zájmů svých členů ve vztahu k domácím i mezinárodním institucím a ve vztahu k veřejnosti, a představování zemního plynu odborné i laické veřejnosti jako energeticky výhodného a ekologicky šetrného paliva.

Hlavní pozornost a činnost unie je zaměřena do oblastí energetické politiky, energetické legislativy, mezinárodní spolupráce, medializace odvětví a styku s veřejností.

Během svého třináctiletého působení se ČPU podílela především na vytváření energetické politiky ČR i navazující legislativy, a to zejména spoluprací při tvorbě nebo formou připomínkování, zveřejňování stanovisek či předkládání vlastních návrhů k mnoha dokumentům a námětům týkajících se energetiky.



V posledních letech se Plynárenská unie silně angažuje rovněž v oblasti vytváření podmínek pro rozvoj využívání stlačeného zemního plynu (CNG) jako všeobecně velice výhodného alternativního paliva v dopravě.

Zemní plyn je pro své přednosti využitelný k řešení řady současných problémů energetiky i životního prostředí. Plynárenské odvětví a Česká plynárenská unie usilují svojí činností, objektivními informacemi i věcnou argumentací o posun zemního plynu do role, která mu nesporně náleží.

Česká plynárenská unie (ČPU) byla založena plynárenskými distribučními společnostmi a státním podnikem Český plynárenský podnik, o. z. Transgas, v roce 1994 jako nezávislá a dobrovolná profesní organizace právnických osob. Po 13 let své existence se ČPU věnuje významným tématům ovlivňujícím plynárenství v České republice - dnes zejména ekologické daňové reformě, novele energetického zákona, novele Pravidel trhu s plynem, podpoře využití zemního plynu v dopravě a dalším. Cílem ČPU je pomáhat rozvoji podnikatelského prostředí

(tz)

Jak to bude s vepřovým

Dne 24. dubna 2007 uspořádal Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR druhé kolo jednání k problematice dovozu a maloobchodního prodeje vepřového masa na českém trhu jako pokračování úvodního setkání ze dne 21. března 2007, které svolal ministr zemědělství P. Gandalovič.



Druhé kolo tohoto jednání, které řídil viceprezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR Z. Juračka, se za přítomnosti ministra zemědělství P. Gandaloviče a zástupců vedení Mze ČR dále zúčastnili vrcholní představitelé Agrární komory ČR, Potravinářské komory ČR, Zemědělského svazu ČR, Českého svazu zpracovatelů masa, Sdružení českých spotřebitelů a celé řady obchodních řetězců, členů Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR.

Program jednání byl rozšířen o posouzení poslaneckého návrhu změny zákona o hospodářské soutěži, nedávno předloženého skupinou poslanců ke sněmovnímu tisku č.167.

Z celého velmi otevřeného jednání a posuzování věcných argumentů lze obecně formulovat následující závěry:

1. účastníci jednání zhodnotili diskuzi ve zvolené sestavě zainteresovaných stran za velmi užitečnou a podnětnou, neboť z ní vyplynuly okruhy problémů i některé konkrétní otázky, kterými je nutné se v dané kauze zabývat. Nicméně je žádoucí, zejména o obchodních podmínkách, nadále jednat zásadně na bilaterální úrovni. Pokud však v budoucnosti i v těchto souvislostech vznikne nový či další výrazný podnět k širšímu jednání, jsou zúčastněné strany ochotny takové setkání uskutečnit. Předběžná dohoda obou stran směřuje k termínu dalších konzultací na podzim letošního roku s cílem posouzení dalšího tržního vývoje v diskutovaných oblastech;
2. obchodníci se v žádném případě nebrání nutnému a potřebnému značení masa či dalších potravin s uváděním všech důležitých informací pro spotřebitele. Varují však před jejich nadbytečným rozsahem, který naopak může vést k nepřehlednosti údajů, jejich devalvaci a k podceňování spotřebitele. Za nejlepšího zákazníka považují zákazníka informovaného;
3. Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR zásadně nesouhlasí jak s poslaneckým návrhem pod sněmovním tiskem č. 167 ke změně zákona o hospodářské soutěži, tak i s následným pozměňovacím návrhem stejných předkladatelů. Svaz se tak ztotožňuje s negativním názorem ministra zemědělství a v zásadě i s věcně zamítavým stanoviskem vlády ČR.

Praha, 24. dubna 2007

Dočtěte si na www.premium-prosperita.info

Každý sedmý žadatel měl problémy se splácením závazků

Členské společnosti sdružení SOLUS odeslaly v prvním čtvrtletí letošního roku do negativního on-line registru FO více než 630 tisíc dotazů na klienty, kteří žádali o poskytnutí jejich služby. Každý sedmý žadatel o novou službu byl nalezen se zájmem v registru FO (registru spotřebitelů).

Česká spořitelna poskytla hypotéky za 200 miliard Kč

Česká spořitelna, jednička na českém hypotečním trhu, poskytla k 25. dubnu 2007 hypoteční úvěry v celkovém objemu 200 mld. Kč. Objem občanských hypoték činí 120 mld. Kč, objem podnikatelských a municipálních hypoték tvoří 80 mld. Kč. Podíl České spořitelny dosáhl na českém trhu hypoték ke konci března 2007 téměř 40 %.

Cetelem letos financoval úvěry za 2,4 miliardy

"Cetelem financoval v prvním čtvrtletí letošního roku úvěry za 2,4 miliardy korun, o 27 % více než v loňském roce," oznámil Ing. Václav Horák, generální ředitel společnosti Cetelem. Stále více lidí projevuje zájem o financování rekonstrukcí a úprav bydlení. Oproti roku 2006 narostly osobní půjčky na rekonstrukce o 38 %. Největší nárůst, o více než 70 %, zaznamenalo financování automobilů a moto-cyklů.

Home Credit už financoval nákupy za 1,7 miliardy korun

Rostoucí zájem Čechů o praktické formy spotřebitelského financování se potvrdil i na počátku roku 2007. Během jeho prvních tří měsíců financovala společnost Home Credit, a. s., svým klientům v České republice nákupy v celkové hodnotě 1,697 miliardy korun, což představuje 34% nárůst ve srovnání se stejným obdobím minulého roku. Úspěšné výsledky prvního čtvrtletí jsou mimo jiné dány i zvýšeným zájmem o loňské novinky.

Na Accenture Zlatá koruna 2007 Žofínském finančním fóru o globalizaci

- největší ekonomické změně od průmyslové revoluce

Česká republika je na rozcestí a pokud chce jít cestou úspěšného ekonomického rozvoje, je nezbytné urychleně přistoupit ke strategickým změnám v ekonomické politice státu. Na tom se dnes shodli ministr financí Miroslav Kalousek a profesor Michiganské univerzity Jan Švejnar, kteří vystoupili jako hlavní řečníci na Accenture Zlatá koruna 2007 Žofínském finančním fóru v Praze 10. dubna.

Ministr financí Miroslav Kalousek mimo jiné uvedl, že na srpnovém jednání vlády o strategii přijetí eura bude prosazovat, aby kabinet stanovil pevný termín přijetí společné měny na 1. leden 2012. "Vstup do eurozóny je politické rozhodnutí a politický projekt a ty mají mít své pevně stanovené termíny," dodal k termínu přijetí eura ministr Kalousek.

Profesor Jan Švejnar považuje nynější vlnu globalizace za největší ekonomickou změnu od průmyslové revoluce. Z jeho pohledu je pro úspěšný rozvoj české ekonomiky právě v současné době třeba snížit rozpočtový deficit státu pomocí omezení neefektivních výdajů. Nastartovat penzijní reformu a provést revizi zdravotních a sociálních dávek. Přesunout daňové zatížení z daní a odvodů z platu do

Otázka Prosperity pro Jana Švejnara:

Které země budou umět nejlépe obchodovat s duševním vlastnictvím? Bude to USA, Japonsko, Rusko, Korea, Česká republika - jaký je váš odhad?

Odpověď: Zatím vedou USA, postupně se připojuje Korea a nebylo by vůbec překvapením, kdyby Čína změnila svůj přístup k obchodování s duševním kapitálem. V Číně nyní studuje mnoho mladých lidí, do vzdělávání se zde investují obrovské částky, takže lze čekat i v tomto ohledu expanzi. Česká republika leží ve středu Evropy. Nemá suroviny, nemá moře. Nač tedy může sázet její ekonomika? Na lidský kapitál a péči o něj, na rozvoj vzdělanosti. V tom má i velkou tradici. Vzdělání, chytrí lidé s nápady budou žádaní v celém světě.

Profireal myslí na soukromé osoby i podnikatele

Trh se spotřebitelskými úvěry zažívá v ČR v posledních pěti letech výrazný růst. Zatímco na konci roku 2002 dlužily české domácnosti na spotřebitelských úvěrech cca 41 miliard Kč, na konci roku 2006 tato částka přesáhla již 100 miliard Kč. O nejen českém trhu se spotřebitelskými úvěry jsme si proto povídali s Milanem Káňou, ředitelem úseku komunikace Profireal, a. s.

České domácnosti dnes dluží bankám a finančním institucím jen ve spotřebitelských úvěrech přes 100 miliard korun. Myslíte, že zde ještě existuje prostor pro další růst? Samozřejmě. Od roku 2002, kdy došlo k takzvanému úvěrovému zlomu, se začalo tempo růstu úvěrů prudce zvyšovat, a například v minulém roce spotřebitelské úvěry rostly o téměř 30 %. To svědčí o stálém zájmu našich spoluobčanů o úvěry. A pokud srovnáme průměrný dluh české domácnosti s průměrem původních 15-ti členů EU nebo i se státy ekonomicky na chvostu z této patnáctky, je zde stále obrovský rozdíl. Jsem přesvědčen, že trh spotřebitelských úvěrů v České republice bude ještě řadu let růst dvociferným číslem.

Lidé by však měli být obezřetní a pečlivě vážit své zadlužení zejména s ohledem na účel použít získaných prostředků. Myslím, že v tomto ohledu je u nás stále nedostatečná osvěta.

Proč myslíte, že Češi přišli na chuť životu na dluh?

Důvodů pro zadlužování domácností je více. Růst ekonomiky, nízké úrokové sazby, nízká inflace a rostoucí reálné příjmy zvyšují optimismus domácností ohledně budoucnosti. Proto se zvyšuje chuť domácností ke spotřebě a zároveň se snižuje strach ze zadlužení. Finanční subjekty zároveň stále upravují podmínky pro získání úvěru a postupně se rozšiřuje skupina obyvatelstva, která má šanci úvěr využít. Nesmíme zapomenout ani na další důvod posilující růst zadluženosti - demografický vývoj. Výraznou skupinou, která dnes čerpá úvěry, jsou populačně silné ročníky 70. let, s čímž je spjaté i postupné odbourávání určitého tabu z let minulých, kdy člověk s půjčkou výjma půjčky novomanželské byl považován za cosi neseriózního. Využívání úvěrů je naprosto přirozené, vždy je třeba zvážit individuální možnosti splácení úvěru každé rodiny. Někdy se totiž stává, že se lidé snaží dalšími nevhodnými úvěry pokrýt předchozí dluhy, a to může vyústit v neřešitelnou situaci.

Zpočátku jste poskytovali pouze úvěry pro soukromé osoby, postupně jste nabídku rozšířili i o úvěry pro podnikatele a živnostníky. Můžete prozradit, o jaké produkty je největší zájem?

Máte pravdu. Úvěry pro podnikatele a živnostníky nabízíme až od roku 2004. Také proto je nejprodávanějším produktem zaměstnanecký



úvěr, který se na celkové produkci finanční skupiny Profireal podílí z cca 96 %. Podnikatelské a živnostenské půjčky tvoří podíl okolo 4 %, ale naším cílem je tento podíl dále zvyšovat. Náš typický klient je zaměstnanec v trvalém pracovním poměru většinou s nižším příjmem. Nicméně dokážeme uspokojit prakticky každého. O spokojenosti našich klientů svědčí i to, že téměř polovina z nich si u nás půjčuje opakovaně. Máme i klienty, kteří si už u Profirealu sjednali pátý nebo šestý úvěr.

Co podnikatelům nabízíte?

Jedná se o živnostenskou a podnikatelskou půjčku. Jsou určené i pro začínající podnikatele, kteří ještě nemají dostatečnou finanční historii. Podnikatel může získat půjčku i v případě, že v daňovém přiznání nevykazují zisk. Všechny žádosti jsou individuálně posuzovány. Samozřejměmostí je bezplatné posouzení žádosti o půjčku.

Živnostenská půjčka je určena především drobným podnikatelům a živnostníkům, kteří mají pravidelné příjmy z podnikání, například provozovatelům restaurací, barů, prodejen rychlobrátkového zboží nebo autoservisů, autodopravců a podobně. Nabízíme jim půjčku bez dokládání majetku, která může být poskytnuta i krátkodobě, například již na období jednoho měsíce. Klient může získat půjčku až do výše 100 000 Kč bez ručitele, výši splátek si může flexibilně zvolit podle svých možností.

Pro podnikatele, kteří potřebují větší částku, nabízíme podnikatelskou půjčku. Půjčka je

jiných oblastí jako jsou majetkové a spotřební daně. Zlepšit podnikatelské prostředí, stimlovat větší investice do lidského kapitálu a zvýšit pružnost trhu práce.

Další diskusní fórum na některé z aktuálních témat z oblasti financí připravují organizátoři soutěže Accenture Zlatá koruna 2007 na podzim letošního roku. (tz)



Na snímku Jan Švejnar a Miroslav Kalousek

podmíněna zajištěním ve formě zástavy. Výše půjčky není omezena, záleží na možnosti ručení zástavou. Díky tomu je podnikatelská půjčka dostupná i začínajícím podnikatelům na rozjezd firmy, pokud vlastní nějaký bonitní majetek. Půjčka je neúčelová, posouzení žádosti o půjčku je bezplatné.

Po Slovensku Profireal vstoupil také na polský a bulharský trh. Dají se tyto trhy nějak porovnat nebo jsou naprosto odlišné? Plánujete další růst?

Český a slovenský trh je velice podobný, a to jak s ohledem na konkurenční subjekty, které v těchto zemích působí, tak i v chování samotných příjemců spotřebitelských půjček. V Polsku je mnohem větší konkurence a horší platební morálka obyvatelstva. Odlišná je i obchodní strategie polských bankovních domů. Na rozdíl od těch českých využívají pol-



ské banky podstatně častěji služeb makléřů a obchodních sítí pro zprostředkování prodeje svých úvěrů.

V Bulharsku je konkurence zhruba na stejné úrovni jako v České republice, chování klientů je vzhledem k teprve půlročnímu poskytování spotřebitelských úvěrů předčasné hodnotit.

Z dalších zemí se již naplno rozbíhá zakládání společností v Rumunsku, kde bychom chtěli na přelomu let 2007/2008 poskytnout první úvěry. Taktéž zkoumáme podmínky v Rusku, které je pro nás obrovskou výzvou a příležitostí zároveň.

děkuji za rozhovor
Eva Brixi

Podvodné jednání - profil typického pachatele

Většinu podvodů páchají členové vedení společností, kteří jednají samostatně a ve firmě jsou šest a více let. To jsou některá zjištění průzkumu Profile of a Fraudster Survey 2007, který provedla forenzní oddělení poradenských společností síť KPMG. Unikátní studie zabývající se reálnými případy podvodného jednání jednoznačně ukázala, že pachatelé podvodů ve svůj prospěch využívají především nedostatečných vnitřních kontrol. Výsledkem jsou významné hmotné i nehmotné škody způsobené společností.

Typický pachatel podvodného jednání je muž ve věku od 36 do 55 let. V okamžiku, kdy mu jeho nezákonné jednání začíná přinášet prospěch, je většinou u dané společnosti zaměstnán šest a více let. Zpravidla pracuje ve finančním oddělení a podvod provádí samostatně. Ke spáchání zločinu ho přivede touha po penězích a příležitost.

Analýza reálných případů podvodného jednání

Tento profil je výsledkem studie typických pachatelů finančních podvodů. Studie analyzovala 360 skutečných případů, které byly svěřeny forenzním oddělením KPMG v Evropě, na Blízkém východě a v Africe. Jedná se o jednu z prvních analýz skutečných vyšetřování provedených v minulých letech. "Více než 60 % pachatelů jsou členové nejvyššího vedení. Senior manažeři mají přístup k důvěrným informacím a vzhledem k jejich postavení je pro ně snadné obejít vnitřní kontroly a způsobit celé společnosti větší škodu," upozorňuje Jimmy Helm, partner a vedoucí oddělení Forenzního šetření v KPMG ve střední a východní Evropě. Studie také ukazuje, jak obrovské riziko pro podnikání podvodné jednání představuje. "Postiženy jím mohou být velké i malé společnosti a mohou utrpět významné hmotné i nehmotné škody," dodal Jimmy Helm. Studie dále ukazuje, že pachatelé své činy obvykle opakují. V 91 % šetřených případů spáchají před svým odhalením několik trestných činů. Obvykle se

tak děje během delšího časového období - u 76 % případů trvá trestná činnost více než šest měsíců a u 33 % případů tři a více let. Analýza výchozí situace podvodů ukazuje, že ve většině případů pachatelé využívají slabých vnitřních kontrol. Proto není překvapivé, že tyto činy jsou většinou odhaleny až díky anonymním udáním a jen zřídka pomocí vnitřních kontrol.

Veřejné mínění a reputace společnosti

Citlivost dané oblasti je zřejmá i z reakcí postižených společností. Dvě třetiny z nich o incidentu uveřejní neúplné nebo žádné informace. Zaměstnanci, úřady a média většinou nejsou informováni, a to kvůli obavám, že společnost bude vnímána negativně a utrpí její pověst a dobré jméno. Ze stejného důvodu není většina podvodů předmětem trestního stíhání. Nezávislá šetření se většinou provádí, aniž by o nich byla informována policie nebo státní úřady.

Finanční škody způsobené pachateli podvodů jsou značné. Postižené společnosti ve většině případů nesou ztrátu samy. "Společnosti málokdy uspějí v tom, aby jim byly nahrazeny způsobené finanční škody," řekl Jimmy Helm a dodal: "Situaci zhoršuje i skutečnost, že náhrada škody se obvykle řeší několik let. Nejúčinnějším a nejúspornějším řešením je prevence - například zavedení opatření v oblasti etiky a bezúhonnosti zaměřené i na nejvyšší vedení." Další zjištění studie:

- ačkoliv jsou z 85 % pachateli muži, ženy jsou častými spolupachatelkami - jsou zapleteny v každém čtvrtém případě, kde figuruje nějaký komplic;
- každý třetí pachatel svůj čin zopakuje nejméně 50krát, než je odhalen;
- mezi nejčastější typy ekonomické kriminality v Evropě patří korupce, krádež hotovosti, zfalšované finanční výkaznictví, krádež jiných aktiv, podvod, porušení obchodního tajemství, praní špinavých peněz a padělání.

(tz)

Za mimořádně závažné provinění uložil ÚOHS rekordní pokutu

Konspirativní schůzky na mezinárodních letištích či v hotelích, zakódované mobilní telefony a další podobné triky připomínající dobrodružný film. Takovým způsobem postupovali zástupci šestnácti nadnárodních strojírenských společností, kteří po dobu mnoha let koordinovali zakázané dohody o rozdělení trhu a o cenách.

Toto jejich "snažení" bylo v nedávných dnech náležitě oceněno v druhostupňovém, tedy prвомocném, rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Celková výše sankce dosáhla rekordních 941 881 000 korun.

Mimořádná je nejen výše pokuty, ale i doba trvání kartelové dohody, která přesáhla dobu patnácti let. "Tato kartelová dohoda nemá co do sofistikovanosti, rozsahu a délky trvání v rozhodovací praxi

Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže obdoby," konstatoval předseda ÚOHS Martin Pecina. Společnosti holdingů ABB, ALSTOM, AREVA, Fuji, Hitachi, Mitsubishi, Toshiba a Siemens se dopustily zakázané kartelové dohody tím, že si mezi sebou rozdělily trh tzv. plynem izolovaného spínacího ústrojí (PISU). Jmenované společnosti již v roce 1998 mezi sebou uzavřely písemné smlouvy, na jejichž základě vytvořily velmi propracovaný systém za účelem koordinace jejich účasti ve výběrových řízeních týkajících PISU. V té době se zároveň rozdělily do dvou skupin - na japonské a evropské výrobce.

Podle tohoto klíče si pak určily i společné kvóty prakticky po celém světě s výjimkou severní Ameriky. Tento případ řešily kromě českého antimonopolního úřadu také Evropská komise a maďarský soutěžní úřad. Správní řízení zahájil ÚOHS v srpnu loňského roku. Důvodem bylo předchozí podání společnosti ABB, která se ke kartelové dohodě přiznala a předložila o její existenci relevantní důkazy. V rámci tzv. leniency programu byla pak tomuto subjektu pokuta prominuta.

"Společnosti si tak v podstatě fixovaly své tržní podíly a měly jistotu, že si nebudou konkurovat," připomněl předseda Martin Pecina. Zdůraznil zároveň, že dohody o ovlivňování nabídek (bid-rigging) patří k nejzávažnějším druhům protisoutěžního chování. Mají totiž za následek úplné vyloučení soutěže na trhu a vedou tak k zásadním ztrátám ekonomiky a k újmě bezprostředních i konečných zákazníků. Předseda ÚOHS Martin Pecina hned po svém nástupu do funkce v září roku 2005 a později mnohokrát zdůraznil, že jednoznačně upřednostňuje prevenci před represí. Ten, kdo podle jeho slov ale "překračuje rychlost a ještě k tomu jezdí na červenou, musí počítat s tvrdým postihem". O tom se plně v těchto dnech přesvědčily zmíněné nadnárodní společnosti. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže postupoval nejen razantně, ale i velmi rychle.

Kristián Chalupa
ředitel odboru vnějších vztahů ÚOHS

Jak v pokutách pro soutěžitele

V příštím čísle Prosperity s námi nahlédnete do významného dokumentu. Jsou jím Zásady postupu Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže při stanovování výše pokut podle § 22 odst. 2 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, v platném znění.

Dnes zveřejňujeme úvodní část:

I. Úvod

1. Účelem tohoto materiálu je veřejně deklarovat, jakým způsobem bude Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen "Úřad")

- postupovat při stanovování pokut soutěžitelům - účastníkům řízení - v řízeních vedených podle zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), v platném znění (dále jen "zákon").
2. Těmito zásadami se bude Úřad řídit ve všech správních řízeních zahájených po dni publikování tohoto materiálu, v nichž bude ukládána pokuta.
3. Publikace zásad pro ukládání pokut umožní soutěžitelům dopředu alespoň řádově odhadnout, jaká peněžitá sankce je může

- postihnout, dopustí-li se jednání, které je v rozporu se zákonem. Jde o krok směřující ke zvýšení transparentnosti aplikační činnosti Úřadu.
4. Zásady se týkají pouze postupu Úřadu při stanovování pokut za porušení zákazů zákonem stanovených (§ 22 odst. 2 zákona). Zásady se naopak žádným způsobem netýkají ukládání procesních pokut [§ 22 odst. 1 písm. a) a b) zákona], pokut za jednání v rozporu s vykonatelným rozhodnutím, včetně neplnění opatření uložených podle zákona (§ 22 odst. 2 a 3 zákona); zásady se rovněž nevztahují na ukládání pokut za správní delikty podle zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách

RWE Transgas podal žalobu vůči rozhodnutí ÚOHS

Společnost RWE Transgas podala 11. května 2007 u Krajského soudu v Brně správní žalobu vůči rozhodnutí předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže z března letošního roku ve věci zneužití dominantního postavení na trhu. Skupina RWE v ČR si nechala vypracovat nezávislou právní expertizu postupu ÚOHS a následného rozhodnutí předsedy úřadu. Z právních podkladů, které má RWE Transgas k dispozici, vyplývají konkrétní důvody pro další postup. "Budeme se domáhat zrušení části rozhodnutí, ve kterém předseda konstatoval porušení předpisů o ochraně hospodářské soutěže a uložil za něj pokutu," uvedl předseda představenstva RWE Transgas Martin Herrmann. Společnost RWE Transgas je přesvědčena, že její jednání na trhu v roce 2005 bylo zcela v souladu s obecně závaznými právními předpisy. Proto se obrací na nezávislý soud, aby toto stanovisko potvrdil.

(rz)

Zaměstnavatelé zdravotně postižených - první oběť sociální reformy?

Obsahem návrhu balíčku úsporných opatření je také výrazné omezení podpory zaměstnavatelů osob se zdravotním postižením, které by potrestalo nejen spekulanty, ale i ty, kteří odvádějí mnoho let poctivou práci. Zaměstnavatelé více než 50 % osob se ZP v České republice vstupovali do devadesátých let stejně znevýhodnění jako většina jejich zaměstnanců. Necelá stovka firem byla sice státem podporována, ale to základní - totální restrukturalizaci, transformaci a změny výrobních programů většina z nich nesla na svých bedrech. Přesto se většině z nich podařilo přežít a vytvořit personální a technický základ pro budoucí rozvoj. Obětovali tomu většinu své sociální nadstavby, přesto začaly firmy růst a zvyšovat svoji konkurenceschopnost. Stabilizovat pracovní místa, rozvíjet nově chráněné dílny především vhodné pro postižené osoby. Kumulovaná dotační a daňová podpora však v procentním poměru k firemním nákladům a tržbám klesala až do roku 2001 v průměru nejméně o 40 - 50 % hodnoty z roku 1995. Změna zákonem o zaměstnanosti 224/2002Sb. a později novým zákonem 345/2004Sb. přinesla šanci těmto - postupně až cca 400 zaměstnavatelům s více jak 10 000 zaměstnanci. Vrátila tento segment trhu práce do hry a umožnila jim nejen začít se výrazněji rozvíjet a zvyšovat svou roli, ale také umožnila úspěšně překonat jejich vstup na evropský trh v roce 2004. V těchto letech se také řada těchto firem začala

znovu orientovat na plnění své rehabilitační, "začleňovací" funkce. Začala sbírat první informace a zkušenosti o možnostech využití evropských strukturálních fondů. Přitom je nutno si uvědomit, že administrativně náročná nadstavba vždy musí ustoupit základním podnikatelským a zaměstnavatelským povinnostem ("na účtu musejí být peníze"). Hodnota kumulované státní podpory na jedno pracovní místo zaměstnance - osoby se zdravotním postižením - se pohybuje dodnes někde okolo 100 tis. Kč ročně. Průměrné náklady a ztráty příjmů státu u nezaměstnané - pasivní osoby s postižením dosahují podle analýz nejméně dvojnásobku této hodnoty. V porovnání s řadou systémů v okolních zemích EU lze říci, že náš systém funguje a rozvíjí se ve prospěch zdravotně postižených, přestože není propojený na funkční systém rehabilitace. Chybí chronicky výraznější (pozitivní) motivace zaměstnavatelů na volném trhu práce pro přijetí osob se zdravotním postižením, jejich začlenění, osobní rozvoj a "diversity management". Chybí i motivace části samotných zájemců, uchazečů. Vlivem nedokonalé legislativy a nekontrolované aplikace dochází ke vzniku specializovaných obchodních firem využívajících konkurenční výhody "náhradního plnění" - odhadem několik stovek většinou malých subjektů bez většího vlivu na počet pracovních míst - nástroj se tak z větší části májí účinkem.

pokračování na straně 25

ZPROSTŘEDKOVÁNÍ INZERCE

Hledáme spolupracovníky na zprostředkování inzerce

Časopis Prosperita, vydavatel RIX, s.r.o. hledá schopné spolupracovníky na zprostředkování inzerce. Jedná se o soustavnou spolupráci na ŽL, přičemž zprostředkovatel může spolupracovat s více vydavateli. Právní vztah bude založen na Smlouvě o zprostředkování. Časopis Prosperita je 9 let vycházející měsíčník zaměřený na podnikání, odborné informace (automobilový průmysl, bankovníctví, informační technologie, strojírenství atd.) a komunikaci s profesními organizacemi.
Více na www.prosperita.info/seznam

NABÍDKY	POŽADAVKY
• provizi ze zprostředkované inzerce • speciální odměny při dosažení velkého objemu zprostředkované inzerce • ochotu flexibilně komunikovat • liberální smlouvu	• profesionální vystupování • důvěryhodnost • kontakty na firmy, s nimiž trvale komunikujete (a rozšiřování tohoto portfolia) • vlastní zázemí (telefon, fax, počítač)

Neváhejte nás kdykoli kontaktovat na telefonu **806 815 609** nebo e-mailu marketing@prosperita.info



RIX, s.r.o.
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
www.prosperita.info

PŘIHLÁSIT

Dočtěte si na www.premium-prosperita.info

OSTROJ, a. s., vyplácí odměny za zlepšovací návrhy

OSTROJ, a. s., ušetřil díky aktivitě svých zaměstnanců za poslední tři roky téměř šest milionů korun. Vedení společnosti podporuje své zaměstnance v podávání návrhů na zlepšení. Mimo jiné tento postup přináší podniku výrazné finanční úspory.

premium
PROSPERITA.INFO

Pobočku Infosys Technologies otevřel prezident Klaus

Společnost Infosys Technologies v Brně slavnostně otevřela svoji rozšířenou pobočku. Firma najímá další čtyři stovky odborníků, kteří budou zákazníkům z celé Evropy nabízet outsourcing vnitropodnikových služeb a nabídnou i specializované informační technologie.

K novému autu dostanete kreditní kartu

Cetelem se rozhodl rozšířit úspěšnou akci s kreditní kartou Aura, kterou dával jako bonus k vozům Dacia Logan, na dalších osm značek automobilů. Do 30. 6. 2007 dostane každý klient, který si pořídí vybrané automobily prostřednictvím Autoúvěru, kreditní kartu Aura s limitem 20 000 Kč a s nulovým úrokem na nákup pohonných hmot, příslušenství a náhradních dílů.

GE Money v Ostravě nabízí volné pozice

Rok od slavnostního otevření našlo v Centru zákaznických služeb GE Money v Ostravě práci již 467 lidí, přičemž více než polovina jich pochází přímo z Ostravy. Nábor nových pracovníků probíhá i nadále a GE Money tak plní slib, který ohledně zaměstnanosti loni dala. Pro zájemce o práci z řad středoškolků a vysokoškolků proběhl v GE Money v Ostravě - Hrabové den otevřených dveří.

Regionální kluby ČMS - nedílná součást České marketingové společnosti

Česká marketingová společnost má už od počátku svého vzniku v různých regionech republiky svá střediska. Jsou to regionální kluby, které v daném teritoriu propagují základní myšlenky centrální organizace a výrazem jejich aktivit jsou nejrůznější setkání, semináře a konference. Ostrava, Liberec, Brno - to jsou tři místa, která patří k neaktivnějším a jejichž předsedové (vlastně předsedkyně, protože ve všech případech jde o ženy) obětují nemálo svého volného času a energie na to, aby marketing nezůstával v jejich okolí jen prázdným pojmem. Členové ČMS i zájemci ze širokého okolí se o tom mohli v minulých dnech přesvědčit hned několikrát.

Setkání na veletrhu

Koncem března se na veletrhu Reklama, Polygraf 2007 v Praze sešli zástupci regionálních klubů ČMS.

Cílem jejich schůzky byla informace o činnosti za poslední období a výměna zkušeností s pořádáním regionálních akcí a s rozšiřováním členské základny. Tradičně nejvíc podnětů přinesla

předsedkyně ostravského klubu dr. Cecílie Klevarová, která nastínila nové trendy v práci se členskou základnou a pohovořila o netradičních směrech, kterými by se měl klub v budoucnu ubírat.

Ostatní zástupci informovali o regionálních aktivitách a všichni se shodli, že v budoucnu by měla být navázána užší spolupráce jednotlivých klubů spočívající jak ve výměně zkušeností, tak



v pomoci se zabezpečováním lektorských činností při přednáškách zaměřených na specifická témata. Všichni se rozcházeli v dobré náladě s perspektivou, že příští rok se opět sejdou ve stejnou dobu na stejném místě.

Program:

Role ČMS v současném marketingovém světě
doc. PhDr. Jitka Vysekalová, Ph.D. - předsedkyně ČMS

Nové trendy v marketingové komunikaci a role České marketingové společnosti v současné etapě vývoje.

Nové trendy v marketingové komunikaci
PhDr. Petr Frey - marketingový poradce ČMS, vicepresident agentury FCB Prague a autor stejnojmenné publikace
Zamyšlení na téma "nové trendy, nebo jen nová slova?", k čemu slouží guerilla, event či virální marketing? Jak využít nové komunikační nástroje atd.

Quo vadis veletrhy

Ing. Lucie Zumrová, Ph.D. - marketingová ředitelka Veletrhy Brno
Současná a budoucí role veletrhů jako důležitých nástrojů marketingové komunikace

Klubový večer v Liberci

V Liberci se 10. května 2007 konal při příležitosti slavnostního zasedání akademického senátu Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci v souvislosti s oslavou 15. výročí jejího založení klubový podvečer. Sešla se na něm řada členů regionálního klubu České marketingové společnosti s významnými osobnostmi, které ještě nedávno studovaly na Technické univerzitě. Zástupci ČMS - prof. Ing. Gustav Tomek, DrSc., místopředseda

společnosti, a Milada Hábová, její výkonná ředitelka, informovali přítomné o aktivitách ČMS a také o nejbližších plánech do budoucna. Připomněli soutěž Marketér roku a kladně hodnotili činnost regionálních klubů. Právě liberecký klub je jedním z neaktivnějších, na čemž má rozhodující podíl jeho předsedkyně Jozefína Simová s úzkým okruhem zapálených spolupracovníků.

**Česká marketingová společnost,
Novotného lávka 5, 116 68 Praha 1
Tel/fax: 221 082 395
info@cms-cma.cz, www.cms-cma.cz**

Manuál Úspěšné Ženy = MUŽ

Možná jste úspěšná, obdivovaná žena... Ale třeba toužíte být ještě úspěšnější, chcete doladit případné vady, zdokonalit se nebo si poslechnout zkušenosti jiných dam. Možná však teprve kráčíte k úspěchu. Možná o něm zatím jen uvažujete, plánujete a sníte. S originálním nápadem přišla paní Eva Čejková, majitelka PR a produkční agentury ConPro. Agentura odstartovala jedinečný projekt Manuál Úspěšné Ženy = MUŽ. Jde o sérii konferencí, kde nejenom přední české úspěšné ženy, ale také úspěšní muži, prozradí své postřehy, zkušenosti, rady, a umožní tak výměnu zkušeností a názorů. Manuál pomáhá současným ženám přijít krůček po krůčku k úspěchu. Je návodem k získání sebevědomí a dosažení životního cíle. Manuál Úspěšné Ženy = MUŽ je řešením pro ženy, které cítí potřebu splnit si své sny. Záštitu nad projektem převzala paní Eliška Hašková Coolidge.

I. výroční konference s názvem "Jak zaujmout ve společnosti" se uskuteční v Grandhotelu Bohemia 26. května v 10 hodin. Do projektu pro moderní ženy se připojila již celá řada známých mužů. Například Ing. Miroslav Ševčík, CSc., ředitel pražského Liberálního institutu, doc. MUDr. Jan Měšťák, CSc., náš přední plastický chirurg, či MUDr. Jan Cimický, CSc., vynikající český psychiatr, který bude dívkám a ženám radit, jak se bránit zátěži a stresu.

více informací najdete na www.manualzeny.cz anebo na www.conpro.cz (bar)



Ing. Jozefína Simová, Ph.D. (vlevo) se svými spolupracovnicemi

Chceme být vidět a slyšet, máme své kvality a ty hodláme prodat
O společnosti, za jejíž výsledky zodpovídá, hovoří věren svému příjmení Ing. Vít Pěkný

pokračování ze strany 1

Myslím, že se určitě něco najde. Mimo jiné i další varianta modelu cee'd - sportyhatch. Jedná se o velmi sexy třídvéřový vůz se sportovním švihem. Ideální vůz pro mladé, ženy a všechny ty, kteří chtějí "něco jiného".

Jedna osobní: co děláte, když vás někdo pěkně našlve na silnici a vy zrovna také řídíte?

Tomu povolání se říká dlaždič, tak takovou mluvu používám. Myslím, že ale nejsem výjimkou.

A úplně poslední: víte, která profese nejvíce trpí samomluvou? (Napovím vám - pozorujte lidi za volantem na křižovatkách v pátek odpoledne.)

V dobách handsfree a technologií bluetooth ale těžko odhadovat, kdo trpí samomluvou a kdo se právě brání masáži od šéfa nebo manželky. Zvláště pak v pátek odpoledne...

za rozhovor ve svižném rytmu poděkovala Eva Brixí



Nebudte další v řadě komu havárie, drahé pozáruční opravy a jiné výdaje ohrozí firemní cash-flow.

Full service leasing CarPark Vás zbaví starostí.

Za pevnou měsíční splátku vám zajistíme:

- vyrovnané cash flow
- výraznou slevu při nákupu vybraného modelu
- on-line přehled o provozních nákladech a poloze vozidla za pomoci GPS
- servis, údržbu a výměnu pneumatik
- náhradní vozidlo již do dvou hodin
- pojištění, asistenční služby a řadu dalších výhod



CSOB Leasing

Více na bezplatné infolince 800 150 150
nebo na www.carpark.cz

Car Park

Exekutorská komora ČR se brání: naroste byrokracie, a zdaleka nejen to

Otevřený dopis Exekutorské komory ČR předsedům soudů všech stupňů a předsedovi Ústavního soudu ČR

Ve dnech 17.-18. dubna 2007 se konal mimořádný sněm Exekutorské komory ČR, který projednával důsledky Nálezu Ústavního soudu Pl. ÚS 8/06 a Stanoviska Nejvyššího soudu ČR sp. zn. Cpjn 200/2005 a konstatoval přímé ohrožení vymahatelnosti práva a rapidní nárůst agendy exekučních soudů zejména z důvodů zastavování exekuce. Exekutorská komora ČR se v intencích usnesení přijatých mimořádným sněmem obrátila otevřeným dopisem k předsedům soudů všech stupňů a k předsedovi Ústavního soudu a shrnula zásadní negativní dopady, které zmíněné stanovisko NS ČR a nález ÚS ČR přináší.

Stanovisko Nejvyššího soudu ČR sp. zn. Cpjn 2000/2005 (výkladové stanovisko k exekučnímu řádu)

Mimo kritických důsledků zmíněného stanoviska Nejvyššího soudu sněm EK ČR konstatoval, že vydání tohoto stanoviska je v rozporu s cílem NS ČR, kterým je dle zákona č. 6/2002 Sb., o soudech a soudcích, sjednocování stávající judikatury soudů. Některé články stanoviska nelze ani při nejlepší vůli považovat za sjednocující prvek rozhodování soudů založený na dlouhodobém sledování a pečlivém vyhodnocování pravomocných rozhodnutí soudů. Stanovisko NS ČR totiž v podstatě zahrnuje dosud několik let aplikovanou soudní praxi. Mimořádný sněm Exekutorské komory České republiky proto vyzval JUDr. Ivu Brožovou, předsedkyni Nejvyššího soudu České republiky, k rezignaci na její funkci, neboť jí řízení Nejvyšší soud neplní povinnosti sjednocovat judikaturu v praxi soudů, a to zejména v oblasti exekučního řízení. Nejvyšší soud ČR způsobuje některými svými rozhodnutími ohrožení funkčnosti institutu soudních exekucí a způsobuje obrovské zavalení soudů zbytečnou agendou.

V souvislosti s výkladovým stanoviskem NS ČR upozornila EK ČR zejména na tyto jeho závažné důsledky:

I.

Závažným problémem se jeví především právní názor NS ČR, podle kterého "Exekuční příkaz nelze odstranit tím, že by jej exekutor následným rozhodnutím zrušil". Uvedený právní názor v podstatě zahrnuje dosud několik let aplikovanou praxi rušení exekučních příkazů soudními exekutory a hodlá tento procesní úkon přenést na soudy. Je zapotřebí především vzít v úvahu, že při provádění exekuce často vyvstává potřeba rušit vydané exekuční příkazy, a to zejména když se povinný zaváže ke splátkám nebo zcela uhradí vymáhanou pohledávku. Ad absurdum by tak povinný měl i po zaplacení vymáhané pohledávky neustále blokováno účty, probíhaly by srážky ze mzdy apod., a to až do chvíle, než by soud předmětný druh provádění exekuce zastavil. Při zohlednění skutečnosti, že jen za rok 2006 bylo nařízeno cca 300.000 exekucí, kde u každé konkrétní jednotlivě prováděné exekuce jsou soudními exekutory vydávány v průměru 4 exekuční příkazy, musely by okresní soudy vydat celkem nejméně 1 200 000 usnesení, kterými by zastavovaly každý jednotlivě prováděný způsob exekuce!!! Podotýkáme, že k tomuto číslu nejsou přiřazeny i dosud probíhající exekuce, nařízené v období let 2001 až 2005, kterých bylo přes 700 000. Uvedená situace by způsobila podle názoru EK ČR totální kolaps českého soudnictví a navíc by si vyžádala nebývalý nárůst poštovního porta, tzn. v konečném důsledku by nebyvale zatížila státní rozpočet! Je rovněž nutno zmínit skutečnost, že praxe se do současné doby vyvinula zcela opačně.

II.

Dalším, naprosto stejně závažným problémem, který může svoji podstatou ohrozit jak samotnou existenci Exekutorské komory ČR jako profesní komory, tak i profesi soudního exekutora, je ve stanovisku NS ČR prezentovaný právní

názor, podle kterého "Pohledávka exekutora na náhradu nákladů exekuce se při exekuci prodejem nemovitostí uspokojí v rozvrhu rozdělované podstaty ve třetí skupině". Za alarmující považují EK ČR, jednotliví soudní exekutoři i konečnosců množství exekuční soudci skutečnost, že důslednou aplikací tohoto právního názoru by účastníci řízení v procesním postavení oprávněného nemohli v absolutní většině exekučních řízení dostat ničeho na uspokojení svých pohledávek, případně jenom minimum, a soudní exekutoři by fakticky ztratili nejen nárok na svoji odměnu, ale i úhradu hotových výdajů vzniklých v exekuci (např. vyhotovení znaleckých posudků, nájem aukční místnosti atd.). Odměna je navíc garantována jak Ústavou České republiky, tak i ustanovením § 3 odst. 1 ex. řádu a v neposlední řadě i Nálezem Ústavního soudu ČR II. ÚS 372/04. Dle o. s. ř. se podle výsledku rozvrhového jednání z rozdělované podstaty uspokojují v první skupině pohledávky nákladů řízení vzniklých státu v souvislosti s prováděním dražby... Náklady prodeje vzniklých státu jsou



samozřejmě náklady soudu, které vznikly soudu s prováděním dražby. Má-li exekutor postavení soudu, je nutné při použití logického a širšího výkladu jednoznačně dojít k názoru, že mezi uvedené náklady nutno zahrnout i náklady soudního exekutora, které vznikly exekutorovi v souvislosti s prováděním dražby. Jelikož rozvrhové řízení je možné nařídit až po právní moci příkazu k úhradě nákladů exekuce, kde den právní moci tohoto příkazu je podle zákona o dani z přidané hodnoty i dnem zdanitelného plnění, bude muset každý soudní exekutor jako plátců DPH odvést ze zákonem garantované, avšak v rozvrhovém řízení nepřiznané odměny do státního rozpočtu 19% daň z přidané hodnoty. Tedy soudní exekutor nejen že za svoji náročnou práci ze zákonem garantované odměny ničeho nedostane, ale ještě ze svých vlastních prostředků odvede státu na dani obrovské částky!!! Aplikací právního názoru, zařazujícího odměnu soudního exekutora v rámci nákladů exekuce v rozvrhovém řízení do třetí skupiny by tak došlo jak k ekonomické likvidaci soudních exekutorů, tak i ke stagnaci exekučních řízení, prováděných prodejem nemovitostí, protože žádný soudní exekutor by neměl zájem realizovat takový způsob exekuce, kterým by ničeho nevymohl pro

oprávněného a namísto odměny za vykonanou práci by odváděl do státního rozpočtu z vlastních prostředků DPH. Z výše uvedených důvodů lze tedy dovodit, že pohledávka exekutora není svojí podstatou postavena na roveň pohledávce oprávněného, nýbrž jde o pohledávku, která svojí podstatou odpovídá pohledávce vzniklé "státu" při provádění exekuce prodejem nemovitých věcí. Proto by tedy měla být taková pohledávka soudního exekutora uspokojována v rozvrhu v první skupině analogicky jako obdobná pohledávka exekučního soudu v případě výkonu rozhodnutí, jak ostatně ve většině případů dovozuje i exekuční soudy.

III.

Dalším závažným problémem je právní názor Nejvyššího soudu, podle kterého "nelze-li oprávněnému přičítat zavinění, že exekuce byla zastavena proto, že u povinného nebyl zjištěn postižitelný majetek, nelze oprávněnému uložit povinnost k náhradě nákladů exekuce; osobou povinnou k jejich náhradě exekutorovi může být jen povinný." Tento právní názor je v rozporu jak s ústavními zákony, tak s exekučním řádem, zejména s kogentním ustanovením § 3 odst. 1 e. ř., kde je soudnímu exekutorovi zajištěno právo na úhradu nákladů exekuce jako jedné ze záruk jeho nezávislosti. Tyto právní věty jsou též v rozporu se závěry Nálezu Ústavního soudu ČR II. ÚS 372/04. Citace Nálezu ÚS: "Stát exekučním řádem přenesl na exekutory část svých mocenských pravomocí. Současně stanovil, že exekutor vykonává tuto činnost nezávisle a nestranně. Nezávislost exekutora je zabezpečena v rámci e. ř. různými způsoby, mimo jiné též úpravou, obsaženou v § 3, dle něhož exekutor vykonává exekuční a další činnost za úplatu a současně je omezen na výdělečných činnostech. Jestliže tedy soud při svém rozhodování zcela pomínil kogentní ustanovení § 3 e. ř. a nárok na úplatu exekutorovi odepřel, vymyká se jeho rozhodnutí zcela zjevně nosenému principu, na němž je exekuční řád vybudován, a ohrožuje i pro futuro nezávislost exekutora... Náklady exekuce tedy musí hradit buď povinný a, není-li to možné, tedy jestliže soud dospěje k závěru, že jsou důvody proto, aby neuložil povinnost k náhradě nákladů řízení povinnému, musí být rozhodnuto o uložení povinnosti náhrady nákladů oprávněnému. Oprávněný tak musí při podání návrhu na provedení exekuce toto riziko s ohledem na možnosti povinného zvážit. Každé takové rozhodnutí soudu musí být pochopitelně řádně odůvodněno.

Je nutno uvést, že velká část soudní praxe se proto postupně shodla na závěru, že v případě zastavení exekuce pro bezvýslednost v důsledku nemajetnosti povinného se princip zavinění při rozhodování o náhradě nákladů exekuce neuplatní, a že v těchto případech bude povinnost uhradit tyto náklady exekutorovi uložena oprávněnému. Výše popsaný postup má i další důležitý účinek - vede oprávněné k větší míře odpovědnosti při podávání návrhů na nařízení exekuce. Pokud by tomu tak nebylo, pak zvláště za situace, kdy s podáním návrhu není spojena povinnost zaplatit soudní poplatek, by se vytvářel bezbřehý prostor pro i zjevně bezúspěšná exekuční řízení. Přitom právě zvýšení odpovědnosti účastníků řízení (společně se zvýšením

odpovědnosti při uzavírání právních vztahů) je jednou z cest, které by mohly vést ke snížení současného enormního zatížení soudů obecně a ve vykonávacím a exekučním řízení zvláště (počet zahájených exekučních řízení rok od roku stoupá). Pokud by se měl prosadit právní názor dovozený v tomto článku stanoviska NS ČR, znamenalo by to vážnou ránu celému institutu exekučního řízení, a tím i takto nastoupené cestě k dosažení lepší vynutitelnosti práva.

Nález Ústavního soudu Pl. ÚS 8/06

Nález Ústavního soudu Pl. ÚS 8/06 zrušil dosavadní právní konstrukci základu pro výpočet odměny soudního exekutora. Dle Ústavního soudu nelze povinnému způsobit nepřiměřenou újmu tím, že nebude náležitě zohledněn jistý stupeň "dobrovolnosti" ve splnění vymáhané povinnosti, byť až po nařízení exekuce, avšak stále ještě před jejím vynuceným provedením. Posuzovaná úprava údajně popírá preventivní funkci exekuce jako prostředku, jehož smyslem není majetková likvidace povinného subjektu. Ústavní soud konstatoval, že ústavně konformní úprava odměn exekutora by neměla vycházet z přímé závislosti odměny na výši vymáhaného plnění, ale odrážet složitost, odpovědnost a namáhavost exekuční činnosti podle jednotlivých druhů a způsobů výkonu exekuce. Exekutorská komora ČR je toho názoru, že Vyhláška č. 330/2001 Sb., o odměně a náhradách soudního exekutora, v podobě novely ze srpna 2006, je plně v souladu s úpravami obvyklými ve všech státech vyspělé západní Evropy. Je třeba říci, že profese soudních exekutorů, která se v našem právním řádu objevila v roce 2001, značně zvýšila vymahatelnost práva v České republice. Je nutno rovněž zmínit, že Ústavní soud rozhodoval o ustanovení zmíněné Vyhlášky, které však již v té době pozbylo platnosti.

Co se týče výpočtu odměny soudních exekutorů za jejich práci, je princip nastavený ve zmíněné Vyhlášce klasickým principem, který nalezneme v právních úpravách všech vyspělých států západní Evropy, když v mnohých těchto zemích je profese soudních exekutorů, včetně problematiky stanovování odměn za jejich práci, prověřena staletími zkušeností a úspěšného fungování. Především je nutno zdůraznit, že soudní exekuce je nejučelnějším způsobem vymožení dluhu, který druhá strana odmítá zaplatit. Dlužník na sebe bere opakovaným odmítáním splnění povinnosti riziko exekuce a musí být srozuměn s tím, že ponese její nepříznivé následky včetně úhrady nákladů a odměny exekutora. Způsob výpočtu odměny je přitom stejným způsobem nastaven u notářů a de facto i u advokátů, a hodnota úkonu se u těchto profesí odvíjí od hodnoty věci (hodnoty předmětu úkonu). Tento způsob výpočtu odměny je principem všeobecně akceptovaným a hodnota sporu je tradičně počítána dle předmětu a nikoli skutečné odborné či organizační náročnosti. Lze totiž prakticky jen s obtížemi stanovit přičinění či odpovídající náklady exekutora, notáře nebo státu. Právě z těchto praktických důvodů je hodnota sporu tradičně měřena předmětem a nikoli odhadem skutečné odborné nebo organizační náročnosti. Případy, kdy dlužník urychleně po nařízení exekuce uhradí dluh včetně nákladů exekuce, aby se tak vyhnul nepříznivým následkům, které by pro něj exekuční řízení mohlo mít, jsou dle Exekutorské komory ČR dostatečně ošetřeny pravidlem, že odměna exekutora se v takové situaci snižá na polovinu. Lze konstatovat, že mimo ohrožení vymahatelnosti práva může vést zmíněný nález Ústavního soudu v konečném důsledku k absurdním požadavkům, aby advokát nebo notář například v rámci neúspěšně vedeného právního zastoupení klienta před soudem neobdrželi odměnu za provedenou práci, protože je třeba hájit zájmy jejich klientů, neb tyto by utrpěli další újmu na svém vlastnictví.

Dočtěte si na www.premium-prosperita.info

GE Money Bank nabízí vylepšený Podnikatelský úvěr

Podnikatelský úvěr Universal Business, který je možné získat i na základě jednoho daňového přiznání, nyní nabízí GE Money Bank za ještě výhodnějších podmínek. Podnikatelé mají totiž nově možnost využít úrokově zvýhodněného účelového čerpání. ➡

premium
PROSPERITA.INFO

ČESMAD BOHEMIA odsuzuje blokády česko-rakouských hranic

Sdružení automobilových dopravců ČESMAD BOHEMIA protestuje proti rozhodnutí rakouských protijaderných aktivistů rozšířit blokády hraničních přechodů mezi Českou republikou a Rakouskem. Protestní akce odporují dohodám o svobodné mezinárodní výměně zboží, poškozují naše dopravce, a potažmo celou ekonomiku. ➡

Ústav molekulární genetiky AV má moderní datové centrum

Pro Ústav molekulární genetiky Akademie věd České republiky, v. v. i. (v. v. i. = veřejná výzkumná instituce) dodala společnost APC-MGE komplexní řešení InfraStruXure pro zálohování a chlazení počítačové sálu. To umožňuje bezporuchový provoz výpočetní techniky s perspektivou jejího snadného rozšiřování a rozvoje do budoucna. V areálu biomedicinských ústavů Akademie věd v Praze 4 Krč byla slavnostně otevřena nová budova. ➡

ICZ - vlastník nejvyššího stupně partnerské certifikace Gold

Společnost ICZ, významný český dodavatel integrovaných softwarových a síťových řešení, obdržela od společnosti Cisco nejvyšší stupeň partnerské certifikace Gold certifikovaný partner. Zároveň získala prestižní ocenění Nejlepší Silver certifikovaný partner v regionu střední a východní Evropy za fiskální rok 2006. Gold certifikovaný partner - nejvyšší stupeň udělen po auditu ICZ získala certifikaci Gold certifikovaný partner. ➡

Nová chemická legislativa má více než osm set padesát stran textu

Svaz chemického průmyslu ČR se v poslední době hojně věnuje nové chemické legislativě REACH, která přinese řadu změn od administrativy po finanční výdaje firem. Svaz však podniká různé vstřícné kroky jako je například nový projekt Adaptabilita..., který přináší podnikatelům nejen osvětu. Více už prozradil Ing. Ladislav Novák, ředitel Svazu chemického průmyslu ČR:



Vypadá to, že váš svaz má skutečně nyní nejvíce práce s tzv. REACH, novou chemickou legislativou. Je REACH opravdu takovým strašákem, a proč?
Převážně je to proto, že REACH je naprosto nová legislativa, pro mnoho, obzvláště pak

malých a středních podniků, je to pořád velká neznámá. Nařízení bylo schváleno Evropským parlamentem a Radou na konci loňského roku a začíná platit od letošního 1. června. Jde o velmi komplexní a rozsáhlou legislativu, však má také více než 850 stran textu! Dalším důvodem, proč REACH vyvolává obavy, je fakt, že s jeho zavedením vznikne obrovská administrativa a byrokracie. Totéž lze ale říci také o nákladech, které s implementací REACH budou bohužel spojeny.

Rozjeli jste nový projekt Adaptabilita, ve kterém se na změny spojené se zavedením REACH připravujete...

Ano, je to tak. Projekt se jmenuje "Adaptabilita a posílení konkurenceschopnosti chemického průmyslu ČR". Cílem je seznámit širokou podnikatelskou veřejnost, a to nejen v chemickém průmyslu, ale i souvisejících odvětvích, se změnami, které nová legislativa přinese. Připravít ji na ně a proškolit. Je to pozitivní výsledek naší studie očekávaných sociálních dopadů, které se zavedením REACH přijdou, jež jsme publikovali společně s A. D. Little počátkem roku 2006. Projekt je financován ze 75 % z Evropského sociálního fondu a z 25 % ze státního rozpočtu - prostřednictvím Ministerstva práce a sociálních věcí ČR. Rozdělili jsme jej do dvou fází. V první se zabýváme implementací REACH. Ve druhé se zaměřujeme na možnosti a lepší využití výsledků vědy a výzkumu, nových technologií a inovací v průmyslu, včetně možností financování těchto aktivit. Takže možné sociální dopady zavedení REACH jako jsou například ztráty pracovních míst a tvrdé dopady na střední i malé podniky, by mohly být kompenzovány zavedením nových technologií či rychlejšími inovacemi.



Kdo všechno se může na školení přihlásit, jak a kde? Dobrá zpráva určitě je, že školení probíhají zdarma.

Přihlásit se může každý, kdo vyrábí nebo dováží, popř. užívá chemické látky, to se týká REACH a je to aktuální. Nevztahuje se to však na subjekty z Prahy, tak jsou nastaveny podmínky poskytnutí grantů z EU. Školení je určeno jak pro zaměstnavatele, tedy pro nejvyšší management, tak pro zaměstnance, pro střední management. Projekt bude probíhat formou bezplatných školení pro obě skupiny v příslušných regionech. Dodavatele pro první fázi, implementaci REACH, jsme už vybrali, školení zahájí koncem května. Výběrové řízení pro druhou fázi, věda a výzkum, inovace, nové technologie, se právě připravuje. Vyhlášeno bude v nejbližších dnech.

A co se na školeních přítomní dozví?

Během školení se posluchači dozvědí, jak s legislativou REACH zacházet, co je čeká, co budou muset udělat a kdy. Každý absolvent po ukončení obdrží "osvědčení" (pro zaměstnavatele), resp. "certifikát" (pro zaměstnance). Celý projekt končí v polovině příštího roku. Pro možné zájemce uvádím dvě webové stránky, kde lze získat informace: www.schp-adaptabilita.cz a www.schp.cz. Zájemci mohou také volat do naší kanceláře na čísla +420 266 793 581 (Ing. Alena Krejčová) a +420 266 793 580 (sekretariát). Všem rádi poskytneme adresy a spojení na naše regionální kanceláře, které jsou v Praze, Ostravě a Ústí nad Labem.

Nová chemická legislativa bohužel přinese, jak jste podotknul, velkou administrativní, ale také

finanční zátěž, která se dotkne hlavně malých a středních podnikatelů. Mohl byste upřesnit, jak se s tím vyrovnají, jak vidíte jejich budoucnost, budete jim i nadále nápomocní?

Byrokracie a náklady spojené se zavedením REACH budou skutečně enormní. A podle několika studií, včetně té, na které jsme spolupracovali i my, právě mikro, malé a střední podniky ponесou až 80 % nákladů. Tady se k nim EU zachovala dost macešsky. Je pravda, že se připravují opatření, která by právě těm malým a středním měla pomoci, například slevy v registračních poplatcích Evropské agentuře. Oficiálně ale ještě nebylo nic publikováno. Dále, každý členský stát EU má za povinnost založit národní informační portál, takový "help-desk". U nás ho zakládá Ministerstvo životního prostředí ČR a náš svaz by chtěl být jeho aktivní součástí. Zatím je to v jednání. Je to směr naší pomoci - podat co nejuplněnější informace o tom, co to je REACH a jak má fungovat. Musíme ovšem nejdříve o všech těch malých, středních a mikro firmách vědět, protože si myslím, že i po ukončení projektu budeme schopni pomoci v tom, jak konkrétně REACH uchopit. K tomu jsme založili servisní společnost ReachCentrum CZ, s. r. o., která už těm poučených (pevně věřím, že hlavně díky projektu Adaptabilita...) chce poskytovat servis, který si z kapacitních důvodů sami nebudou moci dovolit.

Má REACH vůbec nějaká pozitiva?

I když se snažím, hledám je těžko. Ale třeba jsem jen velký škarohlíd, čas určitě ukáže.

za rozhovor poděkovala Markéta Bartíková





díky vám bude
obnovitelná energie
efektivnější

Za uplynulé dva roky se od zákazníků Zelené energie shromáždilo více než 4,3 miliónu korun, které byly rozděleny mezi čtrnáct projektů pro rozvoj obnovitelných zdrojů. Jedním z nich je výzkum zvýšení potenciálu větrných elektráren, na kterém bude pracovat Ústav termomechaniky Akademie věd ČR. Děkujeme za vaši podporu.

SKUPINA ČEZ

www.zelenaenergie.cz

Nová podpora pro tradiční a originální české značky

U příležitosti Světového dne duševního vlastnictví bylo 26. dubna 2007 poprvé představeno nové sdružení České značky. Cílem této iniciativy významných domácích firem je dlouhodobá podpora a propagace originálních českých značek. Zakládajícími členy se staly společnosti Bernard, Elton Hodinářská (výrobce hodinek značky Prim), Klimatex, Kofola, Madeta a Triola. Jedinečnost sdružení spočívá mimo jiné v mezioborové spolupráci jednotlivých firem.

"Sdružení české značky chce svými aktivitami dále zvyšovat povědomí o originálních českých značkách, informovat a vzdělávat spotřebitele a aktivně řešit otázku ochrany duševního vlastnictví českých firem," řekl v dubnu na tiskové konferenci v Praze Martin Klofanda, předseda sdružení České značky. "V této oblasti chceme úzce spolupracovat s dalšími organizacemi, které mají problematiku ve své kompetenci. Za své přirozené partnery proto považujeme například Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR nebo Svaz průmyslu a dopravy ČR," dodal Martin Klofanda.

Jednotlivé firmy sdružené v rámci Českých značek spojuje tradice, jedinečnost a kvalita. Každá z nich má významnou část svého podnikání založenou na originálním českém výrobku nebo nápadu. Zaměstnávají české občany a majoritní podíl jejich výroby je soustředěn v České republice. Většinou se jedná o tradiční české společnosti, které jsou na trhu již několik desítek let - některé dokonce od 19. století. Společné jsou ale i některé hrozby a rizika, kterým se jako jednotlivé firmy mohou jen těžko

bránit. Jsou to především negativní dopady související s globalizací, rozšířeným fenoménem plagiátorství (finanční ztráty firem, které jsou tímto problémem postižené, se pohybují v řádech stovek milionů korun ročně; plagiáty zároveň mohou závažně poškozovat spotřebitele), se zneužíváním obchodních značek, nízkou ochranou duševního vlastnictví či neochotou spotřebitelů platit za kvalitu.



Firmy se proto rozhodly sdílet své poznatky, zkušenosti a informace ve sdružení, kde mohou společně lépe čelit uvedeným rizikům. Zároveň věří, že díky svým aktivitám směrem k originálním českým značkám podpoří český průmysl a ekonomiku jako celek.

(tz)

Kriteria členství ve sdružení

- Majoritní podíl výroby v České republice
- Majoritní český kapitál
- Český nápad, know how
- Významný zaměstnavatel v regionu
- Firmy, které patří mezi špičky ve svém oboru

O sdružení

- formální založení sdružení - jedná se o zájmové sdružení právnických osob
- registrace ochranné známky
- doména www.ceskeznacky.cz
- grafická identita sdružení

Světovým dnem duševního vlastnictví je 26. duben téměř 40 let

Světový den duševního vlastnictví byl vyhlášen Světovou organizací duševního vlastnictví (WIPO) založenou 26. dubna 1970 v Ženevě. Právě v tento den v roce 1970 vstoupila v platnost Úmluva o zřízení Světové organizace duševního vlastnictví (WIPO). Světová organizace duševního vlastnictví je specializovanou mezinárodní organizací OSN, jejímž cílem je zajišťovat ochranu práv původců a vlastníků duševního vlastnictví po celém světě. Sdružuje 183 států, tedy více než 90 % zemí světa.

Česká republika je členem WIPO od 1. ledna 1993, ale Československo bylo členem od jejího vzniku v roce 1970. Světový den duševního vlastnictví se slaví od roku 2001. Dle poselství jejího generálního ředitele Dr. Kamila Idrise ke Světovému dni duševního vlastnictví je tento den příležitostí připomenout si význam, jaký má tvůrčí činnost v každodenním životě a v rozvoji lidské společnosti. Ochrana tvůrčí činnosti se poskytuje právě prostřednictvím tzv. systému duševního vlastnictví, do kterého je zahrnuta zejména ochrana autorského práva a práv souvisejících s právem autorským a ochrana průmyslových práv (zejména patenty, ochranné známky, průmyslové vzory). Více možno nalézt na internetových stránkách Světové organizace duševního vlastnictví www.wipo.org.

Stručně o WIPO

Světová organizace duševního vlastnictví, jak již

bylo uvedeno, byla založena v roce 1970 a v roce 1974 se stala specializovanou agenturou OSN. Jejím úlohou je přispívat k ochraně duševního vlastnictví na celém světě prostřednictvím spolupráce mezi 179 členskými státy a podporovat spolupráci mezi svazy na ochranu duševního vlastnictví.

Nejvýznamnější svazy jsou:

- Pařížský svaz, oficiálně Mezinárodní svaz na ochranu průmyslového vlastnictví.
- Bernský svaz, oficiálně Mezinárodní svaz na ochranu literárních a uměleckých děl.

Duševní vlastnictví zahrnuje dvě hlavní odvětví: průmyslové vlastnictví (zejména patenty, ochranné obchodní známky, průmyslový design a označení původu) a autorská práva (zejména na literární, hudební, umělecká, fotografická a audiovizuální díla). WIPO je administrativním orgánem 23 mezinárodních úmluv, z nichž 16 se týká průmyslového vlastnictví a 6 autorského práva.

WIPO má tři řídicí orgány:

- valné shromáždění, které se skládá z členských států WIPO; ty jsou zároveň členy Pařížského nebo Bernského svazu; schází se jednou za dva roky.
- konferenci, kterou tvoří všechny členské státy, schází se rovněž jednou za dva roky.

- 79členný koordinační výbor; schází se každoročně.

Co je to duševní vlastnictví?

Duševní vlastnictví jsou tzv. nehmotné statky, výsledky duševní činnosti. Duševní vlastnictví je majetek nehmotné povahy, který je výsledkem procesu lidského myšlení. Lze mezi něj zařadit souhrny více či méně originálních myšlenek, námětů, návodů a řešení, jak měnit či pozměňovat okolní či vnitřní svět člověka. Za duševní vlastnictví však lze považovat jen to, co je jedinečné, neopakovatelné a dostatečně originální. Hodnota duševního vlastnictví závisí zejména na míře jeho následné využitelnosti a přínosu pro jedince i společnost a schopnost vyvolání tvorby dalších produktů (materiálního i nemateriálního charakteru). Právní rámec pro duševní vlastnictví definuje autorský zákon a zákon o průmyslovém vlastnictví.

Průmyslové vlastnictví se vztahuje na:

- výsledky technické tvůrčí činnosti - vynálezy a užité vzory
- předměty průmyslového výtvarnictví - průmyslové vzory (též design)
- právo na označení - označení původu a ochranné známky
- integrované obvody - topografie polovodičů
- plemena zvířat

- odrůdy rostlin
- způsoby léčení lidí a zvířat (ne léků)

Autorská práva se vztahují na:

- díla literární
- díla výtvarná
- díla hudební
- software

Od konce 19. století byly zakládány patentové úřady, které zajišťují registraci a právní ochranu duševního vlastnictví tak, aby výsledky získané z této duševní činnosti byly zachovány jejich původcům (převážně jde o zisk z výroby či využití). Působnost patentových úřadů se postupně rozšiřovala na další výsledky duševní činnosti a jejich právní ochranu, stejně jako se rozšiřovaly i možnosti územní platnosti patentů. Názvy těchto úřadů se měnily a jsou v různých státech různé: patentový úřad, úřad průmyslového vlastnictví, úřad duševního vlastnictví.

Tyto úřady jsou orgány státní správy s funkcemi:

- udělování patentů na vynálezy a vedení rejstříků vynálezů
- zápisy, registrace a vedení rejstříků ochranných známek, užiténých a průmyslových vzorů, a topografií integrovaných obvodů
- legislativní úkoly v národním i mezinárodním měřítku
- mezinárodní spolupráce v oblasti duševního vlastnictví

Česká exportní banka plní očekávání podniků

Na dnešní valné hromadě bylo uzavřeno hospodaření a zhodnoceny výsledky činnosti České exportní banky v loňském roce. Objem smluv na financování aktivit českých vývozců a investorů i jejich zahraničních partnerů formou úvěrů, záruk a dalších produktů České exportní banky dosáhl v roce 2006 téměř 20 mld. Kč. Oproti předchozímu roku to znamená nárůst o 4 %. Smlouvy se týkaly téměř ze 71 % přímé podpory zahraničně obchodních operací (tj. vývozních úvěrů, záruk, financování investic). Zbývajících 29 % objemu podepsaných smluv připadlo na financování výroby pro vývoz, což je důkazem vysokého zájmu vývozců o komplexní financování jejich vývozních projektů a schopnosti banky takové potřeby uspokojit. Banka ukončila rok se ziskem 99 milionů korun, přičemž všechny vygenerované prostředky budou převedeny do fondu vývozních rizik banky, který umožňuje rozšířit podporu vývozu do rizikových teritorií.

Česká exportní banka dokázala v jedenáctém roce své činnosti uspokojit poptávku klientů orientovanou především na podporu vývozu nebo investic do energetických projektů a strojírenských investičních celků. Tyto dvě velké zbožové skupiny představují v objemu podepsaných smluv plných 88 %. Rozvíjí se financování účasti českých firem na dopravních a infrastrukturních stavbách i na bytových a developerských projektech. Významnou skupinu tvoří v portfoliu ČEB i nadále malé a střední podniky, s nimiž banka podepsala smlouvy v objemu téměř 1 miliardy korun.

Z hlediska teritoriálního je téměř celé úvěrové portfolio banky (98 %) vytvořeno v zemích, do nichž míří jen 15 % veškerého českého vývozu. V nich hraje schopnost vyhovět v nabídce financování často nadstandardním požadavkům či podmínkám dovozců či investorů nejvýznamnější roli při rozhodování o tom, zda uzavřít kontrakt s českým subjektem. Teritoriální priority českých exportérů byly jednoznačné. Preferova-

li jako cílovou zemi svého vývozu a investic země SNS a především Ruskou federaci. Podíl Ruska v portfoliu banky tvořil v roce 2005 necelých 16 %, v roce 2006 23,3 %. Pokračuje zájem o asijská teritoria, například Vietnam či Mongolsko, nově se v portfoliu objevila Gruzie, stálý je zájem o Balkán, výrazné signály přicházejí z moldavského trhu.

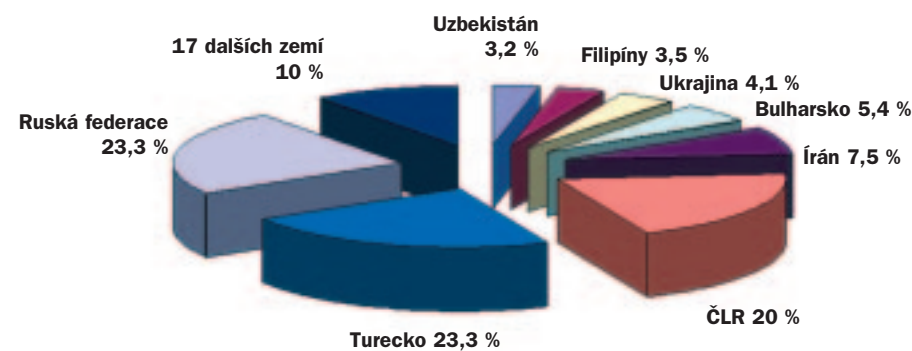
Česká exportní banka se na českém úvěrovém trhu podílí cca 1 - 2 %, avšak v oblasti úvěrů poskytnutých v cizích měnách dosahuje podílu 20 %. Absolutně převažují úvěry poskytnuté v USD a v EUR s tím, že jak se splácí starší úvěrové smlouvy, roste podíl úvěrů v EUR, které se postupně stává dominantní měnou, v níž čeští exportéři uzavírají své kontrakty.

Česká exportní banka je nedílnou součástí systému státní podpory exportu a současně je pevně zakotvena také v bankovní komunitě. Při řešení potřeb českých firem velmi úzce spolupracuje s komerčními bankami (HSBC, Citibank, ČS, ČSOB, KB a dalšími) jak na dvoustranném či vícestranném základě, tak i na půdě specializovaného orgánu České bankovní asociace, kterým je Pracovní skupina pro exportní financování.

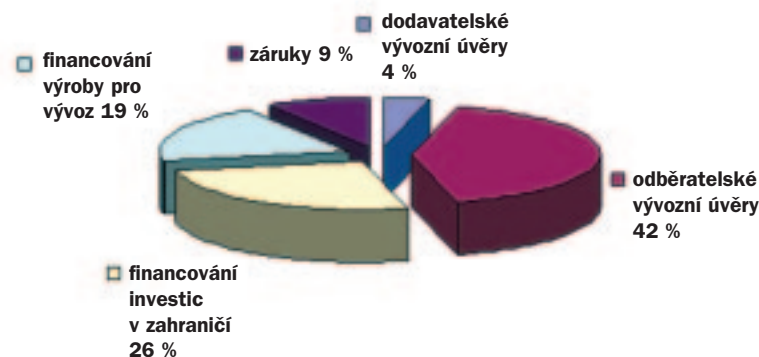
ČEB je plně vlastněna českým státem. Poskytuje českým vývozcům státem podporované financování vývozu a finanční služby související s vývozem zboží a investicemi, tím umožňuje českým subjektům vstupovat do soutěže na světovém trhu za podmínek srovnatelných s konkurencí z jiných vyspělých států. Veškeré aktivity ČEB jsou plně v souladu s pravidly WTO, příslušnými doporučeními OECD a směrnicemi Evropské unie. ČEB aktivně spolupracuje s dalšími organizacemi státní podpory, zejména s agenturou Czech Trade a využívá pojištění EGAP. Posláním ČEB je podpora podnikatelů co nejvýhodnějším financováním, nikoli maximalizace zisku. ČEB má stejné ratingové hodnocení jako Česká republika. Podrobněji na www.ceb.cz.

(tz)

Struktura stavu poskytnutých úvěrů k 31. 12. 2006 podle cílové země vývozu (celkem 17 797 mil. Kč)



Využití produktů financování vývozu (podle objemu podepsaných smluv)



IMMORENT vybuduje novou průmyslovou zónu u košického letiště

Slovenská pobočka leasingového a developerského holdingu IMMORENT 4. května slavnostně zahájila výstavbu nové průmyslové zóny s názvem IMMOPARK, která vyroste nedaleko letiště Košice a nabídne celkovou plochu přes 60 hektarů. První investoři se do ní mají nastěhovat již v roce 2008. Slovenský IMMORENT tak navázal na podobné úspěšné projekty v Rakousku a České republice.

IMMOPARK nabídne zejména výrobní a skladové prostory s rozlohou od 500 až do 10 000 m². IMMORENT v nové zóně vybuduje budovy i potřebnou infrastrukturu a prostory bude zájemcům poskytovat především na principu pronájmu. "Košický region patří mezi nejrychleji se rozvíjející části Slovenska. Je to vidět na růstu zájmu podnikatelů o podnikání na východě republiky. Jsem přesvědčená, že IMMOPARK pomůže vytvořit další pracovní místa a zvýší kvalitu života pro obyvatele Košic a okolí," řekla Regina Ovesny-Straka, předsedkyně představenstva a generální ředitelka Slovenské spořitelny, která stejně jako IMMORENT patří do skupiny Erste Bank.

"Slovensko patří v oblasti logistických center k rozvíjejícím se trhům střední Evropy. Zaznamenali jsme velkou poptávku po průmyslových a logistických budovách koncentrovaných převážně v blízkosti hlavních silničních tahů a budoucích evropských koridorů. IMMORENT chce využít výbornou strategickou polohu Košic," uvedla při slavnostním zahájení výstavby Gertruda Meisel-Ortner, členka představenstva společnosti IMMORENT Aktiengesellschaft. Slovenský IMMORENT navazuje na podobné aktivity mateřské společnosti v Rakousku, která úspěšně vybuďovala několik podobných průmyslových zón. V České republice zase IMMORENT formou leasingu nemovitostí

Zisk ČSOB Leasing vzrostl o čtvrtinu

Hrubým ziskem ve výši 577 milionů korun skončilo hospodaření společnosti ČSOB Leasing za rok 2006. Zisk společnosti dle mezinárodních účetních standardů (IFRS) meziročně vzrostl o 107 milionů korun, tedy o 23 %. Čistý zisk činil 397 milionů korun, tedy o 45 milionů korun více než v roce 2005. Objem nových obchodů v pořizovacích cenách bez DPH dosáhl vloni rekordní výše 21,8 miliardy korun. ČSOB Leasing svými dynamicky rostoucími objemy obchodů dlouhodobě získává náskok před svými největšími konkurenty na leasingovém trhu. Výrazný růst obchodů se týkal všech komodit financovaných ČSOB Leasing, tj. dopravní techniky i strojů a zařízení a všech hlavních produktů. Svého dalšího historického rekordu dosáhl ČSOB Leasing v roce 2006 uzavřením 32 600 nových zákaznických smluv, což je o 26 procent více než v roce 2005.

Celková aktiva, tzv. bilanční suma, meziročně vzrostla o 21 % na hodnotu 29,6 miliardy korun. ČSOB Leasing má základní kapitál ve výši 2,9 miliardy korun, což je nejvyšší kapitálová vybavenost z leasingových společností na českém trhu. Vlastní kapitál společnosti dosáhl ke konci roku výše 5,7 miliardy korun. "Vynikající obchodní a ekonomické výsledky ČSOB Leasing jsou pro naše zákazníky i obchodní partnery opakovaným potvrzením stability a výkonnosti naší společnosti. V roce 2006 jsme rostli ve všech výkonových parametrech, a to vysokým tempem," řekl výkonný ředitel pro finanční řízení Petr Jeníček. "Rapidní růst obchodů potvrzuje správnost zvolené obchodní strategie, nárůst zisku je dokladem efektivity finančního a provozního řízení společnosti," dodal Petr Jeníček. (tz)

v uplynulých letech financoval výstavbu soukromých průmyslových zón CTPark developerské společnosti CTP Invest, které jsou například v Plzni na Borských polích, Brně-Modřicích nebo v Ostravě-Hrabové. Společnost IMMORENT působí na českém trhu od roku 1997. V roce 2006 uzavřela nové obchody za přibližně 6,5 miliardy korun. Podle údajů České leasingové a finanční asociace je s více než 45% podílem na trhu leasingu nemovitostí stejně jako v předcházejících letech největším poskytovatelem tohoto druhu financování v ČR. Další důležitou činností společnosti IMMORENT je řízení a realizace developerských projektů především v sektoru kancelářských, logistických a obchodních prostor. V současné době

kromě administrativního centra Avenir Business Park v Praze 5 realizuje výstavbu kancelářského objektu Gemini na pražské Pankráci. IMMORENT ČR, s. r. o., je dceřinou společností rakouské IMMORENT Aktiengesellschaft, která je jednou z vedoucích leasingových společností na rakouském trhu a patří do skupiny Erste Bank. Společnost IMMORENT ČR, s. r. o., nabízí v rámci uceleného konceptu "leasing & more" komplexní služby v oblasti nemovitostí - jejich financování, projektový development, stavební management a také stavební dozor a správu. Vykonává též komplexní správu portfolia rakouské společnosti Sparkassen Immobilien AG, která se zabývá investicemi do nemovitostí a je obchodována na burze. (tz)

Pátý ročník klání českých maloobchodníků o titul GE Money Multiservis Obchodník roku 2007 odstartuje 1. června

Pátý ročník prestižního ocenění pro nejlepší obchodníky v České republice - GE Money Multiservis Obchodník roku 2007 - bude zahájen 1. června. Kromě absolutního vítěze budou voleni nejlepší tuzemští obchodníci ve 13 kategoriích. Letošní ročník hodnocení kvality českého maloobchodu s sebou přinese také řadu novinek a atraktivní výhry. Hlasování veřejnosti i odborníků bude probíhat až do 30. září 2007. Jeho průběžné výsledky bude možné sledovat na internetových stránkách ocenění www.obchodnik-roku.cz. Oznámení konečných výsledků spolu s oceněním vítězů proběhne 10. října 2007 během slavnostního večera ve Slovanském domě. (tz)

Postavte si vlastní banku

HVB Bank našla originální způsob jak oslovit developery se svou nabídkou individuálně řešeného financování nemovitostí a projektového financování. Direct mail se stavebníci Lego, který pro HVB Bank Czech Republic připravila pražská agentura Proximity, zaujal 80 % oslovených developerů. Kampaň s názvem "Postavte si vlastní banku" vychází z myšlenky, že každý developer má na své projekty jiné požadavky. HVB Bank jim proto svým direct mailem umožnila postavit si banku podle svých představ. Zásilka obsahovala 1026 dílů originální stavebnice Lego a na internetu byla k dispozici animace s návodem

ke stavbě banky, jejíž předlohou byla budova ředitelství HVB Bank v Praze na Náměstí Republiky. "Jednoduchý nápad zaznamenal u developerů velký ohlas. V návaznosti na distribuci zásilky se stavebníci lego si sjednalo s našimi bankovními poradci schůzku 80 % všech oslovených developerů," sdělila Petra Kopecká, tisková mluvčí HVB Bank. Nápad ocenila také porota 5. ročníku direct marketingové soutěže Český Direkt a zvolila jej vítězem kategorie Direct mail B2B. Za kampaň "Postavte si vlastní banku" získala Proximity Prague i mezinárodní ocenění Gold business to business v Best of Proximity Behaviour Change Awards 2006 v Ženevě. (tz)

Spotřeba a emise CO₂ pro model Fiesta 1.3/70 k: město/mimo město/kombinované 6,1/4,9/5 l/100 km; CO₂: 144 g/km. Na nabídku se podílí FORD MOTOR COMPANY společně s participujícími autorizovanými partnery Ford. Foto je pouze ilustrační. * Top Leasing platí pro prvních 50 smluv (od 2. 4. 2007), které podléhají standardní smluvní proceduře.

Bezkonkurenční výbava, bezkonkurenční cena: 259 990 Kč



Akční model
Fiesta Champion
s výbavou Trend:

- ☐ klimatizace s vnitřní recirkulací vzduchu
- ☐ ABS
- ☐ rádio s přehrávačem
- ☐ 2x airbag
- ☐ el. ovládaná přední okna
- ☐ mlhovky
- ☐ posilovač řízení
- ☐ centrální zamykání
- ☐ atd.

FordFiesta
Champion

Ušetříte až 74 000 Kč! **Top Leasing s nulovou
akontací a nulovým navýšením.*** Více u prodejci
Ford, na www.ford.cz nebo 800 555 109.

Feel the difference



Nový živnostenský zákon usnadní podnikání v České republice

Ministr průmyslu a obchodu Martin Říman představil na dubnové tiskové konferenci projekty, které jeho rezort připravuje pro usnadnění podnikání v České republice. Ministerstvo dokončilo teze nového živnostenského zákona, který přinese zjednodušení administrativy, snazší vstup do podnikání a deregulaci systému živností. Návrh zákona předloží ministr Říman do konce června vládě. Kromě hlavních bodů novely živnostenského zákona ministr M. Říman prezentoval také projekt zelených karet, který otevře český pracovní trh kvalifikovaným odborníkům ze zahraničí. Zjednodušení jednotného registračního formuláře přispěje k efektivnějšímu chodu centrálních registračních míst.

"Nový živnostenský zákon, který předložím v polovině roku, přinese usnadnění jak těm, kteří již podnikají, tak těm, kteří s podnikáním chtějí začít. V České republice podniká více než dva miliony živnostníků. To jsou dva miliony občanů, kteří se významně podílejí na tvorbě bohatství naší společnosti. Jsem přesvědčen, že jim změna živnostenského zákona podstatně ulehčí život," řekl ministr Martin Říman. "Živnostníky čeká významné zjednodušení administrativy. Nadále již nebude platit princip jedna živnost rovná se jeden živnostenský list. Namísto živnostenského listu nebo koncesní listiny bude vydáván jediný průkaz pro všechny živnosti podnikatele v podobě výpisu ze živnostenského rejstříku. Jeden dokument tak podnikate-

lům nahradí v řadě případů až desítky živnostenských listů, což znamená významnou administrativní i finanční úsporu. Současná praxe je, že podnikatel platí tisícikorunový poplatek za každý vystavený živnostenský list. Za výpis, který obsáhne všechny provozované činnosti, zaplatí podnikatel poplatek jen jeden," uvedl dále ministr. Podnikatelé již také nebudou muset oznamovat údaje, které má živnostenský úřad k dispozici nebo je může získat z registrů veřejné správy. Velkou část úřední agendy, která se pojí s živnostenským podnikáním, budou moci vyřídít i na jiném živnostenském úřadě, než ke kterému místně přísluší. To se týká především oznámení živnosti, změny bydliště nebo místa podnikání,

zrušení nebo zřízení provozovny, ustavení odpovědného zástupce a změny osobních údajů. "U řemeslných živností už nebude pro vstup do podnikání nutná praxe v oboru, pokud má žadatel v oboru vzdělání. Pokud chce dnes někdo po vyučení podnikat jako zedník, musí doložit kromě absolvování učebního oboru také tříletou praxi. Pokud však bude tu samou práci dělat jako zaměstnanec, žádnou praxi dokládat nemusí. Zrušení povinné praxe zrovnoprávní podmínky pro podnikání a umožní začít dříve podnikat těm, které povinná praxe doposud blokovala. Obdobně u každé koncesované a vázané živnosti bude požadavek na délku praxe v oboru provržen a v neodůvodněných případech zkrácen," uvedl ředitel sekce podnikání MPO Martin Turnovský. Novela živnostenského zákona také přinese podstatnou proměnu regulace volných živností ze strany státu. Podobné činnosti vykonávané v režimu volné živnosti budou sloučeny do vět-

ších celků a jejich počet bude výrazně redukován. Do jedné živnosti tak budou například sloučeny činnosti z oblasti maloobchodu nebo činnosti z oblasti poradenství. Podnikatel bude oprávněn provozovat všechny činnosti uvedené ve zvláštní příloze živnostenského zákona. Obdobně budou také do větších celků sloučeny řemeslné živnosti a bude omezen počet živností, pro jejichž provozování je zapotřebí koncese. Snížením počtu koncesí a řemeslných a vázaných živností, které vyžadují kvalifikaci, se zjednoduší přístup do podnikání. Splnění požadavků na kvalifikaci bude nutné pouze v odůvodněných případech veřejného zájmu. Ministr dále informoval o úpravách jednotného registračního formuláře, které zefektivní činnost centrálních registračních míst. Formulář byl zjednodušen tak, aby všechny potřebné údaje podnikatel vyplnil na čtyřech stranách namísto současných čtrnácti. (tz)

Technology Fast 50 po osmé

Společnost Deloitte Central Europe zahajuje 8. ročník soutěže Technology Fast 50. Cílem tohoto programu je vyhledat a ocenit nejrychleji rostoucí technologické firmy ve střední Evropě. Soutěž, kterou každoročně vypisuje účetní a poradenská skupina Deloitte, se snaží zvýraznit nejrychleji rostoucí a nejdynamičtější společnosti na trhu. Této prestižní soutěže se účastní firmy působící v hi-tech oborech z Polska, Slovenska, Maďarska, Lotyšska a České republiky. Letos poprvé se připojí také účastníci ze dvou dalších států, v nichž technologický trh velmi rychle expanduje: z Bulharska a Rumunska. "Chtěli bychom také přivzít k účasti i ty společnosti, které jsou na trhu pouze tři roky a více, a chtěli bychom takto

podpořit i nově se rodící firmy, jež mají šanci vstoupit do kategorie "Vycházející hvězdy"," řekl Dariusz Nachyla, šéf oddělení Technologie, média a telekomunikace společnosti Deloitte a nový ředitel soutěže Technology Fast 50. Společnosti se mohou přihlásit on-line na webových stránkách www.fast50ce.com, kde jsou rovněž zveřejněna kritéria pro účastníky a podmínky soutěže. Klání vypukne 2. května a skončí 29. června 2007. Vítězové soutěže budou automaticky nominováni do celoevropského žebříčku Technology Fast 500 EMEA. V minulém ročníku Technology Fast 50 obsadily první dvě místa společnosti z Polska: Blue Media Sp. z o.o. a Travelplanet.pl, a třetí místo získala česká společnost Internet Mall, a. s., nákupní galerie na Internetu, která za pětileté období docílila růstu výnosů o 3945 %.. (tz)

Zelené karty otevrou český pracovní trh kvalifikovaným odborníkům ze zahraničí

Projekt zelených karet otevře český pracovní trh kvalifikovaným odborníkům ze zahraničí. Na českém pracovním trhu je dnes nedostatek vysokoškolsky vzdělaných odborníků a dalších kvalifikovaných pracovníků. Úřady práce koncem loňského roku evidovaly přes 47 500 volných míst, pro jejichž obsazení byla zapotřebí kvalifikovaná pracovní síla. Z téměř dvou třetin se jednalo o kvalifikované řemeslnické profese jako jsou svářeči, kováři, nástrojaři, zámečníci a podobně. Chybí také techničtí odborníci, projektanti, konstruktéři, programátoři. V lednu bylo například vysáno celkem 2700 volných míst pro programátory, nicméně zájem o tyto pozice projevil jen 800 uchazečů. Cílem připravované změny je alespoň z části obsadit volná místa specialisty ze zahraničí.

"Získávání pracovníků z třetích zemí je komplikované, vyřízení pracovního víza trvá okolo 5 měsíců. Zahraniční odborníci pak dají raději přednost jiným zemím, které reagují pružněji. Nehledě na to, že tato situace znesnadňuje činnost investorům, kteří potřebují na krátkou dobu do země přivést své experty. Připravená změna urychlí proces vydání pracovního povolení na jeden až dva měsíce," řekl ministr M. Říman.

"Zelená karta je vlastně zvláštní pracovní povolení, které zahraničnímu zaměstnanci umožňuje vykonávat práci u konkrétního zaměstnavatele. Před přípravou návrhu jsme provedli průzkum aktivní imigrační politiky Irska, Velké Británie, Německa, Holandska, Belgie a dalších evropských států.

Modely použité v těchto zemích ukazují, že systém je možné nastavit tak, aby pružně podporoval nedostatkové profese. Také kritéria, o kterých uvažujeme, budou zohledňovat niky na českém pracovním trhu. Nejvíce bodů by například měli získat pracovníci s technickým vzděláním. Důležitou hodnotící složkou bude také budoucí plat zahraničního pracovníka," uvedl ředitel sekce podnikání Martin Turnovský.

1. VOX, a. s. - nabídka vysoce odborných seminářů



Nový zákoník práce - dvoudenní speciálka

TERMÍN: 5. - 6. 6. 2007

PROGRAM:

- JUDr. Petr Bukovjan o Povinnosti zaměstnavatele při vzniku, změnách a skončení pracovního poměru a ve vztahu k odborům.
- JUDr. Věra Štichová o Pracovní podmínky: Pracovní doba a doba odpočinku, překážky.
- Ing. Růžena Klímová o Odměňování za práci a cestovní náhrady.
- Mgr. Vladimír Černý o Dovolená, dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr.
- JUDr. Josef Hochman o Náhrada škody a bezdůvodné obohacení - odpovědnost zaměstnance a zaměstnavatele za škodu, nový zákon o úrazovém pojištění.

CENA: 4990 Kč

IFRS/US GAAP - Světové účetnictví: přednáška

Vzdělávací program s mezinárodní certifikací IES

TERMÍN: 5. - 9. 6. 2007

Přednáška je určena těm, kteří mají zodpovědnost za sestavení a kontrolu finančních zpráv a reportů: Finančním ředitelům, účetním, kontrolorům a auditorům. Protože účetnictví ovlivňuje většinu aspektů podnikání, přednášku běžně navštěvují daňoví poradci, finanční analytici, počítačová experti a ředitelé společností.

PŘEDNÁŠÍ: Robert Mládek (Poradce a školitel, který se již od roku 1995 věnuje mezinárodní účetní problematice na území České a Slovenské republiky. Auditorskou praxi získal u KPMG v San Franciscu, kde vystudoval finance a účetnictví na University of San Francisco).

CENA: 13 590 Kč

Konsolidace podle IFRS ve vazbě na českou legislativu

TERMÍN: 13. 6. 2007

Pro posluchače se základními znalostmi z oblasti konsolidací a IFRS.

PŘEDNÁŠÍ: Ing. Radka Loja, FCCA

CENA: 1990 Kč

Procvičujte s námi - účetní příklady z praxe a jejich daňové souvislosti pro rok 2007

TERMÍN: 20. - 21. 6. 2007

Seminář řeší účetní případy, jejichž správné řešení není na první pohled obsaženo v žádném předpise.

PŘEDNÁŠÍ: Ing. Miluše Kinovičová

CENA: 3290 Kč

Účetní terminologie v angličtině - Vzdělávací program s mezinárodní certifikací IES

TERMÍN: 25. - 27. 6. 2007

V průběhu kurzu se účastníci naučí v angličtině ty výrazy, které jsou důležité pro vedení účetnictví a zpracování účetní závěrky.

PŘEDNÁŠÍ: Mgr. Lucie Šmídová

CENA: 4690 Kč

ŠKOLÍME I V LÉTĚ, ZA LETNÍ CENY!

Více informací na www.vox.cz, informační linka 226 539 670-1

Podnikatelé mají další příležitost využít evropské peníze a od června podávat žádosti o nové podpory

Dnem 25. dubna 2007 Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR jako Řídící orgán Operačního programu Podnikání a inovace (OPPI) vyhláší další, časově omezené výzvy k příjmu registračních žádostí do čtyř programů podpory z OPPI, které jsou v první fázi zaměřeny výhradně na podporu malých a středních podniků (v budoucnosti se uvažuje o možnosti podpor i větším podnikům). Jedná se o programy: Inovace (zaměřené na zvýšení inovačního potenciálu podniků), Potenciál (zaměřené na posílení vývojových kapacit firem a jejich spolupráce s výzkumnými a vývojovými institucemi), ICT v podnicích (zaměřené na podporu požívání a rozšiřování informačních systémů v podnicích) a Ekoenergie (zaměřené na snižování energetické náročnosti výroby a vyššího využití obnovitelných zdrojů energie). Souběžně se připravuje i vyhlášení oblíbených úvěrových a záručních programů zejména pro začínající podnikatele - Start, Progres, Záruka.

Podnikatelé se stali první skupinou potenciálních příjemců pomoci ze strukturálních fondů Evropské unie v ČR, kteří od března 2007 mohou předkládat své žádosti o podporu již v rámci nového programovacího období 2007 - 2013. MPO už v únoru 2007 vyhlásilo programy podpory z OPPI - Marketing a Rozvoj, u kterých do současnosti zaznamenalo více jak 100 registračních žádostí malých a středních podnikatelů a přes 400 žádostí o založení tzv. Master účtu v elektronickém systému eAccount. Tím se našim podnikatelům otevřel prostor pro zahájení předkládání projektů, které po schválení Operačního programu Podnikání a inovace Evropskou komisí budou financovány z Evropského fondu pro regionální rozvoj (s částečným spolufinancováním ze zdrojů státního rozpočtu ČR).

Dne 17. dubna 2007 byla zahájena oficiální jednání České republiky o obsahu Národního strategického referenčního rámce, jenž tvoří základní rámec pro vyjednávání jednotlivých operačních

programů v ČR. Bez dosažení shody s Evropskou komisí a schválení tohoto strategického dokumentu pro Českou republiku nemohou být uzavřena jednání o navrhovaných prioritních osách Operačního programu Podnikání a inovace. Současný postoj EK však skýtá naději, že by se tak mohlo stát do června 2007. S tím souvisí postup při vyhodnocování předložených projektů v rámci již vyhlášených programů OPPI a proces jejich schvalování. První rozhodnutí o poskytnutí dotace totiž budou moci být vydávána až po schválení OPPI orgány Evropské komise.

Vláda České republiky schválila v lednu 2007 celkem 15 programů podpory v rámci OPPI, které jsou zaměřeny jak na přímou podporu firem (zejména malých a středních), tak na další budování a zkvalitňování infrastruktury pro podnikání. Cílem MPO je nyní vyjednat rychlé schválení operačního programu a postupně zahájit příjem žádostí i do zbývajících programů podpory v rámci OPPI, jako Školící střediska,

ICT a strategické služby, Poradenství aj. Vyhlášení některých z nich, jako např. Prosperita, Spolupráce a Nemovitosti je však vázáno na složitě vyjednání i specifických podmínek pro poskytování veřejné podpory.

Takovýto postupný náběh implementace OPPI ve vazbě na momentální možnosti a uvážlivě zhodnocená rizika MPO spojená s vyhlášením nových programů před schválením celého operačního programu Evropskou komisí však umožní podnikatelům připravit si s dostatečným předstihem své projekty a ve vztahu k již vyhlášeným programům podpory tyto event. i realizovat s tím, že výdaje uskutečněné před schválením projektu, ale po registraci žádosti o podporu, budou moci být v případě následného kladného rozhodnutí o žádosti započteny zpětně do uznatelných výdajů, čímž se rovněž podstatně zkrátí doba pro reálné získání peněz ze strukturálních fondů EU, resp. pro jejich převod na účty takto úspěšných podnikatelů. (tz)

Cesta k dotacím ze strukturálních fondů EU začíná v HVB Bank

V červnu loňského roku vyhlásilo ministerstvo financí výběrové řízení na nového finančního manažera státu, který má pro Ministerstvo financí ČR v letech 2007 až 2010 zprostředkovávat vyplácení schválených dotací z fondů Evropské unie a z prostředků státního rozpočtu. Jako nejlepší byl vyhodnocen společný návrh HVB Bank a České pojišťovny. O tom, jak to dnes s vyplácením dotací vypadá, jsme si povídali s Mgr. Zuzanou Fibichovou, vedoucí Evropského kompetenčního centra HVB Bank.

HVB bank a Česká pojišťovna vyhrály tendr na finančního manažera státu, ale to rozhodnutí, zdá se, ještě není úplně definitivní...

HVB Bank se společně s Českou pojišťovnou stala vítězem tendru. S ministerstvem jsme podepsali smlouvu a od začátku letošního roku vyplácíme dotace ze strukturálních fondů Evropské Unie. Je pravda, že se Česká spořitelna, dosavadní správce peněz určených k výplatám ze strukturálních fondů, proti výsledkům výběrového řízení v červenci 2006 odvolala a podala návrh na přezkoumání úkonů ministerstva jako zadavatele k ÚOHS. Ten sice zahájil správní řízení, ale později je zastavil s vyjádřením, že nebylo shledáno žádné porušení zákona a potvrdil tak rozhodnutí ministerstva financí o výběru vítězného uchazeče.

Česká spořitelna poté začátkem letošního roku podala proti tomuto rozhodnutí rozklad a později ještě jedno odvolání a celá věc proto ještě není úplně uzavřena.

Znamená to, že je výplata peněz z evropských fondů ohrožena?

To v žádném případě, alespoň ne ze strany HVB Bank a České pojišťovny. Podle platné smlouvy, kterou jsme uzavřeli s ministerstvem financí, zajišťujeme vyplácení dotací již od ledna letošního roku. Jen v únoru jsme příjemcům dotací ze strukturálních fondů EU vyplatili částku dosahující půl miliardy korun. Ke konci dubna pak celková výše vyplacených dotací dosáhla hranice 2,9 mld. Kč.

Spojení banky a pojišťovny se v tendru ukázalo jako prozíravé. Co vás k tomu vedlo?

Jedním z kritérií v tendru na finančního manažera státu byla i dostupnost služby pro příjemce dotací. Zvažovali jsme proto různé cesty, jak zajistit dostupnost výplaty peněz také pro příjemce v menších městech a obcích, a spojení s Českou pojišťovnou bylo tou nejlepší volbou. Její pobočková síť je široká a výborně pokrývá celé území České republiky.

Za správu peněz z EU fondů si HVB Bank a Česká pojišťovna budou účtovat pouze 50 haléřů ročně. To je 25 haléřů pro každého! Vaše účast v tendru tedy evidentně nebyla motivována finančně. Co pro vás bylo největším lákadlem?

Fakt, že vyplácí HVB Bank dotace ze strukturálních fondů, je samozřejmě velkou příležitostí pro získání nových klientů. Pokud se na to podíváme zcela pragmaticky - odhadem bude dota-

ce vyplacena několika tisícům subjektů. K tomu, aby mohla být dotace vyplacena, je potřeba zřídit účet, ze kterého bude čerpána. To sice nemusí být nutně u nás, ale pokud by se naše služby zalíbily alespoň desetině příjemců dotací, bude to znamenat řádově několik stovek nových klientů.

Dalším aspektem je fakt, že výplata peněz z dotací skvěle zapadá do naší koncepce. Kromě toho, že žadatelům o dotace můžeme nabídnout řadu zajímavých úvěrů na profinancování dotace, je tu ještě poradenská činnost našeho Evropského kompetenčního centra.

Jaké služby konkrétně nabízíte v kompetenčním centru?

Evropské kompetenční centrum HVB Bank se zabývá poradenstvím v oblasti získávání dotací z fondů Evropské Unie. Od minulého roku HVB Bank také nabízí službu Dotační audit. Jeho prostřednictvím mohou zájemci získat informace o tom, jaké dotace lze čerpat a za jakých podmínek. K dispozici je rovněž analýza možností čerpání dotací nejvhodnějších pro daný záměr. Služba zajišťuje prostřednictvím adresného osobního přístupu spojení klienta a jeho projektového záměru s konkrétními finančními podpory.

Takže za vámi v praxi přijde klient, zeptá se, na co by se daly nejlépe získat dotace, a na základě vašeho doporučení připraví projekt?

Je to přesně naopak. Snažíme se klientům vysvětlit, že základ je právě v tom precizně vypracovaném projektu. A neměly by to být žádné krátkodobé akce, ale projekty, které budou slibovat určitou zdravou míru udržitelnosti výstupů a budou mít smysl ještě po pěti či deseti letech. S oblibou říkáme, že pro získání dotací mají největší šanci ty projekty, které nestojí pouze na dotacích.

Smysl dotačního auditu je v tom, že umíme klientům poradit, do jakého programu by se dal jejich projekt zařadit a umíme jim to říci včas. Víme, co se od projektů v daných programech očekává, umíme posoudit, zda má klientův projekt vůbec šanci v takovém programu uspět a můžeme případně doporučit, kde má provést zlepšení.

I při čerpání dotací tedy platí, že se příprava nesmí podcenit. Na co se tedy při přípravě projektu nejvíce zaměřit?

Základ je mít projekt dobře promyšlený. Vždy je dobré uvědomit si, že to, co si v přípravné fázi



naplánujete, budete muset v případě získání dotací také dodržet. Jinými slovy to, co si naplánujete v několika týdnech přípravy, ovlivní několik let realizace projektu.

Doporučujeme zamyslet se nad tím, zda do sebe jednotlivé prvky dobře zapadají, zda mají jednotlivé prvky projektu své opodstatnění. Není nic horšího, než začít s realizací projektu a postupně zjišťovat, že se vám celý projekt pomalu rozpadá pod rukama.

Už v přípravné fázi je také dobré uvažovat o personálním zajištění projektu. Nepodceňujte kvalitu sestavení projektového týmu. Neschopnost určit nebo dostatečně kvalitně zajistit aktivitu projektu může vést k ukončení projektu, a tím společně k nesplnění závazku vůči poskytovateli spolufinancování.

Jakým způsobem vlastně probíhá vyplácení dotací?

Jednotlivé operační programy počítají s několika modely finančních toků. Pro jednoduchost rozlišujeme dva modely, ex-ante a ex-post platby. V prvním případě se dotace čerpají formou záloh, u druhého se čerpání realizuje až po ukončení projektu a nebo jeho jednotlivých etap. Zálohové platby jsou zejména používány u projektů, které jsou ve velké většině realizovány organizacemi řízenými výkonnými orgány státní a veřejné sprá-

vy a nebo svojí povahou nejsou vhodné pro financování prostřednictvím cizích zdrojů. U naprosté většiny podnikatelských investičních projektů jsou však aplikovány ex-post platby.

To tedy znamená, že dotace jsou vyplaceny, až když je "dílo hotovo". Z čeho je v takových případech projekt financován?

V České republice bývají projekty podpořené dotacemi financovány dvěma způsoby. Předfinancování krátkodobým úvěrem, který slouží zejména pro překlenutí doby mezi realizací projektu a obdržení dotace, a následné refinancování střednědobým nebo dlouhodobým úvěrem. Druhou možností je financování projektu střednědobým úvěrem a jeho částečným umocněním po obdržení dotace.

Pro žadatele o dotace ze strukturálních fondů máme připraven tzv. Euroúvěr. Ten v sobě zahrnuje jak překlenovací úvěr, který zajistí prostředky do doby získání státní podpory, tak investiční úvěr, který je určený na krytí výdajů projektu, jež nejsou financovány ze zdrojů EU. Samozřejmostí je vystavení příslibu úvěru, což je dokument o zajištění financování projektu, bez kterého by projekt podporu nemohl získat. Nezanedbatelnou součástí Euroúvěru jsou konzultace a pomoc při zpracování dokumentace a přípravě žádosti o podporu z EU. (red)

PROSPERITA

Madam Business

Žena, která se neztratí!

PŘEDSTAVUJEME NOVÝ TITUL

Vychází jako příloha časopisu Prosperita

První číslo vyšlo již v únoru 2007

Prosperita Madam Business startuje od roku 2007 jako příloha měsíčníku Prosperita. Název napovídá, že jde o tematicky zaměřené celky věnované především ženám, a to podnikatelkám a manažerkám. Tedy majitelkám firem, ať již těch největších či drobných, generálním ředitelkám, členkám vrcholového managementu. Na stránkách přílohy bude tým Prosperity představovat ženy, které něco umí, které již hodně dokázaly, které mají nápady či trpělivou denní činnost prací a vynalézavosti sobě vlastní obohacují život ostatních. Ať již jako lékařky, režisérky, kadeřnice, advokátky, daňové poradkyně, ženy na poli vědy a umění, zkrátka ty, které jsou součástí pohybu naší společnosti.

Hlavní možnosti prezentace:

Rozměr	Cena	Rozměr	Cena
1/1	55.000 Kč	1/1 ZADNÍ	70.000 Kč
1/2	33.000 Kč	1/2 ZADNÍ	40.000 Kč
1/3	25.000 Kč	1/1 2. strana obálky	60.000 Kč
1/4	20.000 Kč	1/1 3. strana obálky	65.000 Kč
Hlavní rozhovor + foto na titulu	50.000 Kč	TITULNÍ LIŠTA	25.000 Kč

Ceny jsou uvedeny bez DPH.

DALŠÍ INFORMACE:

Příloha se tiskne celobarevně na křídě 80g formátu A4, v počtu stran od 8 do 32 (počet se může měnit dle potřeby čtenářů a inzerentů). Obsahuje řadu redakčních materiálů od rozhovorů přes články, drobné novinářské žánry, až po rady a doporučení jak co dělat lépe.

RIX, s.r.o. (vydavatel časopisu Prosperita a příloh)
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
Telefon: 602 618 008, E-mail: brix@prosperita.info
Fax: 266 312 413

www.madambusiness.cz

Profireal se stal členem České leasingové a finanční asociace

Na nedávné mimořádné členské schůzi schválili členové České leasingové a finanční asociace (ČLFA) vstup společnosti Profireal, a. s., do asociace. Tímto dnem se Profireal stal řádným členem ČLFA. O přijetí do asociace Profireal požádal v březnu 2007.

"Členství v České leasingové a finanční asociaci si velmi vážíme. Jedná se vynikající platformu, na které si můžeme vyměňovat zkušenosti a novinky z oboru. Zároveň jsme rádi, že jsme splnili přísné podmínky, které jsou pro přijetí do této asociace nutné. Například Etický kodex

ČLFA, který musejí členové dodržovat, je zárukou profesionálního a etického přístupu k našim klientům. Jsme přesvědčeni, že zapojení Profirealu do činnosti ČLFA bude oboustranně prospěšné," komentoval rozhodnutí ČLFA Filip Souček, výkonný ředitel společnosti Profireal, a. s.

GE Money Auto je hlavním partnerem největšího prodejce vozů Toyota v ČR

Společnost GE Money Auto se stala hlavním partnerem společnosti Toyota Tsusho, která je s přibližně 40% podílem na prodeji největším dealerem značky Toyota v České republice. GE Money Auto je lídrem trhu ve financování ojetých automobilů, dlouhodobě úspěšně financuje také nové automobily. "Podpísání smlouvy s největším dealerem značky Toyota v České republice je jedním z důkazů, že se nám v oblasti financování nových vozů skutečně daří. Spolupráce se společností Toyota Tsusho je také logickým krokem, jak naplnit jeden z našich hlavních cílů pro tento rok - posílit naši pozici v segmentu financování nových automobilů," řekl Milan Beutl, předseda představenstva

a generální ředitel GE Money Auto. Výrazný růst ve financování nových vozů zaznamenala společnost GE Money Auto také v prvním čtvrtletí letošního roku. Zatímco počet nově registrovaných automobilů v ČR v tomto období vzrostl meziročně o 9 %, počet nových automobilů financovaných prostřednictvím GE Money Auto se zvýšil o celých 60 % a dosáhl hodnoty 1029 automobilů. Ještě výrazněji stoupla celková hodnota nových automobilů financovaných prostřednictvím GE Money Auto. Meziroční nárůst dosahuje hodnoty více než 61 %, což v absolutních číslech znamená sumu přes 418 miliónů korun.

Také v letošním roce připravila společnost

Již od roku 2004 je Profireal členem sdružení SOLUS. SOLUS je zájmové sdružení na ochranu leasingu, úvěrů a dalších vybraných služeb poskytovaných spotřebitelům, podnikatelům a právnickým osobám. SOLUS spravuje registr dlužníků, ve kterém mohou jeho členové prověřovat úvěrovou bezúhonnost žadatelů o úvěr. Finanční skupina Profireal Group se zabývá poskytováním úvěrů a půjček jak pro soukromé osoby, tak podnikatele. Posledních pět let významně expanduje. Po otevření své pobočky na Slovensku v roce 2001 následovalo v roce 2004 zahájení prodeje úvěrů v Polsku a na konci roku 2006 pro-



dal Profireal první úvěr také v Bulharsku. Celkem Profireal v roce 2006 poskytl svým klientům půjčky a úvěry v celkové výši 2,92 miliardy Kč. V České republice dosáhla výše poskytnutých úvěrů v roce 2006 1,65 miliardy Kč, což oproti roku 2005 představuje 20% nárůst. Na českém trhu tak Profireal patří mezi sedm největších společností poskytujících finanční úvěry a půjčky. (tz)

Aktuální akční nabídka ŠkoFINu - SEAT Finance

S jakými produkty se mohou setkat v těchto měsících zájemci o financování vozů SEAT? Společnost ŠkoFIN ve spolupráci s importérem vozů SEAT nabízí pro modely IBIZA, CORDOBA, ALTEA a LEON velmi atraktivní akční produkt - "SEAT Leasing VÝHODA". Při využití této speciální nabídky můžete získat rozsáhlé pakety akčních výbav "Family", "Rebel" nebo "Sportrider" bez příplatku. Akce "Seat Leasing VÝHODA" nabízí konkurenceschopný základ, ke kterému si můžete sami zvolit rozsah potřebného pojištění, a to buď individuální pojištění (zákazník není limitován konkrétní pojišťovnou), nebo kombinaci doplňkových připojištění a služeb. Druhou nabídkou je úvěrové financování "Auto

za polovinu", které ŠkoFIN připravil ve spolupráci s importérem vozů SEAT. Na pořízení nového vozu vám stačí jen POLOVINA, nebo dokonce jen TŘETINA ceny vozu. Zbývajících část zaplatíte až za 1 rok - a to bez navýšení. V průběhu roku navíc neplatíte splátky, ale jen pojištění, které vám můžeme nabídnout za velmi atraktivních podmínek (např. splátka pro model SEAT Ibiza s motorem 1.2 již od 795 Kč měsíčně). Během roku si pak můžete rozmyslet, jak budete financovat zůstatek kupní ceny. Tu můžete doplatit v hotovosti bez úroku a navýšení nebo můžete využít některý z produktů SEAT Leasing či SEAT úvěr od ŠkoFINu, případně vůz prodat/vyměnit u autorizovaného dealera značky SEAT. (tz)

Jarní nabídka ŠkoFINu - Volkswagen Finance

Společnost ŠkoFIN nabízí širokou škálu produktů s mnoha benefity a zajímavými podmínkami financování vozů zejména pro značky Škoda, VW, Seat, Audi a ojeté vozy. Níže naleznete souhrn aktuálních akcí Volkswagen Finance, ze které mohou vybírat jak soukromé osoby, tak podnikatelé.

Finanční řadu značky Volkswagen reprezentují nabídky pro Polo a Golf, 0% leasing pro modely Jetta a Touran a úvěr "Dejte 19 % - stát vám vrátí 19 %" pro užitkové vozy.

Zájemce o modely GOLF a GOLF PLUS může získat v rámci speciální nabídky "VW Leasing GO" vůz v atraktivní výbavě se zajímavou cenou a bonusy. Plně vybavený pětidevový Golf s automatickou klimatizací tak může mít již za 5000 Kč měsíčně. Parametry leasingové smlouvy je možné individuálně nastavit, a navíc od Volkswagenu získat pojištění vozu po dobu jednoho roku zdarma.

"Nulový leasing" se skutečným 0% navýšením na modely JETTA a TOURAN je pak další opravdovou lahůdkou. Získat jej lze již od 30% splátky předem a při třiletém splácení, navíc s pojištěním za zvýhodněné sazby u Kooperativy či České pojišťovny. Dealéři zákazníkům nyní nabídnou zajímavé vozy ze skladových zásob, které jsou za mimořádné ceny.

Podnikatelé a plátcí DPH pak jistě ocení speciální úvěrové financování pro nové užitkové vozy Volkswagen. Při financování od ŠkoFINu, kdy stačí složit 19 % z ceny vozu, dostane podnikatel celou 19% DPH z ceny vozu zpět hned v prvním zúčtovacím období DPH. Koupěný vůz se navíc ihned stává majetkem klienta. Vyřízení úvěru je rychlé a bez zbytečných formalit. (tz)

Dacia Finance bez poplatku a s pětiletou zárukou na vůz zdarma

Značková leasingová společnost RENAULT LEASING CZ, která pod názvem Dacia Finance poskytuje finanční služby i na vozy Dacia, přišla na trh s ojedinělou nabídkou. Díky Dacia CREDIT GARANCE+ a Dacia LEASING GARANCE+ získají všichni klienti při financování modelu Dacia Logan zdarma prodloužení záruky o další dva roky a celková záruka na vůz je jim tím prodloužena na 5 let. Navíc u smluv, které jsou uzavřeny po 1. dubnu, se neplatí poplatek za jejich uzavření.

"Vytvořili jsme nabídku, která kumuluje více klientůských výhod najednou a zároveň klienta v ničem neomezuje. Proto tyto zvýhodněné podmínky platí jak při financování koupě vozu Dacia úvěrem, tak také finančním leasingem. Délku splácení si klient volí v rozmezí od 6 do 84 měsíců a navíc s možností využití 0% akontace," řekl k detailům akce Zdeněk Jiroutek, marketingový manažer společnosti Renault Leasing CZ. Klient navíc neplatí poplatek za uzavření smlouvy, který se obvykle pohybuje kolem 1 % z ceny



vozu, a spolu s cenou prodloužené záruky může ušetřit téměř 10 tisíc korun.

Díky této nabídce se nákup nového vozu Dacia LOGAN stává mnohem jednodušší a levnější. RENAULT LEASING CZ pod hlavičkou Dacia Finance financoval v loňském roce zhruba 35 % všech prodaných vozů této značky v České republice. (tz)

Unikátní nabídka od ŠkoFINu

Společnost ŠkoFIN uvedla na trh unikátní nabídku leasingového financování pod názvem Škoda Leasing Safety. Při pořízení vozu Škoda Fabia (první i druhé generace) nebo Škoda Roomster na leasing získá klient kromě výhodného financování navíc zámeček řazení Defend Lock a připojištění Defend Gap (obojí v celkové hodnotě 19 000 Kč) na tři roky zdarma. Do leasingových splátek je dále zahrnuto havarijní pojištění a povinné ručení.

Podstatou této nabídky je jednak lepší zabezpečení proti krádeži vozu díky zámku řazení a dále finanční ochrana klienta před ztrátou hodnoty automobilu. Ta v prvních třech letech výrazně klesá (až na 50 % z kupní ceny vozu). Při krádeži nebo totální havárii lze totiž z pojištění vozu obvykle získat odškodnění pouze ve výši jeho aktuální tržní ceny. Řešení pro tyto situace nabízí právě Škoda Leasing Safety od ŠkoFINu prostřednictvím připojištění Defend Gap. Jedná se o pojistný produkt, který garantuje vyplacení finančního rozdílu mezi původní kupní cenou a pojistným plněním (bez spoluúčasti) po totální havárii nebo odcizení vozu. Využitím této speciální nabídky je možné ušetřit až statisíce korun. ŠkoFIN tak svým klientům nabízí hned dvojí ochranu.

Nabídka platí pro všechny modely Škoda Fabia a Škoda Roomster od 19. dubna 2007 a je určena jak pro soukromé osoby, tak i podnikatele a firmy. (tz)

CAC LEASING s výhodami pro Subaru

CAC LEASING a společnost Subaru ČR uzavřely dohodu o financování sítě autorizovaných prodejců vozidel Subaru. Prodej vozů této japonské značky zaznamenal v loňském roce v České republice 17% meziroční nárůst. Z celkového počtu 885 prodaných vozidel Subaru v roce 2006 jich téměř jednu čtvrtinu financovala společnost CAC LEASING. Subaru je světovou špičkou ve výrobě aut s pohonem všech čtyř kol a ve světě v loňském roce prodala 500 tisíc vozů.

Důvodem pro uzavření dohody mezi CAC LEASING a Subaru ČR byl vzrůstající prodejní trend a s tím spojená finanční náročnost na provozní financování a rovněž snaha o zlepšení komfortu obchodování s partnery Subaru. Autorizovaní partneři Subaru mohou nyní využít pro financování skladových, předváděcích i showroomových vozidel výhodných podmínek od CAC LESING. "Díky spolupráci s importérem vozů Subaru v České republice můžeme síti autorizovaných prodejců této značky nabídnout zajímavé podmínky financování, které jsou pro ně jednoduše a rychle dostupné. V loňském roce jsme financovali koupi zhruba 21 % prodaných vozů Subaru a od uzavřené spolupráce si slibujeme posílení naší pozice u prodejců této značky," upřesnil Jiří Vintř, vedoucí autoleasingu společnosti CAC LEASING.

Základem filozofie obchodování importéra Subaru jsou dobré obchodní vztahy. Při výběru finančního partnera pro Subaru hrály roli především vhodná pobočková síť CAC LEASING, stabilní pozice na trhu a aktivní přístup ke spolupráci. "Každoročně zvyšujeme v České republice prodej našich vozů. Naším přáním je přiblížit se letos ročnímu prodeji 950 vozů. Věřím, že atraktivitu naší značky podpoří i nabídka výhodného financování od CAC LEASING pro autorizované partnery Subaru a v blízké budoucnosti i pro klienty Subaru," doplnil Petr Neumann, ředitel Subaru ČR. (tz)

Objem operativního leasingu ČSOB Leasing vzrostl o 30 %

Objem obchodů společnosti ČSOB Leasing v oblasti operativního leasingu v loňském roce meziročně vzrostl téměř o 30 %. ČSOB Leasing se tak dle statistiky České leasingové a finanční asociace posunul v žebříčku společností poskytujících operativní leasing ze sedmého na páté místo.

ČSOB Leasing dosáhl největšího objemu obchodů operativního leasingu ze všech univerzálních leasingových společností, před ním se umístily jen společnosti specializované pouze na operativní leasing dopravní techniky nebo na konkrétní značku. Oproti těmto leasingovým společnostem ČSOB Leasing nabízí zákazníkům komplexní řešení jejich potřeb, tedy financování dopravní techniky, strojů a zařízení prostřednictvím úplné škály produktů a služeb.

Významným rozšířením spravované flotily bylo převzetí správy vozového parku mateřské společnosti ČSOB v březnu tohoto roku. Jedná se o poskytování souboru služeb fleet managementu pro cca 560 služebních vozů ČSOB a Poštovní spořitelny. Nejvýznamnějším přínosem pro uživatele firemních vozidel banky je zavedení elek-

tronické knihy jízd na bázi systému GPS. Systém dokáže sám zaznamenat datum, čas, počet ujetých kilometrů i trasu. Elektronická kniha jízd je uživatelským k dispozici na informačním portálu eLeasing. Informační portál eLeasing je také užitečným pomocníkem pro získání okamžitého přehledu o provozních nákladech jednotlivých vozidel nebo o celkových nákladech celého vozového parku podle jednotlivých služeb. Na základě takto získaných informací může uživatel řídit čerpání nákladů na jednotlivá vozidla, a tím snížit a zefektivnit náklady vynaložené na provoz vozového parku. Informační portál je umístěn na internetové adrese www.eleasing.cz.

"Naš řidiči každý měsíc pouze potvrdí údaje správci autoparku a čas, který tím ušetří, můžeme věnovat svým klientům," komentovala zavedení nového systému manažerka provozních služeb ČSOB Zora Kříčková. "Dostáváme pravidelné aktuální data o provozu služebních motorových vozidel, která se automaticky zpracovávají pro naše účetnictví. Představuje to významnou úsporu administrativy a zvýšení efektivity práce," doplnila Zora Kříčková.

"ČSOB Leasing, jednička leasingového trhu, dokáže přizpůsobit svou nabídku firmě jakékoliv velikosti. Je jedno, zda má jedno vozidlo nebo stovky aut," řekla manažerka týmu full service leasing společnosti ČSOB Leasing Martina Ondrejčáková. "Využití full service leasingu CarPark přináší vyšší komfort pro řidiče firemních vozidel, ale hlavně je přínosem pro firmu, která může věnovat více úsilí, času a lidských kapacit klientům a ušetřit si každodenní provozní starosti," doplnila Martina Ondrejčáková. ČSOB Leasing nabízí financování firemních automobilů formou operativního leasingu, full service leasingu či fleet managementu pod názvem CarPark. Tímto způsobem ČSOB Leasing financuje kromě dopravní techniky i zařízení a provoz strojů a zařízení, zejména stavební a manipulační techniky, ale i informačních technologií. K masivnímu rozvoji operativního leasingu došlo v roce 2004, kdy se operativní leasing začal nabízet i prostřednictvím 14 poboček ČSOB Leasing. Kvalita služeb ČSOB Leasing je certifikována dle ISO 9001:2000 také pro produkt full service leasing. (tz)

Slavnostní vyhlášení vítězů soutěže Manažer roku 2006

Vyhlášením těch nejlepších 19. dubna vyvrcholilo několikaměsíční hodnocení a posuzování manažerských kvalit jednotlivých kandidátů na vítěze v soutěži Manažer roku 2006.

Národní komise rozhodla mezi 72 finalisty o těch, kteří obsadili první místa v jednotlivých soutěžních kategoriích:

Manažer roku 2006
Dipl. Kfm. Detlef Wittig, Škoda Auto, a. s.

Manažerka roku 2006
Ing. Petra Škopová, MBA, Chovservis, a. s.

Vynikající manažer malé firmy (do 50 zaměstnanců)
Ing. Miloslav Chlan, Lyckeby Amylex, a. s.

Vynikající manažer střední firmy (do 250 zaměstnanců)
Ing. Jaroslav Nožička, Kobit, s. r. o.

Ocenění vydavatelství Economia:
Ing. Josef Blecha, Fezko, a. s.

TOP 10
1. Dipl. Kfm. Detlef Wittig, Škoda Auto, a. s.

- 2. Ing. Pavel Juříček, Ph.D., Brano Group, a. s.
- 3. Ing. Miloslav Čermák, Sněžka v. d. Náchod
- 4. Ing. Oldřich Svoboda, Hella Autotechnik, s. r. o.
- 5. Ing. Zdeněk Chrdle, MBA, AŽD Praha, s. r. o.
- 6. Ing. Petra Škopová, MBA, Chovservis, a. s.
- 7. Viliam Sivek, Euroagentur Hotels@Travel
- 8. Václav Král, Otava v. d.
- 9. Ing. Josef Blecha, Fezko, a. s.
- 10. Ing. Jaroslav Nožička, Kobit, s. r. o.

Manažer odvětví

- 1. Zemědělství, rybolov a chov ryb - Ing. Oldřich Planka, ZP Otice, a. s.
- 2. Výroba potravin a nápojů - Ing. Miloslav Chlan, Lyckeby Amylex, a. s.
- 3. Výroba a zpracování textilu, oděvů a kůže - Ing. Miloslav Čermák, Sněžka v. d. Náchod
- 4. Chemie a plasty - Ing. Pavel Šenych, Shell Czech Republic, a. s.
- 5. Výroba nekovových výrobků - Ing. Jaroslav Trávníček, Ph. D., MBA, Vesuvius Slavia, a. s.



Vítězství je jisté zasloužené. Na snímku Manažerka roku 2006 Petra Škopová z Chovservisu a v zastoupení tiskového mluvčího Jaroslava Černého Detlef Wittig ze Škody Auto

- 6. Výroba základních kovů a hutních výrobků - Ing. Jiří Dostál, Kovohutě Příbram nástupnická, a. s.
- 7. Výroba kovodělných výrobků - Ing. Štefan

Úspěch znamená jít dál

V letošním roce jste získal titul Vynikající manažer malé firmy do padesáti zaměstnanců. Podělte se s námi o své pocity?
Úplně prvním pocitem bylo velké překvapení. Pak asi jako každému člověku při podobné příležitosti bleskne hlavou otázka: "Zasloužím si to vůbec?" Když přihlédnou k české povaze, ve které je historicky dáno, že se neumíme sami pochválit, odpověď není jednoznačná. Určitě jsou zde vlastní úspěchy založené na schopnostech a dlouholeté praxi. Ale ve chvíli, kdy jsem titul získal, jsem si vzpomněl také na své kolegy. Přece víme, že sám voják v poli neznamená nic a válku nevyhrává, i kdyby měl sebelepší schop-

Ředitelem společnosti, která vyrábí v Horažďovicích škrob, je od roku 1986. Zžil výrobu škrobu, jejíž začátky sahají do roku 1906, nejprve pod hlavičkou státního podniku, kdy horažďovická škrobárna byla jedním z jeho závodů. A byl i u privatizace. Ing. Miloslav Chlan, nesmírně skromný člověk, který se přes mnohé nepřízné osudu nevzdal. Který šel dál. Člověk, jehož nápady jsou obdivuhodně pružné. Začátky měl ve Škrobárnách rušné i těžké. Krátce po revoluci totiž přebíral závod v zadluženém stavu, s nevyspělou technologií a plným skladem škrobu, který nikdo nechtěl. Na počátku 90. let navíc musel propustit téměř polovinu zaměstnanců. "Tehdy nám říkali, že jsme se zbláznil. Propouštěli jsme lidi, i když jsme ještě patřili pod státní podnik. Pro všechny jsem ale vyjednal pětiměsíční odstupné. A lidem jsme navíc pomáhali hledat náhradní zaměstnání ve stejných profesích. Od laborantek až po účetní," vzpomínal Ing. Miloslav Chlan. V roce 1992 přišla velká rána. Doslova. V horažďovických škrobárnách bouchla "dextrinka". Ve výrobě dextrinu se začínalo od nuly. Budovat, tvořit, vymýšlet a financovat. Dnes je LYCKEBY AMYLEX, a. s., největším prodejcem dextrinu v ČR. "V té době dextrin nikdo moc nekupoval, protože se restrukturalizoval český průmysl. Skončila hromada lepidláren a sléváren, odběr tedy rapidně klesl. Zjistili jsme však, že by mohly jít potravinářské dextriny, i když se ještě zatím neprodávaly. Nicméně zkusili jsme to a začali vše předlávat na potravinářský provoz," vysvětloval ředitel. Dnes vyrábějí 90 % potravinářského dextrinu, 8-10 tisíc tun ročně. Z toho jde téměř 90 % na vývoz. V Evropě patří vůbec k nejvýznamnějším výrobcům dextrinu. "Člověk musí vymýšlet, předpokládat, ale zároveň musí mít taky trochu štěstí," řekl Ing. Chlan, kterého jsme požádali o rozhovor. "Nemuselo to vyjít."



Ing. Milostav Chlan

nosti a nejvyšší hodnost. A ani armáda bez zázemí nemůže ustát dlouhé boje. Tím zázemím je v mém případě rodina. To, co říkám, je přirovnání. Takže zpět k realitě a vaší otázce. Po překonání momentu překvapení jsem si rovněž uvědomil, že tento titul, respektive dva tituly, protože těsně předtím jsem získal ocenění Vynikající manažer odvětví, nepatří jenom mně, ale i mým spolupracovníkům a mé rodině. Hlavně mé ženě. Tito všichni tvoří svou práci a svou pomocí výsledky a úspěchy firmy Lyckeby Amylex, a. s., za což jim znovu na tomto místě děkuji.

Máte také zahraniční odběratele, například z Ukrajiny, Velké Británie či USA...
O co je za našimi hranicemi největší zájem a proč? Firma Lyckeby Amylex, a. s., získala zákazníky téměř z celé Evropy, ale i ze severní Ameriky. Kromě bramborového a kationického škrobu je největší zájem o dextriny. Ty jsou vyráběny v Horažďovicích více než padesát let. Na jejich výrobu máme v Horažďovicích špičkové výrobní zařízení doplněné vlastním know-how a naši zaměstnanci navíc vyvíjí nové druhy dextrinů podle přání zákaz-

níků. Dextriny mají největší využití v potravinářském průmyslu. V tomto odvětví patříme v Evropě ke skutečně nejvýznamnějším výrobcům.

Ve společnosti působíte od roku 1979. Její růst je evidentní. V čem vy osobně vidíte největší posun a jaké změny ve firmě proběhly?

To je otázka, kterou si kladu často. Především, když potkám bývalé zaměstnance firmy nebo zástupce dlouholetých dodavatelů i zákazníků a mluvíme spolu o tom, co bylo a co je. Na firmě jsou samozřejmě vidět změny především v technickém vybavení. Vlastníme špičkovou moderní zařízení, to bych rád zdůraznil. I venkovní vzhled areálu se změnil. Přibýly nové stavby a nové výroby. Ale ptala jste se na největší posun, na největší změny. Odpověď je jednoznačná. Změnili se zaměstnanci. Jejich chování, vztah k práci, motivace a také jejich úroveň vzdělanosti, zkušeností a schopností je špičková. Výsledkem jsou pak přímou úměrou špičkové pracovní výsledky. Ve firmě stále pracují i po více jak osmdvaceti letech zaměstnanci, kteří nastoupili do práce ve zhruba stejnou dobu jako já, ale jsou to lidé, kteří svým osobním rozvojem znásobili své odborné kvality. Myslím, že mé okolí vnímá podobným způsobem také změnu u mne samotného.

Pracujete od rána od sedmi hodin. Jste ranní ptáče, nebo to je jakási nutnost být tak brzy ve firmě? A jak vůbec vypadá váš pracovní den?
Neřekl bych, že jsem ranní ptáče. Spánek pro mě znamená odpočinek, ale stačí mi sedm, maximálně osm hodin. Snažím se chodit do práce stále ve stejnou dobu, kolem sedmé. Důvodem je, aby mé jednání bylo přehledné a bez překvapení, což neplatí jen pro příchody do práce. Můj

pracovní den je dost pestrý. Během dne řeším věci související s budoucností firmy. Mnoho času trávím se svými kolegy, kdy probíráme převážně koncepční věci. Vzhledem k velikosti firmy se nevyhýbám ani provozním věcem. Všichni se mezi sebou známe, hodně toho o sobě víme. A protože se nic neutají, musí nakonec člověk hodně zvažovat, kam až se bude v dané věci angažovat. V podstatě celý můj den je o práci s lidmi a o hledání cest, jak přispět, aby ještě zlepšili svůj výkon. Protože vždy, všude a u každého se dá stále něco zlepšovat, jít kupředu. Rád navštěvuji své kolegy na jejich pracovištích, vylepšuje to vyjednávací pozici vůči mně. Při ranní přestávce velmi rád zajdu i mezi zaměstnance, a dám si s nimi kávu. Postupně se tak potkám téměř se všemi kolegy. Případá mi, že k nim mám takto o něco blíže, a tím lépe chápu jejich potřeby.

Co děláte nejraději ve chvílích volna?

Věcí, které dělám rád, je velice mnoho. Rád trávim čas se svojí rodinou. Pořád si myslím, že

- Laurenc, Obzor Plzeň, výrobní družstvo invalidů, Plzeň
- 8. Výroba strojů - Ing. David Dostál, Papcel, a. s.
- 9. Výroba zařízení - Ing. Jaroslav Nožička, Kobit, s. r. o.
- 10. Výroba dopravních prostředků a zařízení - Dipl. Kfm. Detlef Wittig, Škoda Auto, a. s.
- 11. Stavebnictví a výroba stavebních materiálů - Ing. Václav Daněk, Tchas, a. s.
- 12. Obchod - Jiří Tonzar, Tonstav-Service, a. s.
- 13. Ubytování, stravování a cestovní ruch - Viliam Sivek, Euroagentur Hotels@Travel
- 14. Doprava, spoje a logistika - Ing. Petr Chvátal, TNT Express Worldwide, s. r. o.
- 15. Peněžnictví a pojišťovnictví - Ing. Gabriel Kovács, CITCO-Finanční trhy, a. s.
- 16. Bezpečnostní služby - Michal Kuník, Securitas ČR, s. r. o.
- 17. Činnosti v oblasti výpočetní techniky - Ing. Ladislav Reisner, dataPartner, s. r. o.
- 18. Vzdělávací činnosti - Marie Jířů, Centrum andragogiky, s. r. o.
- 19. Vysokoškolské vzdělávání - Prof. Ing. Petr Horyl, Csc., Fakulta strojní VŠB-TU Ostrava
- 20. Zdravotnictví - Plk. MUDr. Štefan Brunclík, Ústřední vojenská nemocnice Praha
- 21. Služby pro podnikatele - Ing. Jiří Štědrý, Transys, s. r. o.
- 22. Služby pro veřejnost - Václav Král, Otava, v. d.
- 23. Ostatní podnikatelské služby a veřejné činnosti - Ing. Zdeněk Chrdle, MBA, AŽD Praha, s. r. o.

LYCKEBY AMYLEX, a. s. - největší výrobce bramborového škrobu, dextrinů a kationických škrobů v České republice. Vlastník certifikátu ISO 14001:2004 a ISO 9001:2000. Minulý rok oslavila společnost sté výročí. Ředitel Ing. Miloslav Chlan získal letos dva tituly: Vynikající manažer malé firmy do padesáti zaměstnanců a Vynikající manažer odvětví. Sídlo firmy: Strakonická 946, 341 01 Horažďovice, www.lyckeby.cz

bych měl více času věnovat své ženě, vnoučatům i mé mamince. Hodně času také věnuji zahrádce, resp. její okrasné části. Právě při fyzické a tvořivé práci mám ty nejlepší nápady, které většinou pak s úspěchem realizuji ve firmě.

Kdybyste měl dát někomu radu, jak se stát vynikajícím manažerem, jak se ve své pozici zdokonalovat a jak být oblíbený u svých podřízených, co byste řekl?

Odpověď na otázku, jak se stát vynikajícím manažerem není jednoduchá, a jsem přesvědčený, že na ni není jednoznačná odpověď. Manažer by hlavně neměl dělat svoji práci jen proto, aby byl oceněn. Měl by ji dělat proto, aby firma, kterou vede, byla dlouhodobě, opravdu dlouhodobě úspěšná. Stejně jako její zaměstnanci. Naopak na otázku, jak se ve své práci zdokonalovat, je mnoho odpovědí. Podle mě je velmi důležité obklopit se lidmi s vynikajícími vlastnostmi, pokud možno lepšími než má manažer sám. Pak těmto lidem naslouchat, dát jim samostatnost a pravomoci a být jim poradcem. Používat tento systém v praxi není jednoduché, ale mně to pomáhá, abych se rychleji zdokonaloval. Často je to lepší než drahá školení. I když výcvik zaměstnanců je pro jejich rozvoj a růst samozřejmě prioritou. A jak být oblíbený u svých kolegů? Nelze dělat věci proto, abych byl oblíbený. Důležité je dělat věci, které kolegům v práci pomáhají. Pak úspěch, dá-li se to tak nazvat, přijde sám. A pro mne znamená jít dál.

za rozhovor poděkovala Markéta Bartíková



Pražící válec na dextrin

Slova, čísla, omyly - a jak to vlastně bude?

Zaměstnavatelé mají řešení a chtějí rozumně jednat

Stanovisko Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR k reformám veřejných financí v daňové a sociální oblasti

Strana zaměstnavatelů již dlouhodobě volá po realizaci změn, které by zabránily dalšímu narůstání deficitu veřejných rozpočtů, vedly ke snížení daňového zatížení podnikatelů a ke zjednodušení stávající legislativy, zejména v oblasti daní, a zároveň se i odstranily některé zásadní překážky, které brání rozvoji podnikání.

Na předložené reformě nám vzhledem k její podobě nejvíce vadí její ryze fiskální charakter, který zcela postrádá prvky zjednodušení. Jelikož návrhy předpisů obsahovaly i některá opatření, která by měla negativní dopady do podnikatelské sféry, v rámci připomínkového řízení jsme proti jejich realizaci vznesli zásadní připomínky. Připomínkové řízení však probíhalo souběžně ke všem změnám, termíny pro konání připomínkového řízení jednotlivými rezorty se mnohdy překrývaly a lhůty pro zpracování připomínek byly neúměrně kráceny. Rovněž s politováním musíme konstatovat, že z pracovních týmů RHSD se přes závažnost uvedené problematiky sešel pouze pracovní tým pro daně a pojištění. Tento postup považujeme za zcela nepřijatelný.

Z připomínek, které byly uplatněny v rámci připomínkových řízení na příslušných ministerstvech a které nebyly akceptovány, uvádíme:

- Nesouhlasíme se systémem zdaňování superhrubé mzdy, tj. zdanění sociálního a zdravotního pojištění, který by byl v Evrope raritou. Navíc je nelogický 35 % pojistného placeného zaměstnavatelem za zaměstnance na jedné straně osvobozeno od daně ze závislé činnosti, a na druhé straně se o tutéž částku pak zvyšuje základ daně ze závislé činnosti.
- Nesouhlasíme s konstatováním důvodové zprávy, že snižování sazby daně z příjmů právnických osob je daňově neutrální. Snižování sazby daně probíhá ve 3 letech, výrazné rozšíření základu daně je však skokové, hned v prvním roce.
- Nesouhlasíme se zrušením daňové uznatelnosti části nákladů na závodní stravování zaměstnanců. Zdůvodnění, že snížením

sazby daně zůstane zaměstnavatelům více disponibilních prostředků, je v přímém rozporu s konstatováním, že snížení sazby má být výnosově neutrální. Na tuto změnu doplatí zejména zaměstnanci malých a středních podniků, které si nebudou moci dovolit přispívat na stravování svých zaměstnanců z nedaňových výdajů, což bude vytvářet tlak na zvyšování mezd.

- Prodloužení doby nájmu u finančního leasingu je příliš razantní, zejména u hmotného majetku spadajícího do 3. odpisové skupiny a u nemovitostí.
- Nesouhlasíme se zpřísněním podmínky pro tvorbu rezervy na opravy hmotného majetku, tj. daňová uznatelnost pouze za podmínky uložení tvořené rezervy na samostatném účtu v bance. Navíc by se účinnost měla vztahovat i na již tvořené rezervy. Jednalo by se o retroaktivitu zákona v neprospěch daňových poplatníků, což je zásadně nepřijatelné. *Pozn.: Připomínka byla akceptována částečně, byla odstraněna retroaktivita, nová podmínka uznatelnosti rezervy je navržena pro tvorbu rezerv započatých po účinnosti novely.*
- U sazeb daně z přidané hodnoty dlouhodobě požadujeme sblížení sazeb, tj. i snížení základní sazby a ne jednostranné navýšení snížené sazby.
- Vzhledem na snížení výše nemocenských dávek v části osm (zákon č. 54/1956 Sb., o nemocenském pojištění zaměstnanců v platném znění) požadujeme adekvátní snížení pojistného na nemocenské pojištění hrazené zaměstnavatelem za zaměstnance. Zásadně nesouhlasíme, aby kladné saldo výběru pojistného bylo používáno na úhradu deficitu státního rozpočtu.
- Požadujeme zrušit účinnost zákona č. 187/2006 Sb., o nemocenském pojištění. Od počátku odmítáme převedení plateb nemocenské za prvních čtrnáct dní dočasné pracovní neschopnosti zaměstnance na zaměstnavatele. Hlavním argumentem je administrativní a finanční náročnost agendy a neúčinná oprávnění v oblasti kontroly režimu dočasné práce neschopného zaměstnance a nedostatečný postih v případě porušení tohoto režimu.
- Urychlené zpracovávání návrhu novel zákonů

se zkráceným vnějším připomínkovým řízením, bez vypořádání zásadních připomínek, s cílem dosáhnout účinnosti k 1. 1. 2008 přináší celou řadu zásadních nedostatků, na které dále upozorňujeme. Nevhodná je i skutečnost, že k novele zákona č. 48/1997 Sb., o veřejném zdravotním pojištění se přidávají novely zákonů o zdravotních pojišťovnách, které jsou v zásadním rozporu s žádoucím posilováním jejich úlohy.

- Doporučujeme zvážit, zda zneužívání pohotovostních služeb, které je nepochybné, je vhodné řešit formou regulačních poplatků. Protože pohotovostní služby mají řešit akutní, mnohdy život ohrožující stavy, mohlo by mít ekonomicky motivované váhání pacienta kritické následky. Systémově správným řešením by bylo označit případy zneužití pohotovostních služeb s použitím § 15, odst. 14 zákona za péči nehrzenou ze zdravotního pojištění. Lékařům nečiní problém odlišit nutné čerpání pohotovostní péče od jejího zneužití. Uzákonění plné úhrady pohotovostní péče pacientem v případě zneužití by mělo stejné, ne-li výraznější efekt jako regulační poplatky, ovšem bez rizika ohrožení lidských životů. Navíc neodpovídá pravdě ani tvrzení, obsažené v důvodové zprávě, že se poplatek nehradí v případech, ve kterých hrozí nebezpečí z prodlení. Přijetí k hospitalizaci je podle návrhu důvodem k osvobození od poplatku jen u ústavní pohotovosti, nikoli u LSPP. Nutnost okamžitého nasazení antibiotik nebo jiné léčby a další formy nebezpečí z prodlení uvedeny nejsou vůbec.
- Je opravdu nutné, aby regulační poplatek 60,- Kč/den hospitalizace v nemocnici, lůžních, OLÚ a ozdravovnách platila věková skupina pacientů ve věku 0-14 (15-18) let? Nešlo by včlenit do připravovaného zákona, že tato věková skupina poplatky nebude hradit? Ne výjimkou, ale přímo paragrafem. Vždyť by museli platit i novorozenci, event. nedonošenci v inkubátorech.
- Je objektivně zcela nerealné, aby kterákoli lékárna v ČR znala ceny všech ekvivalentů předepsaného léčiva na trhu v ČR (srov. návrh novely § 32/2), konkrétně nejnížší cenu takového ekvivalentu na trhu, tj. ze všech lékáren v ČR, a je zcela nerealné, aby to za současné cenotvorby byla vůbec schopna zjistit. Takové zjištění by bylo možné jen v případě pevně stanovených cen pro celou ČR. Výši započitatelného doplatku nejlacinějšího ekvivalentu na trhu v konkrétní době by snad mohla zjistit zdravotní pojišťovna.
- Lze konstatovat, že v právní terminologii není znám pojem regulační poplatek. Dupo-

ručujeme, aby byl používán pojem administrativní poplatek, aby bylo nesporné, že se nejedná o spoluúčast, a návrh tak nebyl v rozporu s čl. 31 Listiny základních práv a svobod, který definuje bezplatnou zdravotní péči za podmínek stanovených zákonem.

- S rozšířením hrazených očkovacích látek o očkovací látky proti chřipce způsobem, kterým tak činí tento návrh, nelze souhlasit. Není pravdou tvrzení, obsažené v důvodové zprávě, že zařazení nezakládá právo na úhradu této látky z veřejného zdravotního pojištění pro všechny pojištěnce. Omezovat práva, vyplývající z čl. 31 Listiny základních práv a svobod, lze toliko zákonem. Ústavní soud v r. 1986 zrušil zákon 550/1991 Sb., zdravotní řád a Seznam léčiv a PZT právě proto, že vymezení nároků občanů prováděly pod zákonnými normami. Vymezení musí být provedeno zákonem. Navíc připomínáme, že v pandemickém plánu ČR jsou náklady na očkovací látku proti chřipce v případě hrozby pandemie kalkulovány ve výši 2,7 mld. Kč, spolu s nutným vyšetřením před aplikací a s materiálovými náklady očkování v celkové výši 4 mld. Kč. Ve státním rozpočtu byla vytvořena rezerva pro případ hrozby pandemie, nyní je snaha přesunout úhradu bez jakékoli kompenzace na zdravotní pojišťovny. Doporučujeme vymezit úhradu z veřejného zdravotního pojištění v dosavadním rozsahu, tj. pro definované skupiny zdravotně ohrožených osob (cca 60 mil. Kč ročně) přímo v zákoně. Nesouhlasíme s úhradou očkovací látky bez explicitního zákonného vymezení, tedy i v případě hrozící pandemie.

Závěr

Souhrnně lze tedy říci, že stávající proces považujeme za nestandardní zahájení reformy veřejných financí. V krátkém časovém sledu jsou předkládány různé varianty zásadních změn bez předchozího věcného záměru, ke kterému by byla vedena odborná diskuze, jsou slučovány technické a reformní novely u daně z příjmů, což z novely tohoto zákona činí zcela nepřehledný elaborát, který rozhodně nepřispěje se svými 223 body změn k přehlednosti a právní jistotě poplatníků.

Požadujeme, aby všechny navrhované změny vždy prošly řádným legislativním procesem, abychom měli možnost vyjádřit se ke konkrétním paragrafovým novelám a proces tripartitního jednávání probíhal v souladu s jeho zásadami.

Jan Wiesner
předseda

5.-6. června 2007
Hotel
Olympik Artemis
Praha

**Podniková řešení,
systémy a aplikace**

Registrace návštěvníků na
www.itbsolutions.cz

Hlavní partner:
CUSTOMER MONITOR

Partner:
NTR support

Partner:
IceWarp

Hlavní mediální partner:
MESEČ.cz **CHUPP**

Media partner:
TV PRAHA **TV PRAHA 2** **TV PRAHA 3** **TV PRAHA 4** **TV PRAHA 5** **TV PRAHA 6** **TV PRAHA 7** **TV PRAHA 8** **TV PRAHA 9** **TV PRAHA 10** **TV PRAHA 11** **TV PRAHA 12** **TV PRAHA 13** **TV PRAHA 14** **TV PRAHA 15** **TV PRAHA 16** **TV PRAHA 17** **TV PRAHA 18** **TV PRAHA 19** **TV PRAHA 20** **TV PRAHA 21** **TV PRAHA 22** **TV PRAHA 23** **TV PRAHA 24** **TV PRAHA 25** **TV PRAHA 26** **TV PRAHA 27** **TV PRAHA 28** **TV PRAHA 29** **TV PRAHA 30** **TV PRAHA 31** **TV PRAHA 32** **TV PRAHA 33** **TV PRAHA 34** **TV PRAHA 35** **TV PRAHA 36** **TV PRAHA 37** **TV PRAHA 38** **TV PRAHA 39** **TV PRAHA 40** **TV PRAHA 41** **TV PRAHA 42** **TV PRAHA 43** **TV PRAHA 44** **TV PRAHA 45** **TV PRAHA 46** **TV PRAHA 47** **TV PRAHA 48** **TV PRAHA 49** **TV PRAHA 50** **TV PRAHA 51** **TV PRAHA 52** **TV PRAHA 53** **TV PRAHA 54** **TV PRAHA 55** **TV PRAHA 56** **TV PRAHA 57** **TV PRAHA 58** **TV PRAHA 59** **TV PRAHA 60** **TV PRAHA 61** **TV PRAHA 62** **TV PRAHA 63** **TV PRAHA 64** **TV PRAHA 65** **TV PRAHA 66** **TV PRAHA 67** **TV PRAHA 68** **TV PRAHA 69** **TV PRAHA 70** **TV PRAHA 71** **TV PRAHA 72** **TV PRAHA 73** **TV PRAHA 74** **TV PRAHA 75** **TV PRAHA 76** **TV PRAHA 77** **TV PRAHA 78** **TV PRAHA 79** **TV PRAHA 80** **TV PRAHA 81** **TV PRAHA 82** **TV PRAHA 83** **TV PRAHA 84** **TV PRAHA 85** **TV PRAHA 86** **TV PRAHA 87** **TV PRAHA 88** **TV PRAHA 89** **TV PRAHA 90** **TV PRAHA 91** **TV PRAHA 92** **TV PRAHA 93** **TV PRAHA 94** **TV PRAHA 95** **TV PRAHA 96** **TV PRAHA 97** **TV PRAHA 98** **TV PRAHA 99** **TV PRAHA 100**

Přihláška:
POINT

Koncern TNT posiluje pozici na českém trhu. Tvoří ho již tři společnosti - TNT Express, TNT Post a TNT Innigh

Společnosti TNT Express ČR, TNT Post ČR a TNT Innigh ČR spojují své síly a nabízejí klientům bezkonkurenčně širokou paletu služeb.

Koncern TNT je světově uznávaný specialista v oblasti expresní přepravy, logistiky a poštovních služeb s působností ve více než 200 zemích světa. V České republice má tato značka již své pevné místo na trhu a v mnoha oblastech je dokonce jeho lídrem. Na vavřínech však rozhodně neusíná a své služby neustále rozšiřuje. Nyní se představuje jako celek tvořený společnostmi TNT Express, TNT Post a TNT Innigh. Tyto tři společnosti nabízejí pod jednou značkou mezinárodní expresní přepravu, poštovní služby i doručování v nočních hodinách a kvalitní tuzemskou přepravní síť. Tak široká nabídka služeb činí ze společnosti TNT silného hráče, který nemá v České republice konkurenci.

"Pokud spojíme služby všech našich tří společností, tak na trhu nemáme konkurenci. V této síle máme schopnost poskytovat zákazníkům servis po celých 24 hodin 7 dní v týdnu," řekl na dnešní tiskové konferenci generální ředitel TNT Express Ing. Petr Chvátal. "Můžeme si vzájemně pomáhat a máme takové portfolio služeb jako nikdo jiný," dodal generální ředitel TNT Post Petr Zháňal. "Spojuje nás značka i společný zájem, chceme být nejflexibilnější ze všech a své služby ještě zlepšovat," přidal se ke svým kolegům i generální ředitel TNT Innigh Ondřej Zíta. Při závěrečné diskuzi s novináři pak všichni tři zástupci společností TNT v ČR zhodnotili spojení služeb svých společností jako velký krok kupředu, a věří, že jej zákazníci ocení.

TNT Express

TNT Express je jedním z největších světových



Na snímku zleva: Petr Chvátal, Ondřej Zíta, Petr Zháňal

přepravců expresních zásilek v oblasti B2B. Týdně přepraví do více než 200 zemí světa okolo 3,5 milionů balíčků, dokumentů a těžkých zásilek. V České republice poskytuje od roku 1992 širokou paletu služeb nejen v oblasti expresní přepravy, ale i v oblasti logistiky a speciálních služeb dle požadavků zákazníka. **Generálním ředitelem společnosti je Ing. Petr Chvátal.**

TNT Post ČR, s. r. o.

Společnost TNT Post ČR je na českém trhu lídrem v oblasti neadresné distribuce. V loňském roce výrazně zasáhla do oblasti adresného doručování a stala se druhým největším poštovním operátorem v ČR. Disponuje vlastní distribuční sítí a je průkopníkem ve využívání geomarketin-

gových služeb a nástrojů. **Generálním ředitelem společnosti je Petr Zháňal.**

TNT Innigh

TNT Innigh je evropskou expresní sítí TNT pro doručování zásilek v nočních hodinách, v České republice zajišťuje také denní vnitrostátní přepravu. Zajišťuje služby Nočnímu Expresu - doručování následující den do 8:00 hodin, prostřednictvím vlastních zastoupení nebo ve spolupráci s partnery ve 22 zemích Evropy. Zásilky jsou v rámci České republiky vyzvedávány v pozdních odpoledních hodinách a doručovány v průběhu té samé noci. Zákazníkovi jsou tak k dispozici v časných ranních hodinách následující den. **Generálním ředitelem společnosti je Ondřej Zíta.** (tz)

Evropské firmy k podnikatelské excelenci

Evropská organizace pro kvalitu (EOQ) a Česká společnost pro jakost (ČSJ) představily veřejnosti podrobnosti o 51. kongresu Evropské organizace pro kvalitu

Uvedený 51. Kongres EOQ je nejvýznamnější akcí v oblasti managementu kvality konanou na našem území od vzniku České republiky. Za účasti delegátů z 53 zemí Evropy, USA, Japonska a dalších zemí světa proběhnou ve dnech 22.-23. května v Top Hotelu Praha jednání o otázkách, které ovlivní ekonomickou budoucnost a zejména konkurenceschopnost evropských zemí v následujících letech. Kromě ekonomických témat budou předmětem jednání kongresu i oblasti kvality veřejné správy, zdravotnictví a školství.

Cíle kongresu vyjadřuje již jeho motto "Excelenci ke konkurenceschopnosti - výzva pro Evropu". Zdůrazňuje význam managementu kvality jako cesty k podnikatelské excelenci a ke konkurenceschopnosti, která se stává stále větším problémem evropských ekonomik. V poslední době probíhají ve světové ekonomice změny, které kladou stále větší důraz na kvalitu výrobků a služeb, inovativnost a řízení změn ve firmě, kvalitu poprodejních služeb, ale třeba

"Pověření naší společnosti pořádáním tak významné akce je pro nás velkou ctí a zároveň výzvou," dodala Ing. Štěpánka Steinbachová, výkonná ředitelka České společnosti pro jakost. "Věříme, že v této výzvě obstojíme a že přineseme nejen mnoho nových zkušeností pro cestu za excelencí českým manažerům a firmám, ale i krásné zážitky delegátům kongresu z celého světa. A že se do naší země budou účastníci kongresu rádi vracet nejen na odborné akce."

Jak nové informační technologie a jejich trendy mohou pomoci dnešním organizacím a podnikům dosáhnout obchodní excelence. Základní ekonomické znalosti jsou trendem, který byl v Lisabonském procesu zmíněn jako hlavní bod strategie EU. Tedy rychlé osvojení si nových technologií je nedílnou součástí pro udržení ekonomického růstu. Přednášky této sekce jsou zaměřeny na nové trendy IT, životní zkušenosti a lidský faktor.

Sekce: "Kvalita ve zdravotnictví a farmacii"

Tato sekce se dívá na kvalitu ve dvou rozdílných perspektivách. Ve dvou dekadách, kde máme veliké zkušenosti s implementací strategie kvality ve zdravotnictví. První část této sekce bude zaměřena na zkušenosti a odpovědi na otázky jak zdokonalit efektivnost naší strategie, druhá část je zaměřena na kvalitativní přístupy ve farmaceutickém průmyslu a zdravotnických zařízeních,

CAF má významné postavení, protože je modelem komplexním a protože je modelem vytvořeným na základě evropské spolupráce a pro její prohloubení.

Sekce: "Kvalita ve školství"

Ústředními tématy budou zejména kvalita ve vzdělávání na vysokých školách, hodnocení kvality vysokých škol a akreditace, systémy managementu kvality ve vzdělávacích institucích, vzdělání jako prostředek k dosažení excelence organizací. Plně ve smyslu předem nastaveného tematického zaměření vystoupí v rámci odborného programu této sekce postupně odborníci z celého světa (USA, Velká Británie, Ukrajina, Holandsko, Belgie, Rakousko, Pákistán, Česká republika a další).

Sekce: "Kvalita a bezpečnost v potravinovém řetězci"

V souvislosti s výskytem stále nových nemocí majících svůj původ v potravinách se výrazně zvýšil zájem o systém managementu bezpečnosti potravin. Nesplňuje-li výrobce potravin požadavky zákazníků na jejich bezpečnost, může být podroben kontrole, popřípadě trestní nebo občanské žalobě. Oblast kvality je pro výrobce potravin mnohem méně riziková než oblast bezpečnosti potravin. Nezládnutí požadavků na kvalitu obvykle vede pouze k poklesu prodeje a zisku. Největší důraz je kladen na nutnost zajistit, aby všichni účastníci potravinového řetězce úspěšně splňovali program bezpečnosti potravin. Tato snaha vedla k uskutečnění řady místních a mezinárodně podporovaných programů, které měly za cíl školení a obhajobu nutnosti pochopení a akceptace požadavků na bezpečnost potravin, což urychlilo vznik "Systému managementu bezpečnosti potravin" (FSMS) nebo standardu ISO 22 000, vytvořených Mezinárodní organizací pro standardizaci (ISO).

(tz)



i společenskou odpovědnost organizací. Na tyto výzvy reaguje Evropa s velkým zpožděním, které je hlavním důvodem jejího zaostávání ve světové konkurenci. Přestože dle Lisabonské strategie přijaté členskými státy EU v roce 2000 měla být v roce 2010 EU nejkonkurenceschopnější ekonomikou světa, jsme v dnešní době od tohoto cíle vzdáleni více než v době jeho vyhlášení. Také zaostávání Evropy za USA, které se mělo v roce 2010 stát minulostí, se zatím stále prohlubuje, a zatím nic nesvědčí o tom, že by se tento trend měl v nejbližší době změnit.

"Důležitým úkolem 51. kongresu EOQ je představit cestu k vyšší konkurenceschopnosti evropské ekonomiky prostřednictvím zavádění nástrojů managementu kvality, který povede evropské firmy k podnikatelské excelenci," uvedl na nedávné tiskové konferenci v Praze Ing. Jan Hnátek, manažer 51. kongresu EOQ. "Ale neméně důležité je i zlepšování prostředí, ve kterém se firmy a jejich pracovníci pohybují, prostřednictvím zvyšování kvality ve veřejné správě, zdravotnictví a především ve školství, jako vzdělanostní základny pro zaměstnance komerčního sektoru. Rezignace na splnění těchto cílů by vedla k prohlubování zaostávání evropské ekonomiky se všemi negativními důsledky, které by toto zaostávání přineslo," dodal Ing. Jan Hnátek.

Odborný program kongresu zahrnuje dvanáct sekcí, kde budou diskutována klíčová témata "Produktivita a konkurenceschopnost", "Projektové řízení" nebo stále důležitější otázka udržitelného rozvoje v sekci "Udržitelný rozvoj výroby". Vzhledem k důležitosti certifikací pro konkurenceschopnost na světových trzích se do popředí dostává i otázka věrohodnosti některých certifikačních firem, která bude rozebírána v sekci s názvem "Hodnověrnost certifikace QMS a kvalita procesu akreditace". V dalších sekcích budou probírány zkušenosti s aplikací modelu CAF (Common Assessment Framework), který byl vytvořen generálními řediteli pro veřejnou správu EU jako nástroj pro zvyšování kvality ve veřejné správě. Vzhledem k tomu, že se ČR profiluje díky struktuře zahraničních investic stále více jako automobilová velmoc, bude velmi důležitá i samostatná sekce "Automobilový průmysl na cestě k excelenci".

Den před zahájením kongresu, tj. v pondělí 21. května 2007, se uskuteční historicky první setkání manažerů kvality registrovaných EOQ, jehož klíčovým tématem bude "Nová role manažerů kvality 21. století". Své zkušenosti zde budou prezentovat přední světoví manažeři.

Kongres přinese prakticky ve všech oblastech zcela ojedinělý pohled na projednávaná témata díky široké účasti odborníků z různých koutů světa. Poprvé se v ČR potkají zkušenosti manažerů z Evropy, Asie a Ameriky. Kongres je tak příležitostí, která se několik dalších desetiletí nebude v naší zemi opakovat.

Přehled témat nejdůležitějších sekcí:

Sekce: "Produktivita a konkurenceschopnost"

Tato sekce se soustřeďuje na smysl a účely kvality: produktivita, konkurenceschopnost, podnikatelský úspěch a udržitelná kvalita života. Přední odborníci z celého světa, lidé s rozhledem, zkušenostmi a globální strategií, debatují otázky vzdělávání, znalostí, kvality života a nových pohledů na roli kvality ve zvyšování produktivity - záruky trvale rostoucí životní úrovně společností, které chtějí dosáhnout přes a za úroveň norem, standardů a technických specifikací plánované prostřednosti. Přední odborníci z USA, Anglie, Nového Zélandu, Finska a Česka se zde spojují v hledání nového světa kvality - světa, kde se kvalita stává schopným sluhou zákazníka, kreativity a inovací, a ne omezující "normou", která je v globální společnosti již definičně a každodenně překonávána.

Sekce: "Udržitelný rozvoj výroby"

Společenská odpovědnost organizací (CSR) znamená pro výrobní sektor v podstatě dvě věci. Za prvé, společnosti by měly minimalizovat škody provozováním svých činností. Ale to není pouze o vyvarování se škod. Za druhé, pokud Společenská odpovědnost přináší kladný přínos do společnosti práce, zdravím a možností tvořit, mohou použít své dovednosti ve zlepšování a v marketingu pro jednání. Společenská odpovědnost není pouze o obětování tradičních priorit podnikání, jako je vydělávat. Jedná se také o nalezení nových směrů, jak sdílet tyto tradiční priority při současném zlepšování podmínek světa.

Sekce: "Nové systémy managementu orientované na výkonnost a inovace"

Plně ve smyslu předem nastaveného tematického zaměření sekce v rámci odborného programu postupně vystoupí odborníci z celého světa (USA, Španělsko, Taiwan, Rusko, Brazílie, Belgie, Irán, Austrálie, Česká republika). Ústředními tématy budou zejména nejnovější a nejeфекtivnější formy a modely podnikového řízení, vliv globálního managementu na výkonnost, řízení změn, bariéry efektivního řízení, inovace hodnoty pro zákazníka, problematika klastrů, konkurenceschopnosti sítí, intelektuálního kapitálu a inovací.

Sekce: "Automobilový průmysl na cestě k excelenci"

Strategie výrobců automobilů vyžaduje od dodavatelského řetězce excelentní návrh a vývoj, kvalitní výrobu a spolehlivé služby. Cílem je spokojenost konečných uživatelů automobilů. Budou prezentovány nové trendy na cestě k excelenci automobilového průmyslu.

Sekce: "Telekomunikace a IT - výzva pro budoucí společnost"

Tato sekce je zaměřena na nejnovější téma:

a bude se zabývat jejich vzájemným vztahem a spoluprací.

Sekce: "Veřejný sektor a zkušenosti s Modelem CAF, zvyšování kvality"

Dobrá veřejná správa je službou pro občana ve všech jeho životních rolích, dobrá veřejná správa svojí činností vytváří synergický efekt pro podnikatelský sektor. Dobrá veřejná správa je kvalitou rozvíjející demokratické principy. K dosažení kvality veřejné správy a veřejného sektoru vede řada cest, z nichž model



Internetové služby

Přivedeme vaši firmu k prosperitě.

Interaktivita ve vašich rukou

Důležité je prodávat. Vyrobíme vám internetové stránky, které skutečně přinesou zákazníky. Do nových stránek budujeme poptávkové a objednávkové formuláře, přes které si vaši zákazníci budou moci přímo objednávat. Výhodou je získání více zákazníků a úspora nákladů oproti klasickým způsobům objednávání. Dále umíme vaše stránky navrhnout či obohatit o komplexní internetový obchod, vyhledávání, systém pro newsletter a další užitečné nástroje. Dynamický kreativní design je samozřejmostí.

Získejte interaktivitu do vašeho businessu!

Internetové stránky, Aktualizace stránek, Převzetí správy webu, Internetové reklamní kampaně, Internetový obchod, Výroba loga, Ztvárnění reklamy, Poradenství, Hodnocení použitelnosti

Neváhejte nás kontaktovat pro sjednání schůzky

Poskytovatel RIX, s.r.o., Ocelářská 2274 /1, 190 00 Praha 9
Telefon: +420 606 615 609, Fax: +420 284 689 063, E-mail: martin@prosperita.info
www.prosperita.info

Jste připraveni na export?

Malé a střední české firmy mají s vývozem svého zboží většinou jen minimální zkušenosti a ani se na něj zatím příliš nepřipravují. Zajímavé je, že v rozporu s tím vedení firem v případě, že se pro vývoz rozhodne, většinou očekává dosažení výsledků exportních aktivit do jednoho roku.

Tyto skutečnosti mimo jiné vyplývají z nedávného prvního vyhodnocení Dotazníku exportní připravenosti českých firem, který spustila na stránkách <http://startexport.czechtrade.cz> agentura CzechTrade loni na podzim. "Každé firmě se snažíme nabízet služby ušité na míru, reagovat na její potřeby a konkrétní situaci, v níž se nachází. Uvědomujeme si také, že mnoho našich malých a středních podniků si komplexní poraden-

ství nutně k úspěšné zahraniční expanzi nemůže dovolit, proto se jim snažíme i touto cestou šetřit prostředky," řekl Ivan Jukl, generální ředitel CzechTrade. "Tato novinka je určena především začínajícím firmám, které se potřebují na svoji první návštěvu zahraničních trhů připravit. Víme, že šestnáct firem ze sta, které stránky navštíví, tento test vyplní. Reakce jsou velmi pozitivní a my bychom byli rádi, kdyby

začínající exportéři navštěvovali tento test stále hojněji, protože jeho smyslem není sdělit, zda je firma na export připravena či nikoliv, ale spíše poskytnout srovnání v kontextu ostatních firem. Čím bude tedy větší vzorek respondentů, tím firma dostane kvalitnější odpověď na to, kterým směrem se při svých přípravách na export ubírat a v čem jsou její konkurenční výhody a nevýhody," dodal Jukl.

Firmy ztrácely v hodnocení nejvíce bodů za připravenost v marketingovém plánování, propagaci a za nízké zkušenosti pracovníků s exportem. Naopak dobré výsledky získala většina z nich za konkurenceschopnost svých produktů, jejich cenu a kvalitu a disponibilní výrobní kapacity a zásoby. V každém případě dotazník poukázal na existující

potenciál exportu menších a středních českých firem. Vyplynula z něj také mimo jiné skutečnost, že více než 50 % firem je přesvědčeno, že přeprava jejich produktu na velké vzdálenosti není příliš nákladná a že jejich produkt nevyžaduje nějakou zvláštní technickou podporu nebo poprodejní servis. Přes 80 % respondentů se vyjádřilo, že je ochotno přizpůsobit svůj produkt či jeho balení tak, aby lépe vyhověly požadavkům zahraničních trhů.

V současné podobě je dotazník zaměřen na hodnocení exportní připravenosti vývozu zboží, připravuje se další verze pro vývoz služeb. Do budoucna bude dále rozvíjen na základě doporučení a získávaných domácích i zahraničních zkušeností od úspěšných exportérů.

Exportní cena DHL slaví letos jubilejní 10. ročník

Soutěž pro malé a střední exportéry, Exportní cena DHL, slaví letos desátý rok své existence. Stejně kulaté výročí si připomíná v letošním roce také agentura CzechTrade, pod jejíž záštitou se soutěž koná. Úspěšný koncept čtyř nových soutěžních kategorií bude pokračovat i v letošním roce, a bude navíc rozšířen o specializovaný seminář CzechTrade, zaměřený na praktické využití logistiky pro zvýšení exportu. Firmy zapojené do soutěže o Exportní cenu DHL získají možnost účasti na tomto semináři zdarma.

Jubilejní 10. ročník Exportní ceny DHL vybízí k zamyšlení. S nápadem pomoci českému exportu přišla společnost DHL v roce 1997. Český zahraniční obchod čelil v té době vážným problémům a nacházel se v hlubokém deficitu, který nakonec přerostl v měnovou a makroekonomickou krizi. Luděk Drnec, Express Business Unit Director, DHL Express (CZ) k tomu dodal: "Inspirovali jsme se v zahraničí, kde DHL podporovala podobné projekty, a chtěli jsme ukázat, že právě malé a střední firmy mohou české ekonomice pomoci z krize, což se nakonec i stalo. Proto jsme se od začátku projektu spojili právě s agenturou CzechTrade, která má

podporu českých exportérů "v popisu práce". První ročník soutěže se setkal s velkým ohlase. Přihlásilo se do ní celkem 183 české firmy, které celkově vyvezly zboží a služby za téměř 11 miliard korun. Ohlédnu-li se zpět, troufám si tvrdit, že za těch deset let se Exportní cena DHL stala již tradiční součástí českého exportu."

V loňském roce získala Exportní cena DHL novou podobu. Hlavním důvodem její inovace byla snaha soutěž otevřít a zpřístupnit širšímu okruhu českých podnikatelů. Důraz byl kladen také na potřebu zvýšení motivace exportérů ve vybraných regionech České republiky. Luděk Drnec, Express Business Unit Director, DHL Express (CZ) doplnil: "Ano, český export za těch deset let udělal obrovský pokrok a z hlubokého deficitu se naopak dnes pyšní exportními přebytky. A tak se mění i Exportní cena. V průběhu těch deseti let jsme museli reagovat na dynamiku vývoje českých exportérů a například upravit kritéria týkající se obratu, protože čeští exportéři rostli tak rychle, že jim 500 milionů korun ročního obratu začalo být málo."

Exportní cenu DHL nyní tvoří čtyři nové katego-

rie: Malá společnost, Středně velká společnost, Exportér teritoria a Exportér regionu.

- Malá společnost - kategorie je určena malým společnostem s maximálním počtem 50 zaměstnanců a obratem do 300 milionů Kč. Zahraniční vlastník společnosti může ve firmě držet maximálně 49 % (dříve 33 %). Vznik společnosti musí být datován před 1. lednem roku 2003.

- Středně velká společnost - kategorie je určena malým společnostem s maximálním počtem 250 zaměstnanců a obratem do 1,5 miliardy Kč (loni 500 milionů Kč). Zahraniční vlastník společnosti může ve firmě držet maximálně 49 % (dříve 33 %). Vznik společnosti musí být datován před 1. lednem roku 2003.

- Exportér regionu - speciální kategorie hodnotí soutěžící společnosti na základě regionálních výsledků. Vždy pro daný rok bude ve spolupráci se společností CzechTrade vybrán soutěžní region. Pro tento rok (výsledky za rok 2005) byl vybrán region - severní Čechy.

- Exportér teritoria - kategorie hodnotí na základě výsledků do vybraných destinací - pro letošní rok byly vybrány Spojené státy americké.

Loňským vítězem ve dvou ze čtyř kategorií

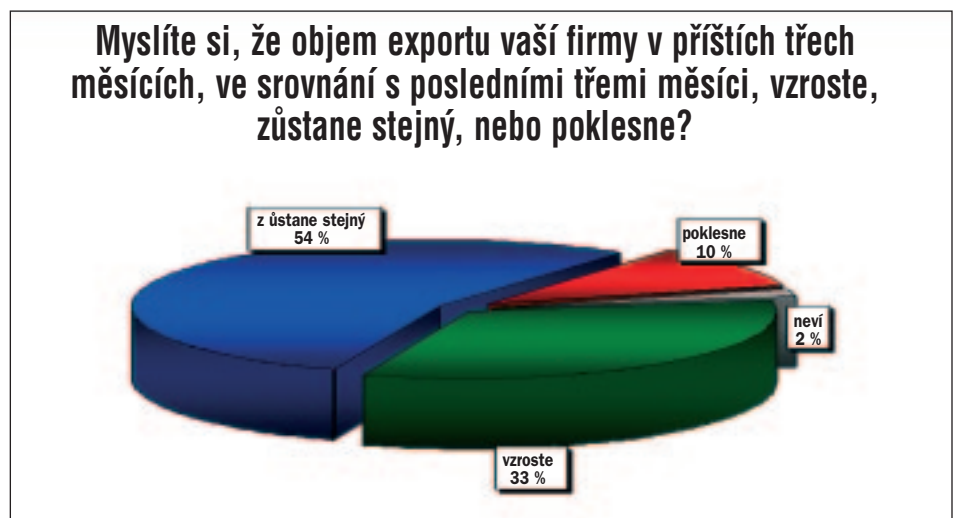
Výsledky 15. vlny exportního výzkumu DHL 2007

Již popatnácté proběhl Exportní výzkum DHL, který dlouhodobě mapuje názory nejvýznamnějších českých vývozců na aktuální události v České republice i zahraničí. Průzkum zjistila společnost GfK, která se během letošního dubna telefonicky dotazovala ředitelů a členů top managementu, kteří jsou zodpovědní za export ve 250 významných českých firmách. Nejaktuálnější jsou informace týkající se vnímání zavedení mytného pro nákladní vozidla. V souvislosti se zpoplatněním vybraných silničních komunikací muse-la podrazit služby třetina (30 %) všech oslovených exportních firem. Z hlediska dalšího vývoje českého exportu jsou zajímavé také další výsledky jarní vlny Exportního výzkumu DHL.

Podle výzkumu očekává nárůst objemu exportu většina (55 %) exportních firem. Odhady zaměstnanosti v exportních firmách jsou nadále mírně optimistické. Nárůst počtu zaměstnanců očekává pětina exportních podniků (19 %). Exportní výzkum DHL znovu potvrdil, že země EU jsou stabilně klíčovými trhy pro české exportéry. Největší exportní příležitost do budoucna představuje podle čtvrtiny exportních firem (24 %) Německo, následuje Rusko (22 %) a země EU bez Německa a Slovenska (20 %).

Kurzová a měnová nestabilita, mýto

Nepříznivým vlivem ovlivňujícím obchody do zahraničí v příštích 12 měsících bude podle pětiny (19,2 %) respondentů kurzová a měnová nestabilita. Na 80 % respondentů vnímá podmínky k exportu v ČR jako dobré. Zavedení EURA bude mít podle vývozců spíše pozitivní vliv na export. Dvě pětiny (38 %) exportérů očekávají pozitivní dopady - třetina (27 %) uváděla snazší přepočty, jednodušší účetnictví



apod. Čtvrtina (24 %) respondentů uvedla jako pozitivní dopad zavedení EURA odstranění kurzovního rizika. Proto také téměř polovina respondentů opět hodnotila fakt, že termín zavedení EURA v ČR zatím není jasný a rozhodně budeme mezi posledními z nových členských zemí. Dvě pětiny (41 %) respondentů hodnotí zavedení mytného v ČR negativně (zcela + spíše). Ani pozitivně ani negativně hodnotí zavedení mytného v ČR 27 % respondentů. Třetina (28 %) respondentů se staví ke spuštění mytného pozitivně (zcela + spíše). Třetina (30 % respondentů) uvedla, že byli v souvislosti se zavedením mytného nuceni zdrazit služby. Více než polovina exportérů (54 %) nemusela zdrazit služby v souvislosti se zavedením mytného. U 15 % respon-

dentů se zavedení mytného zatím neprojevovalo, případně zdrazení však nelze vyloučit. Zavedení II. etapy mytného na další silnice první a druhé třídy povede podle více než dvou třetin (68 %) respondentů ke zdrazení dopravy.

"Toto hodnocení dopadů mytného českými exportéry není žádným překvapením, protože se jedná jen o další formu zdanění podnikatelských aktivit. Naprostá většina přepravních firem a logistických operátorů nebyla a není schopna absorbovat dopad mytného do svých nákladů a byla nucena zvýšit svoje ceny. Je logické, že výrobci a obchodníci využívající těchto služeb musí toto navýšení dále promítnout do svých cen a mytné v konečné fázi zaplatí většinou finální zákazník.

pokračování na straně 19

(Střední firma a Exportér regionu) se stala inženýrsko-dodavatelská společnost AUTEL, a. s., z Trince. Její ředitel Jaroslav Kroliczek k účasti v Exportní ceně DHL řekl: "Co se týče naší účasti v Exportní ceně, pozitivem kromě našeho vítězství bylo i to, že se nám podařilo díky soutěži zviditelnit naši společnost v médiích." Celkový obrát 184 soutěžících firem dosáhl v loňském roce 51,6 miliardy Kč a celkový export 24,1 miliarda Kč. Každý z účastníků průměrně zrealizoval vývoz za 130 milionů Kč s obratem 281 milion Kč. Export se na obratu firem podílel téměř 46,3 %. Meziroční nárůst exportu dosáhl za všechny soutěžící téměř 27 %. Nejčastěji soutěžící firmy vyvážely produkty do těchto zemí: Německo, Slovensko, EU, Polsko, Rusko a Velká Británie.

Stejně jako nad předchozími ročníky, i nad tím letošním převzala záštitu vládní agentura CzechTrade. Exportní cena DHL je zároveň nejvýznamnější akcí Exportního klubu CzechTrade, který pro exportéry organizuje odborné konference, semináře a další příležitosti pro vzájemnou výměnu zkušeností ze zahraničních trhů.

Předsedou nezávislé poroty je generální ředitel České agentury na podporu obchodu CzechTrade, Ing. Ivan Jukl. K Exportní ceně DHL řekl:

"Skutečnost, že se firmy hlásí do soutěže opakovaně a že jejich počet roste, je signálem, že získat titul nejlepšího exportéra v daných kategoriích je pro ně opravdu stále motivačním faktorem. Nejdůležitější však z mého pohledu je zjištění, že v dnešním velmi tvrdém konkurenčním prostředí jsou mezi malými a středními firmami takové, které dokáží během jednoho jediného roku objem svého exportu až zněkolikanásobit. A takový výkon si zaslouží nejen ocenění, ale i hlubokou poklonu. V současné době vykazuje český export historicky rekordní výsledky. Za velmi pozitivní považuji skutečnost, že za těmito výsledky už nestojí zdaleka jen několik velkých firem, ale roste významným způsobem také podíl vývozu firem středních i těch úplně malých."

Ing. Jiří Stojar, generální ředitel DHL Express (CZ), poznamenal: "Export je neodlučitelnou součástí české ekonomiky a dlouhodobě podporuje její růst, což potvrzují i výsledky deseti-leté historie Exportní ceny. Prosadit se na zahraničních trzích, kde panuje tvrdá konkurence, není rozhodně nic jednoduchého. Proto se prostřednictvím Exportní ceny DHL snažíme vyjádřit uznání českým vývozním firmám, které dokázaly v zahraničí uspět. Veřejnost by si měla být vědoma, jak důležitou roli hrají malé a střední firmy v ekonomickém rozvoji naší společnosti." (tz)

Kontakt:

CzechTrade
Česká agentura na podporu obchodu
Dittrichova 21
128 01 Praha 28
Tel: 224 907 500, Fax: 224 907 503
E-mail: info@czechtrade.cz
www.czechtrade.cz
www.euroservis.cz

servis CzechTrade

Další poptávky na www.premium.prosperita.info

Referenční číslo:	Země určení:	Objem poptávky:	Datum zveřejnění:	Platnost do:	Email:	Popis poptávky
POCZ200749775	USA	50-100ks	02. 05. 2007	01. 08. 2007	iveta.miskovska@czechtrade.cz	US firma poptává moderní dřevěná sedátka v počtu 50 ks. Výhledově více. Cena 85-90 USD FOB CZ. Sedátko je z buky a nohy jsou duté. Na fotografii je sedátko i s polštářkem. Ten není předmětem poptávky. Majitel společnosti ve druhé pol. května přijede do ČR a rád by potenciální výrobce navštívil.
POCZ200749789	Rusko		02. 05. 2007	01. 08. 2007	iveta.miskovska@czechtrade.cz	Ruská firma poptává v ČR: 1) kované brány, dveře, vrata, 2) ploty, mříže, 3) kované zábradlí pro schodiště, 4) kované balkonové zábradlí (balkony)
POCZ200749793	Česká republika		02. 05. 2007	01. 08. 2007	rene@deraleurope.com	Mezinárodní firma hledá spolehlivou stavební firmu pro rekonstrukci projektu v Praze. Kapacita až do 5000 m², komunikační jazyk angličtina.

Prosperita pomáhá ve výuce mezinárodního obchodu

Na Vysoké škole logistiky, o. p. s., v Přerově, oboru logistika dopravních služeb, je do struktury předmětů zařazena výuka Mezinárodního obchodu. Problém kvalitní výuky zůstává v zajištění dostatku věrohodných údajů z podnikatelské sféry, na nichž by si studenti ověřovali v přednáškách probíranou látku. Proto se využívají především údaje celní statistiky zveřejňované na internetu. Pomocí vertikální a horizontální analýzy se zjišťují změny, k nimž došlo v určitém časovém úseku ve struktuře exportovaných a importovaných produktů a dynamice úrovně sledovaných hodnot podle zemí a jednotkových cen. Jsou to metody plně využitelné v rozborové činnosti na podnikové úrovni.

Je nutno poznamenat, že u některých produktů dovážených ze subtropických a tropických zemí se nediskutují jenom zjištěné hodnoty a odhady trendů, ale spojují se s hospodářskou geografíí dané země. Zajímavou diskuzi vyvolal dovoz manga, kvajávy a mangostanů z Burkina Faso. Studenti se zajímali o samotné ovoce, ale i zemí, odkud se plody dovážejí. Z charakteristiky se dověděli mnoho zajímavostí a mimo odborných

znalostí z obchodu získali i všeobecné vědomosti. Sortiment dováženého exotického ovoce ukazuje, že mezi kupujícími získává stále větší oblibu a podnikatelé hledají možnosti, odkud ovocné plody dovážet. V roce 2006 se mango a kvajáva dovážela celkem z 38 zemí. Z nich největší množství 1 193 441 kg bylo dovezeno z Brazílie, 111 409 kg z Ekvádoru, 99 514 kg z Guatemaly, 74 179 kg z Kostariky a dalších zemí. Je nutno

poznamenat, že mango se dováželo i z Nizozemska (43 314 kg), Polska, Německa, Maďarska a dokonce ze Slovenska (43 578 kg). Všechno to jsou ale reexporty. K jednomu z témat semináře byl použit článek "Pro úspěch v celosvětové konkurenci je nutné být na trhu včas," zveřejněný v dubnovém čísle Prosperity. Pojednával o možnosti obchodování na indickém trhu. Zajímavé byly názory a postřehy studentů na jeho obsah. Ocenili, že toto významné téma pro byznys se stalo předmětem publikace a ihned porovnávali, o jak lidnatou zemí se jedná, zvláště, když se v článku poukazuje rovněž na Čínu. Z internetu se dověděli, že Indie je druhý nejlidnatější stát na světě, za ní s velkým odstupem jsou USA a Indonézie. Číslo je přesvědčilo o tvrzení autora, že v Indii jsou nepřehledné možnosti uplatnění výrobků, jenom místa na trhu je nutno najít a především včas. Současně studenti upozornili, že pro potřeby malých a středních podnikatelů by článek měl

být doplněn o příklady, a tak se stal více motivující zvláště, když tyto skupiny podnikatelů nemají často dostatek odvahy obchodovat na zahraničních trzích. Poněkud bližší rozvedení by si zasloužovalo velice cenné upozornění, že Indové "nepodepíší žádný kontrakt dříve, dokud nezískají k partnerovi důvěru a určitou naklonenost". V souvislosti s tím se diskutovaly otázky jak si důvěru získat, v čem spočívají odlišné zvyklosti obchodních jednání, společensko-sociální zvyklosti, když se pro nás jedná přece jenom do určité míry o "exotickou" zemi, zvláště, jak se prezentuje v různých zeměpisných reportážích. V diskuzi studenti ocenili upozornění, že na nabídky je potřeba okamžitě reagovat, na jednání mít připravené varianty platebních a dodacích podmínek, jako významné konkurenční prvky ve vztahu k předmětu plnění, ceně i garancím za splnění závazky. V závěru nemohu opomenout uvést, že Prosperitu již delší čas využívám k výuce nejenom mezinárodního obchodu, ale i obchodních operací ve vnitřním obchodě a službách, pro konkrétní poznatky z rozhovorů s podnikateli, které měsíčník pravidelně přináší.

doc. JUDr. Ing. Oldřich Tvrdoň, CSc.

Výsledky 15. vlny exportního výzkumu DHL 2007

pokračování ze strany 18

Protože úpravy ceníků logistických firem probíhaly v prvním čtvrtletí a někde probíhají ještě dnes, lze se domnívat, že při dubnovém dotazování ještě nemuseli všichni respondenti pocítit plný dopad mýtného do distribučních nákladů. Očekávám, že s větším časovým odstupem bude hodnocení ještě nepříznivější. Rozšíření mýtného na silnice 1. a 2. třídy pak bude mít dopady doslova fatální a zvýšení nákladů na distribuci bude daleko viditelnější. Tomu konečně odpovídá i velmi negativní očekávání většiny exportérů," vysvětlil Luděk Drnec z DHL.

Exportní sebevědomí na úrovni

V dlouhodobějším horizontu 12 měsíců ve srovnání s uplynulými 12 měsíci očekává nárůst objemu exportu většina (55 %) exportních firem. Třetina (32 %) se domnívá, že objem exportu jejich firmy zůstane stejný a pouze 5 % exportních podniků se domnívá, že poklesne. V krátkodobějším horizontu následujících 3 měsíců ve srovnání s posledními 3 měsíci třetina (33 %) exportních podniků uvedla, že objem exportu jejich firmy vzroste. Asi 54 % respondentů si myslí, že tento objem zůstane stejný a desetina (10 % respondentů) uvádí, že objem jejich exportu klesne. Exportní sebevědomí podniků je tedy stále na vysoké úrovni a výrazně v kladném pásmu. Index dlouhodobého exportního sebevědomí (rozdíl procenta kladných a záporných odpovědí) pro období příštích 12 měsíců je +50. Index krátkodobého exportního sebevědomí pro období příštích 3 měsíců činí +23. Tento index sice ve srovnání s minulou vlnou mírně poklesl, ale stále zůstává na vysoké úrovni.

Vývoj zaměstnanosti v exportních firmách

Odhady zaměstnanosti v exportních firmách jsou nadále mírně optimistické. Ve většině exportních podniků by měl být počet zaměstnanců stabilizován (66 %). Nárůst počtu zaměstnanců očekává pětina exportních podniků (19 %). Pokles očekává desetina podniků (9 %), což je méně než v minulé vlně na podzim, kdy pokles očekávalo celých 14 % exportních podniků. Již šestou vlnu po sobě se nachází index zaměstnanosti (rozdíl procenta kladných

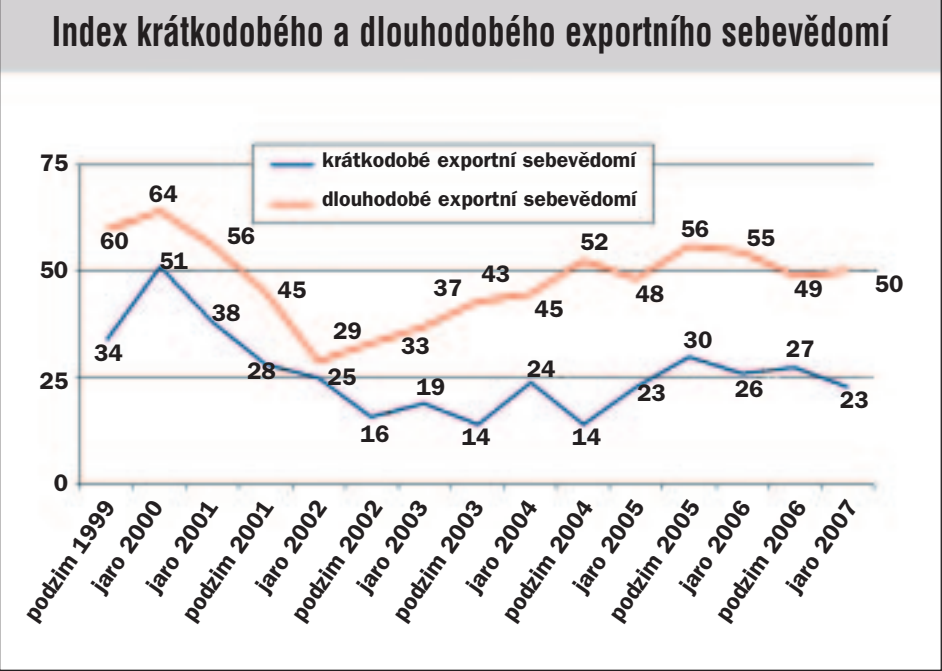
a záporných odpovědí) v kladném pásmu. Jeho hodnota se mírně zvýšila na +10 (na podzim 2006 +8). Očekávání exportérů se dlouhodobě zlepšuje od jara 2002.

Klíčové trhy stále země EU, ale i Rusko

Země EU jsou stabilně klíčovými trhy. V předchozích 12 měsících exportovaly více než čtyři pětiny firem (87 %) do zemí EU (bez Německa a Slovenska); čtyři pětiny (79 %) vyvážely do Německa a tři čtvrtiny firem (74 %) na Slovensko. Tyto tři regiony s velkým náskokem vládnou českému exportu. Následuje Rusko, které uvedla třetina respondentů (31 %). Očekávání exportních firem co se týče nárůstu exportu v příštích 12 měsících jsou u všech regionů spíše pozitivní. Exportéři očekávají získání nových odbytišť v příštích 12 měsících především na unijním trhu (bez Německa a Slovenska). Uvedla to pětina (18 % respondentů). Na 32 % firem ztratilo v posledních třech letech nějaká zahraniční odbytiště nebo trhy, 66 % si udrželo všechny trhy. Zhruba 2 % respondentů odmítla odpovědět. Nejčastěji ztratili trhy v EU bez SRN a Slovenska (44 % těchto případů), dále v Německu (20 %). Důvodem ztráty trhu těchto firem byla především blíže nespecifikovaná konkurence (18 %), dále cenová konkurence (14 %), konkurence produktů ze třetích zemí (13 %) a snížení poptávky v cílových zemích (11 %). Největší exportní příležitost do budoucna představuje podle čtvrtiny exportních firem (24 %) Německo, následuje Rusko (22 %) a země EU bez Německa a Slovenska (20 %). Pro Slovensko a Čínu se vyslovilo po 5 % respondentů, Severní Ameriku uvedlo 4 % respondentů. Z perspektivní oblasti českého exportu obecně z oborového hlediska považuje 31 % exportních firem automobilový průmysl; 28 % stroje, strojírenství, strojírenská zařízení.

Ekonomická situace exportních firem se lepší

Ekonomická situace exportních firem se podle respondentů dále zlepšuje. Pouze 8 % exportních firem označilo svoji situaci za horší než před 12 měsíci (na podzim 2006 ji takto označilo 12 % exportních podniků). Více než polovina (55 %) ji označilo za lepší (podzim 2007 -



48 %). Třetina (35 %) respondentů ji považuje za stejnou.

Vlivy působící na export

Nepříznivým vlivem ovlivňujícím obchody do zahraničí v příštích 12 měsících zůstala podle pětiny (19,2 %) respondentů kursová a měnová nestabilita. Desetina respondentů (11 %) uvedla zdražení vstupů pro produkci a zhruba stejný počet respondentů (10 %) uvedl jako nepříznivý vliv rostoucí konkurenci na cílových trzích. Politickou situaci uvedlo 6 % respondentů. Kursová a měnová nestabilita je pro čtvrtinu (23 %) hlavní vliv působící proti současnému růstu exportu. Následuje cenová nekonkurenceschopnost především související s růstem mezd (12 %). Růstu exportu z ČR dle vývozců naopak nejvíce pomáhá konkurenceschopnost z hlediska kvality (dle 17 % respondentů); dále rostoucí produktivita práce a vlastní úsilí firem (10 % respondentů) a cenová konkurenceschopnost (10 % respondentů). Exportérům nejvíce pomohl v posledních 12 měsících rozvoj (osobních) kontaktů a nové kontakty v zahraničí (22 %). Ve 14 % případů to bylo vlastní úsilí firmy (produktivita práce). Ve 12 % případů pomohly technologické inovace a investice. Nejvíce by exportním firmám pomohla stabilizace kursu (12 %). S výrokem, že české výrobky jsou v zahraničí vnímány jako velmi kvalitní, souhlasí 83 % respondentů (zcela + spíše). S výrokem, že české výrobky jsou v zahraničí vnímány jako cenově přístupné, souhlasí 88 % respondentů (zcela + spíše). S výrokem, že jde o výrobky na špičkové technické a technologické úrovni, souhlasí 70 % respondentů (zcela + spíše). S tím, že výrobky z České republiky mají v zahraničí dobré jméno, souhlasí 85 % respondentů (zcela + spíše). S výrokem, že české zboží má na trhu dlouholetou tradici, souhlasí 78 % respondentů (zcela + spíše).

Podmínky exportu

Uvedme, že 80 % respondentů vnímá podmínky k exportu v ČR jako dobré (velmi dobré + spíše dobré). V minulém roce je takto vnímalo 71 % respondentů. Toto pozitivní hodnocení pokračuje od vstupu do EU. Třetina (31 %) respondentů se domnívá, že se podmínky pro export za

poslední rok změnil. Dvě třetiny (62 %) z těch, kteří si myslí, že se podmínky exportu v posledním roce změnil, se domnívá že k lepšímu (výrazně k lepšímu + spíše k lepšímu). Většina exportérů (55 %) je o podpůrných programech pro české exportéry dostatečně informována (rozhodně ano + spíše ano). Informace o těchto programech čerpají hlavně z Internetu (47 % exportérů). Zavedení EURA bude mít dle vývozců spíše pozitivní vliv na export. Dvě pětiny (38 %) exportérů očekává pozitivní dopady (rozhodně pozitivní + spíše pozitivní); negativní dopady (rozhodně negativní + spíše negativní) předpokládá pouze pětina (18 % exportérů). Třetina (30 %) exportérů nepředpokládá žádné výrazné ovlivnění exportu a zastává neutrální postoj. A 15 % respondentů si vlastní odhad vlivu zavedení EURA na svůj export vůbec nedělá. Z pozitivních dopadů zavedení EURA pro exportní operace uváděla téměř třetina respondentů (27 %) snazší přepočty, jednodušší účetnictví apod. Čtvrtina (24 %) respondentů uvedla jako pozitivní dopad zavedení EURA odstranění kursovního rizika. Stabilní ceny subdodávek jako pozitivní dopad uvedlo 7 % respondentů. Odstranění bankovních poplatků a nákladů spojených s konverzí uvedlo jako pozitivum 6 % respondentů. Z negativních dopadů zavedení EURA uváděli respondenti především tlak na růst cen a zvýšení cen (12 %). Kolem 6 % respondentů uvedlo jako negativum možný nepříznivý kurs ke dni přechodu na EURO. Průměrný odhad kursu vůči EURU za šest měsíců na jaro 2007 činil u respondentů 27,31CZK/EURO.

Aktuality

Více než dvě pětiny respondentů (42 %) hodnotí negativně (spíše + zcela) z pohledu exportéra možné odložení termínu zavedení EURA v ČR na neurčito, když státy jako Slovensko, nebo Pobaltské země pravděpodobně přijmou EURO do roku 2010. Neutrálně hodnotí možné odložení třetina respondentů (36 %). Pozitivně toto odložení hodnotí pouze 14 % exportérů (zcela + spíše). Z možností podpory CzechTrade využívají respondenti nejvíce konzultace a poradenství (15 %). Společně výstavy v zahraničí využívá 5 % respondentů. Z odpovědí respondentů lze dovodit, že značná část českých exportérů ještě stále všech možností podpory pro svůj vstup na zahraniční trhy dosud plně využívat neumí. (tz)

Auditoři pro vaši jistotu

...a rychle rostoucí podnikatelské prostředí potřebovalo průvodce novými cestami

Auditoři jsou skutečně lidé, které veřejnost posuzuje jako chodící sbírky zákonů a kalkulačku. Není tomu tak. Firmy, jež vedou, jsou sice důkazem píle a soustředěného know how, ale také značné kreativity v profesi, již většina z nás pořád ještě vnímá jako tabulky číselných údajů. Až se začtete do následujících řádků, zjistíte, že vedle hodnot propočtů, závěrek, analýz může stát hodnota úplně jiná - třeba rozkvetlý kaštan. O souvislostech více Ing. Jiří Vrba, výkonný ředitel společnosti Auditia, spol. s r. o.:



Auditia je auditorská a poradenská společnost, která se na českém trhu dostatečně etablovala. Co vás i vašeho společníka vlastně vedlo před lety k tomu, že jste se rozhodli založit vlastní firmu? Byla to touha po seberealizaci, jiném druhu vnitřní disciplíny, snaha dát profesnímu životu další směr, více rozhodovat sami o sobě, chtěli jste si vyzkoušet podnikání?

Již v loňském roce uplynulo 15 let od okamžiku založení společnosti. Se společníkem Zdeňkem Zubalem jsme spolupracovali v 90. letech jako auditoři při ověřování účetních závěrek podniků se zahraniční majetkovou účastí podle tehdy platné vyhlášky Federálního ministerstva financí. Tato určovala povinně pro podniky ze zahraniční majetkovou účastí dva auditory. Celá řada "takových dvojic" se stala později zakladateli obchodních společností s hlavním předmětem auditorské činnosti. Důvody byly prosté. Snaha zkusit si podnikání na vlastní pěst - kdo o tom z naší generace něco věděl? Profesionálně jsme se zabývali celou dosavadní životní dráhu ekonomikou a účetnictvím a rychle rostoucí podnikatelské prostředí potřebovalo průvodce novými cestami. I my jsme se museli od počátku velmi mnoho a rychle učit a vstřebávat první okamžiky tržního prostředí. Dnes se na toto období díváme s úsměvem, byli jsme málo zkušený a hodně naivní, ale ono to tehdy bylo skutečně všechno jinak.

Jste tedy podnikatel. Z hlediska životní filozofie - co vám to dalo, jakou zkušenost?

I auditorská činnost je podnikáním, i když s velmi přísně stanovenými pravidly. Požadavky na přesnost, preciznost a důslednost této profese vytváří vnější dojem pohledu na auditora jako suchara, který nemá smysl pro humor, nemá žádné koníčky a žije v bludném kruhu jen "čísel v účetních výkazech". Teprve bližším poznáním lze vidět, že i auditor je člověk, má svoje záliby, koníčky a sny, rodinu, oblíbené přátele.

Mnoho zkušeností nabývá auditor přibývajícím věkem. Velmi pomalu se zapomíná zejména na ty špatné - nevděk klientů, popř. skutečnosti, že klient nezaplatil. Ano i to se stává, jak je běžné v českém podnikatelském prostředí. Naštěstí těchto vzpomínek není mnoho a výsoco je převažují ty pozitivní, kdy s potěšením vnímáme, že naše rady a doporučení přinášejí odpovídající výsledky. Nutno ale zdůraznit, že tato činnost se nedá provozovat bez kvalitních spolupracovníků a odpovídajícího rodinného zázemí, které umí nejen tolerovat vysoké pracovní nasazení, ale i vnímat některé problémy, které toto zvláštní podnikání provázejí. S přibývajícími léty si začínám jako člověk považovat i toho, že mohu svobodně dýchat, samostatně se rozhodovat a v určitém okamžiku říct "ne".

Vlivem řady zkušeností a sledování osudů společností a lidí v nich si stále více vážím záznaků přírody. Zkusili jste si např. prohlédnout zblízka teď na jaře kvetoucí kaštan? Jaký je to symbol obrovské energie a chuti žít. Podobně silně prožívám formování osobnosti mé malé vnučky, i to pokládám za zázrak. Je zajímavé, že jsem tyto pocity dříve nikdy neměl. Poslední dobou každé ráno vítám s úslovím: "Díky slunce za každé nové ráno..."

Když byste se rozhodl pro audit vlastní firmy, mohl byste si ho udělat sám, anebo by se toho musela ujmout jiná společnost? Je to asi otázka z neznalosti, ale: je audit auditorských firem povinný anebo se vůbec nedělá?

Ne, to není možné, audit firmy, jejíž podíl vlastním, by musel udělat jiný auditor - šlo by o zřejmý konflikt zájmů, neboť jako vlastník mám jinou představu o finanční pozici a majetku firmy. Proto audit musí být vždy proveden nezávislou osobou a to u všech případů - nejen u auditorských firem. Auditorské firmy nemají žádnou výjimku z povinného auditu, tyto parametry určuje zákon o účetnictví, popř. další speciální zákony (např. v zákonu o účetnictví jsou tato pravidla uvedena v § 20). Pokud jsou tato překročena, podléhá příslušná obchodní společnost povinnému auditu. Nesplnění této povinnosti podléhá sankci dle stejného zákona a může činit až 6 % hodnoty aktiv. Jsem přesvědčen, že na současném trhu neexistuje žádná auditorská firma, která by si dovolila tuto povinnost neplnit. O pravdivosti mých slov se může přesvědčit každý, kdo si náhodně vyhledá účetní závěrky auditorských firem uložené na rejstříkovém soudu, a to včetně zpráv auditora za každý příslušný rok (za předpokladu, že byly uvedené parametry pro povinný audit splněny). Samotné účetní závěrky však musí mít povinně zveřejněny všechny obchodní společnosti. Nezveřejnění těchto závěrek uvedeným způsobem je dokonce trestným činem podle § 125 trestního zákona.

Auditorská činnost je velmi náročná, zastřešuje vlastně absolutní dokonalost dokladů daných subjektů. Auditor se vlastně nesmí splést... A co když se přece jen splete? Jak se to řeší? Může se mýlit v radě, doporučení, názoru na řešení i ve výpočtu...

I auditor se může splést a udělat chybu. Při srovnání s chirurgem, který na operačním stole provede chybný zákrok a následkem je úmrtí pacienta, u nás se opraví jen "pár čísel" a život jde dál. U opravy "pár čísel" jde samozřejmě o nadsázku - mnohdy jsou následky takových chyb podstatně vážnější - dokonce i v historii auditu již existují někteří "mrtví klienti" s dalekosáhlými následky, stejně jako mrtví pacienti u lékařů. Důležitou okolností je, zda se tato chyba neudělá vědomě. Pokud existuje takové podezření, jde o závažný problém etický i odborný, a může jít dokonce až na hranici trestní odpovědnosti. Je samozřejmě, že se takové tvrzení musí prokázat, a to je poměrně složitá záležitost. Pokud auditor prokáže, že splnil všechny povinné auditorské postupy a doloží o tom příslušnou dokumentaci ze spisu, není možné mu určit odpovědnost za vznik i poměrně závažné chyby. Je to v praxi samozřejmě podstatně složitější a individuální podle každého případu - osvětlení všech těchto aspektů však výsoce překračuje rámec tohoto rozhovoru. Pro každý případ zákon ukládá povinnost všem auditorům, aby se proti takovým případům pojistili - tyto pojistky jsou uzavřeny na vyšší škod řádově v milionech Kč i jejich násobků. Kritériem pro výši pojistné částky je dosahovaný obrát z auditorské a další činnosti.

Pochyboval jste někdy sám o svém nějakém rozhodnutí či kroku, který jste hodlal navrhnout?

Pochybuji často, a to zejména z důvodu profesionální opatnosti, abych neudělal radu, která může být riziková, popř. může přinést jiné vedlejší negativní účinky. Rada auditora - být udělená v rámci poradenské činnosti - má však jednu výhodu: jde vždy jen o radu a rozhodnutí je na klientovi. Součástí této rady je vždy upozornění na rizika a možné následky. V takových okamžicích mi často pomáhá představa, zda a s jakým doporučením bych tuto radu poskytl s odstupem několika dalších let...

Vaše společnost poskytuje také služby znaleckého ústavu. Co to přesně znamená? Může se na vás obrátit např. i soud, abyste vytvořil znalecký posudek na správnost účetních operací ve firmě?

Již více jak 10 let jsme zapsáni v samostatném registru znaleckých ústavů, který vede Ministerstvo spravedlnosti ČR. Naše služby jsou poskytovány i pro orgány činné v trestním řízení, kde platí přednost pro ustavení znaleckého ústavu na zpracování znaleckého posudku, pokud tomu odpovídá jeho odborné zaměření. Za uvedenou dobu jsme zpracovali desítky odborných znaleckých posudků - pro Policii ČR, soudy všech různých stupňů, notáře a řadu dalších příjemců. Sám vyko-

návám funkci soudního znalce více jak 25 let a za tuto dobu jsem rovněž zpracoval desítky znaleckých posudků. Poslední dobou však postrádáme v této naší speciální činnosti prvky účinné komunikace se zadavateli těchto posudků. Tržní prostředí vytváří řadu zcela nových případů hospodářské kriminality, jejichž identifikace je z hlediska platných zákonů velmi složitá. Na samém začátku trestního stíhání vznikají otázky pro znalce, které formuluje zadavatel posudku - nejčastěji Policie ČR, popř. dozorující státní zástupce. Již ze samotného zadání znaleckého posudku vyplývá mnohdy zřejmá neznalost ekonomických souvislostí a snaha o korekci či úpravu těchto otázek, se často mívá účinkem. Již více jak před rokem jsme nabídli z pozice Komory auditorů České republiky Nejvyššímu státnímu zastupitelství konkrétní vzdělávací program pro státní zástupce - nicméně do dnešního dne k žádnému pozitivnímu výsledku nedošlo. Poznatzky z této speciální oblasti by vystačily na samostatné téma rozhovoru.

Podle webových stránek působíte rovněž na poli organizačního poradenství. Co to obnáší?

I to je velmi zajímavá oblast. Mnoho klientů plánuje řadu změn, přičemž zná pouze cíle, eventuálně očekává určité výsledky, nezná však cestu a prostředky, jak tuto úpravu zrealizovat. A to je naše práce. Vyhledat vhodnou metodu požadované změny - posoudit právní souvislosti, včetně účetních a daňových a navrhnout řešení. Je to samozřejmě velmi složitá a tato činnost se neobejde bez spolupráce s celou řadou dalších odborníků, se kterými trvale spolupracujeme. Složitost celého procesu nejlépe vystihuje skutečnost, že v některých případech se na těchto řešeních pracuje i několik let - i příslušná společnost musí k těmto změnám přiměřeně "dozrát".



Ostatně vaše nabídka je velmi pestrá - kterou z činností se vy osobně nejraději zabýváte?

To je otázka na tělo. Mám sice řadu oblíbených činností, často však mám dojem, že mi na ně nezbyvá čas. V malé a střední firmě musí vedoucí představitel dělat a umět všechno. Zejména oblast metodiky a auditorských postupů, aby odpovídaly platným předpisům, mi zabírá značný časový prostor. Velmi mnoho mi pomáhá, že v těchto oblastech působím i jako lektor. Aktivně přednáším již řadu let auditorům příslušné auditorské postupy, dále aplikaci Mezinárodních auditorských standardů, což mne současně nutí si všechny změny předem nastudovat a odpovídajícím způsobem i prezentovat posluchačům. Musím přiznat, že tato komunikace mi přináší zvláštní uspokojení, pokud cítím, že jsou mé vlastní praktické poznatky akceptovány a pozitivně posluchači přijímány.

Posuzujete firmy pod různým úhlem pohledu - také operujete pojmem netypická účetní operace - co si pod tím lze představit?

Vysvětlení tohoto pojmu by si vyžádalo čas na menší přednášku. Stručně lze shrnout, že se jedná o takovou operaci, která nebývá zpravidla používána běžně. Jde tedy o netypický účetní případ, jak obsahem, tak i v časovém horizontu. Řada z nich může hraničit i s operacemi, které jsou na hraně s platnou legislativou. Náznornými příklady mohou být např. nezvykle časté hotovostní výběry z pokladny stejnou osobou s titulem: "výběr zálohy" bez udání důvodu a následného řádného vyúčtování. Dále časté zřizování bankovních účtů a jejich následné rušení, nezvyklé pohyby na těchto účtech (vysoké částky, přijaté a vydané platby z oblastí "daňových rájů" apod.). Samostatnou záležitostí jsou např. dále operace na tzv. "vnitřních účetních dokladech", které nejsou často dokládány žádným dokumentem (smlouvou, či jiným obchodním/závazkovým vztahem), nejsou ani schváleny odpovědnou osobou a zaúčtované částky dosahují extrémních hodnot.

Jakým způsobem auditorská společnost hledá klienty? Klasické inzerci se většina takových firem vyhýbá, spoléhá se tedy spíše na osobní reference? Můžete se účastnit standardních výběrových řízení? Získávání nových klientů je velmi složitý proces. Inzerci svých služeb auditor nemůže provádět - je



to v rozporu s etikou profese. Nejčastěji však získáváme klienty na doporučení jiných klientů, kteří byli s našimi službami spokojeni. Výběrové řízení je současným hitem. Problémem je, že vyhlásovatel nemá mnohdy ani základní představy o zásadách takového výběrového řízení. Typickým příkladem může být požadavek na audit, kde zadavatel o sobě naprosto nic nesdělí, neuvede ani představu o časovém okamžiku zakázky a na následný dotaz oslovené auditorské firmy s požadavkem uvedení alespoň základních informací již ani neodpoví. Takových případů je poslední dobou většina. Zarážející na této skutečnosti je, že jde mnohdy o renomované instituce, kteří by měli alespoň základní pravidla výběrového řízení znát (např. veřejné zakázky).

Je mezi auditorskými firmami u nás velká konkurence, anebo je trh stále nenasyčený? Předpokládám, že auditorů bude potřeba více a více.

Na tuto otázku odpovídám ryze ze svého pohledu - názory některých mých kolegů se mohou lišit. Myslím si, že je stále dost prostoru pro nové příležitosti auditorů. Zejména veřejný sektor nabízí v posledních letech sílící potřebu auditorské práce. Jde jednak o příjemce dotací všeho druhu, kde příjem takové dotace od určité hranice podléhá automaticky auditorskému ověření. Mezi tyto dotace se počítají i podpory z evropských strukturálních fondů, kde počet příjemců má rovněž stále stoupající tendenci. Dále jde o celou řadu tzv. "neziskových organizací", jednajících ve veřejném zájmu, které buď přímo ze zákona, nebo z důvodu příjmu dotace, potřebují audit. Jde např. o nadace, obecně prospěšné společnosti, nově i veřejné výzkumné instituce, některá občanská sdružení a další. Specializace v této oblasti znamená pro auditora nutné rozšíření odbornosti a prostudování rady předpisů. Velmi složitou záležitostí u těchto typů společností je použití i správných účetních metod a postupů včetně aplikace daňových zákonů. Zejména daňové záležitosti zde bývají velmi složité - často narážíme na situace, kdy určitý problém v konkrétní oblasti neskýtá jednoznačné řešení v platné daňové legislativě.

Aktivně napomáháte rozvoji vaší profese, a to nejen jako viceprezident Komory auditorů ČR, již jste mimo jiné zakládajícím členem. Během spolupráce s vámi jsem upozorovala, že umíte velmi dobře hospodařit s časem, dokážete stihnout to, co slibíte. Máte svou vlastní metodu či určité pravidlo, které byste mohl prezentovat, případně nabídnout ostatním?

Obsah otázky vnímám spíše jako poklonu, nevím tedy, jak na ni vlastně odpovědět. Pracuji pro komoru a auditorskou profesi více jak 15 let. Tento typ práce - podobně jako každá jiná veřejná práce - není oceňován, protože málokdo dokáže posoudit, co to vlastně představuje, proto nemám nereálná očekávání. Hospodaření s časem je nedílnou součástí mého života a mohu vás ubezpečit, že často nestíhám zvládnout to, co jsem si předsevzal. Vyhodnocuji priority a ty zpravidla splním - často i za cenu, že musím nastavit volný čas - o večerech a o víkendech. Co se mi ale daří - a to musím přiznat - jen málo věcí nechávám na poslední chvíli a snažím se řadu úkolů řešit v předstihu, popř. zadáním dílčích úkolů mým spolupracovníkům, takže posléze pokračuji již v započatém řešení.

ze studnice zkušeností, myšlenek a názorů čerpala Eva Brixí

Kontakt:

Auditia, spol. s r. o.
Poštovská 8c, čp. 455
602 00 Brno
Tel.: 542 212 367
Fax: 542 210 047
E-mail: auditia@auditia.cz
Ředitel a jednatel společnosti:
E-mail: jiri.vrba@auditia.cz

Firemní platební karta? Užitečný pomocník i pro malé a střední podniky

Služební platební karty podle nedávného průzkumu společnosti MasterCard používá již téměř třetina malých a středních firem v České republice. Široké spektrum výhod tohoto typu karet je totiž stejné pro malé i velké společnosti - služební platební karty snižují náklady, zjednodušují administrativu a umožňují jednoduchou kontrolu firemních výdajů.

Služební platební karty se již stávají běžným standardem i mezi malými a středními firmami. Současný boom těchto karet zaznamenala i společnost MasterCard - počet vydaných firemních platebních karet MasterCard meziročně vzrostl o 44 % a celkový objem transakcí uskutečněný s jejich pomocí ze zvýšil o 24 %. Společnost MasterCard chce vycházet vstříc potřebám malých a středních firem, a proto si v únoru tohoto roku nechala zpracovat odborný průzkum zaměřený na používání firemních platebních karet mezi těmito společnostmi. Z odpovědí představitelů oslovených firem dis-

ponujících služebními platebními kartami je jasné vidět, že nejvíce se tyto karty používají k výběru peněz z bankomatů (tuto možnost využívá 61 % z nich). Mezi hlavní výhody pro pořízení firemních platebních karet bylo nejčastěji zmiňováno překlenutí krátkodobých výpadků příjmů, snížení nároků na administrativu nebo poskytnutí bohatých dodatečných služeb jako je například cestovní a úrazové pojištění nebo pojištění pro zaměstnance. "S firemními platebními kartami MasterCard je ve světě spojeno široké spektrum doplňkových služeb. Příkladem může být služba, která umo-

ňuje rychlé a jednoduché navrácení až 100 % daně z přidané hodnoty ze zahraničních transakcí. Držitelé firemních platebních karet MasterCard mohou využít rovněž rozsáhlé cestovní služby prostřednictvím nonstop asistenčního centra, komplexní pohotovostní servis v případech ztráty karty a nedostatku hotovosti či nadstandardní podmínky na letištích," uvádí Ján Čarný, generální ředitel společnosti MasterCard Europe pro Českou republiku, Slovensko a Polsko. Snadné placení firemní kartou a jednoduchá kontrola výdajů během služebních cest patří k dalším oblíbeným způsobům použití těchto karet. Téměř 40 % jejich držitelů v praxi tuto možnost pravidelně využívá. Pomocí firemních platebních karet je také možné výrazně zjednodušit každodenní život firmy. V případě opoždění plateb dodavatelů či jiných potíží s financováním je možné služební kartu použít k překlenutí krátkodobých

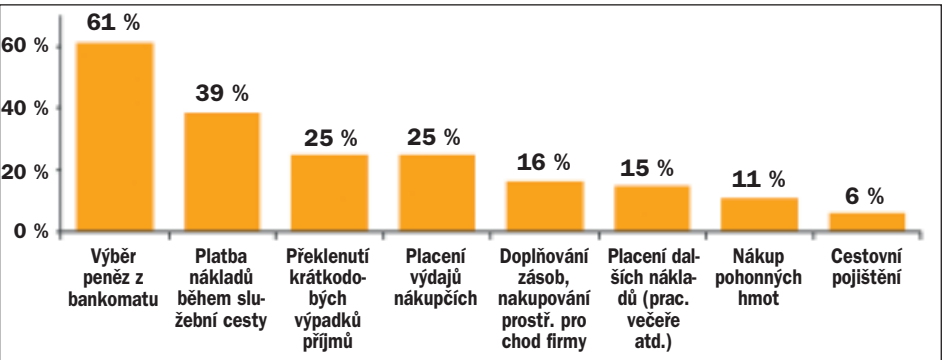
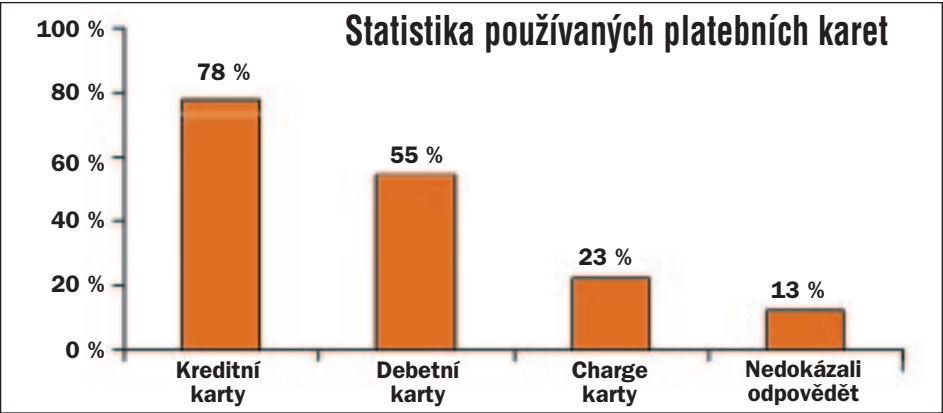
výpadků příjmů. Tímto způsobem řeší své krátkodobé finanční problémy čtvrtina oslovených držitelů firemních platebních karet. Mezi jednotlivými druhy firemních platebních karet jsou mezi jejich držiteli v malých a středních společnostech nejpopulárnější karty kreditní. Tyto karty totiž nejsou oproti kartám debetním pevně svázané s bankovním účtem firmy, ale poskytují úvěr neboli kredit. Tento druh služebních platebních karet tak umožňuje firmám snadno a jednoduše čerpat půjčku. U většiny z nich navíc existuje tzv. bezúročné období (běžně v délce 30-50 dnů), během kterého se z půjčky neplatí žádné úroky. Právě kombinace těchto výhod je tím jedním z hlavních důvodů současného vysokého zájmu o firemní platební karty. I v malých a středních firmách je nutné pracovat co neefektivněji a šetřit náklady. A právě služební platební karty představují snadný a dostupný nástroj, jak k tomuto cíli významně přispět.

Rozdělení jednotlivých typů firemních platebních karet mezi jejich držiteli

Celkem 78 % respondentů, jejichž firma disponuje služebními platebními kartami uvedlo, že se jedná o kreditní karty. Tyto karty jsou zároveň pro podnikání vnímány jako nejvhodnější. 55 % takových firem využívá firemní debetní karty. Služební charge karty pro své aktivity používá 23 % daných firem.

Používání firemních platebních karet mezi malými a středními firmami

Oslovení držitelé firemních platebních karet je používají v 61 % případů k výběru peněz z bankomatů 39 % z nich používá firemní platební karty k placení nákladů během služebních cest. Každý čtvrtý držitel těchto karet je běžně používá k překonání krátkodobých výpadků příjmů a k placení výdajů nákupních.

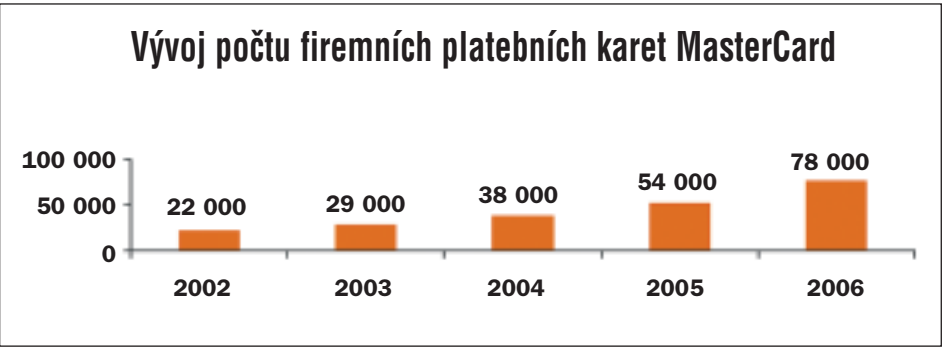
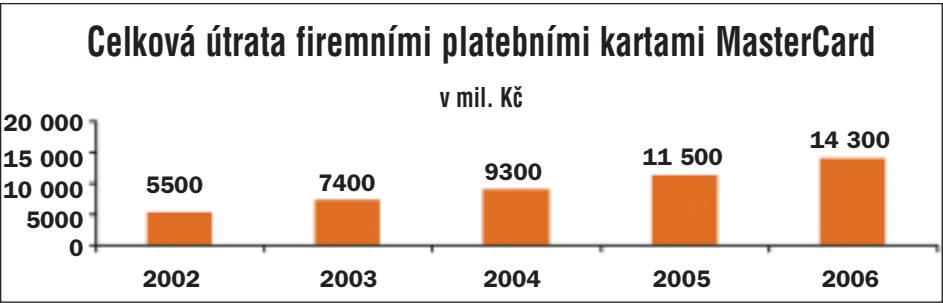


Firemní platební karty MasterCard

Ke konci roku 2006 činil meziroční nárůst objemu transakcí realizovaných firemními kartami MasterCard 24 %.

Firemní platební karty MasterCard

Ke konci roku 2006 činil meziroční nárůst počtu firemních platebních karet MasterCard 44 %.



Státní tiskárna cenin - tiskárna pro vaše pohodlí

STÁTNÍ TISKÁRNA CENIN,
státní podnik

Váš výrobce plastových karet
<http://karty.stc.cz>

Německé firmy platí do zahraničí rychleji, Francouzi se zhoršili

Pojišťovna pohledávek Atradius ve spolupráci s Financial Times Deutschland vypracovala analýzu platební morálky v šesti evropských zemích. Studie nazývaná Payment Morale hodnotí situaci ve zkoumaných zemích z pohledu vnitrostátních obchodů, ale i z pohledu hodnocení obchodních vztahů zahraničními partnery. Výsledek výzkumu ukázal, že německé firmy platí v průměru po 44 dnech, o dva dny rychleji než v létě 2006. Naopak zhoršení o tři dny nastalo ve vypořádání plateb francouzských podniků do zahraničí (61 den).

Průzkumu se zúčastnilo celkem 1200 společností z Belgie, Německa, Francie, Velké Británie, Itálie a Nizozemí. Průzkum nabízí i českým podnikům pohled na možná úskalí obchodů se zahraničními partnery. Z pohledu českých exportních podniků jsou nejatraktivnější výsledky týkající se Německa, které je s podílem 32,5 % bezkonkurenčně největším exportním partnerem ČR. Navíc vývoz do Německa vykazuje v posledních letech stále rostoucí tendenci, při 5% růstu a hodnotě zboží 24 mld. eur v roce 2006.

Němci platí lépe do zahraničí než sobě navzájem

Ze studie vyplývá, že téměř 30 % zahraničních podnikatelů hodnotí německou platební disciplínu jako výbornou či velmi dobrou, zatímco jako průměrnou nebo špatnou ji vidí 20 %. Obdobně jako Belgie má i Německo výrazně lepší obraz v očích zahraničních firem než u domácích, a to

Platební morálka v Evropě

	Dovoz z ČR za 2006 (v mld. eur)	Platební morálku vidí jako průměrnou nebo špatnou		Platební morálka se za posledních 6 měsíců zhoršila/zlepšila		Průměrná předepsaná doba splatnosti (ve dnech)	Průměrná doba zapl. faktur (ve dnech) + (změna za 6 měsíců)
		Tuzemští partneři	Zahraniční partneři	Tuzemští partneři	Zahraniční partneři		
Německo	24	55 %	20 %	stejně	zhoršen o 11 %	27	44 (-2)
Francie	4,2	46 %	45 %	zlepšen o 8 %	zhoršen o 15 %	49	61 (+3)
Itálie	3,5	65 %	54 %	zhoršen o 14 %	zlepšen o 16 %	80	67 (-7)
V. Británie	3,6	30 %	34 %	zlepšen o 26 %	zlepšen o 19 %	37	50 (-13)
Nizozemí	2,8	41 %	31 %	stejně	zhoršen o 10 %	31	44 (+1)
Belgie	2,2	41 %	20 %	stejně	zlepšen o 38 %	40	50 (+1)

Zdroj: Atradius Credit Insurance N. V. a Financial Times Deutschland 2007

Všechny půjčky do jediné - GE Money Bank boduje

Konsolidaci půjček, kterou od září loňského roku nabízí GE Money Bank, využilo do konce března 2007 již téměř 23 tisíce klientů. Celková hodnota jímí refinancovaných úvěrů dosáhla 3,5 mld. Kč. S Konsolidací půjček - produktem, který klientům umožňuje spojit své nesplacené půjčky do jedné - přišla GE Money Bank loni v září jako první z velkých bank v České republice. Výhodou pro zákazníky je vedle zpřehlednění jejich finanční situace zejména výrazně nižší výsledná měsíční splátka úvěru. "Klienti jsou s touto službou velmi spokojeni, oceňují především snížení svých měsíčních splátek, zpřehlednění plateb a v neposlední řadě také to, že GE Money Bank za ně zdarma vyřídí veškerou administrativu spojenou s předčasným splacením úvěrů. Důkazem skutečnosti, že obdobný produkt na trhu velice chyběl, je dynamický nárůst počtu uzavřených smluv i objemu zkonsolidovaných úvěrů," uvedla Veronika Karlíšová, manažerka spotřebitelských úvěrů GE Money Bank. Průměrná částka financovaná pomocí Konsolidace půjček dosáhla např. v březnu 2007 částky vyšší než 180 tisíc Kč. V současnosti GE Money Bank umožňuje konsolidovat všechny neúčelové bankovní úvěry s pravidelnými měsíčními splátkami a všechny jednorázové úvěry u vybraných splátkových společnostech. Noví klienti mohou konsolidovat úvěry v hodnotě 30 až 150 tisíc Kč, pro stávající klienty GE Money Bank je maximální částka 250 000 korun. Klienti mají též možnost v rámci Konsolidace půjček získat další volné finanční prostředky, které mohou použít na cokoliv - například na splacení jakýchkoliv dal-

ších závazků (kreditních karet, kontokorentů, půjček od známých apod.)

Hlavní výhody konsolidace půjček:

- Sloučení všech splátek pouze do jedné a nižší
 - Kompletní vyřízení splacení úvěrů v ostatních bankách zdarma (tuto službu žádá z českých bank zákazníkům neposkytuje)
 - Stačí pouze prokázat svou totožnost a na počkání banka navrhne možné varianty konsolidace
 - Možnost zvolit si datum splátky dle individuálních preferencí
 - Pro klienty s dostatečným příjmem je možno navýšit stávající výši úvěru
- Pokud se klient rozhodne u GE Money Bank konsolidovat své úvěry, stačí mu na pobočku přinést občanský průkaz a další průkaz totožnosti (řidičský průkaz, pas, rodný list), potvrzení o výši příjmu a smluvní dokumentaci k úvěrům, které chce konsolidovat, tedy smlouvy o bankovních či splátkových úvěrech. Noví klienti předloží ještě doklad pro ověření adresy (např. SIPO, vyúčtování za telefon atd.). Pokud má klient všechny potřebné dokumenty s sebou, je možné celou konsolidaci vyřídít na počkání během jedné schůzky s bankéřem, která netrvá déle než 40 minut. Na Konsolidaci půjček navazují i další novinky, jako např. Refinancování hypoték - další prvek zvyšující mobilitu klientů na českém bankovním trhu. Refinancování hypoték mohou zájemci využít od letošního února. (tz)

Každý desátý kamion hradí mýto prostřednictvím CCS

Již 7 tisíc těžkotonážních vozidel - kamionů, cisteren, autobusů aj - podobně využívá k úhradě mýta v České republice specializovanou kartu CCS Toll, kterou uvedla na trh v listopadu 2006 CCS Česká společnost pro platební karty, a. s., Kartu CCS Toll si zvolilo již 1200 firem z celé České republiky i Slovenska a 90 % z nich využívá rychlou a pohodlnou metodu následného placení. "Ze zhruba 70 tisíc automobilů, které byly ke konci března do mýtného systému zaregistrovány, 7 tisíc využívá kartu CCS Toll, což považujeme vzhledem k velké konkurenci tankovacích a platebních karet za náš velký úspěch," uvedla Hana Ševčíková, ředitelka úseku služeb zákazníků CCS České společnosti pro platební karty a. s. Na 90 % firemních zákazníků společnosti CCS využívá možnost následného placení; v prvních týdnech provozu mýtného systému řidiče zdržovaly osobní návštěvy distribučních a kontaktních míst. Díky "virtuální" kartě CCS Toll tam již nemusí zajíždět, a dostanou se tak k cíli rychleji. Jestliže se firma rozhodne pro placení mýta prostřednictvím karty CCS Toll, nemusí vyřizovat bankovní záruku a převody peněz za mýtné poplatky automaticky obstarává CCS. Na základě elektronických dat z mýtného systému příslušné částky CCS inkasuje z bankovního účtu zákazníka, který pravidelně jednou měsíčně obdrží přehledné vyúčtování včetně daňového dokladu. Kartu CCS Toll je možné využít také při odběru a vracení palubních jednotek, u dodatečných změn registrovaných údajů o firemních vozech apod. "Vystavení karty CCS Toll je zdarma. K jejímu získání stačí zákazníkovi vyplnit jednoduchou objednávku, která je ke stažení na internetových stránkách www.ccs.cz. "Karta CCS Toll je dle přání zákazníka vystavena buď na jméno společnosti, na SPZ vozidla nebo jako univerzální, a stačí mít pouze jednu pro všechna firemní vozidla," dodala Hana Ševčíková. (tz)

ČEB a export do Ruska

V souvislosti s návštěvou prezidenta České republiky v Ruské federaci se uskutečnila četná obchodní jednání o rozšíření ekonomické spolupráce a českého exportu do Ruska. Řady z nich se aktivně zúčastnila také Česká exportní banka, v jejíž úvěrovém portfoliu zaujímá RF již dnes 23,3%.

Z hlavních dokumentů, které byly během návštěvy projednány, lze uvést:

- řada smluv, které otevírají pole exportu živočišných produktů a techniky pro živočišnou výrobu do Ruska, konkrétní projekty jsou připraveny v Samarské oblasti a v Moskevské oblasti (Ramenskoje); projekty se týkají

výstavby kapacit a exportu genofondu i zvířat, financovány jsou ČEB a částečně PCRB a BVD

- doplnění dokumentace k rozšíření spolupráce s První česko ruskou bankou (PCRB) a Bankom Vneshnekonomiceskoy dejatelnosti (BVD) RF, jejichž výsledkem budou větší objemy a sofistikovanější struktura financování exportu
- investiční dohoda o výstavbě kombinátu na výrobu stavebních materiálů v Baskortostanu (dodavatel PS České Budějovice)
- ČEB se aktivně účastní přípravy a následně financování rozšířeného kontraktu ALTA pro Uralvagonzavod. (tz)

Bankomaty ČS v pátek 13. dubna vydaly rekordní sumu peněz

Pro Českou spořitelnu neplatí pověra, že pátek třináctého není šťastným dnem. Naopak pro bankomaty (ATM) České spořitelny byl tento den úspěšný, protože dosáhly hned dvou rekordů - v počtu transakcí i celkové částce vybraných peněz. Klienti přes bankomaty České spořitelny 13. dubna 2007 provedli přes 700 tisíc transakcí (13. dubna 2006 to bylo téměř 587 tisíc transakcí) a vybrali více než 1,5 mld Kč (13. dubna 2006 to bylo 1,245 mld. Kč). Bankomatová síť

ČS v současné době sestává z 1086 multifunkčních bankomatů, které umožňují vedle výběru hotovosti a zjištění zůstatku také změnu PIN, dobítí kuponu do mobilního telefonu všech tří operátorů, zadání jednorázového příkazu k úhradě či zjištění stavu bodového konta věrnostního Bonus Programu. Nejnovější funkcíností je změna PIN, kterou bankomaty ČS jako jediné na trhu umožňují od září loňského roku. Každý měsíc této nové služby využije kolem tří tisíc klientů. (tz)

Rekordní počty transakcí a výběrů z bankomatů České spořitelny			
Operace/Datum	13. dubna 2007	15. prosince 2006*	Denní průměr roku 2007
Počet transakcí v ATM ČS	712 676	635 951	408 136
Objem peněz vybraných z ATM ČS	1 502 925 400 Kč	1 451 353 600 Kč	719 614 180 Kč
* 15. prosince 2006 - jedná se o rekordní den předvánočního období 2006, tj. od 1. prosince do 23. prosince 2006			

Co šéfové ještě nevědí o svém podnikání

Přiliš mnoho představenstev a výkonných ředitelů ví stále ještě velmi málo o tom, zda jejich společnosti fungují správně, a tak často tápou ve tmě. Příčinou je nedostatek kvalitních, spolehlivých informací o těch výsledcích jejich firem, které nelze vyjádřit jednoduchým finančním ukazatelem. Přitom právě nefinanční ukazatele fakticky určují konkurenceschopnost a dlouhodobou úspěšnost společnosti. Vyplývá to z nejnovější studie: "V temnotách II: co mnoho představenstev a ředitelů stále ještě neví o zdraví svého podnikání" (In the Dark II: What many boards and executives still don't know about the health of their businesses), kterou nedávno publikovala účetní a poradenská společnost Deloitte.

Hlavní poznatky z průzkumu:

- Schopnost získávat a sledovat finanční výsledky svých firem hodnotí jako vynikající nebo dobrou 87 % respondentů, avšak jen 29 % dotázaných takto popisuje schopnost sledování nefinančních ukazatelů
- Přitom více než třetina účastníků průzkumu potvrzuje, že výsledky jejich společností jsou více determinovány nehmotnými než hmotnými aktivy
- Pro 78 % respondentů nejsou finanční ukazatele dostatečné k tomu, aby rozlišili silné a slabé stránky jejich firem

Když česká firma požádá o dotaci z fondů Evropské unie, musí se podrobit hodnocení svého ekonomického zdraví. Její rating je sestavován nejen na základě finančních ukazatelů, ale také ukazatelů nefinančních. Mezi ně patří např. podnikatelská historie, zaměstnanost v regionu, závislost na hlavním odběrateli, a jiné. O významu nefinančních ukazatelů se ale také už přesvědčily společnosti, které umísťovaly primární emisí akcií na burzu nebo žádaly o úvěr. Nefinanční ukazatele se stále častěji stávají součástí výročních zpráv, a to nejen firem kotovaných na veřejných trzích. Nejčastěji se publikují informace o sociální odpovědnosti společnosti, péči o odborný růst zaměstnanců, o řízení vlivu firmy na životní prostředí apod. Nefinanční ukazatele tedy nejsou ničím novým ani neznámým. Nebývají však náležitě doceňovány samotným vedením firem, a to zdaleka ne jen firem tuzemských.

Globální výzkum o důležitosti nefinančních ukazatelů při řízení společností a o schopnosti vedení firem takové ukazatele získávat a vyhodnocovat podnikla společnost Deloitte poprvé v dubnu 2004. Většina respondentů tehdy vyjád-

řila potřebu nefinančních údajů pro řízení svých firem, avšak postěžovala si na jejich nedostupnost nebo nízkou informační hodnotu. Studie, která vychází z opakovaného loňského průzkumu a jež byla právě publikována, naznačuje výrazné zlepšení, přitom však odhaluje zásadní rozpory mezi tím, co představenstva a ředitelé mnoha významných světových korporací říkají, a jaká je reálná situace. "Vrcholoví manažeři jsou sice vstřícnější vůči nefinančním ukazatelům a rozumějí jim lépe než v roce 2004, ale ještě nejsou připraveni podle nich skutečně jednat," řekl William G. Parrett, generální ředitel a předseda představenstva Deloitte.

Nejen peníze jsou zajímavé

Globálního průzkumu, který Deloitte uskutečnila ve spolupráci s Economist Intelligent Unit loni v prosinci, se zúčastnilo 175 výkonných ředitelů a členů představenstev. Průzkum byl v lednu doplněn řadou hloubkových rozhovorů s vysokými manažery předních nadnárodních korporací.

Velká většina respondentů (83 %) při něm potvrdila, že rostou požadavky trhu na zveřejňování nefinančních ukazatelů. Tlaky sílí nejen od trhů samotných, ale také ze strany sdělovacích prostředků, lobbyistů, občanských a nevládních organizací atd...

Přesto se větší pozornosti a oblibě dostává ukazatelům finančním. Sledování finančních údajů hodnotí jako vynikající nebo velmi dobré 87 % respondentů. Avšak jen 29 % podobných odpovědí zaznělo na stejnou otázku ohledně údajů nefinančních.

Více než třetina respondentů (37 %) přitom uznává, že nefinanční ukazatele jsou pro úspěch jejich firem rozhodující. Jako klíčový výsledek

například uvedla 52 % dotázaných spokojenost zákazníků, 38 % výkonnost a efektivnost procesů, 28 % inovace a 23 % spokojenost zaměstnanců.

Špatné informace

Účastníci průzkumu si stěžují na kvalitu a spolehlivost tzv. "měkkých informací" jako na jednu z hlavních příčin, proč nefinanční ukazatele nemohou sledovat: 58 % dotázaných by potřebovala lepší informace o spokojenosti zaměstnanců, 48 % o spokojenosti zákazníků, 36 % o vývoji nových výrobků a služeb, 35 % o kvalitě řízení a 32 % o dopadech na komunitu, v níž společnost operuje. Naproti tomu potřebu zkvalitnit finanční údaje pocituje jen pětina dotázaných.

Jako další příčinu studie označuje skutečnost, že zatímco finanční údaje představují informace jasné, porovnatelné a důvěrně známé, nefinanční údaje jsou spíše uměním než vědou. Proto jsou vůči nim vrcholoví manažeři nedůvěřiví.

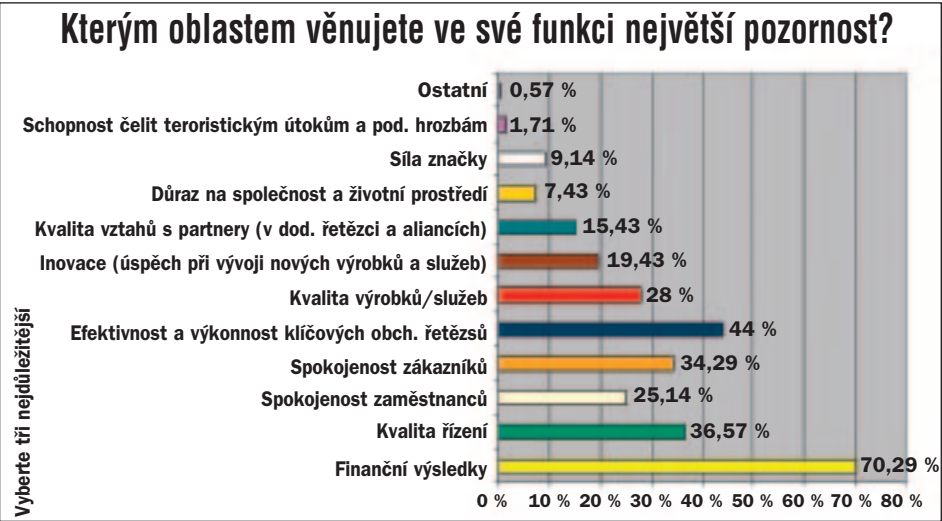
Přesto je 49 % dotázaných přesvědčeno, že důkladnější zaměření na nefinanční data může uchránit jejich firmu před ztrátou důvěry (u firem s ročním obrátem nad 1 mld. USD je to 59 %), a že ke sledování těchto ukazatelů je donutí tlak zákazníků, kteří jsou čím dál lépe informováni o trhu např. prostřednictvím internetu (to je názor 40 % respondentů), rostoucí světová konkurence (podle 38 % odpovědí), regulační a kontrolní instituce (32 %), nutnost inovovat produkci (29 %), sdělovací prostředky (26 %), případně nevládní a občanské organizace (16 %).

Neznají, nemají čas, ale lepší se

Ze studie Deloitte vyplývá, že zájem vrcholových manažerů o nefinanční údaje stoupá, avšak nedostávají je v potřebné míře a kvalitě. "Je varující zjištění, že představenstva a výkonní ředitelé podle vlastních slov dostávají jiné údaje, než jaké potřebují," upozorňují autoři studie.

Podle 55 % respondentů je to proto, že nejsou dostatečně rozvinuté nástroje a metody zjišťování těchto údajů, 49 % soudí, že je za tím určitá skepse lidí z firmy, zda nefinanční data mohou vůbec nějak úspěšnost podniku ovlivňovat, pro 44 % respondentů tkví příčina ve stanovením odpovědnosti, 41 % odpovědí odkazuje na neznalost práce členů výkonného managementu a představenstev s měkkými daty, 21 % soudí, že je to kvůli nemožnosti porovnání s údaji od konkurence, 19 % respondentů soudí, že šéfové prostě nemají čas na práci s nefinančními ukazateli a 6 % účastníků průzkumu se obává, že by údaje mohla získat konkurence.

Závěry studie Deloitte však nepostrádají optimizmus. "Za uplynulá léta se o nefinanční ukazatele, jejichž prostřednictvím lze hodnotit výsledky podnikání, zajímá stále více společností," konstatuje W. G. Parrett. "Pomohou jim lépe definovat jejich konkurenční výhody, zlepšit výkon a nakonec přispějí k celkovým výsledkům podniků. Firmy pochopí, že vyváženější soubor finančních a nefinančních cílů může zlepšit jejich fungování a dokonce i výsledky finanční."



Sexuální obtěžování na pracovišti naštěstí není běžnou věcí

Víte, co je sexuální obtěžování na pracovišti, kam až sahají jeho hranice, nebo co se za sexuální obtěžování nepovažuje? Z výzkumné zprávy, kterou nechala vypracovat organizace Gender Studies, o. p. s., od společnosti SC&C, spol. s r. o., vyplynulo, že lidé to spíše nevědí, a ve firmách to většinou ani neřeší.

Zástupci/-kyně firem, které byly vybrány do výzkumu, spontánně nespojovali sexuální obtěžování s problematikou rovných příležitostí mezi muži a ženami. Dotázaní si často mysleli, že sexuální harašení je uměle vytvořený problém. Téma buď bagatelizovali, nebo se domnívali, že jde o zcela výjimečné až přemrštěné situace: "To je přehnaný americký přístup... spíš se ve smíšeném kolektivu tolerují lehké vtipy, to je

normální," ...pokud to překročí určitou hranici, pak je to jiná otázka, ale myslím si, že je to spíš výjimečná situace."

Z toho, jak téma sexuální obtěžování majitelé/-ky a personalisté/-ky vnímají, vyplývá, že vlastně neví, co je a co není sexuální obtěžování: "... je otázka, co a jak a do jaké míry je sexuální harašení a co ještě není. Když to vezmete z hlediska všeobecných pravidel, tak to může být i to, že se na vás někdo špatně podívá. Nemusí se to projevit fyzickým kontaktem. Já nevím, mezi lidmi na pracovišti jsou nějaké vztahy, někde jsou víc kamarádi, někde méně... může dojít k různým projevům. Záleží, jak se na to člověk dívá, jak to v té chvíli posuzuje."

Většina účastníků/-ic diskuze neměla s otázkou

sexuálního obtěžování zkušenost. Pouze jedna zástupkyně firmy uvedla, že v jejich firmě již sexuální obtěžování řešili: "Měli jsme to tu - šéf týmu vs. podřízená. Sama se neozvala, zavolal k nám její psycholog... ten šéf si myslel, že je to v pořádku, ničeho se prý nedopustil, zmáčknot a posahat si, je prý ok. Ženu kolegyně odsoudili, že měla odejít, když se jí to nelíbilo! Musel ale odejít ten člověk... byl okamžitě odstaven. Byl by to ohromný problém pro firmu a moc špatná reklama. My to probrali s manažery a oni zase ve svých týmech ... hrozila medializace kauzy, riziko soudních sporů... ten manažer chtěl dokonce žalovat psychologa, že ho nařknul..."

Zajímavá byla reakce přítomných účastníků/-ic, kteří se o podrobnosti živě zajímali.



Z jejich otázek lze usuzovat, že jim chybí znalost, jak správně postupovat. O tento druh informací mají zájem, přestože na první pohled sexuální obtěžování odmítají vnímat jako problém. V důsledku nemají majitelé/-ky firem a personalisté/-ky připravený žádný krizový plán a dokonce se ani nezabývají prevencí sexuálního obtěžování: "...to budeme řešit, až se to stane."

Ve výzkumu jsme se setkali s jedním pozitivním příkladem, který by mohl inspirovat: "...My tu máme schránky...slouží i pro zlepšovací návrhy. Je to forma anonymního sdělení..."

(tz)

Deloitte upozorňuje: Stárnutí populace neznamená jen problém s důchody

Problém stárnutí světové populace se nejčastěji redukuje na problém dostatečných finančních prostředků na vyplácení důchodů a na pokrytí rostoucí spotřeby stále dražší zdravotní péče. Nejnovější studie Služby stárnoucímu občanu (Serving the Aging Citizen) společnosti Deloitte ovšem mapuje hlubší souvislosti. Vedle toho, jak si státy budou opatřovat své příjmy, když daňových poplatníků ubývá, se zajímá také o to, jak se tyto prostředky budou rozdělovat a jaké služby bude stát starým lidem nabízet.

Nestárnou jen vyspělé země. Stárnutí populace se projevuje už také v zemích rozvojových, jako jsou Indie, Čína, Korea či Mexiko. "Je to globální problém. V příštím desetiletí dosáhne důchodového věku generace první populační exploze z 50. let minulého století. Dá se říci, že pro všechny vlády světa tím nastává era jiného vládnutí. V ní se budou muset vyrovnat s novými úkoly, jež před ně postaví jejich staří občané," řekl Michal Petrman, generální ředitel společnosti Deloitte Czech Republic.

Každý někomu bude přispívat

Tyto nové úkoly je možné do značné míry ilustrovat na číslech. Ve většině vyspělých zemí se rapidně zvyší poměr osob závislých na ekonomicky aktivní části obyvatel, tzv. poměr závislosti. V zemích OECD činil tento poměr v průměru 25 % v roce 2000, do roku 2020 vzroste na 35,8 %. Zatímco v USA je situace lepší (poměr činil 20,9 % v roce 2000 a stoupne na 29,1 % do roku 2020), státy EU stárnou nadprůměrně. Na konci druhé dekády v 15 starých členských zemích bude na práci ekonomicky aktivních lidí závislých 44,8 % populace. Ve Francii a Itálii to bude přes 50 % a v Maďarsku dokonce 58 % obyvatel. I když závislé osoby zahrnují i děti to 15 let věku, o růst podílu se starají hlavně penzisté. Nicméně, kdyby náhle vzrostla porodnost, problém se dočasně ještě prohloubí. Česká republika je na tom hůře ve srovnání s průměrem OECD, ale nepatrně lépe ve srovnání se západní Evropou. V roce 2000 byl její index závislosti 26,5 %, do roku 2020 má stoupnout na 41,1 %. Zásadní problém má ČR i s dalším demografickým ukazatelem - natalitou. Poměr počtu narozených dětí na jednu ženu je u nás nejhorší v celé EU. Jestliže v období prvního baby-boomu v roce 1950 se u nás rodilo 2,8 dítěte na 1 dospělou ženu, v roce 1990 to bylo 1,87 a v roce 2000 jen 1,14 dítěte. Do roku 2004 sice porodnost mírně vzrostla na 1,4, ale bez imigrantů by počet obyvatel ČR i tak klesal. Statisticky je k zachování stabilního počtu obyvatel zapotřebí minimální index 2,1 dítěte

na 1 ženu. Počet obyvatel ČR zůstal stabilní díky imigrantům, kteří navíc zvýšili natalitu na 1,49 v roce 2005. V roce 2006 došlo k pozitivní změně, kdy poprvé porodnost převýšila natalitu. Ve světě byla porodnost v roce 1950 podobná jako u nás - v průměru 2,8 dítěte na 1 ženu. Dnes ovšem tento poměr například v Německu činí 1,4 a v Itálii jen 1,2. Populační strom se poprvé v lidské historii obrací špičkou dolů. V roce 2030 se index závislosti v západní Evropě vyšplhá nad 70 %, v Japonsku k 97 %, což prakticky znamená, že každý pracující bude mít jednoho na sobě závislého občana. Ekonomické důsledky tohoto trendu jsou zřejmé. Vznikne nedostatek pracovních sil, sníží se spotřeba a zpomalí se hospodářský růst. Státní výdaje porostou, ale příjmy se budou tenčit. Prohloubí se rozdíly mezi jednotlivými regiony a dá se očekávat i odliv kapitálu z vyspělých států do zemí s mladším obyvatelstvem. Imigrace není podle Deloitte spolehlivým řešením. V letech 1950 až 1960 se počty přistěhovalců pohybovaly kolem 50 tisíc ročně. Dnes jenom do USA každý rok přicestuje 1,3 miliony legálních imigrantů (a miliony ilegálních), přesto země stárne. Podle studie OSN by do Evropské unie muselo přijít mezi roky 1995 a 2050 více než 700 milionů imigrantů, to je 12,7 milionu ročně, aby poměr lidí starších 65 let vůči osobám mezi 15 a 64 roky věku zůstal zachován na úrovni roku 1995. Je to však patnáctkrát více, než kolik imigrantů do EU skutečně v 90. letech přicházelo. Pro srovnání, jen do Německa by muselo do roku 2050 přijít 188 milionů lidí odjinud. V České republice vzroste počet osob starších 64 let do roku 2050 o 1,2 milionu na 3,8 milionu, z toho počet lidí starších 80 let se ztrojnásobí a dosáhne 900 tisíc. Přitom v roce 2005 přišlo do země legálně 30 tisíc imigrantů. Většina jich přichází ze zemí jazykově blízkých (Ukrajina, Slovensko) a z Vietnamu - díky dřívějším úzkým politickým kontaktům a poměrně dobře rozšířené znalosti češtiny mezi Vietnamci. Anglicky hovořící imigranti se snaží dostat do anglicky hovořících cílových zemí.

Nové zdroje příjmů

Vůči těmto důsledkům vlády musejí včas najít obranu. Deloitte ve své studii navrhuje čtyři strategie:

- Modernizace daňového systému. Mělo by ubývat daňových úlev. V současnosti také, všímají si autoři zprávy, je mnohem více zdaněno hmotné zboží než služby, avšak v budoucnu se budou služby konzumovat mnohem více než dnes. Tento trend je ještě silnější u starších osob, kteří obvykle nakupují méně zboží, ale více služeb. Aby se zmírnila současná vysoká závislost příjmů veřejných rozpočtů na prodeji hmotného zboží, jehož prodeje budou klesat, měla by se přesunout i daňová zátěž stejným směrem. V České republice zatím fiskální opatření vlády nejsou hrozbou stárnutí populace ovlivněna, vládě jde hlavně o zpomalení rychlého zadlužování státu. Problém stárnutí je zúžen na snahu vyhnout se dramatickému deficitu státního penzijního systému. Vláda však k žádnému rozhodnutí ohledně fiskální a důchodové reformy nedospěla. V současné době vláda připravuje návrh rovné daně z příjmu, patrná (bez konkrétních vládních výstupů) je tendence k přesunu daňové zátěže od přímých daní k nepřímým a připravuje se návrh na zvýšení DPH. Jediným konkrétním opatřením je tak zatím jen zvyšování obrátové daně na tabák, benzín a alkohol. V důchodové reformě se uvažovalo o zřízení třípilířového systému, kdy by část penzí vyplácel stát, část by šla z povinného vlastního spoření občanů v produktivním věku a třetí pilíř by tvořilo dobrovolné penzijní připojištění se státním příspěvkem. To v ČR funguje již od roku 1994, částky uložené účastníky připojištění jsou však velice malé v poměru ke státům vypláceným důchodům.
- Zvýšení průměrného věku odchodu do

důchodu. Tímto krokem by bylo možné zpomalit pokles státních daňových příjmů. Prodloužení věku odchodu do důchodu koresponduje s prodloužováním průměrného věku dožití. Důležité ale je, aby se odchod do důchodu oddaloval rychleji, než průměrný věk. Člověk, který odešel do důchodu v 64 letech v roce 2005, stráví na penzi stejnou část života, jako ten, který půjde do důchodu v 68 letech v roce 2050. Prodloužení průměrného věku výhody pozdějšího odchodu do penze snižuje. V minulosti počet roků na penzi tvořil mnohem menší část z celkového života dospělého, než je tomu dnes. Některé státy se návrhy pozdějších odchodů do penze zabývají. Velká Británie například navrhuje prodloužit důchodový věk během příštích 40 let postupně až na 68 roků. V USA by se od roku 2015 mělo odcházet do důchodu v 67 letech. V České republice se uvažuje o postupném prodloužování odchodu do důchodu o 2 měsíce pro muže a o 4 měsíce pro ženy každým rokem, takže v roce 2050 by muži odcházeli do

Deloitte.

bám, za které tyto příjmy utratí. Samotné udržení výše důchodů například ještě neznamená udržení kvality života a zvýšení životní úrovně penzistů. Sociální a zdravotní služby poskytované starým lidem se přesunou ze specializovaných zařízení do jejich domovů. Umožní to nové rozdělování veřejných výdajů na tyto účely např. neziskovým organizacím, ale také moderní technologie, se kterými dnešní důchodci budou zacházet důvěrněji, než jejich rodiče, a budoucí důchodci ještě důvěrněji, než dnešní šedesátníci. Bude například zapotřebí řešit bydlení pro staré lidi tak, aby služby a běžné obchody měli v takové vzdálenosti, kam dojdou pěšky. Řízení auta i využívání hromadné dopravy je pro staré lidi obtížné. Přesto jim i cestování lze usnadnit, například lépe viditelným dopravním



- penze v 68 a ženy v 67 letech.
- Zpoplatnění veřejných služeb, jako je parkování, připojení k internetu, a řada dalších. Deloitte odhaduje, že příjmy veřejných rozpočtů z poplatků za služby by se měly v USA vyrovnat během několika příštích let příjmům z daní. Zpoplatnění služeb má ovšem ještě další výhody. Především se zabrání jejich nadužívání. Služby budou využívat skutečně jen ti, kteří je potřebují, a jen ti za ně budou platit. Tuto funkci splní i poplatky symbolické, například za recept od lékaře. Další výhodou je vysoká přizpůsobivost poplatků. Ty lze změnit velmi jednoduše na základě poptávky nebo sezony, na rozdíl např. od daní, jejichž změny vyžadují zdlouhavé legislativní procesy. A samozřejmě se uhradí náklady se službami spojené.
 - Užší spolupráce veřejného a soukromého sektoru při poskytování služeb. Potenciál této spolupráce se zvyšuje díky několika skutečnostem. Lidé narození v 50. letech vykazují vyšší míru filantropie, než jejich rodiče a prarodiče. Mezigenerační transfery bohatství mj. prostřednictvím různých neziskových sociálních organizací dosáhnou v letech 1990 až 2044 hodnoty 41 bilionů dolarů (v cenách roku 1998). Typickým příkladem takového transferu je nedávne založení nadace Billa Gatese a Warrena Buffetta. Na charitu, podle dalšího odhadu, budou v první dekádě tohoto století vynaloženy až 3 biliony dolarů, téměř dvojnásobek toho, co v předcházejícím desetiletí. Ne nevýznamné jsou možnosti vytváření nových pracovních příležitostí v sociálních službách a příležitostí k práci dobrovolníků, která je také ve stárnoucí populaci oblíbená. V USA se dobrovolné činnosti v současné době věnuje 25 až 30 % osob důchodového věku, v EU je to 10 %, ale v Nizozemsku je to například rovněž čtvrtina důchodců.

Vědět, co potřebují

Stejnou péči, jakou vlády věnují získávání příjmů z nových zdrojů, musejí věnovat služ-

žnáním, výraznějšími čarami na silnicích, nebo zvláštním režimem dopravy ve večerních a nočních hodinách, kdy nehodovost starších řidičů prudce stoupá. Tyto jevy ale musejí vlády sledovat, vyhodnocovat a zabývat se cíleně jejich řešením. Studie Deloitte připomíná, že občané jsou klienty státu, ale také jsou důležitými voliči politické reprezentace. Posledních prezidentských voleb v USA se například zúčastnilo 72 % voličů starších 55 let, zatímco účast mezi mladými ve věku 18 až 24 let dosahovala sotva 47 %. Podobně ve Velké Británii se starší lidé účastnili parlamentních voleb ze 70 %, když celostátní průměr činil 50 %. V České republice nejsou rozdíly ve volební účasti ve skupinách obyvatel podle věku nijak výrazné. Podle průzkumu CVVM před loňskými parlamentními volbami byla účast ve volbách mezi voliči ve věku nad 60 let 62,6 % a téměř se nelišila od účasti lidí mezi 30. a 59. rokem věku.

Proto by měl stát postupovat zhruba v následujících krocích:

- Určit si zákaznické segmenty: kdo jsou jeho klienti nyní a jak se jejich struktura změní do budoucna?
- Co tyto skupiny obyvatel potřebují, jaká řešení vyhledávají a jaká preferují?
- Jakým způsobem služby poskytovat - tak, aby to pro klienty bylo přijatelné a pohodlné a pro stát zároveň úsporné?

"S tím, jak populace stárne, by vlády měly pečlivě zvážít všechny dopady do ekonomiky, zejména do zdrojů, a pečlivě zvažovat strukturu služeb, které svým občanům budou z veřejných prostředků poskytovat," zdůraznil Michal Petrman. "V některých zemích se například sníží potřeba služeb ve vzdělávání mládeže, ale zvýší se potřeba zdravotní péče a sociálních služeb. V některých oblastech nebudou nutné velké plochy na parkování aut, ale bude zapotřebí zvýšit bezpečnost chodců. Vlády se musejí naučit uspokojovat potřeby jiného druhu klientů."

Průzkum Ernst & Young: Řízení projektů je potřeba zlepšit, pouze třetina velkých firem však využívá profesionálních projektových manažerů

Společnost Ernst & Young provedla další ročník průzkumu zaměřeného na projektové řízení ve firmách v České republice. Průzkum mimo jiné potvrdil, že projekty jsou realizovány poměrně často. Zatímco tempo zahajování nových projektů se oproti předchozímu roku snižuje, implementují se robustnější a komplexnější projekty. Počet projektů, které jsou dokončeny v původně plánovaném termínu a bez překročení nákladů mírně roste. Až 41 % respondentů však vidí potřebu zlepšit postupy řízení projektů, ale pouze 35 % firem dle průzkumu využívá pro jejich řízení profesionálních projektových manažerů.

Průzkum realizoval Ernst & Young na začátku roku 2007. Zúčastnily se jey na tři desítky organizací, z nichž přes 85 % mělo více než 500 zaměstnanců. Průměrné roční tržby zúčastněných firem dosahovaly téměř 22 mld. Kč. Firmy sice začínají méně projektů, pouští se však do rozsáhlejších a komplexnějších plánů. "Náročnost úkolů, se kterými se v dnešním globálním podnikatelském prostředí firmy setkávají, rychle roste. Uvážíme-li vývoj v podnikatelské sféře, je nárůst počtu speciálních a komplexních projektů jen logickým vyústěním těchto změn," zhodnotil

výsledky průzkumu Jan Fanta, partner Ernst & Young zodpovědný za podnikové a ekonomické poradenství. "Přesto firmy význam projektového řízení a řízení projektových rizik nadále podceňují a musí čelit komplikacím, kterým by se vyhnuly či je minimalizovaly, kdyby do procesu zapojily profesionálního projektového manažera," dodal. Podle průzkumu jen 57 % započatých projektů končí v předpokládaném termínu a bez překročení rozpočtu. Přestože je toto číslo stále nízké, oproti loňskému průzkumu, kdy časový a rozpočtový plán splnila necelá polovina, znamená zlep-

šení. Více než třetina projektů je dokončena se zpožděním, u 22 % dochází k překročení rozpočtu. Průměrné zpoždění i průměrné navýšení nákladů se shodně pohybuje okolo pětiny plánovaného času či rozpočtu. Přibližně v 8 % případů se projekt nepodaří dokončit vůbec. "Nejčastěji za krachem projektů stojí změny rozsahu či zadání, případně jejich předefinování, nedostatečná schopnost/dostupnost lidských zdrojů a nepochopení cílů a účelů projektu," uvedl Petr Knap, senior manažer Ernst & Young. Velikost projektového týmu se obvykle pohybuje mezi 5 až 10 lidmi. Pouze 35 % společností používá pro vedení projektů služeb specializovaných projektových manažerů. Jejich hodnocení je však oproti minulému roku výrazně pozitivnější, a to jak z hlediska odbornosti a znalosti předmětu projektu, tak po stránce schopností řízení projektu. Projektovou kancelář má zřízeno 65 % respondentů. Jejím vnímání se také oproti minulému roku výrazně zlepšilo: zatímco ji v loňském průzkumu vidělo jako prospěšnou a užitečnou pouze 14 % respondentů, v letošním roce je to více než polovina. Stejně jako před rokem typický projekt, který

respondenti realizují, se svými náklady pohybuje nad hranicí 2 milionů korun (téměř v 70 % případech) a trvá mezi 3 až 12 měsíci. Realizované projekty se nejčastěji zaměřují na oblast IT, zlepšení v oblasti interních procesů a organizace, na vývoj nových produktů a snižování nákladů. Nově byla v průzkumu zkoumána úroveň řízení projektů (Project Maturity) v organizacích. Ukázalo se, že pouze 14 % respondentů vnímá své procesy projektového řízení jako optimalizované. Nejrozšířenějším standardem vedení projektu jsou opět stejně jako loni metodiky Project Management Institute (PMI). Mezi nástroje, používané při projektovém řízení nejčastěji, patří projektové plány a harmonogramy, plány zdrojů, business case, odhady nákladů, zprávy o postupu prací a určení projektových odpovědností. Mezi často používané nástroje naopak nepatří řízení rizik a komunikační plány. Jednoznačně nejrozšířenějším softwarem používaným k řízení projektů/portfolia je MS Project. **(tz)**

LCS zařazuje vyšší rychlostní stupeň

Největší tuzemský producent podnikových informačních systémů (ERP), LCS International, ohlásil další zlomový okamžik ve svém rozvoji. Stává se součástí skupiny Asseco, která je významným mezinárodním poskytovatelem komplexních služeb v oblasti informačních a komunikačních technologií. Pro LCS a systémy Helios se tímto partnerstvím otevírají nové možnosti konsolidace českého trhu formou akvizic i příležitosti průniku na další zahraniční trhy. Investiční smlouvu podepsala společnost Asse-

co Slovakia s majoritními akcionáři i LCS International v pátek 4.5.2007. Získala tak v LCS 55% podíl. Stávající akcionáři si ponechali ve společnosti LCS minoritní podíl a dále se budou společně podílet na rozvoji skupiny Asseco. Celá transakce ještě podléhá schválení PMÚ na Slovensku a ÚOHS v České republice. LCS International, a.s. působí v oblasti ERP systémů již od roku 1990. Během své historie se propracovala do čela českého trhu IT - stala se největší českou firmou produkující ERP

systémy. LCS, jako leader trhu, průběžně hledala akcelerátory svého rozvoje. V roce 2000 rozšířila své aktivity akvizicí svého tehdejšího konkurenta, firmy Softprofes. V roce 2004 převzala klienty společnosti Insoft, která se rozhodla ukončit své aktivity. LCS tak dosáhla hranice možností standardního rozvoje a rozhodla se hledat strategického partnera, který by podpořil její další akceleraci. Nejvhodnějším kandidátem byla nakonec shledána skupina Asseco, expandující na trzích střední a východní Evropy. **pokračování na straně 31**

Pronájmy webového prostoru jsou nižší

V prvním čtvrtletí tohoto roku vzrostl počet webhostingových pronájmů na domácím trhu o 4 tisíce na celkovou hodnotu 159 tisíc pronájmů. To představuje nárůst o 2,5 %. Ve stejném období loňského roku rostl český webhosting o více než 5 %. I přes klesající dynamiku českého trhu by však měly v letošním roce celkové výnosy z webhostingových pronájmů překonat hranici 500 milionů korun. Český trh webových pronájmů kopíruje vývoj na vyspělejších západních trzích. Rostoucí, především cenová konkurence tlačí ceny pronájmů dolů. Samotný pronájem webového prostoru, tzv. webhosting, přestává být lukrativní jako v minulých letech. Šancí k dalšímu růstu je obohacení webhostingu o další přidané služby. Těmi mohou být webové aplikace cílené na domácí uživatele s důrazem na budování internetových komunit nebo například poskytování softwaru jako služby (model SaaS) firemním zákazníkům. Web se tak

pravděpodobně bude pomalu proměňovat v univerzální síťovou komunikační platformu. Mezi pronajímateli webového prostoru jsou na českém trhu již několik let neúspěšnější společnosti Active 24 a P.E.S. consulting. Vedoucí dvojice má před ostatními konkurenty suverénní náskok. Obě společnosti dohromady obsluhují téměř polovinu domácího trhu. V pořadí podle počtu pronajatých virtuálních serverů následují firmy Zoner software, Ignum a Nethost. Pořadí v první desítce největších českých webhostingových firem zůstává delší dobu beze změn. Firma HorMart, s. r. o., provozující Přehled českého webhostingu na www.hormart.cz poskytuje profesionální služby na internetu. Zamě-

pořadí	webhoster	počet virtuálních serverů
1	ACTIVE 24	39 400
2	P.E.S. CONSULTING	36 100
3	ZONER SOFTWARE	20 400
4	IGNUM	14 550
5	NETHOST	11 450
6	PIPNI	8 800
7	TELEFÓNICA O2	8 350
8	WEB4U	7 300
9	ČESKÝ HOSTING	6 750
10	SUPER HOSTING	5 600

Stav k 1. 4. 2007. Počty virtuálních serverů získány dle příslušné metodiky (<http://www.hormart.cz/metodika.asp>), symbol * značí odhad.

ňuje se na monitoring trhu hostingových a doménových služeb a internetový marketing. **(tz)**

Zaměstnavatelé zdravotně postižených - první oběť sociální reformy?

pokračování ze strany 6
Vlivem diferenciací valorizované podpory ve prospěch těžce zdravotně postižených a současně neregulovaného uzavírání pracovních smluv s velmi těžce postiženými invalidními důchodci dochází k explozi vzniku a rozvoje tohoto typu zaměstnavatelů. Hovoří se o zneužívání - tyto subjekty plní v lepším případě spíše sociální než zaměstnavatelskou funkci. Je to ovlivněno též poruchami a deficity, které vznikly v souvislosti s radikální reformou sociálních služeb od roku 2007. Není to špatně, ale... Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR hovoří dnes o tisícovce zaměstnavatelů s celkovým počtem cca 17 000 pracovních míst OZP a o neudržitelném nárůstu mandatorních výdajů. Předkládaný vládní návrh tzv. sociální reformy navrhuje namísto řešení popsanych příčin v zásadě plošné krácení podpory všem bez rozdílu. Tento návrh (přestože došlo k některým ústupkům) nemůžeme akceptovat. Neřeší systém, jen "řeže výdaje". Pokud by byl přijat, během několika měsíců přijde o místo velký počet méně výkonných spolupracovníků s postižením. Navíc povede k demotivaci a k postupnému útlumu u těch zaměstnavatelů, kteří dnes mají slibné "našlápnuto" stát se příkladem pro Evropu - nejen ve své podnikatelské roli, ale i v roli spojovacích článků mezi chráněným a volným trhem práce. Jsme připraveni o tom jednat, opakovaně předkládáme návrhy. Chápeme nezbytnost reform, ale nechceme "položít hlavu na špalek". Na základě posledních jednání věříme, že se podaří nalézt vhodný kompromis. Nesmí však zůstat jen u něj. Chceme spravedlivé, systémové řešení. Už dlouho. **Karel Rychtář, SČMVD a AZZP ČR**



Rozhodčí soud
při HK ČR a AK ČR

Rozhodčí soud při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky

Nejpřesnější je, pokud ze smluvního vztahu nevzniknou žádné spory. Když už vzniknou, je dobré, aby byly rychle a efektivně vyřešeny. Ideálním místem k tomu je Rozhodčí soud při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky. Byl založen v roce 1949 a od té doby vydal přes 7000 rozhodčích nálezů, z nichž nebyl zrušen ani jeden. V rozhodčím řízení lze rozhodovat veškeré spory majetkové povahy, které by jinak rozhodovaly soudy, a u nichž lze uzavřít smír (s výjimkou sporů vzniklých v souvislosti s výkonem rozhodnutí a sporů vyvolaných prováděním konkurzu nebo vyrovnání). Touto cestou lze řešit, kromě sporů ze smluv uzavřených podle obchodního a občanského zákoníku, také majetkové nároky z pracovních právních vztahů a manželských smluv.

Výhody rozhodčího řízení jsou:
Jednoinstanční, rychlé a méně formální. Od podání žaloby do vydání rozhodčího nálezu uplyne často pouze několik měsíců nebo dokonce několik týdnů. Doručením stranám nabývá nálež právní moci a stává se vykonatelným.
Dobrá vykonatelnost rozhodčích nálezů. Newyorská úmluva z roku 1958 umožňuje uznání a výkon rozhodčích nálezů ve více než 132 státech světa.
Široký výběr rozhodců. Na listině rozhodců Rozhodčího soudu je zapsáno na 200 rozhodců českých i zahraničních.
Rozumné náklady na vedení sporu. Poplatek za rozhodčí řízení u vnitrostátních sporů činí 3 % z hodnoty sporu, nejvyšší částka je 7 tis. Kč a nejvyšší částka 1 mil. Kč. Vnitrostátní spory se přitom rozumí i takové, v nichž jsou stranami organizační složky zahraničních osob nebo pobočky zahraničních bank na území ČR, pokud jsou zapsané v obchodním rejstříku. U zahraničních sporů jsou poplatky za rozhodčí řízení u Rozhodčího soudu nižší než poplatky za podobná řízení u arbitrážních institucí v zahraničí; například ve sporu, jehož hodnota je 30 mil. Kč, uhradíte na poplatcích u našeho Rozhodčího soudu částku zhruba 1,1 mil. Kč, pokud byste žalovali u vídeňského arbitrážního soudu, zaplatíte cca 2,3 mil. Kč a v Paříži u Arbitrážního soudu Mezinárodní obchodní komory částku, která se může pohybovat od 1,5 mil. Kč do 5,4 mil. Kč.

Dobré administrativní zázemí. Sekretariát Rozhodčího soudu zajišťuje veškerou administrativní činnost spojenou s projednáváním sporu.
Předem známá pravidla řízení. Činnost Rozhodčího soudu a řízení před ním je upraveno Řádem a Pravidly, jejichž publikace je zajištěna vždy v Obchodním věstníku, a s dokumenty se lze seznámit na internetu i v cizojazyčných verzích.

Doporučená rozhodčí doložka, která by neměla chybět v žádné ze smluv, kde se jedná o vztahy majetkové povahy:
„Všechny spory, které by mohly vzniknout z této smlouvy a v souvislosti s ní, budou s vyloučením pravomoci obecných soudů rozhodovány s konečnou platností v rozhodčím řízení u Rozhodčího soudu při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky podle jeho Řádu třemi rozhodci (nebo je-li zájem o skutečně rychlý průběh řízení - jedním rozhodcem jmenovaným předsedou Rozhodčího soudu) ustanovenými podle tohoto Řádu. Strany se zavazují splnit všechny povinnosti uložené jim v rozhodčím nálezu ve lhůtách v něm uvedených.“

Výsledky ankety Pojišťovna roku 2006 - Evropská Cestovní Pojišťovna vyhrála

Dne 23. dubna 2007 byly v hotelu Olympik Artemis v Praze slavnostně vyhlášeny výsledky ankety pojišťovacích makléřů Pojišťovna roku 2006 za přítomnosti viceguvernéra ČNB Miroslava Singera a představitelů většiny pojišťoven na českém pojistném trhu.

Nová pravidla ankety přinesla odlišný způsob hodnocení. Respondenti "známkovali" nezávisle každou pojišťovnu v každé ze sedmi dílčích kategorií podle vlastních zkušeností ve škále 1 až 10 bodů; porovnání součtu všech bodů pro danou pojišťovnu děleného počtem respondentů, kteří ji hodnotili, určilo pořadí v každé dílčí kategorii. Pořadí v hlavní kategorii bylo vygenerováno tak, že výsledky pojišťovny dosažené v jednotlivých kategoriích se sečetly a vydělily počtem kategorií, ve kterých byla pojišťovna hodnocena. Výsledný podíl určil pořadí v hlavní kategorii. Nový způsob hodnocení se odrazil na podobě celkových výsledků, které byly pro některé pojišťovny radostné, pro některé méně. Předseda AČPM Z. Voharčík v této souvislosti zdůraznil: "Samozřejmě, že vysoce uznáváme kvality pěti

TOP pojišťitelů, nicméně se domníváme, že i jiní si zaslouží uznání, protože jejich působení na pojistném trhu je nezpochybnitelné a významné". Největším překvapením se stalo pořadí v hlavní kategorii, protože titul Pojišťovna roku 2006 získala Evropská Cestovní Pojišťovna, a. s. Tato malá pojišťovna tedy zdolala takové pojišťovací giganty, kteří dosud o prvenství soupeřili - Kooperativa, pojišťovna, a. s., získala v předešlých ročníchích titul čtyřikrát a Česká pojišťovna, a. s., dvakrát. Novinkou letošní ankety byla soutěž o Pojistný produkt roku 2006. Stal se jím BusinessGuard, který do soutěže nominovala AIG CZECH REPUBLIC pojišťovna, a. s. Předseda asociace Z. Voharčík v úvodním slovu na slavnostním vyhlášení výsledků řekl, že "naší anketou chceme přispívat k tomu, aby se

ryze obchodní vztahy mezi pojišťovacími makléři a pojišťovnami obohatily o partnerský rozměr a aby se mnohdy komplikované pletivo těchto vztahů upevňovalo jako společenství subjektů pojistného trhu, které je vedeno společnými cíli, jimiž jsou uspokojení pojistných potřeb občanů, podnikatelské sféry a institucí, perfektní servis pojistníkům, prevence škodních událostí a uspokojivý finanční přínos". (tz acpm)



Česká pojišťovna společně s Generali vytvoří největší pojišťovací skupinu ve střední a východní Evropě

Skupiny PPF a Generali oznámily společný plán na vytvoření společného holdingového podniku, který propojí pojišťovací a s nimi spojené aktivity obou skupin v regionu střední a východní Evropy (SVE). Česká pojišťovna (ČP), která je největší tuzemskou pojišťovací institucí, a Generali, třetí největší pojišťitel v Evropě, společně vytvoří největší pojišťovací skupinu v SVE, která bude v první fázi působit ve 12 zemích. Generali společně s Českou pojišťovnou tak předčí většinu konkurentů v regionu. Generálním ředitelem nově vzniklého holdingu se stane současný předseda představenstva ČP Ladislav Bartoníček. Realizace transakce je podmíněna získáním souhlasných stanovisk dozorových a regulatorních orgánů jak na lokálních trzích, tak i v rámci Evropské unie. Klíčovým trhem nového holdingu bude Česká republika, kde jak ČP tak i Generali prokázaly schopnost úspěšně a efektivně řídit své činnosti. Do doby, než tento projekt odsouhlasí příslušné orgány a celá transakce se uzavře, budou obě společnosti provozovat své aktivity nezávisle na sobě. Holdingová společnost bude zpracovávat celkovou strategii pro aktivity v regionu SVE a mezi jiným rozhodne o tom, jaký přístup bude neefektivnější pro využití příležitostí v rámci dalšího růstu na českém trhu při účelném využití provozní kapacity obou firem. Společný podnik bude analyzovat všechny možnosti využití síly obou značek v rámci České republiky. "Toto spojení dvou silných finančních institucí je obrovskou příležitostí pro naši společnost a je velmi dobrou zprávou pro klienty, obchodní partnery a zaměstnance," uvedl generální ředitel ČP

Lard Friese. "Česká pojišťovna bude moci těžit z příslušnosti k velké mezinárodní skupině s velkou profesionální historií ve svém oboru. Bude me moci využívat ty nejlepší a v praxi ověřené zkušenosti, abychom dále posílili naše silné pozice v oblastech distribuce, produktových inovací a tržního postavení. Česká pojišťovna má silnou a respektovanou značku s velmi dlouhou historií na českém trhu a z tohoto důvodu ji zachováme i do budoucna. A co je nejdůležitější - partnerstvím obou skupin a jejich úspěšných pracovních týmů vznikne bezkonkurenční zdroj talentů pro další rozvoj holdingu a jeho členů," dodal Friese. "Generali Pojišťovna v uplynulých letech dokázala být úspěšnou a současně také rychle rostoucí společností. Jsme přesvědčení, že své dlouholeté zkušenosti z mezinárodní kooperace a sdílení know-how vnitř skupiny Generali dokážeme využít ve prospěch nově vznikajícího holdingu," řekl Jaroslav Mlynář, předseda představenstva české Generali. Česká pojišťovna je největší domácí pojišťovací ústav, jehož celkový tržní podíl ke konci roku 2006 přesahoval 33 procent. Pojišťovna spravuje 13 milionů pojistných smluv. V soutěži Pojišťovna roku 2006 pořádané společností Fincentrum získala ČP na základě výsledků hlasování odborné poroty již potřetí v řadě první místo. Schopnost České pojišťovny udržet si vysoký tržní podíl v životním i neživotním pojištění oceňují ve svých zprávách také ratingové agentury: Standard & Poor's oceňuje ČP stupněm BBB se stabilním výhledem; Moody's Investors Service udělila České pojišťovně hodnocení finanční síly Baa3, jehož výhled zvýšila v únoru 2006 na pozitivní. (tz)

Výsledky ankety pojišťovacích makléřů Pojišťovna roku 2006

životní a úrazové pojištění	specializovaný pojišťitel
1. Pojišťovna České spořitelny, a. s.	1. Evropská Cestovní Pojišťovna, a. s.
2. Generali Pojišťovna, a. s.	2. D.A.S. pojišťovna právní ochrany, a. s.
3. Česká pojišťovna, a. s.	3. Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s.
4. ING Životní pojišťovna, N. V., pobočka pro Českou republiku	4. Atradius Credit Insurance N. V, a. s.
5. Kooperativa, pojišťovna, a. s.	5. Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. (EGAP) Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a. s.

občanská pojištění	spolupráce s makléři
1. Kooperativa, pojišťovna, a. s.	1. Kooperativa, pojišťovna, a. s.
2. Česká pojišťovna, a. s.	2. Generali Pojišťovna, a. s.
3. Generali Pojišťovna, a. s.	3. Evropská Cestovní Pojišťovna, a. s.
4. Allianz pojišťovna, a. s.	4. Česká pojišťovna, a. s.
5. Česká podnikatelská pojišťovna, a. s.	5. Česká podnikatelská pojišťovna, a. s.

pojištění motorových vozidel	likvidace škod
1. Kooperativa, pojišťovna, a. s.	1. Evropská Cestovní Pojišťovna, a. s.
2. Česká pojišťovna, a. s.	2. Kooperativa, pojišťovna, a. s.
3. Generali Pojišťovna, a. s.	3. Allianz pojišťovna, a. s.
4. UNIQA pojišťovna, a. s.	4. Česká pojišťovna, a. s.
5. Allianz pojišťovna, a. s.	5. Pojišťovna České spořitelny, a. s.

pojištění průmyslu a podnikatelů	hlavní kategorie
1. Kooperativa, pojišťovna, a. s.	1. Evropská Cestovní Pojišťovna, a. s.
2. Česká pojišťovna, a. s.	2. Kooperativa, pojišťovna, a. s.
3. Generali Pojišťovna, a. s.	3. Česká pojišťovna, a. s.
4. UNIQA pojišťovna, a. s.	4. Generali Pojišťovna, a. s.
5. Česká podnikatelská pojišťovna, a. s.	5. Pojišťovna České spořitelny, a. s.

Novinkou letošní ankety byla soutěž o Pojistný produkt roku 2006. Stal se jím BusinessGuard, který do soutěže nominovala AIG CZECH REPUBLIC pojišťovna, a. s. Pořadí pojistných produktů v soutěži uvádí tabulka:

Pojistný produkt roku 2006

pořadí	pojišťovna	pojistný produkt
1	AIG CZECH REPUBLIC pojišťovna, a. s.	BusinessGuard
2	Kooperativa, pojišťovna, a. s.	Pojištění přerušení provozu nezávislých činností
3	Kooperativa, pojišťovna, a. s.	Pojištění Flotil
4	Generali Pojišťovna, a. s.	Minikasko
5	Česká podnikatelská pojišťovna, a. s.	Flotilové pojištění

MOTOCYKL
ROKU 2007
V ČESKÉ REPUBLICE

VYHLAŠOVATEL:

GENERÁLNÍ PARTNER:

HLAVNÍ PARTNEŘI:

VYHLÁŠENÍ VÝSLEDKŮ SOUTĚŽE
MOTOCYKLEM ROKU 2007 V ČR SE STAL KTM 990 ADVENTURE

VÝBĚR JEDNOTLIVÝCH KATEGORIÍ:
NAKED BIKES: HONDA CB600F HORNET
SPORTOVNÍ SILNĚ MOTOCYKLY: DUCATI 1098
CESTOVNÍ SILNĚ MOTOCYKLY: BMW K 1200 R SPORT
CHOPPERY: HARLEY-DAVIDSON FXSTC SOFTAIL CUSTOM
ENDURA PŮVNĚ CESTOVNÍ: KTM 990 ADVENTURE
SKUTERY A MOPEDY: PEUGEOT JET FORCE 125 KOMPRESOR

VÝHERCI ANKETY MOTOCYKL ROKU 2007 V ČESKÉ REPUBLICE:
1. cena: P. Smital, Skrbel • 2. cena: P. Lasák, Haviřov • 3. cena: A. Seidel, Velké Poříčí • 4. cena: M. Entlicherová, Žďár nad Sázavou • 5. cena: B. Uher, Záhoří u Písku • 6. cena: S. Ševčík, Pardubice • 7. cena: J. Zlebek, Životice u Nového Jičína • 8. cena: P. Smrčka, Bohuslavice • 9. cena: K. Matějček, Konstantinovy Lázně • 10. cena: P. Ostapčuková, Tachov

VÝHRA VÝHRA
KTM 990 ADVENTURE

PARTNEŘI CEN:

GENERÁLNÍ MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:

HLAVNÍ MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:

MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:

PARTNEŘI:

26

www.prosperita.info

Malé a střední firmy jsou spolehlivým zrcadlem svých zakladatelů

Ing. Luděk Pfeifer, CSc., partner a jednatel společnosti M. C. TRITON, osobnost srostlá s manažerským světem a podnikáním nejen u nás, ale i v zahraničí. Člověk, který svou vlastní praxí dokazuje, co obnáší řízení společností, jak fungují postupy, jimž učí společně se špičkovým týmem kolegů, spolupracovníků i zaměstnanců ostatní - klienty. Je to muž, který je hodně vidět, osobnost, s níž se setkat je člověku více než potěšením. Má mnoho rozmanitých aktivit, například je předsedou České asociace investičních klubů, člen České asociace pro poradenství v podnikání, člen České manažerské asociace, člen Rady ředitelů - Světová federace soukromých investorů. Je autorem více než stovky odborných článků a rozhovorů v široké škále médií, spoluautorem několika zajímavých publikací. Je světoběžníkem - zúčastnil se studijních stáží na univerzitách a ve firmách v Malajsii, Thajsku, Singapuru, Austrálii, USA a Německu a neabsolvoval pouze ČVUT. Stojí po boku řady podnikatelských iniciativ. Vloni se umístil v TOP 10 Manažera roku 2005 - byl zvolen Manažerem roku pro odvětví vzdělávání.

Když jsem se v březnu zúčastnila tiskové konference týkající se pracovního setkání skupiny E-I Consultins Group, tvořené evropskými poradenskými společnostmi a národními lidry trhu (včetně M. C. TRITON), která se uskutečnila 9. až 10. března v Praze, věděla jsem od prvního okamžiku, že tuto tiskovku neodbydu krátkou zprávou v našem měsíčníku. Aniž leštím kliku v pracovní Ing. Ludka Pfeifera (osobnostrem se zásadně neklaním, spíše se těším z jejich přítomnosti, neboť mne to naplňuje silou a energií, což je možná trochu sobecké, ale budiž), musím říci, že jeho charisma i všechno to, co ono dopoledne řekl, vysvětlil, naznačil, i způsob jeho komunikace bylo něčím, co navždy zůstane v mé novinářské duši. Na programu setkání, kterému předsedal Theo Camps, prezident E-I Consulting Group a prezident společnosti Berenschot Group Ltd., bylo expandování do dalších zemí, rozšíření společného know how, vyhledávání obchodních příležitostí a možnosti společných projektů. Organizací pražského mítinku byla pověřena společnost M. C. TRITON, člen skupiny E-I Consulting Group od roku 2006. Na zmíněné tiskové konferenci jsem měla před sebou dva profesionály, k tomu hojnost informací, diskuzí o pojmech know how, odvaha, riziko, neobvyklé postupy, nápady - to, co nejen mne hodně zajímá. Bylo to velmi povzbuzující. Tehdy Luděk Pfeifer řekl: "Jako organizátor konference dostáváme příležitost detailněji prezentovat naši poradenskou společnost. Rádi bychom představili i naši vizí spolupráce, s ohledem na trendy vývoje v oboru. Na E-I Consulting Group si ceníme především dvou principů jejího fungování: Prvním je mezinárodní přístup, který umožňuje evropský formát řešení obchodních aktivit. Druhým je nulové omezení podnikatelské suverenity jednotlivých členů skupiny. Důraz je kladen na zvýraznění výhod a synergií ve spolupráci, na sdílení know how a lidských zdrojů a vzájemnou podporu obchodních zájmů." Theo Camps na tiskové konferenci uvedl: "Po 20 letech zkušeností již nevěříme na mnoho pravidel, pokud jsme schopni zvedat telefon, nemusíme mít žádná pravidla... Pojmy, na nichž hodně stavíme, jsou příležitosti a důvěra. Důležitá je pro nás rozmanitost, standardizace může přijít až potom. Firmy potřebují individuální přístup. Služba musí být zosobněná. Vidíme zásadní rozdíl mezi produktem a zosobněnou službou. Neopisujeme, vzájemně se chceme inspirovat." Pochopila jsem, proč se společnost M. C. TRITON ke skupině přiblížila. E-I Consulting Group vznikla v roce 1987 a jak již bylo naznačeno, je tvořená evropskými poradenskými společnostmi, národními lidry trhu. Má ambici rozšířit svou působnost do všech zemí EU

s cílem sdílet lokální znalosti a zkušenosti jednotlivých členských zemí. Jde o spolupracující skupinu takových poradenských firem, které uspokojí potřeby klienta a podpoří ho nejen v jeho domácích, ale i mezinárodních business krocích. Členy jsou subjekty z Holandska, Polska, Řecka, Německa, Švédska, Francie, Itálie a prostřednictvím M. C. TRITON Česká republika, také Slovenská republika a Bulharsko. Skupina má zastoupení rovněž v Lucembursku. A pod vlivem několika více než pravdivých a provokujících myšlenek, kterými jsem se posléze dlouho po tiskovce zaobírala, a také hledala (a našla) všechny možné nedostatky v mé vlastní práci, jsem Ing. Ludku Pfeiferovi položila několik otázek. Vyšel nám z toho nakonec rozhovor na pokračování; první díl byl ten, který jste si mohli přečíst na titulní straně dubnové Prosperity. Nyní, v květnovém vydání, volně navazujeme:

Manažerská skepse už stála úspěch řadu firem

Menší firmy čas od času také zatouží po tom, aby jim "někdo" dobře poradil. Obávají se ale všeho možného, újmy na prestiži, někdy si nepřipustí, že by něco dělaly špatně, obávají se vysoké ceny, a tak raději samy hledají východisko z problémů. Je logické, že jim chybí patřičný odstup až nadhled, prostě nedokáží se na sebe podívat jinými očima. Určitě máte argument, jak rozptýlit jejich obavy. Malé a střední firmy jsou spolehlivým zrcadlem svých zakladatelů. Ještě lépe řečeno - rozměr firmy odpovídá rozměru osobnosti zakladatele - jeho vizí, ambic, ale také přístupu a priorit. V drtivé většině jsou tito zakladatelé stále aktivními manažery a vlivnými autoritami ve svých firmách. V pomyslném zrcadle, které jsem zmínil, pak vidíme dva základní postoje k rozvoji firem. První postoj, tradiční a konzervativní, akcentuje schopnost zakladatelů mít takřka vše pod svou kontrolou, "vědět vše nejlip", soustředit odpovědnost za firmu i zdroje jejího růstu (znalosti, kapitál, kontakty) do vlastních rukou. Firmy poznamenané takovým myšlením vlastníka těžce opouštějí tzv. pionýrské vývojové stádium a potýkají se s chronickou krizí z růstu. Jejím překonávání napomáhá postoj vlastníků osvěcených. Osvěcených vědomím, že další vývoj firmy vyžaduje standardní a moderní - tedy už ne výhradně osobní a intuitivní - manažerské know-how. Na dlouhou cestu si opatříte dobré auto a neflikujete ho po večerech z dílů z vrakovišť. Stejně tak samozřejmě pro dlouhodobý rozvoj

firmy investujete do nákupu technologií a neplichtíte strojní vybavení svépomocí. Proč by se k nákupu manažerských technologií mělo přistupovat jinak?

Každá firma, i ta nejpreciznější, má stále co zlepšovat. To je prostě zákonitost, to je filosofie. Ne každý subjekt je ovšem ochoten si to přiznat. Jakou dávku elegance musíte volit, abyste dokázali vhodně objasnit, že by šly určité věci dělat jinak a s větším užitekem? Pouze fakta někdy nepomáhají...

Držíme se tří jednoduchých pravidel:

- a) Základem je trh a ten je zdrojem faktů.
- b) Fakta transformujeme do zjištění a doporučení.
- c) Vždy jednáme s konkrétním člověkem a jednáme s ním jeho jazykem a v duchu jeho stylu uvažování. Nikdy ale nemanipulujeme. Suchá fakta nejsou rozhodně samospásná, ale jejich řeči se těžko odporuje. Každý jen trochu soudný manažer slyší především na srovnání. Srovnání důležitých měřítek výkonnosti své firmy (obratu na hlavu, míry ziskovosti, tržní pozice, vývoji technologické vyspělosti) s konkurencí. S konkurencí domácí i zahraniční. Sám si pak položí otázku, proč na tom není lépe. Velmi dobrým nástrojem je třeba český benchmarkový index, který srovnává české malé a střední firmy s přesně odpovídající konkurencí na evropském trhu. Srovnání je podle měřítek obchodních, finančních, procesních a potenciálu rozvoje. Obzvláště poslední pohled považuji - a stejně tak naši zákazníci - za mimořádně zajímavý.

Vašimi spolupracovníky jsou osobnosti, opíráte se o jejich znalosti, know how, charisma, reference, ale také a hojně o jejich často neobyčejné myšlenky. Jsou to ti, kteří právě svoji kreativitou, nápadem mohou pomoci jiné firmě vzhůru. A protože jde o osobnosti, jde také v navrhovaném řešení často o neobvyklé postupy, které vašemu klientovi doporučujete. Jenže klient je raději konzervativní. Jak se snažíte ho přesvědčit, že by to měl zkusit? Ale pozor - nevyzrazujte vlastní know how!

Klienti jsou pragmatičtí. Jsou neradi pokusnými králíky. (S rukou na srdci musím ale poznamenat, že se čas od času potkáme i s klienty - inovátory, kteří chtějí vložené novinky, trendové nebo i módní služby. Konec konců i v manažerských technologiích se najde místo pro "zboží" dobré hlavně pro image klienta). Většina zákazníků ale zcela soudně vyžaduje od



řešení svých potřeb funkčnost. Účelnost, spolehlivost a reálný efekt. Zkušenost mi říká, že prostor pro tvořivost není ani tak v řešení samotném - tam je výraznou ingrediencí znalost, zkušenost, už zmíněné srovnání, inspirace nejlepší praxí třeba ve zcela odlišném oboru. Tvořivost přebírá štafetu ve fázi uvádění řešení do života. Souhlasím s tvrzením, že 80 % úspěchu změny je ve způsobu její implementace. Právě v ní je největší prostor pro kreativitu, nápaditost a originalitu. Slouží totiž i dalšímu důležitému parametru úspěchu - rychlosti.

O českých manažerech hovoříte vždy s velkou úctou. Čeho si vážíte na jejich vztahu k životu?

Důsledně odlišuji manažery od lidí v manažerských pozicích. Prvé dělá postoj k odpovědnosti, druhé formální postavení. Na manažerech obecně obdivuji odvahu. Odvahu stát v čele. Vždycky si vzpomenu na japonské důstojníky, kteří nikdy nesměli velet "Vpřed". Zásadně jen "Za mnou!" A co obdivují na českých manažerech? Jejich odvahu stát v čele v českých podmínkách...

za odpovědi, které se čtou jedním dechem a s notnou dávkou zvědavosti, poděkovala Eva Brixí

E-I Consulting Group bude dále expandovat

Pokračovat v expanzi do dalších států Evropy je jedním z hlavních závěrů pražského summitu evropských poradenských společností sdružených v E-I Consulting Group, které se uskutečnilo ve dnech 9. a 10. března 2007. Významným krokem je rozšíření aktivit do Velké Británie prostřednictvím poradenské společnosti UK Consulting Cazalyze a dále pak do Rakouska a Rumunska. "Rozšířením aktivit skupiny E-I Consulting Group směrem do Rakouska a Rumunska byla pověřena česká poradenská společnost M. C. TRITON, což nás velmi těší," uvedl Luděk Pfeifer, jednatel společnosti M. C. TRITON. Dále dodal: "V první fázi si na těchto trzích provedeme důkladný průzkum a následně se rozhodneme, zda s nabídkou členství v E-I Consulting Group oslovíme některou z lokálních poradenských firem či zde otevřeme vlastní pobočku M. C. TRITON." Jednou ze zásad a výhod skupiny E-I Consulting Group je sdílení lokálních zkušeností v jednotlivých segmentech, které vedou ke zdokonalování poradenských postupů. V rámci letošního E-I Academy si budou členské společnosti vyměňovat know-how z oblasti pojišťovnictví s cílem inovovat společné produkty pro tuto skupinu klientů. E-I Academy se uskuteční během září v Praze. E-I Consulting Group se na svém setkání rozhodlo uspořádat v příštím roce celoevropskou soutěž o nejlepší projekt v oblasti Corporate Social Responsibility (Společenská zodpovědnost firem) s cílem podpořit sociální chování firem v národním i mezinárodním měřítku. (tz)

Komora certifikovaných účetních pracuje na novém organizačním uspořádání

Již devátý sněm Komory certifikovaných účetních se uskutečnil 13. dubna 2007 v Přerově. Probíhal zejména v duchu diskuzí na téma postavení profesních účetních a účetní profese v České republice a celkové postavení Komory certifikovaných účetních ve Svazu účetních. O zájmu členů o tato témata svědčí i účast, jež byla ve srovnání s minulými lety značně vyšší. Sněm měl s výjimkou doplňujících voleb do výboru Komory i disciplinární komise a klíčových otázek nového uspořádání vcelku standardní program. Novým členem výboru Komory se stal Ing. Jiří Strouhal, Ph.D., účetní expert a pedagog Vysoké školy ekonomické v Praze. Podstatná část sněmu se věnovala uspořádání Komory certifikovaných účetních v rámci Svazu účetních a vazby na základní organizace Svazu účetních. Ve vzájemných diskuzích Svazu účetních a Komory certifikovaných účetních zaznívala zcela jednoznačně pozitivita nového, na sněmu prezentovaného, uspořádání. Jeho cílem je vytvo-

ření silné jednotné organizace sdružující profesní účetní (dnes certifikované účetní) s regionálním zázemím současných základních organizací Svazu účetních, jejíž úkoly by měly být:

- podpora účetní profese v České republice, její další rozvoj a kvalitativní růst a zvyšování její prestiže,
- další rozvoj certifikace účetních směřující k vytvoření širokého okruhu profesních účetních (professional accountants) mezinárodně srovnatelných a uznávaných,
- podpora a rozvoj regionálních aktivit, které jsou reprezentovány jednotlivými základními organizacemi sdružujícími neprofesní účetní s využitím Komory zejména v oblastech vzdělávání, konzultací, přípravy na vstup do profese a konzultační činnosti pro širokou účetní veřejnost.

Letošní sněm Komory certifikovaných účetních přivítal vážené čestné hosty - prezidenta Komory daňových poradců ČR Ing. Jiřího Nekováře a viceprezidenta Komory auditorů ČR Ing. Jiřího

Vrbu. Vystoupení obou hostů se setkala s pozitivním ohlasem účastníků sněmu. Ing. J. Vrba se ve svém příspěvku věnoval mimo jiné stanovisku KA ČR k jednáním zástupců profesních komor o zachování povinného členství v těchto komorách a vyzdvihl rizika plynoucí z omezení činnosti samosprávných komor. Prezident KDP ČR Ing. J. Nekovář se také dotkl problematiky povinného členství v profesních komorách, ale zejména podal charismatickým způsobem svůj pohled na aktuální vývoj připravované vládní daňové reformy v České republice. Hlavním cílem výboru Komory pro další období je dokončení procesu nového organizačního uspořádání Svazu účetních a Komory a posílení jejího postavení u odborné veřejnosti. Výbor Komory svoje aktivity rovněž soustředí na výraznější propagaci zacílenou na zvýšení prestiže účetní profese. Ke svým prioritám výbor rovněž zařadil výraznější aktivity na poli účetní legislativy, standardů a metodiky. Komora certifikovaných účetních byla založena



v Praze v dubnu 1999 jako samostatná organizační složka Svazu účetních na principu samosprávné profesní organizace. Sdružuje odborníky, kteří obdrželi certifikát některého ze tří stupňů (účetní asistent, bilanční účetní, účetní expert) systému certifikace realizovaném v součinnosti s britskou Association of Chartered Certified Accountants (ACCA). Zásadním posláním Komory je přispět k rozvoji a zkvalitnění účetní profese a postavení profesních účetních v České republice.

Ing. Mgr. Jana Markovičová
Místopředsedkyně Komory certifikovaných účetních
www.komora-ucetnich.cz

ČPU požádala hejtmany o podporu ekologických paliv v dopravě

Začátkem května požádala oficiálně Česká plynárenská unie hejtmany o podporu rozšíření užití zemního plynu jako alternativního paliva v hromadné dopravě. V přednesené informaci sdělila ČPU možnosti modernizace a obnovy dopravy v krajích, včetně dosažení podstatného snížení nákladů na PHM. Stalo se tak v rámci 17. zasedání Rady Asociace krajů ČR na zámku Sychrov ve středních Čechách.

CNG autobus může být pro provozovatele levnější o 3,3 milionu Kč. Stát poskytuje dotaci 800 tisíc Kč na jeden CNG autobus, 200 tisíc Kč přispívají plynárenské společnosti a navíc je možno využít dotace 2,3 milionu Kč na nízkopodlažní verzi. Dopravní podnik města Brna porovnal spotřebu autobusů poháněných zemním plynem a naftou a celková spočtená úspora nákladů pro jednu vozovnu v Brně za 12 let by činila až 170 milionů Kč. A to vycházel z platné spotřební daně na CNG, pokud vezmeme v úvahu současnou nulovou daň, skutečné úspory by byly ještě o 20 % vyšší. Na základě těchto skutečností Brněnská radnice začala vážně uvažovat o širším využívání vozů na stlačený

zemní plyn. Praha se vyjádřila, že se v hromadné dopravě bude orientovat na vozidla splňující normu Euro IV a V a ty obě již dnes bohatě splňují právě CNG vozidla. "Usnesení vlády č. 563 ze dne 11. května 2006 navíc konkrétně hovoří o doporučení hejtmánům a primátorům měst s městskou hromadnou dopravou zavést krajské a městské příspěvky na pořízení autobusů na plynový pohon pro městskou dopravu a veřejnou linkovou dopravu," řekl při této příležitosti Josef Kastl, generální sekretář České plynárenské unie. V České republice bude do konce roku 2007 zavedeno 20 plnicích stanic CNG a během 12 let se očekává zvýšení jejich počtu až na 400. Stovku z nich se zavázaly za určitých podmínek

vybudovat plynárenské společnosti. V současné době jezdí v ČR asi 630 vozů na zemní plyn. Celkem je ale bohužel jen cca 200 autobusů v městské hromadné a meziměstské linkové dopravě (v severních Čechách 90 autobusů, v Havířově 42, v Prostějově 22, ve Frýdku-Místku 5 atd.). Stlačený zemní plyn je nadějí mnoha měst a obcí, které jsou v současné době plně zplodín z výfuků benzinových a dieselových motorů. V ČR je doprava spolu s domácnostmi největším znečišťovatelem ovzduší. Podle zprávy IEA z roku 2005 na jednotku HDP máme mezi 26 členskými zeměmi IEA nejvyšší znečištění CO₂. "Při spalování zemního plynu nevznikají žádné emise pevných částic, uhlovodíků ani oxidu siřičitého. Emise oxidů dusíku a oxidu uhelnatého jsou minimální. Co se týče emisí oxidu uhličitého, vozidlo na zemní plyn jich produkuje až o čtvrtinu méně, než vozidlo na benzin," sdělil Jaroslav Tománek, Senior Manager ČPU.

Česká plynárenská unie seznámila s informacemi členy Rady Asociace krajů. Požádala zastupitele krajů o spolupráci s primátory, resp. se starosty při vytítování měst a obcí vhodných



pro převod MHD nebo jejich částí na využívání zemního plynu, posouzení využití v příměstské dopravě a případně o finanční podporu nad rámec podpory ze strany státu a od plynárenských společností.

EU doporučuje nahradit alternativními palivy do roku 2020 cca 20 % klasických ropných produktů v dopravě, z čehož zemní plyn by měl tvořit celou polovinu. Pro Českou republiku by to mohlo znamenat asi 400 tisíc vozů na zemní plyn," uvedl J. Tománek. V Evropě jen za poslední rok vzrostl počet aut na zemní plyn o 22 %, u nás dokonce o téměř 30 %; 100 tisíc vozů už dnes jezdí např. na Ukrajině, 400 tisíc vozů v Itálii, 55 tisíc vozů v Německu atd. Celkem bylo dosud ve více než 60-ti zemích světa prodáno 5,5 milionu CNG vozidel. (tz)

Na 7. ročníku LinuxExpo si přišel každý na své

Letos se uskutečnil ve dnech 17. - 18. dubna již 7. ročník konference a výstavy o Linuxu a otevřeném software LinuxExpo.

O slavnostní zahájení se postaral Aleš Bartůněk, generální ředitel společnosti IBM ČR a Michael Meeks, přední vývojář OpenOffice.org.

Návštěvníci měli možnost seznámit se s více než 30 společnostmi z oblasti Open Source Software.

K nejvýznamnějším patřili společnosti IBM, Servodata, Oracle, Hewlett Packard, Red Hat, SGI, Sun Microsystems, Enlogit, QCM a Eset software. Bylo opravdu těžké si vybrat ze 40 zajímavých přednášek, které probíhaly až ve 3 sálech. Během přestávek bylo možné navštívit 30 expozic ve výstavní části LinuxExpo.

První den konference zahájil zahraniční host, Michael Meeks, přednáškou o světě OpenOffice. Prezentace přinesla zajímavý pohled na válku v oblasti formátů dokumentů: ODF, OpenXML atd.

IBM sází na Linux a Open Source jako na prostředí, které umožňuje dosáhnout nejen výrazně nižších nákladů na IT, ale také většího výkonu, stability a bezpečnosti systémů. "Více než 10 tisíc firemních zákazníků IBM na celém světě využívá Linux a dosahuje tak nejen výrazně nižších nákladů na IT, ale také větší stability a bezpečnosti systémů," řekl na úvod konference Aleš Bartůněk, generální ředitel IBM ČR.

Kdo měl zájem o novinky v oboru, přišel si jistě na své.

Tak například společnost IBM, generální partner LinuxExpo, představila novou generaci softwarových nástrojů pro komunikaci a spolupráci IBM Lotus Notes 8 s názvem "Hannover", která bude k dispozici v polovině letošního roku.

Druhý den konference se české publikum mohlo seznámit s novou verzí nejrozšířenějšího komerčního Linuxu, označenou Red Hat Enterprise Linux 5.

V rámci Open Source Day viděli účastníci prezentace neziskových projektů jako např. projekt KDE (K Desktop Environment), celosvětový komunitní projekt openSUSE, ojedinělý projekt v rámci Evropy Czech Open Source Repository. Specializovaný blok určený veřejné správě tzv. Open Government Day zakončila panelová diskuze "OpenSource ve veřejné správě - lze nebo ne?".

"Věřím, že každý z celého spektra návštěvníků zahrnující vývojáře, IT managery, specialisty, administrátory a všechny nadšence se zájmem o Linux a Open Source, našel to, co očekával. LinuxExpo je jedinečnou možností prožít příjemné a užitečné dva dny ve společnosti přátel otevřeného softwaru. Už nyní se můžete těšit na další ročník LinuxExpo v dubnu 2008, kam budou pozváni další osobnosti ze světa otevřeného softwa-



Zleva Michael Meeks, přední vývojář OpenOffice.org, Filip Molčan, předseda OSS Alliance a Aleš Bartůněk, generální ředitel IBM

ru", řekl Michal Franěk, ředitel společnosti Exponet, která LinuxExpo pravidelně pořádá.

Pokud jste neměli možnost letošního LinuxExpo

navštívit, přednášky a fotogalerii naleznete na www.linuxexpo.cz.

Jolana Jakoubková
Exponet, s. r. o., Marketing a PR

Ohlédnutí za konferencí Jakost – Quality 2007

Motto "Jakost netradičně" předesílalo termín 16. ročníku mezinárodní konference Jakost - Quality 2007 letos vskutku netradičně konané již v březnu. Jediným důvodem posunu termínu byla v současnosti vrcholící příprava 51. světového kongresu EOQ, který se uskutečnil v květnu v Praze; dalo se vcelku logicky očekávat, že souběh obou akcí by mohl výrazně poznamenat (zejména co do účasti) všechny zainteresované strany.

A tak, jako každým rokem, jsme v Ostravě opět přivítali naše i zahraniční odborníky, vedoucí pracovníky, špičkové manažery, profesionály a odborníky jakosti, pedagogy a studenty SŠ a VŠ, aby prodiskutovali nejnovější praktické zkušenosti a neaktuálnější trendy podnikového řízení.

Dokladem, že se i letošní - byť poněkud "netradiční" konference vydařila, byla opět velmi hojná účast, ale především již tradičně vynikající reference samotných účastníků, které jsou pro naši společnost Dům techniky Ostrava, jako pořadatele, zavazující pro všechny následující ročníky.

Co se týče promotion celé akce, je zapotřebí zmínit Sborník anotací v rozsahu 257 stran s příspěvky přednášejících, vydání časopisu Jakost pro život, věnovaného konferenci, průběžná inzerce, články a upoutávky v odborných periodikách, tiskové zprávy v médiích (Svět jakosti, Moderní řízení, Hospodářské noviny, Prosperita, MF Dnes, Právo, Česká televize, Český rozhlas) a další.

Konference byla pořádána v rámci Národního programu podpory jakosti 2007 a vedle úvodního plenárního bloku s řadou vystoupení významných odborníků z tuzemska i zahraničí pracovala v následujících sekcích:

- Jakost řízení průmyslu
- Systém řízení ve stavebnictví
- Metody a nástroje managementu jakosti a neustálého zlepšování
- Synergie v řízení - od ISŘ ke společenské odpovědnosti a udržitelnému rozvoji
- Všechno je v lidech - úspěch i neúspěch
- Principy excelence v podnikové praxi

Tradiční součástí konference byl společenský večer s předáváním ocenění a certifikátů. V letošním roce byl udělen společnosti Vítkovice Mechanika, s. r. o., certifikát ČSN EN ISO 9001:2001 pro následující obory činností: Opravy, rekonstrukce a údržba strojního a elektro zařízení ve strojírenství, hutích a energetice. Výroba a opravy strojních dílů a ocelových konstrukcí. Služby v oblasti měření a regulace. Druhou oceněnou byla akciová společnost Severomoravské vodovody a kanalizace Ostrava, která obdržela certifikát integrovaného systému řízení pro následující obory činností: Výroba a dodávka pitné vody. Odvádění a čištění odpadních vod. Provozování vodovodů a kanalizací.

V rámci slavnostního večera proběhl rovněž křest nových odborných publikací prof. Ing. Josefa Tošenovského, CSc.: Ekonomické a technologické hodnocení způsobilosti procesů a prof. Ing. Růženy Petříkové, CSc.: Lidé v celopodnikovém řízení.

Co říci závěrem? Snad, že se budeme opět těšit na společné shledání v Ostravě při příštím, už 17. ročníku mezinárodní konference, v našem tradičním květnovém termínu (20. - 21. 5. 2008).

Srdečně zveme!
za programový výbor
Ing. Růžena Petříková, CSc.

Rekordní zájem pivovarů o soutěž České pivo 2007

Nejvyšší počet značek pív v dosavadní historii, celkem 77, přihlášily české pivovary do soutěže České pivo 2007. Letošní ročník bude mít dvě nové kategorie - tmavá výčepní piva, kterých je přihlášeno 6, a nealkoholická piva, kterých bylo do soutěže přijato 12. Tradičně nejvíce přihlášených je světlých ležáků, 29 značek a v kategorii světlá výčepní piva bude degustováno 20.

Po loňské premiéře bude mít kategorie tmavé ležáky větší počet soutěžících pív, kterých pivovary přihlášily deset.

"Velký zájem pivovarů, od těch největších až po ty malé o tuto soutěž nepřekvapuje, protože jim nabízí možnost objektivního srovnání kvality pív ve stále širším spektru vyráběných pív," uvedl Ing. Jan Veselý, výkonný ředitel Českého svazu pivovarů a sladoven. "Potěšitelná je vysoký počet přihlášených v kategoriích nealkoholických pív, což odráží i rostoucí zájem konečných spotřebitelů o tento druh piva," dodal Jan Veselý.

První kolo degustace začalo v dubnu a dvoudenního testování v prostorách velkopopovického pivovaru se zúčastnilo 24 sládků a pivovarských odborníků.

Zkoumání jsou senzorické vlastnosti piva, kontroluje se původní extrakt (stupňovitost), tedy zda pivo odpovídá přihlášené kategorii, a dále se vyhodnocuje, která piva nejlépe chutnají. Tuto nejprestižnější soutěž u nás jako jedinou akci mezi soutěžemi pív vyhláší a garantuje Český svaz pivovarů a sladoven.

Za chod, organizaci, technickou část soutěže a vyhodnocení Degustace pivních vzorků - archiv ČSPS výsledků odpovídá Výzkumný ústav pivovarský a sladařský, a. s. (VÚPS), v Praze. Degustacím je přítomen notář, což podtrhuje již tradiční nezávislost a nestrannost vyhodnocovacího procesu. Specifikem je i to, že se jedná o dvoukolovou soutěž, což posiluje objektivitu hodnocení.

Vítězem loňské soutěže České pivo 2006, v kategorii světlý ležák se stal Litovel Premium, světlý ležák z produkce Pivovaru Litovel, a. s., ze skupiny PMS Přerov, a. s. V kategorii světlá výčepní piva se na prvním místě umístilo Starobrno Tradiční, jehož výrobcem je pivovar Starobrno, a. s. Kategorii tmavých ležáků vyhrál Primátor Premium Dark, který byl uvařen v Pivovaru Náchoď, a. s.

Druhé kolo soutěže České pivo 2007 proběhne 20. -21. června 2007 opět v pivovaru Velké Popovice. Vítězové jednotlivých kategorií budou vyhlášeni 27. září 2007 v Praze během Svatováclavské slavnosti českého piva a ceny představitelům vítězných pivovarů, podobně jako v loňském roce, bude předávat MUDr. Přemysl Sobotka, předseda Senátu České republiky. Akce je součástí dlouhodobého projektu Českého svazu pivovarů a sladoven České pivo naše pivo. Jeho základním smyslem a úkolem je seznamovat nejširší veřejnost s historií i současností výroby piva v českých zemích, s tím, co pivo obsahuje a jakým způsobem ovlivňuje lidský organizmus, a rovněž dále zlepšovat image piva.

Další informace naleznete na internetových stránkách Českého svazu pivovarů a sladoven www.cspas.cz. (tz cspas)

České družstevnictví v evropském kontextu

České družstevnictví je nedílnou součástí celoevropského družstevního hnutí a mnoha jeho sektorových organizací. Rok 2006 byl pro evropské družstevnictví významným rokem. Byla dokončena restrukturalizace střešové evropské družstevní organizace.

Podstatou restrukturalizace evropské družstevní struktury je sloučení dvou organizací do jednoho organizačního celku, který evropské družstevnictví zastřešuje a jedná jeho jménem jak s orgány komunitárními, tak i s ostatními mezinárodními organizacemi (např. MOP). Tento proces probíhal po dobu zhruba 2 let a byl úspěšně završen na celoevropském družstevním rokování v listopadu 2006 v britském Manchesteru. Zde oficiálně vznikla organizace pod názvem Družstva Evropa, která zastupuje evropský region v celosvětovém Mezinárodním družstevním svazu (MDS). Družstevní asociace ČR (DA ČR), střešový orgán českého družstevnictví, je členem této nové evropské struktury sídlící v Bruselu a má své personální zastoupení jak ve Výkonném výboru organizace (místopředseda představenstva DA ČR J. Wiesner), tak i v jejím Koordináčním výboru (místopředseda představenstva DA ČR Ing. V. Vaníček). Pokud jde o jednotlivé členské svazy DA ČR, tak ty jsou pak členy svých nadnárodních sektorových družstevních organizací (SČMSD v CCW, SČMVD v CECOP, SČMBD v CECODAS a ZS ČR v COGECA). Druhým významným momentem roku 2006 bylo pro družstevní sektor nabytí účinnosti evropské direktivy Nařízení 1435/2003 o Evropské družstevní společnosti. Jde o nařízení, kterým Evropská komise vyjadřuje svoji podporu družstevní formě podnikání a současně pro ně vytváří podmínky srovnatelné s podmínkami ostatních obchodních společností.

Třetí družstevní konvent

O současném významném postavení českého

družstevnictví na mezinárodní úrovni svědčí skutečnost, že jsme byli požádáni o organizaci a zajištění 3. Družstevního konventu, který se bude konat v Praze ve dnech 18. - 20. června 2007 v prostorách TOP HOTELU Praha. Jeho hlavním organizátorem je celoevropská družstevní struktura Družstva Evropa. Spolupředatelem Konventu je pak Družstevní asociace ČR. Družstevní Konventy jsou setkáními představitelů evropského i světového družstevnictví se zástupci politické a výkonné reprezentace Evropské komise a pravidelně se ho zúčastňují i představitelé vládních administrativ ze členských zemí EU, kteří mají družstevní sektor ve své řídicí kompetenci. Účast zástupců EK na zasedání Konventu je i vyjádřením postoje komunitárních orgánů k problematice družstevnictví a současně i důkazem podpory Evropské komise tomuto sektoru, protože na finančním zabezpečení jednání Konventu se EK rovněž podílí. Námětem jednání 3. Družstevního konventu je problematika evropského sociálního dialogu a posouzení role družstevního sektoru pro rozvoj tohoto dialogu. Situování Konventu do Prahy je nejenom výrazem mezinárodního uznání českého družstevního sektoru, ale i významnou příležitostí prokázat představitelům komunitárních orgánů jak je tato specifická forma podnikání vnímána českou politikou a státní reprezentací a v širším kontextu i to, jak se naši představitelé k rozvoji sociálního dialogu staví. Pro družstevní sektor je to pak jednou z příležitostí k pokračování dialogu s novou státní administrativou, která se zatím

vůči němu nestaví příliš vstřícně /viz. např. zrušení Rady vlády pro družstevnictví/, případně k rozvinutí větších aktivit na půdě Poslanecké sněmovny Parlamentu ČR, stejně jako příležitost k hledání forem spolupráce s českými europoslanci.

Hospodářské výsledky družstevního sektoru

DA ČR sdružuje čtyři družstevní svazy. Podle sektorů jejich působnosti se jedná o Svaz českých a moravských bytových družstev (SČMBD), Svaz českých a moravských spotřebních družstev (SČMSD), Svaz českých a moravských výrobních družstev (SČMVD) a Zemědělský svaz ČR (ZS ČR). Ve všech členských svazech DA ČR bylo k 31. 12. 2005 organizováno 1412 družstev. Kromě toho existovalo v ČR k tomuto datu dalších 1418 družstev působících mimo struktury DA ČR (ve svazech, které nejsou našimi členy) a dále pak ještě blíže nespecifikovaný počet družstev, která nejsou organizována v žádném ze svazů. Družstva spadající pod strukturu DA ČR zastupovala přibližně 950 tisíc členů a zajišťovala téměř 70 tisíc pracovních míst. Pro srovnání a ilustraci situace v celém evropském družstevním sektoru uvádíme, že nově vzniklá evropská družstevní struktura Družstva Evropa reprezentuje 267 tisíc družstevních podniků s 163 miliony členů, která vytvářejí 5,4 milionu pracovních míst. Jsou vlastně největší členskou organizací v Evropě, větší než odbory. Za příklad výkonnosti družstevního podnikatelského sektoru může sloužit také informace, že 300 největších družstevních podniků na celém světě (mezi nimi je i 50 družstevních podniků z Evropy) dosáhlo v r. 2004 výkonu přibližně jeden trilion USD. Pro srovnání, výkonnost Kanady (svým HDP na 9. místě na světě) byla dle údajů Světové banky 979 miliard USD.



Vize roku 2007

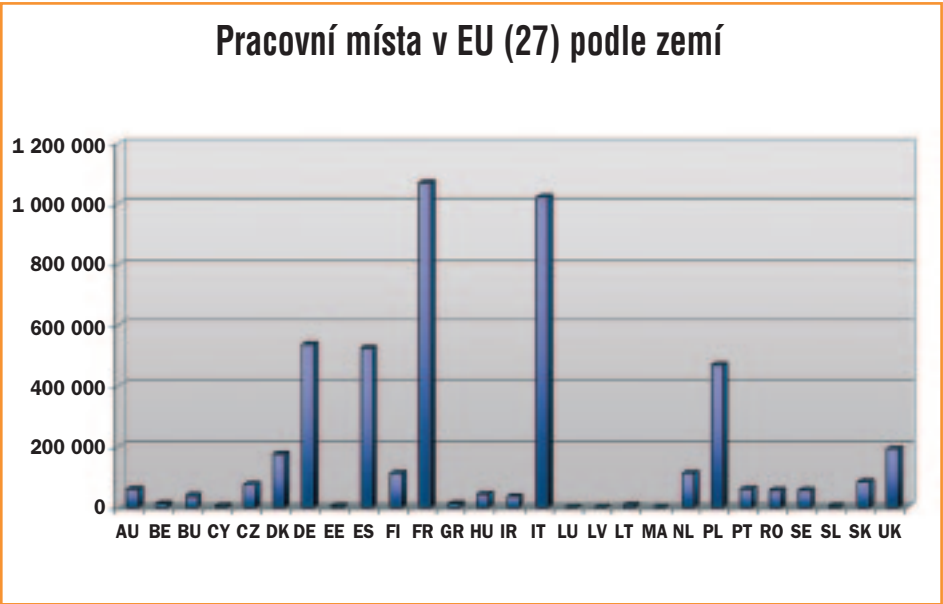
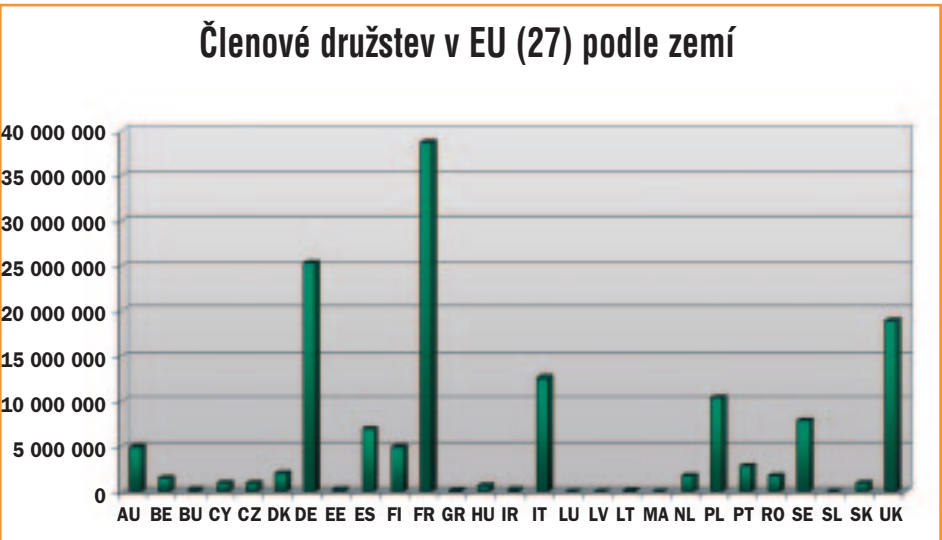
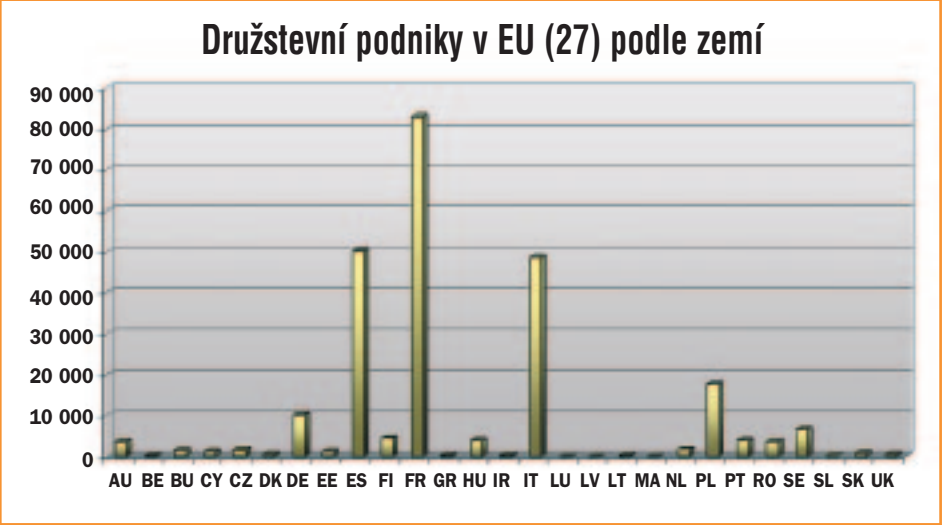
Z pohledu DA ČR je to jednak zastupování a reprezentování celého družstevního sektoru vůči státní a politické reprezentaci země, lobování za zájmy družstevního podnikatelského sektoru a úsilí o vytváření podmínek rozvoje družstevnictví v ČR. Nutno konstatovat, že toto není otázkou vize pouze pro r. 2007, ale jde o dlouhodobé úsilí DA ČR, které v nedávné minulosti přineslo své pozitivní výsledky, ale které v současné době bylo novou vládní strukturou zbrzděno. Vyvrcholením tohoto - z pohledu družstevního sektoru - minulého pozitivního procesu bylo vytvoření Rady vlády pro družstevnictví při Úřadu vlády ČR. Rada vznikla na základě Usnesení vlády ČR č. 675 z 31. května 2006. Toto vládní rozhodnutí bylo opravdu přelomovým aktem a dávalo družstevnímu sektoru velkou naději a možnost dalšího rozvoje. I na mezinárodní úrovni byl tento krok Vlády ČR hodnocen velmi pozitivně. V září 2006 však tehdejší vláda premiéra Topolánka (v té době ještě bez důvěry Parlamentu ČR) přijala Usnesení č. 1088, kterým rozbíhající se Radu zrušila. Naší vizí a snahou je tento nepříznivý vývoj posledního období nejen zastavit, ale usilovat o změnu doposud negativního přístupu vládní administrativy k družstevnímu podnikatelskému sektoru. Věříme, že i 3. Družstevní konvent v červnu 2007 by mohl k tomuto cíli přispět.

Kontakt:
Mgr. Jiří Svoboda
Výkonný ředitel DA ČR
222 312 494
svoboda@dacr.cz

Klíčové údaje o družstvech v roce 2006 v Evropě

Údaje uvedené v tomto materiálu byly shromážděny v roce 2006 na základě údajů z roku 2005. Shromáždili jsme pouze údaje od našich členských organizací, což znamená z evropských sektorů a od národních mezisektorových organizací CCACE a od členů MDS Evropa. V případě, že údaje nebyly k dispozici, použili jsme údaje z roku 2004. Shromáždili jsme údaje o počtu podniků, počtu členů, počtu pracovních míst a obrátu. Nezískali jsme dostatečné množství údajů o obrátu, proto tyto údaje nejsou v naší zprávě zahrnuty. Doufáme, že budou doplněny ve zprávě o výkonech v roce 2007. Náš vzorek je složen z 171 jednotlivých družstevních organizací, které se integrovaly z MDS Evropa a CCACE. 84 jsou členy MDS, 115 je členy sektorových organizací CCACE a 28 jsou společní přími členové. Shromáždili jsme údaje kontaktováním všech 171 družstevních organizací přímo nebo nepřímo pomocí jejich sektoru nebo svazové organizace. Obdrželi jsme údaje od 152 organizací. Sečetli jsme čísla od všech 152 organizací za podniky, členy a pracovní místa a vyvarovali jsme se dvojího sčítání v případech, kdy jsou svazové struktury a jejich organizace členy MDS Evropa nebo CCACE a získali jsme následující čísla za rok 2005: DRUŽSTVA EVROPA SDRUŽUJÍCÍ ČLENY MDS EVROPA A CCACE ZASTUPUJE 267 TISÍC DRUŽSTEVNÍCH PODNIKŮ, 163 MILIONŮ

ČLENŮ A VYTVÁŘÍ 5,4 MILIONŮ PRACOVNÍCH MÍST. STALA SE TAK NEJVĚTŠÍ ČLENSKOU ORGANIZACÍ V EVROPĚ. Graf 1, 2 a 3 uvádí údaje podle zemí EU v roce 2007 na základě 3 indikátorů: počet družstevních podniků, počet členů družstev a počet pracovních míst. Podle údajů roku 2004 je šampionem s nejvyšším počtem družstevních podniků Francie. Důvodem je vysoký počet družstevních struktur v sektoru vzdělání a školství. Po Francii následuje Itálie a Španělsko, kde je hlavní příčinou těchto údajů vysoký počet výrobních družstev. Na 4., 5. a 6. místě jsou Polsko, Německo a Švédsko. Polsko vyžaduje hlubší analýzu údajů, protože existují odlišné údaje z různých zdrojů. Podíváme-li se na počet členů: Francie je stále číslem jedna, následuje ji Německo a V. Británie, vzhledem ke většímu dopadu členů spotřebních organizací a bank ve V. Británii a Německu. Proporcionálně je méně členů v Itálii a Španělsku, protože je tam méně pracovníků ve výrobních družstvech ve srovnání s bankovním sektorem v Německu nebo se silným spotřebním a pojišťovacím sektorem ve V. Británii. Nicméně Itálie zůstává číslem 4. Většina pracovních míst v družstvech je ve Francii a v Itálii, následuje Německo, Španělsko a Polsko. Můžeme rovněž zdůraznit Finsko a Dánsko, kde je silný zemědělský sektor, který přináší četná pracovní místa.



Jejich postavení v evropském sociálním dialogu

Družstevní Konvent svolaný organizací Družstva Evropa, který se bude konat v Praze ve dnech 18. a 19. června 2007, bude diskutovat otázku evropského, národního a sektorového dialogu. Toto setkání se koná v rámci projektu "SPP - Program sociálního partnerství", realizovaného organizací DRUŽSTVA EVROPA ve spolupráci s Evropskou komisí a podporovaného Evropskou odborovou konfederací (CES) a Stálou evropskou konferencí družstev, vzájemně podpůrných společenstev, asociací a nadací (CEP-CMAF). Sociální dialog je klíčovým prvkem všech politik

EU. Nová družstevní mezisektorová organizace DRUŽSTVA EVROPA (vznikla v r. 2006) - sdružující 171 družstevních organizací, 267 000 podniků, 5,485 mil. zaměstnanců a 163 mil. členů - by si přála hrát v něm (v sociálním dialogu) významnější roli. Ostatně, ve většině zemí Evropské unie mají družstva své místo v rámci národního sociálního dialogu a jejich specifický vztah k ostatním podnikatelským subjektům je vesměs vládami těchto zemí uznáván prostřednictvím odlišného legislativního rámce.

pokračování na straně 30

Tesco chce být zodpovědným sousedem

Třídít odpad, šetřit energii, podporovat neziskový sektor a pomáhat lidem vést zdravý životní styl - to jsou jen některé ze závazků, které v dubnu představila společnost Tesco Stores ČR, a. s. Pod názvem "Tesco, váš zodpovědný soused" seznámila firma Plán zodpovědného sousedství zahrnující čtyři hlavní oblasti: péči o životní prostředí, propagaci zdravého životního stylu, podporu neziskového sektoru a snahu stát se součástí komunity.

"V centru všeho, co děláme, stojí naši zákazníci. Jen díky tomu, že jim neustále nasloucháme a snažíme se plnit jejich přání, se nám na trhu daří. Naši zákazníci nám říkají, že ze všeho nejvíce po nás žádají pohodlný nákup. Očekávají od nás, že jim nabídneme kvalitní zboží, pohodlí a široký výběr. Ale to není jediné, co požadují. Chtějí, aby pro ně byly naše obchody dobrým sousedem. A chtějí mít jistotu, že se k nim jako jejich sousedé budeme chovat zodpovědně, čestně a upřímně," řekl Philip J. Clarke, generální ředitel společnosti Tesco Stores ČR, a. s.

"Proto nyní přicházíme s Plánem zodpovědného sousedství, který deklaruje naši snahu být nejen dobrým maloobchodníkem, ale také být pro naše zákazníky dobrým sousedem," informoval dále. Plán zodpovědného sousedství, který má za úkol přispět ke zlepšení podmínek ve společnosti, ve které žijeme a pracujeme, se od nynějška stává nedílnou součástí klíčových ukazatelů úspěchu firmy Tesco. Na jeho plnění se budou podílet mnohá oddělení, zaměstnanci centrální kanceláře i zaměstnanci jednotlivých provozoven Tesco v celé České republice. Plán zodpovědného sousedství bude veřejnosti představen sérií konkrétních aktivit. Všechny aktivity bude spojuvat jednotné logo, které reprezentuje čtyři části plánu: péči o životní prostředí, propagaci zdravého životního stylu, podporu neziskového sektoru a snahu stát se součástí komunity. Logo je doprovázené sloganem "Tesco, váš zodpovědný soused". O Plánu zodpovědného sousedství budou informovat rovněž nové internetové stránky, které Tesco spustilo. Na adrese www.zodpovedny-soused.cz budou uvedeny všechny základní informace o tomto novém směru Tesco.

Chráníme životní prostředí

Cílem společnosti Tesco je snížit dopad jejího podnikání na životní prostředí, a to prostřednictvím komplexní ekologické politiky. Ta zahrnuje nejen vlastní aktivity, ale také motivaci zákazníků k tomu, aby se i oni chovali k životnímu prostředí odpovědně. Tesco se chce do ochrany životního



prostředí zapojit uvedením nových služeb a nových výrobků v obchodech Tesco. Jaké to jsou? "Je to například zvýšení procenta tříděného odpadu v našich obchodech doprovázené informační kampaní o recyklaci," informoval Miroslav Friml, ředitel stavebního oddělení společnosti Tesco Stores ČR, a. s. Vedle toho Tesco letos plánuje otevřít své první nízko-energetické obchody, ve kterých budou využívány obnovitelné zdroje energie. První takový obchod bude otevřen v červnu tohoto roku v Žatci. "Tesco se celosvětově zavázalo k tomu, že ve svých provozovnách sníží do roku 2020 spotřebu energie o 50 %. K tomuto plánu budeme přispívat i v rámci dílčích projektů v České republice. Projektů v této oblasti bude neustále přibývat a my pevně věříme tomu, že budou pro životní prostředí velkým přínosem," doplnil Miroslav Friml.

Hlavní projekty v oblasti ochrany životního prostředí:

- snížení spotřeby energie o 50 % do roku 2020
- snížení spotřeby energie na stávajících obchodních jednotkách Tesco
- otevření nízko-energetických obchodů - první takový obchod bude otevřen v červnu
- představení nové ekologické textilní "Tašky pro život" pro opakované použití
- zvýšení procenta tříděného odpadu o 17,5 % na celkových 74,5 %

- umístění kontejnerů na tříděný odpad v blízkosti obchodů Tesco
- umístění kontejnerů na textil v blízkosti obchodů Tesco

Podpora zdravého životního stylu

Otázka zdraví lidí se stává velkou prioritou a ve zvýšené míře se jí začala věnovat nejen Evropská unie, ale také vlády jednotlivých zemí. Společnost Tesco se proto se rozhodla připravit řadu aktivit, které zákazníkům mohou pomoci zlepšit stravovací návyky a celkový životní styl. Tesco v této souvislosti přišlo s novou řadou výrobků s názvem Tesco Healthy Living. Jedná se přibližně o 50 výrobků, u nichž je snížen obsah tuku, cukru a soli. Výrobky Tesco Healthy Living budou v prodeji od poloviny května letošního roku. Vedle výrobků Tesco Healthy Living přichází firma také s výrobky v oblasti sportovního vybavení a sportovního náčiní. Ty budou uvedeny pod názvem "Tesco One Body". Jedná se o 42 výrobky, které mohou být velkým přínosem pro všechny, kteří mají blízko ke sportu nebo se sportovními aktivitami teprve začínají. Mezi výrobky lze nalézt například činky, posilovací stroje, krokoměr, závaží na zápěstí či na kotníky, švihadla aj. Tesco chce také posílit informovanost zákazníků o možnostech zdravého životního stylu a posílit propagaci konzumace ovoce a zeleniny 5x denně.

Hlavní projekty v oblasti podpory zdravého životního stylu:

- uvedení 52 nových potravinových výrobků značky Tesco Healthy Living
- na výrobcích Tesco Healthy Living bude uváděno přehledné nutriční značení
- uvedení 42 nových výrobků značky Tesco One Body pro sport a aktivní život
- informace pro zákazníky o tom, jak mohou posílit svůj zdravý životní styl
- podpora konzumace ovoce a zeleniny 5x denně

Charita a podpora neziskového sektoru

Od svého vstupu na český trh se Tesco věnuje dobročinným aktivitám, a to na regionální i na celorepublikové úrovni. "Považujeme za důležité pomáhat našemu okolí, proto realizujeme mnoho projektů, které mají za cíl podpořit neziskové organizace, pomoci lidem v nouzi a zapojovat do těchto aktivit i naše zaměstnance. Každým rokem se spektrem našich aktivit v této oblasti rozrůstá. Realizujeme jak velké celonárodní projekty, které trvají několik měsíců, tak lokální krátkodobé projekty," informovala Eva Williams, ředitelka oddělení vnějších vztahů společnosti Tesco Stores ČR, a. s.



Mezi největší charitativní projekty firmy patří Tesco Charita roku. Tento projekt má za cíl pomoci jedné vybrané neziskové organizaci, a to prostřednictvím veřejné finanční sbírky a série doprovodných aktivit konaných v našich obchodech po celé České republice po dobu šesti měsíců. Dalším velkým projektem je vánoční charitativní sbírka Pomáhejte s námi. Ta se konala v loňském roce již pošesté s cílem finančně podpořit partnerské neziskové organizace obchodů Tesco. Za všech šest ročníků konání sbírky se pro neziskové organizace podařilo získat 10 911 061,10 Kč.

Hlavní projekty v oblasti charity a podpory neziskového sektoru:

- celofiremní projekt Tesco Charita roku na podporu jedné neziskové organizace
- každý větší obchod Tesco dlouhodobě podporuje jednu vybranou neziskovou organizaci
- vánoční sbírka Pomáhejte s námi na podporu partnerských neziskových organizací
- Tesco již několik let podporuje sbírku Pomozte dětem! organizovanou NROS a ČT
- do charitativních projektů Tesco se zapojují i zaměstnanci firmy
- podpora drobných charitativních projektů

Tesco chce být součástí komunity

Cílem společnosti Tesco je hrát větší roli v místních komunitách, ve kterých se nacházejí obchody Tesco. "Chceme posílit naše vztahy s okolím, ve kterém stojí naše obchody, a to zejména pomocí lokálních marketingových aktivit a podpory místních projektů. Budeme hledat způsoby, jak naše menší obchody co nejvíce přizpůsobit okolí, ve kterém se nacházejí. Vyhledáme příležitosti, jak podpořit místní podnikání nebo lokální výrobky," sdělil Gabriel Točka, manažer tohoto projektu.

Hlavní projekty v oblasti začlenění do komunity:

- vyhledávání příležitostí na podporu lokálních firem
- podporovat místní akce významné pro obyvatele dané lokality
- přizpůsobování vzhledu malých obchodů Tesco jejich okolí
- umístění informačních nástěnek v obchodech Tesco

(tz)

Plus jako první diskontní řetězec zavádí bioprodukty

PLUS - DISCOUNT zavádí v České republice více než 40 bio výrobků pod značkou "BioBio - bio výrobky pro všechny". Tím se Plus stává prvním diskontním řetězcem, který činí dostupnými, a to i po finanční stránce, zdravé a chutné bioprodukty - napříč všemi skupinami zboží a s českou bio-pečetí. André Rinnensland, jednatel společnosti PLUS - DISCOUNT v České republice, k tomu řekl: "Zavedením BioBio v našich 129 prodejnách Plus jsme se stali důležitým obchodníkem s biopotravinami v České republice. Takto má nyní každý spotřebitel možnost získat kvalitní a zároveň cenově výhodné biopotraviny."

Na čem BioBio stojí, v tom také bio je

Výrobky BioBio se liší od konvenčně vyráběných potravin. Biopotravina je potravina vyrobená ze surovin pocházejících z ekologického zemědělství, za podmínek uvedených v Nařízení Rady (EHS) č. 2092/91 a v zákoně č. 242/2000 Sb., o ekologickém zemědělství, na kterou bylo vydáno osvědčení o původu biopotraviny. Všechny BioBio výrobky splňují tyto speciální požadavky pro výrobu biopotravin a jsou certifikovány společností Biokont CZ, s. r. o. Jedním z požadavků je například upuštění od minerálních dusíkatých hnojiv, upuštění od genové techniky, chov zvířat vhodným způsobem pro daný druh, snížení spotřeby energie na nejnížší možnou míru. Tento správný způsob hospodaření kontrolují a dokumentují pověřené osoby jako je Biokont CZ, s. r. o., KEZ, o. p. s., nebo ABCERT GmbH. Pouze zaručeně ekologicky vyrobené zboží získá pečť bio, a tím i předpoklad, aby se stalo produktem BioBio v Plusu. Jen při-

rodní a šetrná výroba totiž plodí obzvláště chutné a zdravé potraviny. Aby byly kvalitní bio produkty pro zákazníky Plusu snadno rozeznatelné, vyvinul diskontní řetězec jasný obalový design se zeleným logem BioBio. Plus navíc nabízí ochutnávky ve všech svých pobočkách, aby se mohl každý zákazník v prvních týdnech nabídky přesvědčit o chuti a kvalitě produktů BioBio.

Dr. Kateřina Cajthamlová propaguje BioBio

"Zdravá výživa získává stále více na významu," vysvětlila MUDr. Kateřina Cajthamlová, expertka na zdravou výživu. "Důležitou roli při tom hrají biologicky produkované potraviny." Koncept produktů BioBio přesvědčila i ji. Proto přivítala iniciativu diskontního řetězce nabízet vlastní bio řadu a propaguje BioBio na letáčích Plus. "Konečně si bude moci každý dovolit zaplatit zdravé a chutné bioprodukty. Plus tím vyplňuje mezeru na českém trhu," dodala.

Posílení českého biozemědělství

Zatím pouze malá část produktů BioBio aktuálně pochází z místní české produkce. Zbytek se dováží. Důvodem je, že čeští bio zemědělci své zboží z velké části exportují, protože u nás není dostatečná zpracovatelská bio síť. Pro jednatele společnosti Plus, André Rinnenslanda, je ovšem pevně dáno: "Do budoucna bychom chtěli přiblížit polovinu sortimentu BioBio v našich pobočkách Plus získávat z domácího zemědělství. Zahájili jsme proto rozhovory s ministerstvem zemědělství, abychom projednali opatření k posílení českého zemědělství." Dobré zkušenosti z německých a rakouských sesterských společ-

ností Plus utvrzují André Rinnenslanda v jeho plánech do budoucna ohledně BioBio: "Jsem si jistý, že budeme i v České republice úspěšní s koncepcí nabídky bioproduktů za diskontní ceny." Diskontní řetězec potravin Plus patří k mezinárodní podnikatelské skupině Tengelmann. Už v roce 1972 otevřel své první pobočky v Německu. První pobočku v České republice otevřel PLUS - DISCOUNT, spol. s r. o., v roce 1992 v Pražských Holešovicích. V současnosti je Plus činný v devíti evropských zemích. Vedle České republiky operuje také v Německu, Rakousku, Maďarsku, Špa-

Jejich postavení v evropském sociálním dialogu

pokračování ze strany 29

Navíc, Evropská unie vypracovala statut Evropské družstevní společnosti (SCE), který je aplikován ve 27 členských státech. DRUŽSTVA EVROPA a její členové usilují o své začlenění do evropského sociálního dialogu, a to v duchu vzájemného respektu a spolupráce s ostatními sociálními partnery. Jsou přesvědčeni, že mohou k evropskému sociálnímu dialogu přinést reálnou přidanou hodnotu. Červnový družstevní Konvent nabídne účastníkům příležitost podílet se o své dobré zkušenosti a praktiky. Svoji pozornost zaměří na praktické prostředky jak zapojit družstevní sektor do evropského sociálního dialogu a podílet se tak na procesu vypracovávání nových evropských politik, jakož i efektivně přispívat k posilování evropské konstrukce. Vyznávanými hodnotami, principy, stejně jako demokratickými praktikami, účastí pracovníků na řízení a svou sociální zodpovědností může družstevní hnutí obohacit evropský sociální dialog a napomoci v našich současných společnostech podporovat model moderního rozvoje, více občanský a více udržitelný.



nělsku, Portugalsku, Polsku, Rumunsku a Řecku. Podnik zaměstnává ve 4000 evropských pobočkách více než 42 000 zaměstnanců a dosahuje ročního obrátu ve výši 9,31 miliard eur.

(tz)

Knížka před spaním

333 tipů a triků pro Internet
Ondřej Bitto

Do rukou se vám dostává ojedinělá příručka, která shrnuje ty nejlepší tipy a triky, díky nimž dokážete internet a vše, co k němu patří, využít skutečně na maximum. Kniha je přitom vhodná, jak pro začínající uživatele, tak pro pokročilé, kteří se již v prostředí Internetu vyznají, a jednoduše je určena všem, kteří chtějí prozkoumat zákoutí sítě sítí.

Podnikatelský plán
Vojtěch Koráb, Jiří Peterka, Mária Režňáková

Publikace najde široké uplatnění u lidí zabývajících se podnikáním, kteří potřebují připravit podnikatelský plán. Kniha si klade za cíl pomoci vám při zpracování plánů pro různé oblasti použití, pro externí použití: především plány pro různé druhy investorů a pro interní použití: plány při založení prvního podniku, plány pro další rozvoj existujícího podniku.

Cvičení paměti
Gregor Staub

Lepší paměť na jména, rychlejší učení jazyků, vytříbení optické paměti, posílení sebevědomí, cvičení paměti vás ušetří zbytečných teorií. Naleznete zde velké množství praktických příkladů, uděláte první kroky na cestě sebevzdělávání, poslouží vám jako cvičební pomůcka pro každý den.

Time management
Jak hospodařit s časem
2. vydání
John Caunt

Plně zrevidovaná a aktualizovaná kniha Time management vám pomůže rozvinout schopnost efektivní organizace a výrazně zlepší vaše pracovní návyky. Spolehlivě poradí, jak si stanovit cíle, určit priority a jak hospodařit s časem. Pomůže vám také: vytvořit si pozitivní pracovní návyky, zamezit přetížení informacemi, poradit si s rozptylováním a vyrušováním, uspořádat si svůj pracovní prostor a práci s informacemi, zefektivnit využití technologií, nabýt opět vlády nad svým životem.

Cvičebnice španělštiny
Gramatika, konverzace, slovní zásoba
Julio Arenas Olleta, Carmen de Miguel

V přehledných a stručných blocích vám kniha objasní základní jevy španělské gramatiky a pomůže rozšířit vaši slovní zásobu.

Cvičebnice francouzštiny
Gramatika, konverzace, slovní zásoba
Catherine Mann-Grabowski, Tristan Coignard

Malá knížečka vám v přehledných a stručných blocích objasní základy francouzské gramatiky, přiblíží některé jevy slovní zásoby.



Computer Press, a. s.
distribuce@cpress.cz
800 555 513
http://knihy.cpress.cz

Sponzoring, charita, partnerství, pomoc

Akce dm - pomoc mateřským školkám

Společnost dm drogerie markt, s. r. o., která letos slaví patnáctileté výročí, pomáhá mateřským školkám. Zorganizovala kampaň 15 let dm v ČR, kdy na všech filiálkách jsou k prodeji modré míčky s logem společnosti za 49 korun. Výtěžky z prodeje půjdou do vybraných mateřských škol. Každá školka získá poukaz v minimální hodnotě 20 000 korun určený na nákup hraček u společnosti Global Express, a. s. Finanční dar uvedený na poukazu však bude součtem dvou peněžních zdrojů. Na prodejnách je totiž možné v rámci této akce zakoupit i další výrobky. Jsou označené logem Koruna pro školku. Z každého prodaného kusu odvede dm jednu korunu do předem zvolené mateřské školy v okolí filiálky. Akce potrvá do 28. 8. 2007. **(tz, bar)**

Inženýrská ekonomika
Bedřich Duchoň

Práce vychází z dlouholetých zkušeností ve výuce na technických univerzitách a dále z poznatku, že má-li být inženýrské dílo úspěšné, musí být řešeny technické, výrobní a projektové problémy spolu s ekonomickou úvahou a nákladovým ohodnocením. Tento integrovaný přístup k inženýrskému dílu se stává stále více žádoucím, ať už z lokálního, či globálního hlediska. Učebnice se snaží uvedený trend postihnout. Text je rozdělen do pěti základních kapitol (Podnik, systém, okolí; Výrobní faktory, technologie, technické relace; Náklady, kalkulace, výnosy; Technologická a ekonomická činnost podniku; Projektová a podnikatelská činnost podniku). Každá z nich je ukončena shrnutím dané problematiky, připojeny jsou také otázky a cvičení. Uvedena je rovněž literatura pro další studium. Součástí publikace je rejstřík a slovník pojmů. **Komu je kniha určena?** Publikace je určena studentům technických fakult a fakult s ekonomickým zaměřením na technických univerzitách, ale také inženýrům, technologům, projektantům, manažerům a těm pracovníkům, kteří vytvářejí technické dílo ve vývoji a projekci.

Nakladatelství
C. H. Beck,
Řeznická 17
110 00 Praha 1
Tel.: 225 993 911-3
Fax: 225 993 920
e-mail: beck@beck.cz
http://www.beck.cz



Lego naší legislativy

SOS pomáhá při řešení mimosoudních sporů

Sdružení obrany spotřebitelů (SOS) nabídlo Asociaci finančních zprostředkovatelů a finančních poradců (AFIZ) spolupráci při urovnávání možných sporů mezi členy AFIZ a jejich klienty. Představenstvo AFIZ tuto spolupráci schválilo. "Zástupce SOS se bude zúčastňovat jednání, podmínkou je, že s tím budou obě strany (klient i poradce) souhlasit. Klient by tak měl mít jistotu, že právní názor prezentovaný zástupci AFIZ a SOS je opravdu objektivní a nestranný finančnímu poradci coby členovi AFIZ," uvedl předseda SOS David Šmejkal.

Služba s názvem AFIZ SMÍR umožňuje klientům členů AFIZ, kteří mají za to, že byli poškozeni při poskytování služby finančního zprostředkování nebo poradenství, dosáhnout mimosoudního vyrovnání. Podmínkou je souhlas všech zúčastněných (tedy klienta a poradce) s tímto řešením. AFIZ pak poskytuje prostředí pro uzavření smíru. Což znamená, že zástupce právního oddělení AFIZ je přítomen jednání o narovnání a poskytuje v jeho průběhu, na požádání, kvalifikovaný právní názor na vzniklou situaci. Díky tomu by klient měl získat přiměřené zadostiučinění v případě, kdy mu skutečně vznikla škoda v důsledku jednání poradce a naopak, poradce by měl zadostiučinění poskytnout pouze v případě, že za škodu zodpovídá. Zástupce AFIZ v této věci dává pouze právní názor, nemá zde postavení rozhodce. Celé jednání je tedy založeno pouze na dohodě mezi klientem a poradcem. Pokud k ní dojde, má zpravidla písemnou formu. AFIZ i SOS tuto službu poskytují bezplatně, což představuje nespornou výhodu pro klienty členů AFIZ oproti klientům ostatních zprostředkovatelů a poradců, kteří jsou zpravidla odkázáni na nákladné a zdlouhavé soudní řízení. **(tz)**

LCS zařazuje vyšší rychlostní stupeň

pokračování ze strany 25

Asseco je významným hráčem, poskytujícím komplexní služby v oblasti informačních a komunikačních technologií. Asseco Poland, SA je kotována na polské burze, stejně tak jako Asseco Slovakia, a. s., která počátkem letošního roku vstoupila do jednoho z předních slovenských dodavatelů ERP řešení, firmy Datalock. Součástí skupiny je také Asseco Czech Republic, vzniklá ze společnosti PVT, a. s. Se vstupem strategického partnera se pro LCS otevírají nové možnosti v oblasti akvizic, směřujících k dalšímu posílení role leadera českého ERP trhu. LCS dosud operovala na trzích Česka, Slovenska a Německa. Nyní předpokládá další růst také v oblasti svého zahraničního rozvoje. Se záměry silné skupiny Asseco získá LCS přístup k mnoha mezinárodním zkušenostem a příležitost vstupovat na další trhy. Kvalitní a technologicky vyspělé systémy Helios mají dobré předpoklady uspět na

Zakázaná rétorika
30 manipulativních technik
Gloria Beck

V knize, která je jedinou na toto téma na českém trhu, najdete třicet neúčinnějších manipulativních technik - od těch nejméně problematických až po opravdu eticky sporné. Dozvíte se, pro jaké situace se jednotlivé techniky hodí a jak je krok za krokem aplikovat a využít, abyste dosáhli svého cíle. Díky tomu, že techniky manipulace a rétorické triky velmi dobře poznáte, budete také umět jejich využívání v praxi rozpoznat a bránit se jim. Kniha je určena zejména manažerům, obchodníkům, novinářům, politikům, lektorům studentům a všem zájemcům o oblast komunikace.

Řízení výroby a nákupu
Gustav Tomek, Věra Vávrová

První česká publikace, která se zabývá řízením primárních rozhodujících funkcí hodnototvorného řetězce firmy, tj. výrobou, nákupem a prodejem, v jejich nezbytně integrované podobě. Je určena manažerům a specialistům výroby, nákupu a logistiky a vysokoškolským studentům. V knize se dozvíte, že pro odstranění manažerských problémů, zvýšení efektivnosti celé firmy a zajištění konkurenceschopnosti je nezbytné propojení řízení výroby, nákupu a marketingu a přijetí marketingové koncepce podnikání. Od poznání strategických a taktických manažerských přístupů dospějete k nutnosti integrace prodeje, výroby a nákupu na úrovni operativního řízení. Podrobně se seznámíte se zásadami aktivního nákupu a s podstatou nákupního marketingu.

Přijímací pohovor
Co chtějí firmy slyšet a jak to říct
Jay Ros

Dozvíte se, jak úspěšně zvládnout přijímací pohovor a být právě tím, koho si zaměstnavatel vybere. V knize najdete jasné rady, tipy a příklady a také doporučení od těch nejpovolanějších - personalistů a manažerů, kteří rozhodují o výběru nových pracovníků. Budete vědět, jak se na pohovor perfektně připravit, jak vyvolat pozitivní první dojem, jak zvládnout trému a nervozitu, jak při rozhovoru komunikovat, jednat a využít řeč těla, jak odpovídat na otázky, včetně těch nejobtížnějších, a na co se sami zeptat. Dozvíte se také, jak uspět u rozhovorů, které mají rozpoznat vaše kompetence (např. schopnost týmové práce, sebemotivace, prezentační dovednosti apod.), jak zvládnout psychologické testy a účast na Assessment Centre. Nakonec zjistíte, jak ještě vylepšit svou pozici při případném druhém kole přijímacího pohovoru, a co dělat, když čekáte na výsledky a následně jste tím vybraným, anebo v tuto chvíli bohužel ne.

Grada Publishing, a. s.
U Průhonu 22,
170 00 Praha 7,
Tel.: 220 386 401
Fax: 220 386 400
www.grada.cz



Naše kavárna

TNT Post ČR má nového obchodního ředitele

Společnost TNT Post ČR přivítala ve svých řadách nového obchodního ředitele Ajoye Chatterjeeho. "Do TNT Post jsem přišel ze společnosti Dimar, která je součástí koncernu TNT," řekl Ajoy Chatterjee. Díky svým zkušenostem se na novém postu okamžitě zabydlel a má velké

31 tajemství úspěchu Jacka Welche - muže, který změnil General Electric
Robert Slater
Dotisk 1. vydání

Kniha amerického autora čerpá ze zkušeností dnes již legendárního šéfa společnosti General Electric Jacka Welche. Je určena těm manažerům, kteří se chtějí dozvědět, jak se Welch stal jedním z nejuznávanějších představitelů světového vrcholového managementu a jak dosáhl toho, že ve všech 12 podnikatelských oblastech, v nichž se angažuje, je firma GE první nebo druhá na světě.

Pátá disciplína
Teorie a praxe učící se organizace
Peter M. Senge

"Klasický" bestseller, jehož aktualizované vydání z roku 2006 přináší více než sto stran nového textu a nové kapitoly, které vycházejí z patnáctiletých zkušeností s uplatňováním hlavních myšlenek knihy v praxi. Autor, jedna z předních světových autorit v oboru managementu a vedení lidí, dokazuje, že jedinou konkurenční výhodou, kterou může organizace získat, je schopnost učit se rychleji než konkurence. V knize popisuje, jak se organizace mohou zbavit "poruch učení", které ohrožují jejich produktivitu a úspěch, a to tím, že si osvojí strategie učící se organizace, strategie, jež rozvíjejí schopnost lidí dosahovat výsledků, na nichž jim opravdu záleží. Vyšlo v řadě "Knihovna světového managementu".

Marketing v pohybu
Nový přístup k zisku, růstu a obnově
Philip Kotler-Dipak C. Jain-Suvit Maesincee

Kniha nejvýznamnějšího světového marketingového poradce a jeho spolupracovníků vychází z faktu, že v dnešním světě se trhy mění rychleji než marketing. Aby se firmy s touto skutečností vyrovnaly, musí změnit svou marketingovou strategii a přizpůsobit ji novým globalizačním a hyperkonkurenčním trendům. Kniha ukazuje, jak takovou strategickou změnu uskutečnit a jak prosadit toto nové marketingové paradigma v oblasti vytváření tržních příležitostí. Vyšlo v řadě "Knihovna světového managementu".



Management Press
nám. W. Churchilla 2
130 00 Praha 3
Tel.: 234 462 232
Fax: 234 462 242
E-mail: mgmtpress@mgmtpress.cz
http://www.mgmtpress.cz

plány. "Naše společnost vstoupila na trh s adresným doručováním a chceme nadále posilovat pozici v distribuci letáků. Naším cílem je poskytovat v obou oblastech prvotřídní služby," vypočetl nový obchodní ředitel úkoly, které TNT Post ČR v nejbližší době čekají. **(tz)**

HVB Bank nabízí nové produkty internetového bankovníctví

Po zavedení internetového bankovníctví vyšší generace pro privátní a podnikatelskou klientelu přichází HVB Bank s novou nabídkou také pro velké firemní klienty. Nové služby mají jednoduchý název BusinessNet. "BusinessNet je služba internetového bankovníctví, kterou jsme vytvořili s cílem uspokojit specifické potřeby firemních klientů," řekla Petra Kopecká, tisková mluvčí HVB Bank. "K obsluze firemních účtů prostřednictvím služby BusinessNet postačí klientovi přístup na internet, internetový prohlížeč a na počítači nezávislý elektronický bezpečnostní klíč," dodala. Mezi hlavní výhody produktu BusinessNet Basic patří možnost neomezené spolupráce v rámci firmy, jako je například kontrola, oprava a podepsání platby nebo sdílení dat mezi uživateli bez ohledu na jejich geografickou polohu. **(tz)**

EVROPSKÁ PENZE přináší nový standard v investičním životním pojištění

Individuální spořicí účet - tak se dá jednoduše charakterizovat nový finanční produkt EVROPSKÁ PENZE - DŮCHODOVÝ PROGRAM, se kterým přišly na trh od 1. května 2007 Broker Consulting, a. s., a Vienna Insurance Group - Česká podnikatelská pojišťovna, a. s. (ČPP). EVROPSKÁ PENZE - DŮCHODOVÝ PROGRAM je určený především těm zájemcům o vlastní finanční zajištění, kteří si uvědomují, že státní systém průběžného financování je stále slabší zárukou finančního zajištění po celoživotní práci a že o svou budoucnost se každý musí postarat sám.

EVROPSKÁ PENZE - DŮCHODOVÝ PROGRAM nabízí klientům výhody a větší užitek. "Jde o moderní investici prostřednictvím Investičního životního pojištění, která je navržena tak, aby formou zákonných odpočtů využívala státních výhod a maximalizovala možné výnosy," stručně popsal základní vlastnosti EVROPSKÉ PENZE - DŮCHODOVÉHO PROGRAMU generální ředitel Broker Consulting, a. s., Petr Hrubý. EVROPSKÁ PENZE - DŮCHODOVÝ PROGRAM odstraňuje nevýhody, které přináší dosud tradiční penzijní připojištění. "Na rozdíl od penzijního připojištění může klient své prostředky uložené prostřednictvím Evropské penze - důchodového programu v průběhu sjednaného období vybrat, aniž by musel produkt zrušit, může na něj finanční prostředky jednorázově vkládat, a přitom získává výrazně vyšší zhodnocení svých peněz," uvedl Petr Hrubý, jehož společnost bude v České republice exkluzivním zprostředkovatelem.

Průměrná délka života nejen v ČR se stále prodlužuje, klesající porodnost je dnes již problémem celé střední Evropy. "Potřeba zodpovědnosti každého člověka za vlastní zajištění do budoucna tak stále stoupá," komentoval okolnosti vzniku EVROPSKÉ PENZE - DŮCHODOVÉHO PROGRAMU Jaroslav Besperát, ředitel obchodního úseku ČPP. Sjednávat si Evropskou penzi proto mohou lidé ve věku od 15 do 60 let, ale největší výhody přinese klientům v produktivním věku mezi 20. a 50. rokem, kteří chtějí mít svou budoucnost ve vlastních rukách a nechť se spoléhat jen na stát. "Snad všichni víme, že schopnost státu plnit roli sociálního zajišťovatele stále slábne. Důchodová reforma dosud neproběhla, zatím ani není jasné, jak přesně bude vypadat. Jisté ale je, že státní penze na sociální a zdravotní potřeby v důcho-

dovém věku stačit nebude," připomněl Jaroslav Besperát.

Výhody programu EVROPSKÉ PENZE

- Potenciál vysokých výnosů díky investicím do široce diverzifikovaného akciového portfolia s měnovým zajištěním
- Možnost využít investice do tzv. "Inteligentního portfolia" s postupným uzamykáním zisků - ochranou před výkyvy kapitálových trhů
- Transparentní nízké poplatky, garantované po celou dobu trvání produktu
- Pojišťovna si neúčtuje žádný manažerský poplatek za správu aktiv
- Klient si může doplnit pojistnou ochranu za velice nízké rizikové pojistné pro případ úmrtí a invalidity
- Možné je i zahrnutí doplňkového úrazového připojištění
- Možnost jednorázových či pravidelných výběrů i vkladů
- Flexibilita při změně životní situace
- Výplata kapitálu je možná jednorázově i postupně - penzí
- Možnost využít tento program na zajištění závazků, například hypotéky
- Lze využít i jako produkt placený zaměstnavatelem jako zaměstnanecká výhoda
- Spravování portfolia společností Conseq při využití aktiv spravovaných renomovanými správci aktiv - společnostmi BNP Paribas a FranklinTempleton

Doplňkové informace:

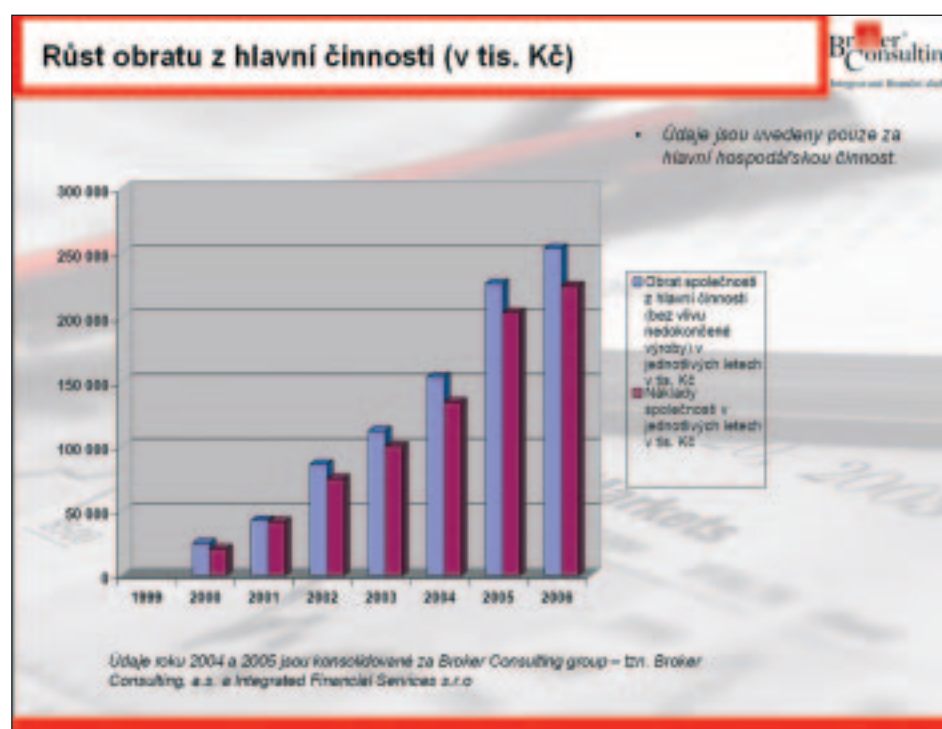
Broker Consulting, a. s., působí na trhu jako nezávislý finanční konzultant. Pomáhá rodinám

i jednotlivcům optimalizovat jejich finanční hospodaření. Broker Consulting, a. s., využívá pro svá řešení produktů finančních institucí - bank, investičních společností, pojišťoven a stavebních spořitelců - které analyzuje a zařazuje do finančních plánů klientů. Broker Consulting, a. s., není majetkově propojen s žádnou finanční institucí, takže je při výběru řešení pro klienty nezávislý. Díky svému postavení také často iniciuje vznik a podobu nových produktů.

Koncern Vienna Insurance Group, jehož členem je od roku 2005 rovněž Česká podnikatelská pojišťovna, a. s., je s objemem pojistného přesahující úroveň 6 mld. eur vedoucí rakouskou pojišťovací skupinou ve střední a východní Evropě. Na trzích v této oblasti zaujímá v mezinárodním měřítku vynikající druhé místo. Vedle Rakouska působí Vienna Insurance Group v České republice, na Slovensku, v Rumunsku,

Broker Consulting
Integrované finanční služby

Bulharsku, Polsku, Maďarsku, Chorvatsku, Srbsku a Černé Hoře. Dále je skupina zastoupena v Bělorusku, na Ukrajině, v Německu, v Lichtenštejnsku, v Itálii a ve Slovinsku. Na trzích v Rakousku, v České republice, na Slovensku, v Rumunsku, Bulharsku a Gruzii zaujímá v současnosti pozici lídra domácích pojistných trhů. (tz)



**Financujeme Formuli 1,
profinancujeme i vaše auto.**

Santander

BRIDGESTONE

**VODAFONE MCLAREN MERCEDES
CORPORATE PARTNER**

**Tel.: 225 285 285
www.santander.cz**

- Úvěr i leasing, nové i ojeté vozy
- Akontace od 0 %
- Doba splácení až 84 měsíců
- On-line schvalování

Santander
CONSUMER FINANCE

150 YEARS

Financujeme i vaši firmu
SANTANDER PŘÍJEMNĚ VÁS PŘIJÍMÁ NA ZÁKAZNÍKA