

- **OBČANSKÁ POJIŠTĚNÍ** (pojištění vozidel MAXAUTO a pojižovací ceny vozidla MAXIGEP; domu, vybavení a odpovědnosti MAXDOMOV; životní pojištění MAXJISTOTA)
- **POJIŠTĚNÍ PRO VĚTŠÍ FIRMY I DROBNÉ PODNIKATELE**
- **POJIŠTNÉ PROGRAMY PODPORUJÍ PRVOTŘÍDNÍ EVROPŠTÍ ZAJISTITELÉ**

Na Dlouhém lánu 508/41, 160 00 Praha 6
tel.: +420 224 305 403, fax: +420 224 305 412
e-mail: info@maxima-as.cz

Komplexní informační asistenční služba MAXASISTENCE na telefonu
+420 272 099 900

www.maxima-as.cz

Bezkontaktní platby

ocení obchodníci a provozovatelé služeb, ale i zákazníci, kteří jsou si vědomi hodnoty svého času – podnikatelé a manažeři

Ján Čarný, generální ředitel MasterCard Europe pro Českou republiku, Slovensko a Ukrajinu o převratné technologii PayPass

Slyšeli jste o technologii PayPass? Jestliže ano, pak v souvislosti s platebními kartami, ať již debetními, kreditními, či předplacenými, ale také v těch souvislostech, které se vztahují k úspoře času, rychlosti nakupování či placení vůbec. Muž, který patří nejen u nás ke špičce odborníků podílejících se na zavádění novinek v oboru platebních karet, je Ján Čarný, generální ředitel MasterCard Europe pro Českou republiku, Slovensko a Ukrajinu. Je to osobnost, jež s velkou dávkou entuziasmu buduje nejen pilíře osvěty, která nás má dovést ke spokojenosti při tak obvyklých úkonech, jako je placení za zboží a služby. Jinými slovy – aby to všechno bylo rychlejší, bezpečnější, jednodušší. Platební karty, které mnohým z nás nahradily peněženky a ubraly starostí, patří denně do jeho slovníku. Na nedávné tiskové konferenci v Praze společně s dalšími specialisty atraktivní technologii, zmiňovanou PayPass, představil. Od července roku 2006, kdy se začala PayPass uplatňovat v Turecku, totiž zažívá Evropa obrovský boom bezkontaktních plateb. Co to obnáší a v čem můžeme vidět přínos takové technologie, o tom jsou následující řádky:



Doslova před pár dny byla podepsaná dohoda o tom, že se i v České republice dočkáme nové technologie v placení drobnějších nákupů prostřednictvím platebních karet a jiných médií. Jmenuje se PayPass a jde o bezkontaktní záležitost. V čem je a bude tento druh komunikace obchodník-klient nejatraktivnější?

Bezkontaktní technologie MasterCard PayPass, o jejímž uvedení do České republiky usilovně jednáme, přinese nesčetné výhody jak držitelům karet, tak také obchodníkům či ostatním partnerům.

Podstatou bezkontaktních plateb je možnost rychle a pohodlně platit kartou, aniž by bylo potřeba hledat hotovost, vydávat kartu z ruky, „protahovat“ kartu platebním terminálem či zadávat PIN. Díky této technologii tedy dojde ke zkrácení čekací doby u obchodníků. Po zavedení technologie PayPass také dojde k rozšíření akceptační sítě karet o prodejní místa s vysokou frekvencí transakcí a platbou nízkých částek. Platební karty tak mohou proniknout do míst, jako jsou fast foody, trafiky, parkoviště, či dokonce městská hromadná doprava. Do těchto míst je technologie PayPass primárně určena a plně vychází z požadavků obchodníků i jejich klientů. Je tedy zřejmé, že i s těmito partnery jednáme o implementaci technologie v České republice.

Pro obchodníky znamená zavedení bezkontaktní technologie přede-

vším rozšíření doplňkových služeb, zvýšení komfortu nakupování a získání významné konkurenční výhody ve srovnání s těmi, kteří tuto novinku svým klientům nenabídnou. Bezkontaktní platby také urychlí dobu obsluhy a zkrátí čekání u pokladny. Zkušenosti z ostatních zemí Evropy ukazují, že PayPass může snížit dobu platební transakce na polovinu, takže platbu lze provést za méně než pět sekund.

Jak pozná čtecí zařízení, že potřebuje zákazník platit tímto způsobem, když bude mít Pay Pass zabudovanou v „normální“ kreditce?

Karty v sobě mají zabudovaný čip a rádiovou anténu. Při platbě prostřednictvím této technologie je platba realizována pouhým přiložením karty ke speciální čtečce. Čtecí zařízení okamžitě rozpozná a aktivuje kartu PayPass a vzájemně si vymění údaje o transakci. Stačí tedy přiložit kartu a je zapláceno.

Uvažuje se rovněž o tom, že se platebním „nosičem“ stanou náramkové hodinky, mobilní telefony, zkrátka něco, co má člověk stále u sebe. Co když ale dá hodinky nebo mobil do opravy? Hodinář bude mít hodinky u sebe 10 dní, bude-li limit k výběru 500 Kč, nic mu nebude bránit, aby desetkrát docela dobře nepoobědval anebo si nekoupil řadu drobností, které se mu zrovna hodí...



Ján Čarný, generální ředitel MasterCard Europe pro Českou republiku, Slovensko a Ukrajinu

Díky bezkontaktnímu řešení MasterCard PayPass není omezen tvar platební aplikace otvorem ve čtečce terminálu a je možné zabudovat ji v podstatě do čehokoliv, co uživatelé považují za praktické. Technologie MasterCard PayPass tedy způsobí skutečný převrat ve vzhledu platebních karet. V současné době je možné například platit hodinkami s touto technologií v Turecku. Technologii MasterCard PayPass lze zabudovat také například do mobilních telefonů či klíčů.

Stejně jako klasickou platební kartu, tak jakýkoliv jiný nosič informací, lze dočasně i trvale zablokovat. Pakliže nebude zákazník mít daný předmět několik dní u sebe, měl by samozřejmě kontaktovat vydavatelskou banku a jakékoliv transakce předem zablokovat.

Zrovna tak přemýšlím o kapsářích. Neotevíráme jim větší vrátka? Vždyť platební karty se kradou, mobily také... Když půjde o výběry bez vyťukávání pinu, čtecí zařízení přece nerozezná, zda platí držitel karty či majitel mobilu nebo hodinek...

I u bezkontaktní platební metody platí stejná bezpečnostní pravidla jako při používání běžných platebních karet. V případě ztráty či odcizení nosiče bezkontaktní technologie je potřeba kontaktovat vydavatele a jakýmkoli dalším transakcím okamžitě zamezit. Riziko, že člověk přijde o finanční prostředky, je mnohem nižší než v případě odcizení peněženky s hotovostí.

pokračování na str. 30 ►

Podnikatelé na Expu 2010 v Šanghaji

Českým podnikům se nabízí mimořádná příležitost prezentovat se na světové výstavě Expo 2010, která se uskuteční od 1. května do 31. října 2010 v největším čínském městě Šanghaji. Uvedl to generální komisař účasti České republiky Ing. Pavel Stehlík.

„Věřím, že ambiciózní firmy s námi do toho půjdou, protože Čína pro ně představuje velmi atraktivní místo k podnikání,“ prohlásil na adresu sponzorů Stehlík, který o světové výstavě

hovoří především jako o „ekonomické olympiádě“.

Národní expozice o rozloze 2000 metrů čtverečních získala na výstavišti v centru Šanghaje prestižní místo. Její součástí bude i česká restaurace, obchod a další prostory, které využijí podnikatelé k jednání se svými obchodními partnery. Očekává se, že český pavilon navštíví během půl roku až tři miliony lidí. Brzy budou vyhlášeny veřejné soutěže na ztvárnění tématu Plody civiliza-



zace v rámci hlavní myšlenky Expa 2010 Lepší město – lepší život.

Jak uvedl Ing. P. Stehlík, který má za sebou dvacet let působení v byznysu, rád by příštímu Expu navrhl obrovskou pozornost a pocity národní hrdosti, s nimiž světové výstavy v minulosti sledovala česká veřejnost. Manažerské zkušenosti se Ing. P. Stehlíkovi teď náramně hodí v situaci, kdy po nástupu do funkce musí jeho tým dohánět dvouleté zpoždění. Nejbližším úkolem je přijít s hotovou koncepcí

expozice a navrhnout vládě rozpočet české účasti. První odhady hovoří přibližně o půl miliardě korun. Předpokládá se, že Topolánkův kabinet se bude materiálem zabývat už v květnu.

„Na co měl minulý realizační tým pro Expo v Aiči celý rok, musíme teď zvládnout za tři měsíce. Největší komplikace nám mohou způsobit odvolání neúspěšných účastníků veřejných soutěží. Ale jsme připraveni všechny úkoly včas zvládnout,“ uzavřel generální komisař.

Pavel Kačer

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 prezentacím 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.

Z OBSAHU

5 Výrobní družstva k reformě veřejných financí

7 Věříme, že s novým jménem a logem přichází i nová éra, která nám přivede jen spokojené klienty

8 Hodně se změnilo nejen výrobní provozy, ale i péče o zákazníka, etika podnikání a firemní politika vůči okolí

9 „Transit“ se stal synonymem pro dodávky

10 Papír ob stojí i v budoucnosti

14 České dopravní společnosti mají v Evropě dobrý zvuk

25 Nové jméno – nové možnosti

Časopis Prosperita a příloha Prosperita Madam Business

Vydává: RIX, s. r. o.
Sídlo vydavatelství a redakce
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
IČ: 25763164
DIČ: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 266 312 413, 281 973 427
e-mail: brixixi@prosperita.info
Datum tisku: 15. února 2008
Datum distribuce: 18. února 2008

PhDr. Eva Brixí-Šímková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, e-mail: brixixi@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

Pavel Kačer, redaktor
mobil: 724 501 791, e-mail: kacer@prosperita.info

Ing. Jan Taraba, odborná obchodní komunikace
mobil: 604 726 009, e-mail: taraba@prosperita.info

Korektury: Mgr. Pavla Rožnicková
mobil: 606 512 112
e-mail: roznickova.pavla@gmail.com

Design, zlom: Karel Švihel, mobil: 604 787 464
e-mail: svihel@volny.cz

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

Internetové stránky:
www.prosperita.info, www.madambusiness.cz
www.premium.prosperita.info

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označeny grafickým symbolem ☞.

Bez označení jsou publikovány materiály poskytnuté redakci důvěryhodnými zdroji. Materiály označené (tz) jsou převzaté, případně redakčně upravené tiskové zprávy.

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

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

Časopis je v roce 2008 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

Registrace MK ČR E 8255. Mezinárodní standardní číslo sériových publikací ISSN 1213-6492

S TUŽKOU ZA UCHEM

Opravdový úspěch

Co vede v životě a zvláště v podnikání k úspěchu? Napoleon Hill o tom napsal několik knih a dospěl k jednoznačnému zjištění. Úspěch nám nedávají sudíčky do vínku, ale musíme si ho tvrdě zasloužit. Edison, Carnegie nebo Gates nezdědili žádný „miliardářský gen“, ale veškerou energii, každou myšlenku a všechny činy směřovali k uskutečnění své vize udělat svět lepší. Pro vás, kteří se věnujete podnikání, řízení firmy, to může znít jako banalita, avšak většinu společností to asi překvapí. U nás se totiž ke slovu podnikatel připojuje další slovíčko – zloděj. Jaký div, když některá média místo podnikatelů prezentují podnikavce nebo rovnou podvodníky. Ve skutečnosti však opravdový úspěch nejen v podnikání spočívá v poctivosti. **Pavel Kačer**

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Sametový Blažek

Jednoznačně nejelegantnější pozvánka na tiskovku za uplynulý měsíc byla ta, která nás ponoukala k návštěvě tiskové konference firmy Blažek, jež se uskutečnila v předposlední lednový den v Praze. Shodou nešťastných okolností na ni žádný z našich kolegů nedorazil, nicméně i tak oceňujeme. Jak stručný a jasný text, tak i celkové grafické pojetí pozvánky. Zaujala nevtravností, decentností i vysokou profesionalitou – jako móda značky Blažek. (rix)

VÍTEJTE NA WWW.

Proč úprava loga

Revize firemní identity. Tento měsíc se zaměřím na prezentaci společnosti jako celku, zvláště pak z hlediska grafiky. Po určitém čase si určitě spousta z vás uvědomí, že sice máte kvalitní firemní grafiku, ale že tomu zároveň něco schází. Každé logo, webové stránky, letáky mají totiž svou životnost. Po určité době prostě vyprší atraktivnost prezentace, alespoň z části. Řešením není samozřejmě den ze dne kompletně změnit logo, internetové stránky atd., ale naopak vymyslet takové logo, leták či vizitky, které budou vycházet z původního designu (hlavně, aby nedošlo ke ztrátě vybudované hodnoty značky) a zároveň přidají do grafického díla zkušenosti z používání dosavadního loga i něco módního a aktuálního z trendů současnosti. Změna je život. A všechno se vyvíjí. Většina velkých světových firem také provádí změny svých log, odborně jejich redesign. Máte-li tedy pocit, že se čas nachečkal, obraťte se na nás, k vašim myšlenkám přidáme atraktivní design ...

Martin Šimek, 606 615 609
martin@prosperita.info

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2008

- Národní politika podpory jakosti
- Auto roku České republiky 2008
- Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
- Marketér roku
- Motocykl roku 2008
- Střechy Praha 2008
- Veletrh For Industry
- Semináře AMSP ČR
- Konference Nová Evropa
- Pojišťovna roku 2007
- Zlatá koruna 2008
- Akce společnosti 1. VOX, a. s.

Účetní a poradenská firma Ing. Mojmir 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

Popeláři jezdí na zemní plyn

Od poloviny ledna 2008 mohou Pražané spatřit tři nová vozidla na odvoz komunálního odpadu s pohonem na zemní plyn (CNG). Pod sloganem „Děláme stále více pro Prahu a vaše plíce“ chtějí Pražské služby ve spolupráci s Magistrátem hlavního města Prahy a Pražskou plynárenskou přispět ke zlepšení nepříznivého stavu ovzduší v Praze.

„Zemní plyn patří mezi nejvíce využívané alternativní pohonné hmoty. Redukce škodlivin významně ovlivňuje tvorbu smogu, přízemního ozonu, dokonce i skleníkového efektu. Nemalou výhodou je i snížení hluku. Zejména ve velkých městech, kde je automobilový provoz jedním z nejvíce diskutovaných problémů, by varianta využití zemního plynu v mnohém ulehčila lidem i životnímu prostředí,“ řekl generální ředitel Pražských služeb Patrik Roman.

Vedle ekologie je důležitá i ekonomika. Náklady na tyto pohonné hmoty jsou oproti

benzinu a naftě téměř poloviční. Pražské služby tak navazují na rychle se rozvíjející celosvětový trend. „Vozidla na plyn mají ve srovnání s naftou zanedbatelné emise prachu (sazí) a jejich podporou snižujeme znečištění ovzduší v Praze,“ uvedl radní hlavního města Prahy pro oblast životního prostředí Petr Štěpánek.

Nasazením těchto vozidel startuje ekologický projekt, který má za cíl zahájit postupnou obměnu stávajících vozidel pro svoz odpadu a vozidel pro samosběrné zametání s naftovým pohonem za vozidla na zemní plyn.

V březnu 2008 budou dodána dvě vozidla určená pro údržbu a čištění komunikací se speciálními prachovými filtry. Během roku 2008 pak dojde k dodávce dalších pěti svozových vozidel s pohonem na CNG. Všechna vozidla budou využita ve směnovém provozu, zejména v nejvíce zatížených oblastech, jako je centrum města.

(tz)

Ať vás každý okamžitě najde!

premium
PROSPERITA.INFO

Server pro firmy i profesní organizace

www.premium.prosperita.info|

Portál
Představuje
jednoduchou
elektronickou
křížovatku kontaktů
a základních
informací.

HLEDEJ

Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Jaroslav Hába, 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, PhDr. Hana Vaněčková, tisková mluvčí Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s., Ing. Eva Zámostná, ředitelka společnosti Bohemia Regia, Ing. Irena Vlčková, vedoucí sekretariátu a pr manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, Mgr. Václav Kolombo, předseda Družstva umělecké výroby Granát v Turnově, Ing. Marek Vích, tiskový mluvčí a vedoucí odboru PR, Kooperativa, pojišťovna, a. s., Mgr. Pavel Šefl, CSc., odborný konzultant agentury V.I.A. PRAHA, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA., generální ředitel společnosti SINDAT, 1. místopředseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Prof. Ing. Jaroslav Antonín Jirásek, DrSc., předseda dozorčí rady, Strojirny Tatra Praha, Bc. Marta Šnobllová, generální ředitelka, TOP Hotel Praha, s. r. o.

Nejdražší společnost na světě

je z Číny, americké podniky se propadají

Celosvětovému hodnocení Top 10 firem z hlediska nejvyšší hodnoty již nevedou výhradně americké společnosti. Na seznamu deseti podniků s nejvyšší tržní hodnotou se ke konci roku 2007 nacházely čtyři čínské, čtyři americké a dva evropské podniky. Přitom ještě na sklonku roku 2006 dominovaly tomuto žebříčku Spojené státy s pěti koncerny.

Tržní hodnota čínských podniků v rámci skupiny sta nejdražších společností světa se během roku více jak zdvojnásobila (nárůst o 123 %), zatímco burzovní hodnota amerických společností zahrnutých do této skupiny klesla o desetinu. Vyplývá to z výsledků průzkumu Ernst & Young, který se zabýval tržní hodnotou celosvětově nejúspěšnějších firem a meziročním srovnáním těchto údajů (k 31. 12. 2006 a 31. 12. 2007).

Podnikem se zdaleka nejvyšší cenou na světě byla ke konci roku 2007 společnost PetroChina, jejíž tržní hodnota dosahovala 724 miliard dolarů, následována firmou Exxon Mobil (512 miliard dolarů). Počet čínských společností mezi stovkou nejdražších společností světa vzrostl v průběhu jednoho roku ze 7 na 10. Čína se tak v pořadí jednotlivých zemí dostala již na třetí pozici za vedoucí USA, které v Top 100 reprezentuje 32 společností (v roce 2006 to bylo 45), a Velkou Británií s 11 podniků (9 podniků v roce 2006).

„Výsledky průzkumu jasně dokazují podstatný nárůst důležitosti vyspělých rozvojových zemí, zejména Číny, v kontextu světového hospodářství,“ řekl Hendrik Hollweg, člen vedení společnosti Ernst & Young. Zda však vysoká hodnocení čínských podniků na burzách obstojí, to ukáže až čas, zmírňuje možná euforická očekávání H. Hollweg. „Při pohledu na vývoj na čínských burzách se chvílemi nelze vyhnout srovnání s událostmi kolem tzv. internetové bubliny v roce 2000.“ V zásadě je ovšem podle něj jasné, že význam amerického hospodářství z hlediska světové ekonomiky slábne a do popředí nastupují nová rozvojová centra.

„Rozvoj světového hospodářství směřuje k multipolárnímu systému s větším počtem důležitých oblastí hospodářského růstu,“ míní H. Hollweg. „Čína bude bezesporu i do budoucna patřit k jednomu z nejdůležitějších

hráčů. Její postavení a význam čínských podniků ve světové ekonomice dále porostou. Tento trend lze vyzorovat z vývoje burzovních kurzů již dnes.“

Evropské podniky se dostávají do čela žebříčku Top 100

V seznamu sta společností s nejvyšší hodnotou na světě se v loňském roce odehrála zásadní změna. V současné době představují nejsilněji zastoupenou skupinu evropské koncerny (46 společností), severoamerickým firmám patří až druhé místo (32 společností). Ještě na konci minulého roku přitom seznamu Top 100 zcela dominovaly.

„Význam USA na světových burzách v průběhu loňského roku značně poklesl,“ komentoval situaci H. Hollweg. Jako jeden z důvodů uvádí slabý dolar, za další důvody pak označuje relativně slabý vývoj americké ekonomiky, krizi obchodu s nemovitostmi a z ní vyplývající těžkosti úvěrového trhu. „Americké hospodářství přestává mít funkci hnacího motoru světové ekonomiky, přičemž postavení dolaru jako vedoucí měny v této souvislosti rovněž slábne,“ dodal.

Pozice asijského kontinentu, zastoupeného 17 podniky (tj. stejným počtem jako minulý rok), zůstává i nadále relativně málo významná. Je to zejména důsledkem výrazného oslabení pozice japonských firem – ke konci roku 2006 reprezentovalo Japonsko v žebříčku Top 100 nejdražších společností osm podniků, na konci roku 2007 to byly již jen čtyři.

Energetické a zpracovatelské podniky posilují, komunikační společnosti jsou na ústupu

Průzkum dále dokládá výrazné změny ve vývoji jednotlivých odvětví. Význam energetických a zpracovatelských firem a podniků veřejných služeb značně vzrostl – do těchto

průmyslových odvětví spadá 29 ze 100 podniků s nejvyšší tržní hodnotou (v minulém průzkumu pouze 18). Naopak především komunikační společnosti zaznamenaly určitý pokles. Jejich počet v žebříčku se snížil ze 17 na 12.

Celosvětová finanční krize vyvolaná problémy na americkém trhu s realitami se do žebříčku Top 100 promítla relativně málo. Počet společností z finančního sektoru klesl z 32 na 27. V hodnocení 300 společností s nejvyšší cenou na světě však již tato krize zanechala výraznější stopy: ke konci roku 2006 v něm oblast finančních služeb zastupovalo ještě 90 společností z celkového počtu 300 nejlépe hodnocených firem, v současné době pak pouze 77.

10 nejdražších společností na světě:

	Název	Země původu
1	PETROCHINA CO	Čína
2	EXXON MOBIL	USA
3	GENERAL ELECTRIC	USA
4	CHINA MOBILE LTD	Čína
5	IND & COMM BK OF CHINA	Čína
6	MICROSOFT CORP	USA
7	GAZPROM	Rusko
8	ROYAL DUTCH SHELL PLC	Nizozemí
9	AT&T INC	USA
10	CHINA PETROL & CHEMICAL	Čína

(tz)

Česko-německá obchodní a průmyslová komora zastupuje Německou turistickou centrálu v ČR

Od 1. ledna 2008 zastupuje Česko-německá obchodní a průmyslová komora (ČNOPK) v České republice další organizaci – Německou turistickou centrálu (Deutsche Zentrale für Tourismus – DZT), jejímž hlavním cílem jsou rozmanité formy podpory destinace Německo. ČNOPK tímto krokem dále rozšiřuje svou působnost a posiluje počet svých zaměstnanců.

Německá turistická centrála s hlavním sídlem ve Frankfurtu nad Mohanem již více než 50 let prezentuje na zahraničních trzích Německo jako turistický cíl. Základem celkového provozu DZT jsou jednotlivá zahraniční zastoupení. V současné době má tato organizace na 30 poboček po celém světě, jejichž úkolem je propagovat marketingovou značku „Destinace Německo“ a představit ji potenciálním návštěvníkům. Zastoupení DZT v ČR funguje v Praze již od roku 1996 a spolu s Rakouskem, Maďarskem, Slovinskem a Slovenskem organizačně spadá pod Regionalmanagement Südosteuropa.

Aktivita DZT se zaměřují zejména na vytváření a pěstování obrazu Německa jako atraktivní destinace pro dovolenou, na zvýšení turistického ruchu a zvýšení devizových příjmů. Kromě těchto základních cílů si Centrála vytyčuje pro každý rok cíle dílčí – letos se jedná zejména o zvýšení poptávky po cestách na hrady a zámky v SRN a prezentace země jako kulinářské velmoci.

Česko-německá obchodní a průmyslová komora (ČNOPK) zastupuje v České republice různé německé organizace, např. několik veletržních společností, Společnost na podporu hospodářství Saská (Wirtschaftsförderung Sachsen), spolkovou zemi Bavorsko (Freistaat Bayern) a organizaci Duales System Deutschland AG. K zastupování Německé turistické centrály se vrací po šestileté pauze. Cílem převzetí zajištění Česko-německé obchodní a průmyslové komory nad DZT je zejména využití synergie existující sítě partnerů a zvyšování efektivity propagace destinace Německo pomocí sjednocování zdrojů. Kontaktní osobou pro tuto organizaci je Veronika Slováková (dzdt@dtihk.cz).

(tz)

Nově RWE Zákaznické služby

O více než 2,2 milionu zákazníků skupiny RWE z kategorie domácností a maloobchěr pečuje od začátku tohoto roku společnost RWE Zákaznické služby, s. r. o. Nový člen skupiny RWE v ČR převzal odpovědnost za veškerý zákaznický servis a provoz všech zákaznických kanceláří. RWE si od centralizace slibuje sjednocení a růst kvality poskytovaných služeb.

„Především bych chtěl naše zákazníky ujistit, že tato čistě organizační změna pro ně neznamená žádné vyřizování – nemusí nikam chodit ani nemusí nic hlásit. Ostatně, to bychom považovali v době elektronických systémů za nemístné obtěžování. Jen jsme změnili systém naší práce, abychom se mohli o každého zákazníka RWE lépe starat,“ uvedl Martin Herrmann, předseda představenstva RWE Transgas, řídící společnosti skupiny RWE v Česku. Smyslem tohoto kroku je zjednodušení řízení aktivit dosud poskytovaných ze šesti společností v rámci jedné skupiny. RWE Zákaznické služby provozují 45 zákaznických kontaktních míst. V 10 z nich společnost poskytuje servis společně se skupinou ČEZ. „V těchto zákaznických centrech mohou lidé vyřešit veškeré záležitosti spojené s odběrem elektrické energie a zemního plynu na jednom místě,“ řekl Thomas Hejzman, jednatel RWE Zákaznické služby.

Martin Chalupský

Spočítáme vám, jak volat ve firmě výhodněji

Zavolejte na 800 77 77 04 a my vám zdarma spočítáme, jaký tarif je pro vaši firmu nejvýhodnější. A pokud potřebujete do firmy nové telefony, Vodafone je nabízí s tarifem Nabito 700 za jedinečné ceny. Tyto zvýhodněné ceny telefonů platí do 29. 2. 2008 a jsou podmíněny řádným užíváním uvedeného tarifu po dobu 6 měsíců.

Objednávky a více informací na www.vodafone.cz/firma

Jde to i jinak



Nokia 2630
za 7 Kč



Sony Ericsson S500i
za 477 Kč



Nokia E51
za 3477 Kč



HTC Touch Cruise
za 9077 Kč



Nokia E90
za 15077 Kč

Rádi byste věděli, co se chystá v EU v oblasti veřejného zdraví?

Poslanec Evropského parlamentu pan MUDr. Milan Cabrnok s námi diskutoval o tom, co chystá EU v roce 2008 v oblasti veřejného zdraví. Je expert na slovo vzatý – začal jako dětský lékař, zástupce primáře, působil jako náměstek ministra zdravotnictví pro zdravotní pojištění a oblast legislativně právní. Je spoluautorem koncepce zdravotnictví ODS, v současné době se zabývá zejména informovaností pacientů a na to navazující oblasti eHealth. Od roku 2004 je poslancem Evropského parlamentu a členem Výboru pro sociální otázky a zaměstnanost.



Jakými dokumenty se bude Evropský parlament v tomto roce zabývat?

V tuto chvíli neumím říci, co všechno budeme projednávat v roce 2008. Některé předpisy, které jsme projednali, se zastavily v Radě – například směrnice o regulaci pracovní doby. Na stolech máme například Bílou knihu o strategii zdraví, které jsem zpravodajem. Očekáváme, že Komise předloží směrnici o zdravotních službách. Současně je třeba přiznat, že se Evropský parlament připravuje na ukončení volebního období a pomalu řadí na neutrální.

Jako expert na problematiku zdravotnictví jste známý svými pragmatickými liberálními názory. Jak zpětně hodnotíte vynětí zdravotnických služeb z tzv. Bolkensteiny směrnic o službách?

Jsem z výsledku projednávání Bolkensteiny směrnic ve vztahu ke zdravotnictví hluboce zklamán. Byl to totiž právě Evropský parlament, který rozhodl o tom, že budou zdravotní služby vyjmuty z návrhu směrnice o službách na vnitřním trhu.

Je to velká chyba, která se nám bude dlouho vracet. Jde o to, že levicoví politici v EP vytváří dojem, že poskytování služeb ve

zdravotnictví je cosi jiného, než je poskytování služeb v jiných oborech. Zdůrazňuji, že Bolkenstein se netýká tzv. regulovaných povolání, tedy lékařů, zubářů, sester a porodních asistentek! I přesto zvítězil chybný názor, podle kterého zdravotní služby nejsou služby na volném trhu, služby které mají poskytovatelé a příjemce, za které se platí, v kterých se podniká a vydělává, ale cosi jiného. A nikdo už neříká co.

V důsledku tohoto chybného rozhodnutí je poskytování zdravotních služeb a společném vnitřním trhu společenství v právním vakuu a bolestně vzniká speciální legislativa, směrnice o zdravotních službách.

Evropský parlament se otázkou vyčlenění zdravotnických služeb ze směrnice o službách zabýval na jaře minulého roku. Jaké byly jeho hlavní závěry?

Ani loni jsme se nedokázali shodnout na jasném závěru. Parlament pouze konstatoval, že problematiku je třeba řešit, že chybí jasná pravidla, a vyzval Komisi, aby předložila návrh speciální směrnice.

Ten je již řadu měsíců připravován, a pokud vím, ani jeho příprava v Komisi není bezbolestná.

Jaký by tedy měl být další osud regulace volného pohybu zdravotnických služeb?

O další osud zdravotních služeb na vnitřním trhu svedeme bezpochyby ještě celou řadu velkých politických bitev. Především, a v tom se snad shodneme, je třeba zakotvit do legislativy rozsudky Evropského soudního dvora, podle kterých se dnes praxe řídí. Je třeba zvýšit právní jistotu, zavést jasná a srozumitelná pravidla pro poskytování a čerpání zdravotních služeb v zahraničí. Je třeba vysvětlit, kdo může a za jakých podmínek služby v zahraničí žádat a kdo poskytovat, kdo nese odpovědnost, jak se budou vyřizovat stížnosti. Jednou z velkých kapitol je otázka, kdo to bude platit, tedy jaké zdravotní služby čerpané v zahraničí uhradí naše zdravotní pojišťovna a za jakých podmínek.

Vedle toho je podle mne zásadní udržet principy subsidiarity, ponechat rozhodování o poskytování a financování zdravotní péče na odpovědnosti jednotlivých národních vlád.

Uvolnění pohybu pacientů v rámci společenství vnímám z pohledu České republiky a našeho zdravotnictví jako velkou příležitost. Máme vysoce kvalitní zdravotnictví, dostatek kapacit a výhodné ceny, jistě můžeme u nás přivítat pacienty z jiných zemí.

V Bruselu se proslýchá, že Evropská komise nebude během roku 2008 předkládat některé legislativní návrhy, které by mohly být kontroverzní. Důvodem má prý být snaha nenarušit ratifikační proces

Lisabonské smlouvy žádnými vyostřeními diskuzemi o jiných tématech. Je na tom něco pravdy?

Nevím, nechce se mi spekulovat o něčem, o čem nerozhodují. Je fakt, že odmítnutí evropské ústavy ve Francii a Nizozemsku bylo velkým políčkem eurofederalistům a že jsou zřejmě ochotni obětovat hodně tomu, aby nová smlouva neutrpěla podobný neúspěch.

Hrozí, že by se toto „vyčkávaní“ Evropské komise mohlo dotknout i směrnice o zdravotnických službách?

Nevím, to je spekulace. Osobně se spíš domnívám, že se komisaři nemohou dohodnout na znění návrhu. Co nás teprve čeká v Parlamentu a v Radě? Zdravotnictví je vznětlivým tématem nejen u nás doma...

děkuji za rozhovor

Michal Kadera, CEBRE – Česká podnikatelská reprezentace při EU



SPOLEČENSKÁ ODPOVĚDNOST FIREM

www.csr-online.cz
příklady úspěšné praxe
semináře, aktuality

BUSINESS LEADERS FORUM



Víte, jak se nespálit při výběru zboží a služeb?

Vybírejte produkty označené logem Programu Česká kvalita. Získáte jistotu, že:

- Výrobek (služba) je kvalitní
- Kvalitu ověřila nezávislá zkušebna
Nestačí, že výrobce prohlásí produkt za kvalitní. Renomovaná nezávislá zkušebna musí jeho kvalitu ověřit a potvrdit.
- Kvalita je průběžně kontrolována
Dodržování kvality je kontrolováno. V případě porušení pravidel je značka odebrána.
- Je ověřována spokojenost zákazníků s výrobkem či službou
Zákazníci jsou dotazováni, jak jsou spokojeni s výrobkem či službou. Pokud jsou zákazníci nespokojeni, je značka odebrána.
- Program Česká kvalita je garantován vládou České republiky
Program byl přijat usnesením vlády ČR. Na jeho objektivitu a nestrannost dohlíží Řídící výbor, složený ze zástupců spotřebitelských organizací, Hospodářské komory ČR, státních orgánů, Rady ČR pro jakost a České společnosti pro jakost.
- Více informací najdete na www.ceskakvalita.cz

ZNAČKY KVALITY PRO SPOTŘEBITELE



premium
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek

Stát se členem

Kontaktujte nás

Dočtěte si na www.premium.prosperita.info

HLEDEJ

2N TELEKOMUNIKACE mezi nejlepším exportéry roku 2007

Výsledky 13. ročníku soutěže Exportér roku potvrzují kvality českého výrobce telekomunikační techniky 2N TELEKOMUNIKACE, a. s. (2N). 2N se umístila na 2. místě v kategorii Zvláštní cena Rozhodčího soudu pro exportéra, který vyváží svoje výrobky a služby do největšího počtu zemí. Soutěž Exportér roku vyhlašuje Střední podnikatelský stav a Asociace na podporu podnikání ČR pod záštitou Hospodářské komory ČR.

Automobily si na cestu posvítil LED diodami

Společnost OSRAM, celosvětový leader v osvětlovací technice, v poslední době představila několik výrazných inovací a netradičních technologií na poli automobilového osvětlení. Přestože se společnost OSRAM zabývá výrobou a vývojem osvětlovací techniky již více než sto let, lze nazvat současný nástup technologií využívajících diod LED za převratný.

Dlužníci v registru SOLUS dluží 11,3 miliardy korun

Negativní registr klientských informací SOLUS uzavřel historicky rekordní rok své existence. Ke konci roku 2007 obsahoval registr informace o takřka 582 tisících spotřebitelů, kteří mají nebo v uplynulých třech letech měli problémy se splácením svých závazků. Celkem využívá služby registru SOLUS 25 společností z různých oborů podnikání.

Megabus.cz přináší spoje s přestupy a zpáteční jízdenky

Novou službu, která umožní cestujícím vyhledávání autobusových spojů s přestupy a zpátečních jízdenek, spouští cestovní a dopravní agentura Asiana na portálu Megabus.cz (www.megabus.cz). Hledání jízdenek s přestupem umožní klientovi výběr spojení na daný termín a nabídne všechny dostupné varianty cesty v zadaný čas. Na tomtéž principu pracuje i druhá novinka – Vyhledávání zpátečních jízdenek.

Výrobní družstva k reformě veřejných financí

Dynamika technického rozvoje každé firmy je přímo závislá na celkové úrovni podnikatelského prostředí, zejména na podmínkách vytvořených pro celkový ekonomický rozvoj firmy, které jsou určeny příslušnou legislativou.

Z těchto důvodů jsme věnovali a věnujeme maximální pozornost všem změnám, které jsou nyní realizovány v rámci tzv. reformy veřejných financí.

Souhlasili jsme s nutností změn, které by zabránily dalšímu narůstání deficitu veřejných rozpočtů, ale zároveň jsme požadovali, aby vedly ke snížení daňového zatížení podnikatelů a ke zjednodušení stávající legislativy zejména v oblasti daní a zároveň i odstranily některé zásadní překážky, které brání rozvoji podnikání.

Opodstatněné a logické připomínky

Jelikož návrhy předpisů obsahovaly i některá opatření, která by měla negativní dopady do podnikatelské sféry, tak jsme v rámci připomínkového řízení proti jejich realizaci vznesli zásadní námítky. Některé z nich byly akceptovány již v rámci připomínkového řízení a při projednávání v pracovním týmu RHSD pro daně a pojištění na MF ČR. Z těch nejvýznamnějších se jednalo zejména o ponechání stávajících limitů pro odpisování hmotného a nehmotného majetku a technického zhodnocení; upuštění od retroaktivní účinnosti zpříšňujících podmínek pro tvorbu zákonných rezerv na opravy hmotného majetku a dále ponechání časového limitu pro osvobození příjmů z prodeje obchodních a členských podílů.

V rámci projednávání v poslanecké sněmovně byly uznány v oblasti úpravy daňových předpisů i naše další připomínky, a to ponechání daňové uznatelnosti nákladů spojených se stravováním zaměstnanců a posun snížení základní sazby daně z příjmů právnických osob před rok 2010.

K pružnému trhu práce

Změny zákonů schválené v rámci tzv. reformy veřejných financí budou mít na podnikatelskou sféru jak pozitivní, tak negativní dopady. Za pozitivní změnu považujeme zejména snižování daňové zátěže, což pochopitelně přivítají všichni podnikatelé. Každé snížení daně z příjmu právnických osob více podporuje podnikatelskou aktivitu a zvyšuje atraktivitu České republiky pro investory. Za pozitivní změnu považujeme také zvýšení hranice povinnosti vedení podvojného

účetnictví pro podnikatelské subjekty na 25 milionů korun ročního obrátu. Kladné dopady budou mít rovněž opatření, která směřují ke zpružnění trhu práce. Obdobně je pozitivním krokem podpora částečných pracovních úvazků.

Nepřímé daně v souvislostech

Negativní dopady reformy na podnikatelskou sféru očekáváme zejména u změn v oblasti nepřímých daní.

Například zvýšení DPH na stavební práce pro bytové účely od roku 2008 se promítne nejen do zdražení nových bytů a domů, ale i do růstu cen staršího bydlení, které zůstane k nové výstavbě ve stejném cenovém poměru. Lze očekávat, že s růstem sazby daně zároveň poklesne poptávka po bydlení, což povede i ke snížení objemu stavebních prací.

Stejně dopady lze očekávat i v jiných oblastech, kterých se toto opatření týká, jako veřejná doprava, výroba, zpracování a prodej potravin apod.

Důsledek růstu cen a snížení poptávky očekáváme i v souvislosti se zavedením tzv. ekologických daní, které zvýší cenu energií pro spotřebitele i pro firmy.

Všechny tyto změny budou mít samozřejmě dopady na růst životních nákladů obyvatel, což s sebou nese i zvýšený tlak na růst mezd.

Negativně vidíme i necitlivou změnu podmínek pro zaměstnávání zdravotně postižených. Tato problematika je ještě otevřená a vyžaduje systém komplexních změn.

Těšíme se na druhou etapu

Na schválené reformě nám vzhledem k její podobě nejvíce vadí její ryze fiskální charakter, který zcela postrádá prvky zjednodušení. V této oblasti očekáváme výrazný posun od avizované tzv. druhé etapy reformy, na jejímž zpracování

jsme připraveni se aktivně podílet. Tato etapa by měla kromě dalšího snížení daňové zátěže přinést výrazné zjednodušení daňové a navazující ekonomické legislativy. Měla by být daleko vstřícnější k podnikatelům, kteří chtějí podnikat řádně a v souladu s platnými předpisy. Složitá právní úprava a neochota pomoci ze strany státních úředníků při řešení vzniklých nejasností by měla být odstraněna již námi dlouho požadovanou všeobecnou editační povinností.

Z dalších prvků lze uvést i novelu obchodního zákoníku a občanského soudního řádu a očekávané nabytí účinnosti novely živnostenského zákona, která zjednoduší administrativu a usnadní vstup do podnikání

Celkově však očekáváme snižování administrativní zátěže podnikatelů ve všech oblastech, které je v posledním období věnována značná pozornost. Je zpracována řada návrhů změn, které by tomu měly napomoci.

Budeme vyvíjet úsilí ke zrušení některých nesystémových opatření, jako např. výplata nemocenské prvních 14 dnů na straně zaměstnavatele.

Zatím podnikatelé přicházejí o čas i peníze, ale...

Od reformy jsme očekávali, jak jsem již několikrát zmínil, i slibovaný pokles administrativní náročnosti pro podnikatele, zejména snížení počtu legislativních norem upravujících podnikání a souvisejících s ním. Tento požadavek se dosud nenaplnil stejně jako dlouho prosazovaná editační povinnost správních a kontrolních úřadů. Naopak reformní změny připravují podnikatele o čas a přinášejí jim další výdaje spojené s nákupem nového softwaru a realizací změn.

Na závěr můžeme shrnout: Ačkoliv se obecně mluví o spoustě negativních jevů v příštím období, nelze vše vidět jen černými brýlemi. Očekáváme, že se naše družstva budou schopna s většinou tlaků vyrovnat, i když je to bude stát značné úsilí, a budou se i nadále rozvíjet. Věříme rovněž, že ze složitostí, které komplikují naše podnikání, jich nepřežije příliš. K jejich potlačení budou směřovat i naše další aktivity.



Jan Wiesner,
předseda Svazu českých
a moravských výrobních
družstev společně
s poradenským a podnikatelským odborem SČMVD

Mistrovství Bramac

Již počtrnácté zasedla letos odborná porota, aby v rámci prestižní soutěže Pokrývačské mistrovství 2007 vybrala nejkrásnější střechy s krytinou Bramac. „Totožnost“ nejkrásnějších střech Bramac byla odhalena na slavnostním vyhlášení v brněnském Bobycentru. Tradiční klání vyhlásila společnost Bramac střešní systémy opět ve spolupráci s Cechem klempířů, pokrývačů a tesařů. Do oblíbené soutěže realizační firmy přihlášily celkem 334 objektů. V kategorii novostaveb rodinných domů, kde je každoročně konkurence největší, získal zasluženě první místo rodinný dům v Dolním Rychnově. Jeho střechu realizovala firma Poklemp z Habartova s využitím Bramac červenohnědé Alpské tašky Classic. Nejlepší objekty v pěti základních a dvou speciálních kategoriích vybrala odborná porota, které předsedal, stejně jako v loňském roce, cechmistr Cechu klempířů, pokrývačů a tesařů Zdeněk Švarc. Vítězové všech kategorií získali prestižní ocenění, hodnotné ceny a navíc příležitost zúčastnit se Mezinárodního pokrývačského mistrovství 2008.

Vítězové Pokrývačského mistrovství 2007

I. kategorie – Rodinné domy – novostavby

1. místo Poklemp, Habartov
Rodinný dům, Dolní Rychnov,
Alpská taška Classic červenohnědá

II. kategorie – Veřejné budovy – novostavby

1. místo Petr Chládek, Strakonice
Penzion, Nové Hutě,
Moravská taška plus červenohnědá

III. kategorie – Rodinné domy – rekonstrukce

1. místo MATT – GH, Chrastava
Rodinný dům, Liberec,
Bobrovka cihlově červená

IV. kategorie – Veřejné budovy – rekonstrukce

1. místo Jiří Havlíček, Doubravník
Ubytovna, Vír,
Bobrovka cihlově červená
Hotel, Zadov,
Bramac MAX břidlicově černá

V. kategorie – Historické objekty

1. místo Jiří Koutný, Úterý
Administrativní budova, Bezručice,
Alpská taška Classic červenohnědá

Zvláštní kategorie Cechu klempířů, pokrývačů a tesařů za řešení detailu

1. místo Pokrývačství Bušta, Křemže
Rodinný dům, Římov,
Bobrovka tmavohnědá

(tz)

KREDITKA POMÁHÁ PODNIKATELŮM

Kreditní karta nabízí podnikatelům úvěr až do výše 500 tisíc korun. I když na svém účtu nemáte potřebnou hotovost, můžete platit v obchodě, vybírat z bankomatu nebo na kterékoliv pobočce Poštovní spořitelny či platit přes internet. Za půjčené peníze neplatíte úroky, pokud je vrátíte do 45 dnů od prvního čerpání.

Kreditní karta je určená živnostníkům i firmám, kteří chtějí mít stále k dispozici finanční rezervu bez ohledu na stav financí na svém podnikatelském účtu.

Fyzické osoby – podnikatelé si mohou kreditní kartu vyřídit ve všech finančních centrech Poštovní spořitelny a na poštách se dvěma a více čtyřlístky, tj. na více než **1570 obchodních místech**. Firmy mohou o kreditní kartu požádat ve všech finančních centrech Poštovní spořitelny.



Poštovní spořitelna – Vaše nejbližší banka
www.postovnisporitelna.cz, infolinka: 800 210 210

Hlavní výhody Kreditní karty pro podnikatele:

- okamžité řešení nedostatku peněz
- neprokazujete účel čerpání úvěru
- neomezený počet karet k jednomu úvěrovému účtu
- můžete převádět úvěrové prostředky na běžný účet vedený v Poštovní spořitelně
- **bezúročné období** až 45 dní
- splácení můžete rozložit a splácet jen 5 % z vyčerpané částky měsíčně
- možnost nastavení splátky úvěru dle svých možností, tak abyste platili nejmenší úrok
- při placení kartou v obchodě sbíráte bonusové body ve věrnostním programu
- nemusíte mít založený běžný účet v Poštovní spořitelně, a přesto vám půjčíme
- **vedení kreditní karty zdarma na 1 rok při podání žádosti do 29. 2. 2008**



Aby se nám pěkně žilo nejen v Praze

Národní dotační programy MMR v oblasti regionální politiky

V oblasti regionální politiky vyhlásilo Ministerstvo pro místní rozvoj ČR dva dotační programy: Podpora bývalých vojenských areálů k obecnímu využití a Podpora obnovy venkova. Příjem žádost o podporu byl zahájen v souladu s výzvou pro oba programy dne 11. února 2008.

1) Podpora bývalých vojenských areálů k obecnímu využití

Program je určen pro obce, v jejichž územním obvodu došlo v období od ustavení obecních zastupitelstev v roce 1990 k rušení vojenských posádek nebo zařízení a které převzaly příslušný vojenský majetek do svého vlastnictví. Podpora je poskytována ve formě dotace na konkrétní akce ve dvou dotačních titulech. Výše dotace může dosáhnout až 75% celkových nákladů akce.

2) Podpora obnovy venkova

Cílem programu je podpořit obnovu venkova v souladu s usnesením vlády České republiky ze

dne 11. listopadu 1998 č. 730. Program obnovy venkova zásadně předpokládá participaci obyvatel venkova, občanských spolků a sdružení při obnově jejich obce v souladu s místními tradicemi. Podpora je poskytována ve formě dotace na konkrétní akce ve třech dotačních titulech.

V rámci dotačního titulu č. 1 je účastníkem programu obec, která získala ocenění modrou, zelenou, bílou nebo zlatou stuhou v krajském kole soutěže Vesnice roku 2007 nebo se umístila na 1.–3. místě v celostátním kole této soutěže (dotační titul č. 1) a obec do 3000 obyvatel případně svazek obcí. Podpora je poskytována jako investiční nebo neinvestiční dotace až do výše

80% celkové výše skutečně vynaložených přímých nákladů akce.

V rámci dotačního titulu č. 2 a 3 je účastníkem programu obec nebo svazek obcí a je podporováno zapojení dětí a mládeže do komunitního života v obci a spolupráce obcí na obnově a rozvoji venkova. Podpora je poskytována jako investiční nebo neinvestiční dotace až do výše 70% celkové výše skutečně vynaložených přímých nákladů akce.

Celkové prostředky na regionální programy jsou pro letošní rok stanoveny souhrnným objemem v rozpočtu kapitoly Ministerstva pro místní rozvoj ČR částkou 250 mil. Kč. Důvodem snížení objemu prostředků na národní regionální programy je také využití části národních zdrojů na kofinancování projektů podporovaných z prostředků ES v rámci programo-

vého období 2007–2013. Vzhledem k zahájení realizace regionálních operačních programů nejsou v letošním roce vyhlášovány programy, u kterých by docházelo k překryvům v oblasti podpory s evropskými programy.

I v letošním roce pokračuje realizace programu Obnova obecního a krajského majetku postiženého živelní nebo jinou pohromou. Výzva k podávání žádostí na obnovu majetku poškozeného pohromami v roce 2007 u tohoto programu dosud nebyla ukončena.

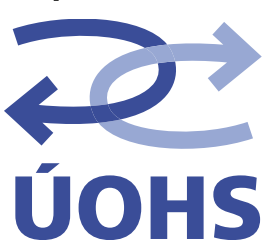
Kompletní informace k vyhlášeným programům jsou vyvěšeny na webových stránkách ministerstva pro místní rozvoj www.mmr.cz pod záložkami Regionální politika – Programy/dotace. Podrobnější informace o realizaci jednotlivých programů jsou uvedeny v Zásadách programů.

(tz)

Ocenění vystoupení ministra Glose na slavnosti v Bonnu

V polovině ledna proběhla v Bonnu oslava padesáti let od vzniku prvního zákona o hospodářské soutěži v Německu a zároveň stejné doby existence německého soutěžního úřadu. Jeho název Bundeskartellamt se stal za půl století svého působení skutečným pojmem. Slavnosti se zúčastnili významní hosté včetně šéfů řady zahraničních soutěžních institucí. Českou republiku reprezentovala delegace Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže v čele s jeho předsedou Martinem Pecinou.

„Nejvíce mne zaujaly dva projevy. Tím prvním byl příspěvek bývalého komisaře pro soutěž Maria Montiho, který shrnul dlouholetou spolupráci



mezi Německem a Evropskou unií na poli soutěžního práva. Připomněl rovněž některé významné politické osobnosti, které přispěly k vytváření toho, co dnes chápeme jako soutěžní právo, mezi jinými Margaret Thatcherovou,“ uvedl M. Pecina.

Za vůbec nejlepší příspěvek označil vystoupení spolkového ministra hospodářství Michaela Glose. Jeho projev byl totiž v ostrém protikladu s tím, co zaznělo ve stejném městě, a dokonce ve stejném sále před více než třemi lety. Tehdy, v roce 2004, probíhala totiž právě v bývalé budově spolkového parlamentu konference o obnovitelných zdrojích energie.

Někteří řečníci tenkrát „ronili slzy“ nad „zby-

tečně“ vysokou produkcí elektřiny a nutností snižovat spotřebu a poněkud se uskromnit ve svých nárocích. Nynější ministr Glos hovořil naopak o tom, že je nutné otevřít trh a omezit zbytečné dotace. Zdůraznil přitom, že potřebujeme nové energetické zdroje od nových investorů, které musíme přilákat.

„Jeho projev byl pro mne jistou nadějí, že již brzy začne německá energetika fungovat stejně výkonně, jako tomu bylo v 70. a v 80. letech minulého století. Byl pro mě příslibem, že v Evropě budeme mít opět elektřinu z efektivních zdrojů a strmý růst ceny elektrické energie, jehož jsme svědkem v posledních letech, brzy skončí,“ konstatoval po návštěvě Bonnu předseda ÚOHS Martin Pecina.

Kristián Chalupa

Sociální bydlení nejsou jen byty

Sociální bydlení je i velkou příležitostí pro firmy, které mohou být dodavateli nejen stavebních prací, ale i v dalších oborech, které s výstavbou bezprostředně souvisejí. K podpoře toho se budou hledat pravidla hry.

Sociální bydlení je jedním z nástrojů bytové politiky. Tento pojem sice ještě není v českém zákono-



nodárství definován, ale v současné době se již připravuje nový zákon o sociálním bydlení, který je má jednoznačně vymezit. Výstavba sociálního bydlení dostává totiž v mezinárodním měřítku téměř bez výjimky veřejnou podporu - jako dotování úroků, zálohové dotace, státní půjčky nebo veřejné záruky. Jde většinou o nájemní bydlení, i když někdy může jít také o družstevní nebo vlastnické byty, které slouží pro sociální účely.

Sociální bydlení je určeno nejen pro nízkopříjmové domácnosti, ale i pro další skupiny obyvatel jako jsou starší občané, neúplné rodiny, občané s tělesným postižením nebo studenti. Obdobně jako v jiných zemích se očekává, že i u nás zájem o sociální byty s postupným nárůstem životních nákladů, stoupajícími cenami bytů a s deregulací nájemného významně poroste.

Protože jde o téma stále naléhavější a ryze celospolečenské, podpoří je 29. února v Praze mezinárodní setkání odborníků. Konferenci připravuje Sdružení nájemníků ČR (SON). Diskutovat o uvedené problematice budou nejen specialisté na legislativu, ale zapojí se i zástupci měst a obcí, firem, architekti a další odborníci.

(rix)

1. VOX, a. s., investice do vzdělání se vyplatí! Vyberte si!

► ODBORNÉ SEMINÁŘE DPH v roce 2008 – komplikovaná ustanovení zákona

TERMÍN: 3.–4. 3. 2008 – Svaz českých a moravských výrobních družstev, Praha 1
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Václav Benda (BVO.CZ, s. r. o., odborník na problematiku daně z přidané hodnoty)
Ing. Olga Hochmannová (daňová poradkyně, ekonomické a daňové poradenství)
KÓD: 813500 **CENA:** 4490 Kč

Živnostenský zákon po novele v praxi

TERMÍN: 5. 3. 2008
CÍL: Účastníci budou seznámeni s novelizovaným zněním živnostenského zákona a jeho zavedením do praxe.
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Bc. Petr Kameník (odborník na problematiku živnostenského zákona)
KÓD: 818600 **CENA:** 1790 Kč

Jak se vyhnout pokutám v pracovněprávní oblasti – kontrolní činnost úřadů práce a inspekce práce v roce 2008

TERMÍN: 5. 3. 2008
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Petr Bukovjan (specialista na pracovní právo s praxí v kontrolní činnosti, člen Kolegia expertů AKV Praha)
KÓD: 825600 **CENA:** 1790 Kč

Novela zákona o daních z příjmů včetně mezinárodního zdanění

TERMÍN: 5. 3. 2008
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Pavel Kyselák (daňový poradce a specialista na mezinárodní zdanění)
Ing. Marta Stehlíková (Finanční ředitelství v Praze - vedou-

cí oddělení daně z příjmů fyzických osob)
KÓD: 837600 **CENA:** 2190 Kč

► DLOUHODOBÉ KURZY A SEMINÁŘE Daňové večery pro zaneprázdněné nad sklenkou vína

TERMÍN: 19. 2., 19. 3., 15. 4., 20. 5., 17. 6. 2008
– vždy od 16:30 – 20:45 hodin

PROGRAM:

19. 2. 2008 • NOVINKY A AKTUALITY PRO PODNIKATELE • Ing. Ivana Pilařová
19. 3. 2008 • DAŇ Z PŘÍJMŮ FYZICKÝCH OSOB PŘÍMO NA FORMULÁŘI DAŇOVÉHO PŘÍZNÁNÍ • Ing. Jiří Šperl
15. 4. 2008 • DPH V ROCE 2008 • Ing. Jana Ledvinková
20. 5. 2008 • TRESTNÍ ODPOVĚDNOST DAŇOVÝCH PORADČŮ • Ing. Jiří Nekovář
17. 6. 2008 • DAŇOVÁ ÚSKALÍ „AUTOMOBILU“ VE FIRMĚ • Ing. Pavel Běhounek

KÓD: 837000 **CENA:** 5190 Kč (včetně 19% DPH a slevy ve výši 760 Kč při účasti na všech večerech)

Progresivní manažer

- Vzdělávací program s mezinárodní certifikací IES
- Vzdělávací program je akreditován Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy ČR
- Intenzivní sedmiměsíční kurz
- Deset nosných disciplín
- Studium pro střední management

TERMÍN: 4.–5. 3., 25.–26. 3., 15.–16. 4., 6.–7. 5., 27.–28. 5., 17.–18. 6., 2.–3. 9., 23.–24. 9., 14.–15. 10., 4.–5. 11. 2008
Výuka probíhá pod vedením kvalitního a zkušeného lektorského týmu.

KÓD: 875400 **CENA:** 79 900 Kč (včetně 19% DPH a mezinárodního certifikátu IES)

► KONFERENCE E-learning fórum 2008

VIII. ročník setkání na téma e-learning v současném vzdělávání
TERMÍN: 5. 3. 2008 – Hotel Olympik, Praha 8
KÓD: 846000 **CENA:** 4190 Kč

► MANAŽERSKÉ KURZY Komunikace – analýza svých dispozic a protější strany

TERMÍN: 5.–6. 3. 2008
PŘEDNÁŠÍ: Mgr. Radek Filo
KÓD: 869800 **CENA:** 7190 Kč

Profesionální asistentka pro top management

TERMÍN: 3.–4. 3. 2008
PŘEDNÁŠÍ: Hana Ondrušková (členka interního lektorského týmu I. VOX a.s.)
KÓD: 870800 **CENA:** 6490 Kč

Značka – slib zákazníkům a konkurenční výhoda

TERMÍN: 5.–6. 3. 2008
LEKTOR: Mgr. Leoš Bárta (člen lektorského týmu I. VOX, a. s.)
KÓD: 871900 **CENA:** 7190 Kč

Více informací o celé produktové nabídce na 1. pololetí 2008 získáte na www.vox.cz, informační linka 226 539 670.



Česko-německá obchodní a průmyslová komora zastupuje Německou turistickou centrálu v ČR

Od 1. ledna 2008 zastupuje Česko-německá obchodní a průmyslová komora (ČNOPK) v České republice další organizaci – Německou turistickou centrálu (Deutsche Zentrale für Tourismus – DZT), jejímž hlavním cílem jsou rozmanité formy podpory destinace Německo. ČNOPK tímto krokem dále rozšiřuje svou působnost a posiluje počet svých zaměstnanců. ➔

DIRECT povinné ručení s vyššími limity

DIRECT Pojišťovna zvýšila od 4. ledna 2008 limity pojištění plnění povinného ručení, a nabízí tak klientům vyšší krytí. „Povinné ručení nabízíme ve dvou variantách, základní a rozšířené,“ říká provozní ředitel a člen představenstva DIRECT Pojišťovny Martin Hurt a dodává: „Základní varianta má nyní limity pojištění plnění ve výši 35 mil. Kč pro škody na majetku na pojistnou událost a 35 mil. Kč pro škody na zdraví, a to pro každého poškozeného. ➔

Státní banka ve službách podnikové sféry

Pozitivní výsledky české ekonomiky v roce 2007 výrazně ovlivnila její exportní výkonnost. Přes výrazné vlivy posilování koruny se české firmy i nadále úspěšně prosazovaly na zahraničních trzích svým zbožím, službami i formou investic. Tyto vývozy financují převážně jejich „mateřské“ komerční banky, avšak pomáhá jim i státem zřízená Česká exportní banka. ➔

Životní pojištění Garance pokračuje druhou tranší

Česká pojišťovna zahájila prodej druhé tranše jednorázově placeného investičního životního pojištění GARANCE, které tentokrát klientům zaručuje návratnost vložené investice ve výši 106 %. V první tranši GARANCE, která byla úspěšně uzavřena 30. listopadu loňského roku, lidé vložili do investiční složky produktu 171,5 milionu korun. Počet smluv přesáhl 1400 a průměrná výše investice převýšila 120 000 Kč. ➔

Věříme, že s novým jménem a logem přichází i nová éra, která nám přivede jen spokojené klienty

Jestli je na českém trhu ještě dostatek prostoru k oslovení dalších klientů finančními produkty, o tom se občas vedou vášnivé diskuze. Odborníci se domnívají, že poptávka poroste, ačkoli úvěry či pojištění nebudou ve znamení převratných změn, stejně tak jako stoupne i finanční gramotnost obyvatel. I když patří prostředí finančních služeb k poměrně konzervativnímu, takže se hovoří spíše o inovativních obměnách toho, co je již vymyšleno, prostor k využití nabídky pro běžné spotřebitele i firmy je stále značný. Také je však pravdou, že stále větší váhu bude mít důvěra v subjekt, který s daným portfoliem přichází. Jedněmi z těch, které získaly na českém trhu velmi dobré postavení, jsou společnosti Profireal (od 15. února PROFI CREDIT Czech, a. s.) a Profidebt, s. r. o. Jejich výkonní ředitelé Ing. Filip Souček a Marian Ganaj odpověděli na následující otázky:



Ing. Filip Souček



Marian Ganaj

Profireal se významně zapsal mezi společnostmi, které nabízejí finanční služby, a to jak v podobě úvěrů pro zaměstnance a důchodce, tak v podobě půjček pro podnikatele, především pro drobné živnostníky. Druhá společnost, která nebyla příliš medializovaná, ale slaví poměrně velký úspěch, je Profidebt – specializuje se na odkup pohledávek. Co napovídají hospodářské výsledky obou za loňský rok?

F. Souček

V poslední době se oběma společnostem – Profirealu i Profidebtu – opravdu daří. V roce 2007 poskytla společnost Profireal půjčky a úvěry v souhrnném objemu 1,97 mld. Kč, což znamená meziroční nárůst o 19,5 %. Nejprodávanejším produktem byly tradičně zaměstnanecké úvěry, které se na celkové produkci podílely z 97 %. Zbýlá tři procenta připadla na živnostenské a podnikatelské půjčky. S růstem produkce Profirealu v České republice, kdy si u nás v roce 2007 sjednalo úvěr téměř 40 tisíc klientů a jeho průměrná výše byla zhruba 49 tisíc Kč, můžeme být tedy opravdu spokojeni.

A ještě jedno číslo musím zmínit. V prosinci minulého roku jsme poskytli úvěr klientovi s pořadovým číslem 100 000. A na začátku února jsme mu předali částku 100 000 Kč, kterou jsme právě pro takového „historického“ klienta připravili. Celkem jsme v České republice od roku 2000, kdy jsme se začali na půjčky specializovat, klientům poskytli téměř 130 tisíc půjček a úvěrů v hodnotě přes 10 miliard Kč.

Jak se dá z hlediska růstu charakterizovat Profidebt?

M. Ganaj

Vzhledem k ostré konkurenci na trhu pohledávek můžeme být spokojeni také s výsledky divize Profidebt. I ona velmi dobře reprezentuje skupinu Profireal Group. Nabízí své služby od roku 2005. A za ten minulý získal Profidebt téměř 13 tisíc pohledávek v celkové nominální hodnotě dosahující částky téměř 650 milionů Kč. Touto hodnotou navázal Profidebt na pozitivní vývoj, který byl nastartován zejména v roce 2006. Celkem Profidebt nakoupil pohledávky již za 1,8 miliardy korun a zařadil se tak mezi největší společnosti zabývající se odkupem, správou a inkasem retailových pohledávek v České republice. Profidebt je partnerem bank a velkých obchodních společností, ze kterých je možné jmenovat např. GE Money Bank, UniCredit Bank, Raiffeisenbank a Pozemkový fond ČR.

A kde vidíte hlavní výhody Profidebtu oproti konkurenci?

M. Ganaj

V průběhu celého roku 2007 jsme nadále důsledně uplatňovali nabídku rozšířeného portfolia služeb, kde vedle standardního odkupu pohledá-

vek po splatnosti nabízíme také spolupráci v oblasti komplexního systému správy problémových pohledávek na mandátní smlouvu. Naši nespornou konkurenční výhodou je celorepubliková inkasní síť o síle více než 100 specialistů, která by nám v budoucnu měla přinést další výraznější zvýšení našeho podílu na trhu. Neméně atraktivní výhodou je výrazně efektivní soudní a exekuční inkaso, které z hlediska procesních map plně odpovídá našim zkušenostem z divize Profireal.

A nyní zpět k Profirealu. Můžete blíže specifikovat, které regiony byly pro Vás v roce 2007 nejzajímavější?

F. Souček

Nejvyššího objemu poskytnutých půjček a úvěrů bylo dosaženo v regionu Mladá Boleslav (střední a severní Čechy), kde objem realizovaných úvěrů činil 412 mil. Kč. Na druhé místo se s hodnotou 363 mil. Kč zařadil region Ostrava (severní Morava) a následovaly České Budějovice (jižní a západní Čechy) s částkou 338 mil. Kč. V tomto regionu bylo zároveň dosaženo nejvyššího meziročního nárůstu objemu produkce, a to ve výši 35 %. Téměř shodného růstu dosáhl také domovský region společnosti Profireal – Pardubice (východní Čechy), kde se meziroční nárůst pohyboval na úrovni 33 %.

Česká republika je vám již malá. Jakými směry se ubírá expanze obou společností skupiny Profireal Group?

M. Ganaj

Další expanze je pro obě divize skupiny Profireal Group cílem, který se nám za posledních pět let daří postupně naplňovat. Divize Profireal po otevření pobočky na Slovensku v roce 2001 zahájila v roce 2004 poskytování úvěrů v sousedním Polsku. Na konci roku 2006 poskytl Profireal první úvěr také v Bulharsku a v prosinci roku 2007 získal své první klienty rovněž v Rumunsku. Tímto ale naše expanze rozhodně nekončí a my se dále poohlížíme například po zemích bývalého Sovětského svazu, jelikož tento trh se nám jeví jako velice perspektivní. Divize Profidebt, která se zabývá odkupem a správou retailových pohledávek vedle České republiky také na Slovensku, by v podstatě mohla tuto expanzi následovat.

Rok 2008 se významně zapíše do historie společnosti Profireal – právě nyní jste změnili logo a s tím i celou Corporate Identity. Z Profirealu se stal PROFI CREDIT Czech.

Mohl byste vysvětlit, co vás k tomu vedlo?

F. Souček

Hlavním cílem bylo jméno společnosti více přiblížit hlavní činnosti, na kterou se od roku 2000 úzce specializujeme. Touto činností je poskytování nebankovních půjček. Proto se od 15. února 2008 Profireal, a. s., změnil v PROFI CREDIT Czech,

a. s. Díky úspěšné zahraniční expanzi věříme, že zákazníci budou přibývat nejen v zemích, kde PROFIT CREDIT již působí, ale také tam, kde v blízké budoucnosti své nové pobočky otevře.

Určité inovace se dočkal i Profidebt...

M. Ganaj

U společnosti Profidebt není tato změna tak výrazná, jelikož jméno společnosti zůstává stejné, ale dochází pouze ke změně loga. Věříme, že s uvedenými obměnami přichází i nová úspěšná éra, která nám přinese narůstající řady spokojených zákazníků.

Chystáte se dát zmíněnou proměnu ve známost nějakým agresivním způsobem? Jak „světu“ oznámíte, že společnost prošla rebrandingem?

F. Souček

Samozřejmě jsme se na tuto změnu náležitě přichystali. Přípravy komplexního scénáře byly zahájeny již v průběhu loňského roku. Interně znamená změna jména a log vedle nových grafických prvků také změnu všech tištěných i elektronických materiálů a vizualizací, které budou pracovníky naší společnosti používány. Počítáme s tím, že o změně budou postupně zpraveni všichni naši partneři a klienti, dále také média spolu s širokou veřejností, a to prostřednictvím informačních dopisů, mediální kampaně a samozřejmě pomocí nových webových stránek.

A nehodláte spojovat tento krok s nějakou známou tváří, třeba krásnou ženou nebo charismatickou osobností ze světa businessu? Image firem je stále důležitější prvek pro vnímání okolím...

F. Souček

Sice jsme v minulosti podporovali několik ročníků soutěže České Miss, takže bychom si hezkou a populární tvář určitě mohli vybrat, ale s ničím takovým nepočítáme. V tomto směru se naše aktivity drží stále stejného scénáře, kdy finanční prostředky raději směřujeme do charitativních projektů, kde jsou daleko více potřeba. Podporujeme soukromý dětský domov Markéta z pardubického regionu a státní hřebčín v Kladruších, který je jedním z klenotů našeho národního dědictví. Navíc stále hledáme zajímavé charitativní projekty, kde by naše pomoc mohla být užitečná.

Budete letos rozšiřovat portfolio produktů? Dá se vůbec ještě přijít s něčím atraktivním pro podnikatele?

F. Souček

Půjčky pro podnikatele a živnostníky nabízíme již od roku 2004. Podíl podnikatelských a živnostenských půjček na celkové produkci se prozatím pohybuje okolo tří procent, ale naším cílem je tento podíl dále zvyšovat. Jak v oblasti zaměstnaneckých úvěrů, tak i v nabídce pro živnostníky a podnikatele se neustále snažíme naše produkty přizpůsobovat požadavkům našich zákazníků. Proto naši nabídkou dokážeme uspokojit téměř každého klienta. O jejich spokojenosti svědčí i to, že téměř polovina z nich si u nás půjčuje opakovaně. Máme i takové klienty, kteří si u PROFIT CREDITU sjednali již pátý nebo šestý úvěr.

Velice zajímavá je vaše půjčka na zástavu. Co vyvolalo potřebu uvést ji do života? A jaký je o ni zájem?

F. Souček

Zavedení produktu Půjčka na zástavu na trh vyvolala potřeba nabídnout (nepodnikatelům i podnikatelům) možnost půjčení si většího finančního obnosu. Je tedy určena zejména těm, komu nepostačovala naše maximální výše půjčky ve výši 166 tis. Kč. Půjčka je podmíněna zajištěním ve formě zástavy především nemovitého majetku a její výše není nijak omezena. Opravdu pouze záleží na hodnotě majetku, kterou zákazník může poskytnout jako zástavu. Díky tomu je tato půjčka dostupná např. i začínajícím podnikatelům na rozjezd firmy, pokud vlastní nějaký bonitní majetek. Možná také proto zájem o tento typ půjčky stále stoupá.

Jak chcete dále zlepšovat své výsledky v oblasti objemu i kvality produkce?

F. Souček

Zejména nechceme opakovat chyby, kterých se naše konkurence v minulosti dopustila. Především to znamená vyhnout se snaze o pouhou maximalizaci kvantitativních ukazatelů – tzn. snaze půjčit téměř každému klientovi, bez ohledu na jeho reálné možnosti úvěr splácet. K tomu nám kromě řízených aktivit obchodní sítě zaměřených na kvalitní scoring (posouzení bonity) klienta pomáhá také úzká spolupráce s nebankovním registrem dlužníků SOLUS.

Jaká jsou vaše osobní podnikatelská či manažerská přání pro příští období?

F. Souček

Samozřejmě si přeji, abychom dokázali vždy zaujmout a pro naše klienty byli vždy zajímavou alternativou vedle bankovního sektoru. Jako CEO české pobočky PROFIT CREDITU bych se velmi rád zasloužil o předávání zkušeností a komplexního know how našim kolegům v ostatních zemích.

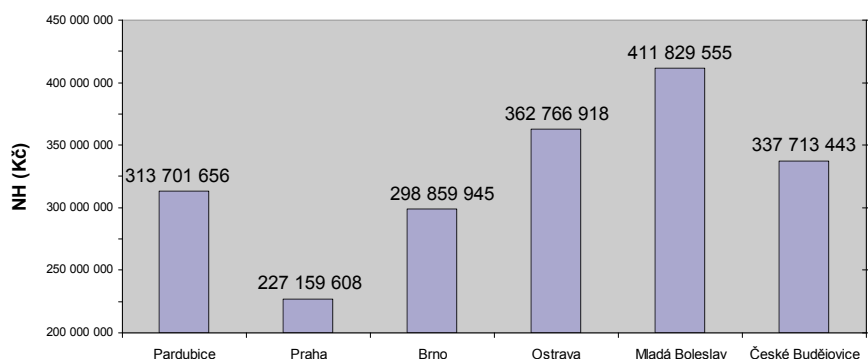
Profidebt své úvahy také opírá o vizi expanze...

M. Ganaj

Trh finančních služeb se v postkomunistických zemích neustále vyvíjí. Jelikož chceme v naší expanzi do zahraničí dále pokračovat, musíme standard našich služeb neustále posunovat na vyšší úroveň.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí

Vývoj produkce v roce 2007 dle regionů



Hodně se změnily nejen výrobní provozy, ale i péče o zákazníka, etika podnikání a firemní politika vůči okolí

Benzin a nafta slouží motoristům už celé století. Za celou dobu však pohonné hmoty neprošly takovou proměnou jako v několika uplynulých měsících. Veřejnost se právem ptá, zda byly změny prospěšné, anebo způsobí víc škody než užitku. Nejen o tom jsme hovořili s Milošem Podrazilem, generálním sekretářem České asociace petrolejářského průmyslu a obchodu.

Mohl byste nejprve představit petrolejářskou asociaci, k čemu slouží?

Česká asociace petrolejářského průmyslu a obchodu (ČAPPO) byla založena před více než 15 lety, v roce 1992, a jedná se o dobrovolné sdružení firem, které podnikají na území ČR v petrolejářském průmyslu a obchodě. Smyslem její činnosti je především posilovat postavení petrolejářského průmyslu v hospodářství a prosazovat oprávněné zájmy členů asociace. Asociace provádí dále činnosti týkající se sběru a vyhodnocování informací o petrolejářském průmyslu a zabývá se osvětovou činností.

Co motoristé a podnikatelé, vlastníci motorových vozidel, od vás mohou čekat, jak jim můžete být užiteční?

Naše členské firmy poskytují služby jak motoristům, tak i celému hospodářství tím, že vyrábějí rafinérské produkty, které svou jakostí odpovídají evropským normám. Tyto výrobky prodávají u svých i cizích čerpacích stanic formou velkoobchodní činnosti a dodávají suroviny i petrochemickému průmyslu. Snažíme se také zákazníkům radit a pomáhat při aplikaci petrolejářských výrobků. Pokud jde o osvětu, poskytujeme na našich i cizích odborných akcích a v našich materiálech a na internetu informace z petrolejářského průmyslu. Informace se týkají výroby, kvality výrobků a jejich vlivu na životní prostředí a zdraví a aplikačního užití.

Dostáváme se ke kvalitě paliv, o níž se na veřejnosti hodně diskutuje zejména v poslední době, kdy došlo v jejich složení k významným změnám. Často se ozývají pochybnosti, zda domácí pohonné hmoty mají požadovanou kvalitu a nemohou vozidlu škodit. Jaký je váš názor?

Motorová paliva, konkrétně benziny, motorová nafta a zkapalněné ropné plyny, jak u nás vyráběné, tak dovážené, splňují evropské normy, mají tedy parametry vyžadované Evropskou unií. Normy jsou u nás závazné, stanoveny legislativou (zákonem o pohonných hmotách a z něj vyplývající vyhláškou ministerstva průmyslu a obchodu). Kontrolu motorových paliv prodávajících u čerpacích stanic i v celém řetězci provádí

plošně Česká obchodní inspekce (ČOI). Můžeme prohlásit, že paliva prodáváná na domácím trhu, jsou plně srovnatelná se zahraničními. Zjištěné závady u distribučních firem – členů ČAPPO se podle těchto kontrol vyskytly u méně než jednoho procenta z odebraných vzorků. Takovéto výsledky nemá ani leckterá vyspělá průmyslová země. Kvalita se sleduje už tři až čtyři roky s přibližně stejnými výsledky. Jsme proto přesvědčeni, že motorová paliva natankovaná u značkových čerpacích stanic, a tím nemíníme jen členy ČAPPO, jsou svými jakostními parametry plně srovnatelná s evropskými palivy.

Od loňského, respektive letošního roku, obsahují pohonné hmoty určitou příměs přírodních látek z obnovitelných zdrojů. Nezměnily se tím jejich vlastnosti?

Českou legislativou je předepsán určitý podíl fosilních paliv, který musí být v následujících letech nahrazen biopalivy (v našich podmínkách především bioethanolem a methylestery řepkových olejů – MEŘO). Tento požadavek vychází z evropské legislativy, která je uplatňována ve všech zemích EU. Povinnost je dána jako indikativní cíl nahradit fosilní palivo biosložkou ve výši 5,75% energetického ekvivalentu v roce 2010.

V České republice obsahuje motorová nafta MEŘO a do benzínu bude přidáván bioethanol, tedy kvasný líh vyrobený ze zemědělských surovin, nebo později ethyltercetyl ether (ETBE) vyrobený na bázi bioethanolu. Kvalita motorových paliv s obsahem biosložky je opět dána evropskými normami pro celou EU. Také tyto normy jsou pro nás závazné. Motorová paliva s obsahem biopaliv mohou podle těchto norem obsahovat biosložku do 5% objemových. V září minulého roku se do motorové nafty začal přimíchávat MEŘO a za 4 měsíce (do konce minulého roku) se vyrobil 1 milion 400 tisíc tun motorové nafty s průměrným obsahem MEŘO 2,2 %.

Automobilový benzin							
Rok	Dodávky z tuzemska, kt	Dodávky z dovozu, kt	Dodávky na trh celkem, kt	Podíl dovozu na celkových dodávkách, %	Vývoj spotřeby (spotřeba 2000 = 100 %)		
					Trh celkem	Tuzemské dodávky	Dodávky z dovozu
2000	986,3	923,5	1909,8	48,4	100,0	100,0	100,0
2001	982,7	896,7	1879,4	47,7	98,4	99,6	97,1
2002	1020,8	916,5	1937,3	47,3	101,4	103,5	99,2
2003	1116,0	984,0	2100,0	46,9	110,0	113,1	106,6
2004	1152,0	940,0	2092,0	44,9	109,5	116,8	101,8
2005	1253,0	802,0	2055,0	39,0	107,6	127,0	86,8
2006	1391,0	615,0	2006,0	30,7	105,0	141,0	86,6
2007				#DIV/0!	0,0	0,0	0,0

Motorová nafta (včetně SMN)							
Rok	Dodávky z tuzemska, kt	Dodávky z dovozu, kt	Dodávky na trh celkem, kt	Podíl dovozu na celkových dodávkách, %	Vývoj spotřeby (spotřeba 2000 = 100 %)		
					Trh celkem	Tuzemské dodávky	Dodávky z dovozu
2000	1496,8	1065,6	2562,4	41,6	100,0	100,0	100,0
2001	1480,0	1287,5	2767,5	46,5	108,0	98,9	120,8
2002	1724,0	1178,0	2902,7	40,6	113,3	115,2	110,6
2003	1911,9	1278,0	3189,9	40,1	124,5	127,7	119,9
2004	2143,4	1259,0	3402,4	37,0	132,8	143,2	118,2
2005	2435,5	1306,0	3741,5	34,9	146,0	162,7	122,6
2006	2602,0	1254,0	3856,0	32,5	150,5	173,8	117,7
2007				#DIV/0!	0,0	0,0	0,0

Kontrola ČOI ukázala, že podíl biosložky nebyl překročen a palivo odpovídalo normě. Od ledna 2008 se zahájilo přidávání bioethanolu do benzínu. Biosložka nemusí být obsažena v každém litru paliva, ale povinné osoby musí nahradit v průběhu letošního kalendářního roku 2 a v příštím roce 3,5% fosilní složky biosložkou. Pokud povinnost nesplní, hrozí jim obrovská pokuta. Motorista tak může natankovat palivo s biosložkou, ale i bez ní. Pokud by chtěl zákazník vědět, kolik motorové palivo, které tankuje, obsahuje biosložky a zda biosložku obsahuje vůbec, dostane tuto informaci od obsluhy čerpací stanice.

Podíl biosložky bude dál stoupat. Nemusí se řidiči bát, že si dlouhodobým používáním těchto pohonných hmot přivodí problémy?

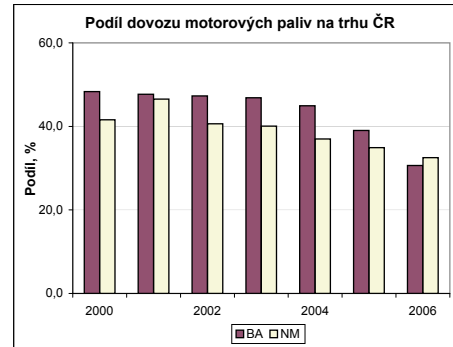
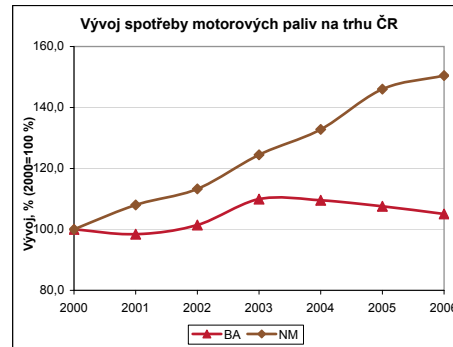
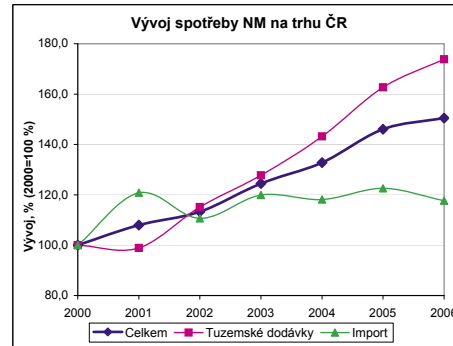
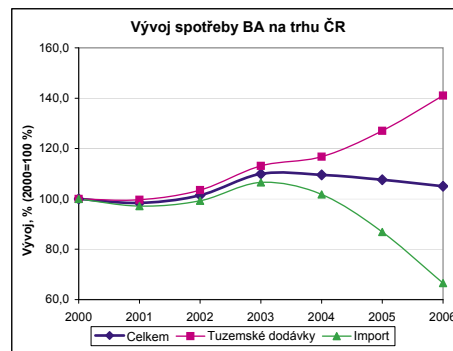
Takové obavy považujeme za neopodstatněné. O tom svědčí poznatky z Německa a jiných zemí, kde se MEŘO v motorové naftě používá již dlouho a žádné problémy tam nebyly. Země EU zasílají pravidelně Evropské komisi hlášení o kvalitě paliv a z nich je zřejmé, že nikde problémy nebyly zjištěny. Podle našich zkušeností nemá podíl biosložky do 5% žádný vliv ani na krátkodobý ani dlouhodobý provoz vozidla. Doporučuje však v případě dlouhodobého odstavení vozidla z provozu (asi na tři měsíce a déle) realizovat některá preventivní opatření. Jsou uvedena na našich www.cappo.cz.

Ekologie patří k vašim prioritám. Jak uplatňujete novou chemickou politiku REACH?

Ekologie i nová chemická legislativa známá pod zkratkou REACH zasahuje významně do naší činnosti. V případě uplatnění REACH to znamená potřebu udělat zkoušky vlivu některých petrolejářských výrobků na životní prostředí. Zkoušky jsou velmi finančně nákladné, proto věříme, že dojde ke vzájemné spolupráci mezi firmami, které výrobky uvádějí na trh. Avšak u benzínu a nafty prodávajících už celé století je vliv velmi podrobně zmapován a existuje řada opatření, která jejich škodlivý vliv eliminují na minimum. V souladu s novou chemickou legislativou REACH přijaly firmy vlastní opatření, aby všechny povinnosti splnily. Ale už dnes na každý rafinérský výrobek dostane uživatel bezpečnostní list, kde jsou velmi podrobně popsány vlastnosti látek a možný negativní vliv na životní prostředí, zdraví člověka a zároveň tam jsou uvedena opatření, jak tento vliv eliminovat a případným škodám zabránit. Naše členské firmy se snaží plnit ekologické normy ještě lépe, než je limit, protože si uvědomují, o jaké jde politikum, jaký to má vliv na postavení na trhu.

Jak přispíváte ke snižování emisí skleníkových plynů?

Tuto problematiku musíme rozdělit do dvou částí. Zaprvé vyrábíme a distribuujeme výrobky



podle nejprísnejších norem. Za druhé rafinerie pracují se stále vyšší energetickou účinností. Modernizace rafinerií v Kralupech n. Vltavou, Litvínově a Pardubicích běží od okamžiku jejich privatizace a vstupu zahraničního vlastníka. Byly vybudovány nové technologie, jako je visbreakingová jednotka v rafinerii Litvínov, fluidní katalytický krak a selektivní hydrogenace benzínu v rafinerii Kralupy a modernizovány provozy v pardubické rafinerii. Zrovna tak je modernizována síť čerpacích stanic našich distribučních firem a terminálů, např. ve společnosti a. s. ČEPRO. Všechno to jsou vedle řady dalších oprav zařízení opatření, která snižují ekologickou zátěž a zároveň zvyšují výtěžnost základní suroviny a snižují energetickou náročnost. Další krok musí udělat výrobci automobilů a motorů tím, že dodají na trh vozidla s nižší spotřebou a emisemi.

Náš příspěvek spočívá i v tom, že některé distribuční firmy budují spolu s plynárenským průmyslem ve svých areálech čerpacích stanic kapalných paliv plnicí stanice na zemní plyn (CNG).

pokračování na str. 9 ►

Helios Green pomáhá při výběru kvalitních pracovníků

V 73 zemích světa včetně České republiky působí prostřednictvím sítě 4400 poboček personální společnost Manpower. Její činnost zahrnuje nábor, výběr a přidělování pracovníků do různých typů pracovních poměrů, hodnocení, testování a výběr zaměstnanců, školení, outplacement, outsourcing a poradenství. Intenzivní růst společnosti Manpower v ČR přinesl požadavek na implementaci integrovaného informačního systému. ➔

Otcovská dovolená pro zaměstnance GE Money

Od 1. ledna 2008 mohou zaměstnanci GE Money v České republice a na Slovensku využívat nové benefity. Naprostou novinkou je pětidenní otcovská dovolená – placené volno pro novopečené tatínky. Zaměstnanci na všech úrovních mohou také nově čerpat takzvané Sick days – dny placené volno na překlenutí krátkodobé nemoci – nebo Free day – jednodenní volno na vyřízení osobních záležitostí. ➔

Raiffeisenka poskytla na bydlení 7 miliard korun

Raiffeisen stavební spořitelna, a. s., má za sebou velmi úspěšný rok plný historických milníků. Svým klientům půjčila v roce 2007 na bydlení prostřednictvím úvěrů více než 7 miliard korun. Oproti roku 2006 tak jde o téměř 29% nárůst. RSTS zaznamenala i významný nárůst cílových částek u nových smluv včetně navýšení. Celková suma u tohoto ukazatele činila ke konci prosince 2007 téměř 31,6 miliardy korun. ➔

Za co lidé utratí 100 tisíc během hodiny

Pět výherců soutěže MasterCard si v druhé polovině prosince vybralo svou výhru – ve zvoleném obchodním centru prožili 60minutovou nákupní horečku, během níž mohli utratit až 100 000 Kč. Podle čtyř z pěti výherců se taková suma nejlépe utratí za elektroniku. Pan Martin (40) utratil největší část výhry za LCD televizor. Při nákupech ale nemyslel jen na sebe – notebook v hodnotě 20 000 Kč věnoval pod „Strom splněných přání“ jednomu z dětí z dětských domovů. ➔

„Transit“ se stal synonymem pro dodávky

O úspěchu Fordu nový generální ředitel FMC Jan Laube

Spousty čísel, která do statistických přehledů vepsala vykřičník tak jako do historie Fordu v České republice. Loňský rok skončil pro společnost FORD MOTOR COMPANY, s. r. o., se 14 658 registrovanými novými osobními a lehkými užitkovými vozy. Importovanou jedničkou se v ČR stal Ford Fusion s 3373 zaregistrovanými vozy, druhé místo patří kultovní dodávce Ford Transit a třetím nejžádanějším zahraničním autem na našem trhu se stal Ford Focus. Oproti roku 2006 se loni zvednul prodej více než o 33 %. Fordy také udělaly rekord mezi našimi dovozci nejvyšším počtem nově zaregistrovaných vozidel za minulý rok a dovozce také překonal svůj deset let starý výkon z roku 1997, kdy prodal 14 479 automobilů.

Podíl značky na domácím trhu je dnes 7,5 %, cílem je 10 %. Více však již generální ředitel FMC, s. r. o., Jan Laube:

Ford v České republice udělal v loňském roce hned několik rekordů. Na jaký jste nejvíce pyšni?

Pravdou je, že rok 2007 byl pro Ford v ČR opravdu rekordním. Podařilo se nám získat titul dovozce č.1, Ford Fusion se stal nejprodávanějším dováženým vozem a současně skončil ve třídě malých vozů druhý hned za Škodou Fabia, a tak dále. Nebudu již další úspěchy více vyjmenovávat. Celkem bez váhání ale musím říci, že prodejních výsledků Fusiona si vážíme opravdu nejvíce, loňská čísla naprosto překonala naše původní očekávání. Navíc, o takovýchto výsledcích jsme v minulosti pouze snili...

Stálíci na automobilovém nebi je Ford Transit – jaké firmy si ho nejvíce dnes kupují a co na něm oceňují především?

Ford Transit je již 16. rokem jedničkou ve třídě užitkových vozů, a to samo o sobě něco vypovídá. Ford Transit se stal opravdovým synonymem obecně pro dodávky, vždyť mnoho lidí říká „Transit“ i dodávkám jiných značek, a to je pro Transit jistě ta nejlepší vizitka. Co na něm zákazníci nejvíce oceňují? Lety prověřenou spolehlivost, nejnižší provozní náklady ve své třídě a kvalitní servisní zázemí Ford. Vždyť Transit musí stále jezdit, to je hlavní požadavek na Transit ode všech našich zákazníků.

Chystáte další, třeba leasingovou pobídku pro zájemce o Transita v nejbližší době? Ostatně – v kterém ročním období se „užitkáče“ nejvíce kupují a kdy především právě Transit?

Atraktivní leasingové nabídky na Transit od Ford Creditu se staly již tradicí, od ledna máme



k dispozici novou nabídku leasingu s nulovým navýšením již od 10% zálohy! Máme vyzkoušeno, že o tyto nabídky je velký zájem, leasing s opravdu nulovým navýšením vám každý nedá. Transit a obecně užitkové vozy se nakupují celoročně, veškerá sezonnost se téměř vytrátila, proto je nezbytné mít zajímavou nabídku neustále.

Na začátku ledna jste představili nový Focus – jak klienti reagují?

Abych byl upřímný, reakce klientů jsou na samém počátku, zahájili jsme tzv. předprodejní období a mediální kampaň nás teprve čeká. Ale je pravdou, že první reakce jak veřejnosti, tak médií jsou velice pozitivní, nový Focus se líbí a ne náhodou je díky novému „kabátu“ přirovnáván k Mondeu. A to si myslím, že je ta nejlepší vizitka pro nový Focus.

Při jeho předvádění novinářské obci jste uvedli jeden významný prvek – interiér je vybaven pouze vysoce ekologickými protialergickými materiály. Vracím se ke své otázce, kterou jsem na tiskové konferenci položila – nevyplatila by se vám osvětová, marketingová kampaň cílená na ordinace alergologů, imunologů, dětských praktických lékařů apod.? Mít vůz bezpečný i z hlediska alergií – to je přece argument, na který se dá vsadit, když jsme všichni alergičtí nejen na sebe... Ne, neprovokují, myslím to opravdu vážně...

Alergie jsou hrozbou, a tím, že trávíme stále více času v autech...

Moc vám děkuji za váš postřeh, budeme se touto otázkou více zabývat; a pravdou je, že dnešní doba přináší mnoho negativního na životní prostředí a naše zdraví. Jsem proto velmi rád, že můžeme bez nadsázky říci – Ford Focus je opravdu bezpečný a zdravotně nezávadný vůz. A to v dnešní době „záplav různých kvalitních produktů“ něco znamená!

Firemní klientela tvoří velkou část zákazníků Fordu u nás. Jak je tomu v ostatních zemích Evropy, potažmo celosvětově?

U nás tvoří firemní klientela více jak polovinu našich zákazníků a ne jinak je tomu i jinde v Evropě, případně i na dalších světových trzích. Tento fakt je dán určitou tradicí, neboť Ford se vždy profiloval jako značka, která svojí produktovou řadou oslovuje také firmy a podnikatele. Ford si na této tradici zakládá a neustálým rozšiřováním své modelové řady to také stále dokazuje.

Jak budete vylepšovat péči o fleet skupinu v tomto roce, co nového nabídnete? Neprozrazujte – ale máte vytipované nové obory, skupiny zákazníků, za nimiž hodláte jít?

Tak jak jsem již zmínil, tzv. fleetové obchody jsou nedílnou součástí naší obchodní strategie a to platí i pro letošní rok. Zákazníci se mohou těšit na nové produkty a jejich vylepšení. Naším

cílem je poskytovat perfektní služby pro stávající klientelu tak, aby neměla důvod k nákupu jiné značky, a současně neustále oslovovat zákazníky, kteří jezdí „na jiné značce“. To platí o všech oborech a skupinách zákazníků, jsme připraveni oslovit opravdu každého.

Již jste předdeslali, že se chystáte na Autotec do Brna. Co byste rádi představili?

Tady se musím trochu poopravit, letos se Autotecu v Brně účastnit nebudeme, ale chystáme spoustu akcí, na kterých budeme představovat naše nově přicházející modely. Tím největším hitem bude jistě naše nové SUV 4x4 – Ford Kuga, představení chystáme cca v polovině tohoto roku. Ostatní si ponecháme jako překvapení.

Vašemu Mondeu unikl titul Auto roku v České republice 2008 – o jediný bod. Znamená to, že je to automobil, který si i tak zaslouží patřičnou pozornost. Jak byste ho definoval z hlediska jeho nej? Čemu na něm podnikatelé a manažeři mohou dát přednost v porovnání s některými jinými modely Fordu?

Ford Mondeo se stal novým etalonem tzv. střední třídy. V mnoha svých parametrech překračuje rámec této třídy, vždyť například svými rozměry se srovnává s vozidly jako Škoda Superb apod. Svým designem, svými parametry a nejnovějšími technologiemi oslovuje zákazníky z „vyšších pater“, tzn. zákazníky, kteří si běžně kupují prémiové značky jako MB, BMW a Audi. Opravdu mohu říci, že Mondeo je prvním modelem, kde nemusíme zákazníka přesvědčovat o jeho Nej. Stačí, aby si vůz vyzkoušel a naopak, on je ten, který nám říká, že Mondeo je opravdu super.

Od ledna vedete FMC v ČR. Pozice generálního ředitele je výzvou udělat něco, nač se dlouho nezapomene, vést firmu k dalšímu úspěchu. Jaká je vaše vize?

Ano, tato nová pozice je sama o sobě opravdovou výzvou. Mým zájmem vždy bylo a je, abychom tvořili profesionální tým, a to jak v rámci naší společnosti, tak společně s našimi autorizovanými partnery Ford. Pouze kvalitní a funkční tým je základem budoucího úspěchu, řekl bych v každém oboru. Naši vizi je patřit dlouhodobě ke špičce domácí automobilové branže a ve střednědobém horizontu dosáhnout 10% tržní podíl. A to je opravdová pobídka!

za slova plná nadšení poděkovala Eva Brixí

► pokračování ze str. 8

Paliva však mají být také inteligentní. V čem ta inteligence spočívá?

Jsou to paliva „šitá na míru“. Jistě jste si všiml, že čerpací stanice nabízejí produkty s označením se speciálním obchodním označením typu V-Power SHELL, Top 100, VERVA a podobně. Jedná se o pohonné hmoty, které jsou dodatečně aditivovány přísadami významně zlepšujícími jejich užitné vlastnosti, např. snižují spotřebu, omezují emise, zlepšují další specifické vlastnosti. Výrobek je sice dražší, ale pozitivní efekt znamená nejen motorista, ale i životní prostředí.

Podporujete rovněž rozvoj alternativních paliv. Už jste se zmínil o CNG, ale jsou i další...

Biopaliva I. generace jsme v podstatě zavedli, i když jsme přesvědčení, že budoucnost patří biopalivům II. generace. Stlačený zemní plyn také zavádíme. Pokud se týká dalších alternativních paliv, pak by mohl přicházet v úvahu i vodík. To je však spíše hudba vzdálené budoucnosti, ale ve Spolaně Neratovici už plnicí

stanici otevřeli. Ostatní alternativní paliva jsou zatím ve stadiu zkoumání a hledání ekonomické cesty.

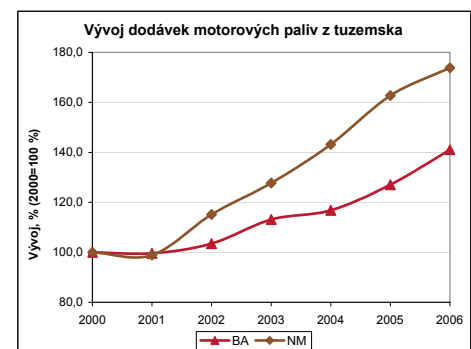
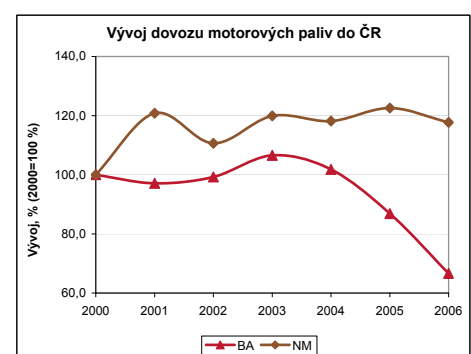
Mohli byste pomoci rozšíření zemního plynu jako motorového paliva budováním infrastruktury?

Již jsem o tom částečně mluvil. Rozšíření používání zemního plynu jako paliva napomáháme budováním plnicích stanic v areálech standardních čerpacích stanic v úzké spolupráci s plynárenským průmyslem. Nevýhody použití zemního plynu spatřujeme zatím ve vyšší ceně aut na zemní plyn a nedostatečné síti plnicích stanic. Naopak výhodou pro motoristy spatřujeme v tom, že zemní plyn pro dopravu má na rozdíl od ostatních motorových paliv daňové úlevy. Zemní plyn pro pohon vidíme zejména účelný pro městskou hromadnou dopravu a firmy svázející např. komunální odpad. Tato vozidla mají menší akční rádius a například v Praze nebudou mít tak daleko k plnicím stanicím.

Porovnejte situaci petrolejářského průmyslu a obchodu před patnácti lety a dnes. V čem došlo k největším změnám?

Myslím si, že petrolejářský průmysl a jeho propojení s petrochemickým průmyslem bylo v minulosti založeno dobře. Důkazem je, že dobře fungoval a stále funguje a bude fungovat bez větších problémů. Před patnácti lety se petrolejářský průmysl liberalizoval a musí se pohybovat v tržním prostředí, tedy obstat v soutěži se zahraničními rafineriemi a distributory. To znamenalo vybudovat nejmodernější jednotky, zároveň převzít veškerou evropskou legislativu kolem kvality a světové standardy technologických procesů a ochrany životního prostředí a zdraví. Naše společnosti si osvojily firemní kulturu velkých nadnárodních koncernů, a to nejen petrolejářských. Hodně pozitivně se změnilo nejen výrobní provozy a výrobky, ale i péče o zákazníka, etika podnikání a firemní politika vůči okolí, což veřejnosti jistě neuniklo. To je také hlavní příspěvek petrolejářských společností k transformačnímu procesu.

ptal se Pavel Kačer



Papír obstojí i v budoucnosti

Používat papír a papírové výrobky se pro nás stalo věcí tak samozřejmou, že nám vůbec nestojí za pozornost. Ale to je chyba, protože spotřeba papíru vypovídá mnohé o naší společnosti. Jeho obliba v elektronickém věku stále stoupá. Papírny však budou čelit i novým hrozbám. Více o tom v rozhovoru s ředitelem sekretariátu Svazu papíru a celulózky Ing. Jaroslavem Taucem.

Zvyšovala se výroba a spotřeba papíru, celulózky a papírenských výrobků také v roce 2007, a navázala tak na úspěšný vývoj od počátku tohoto desetiletí?

Svaz průmyslu papíru a celulózky shromažďuje vlastní statistiky výroby i spotřeby vláknin a papírů. Výroba vláknin by se měla zvýšit v roce 2007 o 5 % proti roku 2006, což odpovídá průměru předchozích 10 let. Výroba papírů a lepenek měla trvalý vzestupný trend v posledních 10 letech a meziroční průměrný nárůst byl 2,7 %. Naše odborné odhady pro výrobu v roce 2007 naznačují, že i minulý rok zaznamená nárůst zhruba 3 %. Při hodnocení tohoto vývoje je však nutno si uvědomit, že papírenský průmysl důsledně dodržuje ekologicko-ekonomický přístup spočívající ve snižování plošných hmotností svých výrobků při zachování plné funkčnosti a jakosti, což mírně snižuje nárůst v hmotnostních jednotkách při zvýšení použitelné plochy zejména u obalových a balicích papírů.

Poněkud jiná je situace u spotřeby papírů a lepenek, kde díky zvyšování výkonnosti české ekonomiky dochází k mnohem větší dynamice nárůstu. V roce 1997 bylo spotřebováno dle statistik SPPaC (export a import dle údajů ČSÚ) 842 tisíce tun. V roce 2006 pak již 1,474 milionu tun (meziroční nárůst 7,5 %) a pro rok 2007 odhadujeme nárůst na 1,550 milionu tun. Největší podíl na tom má spotřeba novinového papíru a obalových materiálů (suroviny na výrobu vlnité lepenky).

Jakou přisuzujete papíru budoucnost v elektronickém věku? Obstojí v konkurenci moderních materiálů?

Papír je materiál, bez kterého si rozvinutá společnost v současnosti neumí představit svoji existenci. Není to nadsazené, protože s papírem se setkáváme po celý život již od narození. V současné době názvoslovně, složením a vlastnostmi rozeznáváme více než 3000 druhů papíru. Výše uvedený vývoj ve spotřebě papírů a lepenek nenasvědčuje, že by hrozilo konkurenční nebezpečí ze strany elektronických médií. Od roku 1499 je papír nepřetržitě vyráběn v českých zemích a dokazuje svou nenahraditelnost. V archivu Národní knihovny je dekret Vladislava II. Jagelonského, kterým dokazujeme zahájení výroby v Čechách a který je dosud čitelný. Z roku 1998 mám 5 a 1/4 palcovou disketu a nemohu si ji přečíst, protože máme v kanceláři nové osobní počítače. Pracuji v papírenském oboru od roku 1972 a jsem přesvědčen, že papír obstojí i v budoucnosti. Velkou výhodou je, že je vyráběn z obnovitelných surovin a papírenské výrobky lze recyklovat. V roce 1993 bylo k výrobě nových papírů použito 144 tisíce tun sběrového papíru a v roce 2007 spotřeba sběrového papíru dosáhne podle našeho odhadu 470 tis. tun. Představuje to 46 % ze všech použitých vláknin (45 % chemická buničina a 9 % dřevovina).

Saldo zahraničního obchodu dlouhodobě vykazuje zápornou hodnotu, ačkoli republika se může chlubit dostatečnými surovinovými zdroji. Podaří se domácím výrobcům alespoň vyvážet tolik produkce, kolik jí dovážíme?

Záporné saldo papírenského průmyslu se neustále zvyšuje, a to nejen v hmotnostních, ale daleko více v peněžních jednotkách. V roce 2007 odhadujeme vývoz papírů a lepenek na 830 tis. tun a dovoz na 1,4 mil. tun. Pro český papírenský průmysl je charakteristické, že na rozdíl od ostatních evropských zemí vyrábíme více balicích a obalových materiálů s nižší přidanou hodnotou než tiskových a psacích papírů, které mají vyšší přidanou hodnotu. Nerovnoměrnost je důsledkem „socialistického plánování“, kdy se nové kapacity stavěly co nejdále od západních hranic. Je určitě škoda pro český papírenský průmysl, že nebyla realizována investice do

nové papírny v Opatovicích, která by vyráběla 400 tisíc tun dřevitých tiskových papírů, a tím by se zdvojnásobila celková produkce tiskových a psacích papírů. Zároveň by došlo i ke zvýšení objemu exportu, protože český trh by nedokázal toto množství spotřebovat. Investor nepožadoval investiční pobídku a vzhledem k velkým počátečním nákladům by se jistě neodstěhoval v nejbližších 20 letech za levnější pracovní silou. Další investiční projekty jsou ve stadiu příprav a plánování. Patří mezi ně např. nový stroj na výrobu surovin pro vlnitou lepenku, který by jako hlavní surovinu využíval sběrový papír. V listopadu 2007 bylo dle sdělení investora pozitivně dokončeno hodnocení vlivu stavby na životní prostředí (EIA) a další fáze řízení probíhají.

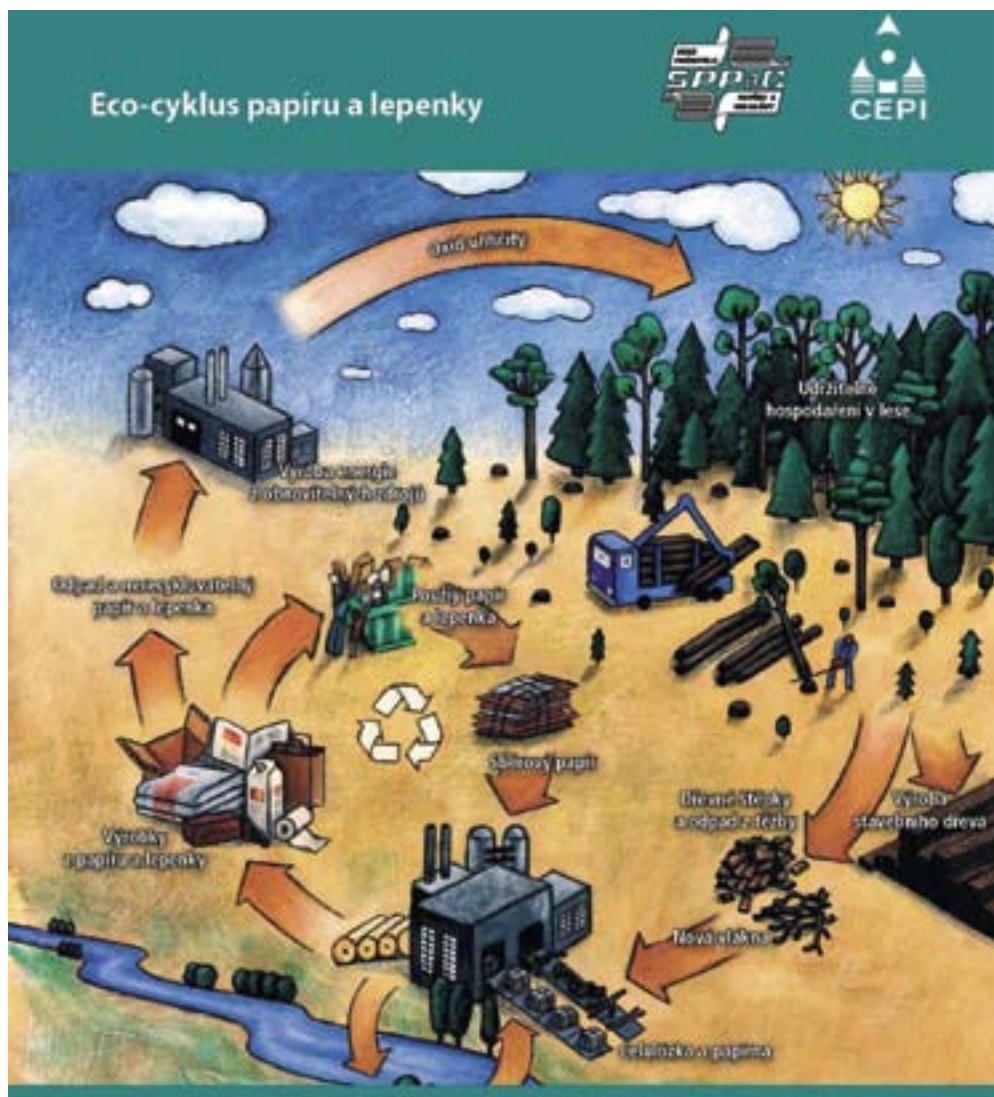
Jak si vedou v globální soutěži české ruce a mozky?

Globální soutěž ve výrobě papírů je řízena nadnárodními společnostmi, čeští výrobci buničin a české velké papírny jsou jejich součástí. Dnes jen velmi těžko poznáte, zda měsíčník Prosperita byl vytištěn na novinovém papíru výrobce Norske Skog dodaném z Norska, ČR, Francie, Německa nebo Holandska. Cena je přitom stejná a dodávka záleží na rozhodnutí centrálního prodejce společnosti. Jako příklad jsem si vybral jednu společnost, ale jen v Evropě je více než 15 výrobců novinového papíru.

Jiná situace je u papírenských strojů a jejich příslušenství. Ve světovém měřítku jsou tři hlavní výrobci Metso (převzal Beloit i Valmet), Andritz, Voith a několik specializovaných na stroje pro výrobu jednoho druhu papíru (např. stroje pro hygienické papíry /tissue/ vyrábí PMT Itálie). Vývoj a výzkum je řízen těmi největšími, a jestli se na tom pracovně podílejí i čeští občané, nelze zjistit. Uvedení výrobci však používají pro subdodávky renomované specializované firmy, mezi něž patří i česká firma Papcel.

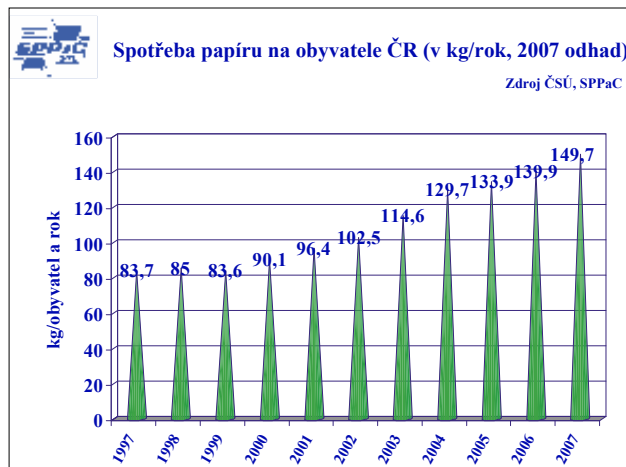
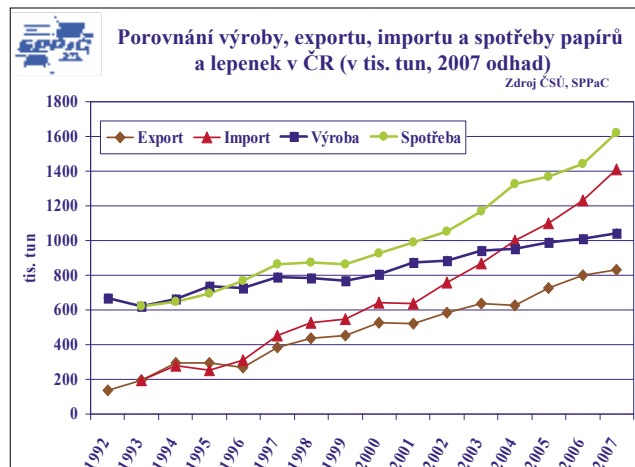
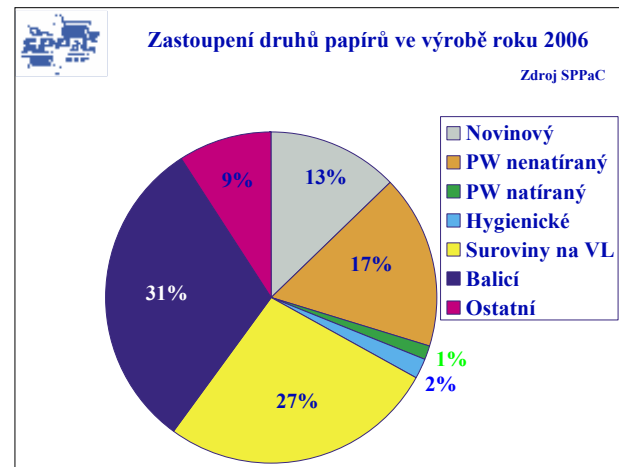
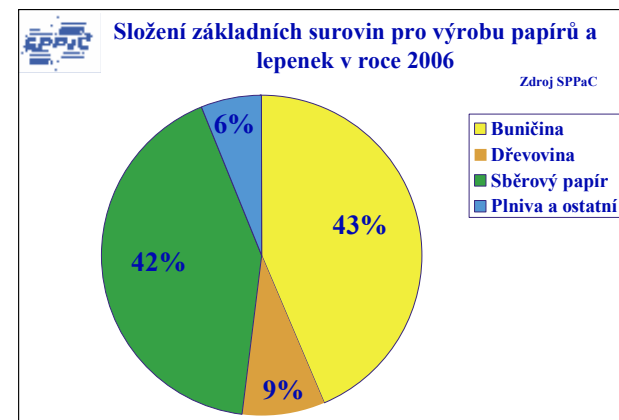
Jak se daří průmyslu papíru a celulózky využívajícímu trvale obnovitelnou surovinu čelit novým ekologickým výzvám a rostoucím cenám energií?

Na tuto otázku není jednoduché odpovědět. Přechod na hospodářství, které bude méně odkázané na fosilní paliva, je politickou realitou, kterou je nutno brát jako fakt. Jako cíle stanovila Rada EU dosažení 20% podílu energií z obnovitelných zdrojů na celkovém množství energií do roku 2020. Vyšší podíl energie z obnovitelných zdrojů (biomasa, větrné a vodní elektrárny, geotermální) však bude mít vliv na některé průmyslové sektory. Je již dnes jasné, že tyto ambiciózní cíle



EU budou velmi intenzivně zaměřeny na biomasu. Biomasa však využívá jako surovinu nejen dřevozpracující průmysl včetně papírenského, ale také chemický a potravinářský průmysl. Podle scénářů vytvořených pro budoucí období v rámci Konfederace evropských papírenských průmyslů (CEPI), kde je český svaz členem, usuzujeme, že pokud nebudou zavedena příslušná politická opatření, hrozí riziko nesplnění cílů výroby energie z obnovitelných zdrojů (RES) nebo to, že průmysl papíru a celulózky nebude ve světovém měřítku konkurenceschopný, nebo popřípadě obě rizika. Jsme proto vystaveni nebezpečí značného deficitu dřeva a sběrového papíru v průběhu příštích desetiletí. CEPI rovněž upozorňuje, že kromě velkého rozšiřování rozlohy půdy k pěstování rostlin pro výrobu biopaliv bude nutno o stejnou plochu rozšířit také pěstování rostlin pro výrobu tepla a elektrické energie. V tomto tématu je velmi obtížné vyslovit prognózy, ale konkurenceschopnost Evropy jím bude v každém případě poznamenána.

připravil Pavel Kačer



Kolik za pronájmem webového prostoru

Celkový objem domácího trhu webhostingem se zvýšil o 12% na více než 170 tisíc pronájmů. Ve srovnání s rokem 2006, kdy nárůst pronájmů dosáhl hodnoty 18%, tak došlo v loňském roce ke zpomalení růstu trhu. Trend mírnějšího růstu lze očekávat i letos. Za pronájmy webového prostoru by se mělo v roce 2008 u nás inkasovat asi 550 milionů korun.

Zpomalení růstu domácího webhostingu souvisí s relativní nasyceností českého trhu. Webové stránky prezentačního charakteru jsou dnes poměrně běžnou záležitostí, ať už jde o firemní weby, nebo osobní prezentace. Novým impulzem pro rychlejší růst webhostingového odvětví tak může být postupný přechod k webovým službám, které budou zprostředkovávat obousměrnou komunikaci a usnadňovat reálný život. Trend označovaný jako Web 2.0 se začíná prosazovat na vyspělejších trzích. I u nás budeme jistě brzy pozorovat přeměnu internetu v univerzální komunikační platformu.

V rozvoji webových služeb hrají podstatnou roli nové technologie. Zřejmě největším fenoménem je v současnosti tzv. virtualizace. Ta usnadňuje poskytovatelům webového prostoru správu počítačové infrastruktury. Zároveň umožňuje nabízet nové typy služeb, konkrétně pronájem virtuálních privátních serverů (VPS hosting). Virtualizace by tak mohla podpořit další růst domácího trhu webových pronájmů.

Dlouhodobě nejúspěšnějšími pronajímateli webového prostoru jsou na domácím trhu firmy Active 24 a Internet CZ (dříve P.E.S. consul-

ting). Společně spravují téměř polovinu pronájmů webového prostoru. Ani pořadí na dalších místech se již delší dobu nemění. Na třetím, resp. čtvrtém místě následují společnosti Zoner software a Ignum, pátá je pak společnost Nethost.

Firma HorMart, s. r. o., provozující Přehled českého webhostingu na www.hormart.cz poskytuje expertní internetové služby. Zaměřuje se na monitoring trhu hostingových služeb,

pořadí	webhoster	počet virtuálních serverů
1	ACTIVE 24	42 000
2	INTERNET CZ (dříve P.E.S. CONSULTING)	37 200
3	ZONER SOFTWARE	22 100
4	IGNUM	15 700
5	NETHOST	13 100
6	PIPMI	10 500
7	WEB4U	10 100
8	TELEFÓNICA O2	8 800
9	ČESKÝ HOSTING	7 500
10	SUPER HOSTING	5 800

Stav k 31.12.2007. Počty virtuálních serverů získány dle příslušné metodiky (<http://www.hormart.cz/metodika.asp>).

webové aplikace a internetový marketing. Blog společnosti HorMart je možné najít na www-webhosting.cz. Firemní blog pojednává o webhostingu, webových aplikacích, softwaru jako službě (SaaS) a Webu 2.0.

(tz)

S.ICZ vyvinula systém pro zpracování a výměnu utajovaných informací

Společnost S.ICZ, a. s., implementovala na konci roku 2007 informační systém pro výměnu utajovaných informací mezi ústředím Ministerstva zahraničních věcí ČR a zastupitelskými úřady ČR po celém světě. Nový systém umožňuje zpracování, přenos a bezpečné ukládání informací do stupně utajení „Tajné“. Jeho vývoj a nasazení trvaly téměř dva roky.

„Systém pomáhá zrychlit komunikaci a pracovníkům zastupitelských úřadů poskytuje vyšší komfort práce při zpracování utajovaných informací. Současně nabízí vysokou flexibilitu, a přitom klade minimální nároky na personální obsazení i odbornou kvalifikaci obsluhy. Pro přenos utajovaných informací využívá místně dostupné veřejné komunikační kanály. Celé zadání představovalo velkou výzvu pro týmy návrhu, vývoje a implementace,“ řekl Radovan Pekárek, předseda představenstva společnosti S.ICZ.

Pro zajištění vysoké úrovně bezpečnosti zpracovávaných dat, vyžadované zákonem č. 412/2005 Sb., a to navíc v mnohdy rizikovém prostředí zahraničních ambasad, byl v rámci nového informačního systému nasazen kryptografický prostředek KRYDEC, který S.ICZ vyvinula ve spolupráci s Národním bezpečnostním úřadem (NBÚ) a MZV ČR. Implementované řešení úspěšně prošlo certifikací NBÚ pro zpracování informací do stupně utajení „Tajné“ a nyní se již nachází v rutinním provozu.

Nový informační systém je vybudován na principu architektury MILS (Multiple Independent Levels of Security). Vyznačuje se vysokou dostupností centrály, velkou nezávislostí vzdálených lokalit a zásadní bezpečnostní izolací jednotlivých uzlů. Systém je v souladu s požadavky zadavatele schopen rozlišit různé stupně utajení a informační kategorie přenášených dat (ČR, EU, NATO...). Specifikem implementovaného řešení je možnost předávání utajovaných informací v elektronické formě mezi lokalitami akreditovanými na různé stupně utajení a možnost snížení požadavků na fyzické zabezpečení vzdálených lokalit.

S.ICZ, a. s., patří do skupiny společnosti ICZ, která je předním tuzemským dodavatelem integrovaných softwarových a síťových řešení. S.ICZ je Národním bezpečnostním úřadem prověřena do stupně utajení „Přísně tajné“.

(tz)

Reklamní formát Coner na Kurzy.cz v podobě UniCredit Bank

Nový rok se nese ve znamení netradičních a nových „záležitostí“ nejen v nabídce obsahu na internetu, ale i v reklamních formátech. V tomto duchu jde i novinka serveru Kurzy.cz, který do svého reklamního portfolia zahrnul nový reklamní formát, označený jako Corner. Má nestandardní rohový formát.

(tz)



Prosperita? Především!
Nic jiného neřeším.

Dotkněte se reality

Váš webdesign

Vyrobíme webové stránky nejlépe vyhovující vašemu podnikání nebo činnosti. Našimi hlavními přednostmi jsou: kreativní design a rychlost samotné výroby i provádění aktualizací. Dbáme na precizní naprogramování, které mimo jiné zaručuje také rychlé načítání v prohlížečích.

Zabýváme se rovněž tvorbou interaktivních řešení. Do nových stránek například zabudujeme poptávkové a objednávkové formuláře nebo systém pro fungování newsletteru.

Kontaktujte nás kdykoli.
Poskytujeme komplexní řešení, dovedeme vás k úspěšné prezentaci.

Vydavatel RIX, s.r.o., Ocelářská 2274 /1, 190 00 Praha 9
Telefon: +420 606 615 609, fax +420 284 689 063
info@prosperita.info, www.prosperita.info

Internet a design

© 2005-2008 RIX, s.r.o. Všechna práva vyhrazena. www.prosperita.info
Prosperita je registrovaná ochranná známka.





Ostré stanovisko průmyslníků k navrhovaným změnám EU-ETS

Svaz průmyslu a dopravy ČR souhlasí s nutností revize EU-ETS (evropský systém obchodování s povolenkami CO₂). Tento systém nepřinesl žádné zlepšení (tj. snížení emisí CO₂), zatěžuje evropský průmysl, nemotivuje k investicím do šetrných technologií.

Navrhované změny systému EU-ETS nejsou zárukou zlepšení, pro průmysl Evropy by přitom znamenaly mnohem větší zatížení. Pro Českou republiku, jejíž ekonomika je víc než v jiných zemích závislá na průmyslové výrobě, představují vážnou hrozbu. Zejména volba tzv. aukčního systému, tedy dražba povolenek na emise je pro Českou republiku vzhledem k jejím přírodním a ekonomickým

podmínkám nejhorší z možných cest snižování emisí.

Hlavní rizika a potenciální hrozby (dnes zveřejněného) návrhu reformy směrnice Evropské komise o ETS:

- Nejkritičtější moment: ryze administrativní přístup Evropské komise ke stanovení limitu povolených emisí, automatické krácení o příslušná procenta bez ohledu na specifické podmínky jednotlivých zemí nebo jednotlivých odvětví.
- Z dosavadního vývoje situace je velmi nepravděpodobné, že se EU-ETS stane globálním systémem = ekonomika v EU bude vystavena nerovným konkurenčním podmínkám.

- V důsledku výrazného podílu fosilních zdrojů na výrobě elektřiny v celé Evropě dojde v letech 2013–2020 k akceleraci růstu cen elektrické energie, a to ne v řádu desítek, ale pravděpodobněji stovek procent.

SP ČR upozorňuje, že v případě aukcí dojde:

- k zastavování produkce fosilních zdrojů, a tím k útlumu celkové výroby elektrické energie,
- k upřednostnění rychlé výstavby plynových zdrojů, což jednoznačně výrazně zvýší závislost EU a členských států na Rusku,
- k započítání nákladů na nákup povolenek do ceny energie pro všechny spotřebitele (nyní jsou povolenky téměř ze 100% alokovány zdarma).

Státy, které mají v rámci Evropy nadprůměrný podíl fosilních zdrojů, jako je Česká republika, se stanou výraznými čistými dovozci elektřiny. V důsledku plateb za přeshraniční profily (transfer elektřiny tzv. úzkými hrdly evropské sítě) tak bude elektřina v ČR ještě dražší než v zemích jejich vývozců.

Svaz průmyslu a dopravy ČR je připraven o těchto hrozbách diskutovat a se svými výhradami seznámit i příslušné orgány EU. Zároveň požaduje, aby také vláda ČR seznámila odbornou i širokou veřejnost se stanoviskem, které bude v rámci změn systému EU-ETS prosazovat.

(tz)

České firmy míří do Rumunska

Rumunsko má velký zájem o zkušenosti České republiky s čerpáním strukturálních fondů. Do přípravy těchto projektů by se podle rumunského premiéra Calina Popescu Tariceanu mohly zapojit i české firmy. Rumunsko může do roku 2011 získat ze strukturálních fondů EU až 36 mld. EUR. Předseda rumunské vlády to uvedl na Česko-rumunském podnikatelském fóru, které při příležitosti jeho oficiální návštěvy v lednu v Praze připravil Svaz průmyslu a dopravy ČR (SP ČR).

Setkání českých a rumunských podnikatelů se ve velkém sále Černínského paláce zúčastnili zástupci 32 rumunských společností z různých oborů, například z automobilového, chemického a farmaceutického průmyslu, informačních technologií, elektrotechniky nebo potravinářského průmyslu. K následným dvoustranným jednáním se přihlásilo přes sto zájemců z českých firem. „Rumunsko je v současné době nejvýznamnějším partnerem ČR

v jihovýchodní Evropě. Obrat vzájemné obchodní bilance se za posledních 5 let zvýšil na čtyřnásobek, za 11 měsíců loňského roku dosáhl 1,4 mld. EUR. Saldo obchodní výměny je výrazně ve prospěch ČR, český export přesáhl už předloni hranici 1 mld. EUR ročně,“ uvedla zástupkyně generálního ředitele SP ČR Dagmar Kuchtová.

Podle Mircea Toadera, generálního ředitele sekce EU Ministerstva malých a středních podniků, obchodu, cestovního ruchu a svobodných povolání, bylo k říjnu 2007 evidováno v Rumunsku 369 společností s českou kapitálovou účastí. K nejvýznamnějším českým investicím patří CEZ. S ohledem na rozvoj rumunské ekonomiky jsou pro české firmy perspektivními obory především energetika, obnova a budování dopravní infrastruktury, dopravní technika (zejména obnova vozového parku MHD), ochrana životního prostředí (především čistímy odpadních vod a spalovny komunálního odpadu), ale i potravinářský průmysl a finanční sektor. (tz)

Cegelec dává tramvajím a trolejbusům druhý život

Omladit a vylepšit člověka tak, aby získal mnohem lepší než původní vlastnosti, se vědcům nepodařilo. U starých tramvají a trolejbusů se to však daří znamenitě. Vyšší užžitnou hodnotu dává starým vozidlům s elektrickou trakcí moderní elektrotechnika a elektronika. Globální společnost Cegelec, již patří část bývalého podniku ČKD Praha, je v tomto oboru světovou špičkou.

„Modernizací dokážeme prodloužit životnost tramvají o 15 let. Naše zařízení snižuje spotřebu elektřiny potřebné k provozu v průměru o 30–40 %. Je bezkontaktní a tedy i bezúdržbové. Na přání lze také přestavět část tramvaje na nízkopodlažní variantu, což při nastupování oceňují zejména matky s dětmi a cestující se sníženou mobilitou. Pořizovací náklady jsou přitom v porovnání s cenami nových tramvají třetinové,“ uvedl Ing. Ladislav Netolický, generální ředitel a místopředseda představenstva Cegelec, a. s. „Dokázali jsme navázat na výrobu a vývoj, která byla dříve soustředěna v ČKD Praha. Od roku 1997 nabízíme vlastní nová trakční zařízení na bázi moderních polovodičů. Ta nám zajistila pozici celosvětového lídra v oblasti dodávek pro modernizaci vozidel městské dopravy,“ dodal L. Netolický.

V České republice jezdí v sedmi městech 1741 tramvají. Modernizováno dosud bylo 668 z nich a v téměř 90 % u toho byli odborníci společnosti Cegelec. Vzhledem k výši pořizovacích cen nových tramvají a k rostoucím cenám elektřiny se přestavba stává stále vy-

hledávanou možností nejen v tuzemsku, ale i ve světě. Svědčí o tom řada zakázek, které Cegelec získal z Německa, Belgie, Polska, Bulharska, Srbska nebo Chorvatska. Trhy východní Evropy považuje společnost za velmi perspektivní i do budoucna. Zejména dopravní podniky v Rusku a na Ukrajině oceňují vysokou spolehlivost dodávaných zařízení. Například v Moskvě je běžný bezporuchový provoz i při teplotě - 37,5 °C.

Překonáním hranice 1000 instalací v modernizovaných tramvajích dosáhla celková potenciální úspora zákazníků společnosti Cegelec 60 000 MWh ročně. Výpočet vychází ze skutečnosti, že tramvaj běžně ujede za rok okolo 50 000 km. Nové trakční zařízení přitom ušetří na kilometru jízdy 1,2 kWh elektřiny. Za rok je to 60 MWh, což představuje při neustále rostoucích cenách energií úsporu v řádech desítek tisíc korun na jednu modernizovanou tramvaj.

Zákazníky společnosti jsou dopravní podniky a výrobci nových vozidel. Více než polovina produkce je přitom určena na export. Největším odběratelem trakčních zařízení Cegelec je i přesto Dopravní podnik hl. města Prahy. Ten provozuje současně 390 tramvají, na jejichž modernizaci se společnost podílela. S výrobky Cegelec se mohou cestující svést ale i v dalších městech, jako například v Brně, Olomouci, Ostravě či Bratislavě.

(kčr)

Společnosti Coca-Cola a Škoda Auto pokračují v dlouholetých vztazích

Dalších 90 nových Roomsterů od Škody Auto se jako součást pravidelně se obnovující obchodní flotily společnosti Coca-Cola Beverages ČR/SR objevilo na českých a slovenských silnicích v lednu 2008. Pokračuje tak úspěšná a dlouhodobá spolupráce mezi oběma společnostmi, která trvá již více než 14 let.

Společnost Coca-Cola Beverages ČR/SR (CCB) obnovila svou obchodní flotilu nákupem 90 vozidel Škoda Roomster od společnosti Škoda Auto. Červené Roomstery se objevily na českých a slovenských silnicích v lednu 2008 a významně tak omladily dosavadní vozový park, složený převážně z modelu Fabia první generace. Obě společnosti tak úspěšně pokračují ve vzájemné obchodní spolupráci, která započala již roku 1993. CCB za uplynulých 14 let nakoupila a provozovala již přes 2600 automobilů různých modelových řad od mladoboleslavského výrobce či od jiných koncernových značek.

„Společnost Coca-Cola Beverages ČR/SR je jedním z našich nejvýznamnějších a největších korporátních klientů, přízně této vý-

znamné společnosti si vážíme,“ uvedla Ivana Poláková, která je ve Škoda Auto odpovědná za prodej velkoodběratelům prostřednictvím obchodní sítě Škoda v ČR, a dodala: „Nová devadesátikusová objednávka jen potvrzuje vzájemně dobře vyzkoušené pravidlo – důvěra a dlouhodobé partnerství přináší vedle prokázané kvality i zajímavé nákladové úspory pro odběratele.“

Vozy Škoda slouží společnosti Coca-Cola nejen v České republice a na Slovensku, jezdí i v několika dalších zemích střední Evropy. „Roomstery jsou moderní, úsporná vozidla a jejich použití naprosto přesně zapadá do naší obchodní strategie – mj. mít flexibilní obchodní tým, který je neustále na trhu a který se může na své „prodejní nástroje“ stoprocentně spolehnout,“ dodal Jan Marvan, ředitel obchodu společnosti CCB, který vozy v Mladé Boleslavi osobně převzal.

Kompletní servisní zabezpečení celé flotily včetně pravidelných garančních prohlídek si vzal na starost značkový dealer společnosti Škoda Auto, a. s., společnost NH Car.

(tz)

**ZVEME VÁS
K AKTIVNÍ ÚČASTI**

FOR INDUSTRY

7. MEZINÁRODNÍ VELETRH STROJÍRENSKÝCH TECHNOLOGIÍ

SOUBĚŽNĚ SPECIALIZOVANÉ VELETRHY:

FOR LOGISTIC

1. MEZINÁRODNÍ VELETRH DOPRAVY, LOGISTIKY, SKLADOVÁNÍ A MANIPULACE

FOR WASTE

3. MEZINÁRODNÍ VELETRH NAKLÁDÁNÍ S ODPADY, RECYKLACE, PRŮMYSLOVÉ A KOMUNÁLNÍ EKOLOGIE

15.–17.4.2008

PRAŽSKÝ VELETRŽNÍ AREÁL LETŇANY

ABF, a.s., Václavské nám. 29, 111 21 Praha 1,
tel.: 222 891 264-6, fax: 225 291 199, e-mail: forindustry@abf.cz, www.abf.cz



Bodovala na domácím trhu

Kooperativa a Česká podnikatelská pojišťovna loni výtečně

Vienna Insurance Group ČR (Kooperativa a Česká podnikatelská pojišťovna – VIG ČR) vykázala za loňský rok meziroční růst předepsaného pojistného o 6 % na celkových 33,7 miliardy Kč. Zisk před zdaněním VIG ČR vzrostl dokonce o plných 26 % a dosáhl 1,6 miliardy Kč. Kooperativa se na úspěšných výsledcích podílela hrubým ziskem 1,4 miliardy Kč a předepsaným pojistným 28,9 miliardy Kč, ČPP dosáhla loni zisku před zdaněním 203 milionu Kč, pojistné dosáhlo výše 4,7 miliardy Kč.

„Kooperativa i ČPP loni opět posílily své postavení, což vzhledem k vysoce konkurenčnímu tuzemskému trhu považují za úspěch. Solidním růstem pojistného ve všech segmentech a výrazně vyšším profitem se nám daří naplňovat ambiciózní cíle, které si koncern VIG v nejbližších třech letech vytyčil,“ komentoval výsledky člen představenstva Kooperativy a náměstek generálního ředitele Martin Diviš.

První v pojištění průmyslu a podnikatelů

V neživotním pojištění vzrostlo pojistné VIG ČR v lednu až prosinci 2007 v meziročním porovnání o 5 % na celkových 25,6 miliardy Kč, což je v absolutním vyjádření roční přírůstek 1,2 miliardy Kč. Kooperativa loni obhájila 1. místo na trhu v pojištění průmyslu a podnikatelů a ČPP v tomto segmentu překonala hranici 500 milionů Kč pojistného.

Solidní tempo růstu – 10 % – vykázala VIG ČR rovněž v životním pojištění, kde předpis pojistného dosáhl 8,1 miliardy Kč (absolutně o 736 milionů). Vysoký vzestup vykázal zejména segment jednorázově placeného životního pojištění – meziročně o 16 % na celkových 2,6 miliardy Kč. Nicméně i v oblasti běžně placeného životního pojištění dosáhla skupina Vienna Insurance Group v ČR výrazného úspěchu, když pojistné v této oblasti vzrostlo meziročně o 7,8 % na celkových 5,5 miliardy Kč. Úspěch u klientů (220 % nárůst smluv na 75 tisíc) i u odborníků (titul Životní pojištění roku) zaznamenalo zejména investiční životní pojištění Perspektiva od Kooperativy. V této oblasti se rovněž úspěšně etablovala ČPP se svými produkty IŽP Evropská penze a Evropská jistota.

V pojištění vozidel loni VIG ČR udržela vysoký podíl trhu, když pojistila každé třetí vozidlo

v republice. Růst v havarijním pojištění byl u českých pojišťoven koncernu v procentuálním vyjádření dvouciferný, stejně jako v pojištění majetku a odpovědnosti občanů.

Likvidace pojistných událostí

V oblasti škod firmy VIG v ČR úspěšně zlikvidovaly 478 tisíc pojistných událostí, z toho 201 tisíc na motorových vozidlech. Největší událostí ve škodách byl orkán Kyrill (18.–21. 1. 2007), kdy Kooperativa a ČPP za více než 20 tisíc pojistných událostí (dvakrát více než při povodních 2002) vyplatily klientům 750 mil. Kč a přes kalamitní charakter této události dokázaly škody řešit rychle, což klienti oceňují především – 95 % škod bylo vyřešeno do tří měsíců.

Spolupráce s finanční skupinou České spořitelny

V loňském roce rovněž pokračovala úspěšná spolupráce Kooperativy s Finanční skupinou České spořitelny (FS ČS). Kooperativa se stala vůbec největším externím dodavatelem smluv pro FS ČS, když sjednala celkem 44 tisíc smluv (17 tisíc penzijních připojištění, 21 tisíc staveb-

ních spoření a hypotéky za 1 miliardu korun). Na druhé straně je i ČS největším zprostředkovatelem majetkového pojištění pro Kooperativu s meziročním růstem výkonů o 150 %.

Úspěšný vstup do oblasti zdravotní péče

VIG ČR rovněž loni úspěšně vstoupila do oblasti zdravotnictví a hodlá v něm v budoucnu expandovat. Kooperativa se od 1. ledna 2008 stala majoritním akcionářem nemocnice Mělník, která by se měla stát moderním zdravotnickým zařízením s vysokým standardem péče o pacienty, příjemnou atmosférou a technickým vybavením na vysoké úrovni, které bude poskytovat služby podle nejvyšších evropských standardů. Investice by během let 2008–2009 měly dosáhnout 120 milionů korun – zejména do rekonstrukcí budov, do nových operačních sálů a do kompletní obnovy přístrojového vybavení včetně informačního systému. Kooperativa je na českém trhu pověstná svou kvalitní péčí o klienty a o jejich potřeby a tyto hodnoty se bude snažit promítnout i do péče o pacienty. Je třeba také připomenout, že VIG má se zdravotním pojištěním a provozováním zdravotnických zařízení rozsáhlé a letité zkušenosti. (tz)

Nekonsolidované pojistné skupiny poprvé překročilo hranici sedm miliard eur

„V oblasti předepsaného pojistného skupiny jsme v rámci Vienna Insurance Group dosáhli ve všech segmentech dvouciferného růstu a přijali jsme pojistné ve výši přesahující sedm miliard eur,“ komentoval generální ředitel Dr. Günter Geyer vynikající předběžné výsledky za uplynulý obchodní rok. „S podílem v zemích střední a východní Evropy ve výši 43 % z celkového objemu pojistného vysoce přesahujeme všechny v regionu aktivní mezinárodní pojišťovací skupiny. Neangažujeme se na

americkém subprime trhu ani v jiných podnicích, které jsou tím ohlavičeny, a proto můžeme potvrdit náš plánovaný koncernový zisk (před zdaněním, konsolidovaný) ve výši přibližně 435 milionů eur. Vienna Insurance Group má v České republice významné postavení v rámci koncernu. Již nyní tvoří ČR pětina podíl na celkovém výsledku.“

Podle předběžných údajů dosáhla Vienna Insurance Group v obchodním roce 2007 celkového nekonsolidovaného předepsaného pojistného ve výši 7,17 miliard eur. V porovnání s předchozím rokem to představuje nárůst o 17,2 %. Podíl na pojistném skupiny, kterého dosáhly společnosti ze zemí střední a východní Evropy, představuje kolem 43 %. Zisk koncernu (před zdaněním, konsolido-

vaný) za rok 2007 dosáhne přibližně 435 milionů eur. To představuje výrazné zvýšení o více než 35 % v porovnání se ziskem koncernu (před zdaněním) za rok 2006 ve výši kolem 321 milionu eur.

Combined Ratio koncernu po zajištění (bez zohlednění kapitálových výnosů) se bude navzdory škodám způsobeným vichřicí v prvním pololetí roku 2007 pohybovat zhruba jako v prvních třech čtvrtletích roku 2007 okolo hodnoty 96 %.

Na základě velmi potěšujícího vývoje obchodní činnosti za rok 2007 bude orgánům společnosti navrženo zvýšení dividendy z 82 centů na 1,10 eur na akcii. To představuje výrazné navýšení o více než 34 %.

Rakousko

V Rakousku předepsaly koncernové společnosti v roce 2007 pojistné ve výši 3,85 miliardy eur. V porovnání s předchozím rokem to představuje nárůst o 7,6 %. V oblasti majetkového/úrazového pojištění stoupl objem pojistného o 5,2 % na 1,53 miliardy eur.

V životním pojištění dosáhlo pojistné výši 2,01 miliardy eur a v porovnání s předchozím rokem narostlo o 10,3 %.

Pojistné v oblasti zdravotního pojištění představovalo 308,13 milionu eur a tím stoupl o 3,3 %.

Střední a východní Evropa

V porovnání s rokem 2006 stoupl předběžně pojistné skupiny společnosti ze zemí střední a východní Evropy o vynikajících 33,2 % na celkové 3,07 miliardy eur.

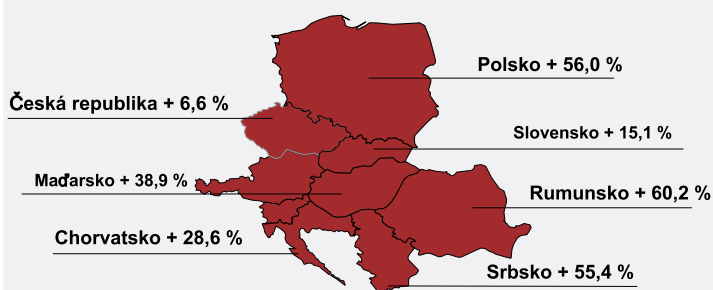
V oblasti majetkového/úrazového pojištění představuje pojistné 2,19 miliardy eur a bylo dosaženo zvýšení o pozoruhodných 31,1 %.

Mimořádně potěšující je nárůst v oblasti životního pojištění. Pojistné se v této oblasti zvýšilo o 38,6 % na 886,26 milionu eur.

Tím představuje podíl na pojistném skupiny, dosažený v zemích střední a východní Evropy, zhruba 43 % z celkového pojistného a v oblasti majetkového/úrazového pojištění dosáhl již výše zhruba 58 %.

(tz) ⇨

Silným motorem růstu je CEE : Nárůst pojistného ve všech zemích CEE



Zúčastněte se programu Národní ceny ČR za jakost.

Budete mít možnost získat prestižní ocenění uznávané v celém světě a zajistíte své firmě nejúspěšnější manažerský nástroj vedoucí k business excelenci

EFQM model?

Návod na to, jak dosáhnout a objektivně měřit vlastní úspěch.



1. Co mají společného nejúspěšnější evropské firmy jako např. SIEMENS, RENAULT, ABB, PHILIPS, VOLKSWAGEN, ...?
2. Co je příčinou toho, že některé společnosti mají až dvojnásobný nárůst hodnoty akcií a až o 60% lepší ekonomické výsledky, ve srovnání se společnostmi se shodným podnikatelským záměrem a stejnou startovací pozicí?
3. Co je základem úspěšného řízení více než 30.000 velkých, středních i malých evropských firem?

Odpověď na všechny tři otázky je stejná: EFQM excellence model.

Tento model je základem hodnocení firem v Národních cenách za jakost předávaných prezidenty, předsedy vlád, nebo hlavami monarchií v 75 zemích světa.



www.narodnicena.cz



Sdružení pro Cenu České republiky za jakost

Drahobejlova 1452/54, 190 00 Praha 9

Tel.: 266 109 811, fax: 284 819 742

E-mail: info@scj-cr.cz, Internet: www.scj-cr.cz



Předseda Senátu Přemysl Sobotka předává Národní cenu ČR za jakost



Prezident George W. Bush předává cenu za jakost (cena Malcolm Baldrige)

České dopravní společnosti mají v Evropě dobrý zvuk

My řidiči je na silnicích moc rádi nevidíme. Jako kdybychom nechtěli vědět, že právě vezou pomeranče ze Španělska, náhradní díly z Polska nebo brambory z Vysočiny. Mám na mysli nákladní automobily, které se často stávají solí v očích veřejnosti, již slouží. O těchto paradoxech a podnikání v autodopravě vůbec jsme si povídali s generálním tajemníkem sdružení Česmad Bohemia Ing. Martin Šprýnařem.

Jak dopadl loňský rok v nákladní automobilové dopravě?

Loňský rok přinesl jedno důležité pozitivum v částečném narovnání smluvních podmínek se zákazníky našich členů. Neustále se zvyšující poptávka narazila na limity dopravních kapacit, ovlivněných i rostoucím nedostatkem kvalitních řidičů, a konečně se tak začal obracet nepříznivý vývoj, kdy řadu let při stále rostoucích nákladech ceny za dopravu klesaly.

Na druhé straně nás opravdu velmi znepokojuje image silniční dopravy na veřejnosti. Takřka denně jsme v médiích líčení téměř jako zosobnění zla a tento pohled bohužel sdílí i řada politiků. Nezaslužitelný přínos tohoto odvětví pro rozvoj celého národního hospodářství je opomíjen a místo podpory se setkáváme s urputnými snahami o jeho omezování. V případě pokusu zavést celoroční zákazy jízdy kamionů pro páteční odpoledne se jedná dokonce o evropskou raritu. Přínosem pro produktivitu naší práce nejsou ani nové sociální předpisy. K negativům samozřejmě musíme připočítat i raketový růst ceny ropy, který má dopad na celý sektor silniční dopravy. Pozitivně vnímám růst našeho hospodářství, který silniční doprava věrně kopíruje.

Zavedení mýta na dálnicích a rychlostních komunikacích se pro autodopravce v ČR projevilo spíše negativně, pozitivně, nebo přineslo překvapující důsledky? Změnila se cena přepravy a kdo zaplatil zvýšené náklady na dopravu?

Jak jsem uvedl, k dílčímu zvýšení cen došlo. Je to ovšem velmi individuální, některým dopravcům se zvýšené náklady podařilo přenést do cen

jen částečně, některým také vůbec ne, a ti jsou teď v existenčním ohrožení. O nějakých pozitivních z hlediska dopravců lze tedy hovořit jen těžko. A kdo zaplatí zvýšené náklady na dopravu? Od začátku bylo jasné, že dopravci plánovaných a posléze vybraných 5,5 miliardy korun nemohou generovat ze svých rezerv a jde tedy pouze o jakýsi další druh daně. Mýto platíme my všichni ve zvýšených cenách výrobků a zboží.

Jak prospívá „Schengen“ českým dopravním firmám a mezinárodnímu obchodu?

Od vstupu do EU nás již netrápily mnohahodinové fronty na hranicích, ale i pasová kontrola nějaké to zdržení znamenala. I když vstup do Schengenu pro silniční dopravu neznamenal tak radikální změnu jako přistoupení k EU, každé uvolnění bariér pro volný pohyb osob a zboží je skvělý krok a nám samozřejmě usnadňuje práci.

S jakými důsledky se musí vypořádat podnikatelé v automobilové dopravě v souvislosti s reformou veřejných financí, resp. se změnou daňových a dalších předpisů?

To se ukáže teprve až v následujících měsících. Nemyslím ale, že by daňová reforma nějak výrazně zasáhla dopravní sektor, i když alespoň zpočátku s sebou jistě ponese zvýšené nároky na administrativu.

Očekáváte posilování pozice českých autodopravců v příštím období nebo spíše opačný vývoj na trhu?

České dopravní společnosti mají v Evropě dobrý zvuk. O své místo ale musí tvrdě bojovat každý den s konkurencí z východu



i západu. Je vysoce pravděpodobné, že zájem o služby silniční dopravy dále poroste. Předpokládám, že naši podnikatelé si na tomto trhu své postavení také udrží. Je ale třeba, aby stát nepřijal některé kroky, kterými své vlastní autodopravce znevýhodní. Takovým

krokem by například bylo celoroční omezení jízdy kamionů v pátek odpoledne, nepřijetí zákona o dani silniční, který prodlužuje úlevy pro ekologická vozidla, ranou do zad by bylo i zpoplatnění silnic nižších tříd.

připravil Pavel Kačer

UNIPETROL schválil investice do rozšíření svého výrobního portfolia petrochemických produktů

Počátkem ledna 2008 schválilo představenstvo společnosti UNIPETROL realizaci dvou investičních akcí v očekávané hodnotě několik set milionů korun. Tyto investice rozšíří výrobní portfolio petrochemických produktů firmy UNIPETROL RPA o další typy monomerů a zároveň umožní lepší využití produktů etylenové jednotky. Dokončení obou investic v areálu společnosti UNIPETROL RPA v Litvínově je plánováno na rok 2010.

Výrobní portfolio se rozšíří o technický dicyklopentadien a nehydrogenovanou frakci aromatických uhlovodíků C9. Oba produkty nacházejí výrazné uplatnění především jako monomery

v celé řadě aplikací, z nichž dominují zejména uhlovodíkové pryskyřice. Pryskyřice jsou polymery, které se průmyslově vyrábějí už více než 90 let a patří k velmi důležitým výrobkům chemického průmyslu. Jsou například součástí papíru, pryže, barev, lepidel, tiskařských inkoustů, podlahových krytin, textilu, tonerů, elektroniky, pneumatik, betonu a mnoha dalších výrobků.

Výroby obou produktů budou realizovány na základě vlastních technologií, které vyvinul Unipetrol RPA ve spolupráci s Vysokou školou chemicko-technologickou v Praze a Výzkumným ústavem anorganické chemie v Ústí nad Labem (patří rovněž do skupiny Unipetrol). (tz)



- Jako člen ČESMAD BOHEMIA nebojuji za své zájmy sám
- Mám šanci podílet se na tvorbě nových zákonů
- Jsou mi poskytovány komplexní služby
- Využívám řadu významných slev
- Pracuji se špičkově proškoleným personálem
- Včasné a věrohodné informace jsou mojí konkurenční výhodou
- Mám se s kým poradit



ČESMAD BOHEMIA ZABEZPEČUJE KOMPLETNÍ BALÍK SLUŽEB PRO DOPRAVCE A POMÁHÁ TAK ZEJMÉNA ČLENŮM SDRUŽENÍ S JEJICH KAŽDODENNÍ ČINNOSTÍ. PROFIT Z TÉTO ČINNOSTI JE ZPĚTNĚ INVESTOVÁN DO SDRUŽENÍ A PŘÍSPÍVÁ TÍM KE KVALITĚ NEKOMERČNÍCH AKTIVIT SDRUŽENÍ.

ČESMAD BOHEMIA, Nad Sokolovnou 117/1, 147 00 Praha 4, tel.: 241 040 111, sdruzeni@cesmad.com
• Praha 241 040 126 • Brno 541 225 311 • Ostrava 596 618 928 • Hradec Králové 495 537 221
• Ústí nad Labem 475 209 102 • Č. Budějovice 387 425 949 • Plzeň 377 388 488

WWW.PRODOPRAVCE.CZ

ČSOB Leasing s 25miliardovým obrátem

Společnost ČSOB Leasing, trvalá jednička českého leasingového trhu, financovala v roce 2007 předměty v celkové pořizovací ceně 25,2 miliardy korun bez daně z přidané hodnoty. Ve srovnání s rokem 2006 objem obchodů vzrostl o 3,5 miliardy korun, tedy o více než 16 %. ČSOB Leasing poprvé překonal hranici obrátu 25 miliard, a dosáhl tak nového rekordního obrátu. Celkové portfolio aktivních zákaznických smluv vzrostlo o 22 % na celkových 108 500 smluv, jež v pořizovací hodnotě dosáhly 78 miliard korun.

K výraznému růstu objemu obchodu došlo ve všech financovaných komoditách, tj. v dopravní technice i ve financování strojů a zařízení. Nejvíce vzrostl obrát v komoditě užitkových automobilů – o 33 %, celkový objem financování dopravní techniky vzrostl o 22 %. „ČSOB Leasing se jako univerzální leasingová společnost zaměřuje na rozvoj svých obchodních aktivit ve všech komoditách, o čemž svědčí dlouhodobé nárůsty objemu obchodů všech komodit i rovnoměrné rozložení stávajícího portfolia. Osobní a užitkové automobily tvoří v portfoliu podle pořizovací ceny 39 %, nákladní 29 %, stroje a zařízení 32 %,“ řekl generální ředitel ČSOB Leasing Karel Bouček.

I v roce 2007 byl dominantním produktem finanční leasing, jehož prostřednictvím byly profinancovány předměty v celkové ceně přesá-

hující 18 miliard korun bez DPH, což je o 10 % více než v předchozím roce. Finanční leasing tak dosáhl majoritního 73 % podílu na celkových obchodech. Ještě vyšších nárůstů dosáhly další produkty ČSOB Leasing, operativní leasing vzrostl o 34 %, spotřebitelský úvěr pak o 46 %. „Trvale rostoucí objem obchodů realizovaný formou finančního leasingu svědčí o značné popularitě tohoto tradičního způsobu financování. Daňová reforma podle našeho názoru ve svých důsledcích nic neubírá na atraktivitě tohoto produktu postavené na jeho dostupnosti, rychlosti uzavření smlouvy a flexibilitě splácení pro všechny zákazníky,“ řekl generální ředitel ČSOB Leasing Karel Bouček.

Zákazníci ČSOB Leasing uzavřeli celkem 39 000 nových smluv, jejichž počet meziročně vzrostl o 6500. Stejněho počtu nově uzavřených smluv jako za celý rok 2006 bylo dosaženo již během listopadu 2007, tedy o více než měsíc dříve než v předchozím roce. Meziročně vzrostl také celkový počet aktivních smluv v portfoliu o 22 % (o téměř 20 000 smluv) na 108 500 smluv. „Skutečné obchodní výsledky výrazně předčily naše odhady a očekávání z konce minulého roku. Společnost ČSOB Leasing svými rekordními výsledky znovu potvrdila, že je dlouhodobě nejvyhledávanější finanční institucí v oblasti financování automobilů, strojů a zařízení,“ doplnil Karel Bouček.

ČSOB Leasing, a. s., je 100% dceřinou společností Československé obchodní banky, a. s., členem Skupiny ČSOB a mezinárodní finanční skupiny KBC. ČSOB Leasing je univerzální leasingová společnost a již od roku 2001 nepřetržitě zaujímá první místo mezi leasingovými společnostmi na trhu. Prostřednictvím sítě poboček poskytuje finanční služby pro všechny podnikatelské subjekty i pro fyzické osoby nepodnikatele v oblasti financování dopravní techniky, strojů, zařízení, technologií, investičních celků a výpočetní techniky. ČSOB Leasing je držitelem certifikátu jakosti dle normy ISO 9001:2000. Kvalitu služeb dokládá ČSOB Leasing certifikátem podle norem jakosti ISO již od roku 1999 (tz)

Loni to byli 182 investoři

– nejvíce v historii CzechInvestu

Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest zprostředkovala v minulém roce pro Českou republiku 182 investice za bezmála 71 miliardu korun. V počtu nových investorů tak byl minulý rok neúspěšnějším v historii agentury. „Více než 15 miliard korun přitom tvoří projekty domácích společností. České podniky tedy byly v minulém roce podle našich statistik neaktivnějšími investory v České republice,“ upozornila Alexandra Rudyšarová, pověřená řízením agentury CzechInvest. Noví investoři v České republice loni přislíbili vytvořit 30 598 nových pracovních míst.

„V roce 2007 poprvé v historii agentury CzechInvest připravily domácí společnosti nejen největší počet projektů, ale současně do nich také přislíbily investovat nejvíce peněz,“ pokračovala A. Rudyšarová. CzechInvest se v minulém roce podílel na uskutečnění plánů 55 českých firem, které do svých projektů v nejbližších letech vloží přes 15 miliard korun. „Agentuře se také daří zprostředkovávat domácím podnikům zakázky u významných investorů. Jen v minulém roce uzavřely české společnosti s pomocí agentury CzechInvest, i díky našim komplexním databázím dodavatelů, kontrakty na dodávky v hodnotě 1,235 miliardy korun,“ připomněla A. Rudyšarová. „Znamená to jediné – konkurenceschopnost české ekonomiky stále roste a domácí firmy jsou na trhu stále úspěšnější.“

Snížení objemu přislíbených financí oproti roku 2006 má na svědomí především mimořádně rozsáhlá investice společnosti Hyundai a jejich dodavatelů, díky níž statistiky za rok 2006 dosáhly rekordních výšek. Minulý rok byl z pohledu objemu financí získaných pro Českou republiku prostřednictvím agentury CzechInvest třetím nejlepším v patnáctileté historii agentury.

V Česku se jim daří

Mezi 182 projekty, na kterých se agentura minulý rok podílela, je 65 % expanzí. „Znamená to, že se podnikům v České republice daří natolik, že nejenže nemají důvod odcházet, ale naopak tu dál své aktivity rozšiřují. Právě rozšiřování produkce investorů, kteří už v České republice podnikají, je tím zřejmě nejvýznamnějším indikátorem kvality domácího podnikatelského prostředí,“ vysvětlila A. Rudyšarová. „Potěšující je především to, že tyto expanze v naprosté většině případů znamenají kvalita-

tivní skok a přinášejí investice do nejmodernějších technologií, do služeb nebo do výzkumu a vývoje.“

Velký podíl expanzí na celkovém počtu projektů agentury CzechInvest podle Rudyšarové dokazuje i to, že se podařilo navázat na úspěchy agentury z minulých let. „Za velkou částí expanzí stojí investoři, se kterými už agentura CzechInvest v minulých letech spolupracovala. Řada z nich do České republiky nejprve umístila výrobní projekty a na ně dnes navazují vývojová centra a střediska poskytující nejrůznější obchodní služby – od účetnictví, přes servis zákazníkům po programování softwaru. Jako správné se tak ukazuje rozhodnutí agentury zaměřit se právě na stávající investory a posílit naše oddělení aftercare, jehož cílem je vytvářet v Česku prostředí ideální pro další expanze,“ konstatovala A. Rudyšarová.

Investice do výzkumu a vývoje na vzestupu

V České republice také ve spolupráci s agenturou CzechInvest vznikne 28 nových technologických center pro vědu a výzkum. Právě tolik investorů se v roce 2007 rozhodlo pro Českou republiku. Polovina z nich žádá o zařazení do národního Rámcového programu na podporu technologických center a center sdílených služeb, druhá polovina si zvolila evropský program podpory Potenciál. V roce 2006 CzechInvest obdobných projektů získal 13.

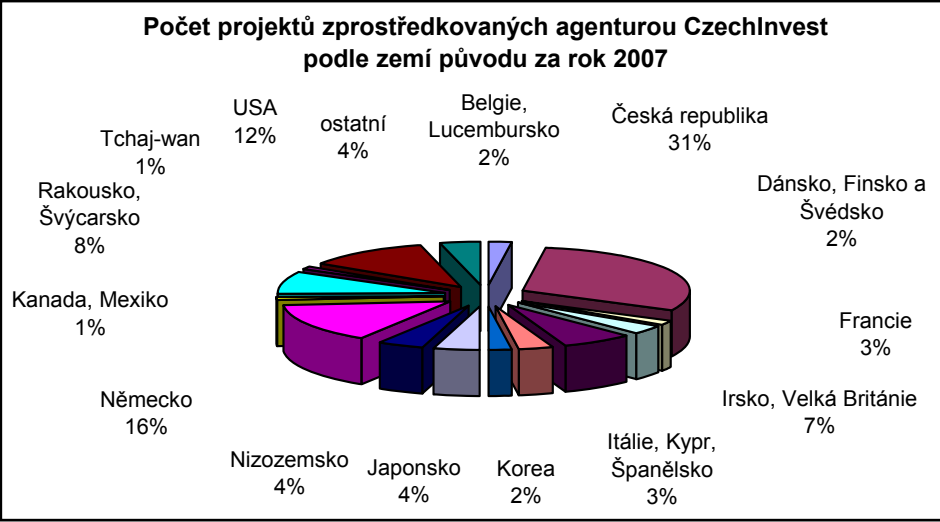
„Právě příklad technologických center ukazuje to, jak je důležité mít možnost nabídnout komplexní podporu jak z fondů EU, tak z národních zdrojů. Umíme tak podpořit širší spektrum projektů a Česká republika může díky tomu získat podobných projektů víc,“ dodala A. Rudyšarová.

Podobný vývoj agentura CzechInvest očekává i mezi centry poskytujícími obchodní služ-

by. Počet takových investic se sice oproti roku 2006 o 13 projektů snížil, nicméně to nebylo způsobeno nižším zájmem investorů, ale vyčkávaním na spuštění národní i evropské podpory. Národní program byl spuštěn v polovině dubna a evropský program ICT a strategické služby odstartuje už za nedlouho. „Právě program ICT a strategické služby nám pomůže získat další kvalitativně náročné investice stejně, jako to ukázal Program potenciál pro vývojová střediska,“ předpokládá A. Rudyšarová.

Největší počet investorů zamířil v uplynulém roce na jižní Moravu. Ve 40 nových podnicích za 13 miliard korun tu v nejbližších letech najde práci 3900 lidí. Na druhém místě skončil Ústecký kraj se 31 projektem. Shodně po sedmácti investorech pak přilákala severní Morava, Olomoucký kraj a Plzeňský kraj.

Počet projektů zprostředkovaných agenturou CzechInvest v roce 2007 podle zemí původu			
Oznámené projekty celkem			182
Počet nových, dlouhodobě vytvořených pracovních míst			30 598
Předpokládaná výše investice (mil. USD)			3 501
Předpokládaná výše investice (mil. CZK)			70 934
	Počet firem	Výše investice (mil. CZK)	Pracovní místa
Belgie, Lucembursko	4	2 548,49	759
Česká republika	55	15 031,66	4 156
Dánsko, Finsko a Švédsko	3	325,04	260
Francie	6	1 322,24	832
Irsko, Velká Británie	13	1 823,82	2 293
Itálie, Kypr, Španělsko	6	2 477,78	350
Korea	4	1 690,29	719
Japonsko	8	1 925,72	555
Nizozemsko	8	14 058,55	2 621
Německo	27	11 523,08	5 291
Kanada, Mexiko	2	104,20	518
Rakousko, Švýcarsko	15	5 769,24	1 051
Tchaj-wan	2	3 693,46	7 000
USA	22	7 154,87	3 377
ostatní	7	1 485,56	816
CELKEM	182	70 934,00	30 598



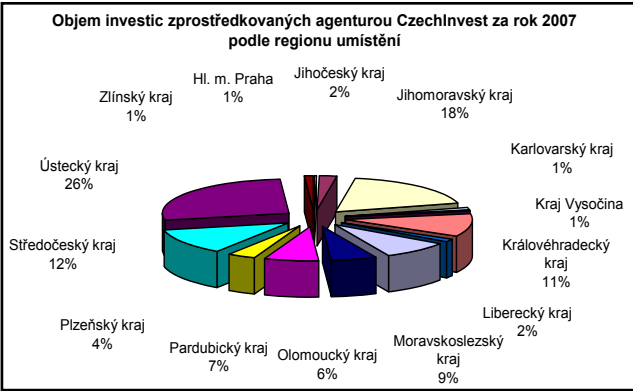
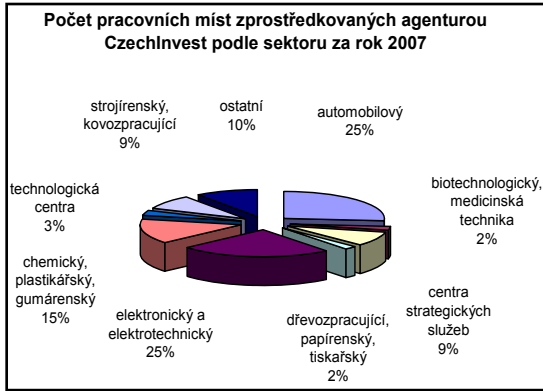
ROK 2007

Investiční projekty zprostředkované agenturou CzechInvest v roce 2007			
Typ investice	Počet	Pracovní místa	Výše investice (mil Kč)
Výroba	148	27 101	69 807,73
Sdílené služby	20	2 574	653,15
Technologická centra*	28*	923	806,64*
Celkem**	182**	30 598	70 934,00**

CELKEM: ROKY 1993 AŽ 2007

Investiční projekty zprostředkované agenturou CzechInvest v letech 1993 až 2007			
Typ investice	Počet	Pracovní místa	Výše investice (mil Kč)
Výroba	779	160 964	590 851
Sdílené služby	105	21 845	18 259
Technologická centra*	94*	5 028	7 668
Celkem**	963**	187 837	616 778

*) Počet projektů přihlášených do národního programu podpory + počet projektů žádajících o dotace z EU. Do celkového počtu pracovních míst nejsou projekty žádající o podporu z EU kvůli rozdílné metodice započítány
**) Pro zachování srovnatelnosti výsledků s obdobím před vyhlášením nových programů podpory EU na roky 2007–2013 celková statistika nezahrnuje projekty žádající o dotace z EU.



Na ochranu průmyslových práv 60 milionů korun

Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest zahájí již za dva měsíce příjem registračních žádostí o dotace z programu INOVACE – Projekt na ochranu práv průmyslového vlastnictví. Na základě výzvy k podávání žádostí zveřejněné 2. ledna letošního roku budou na tento program z Operačního programu Podnikání a inovace (OPPI) vyplaceny prostředky v objemu 60 milionů korun. Příjem registračních žádostí začne 3. března 2008 a bude ukončen 31. prosince 2008.

„I naši podnikatelé si začínají uvědomovat to, co je ve vyspělých ekonomikách samozřejmostí – že nestačí něco nového vymyslet, ale je třeba se také postarat, aby si jejich myšlenky nepřivlastnil někdo jiný. Žadatelům proto budeme přispívat částkami od deseti tisíc až do 1 milionu korun na náklady spojené s činností právníků či patentových zástupců, na překlady a na správní poplatky,“ do-

dal a rozsahu příspěvků Alexandra Rudyšarová, pověřená řízením agentury CzechInvest.

Projekt na ochranu práv průmyslového vlastnictví je jedním ze dvou typů projektů, které budou v příštích letech v rámci programu INOVACE vyhlašovány. Cílem projektu je podpořit využívání nástrojů ochrany práv průmyslového vlastnictví malými a středními podnikateli, vědeckovýzkumnými institucemi, vysokými školami i fyzickými osobami. Program tak přispěje k ochraně nehmotných statků v podobě patentů, užitných vzorů, průmyslových vzorů a ochranných známek.

Aktivita tohoto typu je ve struktuře dotačních programů CzechInvestu víceméně novinkou – problematika inovací se dosud (v předchozím Operačním programu Podpora podnikání, 2004–2006) objevovala ve formě podpory podnikatelských projektů zaměřených na zvýšení technických a užitných hodnot výrobků, technologií a služeb. Ty samo-

zřejmě nechybí ani v OPPI, ale budou vyhlašovány samostatnými výzvami pod hlavičkou INOVACE – Inovační projekty (první výzva již byla vyhlášena v roce 2007). Většinu dokumentů žadatelé v rámci Operačního programu Podnikání a inovace posílají do agentury CzechInvest přes internetovou aplikaci eAccount přímo ze své kanceláře či domova. Výrazně se tím sníží náklady a časová náročnost administrace projektů. Aplikace eAccount má řadu výhod. Systém je snadno ovladatelný a nevyžaduje žádné speciální programové vybavení.

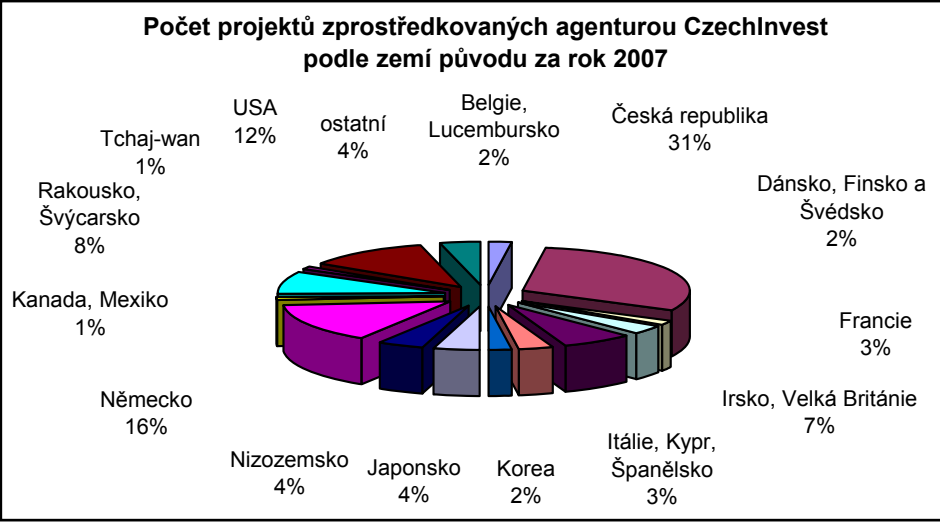
Při vyplňování formulářů systém žadatele upozorní na chyby, takže odpadají problémy s následným opravováním formálních nedostatků. Aplikace zároveň umožní průběžně sledovat proces administrace a aktuální stav hodnocení žádosti. Vstup do eAccountu je možný 24 hodin denně prostřednictvím webových stránek.

CzechInvest působí jako prostředník mezi EU

Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest vznikla v roce 1992, přičemž první investici zprostředkovala o rok později. Od té doby se podílela na 963 investicích v celkové hodnotě 617 miliard korun. Přímou v projektech zprostředkovaných agenturou CzechInvest nachází postupně práci 187 837 lidí. Další tisíce pracovních míst pak vznikají v navazujících investicích.

(tz)

Počet projektů zprostředkovaných agenturou CzechInvest v roce 2007 podle zemí původu			
Oznámené projekty celkem			182
Počet nových, dlouhodobě vytvořených pracovních míst			30 598
Předpokládaná výše investice (mil. USD)			3 501
Předpokládaná výše investice (mil. CZK)			70 934
	Počet firem	Výše investice (mil. CZK)	Pracovní místa
Belgie, Lucembursko	4	2 548,49	759
Česká republika	55	15 031,66	4 156
Dánsko, Finsko a Švédsko	3	325,04	260
Francie	6	1 322,24	832
Irsko, Velká Británie	13	1 823,82	2 293
Itálie, Kypr, Španělsko	6	2 477,78	350
Korea	4	1 690,29	719
Japonsko	8	1 925,72	555
Nizozemsko	8	14 058,55	2 621
Německo	27	11 523,08	5 291
Kanada, Mexiko	2	104,20	518
Rakousko, Švýcarsko	15	5 769,24	1 051
Tchaj-wan	2	3 693,46	7 000
USA	22	7 154,87	3 377
ostatní	7	1 485,56	816
CELKEM	182	70 934,00	30 598



a malými a středními podniky při implementaci Strukturálních Fondů EU v České republice. Usnadňuje podnikatelům přístup k prostředkům státní podpory. Hlavním nástrojem podpory domácích společností je Operační program Podnikání a inovace, ze kterého agentura CzechInvest rozdělí mezi české podnikatele sto miliard korun. Agentura CzechInvest je administrátorem pro Operační program Podnikání a inovace (OPPI). Aktuální výzvy k programům jsou vyhlašovány postupně formou kolových, případně kontinuálních výzev k příjmu žádostí o podporu. Podrobné informace k výzvám žadatelé najdou na www.czechinvest.org.

Zelená informační linka 800 800 777 o programech podpory podnikání je žadatelům o dotace k dispozici každý všední den od 9 do 13 hodin. Kromě toho mohou zájemci o evropské programy své otázky posílat i emailem na adresu programy@czechinvest.org.

Rozjezd brzdí nedostatek kapacit

České stavebnictví má před sebou velmi dobré vyhlídky, pokud jde o objem finančních prostředků určených na proinvestování. Bohužel však naráží na nedostatek volných kapacit. Výpadky nastávají v přísunu stavebních materiálů, prakticky každá firma ve stavebním sektoru hlásí nedostatek pracovníků. Vyhlídky na výrazné zlepšení tohoto stavu jsou v krátkodobém horizontu velmi mizivé. Tohle téma bude opět jako jedno z hlavních znít na Stavebních veletrzích Brno, které proběhnou mezi 22. a 26. dubnem.

České stavebnictví by mohlo do roku 2015 prostavět až 4,73 bilionu korun. Tvrdí to alespoň prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví v ČR Václav Matyáš. Nejvíce peněz, kolem 1,5 bilionu korun, by mělo směřovat do dopravní infrastruktury, následovat bude bytová výstavba včetně oprav stávajícího bytového fondu, které budou potřebovat 1,37 bilionu korun. Na ekologické stavby a občanskou vybavenost půjde zhruba 500 miliard korun, zhruba stejně na výstavbu inženýrských sítí, 800 miliard korun půjde na investice podnikatelského sektoru

a 60 miliard korun spotřebují opravy památek. Tolik příznivé informace.

Dynamika růstu stavebnictví poklesne

Přes poměrně velké finanční prostředky směřující do stavebnictví plánují analytici mírný pokles dynamiky růstu českého stavebnictví. Sám prezident svazu Václav Matyáš sice tvrdí, že není čeho se obávat, analytici ale poukazují zejména na negativní dopad zvyšujících se hypotéčních sazeb a přibývajících úvah o zrušení státní podpory stavebního spojení na bytovou

výstavbu. Velkým problémem pro všechny stavební firmy však bude nedostatek zaměstnanců. Podle V. Matyáše již nyní chybí českému stavebnictví minimálně pět tisíc lidí, potřeba je však ve skutečnosti ještě vyšší. Přitom brát není kde.

Přijdou posily z Vietnamu?

Stavební firmy nyní vážně zvažují, že problém začnou řešit získáváním pracovníků i z takových zemí, jako je například Vietnam. Poptávku po pracovní síle už totiž nedokáže uspokojit ani pracovní migrace ze Slovenska a zemí bývalého Sovětského svazu, zejména pak z Ukrajiny. Jistou šancí je obnova učňovského školství v profesích, které se uplatní ve stavebnictví, nicméně to je dle odborníků dlouhodobé řešení. Pokud se totiž učební obory otevrou v září letošního roku,

první absolventi je opustí za tři až čtyři roky. Ze stavebních učilišť loni vyšlo kolem třech tisíc absolventů, aktuální potřeba je zhruba pětkrát vyšší. „Stavební firmy dnes běžně odmítají zakázky, a to i na významných projektech. To bylo před několika lety nemyslitelné,“ potvrdil Milorad Miškovič z Real Estate Karlin Group. „Tato situace trvá asi deset let, asi před rokem to zaznamenala média. Politici ještě ne,“ uvedl mluvčí společnosti Metrostav František Polák.

Pomohou Stavební veletrhy

Stavební veletrhy Brno dávno nejsou jen místem setkání developerů, stavebních firem či výrobců stavebních materiálů, ale stále ve větší míře především prezentací oboru vůči veřejnosti. Stavební firmy veletrhy chápou jako ideální příležitost ukázat zejména mladým lidem perspektivy tohoto oboru a přitáhnout je do svých řad. Proto se Brněnské výstaviště stane v dubnu 2008 skvělým prostorem, kde se nad problémem chybějících kapacit ve stavebnictví pozastavit.

(tz)

CHCETE o něco NIŽŠÍ ÚČTY?

ČEZ JE VE 100 % PŘÍPADŮ LEVNĚJŠÍ NEŽ E.ON!

Ano, ČEZ je opravdu ve 100 % případů výhodnější než E.ON. Porovnejte si sami na www.cez.cz nebo na Zákaznické lince 840 840 840, s kterým dodavatelem skutečně ušetříte za elektřinu.

Srovnání vychází z aktuálních ceníků silové elektřiny na rok 2008 pro domácnosti odbírající ze sítě nízkého napětí společností ČEZ Prodej, s. r. o., a E.ON Energie, a. s. Výsledný poměr výhodnosti je kalkulován na základě struktury zákazníků ČEZ Prodej, s. r. o.



GE Money Bank půjčí na celou stavební investici

Společenství vlastníků a bytová družstva mohou při financování rekonstrukce a modernizace bytových domů využít vylepšený úvěr Renovace Plus od GE Money Bank. Lze ho získat i bez zajištění a jeho maximální výše závisí na individuálních potřebách žadatele. Renovace Plus umožňuje financovat i 100 % plánované investice s rozložením splátek až na dobu 30 let. A 15 % prostředků lze navíc čerpat bez prokázání účelu. Výdaje spojené s rekonstrukcí GE Money Bank propládá až rok zpětně. Renovaci Plus lze použít i pro nákup bytového domu od města nebo obce.

V panelových domech bydlí více než třetina obyvatel České republiky a otázka jejich rekonstrukcí je více než aktuální. V ČR je celkem 3,8 milionu bytů, z toho téměř 1,2 milionu tvoří byty v panelových domech. Ze 700 tisíc nejstarších panelových bytů byla dosud opravena a zateplena pouze čtvrtina. Program Panel, jímž stát finančně přispívá na rekonstrukce panelových domů, v současnosti pozastavil příjem žádostí o podporu.

„Družstvům a společenstvím vlastníků nabízí GE Money Bank okamžitý přístup k finančním prostředkům nutným pro opravu nebo rekonstrukci bytového domu. Bez zajištění lze s úvěrem Renovace Plus získat finance až na celou hodnotu nutné investice. Splátky je možné rozložit na dobu 30 let, a významně tak snížit měsíční zátěž rozpočtů obyvatel rekonstruovaného domu,“ řekla Marta Caisová, manažerka sektoru Bytové domy, GE Money Bank.

Úvěr lze účelově použít na opravy, rekonstrukce a modernizace bytových domů, tedy na výměnu oken, opravu střechy, zateplení domu, rekonstrukci výtahů, atd. nebo nákup bytového domu od města nebo obce. V případě využití Renovace Plus na privatizaci domu platí žadatel měsíčně na splátkách stejně jako dříve na nájemném, ale již bydlí ve vlastním. Minimální výše úvěru Renovace Plus je 300 tisíc korun, jeho horní hranice závisí na finančních možnostech žadatele a jeho konkrétních potřebách. Pokud tato částka nepřesahuje 300 tisíc korun na bytovou jednotku, poskytuje GE Money Bank úvěr pro společenství vlastníků a bytová družstva jako zcela nezajištěný. Žadatel sám volí mezi pevnou úrokovou sazbou s fixací na 1, 3, 5, 10, 15 let a pohyblivou sazbou vázanou na PRIBOR. Splácet může jak měsíčními anuitními splátkami, tak splátkami pravidelnými. Dobu splatnosti lze nastavit až na 30 let.

„Snažíme se vyjít bytovým družstvům a spo-

pokračování na str. 17 ►

Osud DPH, byty a vládní reforma

Častým tématem diskusí odborníků na minulých ročnících Stavebních veletrhů Brno byla otázka, jak se projeví konec snížené sazby daně z přidané hodnoty (DPH) u stavebních prací na bytové výstavbě. Česká republika měla totiž do konce loňského roku výjimku a mohla stavební práce související s bydlením danit nižší sazbou této daně. I když Evropská unie tuto výjimku prodloužila, česká vláda již dříve do reformy veřejných financí prosadila zdanění stavebních prací základní sazbou s výjimkou výstavby takzvaných sociálních bytů.

Evropská unie prodloužila České republice výjimku na uplatňování snížení sazby DPH pro bytovou výstavbu na počátku prosince loňského roku až do roku 2010. Česká vláda však ještě před tímto verdiktem schválila vládní reformu, která mimo jiné zvýšila sníženou sazbu DPH z pěti na devět procent. „Je mnohem výhodnější ponechat v právním řádu definitivní řešení, které je výhodné pro více než 90 procent obyvatel, než využít prodloužení výjimky, urychleně měnit legislativu a za dva roky opět velmi obtížně hledat definitivní řešení,“ prohlásil ministr financí Miroslav Kalousek.

Vyšší DPH zaplatí zákazník

Developerské firmy většinou promítají lednové zvýšení daně z přidané hodnoty do cen nových bytů a domů, marží si o nárůst daně zpravidla nesnižují. „V momentě platby platí klient DPH aktuální pro dané období, to znamená, že v tomto roce, kdy došlo ke zvýšení

sazby DPH, je součástí každé klientem placené platby i vyšší sazba daně,“ uvedla mluvčí společnosti Finep Pavla Temrová. Podle Petry Zdeňkové ze společnosti Orco Group se ceny bytů uvádějí bez DPH a tato daň se k nim potom přidává podle aktuální výše. Očekávané zvýšení DPH a růst úrokových sazeb přispěly v posledních měsících loňského roku k vzestupu poptávky po nových bytech. Přesto však většina odborníků na realitní trh neočekává, že by zvýšení daně ochladilo letošní poptávku po novém bydlení.

Zájem o nové byty se prý měnit nebude

Většina odborníků očekává pro letošní rok možná mírný pokles poptávky v prvních měsících roku, poté by se ale všechno mělo vrátit do

původních kolejí. Jestliže poptávka po novém bydlení přechodně poklesne, bude to prý souviset s rostoucí inflací než pouze s vyšší sazbou DPH. „První dva měsíce v novém roce z hlediska prodeje bytů tradičně patří mezi ty slabší, a protože rozhodování o koupi bytu probíhají obvykle na konci kalendářního roku, očekáváme pokles pouze v tomto smyslu,“ sdělil mluvčí společnosti Skanska Ondřej Šuch. Odborníci také tvrdí, že se letos ještě zúží nabídka bytů, které nebudou spadat do kategorie takzvaného sociálního bydlení. Tyto byty přitom tvoří již dnes výraznou menšinu na trhu.

Sociální nebudou rozhodně jen garsonky

Do snížené sazby DPH bude tedy i nadále spadat takzvané sociální bydlení. Do této

definice se však vejde většina bytů i domů v Česku. Zjednodušeně řečeno budou sem patřit rodinné domy s plochou do 350 metrů čtverečních a byty do 120 metrů čtverečních. Na ostatní byty a domy se bude vztahovat 19procentní sazba DPH. Developeři, kteří ve svém projektu budou mít byt jediný byt, který neodpovídá kritériu sociálního bydlení, budou muset všechny byty v projektu danit základní sazbou DPH.

Jelikož letošní Stavební veletrhy Brno se konají až ve druhé polovině dubna, konkrétně od 22. do 26. dubna, budou ideální příležitostí k diskuzím na téma, zda se splnily předpoklady odborníků na jen minimální dopad zvýšení DPH na bytový trh.

(tz)

► pokračování ze str. 20

lečenstvím vlastníků maximálně vstříc, a proto mohou čerpat až 15 % půjčky bez dokládání účelu použití. Navíc zájemcům proplatíme i výdaje až jeden rok zpětně v případě, že rekonstrukce již proběhla,“ dodala Marta Caisová.

K úvěru Renovace Plus si žadatel může zřídit také běžný nebo spořicí účet se zvýhodněným pásmovým úročením. V rámci termínovaných vkladů u GE Money Bank získají bytová družstva / společenství vlastníků navíc 20 procentních bodů oproti běžné úrokové sazbě. Zájemce o úvěr Renovace Plus musí být právnickou osobou – buď společenstvím vlastníků jednotek nebo bytovým družstvem. Podmínkou je rovněž, aby se rekonstruovaná nemovitost nacházela na území ČR.

Skutečný příklad financování nákupu bytového domu:

Dům stojící v Praze, má 3 vchody po 8 bytech, každý o výměře 64 m². Současná výše nájemného je 46 Kč / m², tedy 2944 Kč. Celkově za dům nájemné činí 70 656 Kč.

Nabídka prodeje domu dosahuje částky 6500 Kč / m². Kupní cena domu je po přepočtení 9,947 milionu Kč.

Odkup domu s využitím produktu Renovace Plus:

Splatnost úvěru: 30 let
Úroková sazba: 5,71 % p.a.
Měsíční splátka bytového družstva: 58 103 Kč
Měsíční splátka úvěru přepočtená na jednu domácnost: 2420 Kč (= 82 % původního nájmu)

(tz)

Stavebnictví nahlédne do roku 2015

Jak se bude rozvíjet stavební odvětví v nejbližších osmi letech? Co může současný impozantní růst produkce ohrozit a jak se bránit možným rizikům? Na tyto a podobné otázky, které nejvíce zajímají zhotovitelské firmy, výrobce stavebních hmot, investory, developery a další odborníky, chce dát jasné odpovědi čtvrtý ročník Fóra českého stavebnictví 2008. Mezinárodní konference, která se už zapsala do kalendáře jako vrcholné setkání představitelů stavebnictví, se uskuteční 5. března v pražském hotelu Olympik. Organizátory jsou společnost Blue Events (dříve INCOMA Consult), Svaz podnikatelů ve stavebnictví v ČR a výzkumná agentura INCOMA Research. Fórum se koná pod záštitou ministra dopravy České republiky Ing. Aleše Řebíčka a Evropské federace stavebního průmyslu FIEC.

(kčr)

NEPREHÁNÍME!
ČEZ JE V 75 % PŘÍPADŮ LEVNĚJŠÍ NEŽ PRE!

Ano, ČEZ je opravdu ve více než 75 % případů výhodnější než PRE. Porovnejte si sami na www.cez.cz nebo na Zákaznické lince 840 840 840, s kterým dodavatelem skutečně ušetříte za elektřinu.

Srovnání vychází z aktuálních ceníků silové elektřiny na rok 2008 pro domácnosti a podnikatele odebírající ze sítě nízkého napětí společností ČEZ Prodej, s. r. o., a Pražská energetika, a. s. Výsledný poměr výhodnosti je kalkulován na základě struktury zákazníků ČEZ Prodej, s. r. o.



www.cez.cz

SKUPINA ČEZ

Nejen investiční nálada ve Vietnamu je dobrá

K „asijským tygrům“ už neodmyslitelně patří také **Vietnamská socialistická republika. Pro české firmy, které v této zemi mají tradičně dobrý zvuk, znamená obrovské podnikatelské možnosti. Na pražské Exportní konferenci CzechTrade pod názvem Jak úspěšně exportovat do západní Číny a Vietnamu jsme o tom hovořili s Lubošem Markem, ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade ve Vietnamu.**

Socialistický stát rychle mění svou tvář. Jak vypadá ekonomická současnost Vietnamu?

Nedávno uplynul rok od vstupu Vietnamu do WTO – Světové obchodní organizace. Členství ve WTO s sebou přineslo další kroky směrem k otevřené a tržní ekonomice. Výsledkem je téměř desetiprocentní růst HDP, téměř dvacetiprocentní růst průmyslové výroby a sedmdesátiprocentní růst přímých zahraničních investic. Na exportu se nejvíce podílí ropa (téměř 30%), obuv (cca 20%), oděvy (cca 20%) a potraviny (rýže, káva, kakao aj.).

Zvýšil se počet bohatých lidí, snížila se chudoba. Prudce se rozvíjející ekonomiku však přibrzdžuje nedostatek elektrické energie, zastaralé výrobní stroje a špatná infrastruktura. Poslední dva měsíce trápí Vietnam vysoká inflace téměř, 15%. Investiční a podnikatelská nálada je však dobrá. Ceny nemovitostí, zvláště pozemků, prudce rostou a v poslední době se mluví doslova o „pozemkové horečce“. V lukrativnějších lokalitách se prodává 1 m² rádově i za několik tisíc dolarů.

Koho nejvíce přitahuje tato země k investicím?

Zahraniční investice do Vietnamu narostly v roce 2007 o 70 %. Nejvíce investic z celkových 20,3 miliardy dolarů směřovalo do stavebnictví (61%) a služeb (34%). Investice byly z 69% z asijských zemí, 24% z Evropy a 5% z USA. Největším investorem ve Vietnamu je Jižní Korea, následuje Singapur, Tajwan a Japonsko. Investice však již také putují z Vietnamu, nejvíce do sousedního Laosu a Kambodži. V roce 2007 vietnamské firmy investovaly do 18 zemí celkem 391,2 milionu USD.

Jak otevřený je vietnamský trh?

Od 1. ledna 2008 platí nový sazebník pro dovoz a vývoz zboží. Ke snížení sazby došlo přibližně u 1700 položek. Na mléčné výrobky je například dovozní clo jen 10 až 20 % a na většinu strojů se nevztahuje již žádné dovozní clo. Je to reakce na zastaralé strojní vybavení snad ve všech oborech a na nutnost jeho obnovy. V rámci ASEANu platí nižší tarify a během několika let by měla být cla v ASEANu zcela zrušena. Není tajemstvím, že při exportu do Vietnamu se u některých komodit využívá cesta přes



Kambodžu. Nový systém se také snaží vyrovnat se závazkem volného obchodu zemí ASEAN s Čínou a Jižní Koreou a smlouvami s Japonskem, Austrálií, Novým Zélandem a Indií.

S čím mohou ve Vietnamu uspět čeští exportéři?

Jsou to především zemědělské komodity jako sojové maso, obilí, mouka, slad, chmel, mléčné výrobky a další. Zájem je o elektrické generátory a pohony, telekomunikační zařízení, zařízení pro letiště, stroje, výrobní linky, environmentální zařízení, lékařská zařízení a bezpečnostní systémy.

Kde podnikatelé najdou ve Vietnamu CzechTrade?

Nová kancelář CzechTrade v Ho Či Minově Městě je první kancelář ve společenství zemí ASEAN. Asistence CzechTrade coby státní agentury má ve VSR pro místní instituce i firmy velkou důležitost. Doporučuji proto firmám, aby se nebály využívat služeb naší agentury.

(kčr)

Kontakt:

CzechTrade
3/25-26 Thich Quang Duc
P. 3, Q. Phu Nhuan
Ho Chi Minh City
Tel./Fax: +84 8 2920541
Mobil: +84 904 099 562
www.czechtrade.cz

Podnikatelé preferují portál BusinessInfo.cz

Oficiální portál pro podnikání a export BusinessInfo.cz, který provozuje agentura CzechTrade, se dostal na první příčku mezi českými internetovými portály pro podnikatele.

Jako první volbu ho uvedlo 11 % respondentů. Vyplývalo to z průzkumu mezi uživateli internetu, kteří na webových stránkách hledají informace o podnikání v České republice. Navíc 18 % z dotazovaných účastníků průzkumu uvedlo na prvním místě portál BusinessInfo.cz, když mělo spontánně jmenovat deset českých stránek s informacemi pro podnikatele. Mezi další preferované portály účastníci výzkumu zařadili Seznam.cz, Finance.cz, Mesec.cz, Atlas.cz, které se s 12 % dělily o druhé místo.

Ve stejném výzkumu v roce 2004 patřila portálu BusinessInfo s 11 % až osmá příčka, v roce 2006 už to bylo druhé místo za portálem Seznam.cz. „Současný úspěch je výsledkem systematického naplňování našeho dlouhodobého cíle, aby se portál BusinessInfo.cz stal první volbou podnikatele při hledání informací pro své podnikání,“ dodal Radek Ježdík, vedoucí projektu

BusinessInfo.cz. V uplynulém roce dosáhl oficiální portál pro podnikání a export BusinessInfo.cz také nárůstu návštěvnosti. Měsíčně měl v průměru 180 tisíc unikátních návštěv. „Začátek roku 2008 nám naznačuje, že letošní návštěvnost znatelně předčí tu loňskou,“ předpokládá Radek Ježdík.

Provoz portálu BusinessInfo.cz garantuje agentura CzechTrade. Uživatelé na něm nejčastěji vyhledávají informace týkající se financí, daní či legislativy. K dispozici jsou rovněž aktualizované texty týkající se orientace podnikatelů v nejrůznějších právních úkonech, jako je například založení a vznik obchodních společností či komplexní přehled problematiky veřejných zakázek. Ve spolupráci s CzechTrade portál neustále aktualizuje databáze exportních příležitostí s možností podrobného filtrování. „Velký zájem je také o informace z oblasti zahraničního obchodu, kde jsou například nově zveřejňovány tzv. Souhrnné teritoriální informace, jejichž aktualizaci zajišťuje příslušné obchodní zastoupení ČR v dané zemi,“ doplnil Radek Ježdík.

(tz)

Nabídka seminářů a akcí CzechTrade 1. pololetí 2008

Odborné semináře CzechTrade v Praze

Datum	Název semináře	Cena bez DPH
12. 3.	Export služeb	
19. 3.	Řízení obchodu na světových trzích	2200,-
27. 3.	Jak uspět ve výběrových řízeních Světové banky	
2. 4.	Zahraniční veletrh – nástroj k úspěchu	2200,-
17. 4.	Internet marketing na ruském trhu	2200,-
21. 5.	Mezinárodní doprava zboží	2200,-
22. 5.	Průmyslový design jako konkurenční výhoda při pronikání na nové trhy	1000,-
27. 5.	Asociace obranného průmyslu – možnosti spolupráce pro exportéry	-
28. 5.	Zákony o výběrových řízeních v zemích EU	2200,-
3. 6.	Brand Management	2200,-
4. 6.	Factoring forfaiting – metody financování zahraničního obchodu	2200,-
6. 6.	Specifika podnikání na Ukrajině	2200,-

Exportní akademie

NOVINKA CZECHTRADE Kurz Minimum exportéra

Nový projekt Exportní akademie – Kurz Minimum exportéra je určen malým a středním firmám, které již podnikají na zahraničních trzích a chtějí zkvalitnit své služby nebo se chystají podnikat v zahraničí.

Kurz Minimum exportéra nabízí možnost vzdělávání v regionech, certifikát o absolvování kurzu a kvalitní odborné materiály ke každému modulu.

Datum	Místo konání	Název semináře	Cena bez DPH
11. 3.	Brno	Marketingové strategie na zahraničních trzích (vliv komunikace)	2420,-
12. 3.	Brno	Podpora podnikání z fondů EU	2420,-
18. 3.	Brno	Operace v zahraničním obchodě, včetně logistiky v MO	2420,-
19. 3.	Brno	Obchodní vyjednávání	2420,-

Cena kurzu Minimum exportéra v Brně

bez DPH (zvýhodněná): 8100,-

8. 4.	Hradec Králové	Marketingové strategie na zahraničních trzích (vliv komunikace)	2420,-
9. 4.	Hradec Králové	Zahraniční veletrh – nástroj k úspěchu	2520,-
15. 4.	Hradec Králové	Obchodní vyjednávání	2420,-
16. 4.	Hradec Králové	Operace v zahraničním obchodě, včetně logistiky v MO	2420,-

Cena kurzu Minimum exportéra v Hradci Králové

bez DPH (zvýhodněná): 8400,-

Exportní konference a Exportní veletrh

Cyklus konferencí s tematikou podpory exportu do daného teritoria.

Datum	Místo konání	Název konference
3–4. 3.	Praha	Exportní veletrh – individuální setkání firem s vedoucími zahraničních kanceláří CzechTrade
6. 3.	Brno	Salima – setkání odborníků s řediteli ZK
2. 4.	Plzeň	Obchodujeme s Ruskem, Srbskem, Čemou Horou a Pobaltím
15. 5.	Praha	Jak úspěšně exportovat do Turecka, severní Afriky a na Blízký východ

Více informací naleznete na www.exportniakademie.cz

Změna termínů vyhrazena.

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

Referenční číslo:	Země určení:	Datum zveřejnění:	Platnost do:	E-mail:	Popis poptávky
POCZ200852062	Lucembursko	28.01.2008	04.02.2008	milena.nozarova@czechtrade.cz	Lucemburský výrobce likérů a ovocné pálenky hledá v ČR dodavatele láhví a flakonů (české sklo) se zátkou o objemu 50 cl. ➡
POCZ200852067	Nizozemsko	24.01.2008	24.04.2008	iveta.miskovska@czechtrade.cz	Nizozemská firma hledá české dodavatele dřevěných napinacích ráků pro velkoplošný tisk. Rozměry: 20x120x45 cm. ➡
POCZ200852070	Španělsko	28.01.2008	28.04.2008	emoya@grupocegas.com	Španělská společnost hledá české výrobce hliníkové fólie a plastových sáčků pro kuchyňskou potřebu. ➡
POCZ200852073	Španělsko	28.01.2008	11.02.2008	petra.poradkova@czechtrade.cz	Španělská společnost hledá české výrobce ocelových lan. Komunikace v angličtině, španělštině nebo francouzštině. ➡

Další poptávky na www.premium.prosperita.info

HLEDEJ

Nabídka preventivních programů se rok od roku rozšiřuje a zkvalitňuje

Jak hospodařila ZP MV ČR v roce 2007 a ekonomické vyhlídky pro rok 2008

Zdravotní pojišťovna ministerstva vnitra (ZP MV ČR) evidovala v loňském roce více než 1 050 000 pojištěnců, přičemž jejich průměrný věk je necelých 37 let. ZP MV ČR (kód 211) je v počtu pojištěnců druhá největší veřejná zdravotní pojišťovna na českém trhu (hned po VZP) a největší ze zaměstnaneckých pojišťoven.

Očekávané příjmy z veřejného zdravotního pojištění po přerozdělení by měly v roce 2007 dosáhnout více než 17 mld. Kč, v letošním roce pak téměř 18,5 mld. Kč, tedy o 6,7% více.

Výdaje na zdravotní péči by měly loni činit 15, 9 mld. Kč, v roce 2008 by měly přesáhnout 17 mld. Kč, což je růst o 7,3 %.

Náklady na preventivní programy se loni vyšplhaly na 163 miliony Kč a v roce 2008 se počítá s téměř 170 miliony. Znamená to, že ZP MV ČR výdaje na prevenci v tomto roce zvýší o 4,3 %. Tyto náklady nejsou v žádném případě hrazeny za základního zdravotního pojištění. „Stále platí, co už jsem řekl už dříve, a to že preventivními programy se snažíme motivovat klienty k předcházení závažných onemocnění a k přiklonu ke zdravému životnímu stylu,“ řekl generální ředitel ZP MV ČR Ing. Karel Šatera. „Reforma zdravotnictví, jež platí od ledna, ale i novinky chystané pro příští léta, budou stále více oběany motivovat k tomu, aby mysleli na své zdraví.

A my je v tomto úsilí chceme i nadále aktivně podporovat. Proto také nabídku preventivních programů rok od roku rozšiřujeme a zkvalitňujeme,“ dodal generální ředitel Karel Šatera.

Největší zájem projevují klienti ZP MV ČR o očkování proti klíšťové encefalitidě, o příspěvky na školy v přírodě, ozdravné pobyty či lyžařské výcviky dětí. Dále o příspěvky na sportovní ochranné pomůcky, mamografická vyšetření a o vitaminy. Zajímají se také o další očkovací látky nehrazené z veřejného zdravotního pojištění a o očkování proti žloutence.

V průběhu loňského roku ZP MV ČR oslovila své klienty s výzvou k prevenci celkem třikrát. Vyzvala ženy, aby se nechaly vyšetřit na mamografu, a také aby zašly na gynekologickou prohlídku. V závěru roku pak vyzvala své klienty, aby nepodceňovali nebezpečí karcinomu tlustého střeva a podstoupili jednoduché vyšetření na okultní krvácení. Osloveno bylo celkem více než 460 tisíc klientů ZP MV ČR. Zatím téměř 33 tisíc z nich na výzvu reagovalo a zašlo za lékařem na vyšetření. U sedmnácti z nich byl nález pozitivní, což znamená, že jim vyšetření buď zachránilo život, nebo přinejmenším prodloužilo. „Ačkoliv na definitivní závěry je příliš brzo, protože na jakékoliv vyhodnocení je vždy zapotřebí alespoň roční odstup, i z průběžných výsledků je zcela zřejmé, že naše úsilí nebylo marné. Opět se vrátím k tomu, co už

PREVENTIVNÍ ONKOLOGICKÉ PROGRAMY REALIZOVANÉ V ROCE 2007 (průběžné vyhodnocení, údaje k 20. 11. 2007)

Celkem	POČET OBESLANÝCH KLIENTŮ			ABSOLVOVÁNÍ PROHLÍDKY	POZITIVNÍ ZÁCHYT
	Základní fond	Fond prevence	Celkem		
Prevence karcinomu prsu (mamografické vyšetření) rozesláno: únor 2007 klientky věk 40–45 let	-	33 477	33 477	2 273	3
Prevence karcinomu děložního čípku (gynekologická prohlídka) rozesláno: červen 2007 klientky věk 25–65 let	146 666	-	146 666	27 253	13
Prevence karcinomu tlustého střeva (vyšetření na okultní krvácení) rozesláno: srpen–listopad 2007 všichni klienti ve věku 40–50 let z fondu prevence, 50–60 let ze základního fondu	134 956	147 013	281 969	3 298	1

jsem vyslovil před časem – kdybychom těmito akcemi zachránili jen jeden lidský život, pak měly smysl. Víc, myslím, není třeba dodávat,“ zdůraznil generální ředitel ZP MV ČR Karel Šatera.

Informace o produktech ZP MV ČR naleznete na webových stránkách: www.zpmvcr.cz nebo se o nich dovíte na infolince 844 121 121.

(tz)

Bezpečnost je stále v kurzu!

Zachování důvěryhodnosti, dostupnosti a integrity informací zpracovávaných a uchovávaných v informačních systémech je základní podmínkou funkčnosti informačního systému jako celku.

Poptávka po bezpečnostních produktech již delší dobu roste, a to nejenom globálně, jak hlásí různé studie a průzkumy trhu, ale i na českém trhu. Pokud se přece jenom vrátíme ke globálním údajům, tak za rok 2005 vzrostl obrat v tomto oboru o 15% a dosáhl částky 7,4 miliardy dolarů. Přestože lokální údaje nejsou k dispozici, při detailním pohledu na veřejně dostupné výsledky českých firem podnikajících v oboru je vidět, že celosvětový vývoj kopírujeme.

Až donedávna se dalo říci, že trh bezpečnostních IT produktů a řešení byl rozdělen mezi

několik velkých světových hráčů, samozřejmě s přihlédnutím k tomu, že na jednotlivých trzích hrají jistou roli i lokální hráči. Pokud se něco měnilo, tak jen podíly těchto hráčů na trhu. Nově se ale hodlá velmi intenzivně věnovat bezpečnostním produktům a řešením i Microsoft, když přichází s ucelenou nabídkou řešení ochrany proti škodlivému softwaru uvnitř infrastruktury. O tomto tématu se můžete více dozvědět na konferenci a výstavě IT Security Workshop (ITSW), jejímž partnerem se stala společnost Microsoft.

Druhý partner konference, společnost Eset, se bude ve své přednášce věnovat integrovanému bezpečnostnímu řešení Smart Security. Z dalších zúčastněných firem ITSW vybíráme společnosti



INVEA-TECH, Softronik, Comguard a jiné. Odborným partnerem konference je Risk Analysis Consultants, nezávislá poradenská společnost poskytující služby a řešení ve všech oblastech bezpečnosti informací.

Rezervujte si své místo na konferenci a výstavě IT Security Workshop a přijďte si poslechnout, jaké jsou nové trendy v oblasti zabezpečení dat a sítí z pohledu předních společností v oboru ICT bezpečnosti. IT Security Workshop se koná 11. března v konferenčním centru hotelu Olympik Artemis, Praha. Podrobný program a možnost registrace na www.itsw.cz. Pro předregistrované návštěvníky vstup zdarma.

za **Exponet, s. r. o., Jolana Jakoubková**
jolana.jakoubkova@expo-net.cz
tel.: +420 226 066 933

EXPORTNÍ KONFERENCE 2008

pořádá agentura CzechTrade ve spolupráci s Komerční bankou

1. dubna, Plzeň
Obchodujeme s Ruskem, Srbskem, Černou Horou a Pobaltím

15. května, Praha
Jak úspěšně exportovat do Turecka, severní Afriky a na Blízký východ

11. září, Praha
Obchodujeme se Španělskem, Francií a Itálií

11. listopadu, Brno
Obchodujeme s Latinskou a Severní Amerikou



DESIGN PRO EXPORT

Podpora průmyslového designu
konzultace • semináře, workshopy • individuální služby – analýza designu ve firmě
• zahraniční propagace českého designu • adresář designérů

Navštivte konferenci na veletrhu MOBITEK

DESIGN & INOVACE – CESTA K JEDINEČNOSTI

26. března 2008 od 13 hod., sál Morava, pavilon A2, přízemí, areál BVV.

Nové způsoby podpory designu • Jak chránit design v Evropské unii • Průmyslový design – cesta na nové trhy • Jak vzniká nový design

Kontaktní osoba:
Mgr. Kateřina Adámková, vedoucí Design pro export
katerina.adamkova@czechtrade.cz, Tel.: 224 907 537, GSM.: 724 766 565

www.czechtrade.cz www.businessinfo.cz www.exportniakademie.cz

Peníze pro firmy jsou na cestě k nim

Vyhlášení nových výzev Operačního programu Podnikání a inovace

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR 2. ledna vyhlásilo výzvy celkem k pěti programům OPPI. Jedná se o programy:

- **ICT a strategické služby**
- **Inovace – Projekt na ochranu práv průmyslového vlastnictví**
- **Potenciál (zde se jedná již o druhou výzvu)**
- **Školící střediska**
- **Nemovitosti**

Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest je zprostředkujícím subjektem.

Potenciál – Výzva II

Tento program je určen pro podniky, které se rozhodly zavést nebo rozšířit vlastní výzkumné a vývojové kapacity. Druhá výzva je na rozdíl od výzvy první otevřena také pro velké podniky. Podmínka minimální výše investice do dlouhodobého majetku využívaného pro účely zajištění aktivit projektu byla pro velké podniky navýšena na 10 mil. Kč, pro malé a střední podniky tato hranice zůstává na 5 mil. Kč. Na rozdíl od první výzvy může každý žadatel předložit pouze jeden projekt (tj. jednu schválenou registrační žádost), přičemž tato podmínka platí i pro personálně spjaté osoby.

Podporu je možné získat na investice do zřízení nebo rozšíření vývojového centra (oddělení) zaměřeného na výzkum a vývoj výrobků nebo technologií, a to včetně vývoje specifického softwaru nutného pro inovaci výroby, který je nedílnou součástí výrobků nebo technologií. Centrum by mělo přispívat k zavádění technologicky nových nebo inovovaných produktů, produkčních řad, výrobních procesů a technologií. Musí však existovat reálný předpoklad, že výsledky práce centra budou skutečně použity ve výrobě.

Program Potenciál pomáhá podnikatelským subjektům zavádět a rozšiřovat kapacity potřebné pro realizaci výzkumných, vývojových a inovačních aktivit.

Příklad využití dotace: firma se rozhodla vybudovat vlastní výzkumné zařízení, které potřebuje pro rozvoj svého podnikání. Z tohoto programu může v tom případě čerpat dotace na pořízení strojů a částečně i budov a pozemků. A také na pořízení licenci a know-how, případně na poradenské služby, samozřejmě i na publicitu spojenou s projektem samotným.

Identifikace výzvy: Potenciál II (PT02)

Vyhlášení 2. výzvy: 2. 1. 2008

Příjem registračních

žádostí: 1. 3. 2008 – 30. 9. 2009

Příjem plných žádostí:

1. 5. 2008 – 30. 11. 2009

Plánovaná alokace

pro tuto výzvu: 2 580 mil. CZK

Dotace je poskytována na jeden projekt ve výši 1–100 mil. Kč.

Inovace – Projekt na ochranu práv průmyslového vlastnictví

Podporu v programu Inovace – Projekt na ochranu práv průmyslového vlastnictví mohou získat projekty na ochranu práv průmyslového vlastnictví – v tomto případě program přispěje k ochraně nehmotných statků v podobě patentů, užitných vzorů, průmyslových vzorů a ochranných známek. Program umožní českým přihlašovatelům získat dotaci na náklady spojené se získáním patentové ochrany či ochrany užitným vzorem v ČR a v zahraničí. Dále podpoří získání ochrany průmyslovým vzorem a ochrannou známkou v zahraničí.

Do toho programu se mohou přihlásit podniky, které splňují definici malého či středního podniku, dále vysoké školy a vědecko-výzkumné instituce a rovněž fyzické osoby.

Vyhlášení 1. výzvy: 2. 1. 2008

Příjem registračních žádostí:

1. 3. 2008 – 31. 12. 2008

Příjem plných žádostí: 1. 5. 2008 – 28. 2. 2009

Plánovaná alokace pro tuto výzvu:

60 mil. CZK

Na jeden projekt lze získat dotaci ve výši od 10 tis. do 1 mil. Kč

- 45% pro malé a střední podniky, fyzické osoby
- 55% pro malé a střední podniky spolupracující s vysokými školami a veřejnými výzkumnými institucemi
- 75% pro vysoké školy, veřejné výzkumné instituce

ICT a strategické služby

Program ICT a strategické služby je zaměřen na rozvoj informační a znalostní společnosti, a to podporováním nabídky nových ICT produktů a služeb.

Výzva pro tento program je hodně široká. Podporu z programu mohou získat IT firmy, dále firmy IT, které nabízí sdílené služby (např. call centra) a opravárenská centra. Firmy mohou požádat o podporu na nákup hardware a software, na nákup hmotného majetku (vybavení zařízením nutným pro opravárenská centra), kancelářskou techniku. A další variantou získání podpory z programu je možnost požádat o podporu při vzniku nových pracovních míst, na něž je poskytnuta dotace ve výši dvouleté super hrubé mzdy na nové pracovní místo. V tomto případě mají podniky možnost přivést potřebné odborníky do firmy. Podporu na nákup majetku není možné kombinovat s podporou na vznik pracovních míst, vždy se jedná pouze o jednu z možností. Výhodou pro podniky je možnost úhrady i vybraných provozních nákladů. A vybrané provozní náklady může využít firma, která žádá o podporu na vznik nových pracovních míst, stejně jako firma, která má zájem o pořízení majetku.

Příklad: Podnik vyvíjí nový software. V rámci žádosti o dotaci vypracuje projekt, ve kterém bude popsáno o jaký software se jedná, budou přiblíženy jeho parametry a využití. Dále musí být v projektu specifikováno množství nově vytvořených pracovních míst. V rámci tohoto projektu si podnik může nechat zaplatit část nakoupeného majetku, který bude využit během realizace projektu, případně mzdové náklady na nově vytvořená pracovní místa (nejdéle však po dobu dvou let). Za majetek lze považovat například: hardware, software, stavby a jejich rekonstrukce.

Vyhlášení 1. výzvy: 2. 1. 2008

Příjem registračních žádostí:

3. 3. 2008 – 30. 6. 2008

Příjem plných žádostí: 2. 6. 2008 – 31. 10. 2008

Plánovaná alokace

pro tuto výzvu: 500 mil. CZK

Na jeden projekt lze získat dotaci ve výši dotace 2 až 75 mil. Kč

Školící střediska

Tato výzva k předkládání projektů do programu „Školící střediska“ podporuje budování infrastruktury určené pro vzdělávání a rozvoj lidských zdrojů podnikatelských subjektů. Tím dojde ke zlepšení kvality zázemí pro vzdělávání, jeho organizaci a pro řízení personálních činností a dalších aktivit souvisejících s komplexním rozvojem lidských zdrojů v sektoru průmyslu a podnikání.

Podporované aktivity jsou například výstavba, pořízení, rekonstrukce, modernizace prostor určených pro vzdělávání a jejich vybavení, zařízení školícími pomůckami a programy a zařizovacími předměty. V rámci tohoto programu mohou podniky žádat o dotaci na výstavbu, rekonstrukci, pořízení či vybavení školících center nebo školících místností.

Záměrem programu je podpořit subjekty, které usilují o vytvoření kvalitního zázemí pro vzdělávání. Podmínkou však je, aby se ve školícím středisku vzdělávali především zaměstnanci podniků, které působí ve vymezených oborech. Tyto obory jsou přesně definovány ve Výzvě.

Příklad: Firma INGERSOLL-RAND využila program na stavbu školícího střediska pro svou značku Bobcat z Dobříše. Tento komplexní areál umožní realizovat školení na jednom místě a společnost do něj výuku svých zaměstnanců přesunuje i z Belgie.

Vyhlášení výzvy: od 2. 1. 2008

Příjem registračních žádostí: od 3. 3. 2008

Ukončení sběru registračních

žádostí v rámci této výzvy: 28. 2. 2009

Příjem plných žádostí:

1. 5. 2008 – 30. 4. 2009

Platnost výzvy: do 28. 2. 2009

Plánovaná (předpokládaná)

alokace pro tuto výzvu: 400 mil. Kč

Na jeden projekt je poskytována dotace ve výši min. 200 tis. Kč a max. 100 mil. Kč.

Nemovitosti

Program Nemovitosti umožňuje získat finanční podporu na přípravu podnikatelských zón, rekonstrukci staveb a částečně i na výstavbu nájemních objektů v sektoru zpracovatelského průmyslu (CZ-NACE 10-33), dále také strategických služeb a technologických center. Podněcuje vznik a rozvoj podnikatelských nemovitostí včetně související infrastruktury, a přispívá tak ke vzniku funkčního trhu nemovitostí a ke zlepšení investičního a životního prostředí České republiky. Program je zaměřen na podporu projektů realizovaných ve všech hlavních fázích životního cyklu nemovitosti, tj. projektů přípravy, výstavby, rozvoje i regenerace nemovitostí, přičemž důraz bude kladen zejména na rekonstrukci nemovitostí.

Příklad: Firma rekonstruuje například starý, zanedbaný objekt – bramboráru na novou výrobní budovu, kde bude poté provozovna vstřikování plastických hmot (firma DK Plast). Dotaci z tohoto programu firma využila právě na rekonstrukci budovy.

Vyhlášení 1. výzvy: 2. 1. 2008

Příjem registračních žádostí:

1. 3. – 31. 12. 2008

Příjem plných žádostí: do 10 měs.

od podání registračních žádostí

Plánovaná alokace

pro tuto výzvu: 2 mld. CZK

Minimální výše podpory je stanovena

u jednoho projektu na 1 mil. Kč, maximální výše podpory na 500 mil. Kč. V případě Projektu vyhotovení projektové dokumentace je minimální výše podpory stanovena na 500 tis. Kč, maximální na 50 mil. Kč.

POSTUP ZPRACOVÁNÍ ŽÁDOSTI O DOTACI

Základní podmínkou úspěchu podnikatele je kvalitní podnikatelský záměr. Žadatel by měl mít jasnou představu o tom, jaký projekt chce uskutečnit a zda je schopen ho realizovat a ufinancovat. Záměr musí být v souladu se zaměřením příslušného dotačního programu a měl by být také dostatečně efektivní a udržitelný. Podnikatelský záměr a vhodný dotační titul je možno konzultovat v některé ze 13 regionálních kanceláří CzechInvestu.

Kromě kvalitního podnikatelského záměru je důležitým předpokladem úspěchu dobré finanční zdraví žadatele – to se stanovuje prostřednictvím ratingového hodnocení na základě finančních výkazů předkládaných s registrační žádostí.

Konkrétní vymezení příjemců, formy a výše



CZECHINVEST

Agentura pro podporu podnikání a investic

podpory, formálních podmínek přijatelnosti programu a způsobilých výdajů se u jednotlivých programů liší. Všechny tyto informace žadatel nalezne v textu výzvy programu, základním dokumentu, kterým se musí řídit. Součástí/přílohou výzvy jsou Výběrová kritéria programu, na jejichž základě je projekt hodnocen.

Některé žadatele snižují svou naději na úspěch tím, že žádost podávají na poslední chvíli, či neúplnou. Často se setkáváme s tím, že žadatelé se neseznámili se základními dokumenty – textem Výzvy, Pokyny pro žadatele a příjemce dotace a vzorovými Podmínkami poskytnutí dotace.

S tím souvisí i to, jak by žádost měla vypadat po formální stránce. Pro informaci zopakují postup podání přihlášky. Žádosti do dotačních programů OPPI se podávají ve dvou stupních (Registrační žádost a Plná žádost) prostřednictvím internetové aplikace eAccount. Pomocí této elektronické aplikace se dodávají všechny potřebné dokumenty, žadatel může sledovat stav hodnocení projektu a pomocí „Nástěnky“ v aplikaci komunikovat s projektovým managerem. Pro založení projektu je nejprve třeba založit tzv. Master účet, ve kterém jsou spravovány všechny projekty žadatele. K jedné společnosti je možné založit pouze jeden Master účet, ale žadatel v rámci svého Master účtu může založit přístup jemu podřízeným uživatelům, kterým následně přiděluje projekty a oprávnění – kdo a co může dělat s konkrétním projektem. Konkrétní informace o postupu žádosti o podporu žadatelé naleznou v dokumentu Pokyny pro žadatele a příjemce dotace konkrétních programů. Zde naleznou vše důležité, podrobný popis jednotlivých částí projektového cyklu, návody jak vyplnit registrační a plnou žádost, jaké přílohy je třeba dodat a jak mají vypadat atd.

REGISTRAČNÍ ŽÁDOST OBSAHUJE

- identifikaci projektu – název, platnost výzvy
- identifikace žadatele, statutárních zástupců, kontaktních osob
- hlavní a vedlejší oblasti podnikání
- základní informace o projektu – název, způsob financování, předpokládané výdaje, požadovaná podpora, zahájení a ukončení projektu, jeho zaměření
- místo realizace projektu
- základní ekonomické údaje o žadateli
- souhlas s dotačními podmínkami

PLNÁ ŽÁDOST OBSAHUJE

- podobné základní údaje jako Registrační žádost
- podnikatelský záměr
- etapizace projektu
- způsobilé výdaje projektu, zdroje jeho financování
- další ukazatele – vliv na rovné příležitosti, nově vytvářená pracovní místa a podobně

PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR

- identifikace projektu, včetně například charakteristiky předkladatele projektu a jeho historie
- podrobný popis projektu
- technická specifikace projektu, jeho časový harmonogram
- marketingová analýza, včetně popisu konkurence či informací o zajištění odbytu
- finanční analýza projektu

Co je eAccount

Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest začala jako jedna z prvních přijímat

pokračování na str. 21 ►

Mít jasnou představu o vlastním projektu pomůže

Rozhodování o tom, zda firma využije „evropských peněz“, bývá zejména pro menší podnikatele svízelné. Stále se obávají přílišné administrativy, nechtějí „riskovat“ ve velkém, někteří se zdráhají půjčovat si finanční prostředky, raději čekají, až si na potřebné investice ušetří. To je samozřejmě otázka přístupu, strategie, názoru. Těm, kteří se rozhodli bojovat o finance prostřednictvím OPPI, pomáhá CzechInvest. Jeho generální ředitelce Alexandře Rudyšarové jsme v této souvislosti položili několik otázek. Odpovědi na ně mají dokreslit informace na této dvoustraně a podpořit odvalu podnikatelů na cestě rozvoje jejich záměrů:

Podnikatelům se u nás otevřela nyní další z příležitostí – mohou se již ucházet o evropské peníze z programu OPPI. Kdo má největší naději uspět?

OPPI byl prvním operačním programem, ze kterého bylo možné v novém programovacím období Evropské unie (2007–2013) žádat o dotace. A to už od března minulého roku.

Vyhlášené programy:

- Rozvoj
- Marketing
- Inovace
- Eko-energie
- ICT v podnicích
- Potenciál
- ICT a strategické služby
- Školící střediska
- Nemovitosti

Od března letošního roku bude možné žádat o podporu v programech(registrační žádosti):

- ICT a strategické služby
- Inovace – Projekt na ochranu práv průmyslového vlastnictví
- Školící střediska
- Nemovitosti
- Potenciál – už druhá výzva, tentokrát i pro velké podniky

O tom ostatně podrobně informujete vaše čtenáře na protilehlé straně Prosperity. A kdo má naději uspět?

Základní podmínkou úspěchu je kvalitní podnikatelský záměr. Žadatel by měl mít jasnou představu o tom, jaký projekt chce uskutečnit, zda je schopen ho realizovat a zda bude mít na projekt finanční prostředky. Záměr by měl být dlouhodobě udržitelný a efektivní. Samozřejmě musí být v souladu se zaměřením programu.

Dalším důležitým předpokladem úspěchu je dobré finanční zdraví žadatele – to se stanovuje prostřednictvím ratingového hodnocení na základě finančních výkazů předkládaných s registrační žádostí. To

opakujeme při každé vhodné příležitosti ne proto, že opakování je matka moudrosti, ale proto, abychom včasnou informaci předešli zbytečným zklamáním.

Role CzechInvestu

Podnikatelský záměr a vhodný dotační program pro projekt je možné konzultovat na některé ze 13 regionálních kanceláří CzechInvestu.

Konkrétní informace o jednotlivých programech žadatel nalezne v textu výzvy programu, základním dokumentu, kterým se musí řídit. Součástí výzvy jsou Výběrová kritéria programu, na jejichž základě je projekt hodnocen.

Chyby

Někteří žadatelé snižují svou naději na úspěch tím, že žádost podávají na poslední chvíli, či neúplnou. Často se setkáváme s tím, že žadatelé se neseznámili se základními dokumenty – textem Výzvy, Pokyny pro žadatele a příjemce dotace a vzorovými Podmínkami poskytnutí dotace. Prostudujte tedy vše v klidu a s rozvahou, vyplati se to.

Minimální požadavky

Příjemce zejména musí mít ke dni podání registrační žádosti uzavřena minimálně dvě po sobě následující účetní období. Pokud žadatel podniká po kratší dobu, lze požadovanou historii prokázat také prostřednictvím subjektu/ů, který/kteří v žadateli uplatňuje/uplatňují rozhodující vliv (týká se to ICT a strategické služby, Potenciálu a Nemovitostí)

Musí být oprávněn k podnikání na území České republiky

Podnikání musí odpovídat podporované ekonomické činnosti, k jejímuž uskutečňování je realizován projekt.

Ráda bych ještě upozornila, že mezi důležité podmínky patří i registrace jako poplatníka daně z příjmů na finančním úřadě.

Žadatel nesmí mít nedoplatky vůči vybraným institucím a vůči poskytovatelům podpory z projektů spolufinancovaných z rozpočtu Evropské unie, musí řádně platit mzdy.

Co je stále v celém tom procesu pro malé firmy nejsložitější?

Nejčastější chyby, se kterými se setkáváme při podávání žádostí, jsou chyby v identifikačních údajích žadatele. Žadatel je musí vyplnit přesně tak, jak jsou uvedeny v Obchodním rejstříku. Často se objevují špatné podpisy u dokumentů – elektronické podpisy musí být od statutárních zástupců žadatele, tak jak je stanoveno v Obchodním rejstříku.

Žadatel musí správně zvolit program pro svůj projekt. Aktivita ovlivní způsobitelné výdaje projektu.

Problémem bývá i odhad způsobitelných výdajů a požadovaná dotace – po schválení registrační žádosti nelze tyto částky navyšovat. Žadatel získá potřebné informace o OPPI na bezplatné informační telefonní lince 800 800 777 (v pracovních dnech 9:00–13:00), k dispozici jsou i odborníci v regionálních kancelářích agentury CzechInvest ve všech krajských městech České republiky. A žadatelům je k dispozici i emailová adresa: programy@czechinvest.org, stejně jako internetové stránky www.czechinvest.org a www.mpo.cz.

Jakým podnikům a z jakých oborů, předpokládáte, se bude nejvíce dařit čerpat prostředky EU?

Úspěšnými žadateli o dotace budou hlavně malé a střední podniky s inovativními technologiemi a vysokou přidanou hodnotou, přátelské pro životní prostředí, s trvale udržitelnými projekty. Právě na ně jsou ostatně všechny programy EU zacílené.

Nač si mají dát podnikatelé pozor, aby se později necítili rozčarování?

Dotace je vyplácena příjemci dotace zpětně po ukončení projektu nebo po ukončení etapy projektu za předpokladu splnění Podmínek poskytnutí dotace.

Říci, za jak dlouho úspěšný žadatel dotaci získá, není možné. Harmonogramy jednotlivých programů se totiž vzájemně velmi liší, v některých se projekty hodnotí kontinuálně, v jiných kolově. Úspěšný žadatel o poskytnutí dotace je povinen dodržovat podmínky, k nimž



se zavazuje podpisem Podmínek poskytnutí dotace ještě před vydáním Rozhodnutí o poskytnutí dotace. Vzorové podmínky jsou na internetových stránkách Agentury CzechInvest k dispozici již nyní.

Zavazuje se k vedení analytického účetnictví, výběru dodavatelů zakázek, na které bude poskytnuta podpora z Operačního programu Podnikání a inovace, a to podle předem stanovených pravidel, musí zajistit publicitu projektů, na které je poskytnuta dotace, také je nutné zachovat dělení projektů na jednotlivé etapy podle harmonogramu prací na základě předem stanovených podmínek.

Žadatel má povinnost uchovat podklady vztahující se k realizaci projektu po dobu 10 let ode dne ukončení projektu. V průběhu realizace nebo po ukončení realizace projektu či etapy projektu (tzn. po podání žádosti o platbu) může být u něho vykonána kontrola na místě. Další povinnosti příjemce dotace je informovat Agenturu CzechInvest o svém projektu v monitorovacích zprávách.

Důležitým je i pravidlo udržitelnosti projektu – po tři roky (pět let u velkých podniků) nesmí žadatel o dotaci ukončit činnost, při níž je využíván majetek zahrnutý do způsobitelných výdajů projektu. Takže s těmito podmínkami musí žadatel počítat již při kroku, kdy se rozhoduje o podání žádosti o dotaci.

(rix)

► pokračování ze str. 20

mat žádosti o dotace elektronickou formou. Snaží se tak zjednodušit podnikatelům cestu k penězům ze strukturálních fondů Evropské unie. Většinu dokumentů tak mohou žadatelé v rámci Operačního programu Podnikání a inovace posílat do agentury přes aplikaci eAccount přímo ze své kanceláře. Výrazně se tím sníží náklady a časová náročnost administrace projektů.

Aplikace eAccount má řadu výhod. Systém je snadno ovladatelný a nevyžaduje žádné speciální programové vybavení. Při vyplňování formulářů žadatele upozorní na chyby, takže odpadají problémy s následným opravováním formálních nedostatků. Aplikace jim zároveň umožní průběžně sledovat proces administrace a aktuální stav hodnocení žádosti.

Vstup do eAccountu je možný 24 hodin denně prostřednictvím webových stránek Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest. Žadatel v každé chvíli dodá jen to, co je právě potřeba. Například na začátku vyplní do formuláře pouze základní údaje o sobě a o svém projektu. Zhruba do dvou týdnů mu odpovíme, jestli je projekt přijatelný a má smysl o dotaci žádat. Pokud ano, sdělíme mu zároveň termín

dodání plné žádosti a datum, od kterého jsou výdaje spojené s realizací projektu považovány za způsobitelné. Uživatel si nejprve zřídí tzv. Master účet, do kterého má přístup pouze on a jím pověřené osoby. Jeho prostřednictvím pak bude projekty podávat. Program je nastaven tak, aby žadatele srozumitelně naváděl po celou dobu realizace projektu. Nutnou podmínkou pro komunikaci prostřednictvím aplikace eAccount je podepisování některých dokumentů elektronickým podpisem žadatele.

Základní informace o elektronickém podpisu a způsobu jeho získání je možné najít na našich internetových stránkách www.czechinvest.org/eaccount nebo na stránkách akreditovaných certifikačních autorit – Česká pošta s.p. (<http://qca.postsignum.cz/>), První certifikační autorita a.s. (www.ica.cz) nebo eIdentity a.s. (www.eidentity.cz). Posouzení základních ekonomických ukazatelů jednotlivých žadatelů v registračních žádostech má na starosti CzechInvest. Pokud je registrace bez formálních nedostatků a splňuje jednoduché podmínky pro kvalifikaci do jednotlivých programů, mohou žadatelé podávat plné žádosti. Ty posuzují externí hodnotitelé a na základě jejich názoru rozhoduje o dotaci nezávislá

expertní komise. Výsledky hodnocení projektů žadatelé najdou na adresách www.czechinvest.org nebo www.mpo.cz.

Nejčastější chyby v žádostech, se kterými se setkáváme

1. Identifikační údaje žadatele – Žadatel je musí vyplnit přesně tak, jak jsou uvedeny v Obchodním rejstříku. Firmy neumí napsat svůj název!!! (název v žádosti musí být naprosto stejný jako název firmy uvedený v Obchodním rejstříku).
2. Statutární orgány společnosti a jejich jednání za společnost – Žadatel musí uvést všechny statutární orgány společnosti a způsob jejich jednání za společnost stejně, jak je uvedeno v OR.
3. Špatné podpisy u dokumentů v seznamu dokumentů – elektronické podpisy musí být od statutárních zástupců žadatele, tak jak je stanoveno v OR!!! (případně musí být předložena odpovídající Plná moc na předepsaném formuláři).
4. Podporovaná aktivita – je nutné správně zvolit podporované aktivity v projektu, protože po schválení registrační žádosti nelze

podporované aktivity měnit. Aktivita ovlivní způsobitelné výdaje projektu.

5. Odhad způsobitelných výdajů a požadovaná dotace – po schválení registrační žádosti nelze tyto částky navyšovat, proto je vhodnější do registrační žádosti uvést vyšší částky.

Doporučujeme žadatelům řídit se nápovědou, jak v aplikaci eAccount (malá ikona knihy většinou vpravo nahoře), tak v samotných formulářích registrační žádosti nebo Finančních výkazů, kde je umístěna na pravé straně formuláře. Podrobné návody dále najdou v Pokynech pro žadatele a příjemce dotace.

Kde žadatel získá potřebné informace o OPPI

- Na bezplatné informační telefonní lince 800 800 777 (v pracovních dnech 9:00–13:00)
- V regionálních kancelářích agentury CzechInvest ve všech krajských městech České republiky
- Na emailové adrese programy@czechinvest.org
- Na internetových stránkách www.czechinvest.org a www.mpo.cz

Liška je rekordmanka na českém trhu

stavebních spořitelén a vede nejen v úvěrech na bydlení

Obchodním výsledkům Českomoravské stavební spořitelny za rok 2007 dominují četné rekordy a v porovnání s trhem i další jedinečné výkony.

Svým klientům poskytla úvěry v objemu více než 30 miliard korun, a přispěla tak k řešení jejich bytových potřeb. To je nový rekord ČMSS a také celého oboru stavebního spoření v České republice.

Od počátku činnosti překročila ČMSS celkovým objemem poskytnutých úvěrů ve výši 150 miliard korun další historický milník.

Rok 2007 se vyznačoval skvělými novými obchody ve stavebním spoření. Hodnota téměř 105 miliard korun představuje druhý historicky nejlepší výsledek ČMSS. Dosud žádná stavební spořitelna v České republice podobného výsledku nedosáhla.

ČMSS dále zvýšila svůj podíl na trhu v celkové cílové částce uzavřených smluv a upevnila své vedoucí postavení na trhu. Podle kvalifikovaných odhadů přesahuje tento podíl 43,5 %.

Na rekordní výkony ve stavebním spoření a úvěrech navázala ČMSS neméně kvalitními výsledky v cross-sellingových produktech. Do historických tabulek se zapsala jedinečným výkonem 135 tisíc uzavřených smluv.

Celkový objem úvěrového obchodu ČMSS za rok 2007 je rekordní.

V období 1993 až 2007 přesáhl objem poskytnutých úvěrů částku 151 mld. Kč.

► Celkový objem poskytnutých úvěrů překonal další výkonovou hranici, když dosáhl rekordní částky vyšší než 30 miliard korun. Žádná z tuzemských stavebních spořitelén se takovému výkonu dosud ani nepřiblížila. Kvalitu tohoto rekordu zvýrazňuje i výše meziročního nárůstu: 31,7 %. Průměrná výše poskytnutého úvěru překročila částku 424 tisíc korun.

► Objem poskytnutých překlennovacích úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření 30 miliard korun představuje nový historický rekord ČMSS i stavebního spoření v České republice.

► Dalším novým rekordem, který si Liška připsala, je celkový objem překlennovacích úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření poskytnutých od zahájení činnosti v roce 1993 do konce roku 2007, ten již překročil částku 151 miliard korun.

To představuje přibližně pětinový podíl na úvěrech do bydlení poskytnutých v ČR v uvedeném období.

► Za dvanáct měsíců roku 2007 čerpali klienti ČMSS celkem 71 279 překlennovacích úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření.

Zájem o stavební spoření ČMSS v roce 2007 navázal na růst v předchozím roce.

Výrazně vzrostla především celková cílová částka nově uzavřených smluv o stavebním spoření.

► Historicky druhého nejlepšího výkonu dosáhla ČMSS u celkové cílové částky uzavřených smluv. Ta překročila výrazně stomiliardovou hranici, když dosáhla hodnoty 104,8 miliardy korun. Zvlášť významný je dosažený meziroční nárůst, ve finančním vyjádření představuje více než 25 miliard korun a v procentuálním 31,4 %.

► Rekordní výše dosáhla též průměrná cílová částka smluv v roce 2007. Překročila hodnotu 322 tisíce korun. Meziročně to znamená nárůst o 23,3 %.

► V období leden až prosinec 2007 uzavřela

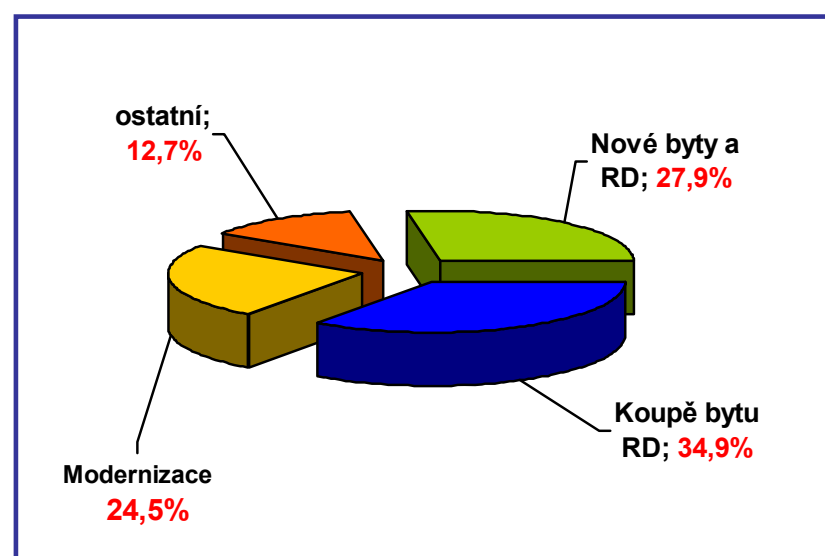
ČMSS celkem 325 260 nových smluv o stavebním spoření včetně zvýšení cílové částky.

Nejlepší výkon celého oboru stavebního spoření si ČMSS připsala i v ukazateli poměru úvěrů a vkladů.

► Celkový zůstatek na vkladových účtech klientů trvale roste. Na konci roku 2007 dosáhl hodnoty 137 miliard korun.

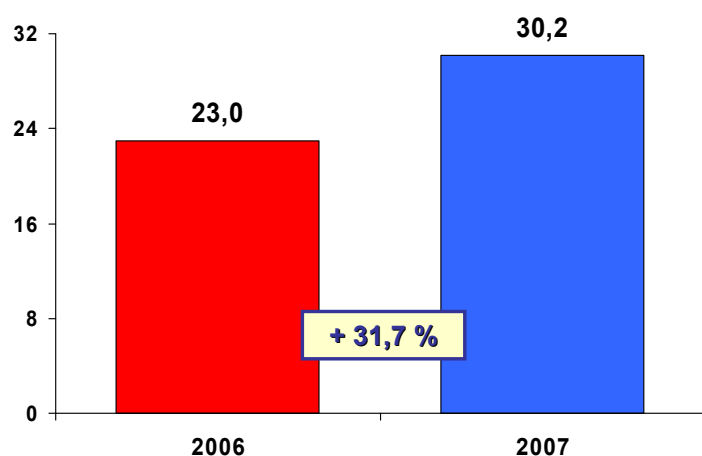
► Stejně důležitou skutečností je i trvalý růst objemu nesplacených úvěrů. Na konci roku 2007 dosáhl hodnoty 79,7 miliardy korun.

Využití objemu úvěrových prostředků klienty ČMSS v roce 2007



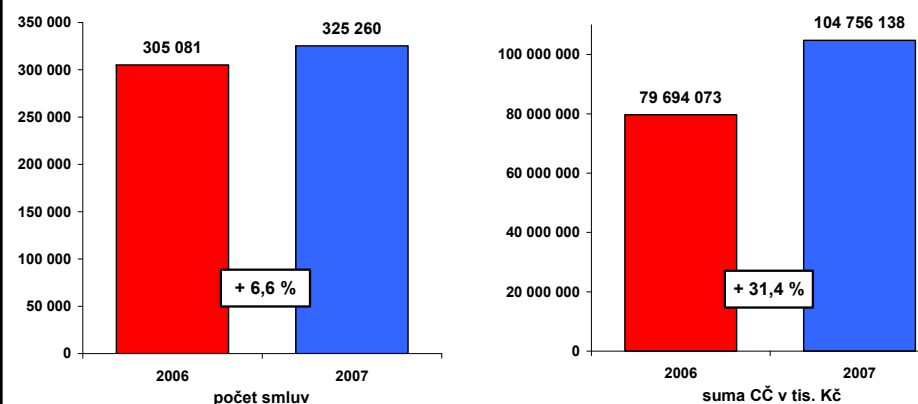
Úvěrový obchod ČMSS - objem úvěrů (v mld. Kč)

1.- 12. 2006 / 1.- 12. 2007



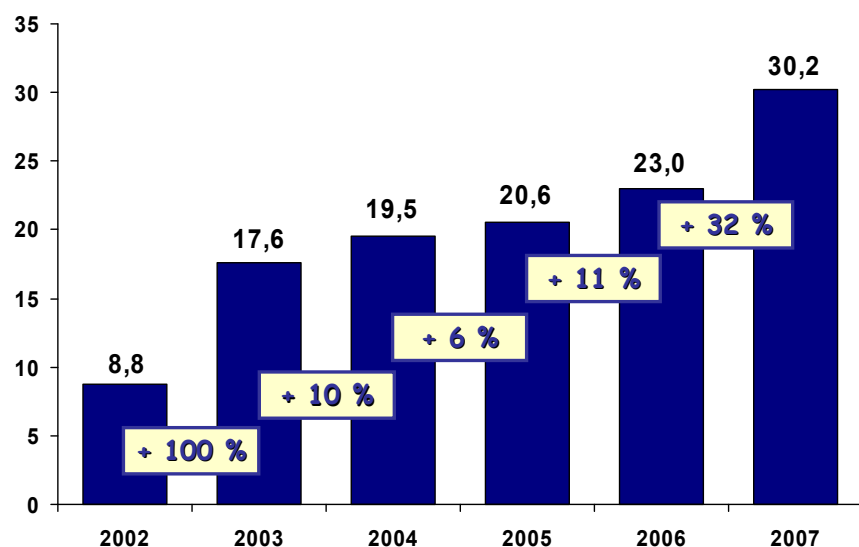
Celkový nový obchod ČMSS

1. - 12. 2006 / 1. - 12. 2007



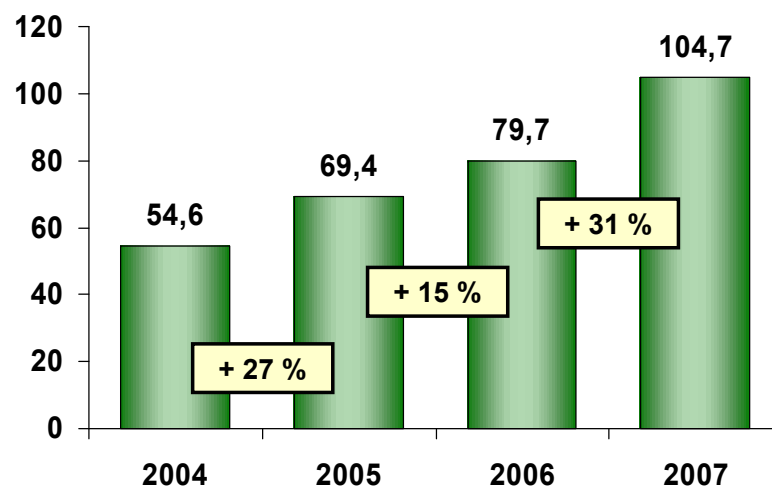
Úvěrový obchod ČMSS - objem úvěrů (v mld. Kč)

2002 - 2007



Celkový nový obchod ČMSS (suma CČ v mld.Kč)

2004 - 2007



► Tempo růstu úvěrového salda je přitom značně vyšší než tempo růstu naspořené částky. Hodnota ukazatele poměru úvěrů a vkladů tedy neustále roste. K 31. 12. 2007 dosáhla téměř 60 %.

Další růst zaznamenala v roce 2007 ČMSS v oblasti cross-sellingových produktů, které její nabídku stavebního spoření a úvěrů na bydlení efektivně doplňují

► Rekordní výkonnost ČMSS a jejích finančních poradců přinesla též jedinečný výsledek v cross-sellingu. Nabídka zahrnuje podílové fondy, penzijní připojištění, rizikové životní pojištění a běžný účet. A počet

uzavřených smluv se přiblížil číslu 135 tisíc.

► Až na výjimku žádná z ostatních stavebních spořitelen neuzavřela ani tolik nových smluv o stavebním spoření.

► S velkým zájmem se v roce 2007 setkal nový finanční program Liška plus. Efektivně kombinuje výhody stavebního spoření a penzijního připojištění. Pro klienty je optimálním řešením v otázce vlastní střechy nad hlavou i v tvorbě majetku. Představuje jedinečný nástroj zabezpečení na stáří.

ČMSS je průkopníkem využití moderních mediálních prostředků pro firemní komunikaci

Premiéra business televize v obchodním světě: Liška TV

První televizní přenos zrealizovala ČMSS 30. listopadu 2007 prostřednictvím satelitu z televizního studia své mateřské společnosti Bausparkasse Schwäbisch Hall (BSH).

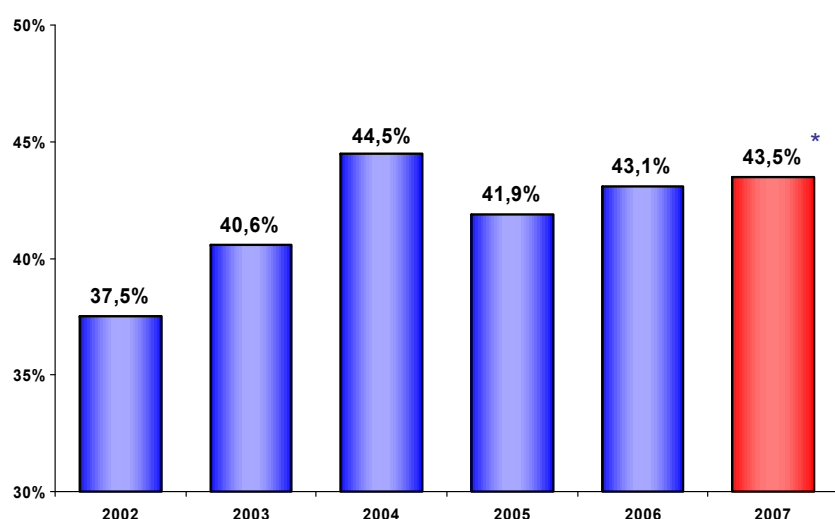
Premiéra studia Liška TV se setkala s velkým ohlasem. Pro využívání této moderní komunikace také hovoří řada důvodů. Člen představenstva, Manfred Koller řekl:

„Významným způsobem jsme rozšířili počty našich externích spolupracovníků a ČMSS se v současné době pohybuje ve čtyřech obchodních a šesti produktových polích. Tím pádem se zvyšuje i potřeba in-

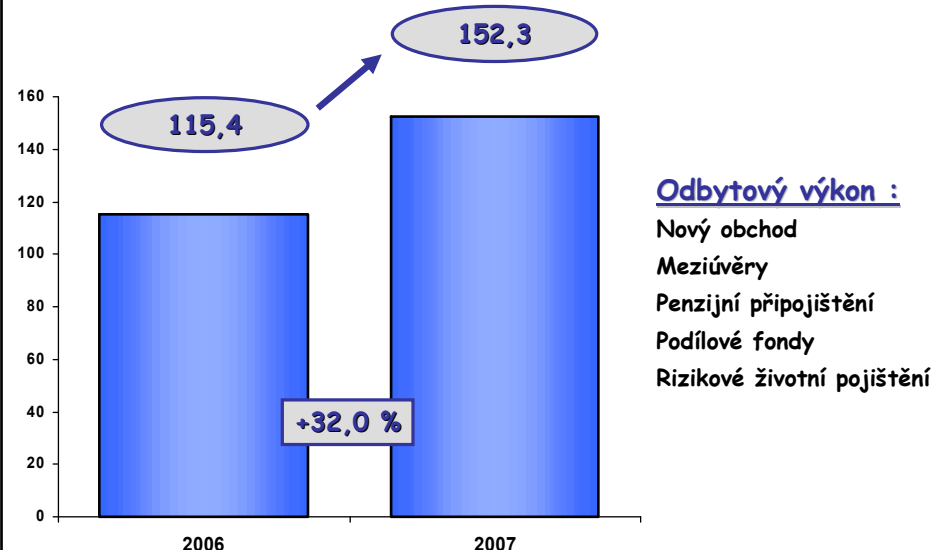
formací. Rozhodli jsme se zavést Liška TV, protože se jedná o moderní a rychlé komunikační médium. Všichni externí spolupracovníci dostávají stejné informace v reálném čase. Liška TV umožňuje přímou komunikaci s odborníky, specialisty, vedoucími projektů i dodavateli produktů. Vysílání Liška TV je spoluvytvářeno obchodními zástupci ČMSS. Jejich úspěchy a zkušenosti tak jsou inspirací pro kolegy v obchodní síti. Důležitá je úspora času finančních poradců, kteří se tak mohou více věnovat prodejům. Obchodní zástupci i spořitelna také šetří díky Liška TV náklady.“

(tz) ⇨

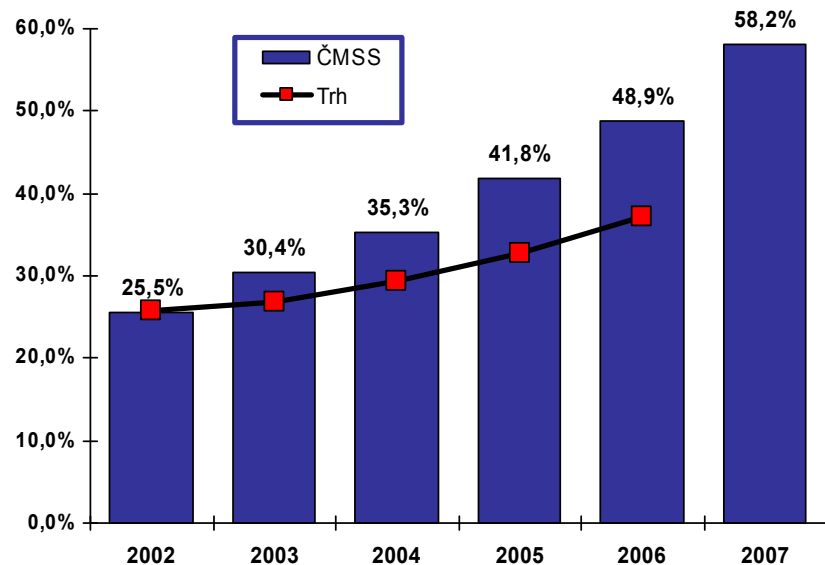
Tržní podíly ČMSS - Nový obchod (suma ČČ) 2002 - 2007



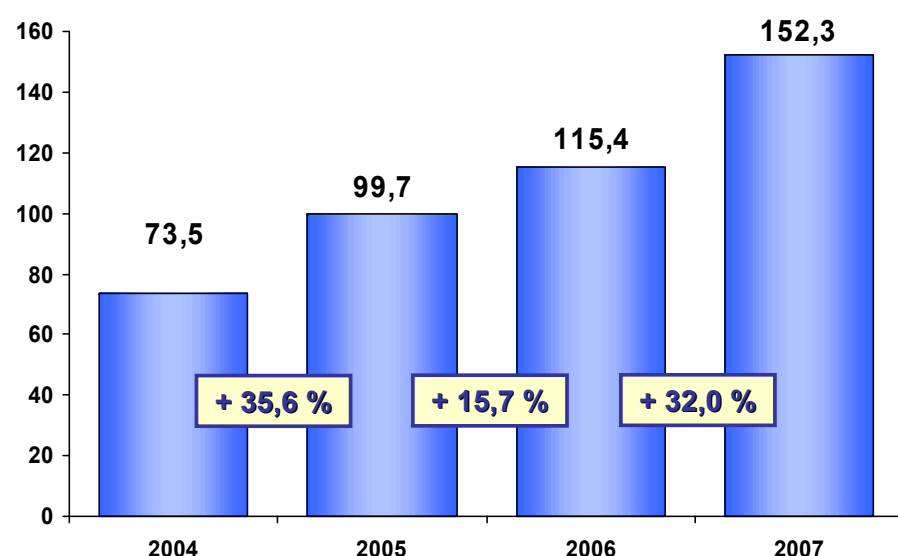
Odbytový výkon (objem v mld.Kč) 1.- 12. 2006 / 1.- 12. 2007



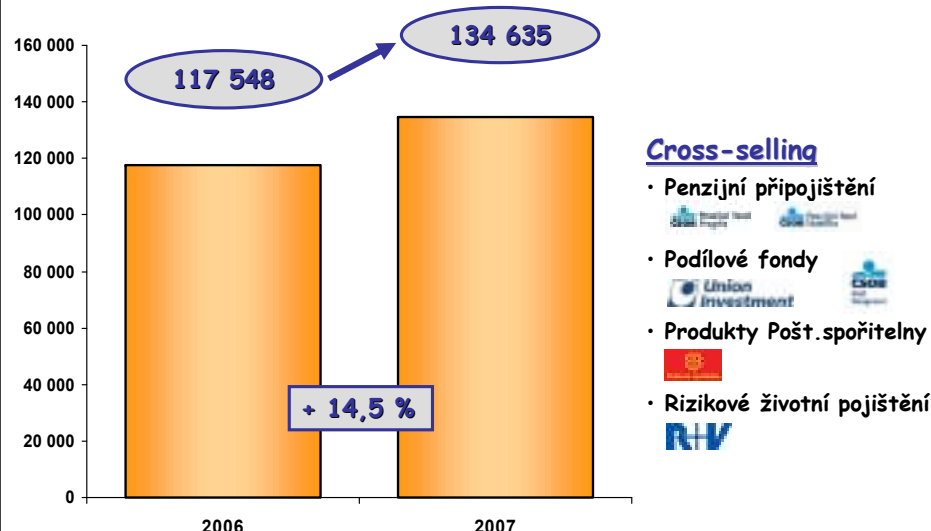
Poměr úvěry/vklady - trh a ČMSS 2000 - 2007



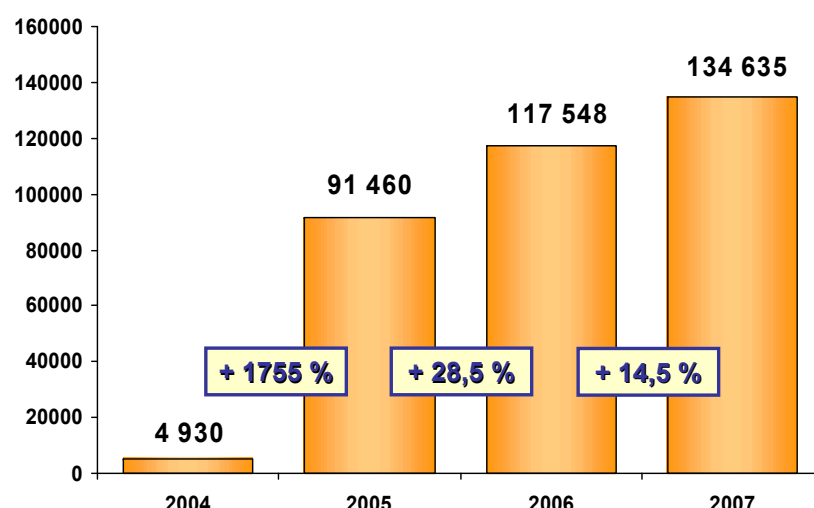
Odbytový výkon (objem v mld.Kč) 2004 - 2007



Cross-selling - počty smluv 1. - 12. 2006 / 1. - 12. 2007



Cross-selling - počty smluv 2004 - 2007



Co zajímá naše motoristy

– zákony, kontroly, prohřešky

V tomto období probíhala příprava akcí určených pro širokou motoristickou veřejnost.

Do 14. ročníku ankety Auto roku v ČR bylo nominováno rekordních 47 automobilů. Tipovací soutěže se v průběhu října a listopadu zúčastnilo přes 110 tis. respondentů. Novinářská porota, která v prvním kole zvolila pět finalistů – Fiat 500, Ford Mondeo, Kia Cee'd, Lexus LS 460/600h a Mercedes-Benz třídy C, vyhlásila vítěze ankety na společenském večeru 16. ledna 2008. V listopadu 2007 vyhlásila sekce Moto SDA již 12. ročník ankety Motocykl roku, která bude probíhat v období února a března 2008. Vítěze jednotlivých kategorií a absolutního vítěze, kteří jsou voleni společně odbornou porotou a veřejností, budeme znát v dubnu 2008.

Ve 4. čtvrtletí probíhala také intenzivní příprava výstavy Motocykl 2008, která se uskuteční ve dnech 6.–9. března 2008 na výstavišti v Praze – Holešovicích. Ve spolupráci s Veletrhy Brno bylo rovněž zahájeno jednání o mezinárodním veletrhu užitkových vozidel Autotec (4.–8.6.2008 v Brně). Členové SDA budou na této výstavě prezentovat celý sortiment užitkových vozidel – od N1 až po N3.

Vysoký nárůst registrací nákladních vozidel

v roce 2007 (o 16,7%) svědčí o velkém zvýšení požadavků na silniční nákladní dopravu, což je dáno hospodářským růstem v ČR. Tomu však neodpovídá budování silniční infrastruktury. Chybí ucelené dálniční tahy a na nižších komunikacích obchvaty měst. Stále rostoucí nákladní silniční doprava pak logicky v „úzkých“ místech způsobuje dopravní kolapsy a je tak, ne vždy zcela oprávněně, předmětem stále rostoucí kritiky. Chybějící zákon o liniových stavbách a závazná dlouhodobá koncepce nejen umožňují oddalování a prodlužování výstavby silničních tahů, ale také zvyšují konečné celkové náklady. Tato situace není veřejnosti plně předkládána a vysvětlována, a kritika se pak zjednodušeně omezuje pouze na následky, a nikoliv i příčiny.

Nárůst registrací nových nákladních vozidel se též podílí na obnově vozového parku, zejména kategorie N3. Kromě provedení vozidel plnicích současně platné emisní předpisy Euro IV, je část dodávána již v provedení plnicím budoucí předpis Euro V.

V segmentu nových osobních automobilů a malých užitkových vozidel (N1) nabízejí naši členové i vozidla na alternativní paliva (CNG, E85) či s moderním hybridním pohonem. V tomto smyslu jsme v roce 2007 upravili též statistiku

nově registrovaných vozidel dle druhu paliva, ze které však plyne velmi pomalý náběh vozidel s alternativním palivem.

Povinností výrobců a dovozců vozidel je také likvidace starých vyřazených vozidel. Právní stav v této oblasti je značně nepřehledný a svědčí o tom, jak byly v minulosti v ČR přejímány předpisy EU. Směrnice č. 2000/53ES ukládá zajistit sběr a likvidaci (recyklaci) vozidel s ukončenou životností kategorie M1 (osobní automobily) a N1 (lehké užitkové do 3,5t). Při její implementaci do našeho práva byla zákonem č. 185/2001 Sb. místo postupného zavedení do té doby neexistujícího sběru a likvidace vozidel uvedených kategorií zavedena povinnost pro všechna silniční vozidla (včetně přípojných). V roce 2004 pak byla povinnost upravena pouze pro silniční motorová vozidla, ale celý systém zůstával nadále nefunkční. K jeho zlepšení a zpřehlednění měl přispět informační systém stanovený v roce 2006 s účinností od 1. 1. 2007. Bohužel prováděcí právní předpis nebyl doposud vydán! Od roku 2005 se počet vyřazených vozidel zvyšuje ročně o cca 20 tis. kusů. V letošním roce předpokládáme vyřazení více než 100 tis. vozidel. U smluvních partnerů výrobců a dovozců vozidel zabývajících se sběrem a likvidací vozidel je odevzdáno cca 25% vyřazených

vozů. Kde končí další, není známo, a to přesto, že všechny oprávněné osoby k dané činnosti jsou povinny zaslat MŽP hlášení o sběru a likvidaci autovraků. Celková zpráva za rok 2006 nebyla ani na konci roku 2007 k dispozici! Abychom subjektům působícím v této oblasti umožnili lepší přehled, rozšiřujeme od ledna 2008 naši statistiku o počty vyřazených vozidel dle značek v jednotlivých krajích ČR. Za rok 2007 jsou tyto údaje uvedeny pro informaci na portálu SDA v sekci Životní prostředí.

Obdobně dlouhodobě neřešená situace přetrvává jak v oblasti kontroly činnosti STK a SME, tak kontroly a koordinace činnosti dopravních úřadů pověřených obcí při schvalování technické způsobilosti vozidel a jejich registraci. Současný právní stav ani personální zajištění neumožňují ministerstvu dopravy tyto činnosti v požadovaném rozsahu zabezpečit. Je proto nutné přivítat a podpořit návrh současného vedení ministerstva dopravy řešit tyto záležitosti cestou Hlavního dopravního úřadu (HDÚ), jak je tomu ostatně ve většině zemí. Ministerstvo v takovém případě zajišťuje vrchní státní dozor – tj. v jakém množství a kvalitě HDÚ dané činnosti a kontroly zajišťuje.

Ing. Pavel Tunkl, tajemník SDA

Stručný komentář ke statistice nových vozidel registrovaných v ČR v roce 2007

Registrace nových vozidel

V roce 2007 bylo registrováno v ČR celkem 132 542 ks nových osobních, 62 038 ks lehkých užitkových a 11 587 ks nákladních automobilů, 949 ks autobusů a 24 947 ks motocyklů, a to včetně mopedů. Za srovnatelné období minulého roku to bylo 123 987 ks osobních, 49 491 ks lehkých užitkových, 9 927 ks nákladních automobilů, 944 ks autobusů a 19 617 ks motocyklů.

Osobní automobily

Celkově registrace nových osobních automobilů v roce 2007 vzrostly oproti roku 2006 o 6,9% (8555 ks), přičemž z celkového počtu registrovaných vozidel 132 542 činil podíl vozidel členů SDA 62,71% (zvýšení o cca 5%), u ostatních 37,29%.

První je značka Škoda s 49 094 ks registrovaných automobilů (37,04%), následují značky Ford – 8474 ks (6,39%), Renault – 7477 ks (5,64%), VW – 7044 ks (5,31%), Peugeot – 6532 ks (4,93%), Hyundai – 6528 ks (4,93%), atd.

Z hlediska segmentů vozidel zůstává zachován největší podíl malých vozidel (mini + malé) – 64 215 ks (48,45% – pokles o 5,02% oproti 2006), kde nejpočetnějším automobilem je Škoda Fabia – 27 611 ks (47,82%), dále Ford Fusion – 2835 ks (4,91%), Toyota Yaris – 2558 (4,43%), Peugeot 207 – 2352 ks (4,07%), Renault Thalia – 2321 ks (4,02%), atd.

Následuje střední třída – 21 747 ks (16,41%) v pořadí Škoda Octavia – 14 971 ks (68,84%), VW Passat – 1549 ks (7,12%), Ford Mondeo – 594 (2,73%) atd. V nižší střední třídě – 20 305 ks (15,32%) je pořadí: Ford Focus – 2040 (10,05%), Kia CEE'D – 1949 ks (9,60%), VW Golf – 1926 ks (9,49%), atd.

Dále následují třídy: MPV – 13 564 ks (10,23%), terénní – 4729 ks (3,57%), vyšší střední – 3035 ks (2,29%), sportovní – 940 ks (0,71%) a luxusní – 389 ks (0,29%). Nezařazeno – 3618 ks (2,73%).

Z hlediska druhu pohonu se podíl vozidel

s naftovým motorem – 28,13% nepatrně oproti roku 2006 snížil (o 0,4%), benzinovým motorem je vybaveno 69,52% vozidel, CNG – 0,02, nezařazeno – 2,73%.

Upozornění – v roce 2007 byl zaregistrován rekordní počet dovezených ojetých osobních automobilů – 212 869 ks, což je o 29 726 ks (16,23%) více než v roce 2006 a o 71 980 ks (51,09%) více jak v roce 2005.

Lehké užitkové automobily

V této kategorii registrovaných 62 038 ks vozidel znamená opět meziroční zvýšení o 12 547 ks vozidel (25,35%). Na prvním místě je Škoda – 24,52% (15 212 ks), následují VW – 10,70% (6640 ks), Ford s 9,97% (6184 ks), Renault – 6,84% (4242 ks), Citroen – 6,18% (3831 ks), Peugeot – 5,47% (3393 ks), atd.

Podíl obchodních tříd je následující: do 2,0t – 42,14% (26 141 ks), do 3,0t – 43,42% (26 940 ks), do 3,5t – 11,54% (7161 ks), nezařa-

zeno – 2,89% (1796 ks).

Z hlediska druhu pohonu je 14 124 ks vozidel (22,77%) vybaveno benzinovým motorem, 46 034 ks vozidel (74,20%) je s naftovým motorem, 84 ks vozidel (0,14%) je s pohonem CNG, nezařazeno – 1796 ks (2,89%).

Automobily do 3,5t (OA + LUV)

Pokud bychom hodnotili uvedené kategorie vozidel společně (osobní automobily a lehké užitkové automobily), pak bylo registrováno v roce 2007 celkem 194 580 ks osobních a lehkých užitkových vozidel, což je o 21 102 ks vozidel (12,16%) více než v roce 2006. Společný podíl členů SDA pak činí 66,47%.

Nákladní automobily

Tato kategorie vozidel zaznamenala opět nárůst, a to o 16,72%. Celkem bylo registrováno 11 587 ks nákladních vozidel, to je o 1 660 ks

pokračování na str. 25 ►



SDA
C I A




VYHLÁŠENÍ VÝSLEDKŮ ANKETY

AUTO ROKU 2008

V ČESKÉ REPUBLICE



Na základě hlasování odborné poroty se stal Autem roku 2008 v České republice vůz KIA cee'd

Výherci tipovací soutěže

1. cena: M. Szabo (Jilemnice) • 2.-4. cena: E. Lišková (Řícmanice), P. Šrámek (Traplice), L. Teplá (Třebíč) • 5.-10. cena: M. Kalčík (Rakovník), P. Šmíd (Lazsko), I. Krejčová (Chotěšov), M. Málek (Šumperk), V. Staníková (Praha 10), R. Váně (Česká Třebová) • 11.-20. cena: P. Hulák (Kuřim), Z. Linhartová (Hovorčovice), R. Dvořan (Jablonec nad Nisou), I. Parůžková (Ostrov nad Ohří), L. Kubica (Opava), M. Miškovský (Nové Sedlo), P. Duchek (Benešov), D. Harazimová (Tábor), Z. Dvorok (Bystřice nad Olší), M. Mohaupt (Trutnov) • **Výherci dětské soutěže** Kategorie do 10 let:

1. cena: M. Benešová (Lišov), 2. cena: P. Nohýnek (Jablonec) • 3. cena: M. Benedová (Lišov) • 4.-10. cena: T. Běhounková (Lišov), K. Šimková (Lišov), V. Čapek (Lišov), D. Pavlík (Hvozdec), L. Zuckersteinová (Lišov), A. Buřtová (Lišov), I. Bernátková (Bzenec) • **Kategorie 11-15 let** 1. cena: A. Matějková (Plzeň) • 2. cena: J. Chmelík (Holešov) • 3. cena: A. Preislerová (Rychnov u Jablonce n. Nisou) • 4.-10. cena: S. Tomášová (Rychnov u Jablonce n. Nisou), I. Heráková (Ratenice), D. Růžková (Čechtice), J. Vician (Poběžovice), J. Sádlo (Tehov), J. Haradi (Rychnov u Jablonce n. Nisou), T. Przybylová (Stonava)

HLAVNÍ PARTNER GALAVEČERA:



PARTNEŘI:



4.-8. 6. 2008, Brno












Nové jméno – nové možnosti

Sounáležitost s největší leasingovou skupinou v Evropě dává našemu podnikání jiný rozměr, říká Ing. Jaroslav Jaroměřský



Jistě si pamatujete na významnou informaci ze závěru roku 2007: Společnost CAC LEASING, a. s., změnila své jméno na UniCredit Leasing CZ, a. s. V souladu s pravidly finanční skupiny, jejíž součástí se stala, jsme tuto „leasingovku“ začali vnímat „globálněji“ a v širších souvislostech. Ale ne okamžitě, to nejde. Zvuk značky CAC vztahující se zejména na úžasnou image, etiku podnikání, inovativnost a řadu dalších atributů, jež k čínorodosti celého týmu odborníků vždy patřila, bude ještě dlouho dobře znít. Složení původního know-how se časem změní, protože život sám je velkou proměnou, a to zejména na půdě domácí ekonomiky, ale podstata zůstane: nabídnout zákazníkovi prostor pro financování jeho investic a naléhavých potřeb. Dovolte tedy, abych jako první otázku rozhovoru s Ing. Jaroslavem Jaroměřským, výkonným ředitelem a členem představenstva UniCredit Leasing položila právě tu, která se k názvu společnosti vrací:

UniCredit Leasing nahradil jméno dřívější hvězdy českého leasingového trhu, CAC LEASINGu. Zvykla si již alespoň odborná veřejnost na nový název, anebo používá sem tam ještě ten původní?

Samozřejmě že není lehké ze dne na den si zvyknout na nové jméno společnosti, která zde úspěšně fungovala více než 16 let a jméno CAC LEASING se tak dostalo do povědomí široké veřejnosti. Přiznám se, že i my sami v interní „hantýrce“ hledáme stále adekvátní náhradu nad zažitým „CAC“. Na toto však globalizace nemůže brát ohled, jelikož budování jednotné značky na evropském trhu má přece jenom svůj hluboký ekonomický význam. Musíme hledět na změnu jména jako na proces, který chce svěřit čas a bude stát nejen peníze. Abychom však zachovali určitou kontinuitu mezi CAC LEASING a novým názvem UniCredit Leasing, ponechali jsme pro oblast financování vozidel značkový produkt pod názvem CAC AUTO FINANCE. Vzhledem k tomu, že náš byznys je především založen na vztazích se zákazníky resp. dodavateli, není značka až natolik důležitá a veřejnost si pomalu zvyká na nové označení naší společnosti. Na druhé straně nám nové jméno jednoznačně potvrzuje sounáležitost k největší leasingové skupině v Evropě, což

dává našemu podnikání úplně jiný rozměr a možnosti.

Kouzelné slovíčko reforma přivedlo většinu odborníků na leasing k nejrozmanitějším úvahám o tom, jak se změní postavení této služby v ČR. Co se tedy vlastně od letošního ledna změnilo oproti roku 2007 v nabídce klientům? Co je pro koho výhodnější a podle jakých měřítek?

Myslím si, že reforma je někdy vnímána zbytečně negativně ze strany podnikatelské veřejnosti (ale i soukromé). Většinou to pramení z nedostatku informací a neznalosti všech okolností. Nediřím se tomu však vůbec. Není jednoduché interpretovat nové zákony, a ne každý si může dovolit zaplatit kvalitního daňového poradce.

Pokusím se velmi jednoduše zdůraznit, co reforma přinesla a jaké jsou její základní dopady pro finanční leasing:

- **Prodloužení minimální doby finančního leasingu (osobní, užitková a nákladní vozidla z 3 na 5 let, stroje ve 2. odpisové skupině z 3 na 5 let, stroje ve 3. odpisové skupině z 5 na 10 let, nemovitosti z 8 na 30 let).**
- **Zrušení limitu daňové uznatelnosti pořízení vozidel do 1 500 000 Kč pro osobní vozidla (pozitivní změna).**

5 325 ks (45,96%), skříně – 138 ks (1,19%) atd.

Prodej autobusů

V roce 2007 bylo registrováno 949 ks autobusů, což je nárůst pouze o 5 ks (0,52%). Z toho autobusů kategorie M2 bylo 58 ks (6,11%), autobusů kategorie M3 bylo 838 ks (88,30%), nezařazeno 53 ks (5,58%). Z hlediska provedení – v městském 157 ks (16,54%), linkovém 595 ks (62,70%) a dálkovém 99 ks (10,43%).

- **Omezení daňové uznatelnosti ročního nájemného u finančního leasingu. Nicméně daňově uznatelný limit je 100 mil. nájemného ročně.**

Zásadní změnou je prodloužení doby u finančního leasingu. Nicméně ani to není „problém“ v pravém významu tohoto slova, protože leasingová společnost může nabídnout alternativní produkty (na rozdíl od bank). Pouze záleží na tom, co klient opravdu požaduje:

- **Pokud klient potřebuje nakoupit investici, pak jsou vhodnými produkty finanční leasing, spotřebitelský úvěr (credit) či splátkový prodej. A pokud mu nevyhovuje délka smlouvy na 5 let (např. u automobilu), může mít u finančního leasingu variantu s kratší dobou splácení (např. 3 roky), nebo může mít credit (resp. splátkový prodej), které nemají zákonnou délku smlouvy nijak omezenou.**
- **Pokud klient chce jenom „užívat“ předmět financování, pak vhodným produktem je operativní leasing (bez služeb či se službami). Reforma se tohoto produktu nijak nedotkla.**

Všechny zmiňované produkty naše společnost nabízí a naši pracovníci zcela přesně umí doporučit tu či onu formu financování.

Obecně se dá předpovídat, že se bude zvyšovat podíl creditu a operativního leasingu na úkor finančního leasingu.

Rád bych ještě zdůraznil, že reforma nemá dopad na soukromé osoby – spotřebitele.

O jaké produkty je dnes u vás největší zájem a proč? Čemu dávají přednost firmy?

Je příliš brzy hodnotit konkrétní trendy. Jak jsem již zmínil, dá se očekávat zvýšená poptávka po operativním leasingu a creditu. Finanční leasing však stále má a bude mít na trhu finančních služeb své významné místo.

Pokud se firma rozhoduje o formě financování, v zásadě by si ten, kdo má tuto záležitost na starost, měl položit asi tyto otázky:

- Chci si předmět financování koupit do majetku (finanční leasing, credit), nebo ho chci jen využívat po nějakou dobu (operativní leasing)?
 - Jak dlouho ho budu používat, jak dlouho ho chci splácet?
- A podle toho si vybrat vhodný produkt.

Je potřeba si však při volbě produktu uvědomit (platí pro právnické osoby), že jsou tu i nová pravidla pro nízkou kapitalizaci, která definují poměr mezi cizími zdroji a vlastním kapitálem. Pokud je investice velká a kapitál firmy malý, je vhodnějším produktem finanční leasing oproti spotřebitelskému úvěru.

Dotkla bych se leasingu strojů a zařízení – ten hraje ve vašem portfoliu významnou roli. Střední podniky to však budou mít právě s leasingem už složitější, alespoň tak o tom informovala Česká leasingová



a finanční asociace koncem roku 2007. Pociťujete u klientů určitou nejistotu či nervozitu z odlišných pravidel hry, anebo je na nějaké zkušenosti krátká doba?

Nervozitu částečně pociťujeme, mimo jiné se projevuje i jakýmsi váháním ze strany klientů. To však dle mého názoru více pramení z neznalosti problematiky nebo z nesprávné interpretace reformy.

Není se však čeho bát. Leasingové společnosti, které disponují širokou řadou finančních produktů, mohou na rozdíl od bank, které poskytují pouze úvěrové produkty, nabídnout klientovi vždy takové řešení, které mu bude vyhovovat jak z daňového pohledu, tak i délkou splácení.

V jaké oblasti hodláte rozvíjet vaše know-how letos především?

Naší prvořadou obchodní prioritou v produktech je rozvoj operativního leasingu pro všechny komodity.

Není to tak dávno, co jste na našich stránkách hovořil o tom, že byste rádi prohloubili komunikaci s účetními, případně s daňovými poradci, a to proto, aby v oblasti leasingu, úvěrů nebo splátkového prodeje ještě lépe dokázali své klienty vést, porozumět jejich potřebám. Trvá toto přání?

Určitě ano, ale především je to úkol na nás, abychom šířili v tomto směru osvětu a abychom svým klientům a dodavatelům uměli dobře poradit my.

Na jaro jste si jistě připravili nějaké novinky, i když o ně u vás není nouze nikdy...

Samozřejmě, že se obchodně připravujeme na jarní měsíce, naše úsilí nebude namířeno jen na nové klienty, ale také chceme pracovat s našim vnitřním kmenem. Je toho celá řada, na čem pracujeme, ale příliš brzy na zveřejnění podrobností.

Také určitě posílíte komunikaci směrem k operativnímu leasingu. Jaká je zde strategie?

Operativní leasing je naše TOP prioritou a dle strategie skupiny budeme aktivně využívat všechny tři distribuční kanály – přímý prodej, obchodní partnery a i banku.

Budete se prezentovat rovněž na Autotecu v Brně?

Naše společnost patří v našem oboru k průkopníkům ve výstavnictví. Za posledních deset let jsme nechyběli ani na jednom Autotecu nebo Autosalonu. Letos plánujeme jiný způsob prezentace než výstavním stánkem, a pevně věřím, že se nám vyplatí.

za cenné informace poděkovala Eva Brixí

► pokračování ze str. 24

více než v roce 2006. Podíl členů SDA je 95,65 %. Celkově na prvním místě je značka MB s 20,30% trhu (2352 ks), následuje MAN – 15,97% (1851 ks), Iveco – 15,22% (1764 ks), Scania – 12,30% (1425 ks), DAF – 12,25% (1419 ks), Volvo – 8,66% (1003 ks), RVI – 8,53% (988 ks) atd.

Z hlediska provedení vozidel bylo nejvíce podvozků – 5537 ks (47,79%), dále tahačů -

Pořadí značek je následující – Irisbus s 29,72% (282 ks), SOR Libchavy s 28,13% (268 ks), Mercedes s 16,54% (157 ks) atd.

Prodej motocyklů

Z celkově registrovaných 24 947 ks motocyklů činil podíl mopedů a motocyklů do 50 cm³ 22,42% (5592 ks), motocyklů nad 50 cm³ – 36,31% (9059 ks), ostatní (čtyřkolky a sněžné skútry) – 2,15% (536 ks), nezařazeno – 39,12%

(9760 ks). Oproti roku 2006 celkové registrace motocyklů opět vzrostly a to o 5330 ks (27,17%).

Pořadí v prodeji dle značek je:

Kategorie do 50 cm³: Kentoya – 736 ks (13,21%), Qingqi – 729 ks (13,03%), Keeway – 684 ks (12,23%) atd.

Kategorie nad 50 cm³: Honda – 1935 ks (21,36%), Yamaha – 1906 ks (21,03%), Suzuki – 1155 ks (12,75%) atd. (tz)

Svaz dovozců automobilů

Motocykl vyhláší 12. ročník soutěže roku 2008

Soutěže se mohou zúčastnit občané ČR starší 18 let. Vyplňte anketní lístek a pošlete jej do 11. 4. 2008 na adresu: Agentura Petr Ehrlich, Na pískách 838/42, 160 00 Praha 6. Hlasovat můžete i na výstavě Motocykl 5.-9. 3. 2008 (Výstaviště, Praha-Holešovice) ve stánku Motocykl roku 2008 nebo na www.motocyklroku.cz, kde najdete i pravidla soutěže. Hlasujte a vyhraďte motocykl Aprilia Pegaso 650 Strada, nebo některou z dalších cen za více než 300 000 Kč.

Skútry a mopedy



Gilera GP 800



Honda Lead



Kentoya Spillo 50 Sport



Peugeot Satelis 500 RS



Suzuki Sixteen 125

Sportovní silniční motocykly



BMW HP2 Sport



Buell 1125R



Honda CBR1000RR Fireblade



Kawasaki Ninja ZX-10R



KTM RC8

Endura včetně cestovních



Blata 125 Enduro/Motard



BMW R 1200 GS



Honda XL700V Transalp



Kentoya Trigger Generic 50 SM



KTM 690 Enduro

Naked Bikes



Aprilia SL 750 Shiver



Harley Davidson XR1200 Sportster



Honda CB1000R

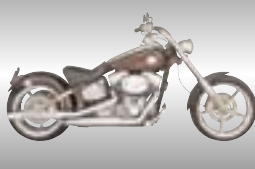


KTM 990 Super Duke



Moto Guzzi Griso 8V

Choppery



Harley Davidson FXCW Softail Rocker



Honda VT750C Shadow



Kawasaki VN2000 Classic



Suzuki Intruder M1800R2



Yuki 400 Darker

Cestovní silniční motocykly



Aprilia Mana 850



Kawasaki 1400 GTR



Royal Enfield Bullet 500



Suzuki GSX650F



Triumph Rocket III Touring

www.motocyklroku.cz



Yamaha T-max 500



Suzuki Hayabusa



Yamaha YZF-R6R



Moto Guzzi Stelvio 1200 4V



Suzuki DR125SM



Yamaha XTZ 660Z Tenere



Suzuki B-King



Triumph Street Triple 675



Yuki 125 RS



Yuki 250 CSR



2. - 4. CENA
Moto navigace
ZÚMO 550

1. CENA:
Aprilia Pegaso
650 Strada

1. cena: Aprilia Pegaso 650 Strada, A-spirit
2. - 4. cena: Moto navigace ZÚMO 550, Picodas Praha
5. cena: kolo Author, Ehrlich63
6. cena: poukázka na 10 000 Kč na sadu pneumatik Pirelli, www.Yshop.cz
7. cena: oblečení do deště Harley Davidson, Klasik Moto
8. cena: kožená bunda, Bikers Mode
9. cena: poukázka na 5000 Kč na zboží, www.Yshop.cz
10. cena: hodinky Honda, Honda ČR
- 11.-15. cena: balíček Castrol, Castrol Lubricants (CR)



Vyhlašovatel

SDA
C I A

Partneři



MOTOCYKL
5. - 9. 3. 2008
Výstaviště Praha - Holešovice



GARMIN

KAREL CHVAPIL
silniční nákladní doprava

As reality
Arten Slabomský

investment
rent a car
building
Gakaho s.r.o.



Partneři cen

aprilia



Generální mediální partneři

CMN
PRÁVO

Hlavní mediální partneři

MOTOCYKL
SUPERMOTO

Mediální partneři

Automix.cz



Prosperita
www.prosperita.info



AUTO 7



automakers

AutoData News

Yachting REVUE

flying revue

radio city 93.7 fm



**ČISTÝ
ADRENALIN
DO TVÉHO
BIKU**

**VYPLŇTE VŠECHNY KATEGORIE, JINAK LÍSTEK NEBUDE ZAŘAZEN DO SLOSOVÁNÍ.
ZA MOTOCYKL ROKU 2008 POVAŽUJI V KATEGORIÍ:**

Skútry a mopedy: ☐

Sportovní silniční motocykly: ☐

Endura včetně cestovních: ☐

Naked bikes: ☐

Choppers: ☐

Cestovní silniční motocykly: ☐

JménoPříjmení

Ulice a č.p.PSČ:

Město:Váš podpis:

Prosíme o vyplnění nepovinných údajů: vlastní motocykl: ano ☐ ne ☐

značka/modelrok výroby

ANKETNÍ LÍSTEK

05

Odesláním anketního lístku poskytujete pořádající agentuře Petr Ehrlich souhlas se zpracováním osobních údajů podle posledního článku úplných pravidel soutěže. Vyplněný anketní lístek laskavě pošlete do 11. dubna 2008 na adresu Petr Ehrlich, Na Pískách 838/42, 160 00 Praha 6. Hlasovat můžete i na internetu na www.motocyklroku.cz, kde zároveň najdete i pravidla soutěže.

Dodavatelé pro Auto roku 2008 v ČR

Vítězem prestižní soutěže se stal vůz Kia cee'd

Na slavnostním vyhlášení výsledků ankety „Auto roku 2008 v České republice“ 16. ledna 2008 byli zastoupeni i domácí výrobci. Přestože do pětky finalistů nepostoupil v tomto roce žádný model z produkce domácích výrobců osobních automobilů, prokázal zde svou sílu a kvalitu český dodavatelský průmysl. Mezi pěti finalisty ankety Auto roku 2008 v ČR (Fiat 500, Ford Mondeo, Kia cee'd, Lexus LS 460 /600h a Mercedes Benz třídy C) nebyl ani jediný, který by neměl dodavatele z České republiky. To je mimo jiné důkazem toho, jak se čeští dodavatelé autoprůmyslu prosazují v globálním měřítku. Rovných 52 firem přihlášených do akce „Dodavatel pro Auto roku 2008 v ČR“ dodává díly nebo příslušenství na 80% ze všech 47 automobilů nominovaných do této ankety. Přitom tyto vozy pocházejí z různých zemí a světadílů. Ze 47 vozů bylo 25 evropských značek, 13 značek bylo asijských a 9 amerických. Firmy Sdružení AP přitom dodávají své produkty na všechny vozy evropských značek.

Celkovým vítězem ankety „Auto roku 2008 v ČR“ se stal vůz Kia cee'd, vyráběný pouze v Žilině na Slovensku. Na tento automobil dodává díly celkem 10 firem Sdružení AP při-

hlášených do akce*/, které tak mohou používat označení „Dodavatel pro Auto roku 2008 v ČR“.

Jsou to:

► ArvinMeritor LVS Liberec a.s., Liberec

- D Plast-Eftec a.s., Zlín
- Hayes Lemmerz Autokola a.s., Ostrava
- ITG Automotive Safety Czech s.r.o., Jevíčko
- KES-kabelové a elektrické systémy spol. s r. o., Vratimov
- Robert Bosch odbytová s.r.o., Praha (výrobní závody Bosch Diesel, s.r.o., Jihlava a Robert Bosch, s.r.o., České Budějovice)
- Siemens VDO Automotive, s.r.o., Brandýs nad Labem
- Visteon-Autopal, s.r.o., Nový Jičín
- Construct Czech a.s., Brno (výrobní závod Velké Meziříčí)
- Defend Group a.s., Praha

Osvědčení o tomto ocenění převzal v rámci slavnostního vyhlášení výsledků ankety „Auto roku 2008 v ČR“ souhrnně za jmenované dodavatele z rukou ministra průmyslu a obchodu Ing. Martina Římana a prezidenta Sdružení AP pana Ing. Martina Jahna, MBA, viceprezident Sdružení AP a místopředseda divize dodavatelů Ing. Pavel Juříček, Ph.D.

Sdružení automobilového průmyslu je spolu-vyhlašovatelem ankety „Auto roku 2008 v České republice“. Akci „Dodavatel pro Auto roku 2008 v ČR“ vyhlásilo v souvislosti s touto anketou již počtvrté. Do této akce se mohly přihlásit členské firmy Sdružení AP, které vyrábějí skupiny, díly, příslušenství a doplňky vozidel na automobily nominované do ankety. V letošním roce se přihlásil rekordní počet 52 členských firem. Jejich seznam je pro informaci uveden v příloze.

*/ Celkový počet firem Sdružení AP, které dodávají své výrobky pro vítězný vůz Kia cee'd a další nominované automobily je zřejmě vyšší. Bohužel řada dodavatelských firem své zapojení do dodávek pro nominované vozy nenahlásila, takže nemohla být do dané akce zařazena.

Ing. Antonín Šípek
ředitel sekretariátu Sdružení AP

Akční model Volkswagen Transporter Economy

Volkswagen užitkové vozy přináší svým zákazníkům akční model Transporter Economy. Startovní cena tohoto populárního vozu ve skříňovém provedení začíná již na 449 000 Kč bez DPH, verzi v provedení kombi N1 si pak zájemci mohou pořídit již za 519 900 Kč bez DPH.

Nový akční model Transporter Economy 1.9 TDI (62 kW / 84 k) v provedení skříň je nyní v prodeji za 449 900 Kč bez DPH. Zákazníkovi se tak dostane cenového zvýhodnění 77 126 Kč bez DPH.

Akční model Transporter Economy ve verzi kombi N1, který pohánějí motory 1.9 TDI (62 kW / 84 k a 75 kW / 102 k), si mohou zájemci zakoupit za 519 900 Kč bez DPH (zvýhodnění 86 886 Kč bez DPH), resp. za 549 900 Kč bez DPH (zvýhodnění 89 807 Kč bez DPH). Oba akční modely Economy ve verzi kombi N1 mají v sériové výbavě centrální zamykání, el. stahování oken a el. nastavitelná a vyhřívaná vnější zrcátka.

Akce trvá do 31. března 2008 nebo do vyčerpání zásob.

(tz)

Santander má úspěch

Minulý rok dosáhla společnost Santander Consumer Finance, zabývající se poskytováním úvěru a leasingu na dopravní techniku, opět rekordních hospodářských výsledků. Celkový profinancovaný objem loni dosáhl 5,675 mld. korun, což je o 45% více, než předloni.

Zisk společnosti za rok 2007 představoval podle mezinárodních účetních standardů hodnotu 242,3 mil. Kč. Zisk po zdanění potom hodnotu 120,9 mil. Kč.

Celkem společnost Santander Consumer Finance uzavřela 20 774 smluv. Zaznamenala přitom pozitivní trend – zvýšení průměrné výše financované částky na smlouvu.

Stejně pozitivní jsou i další výsledky – meziroční růst financování nových vozů dosáhl 42% a ojetých vozů pak 33%.

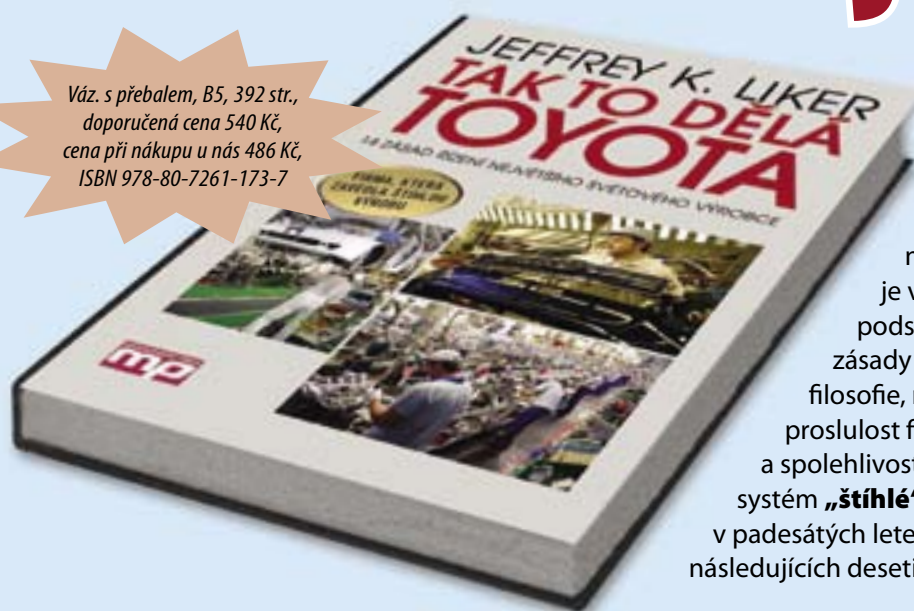
Santander posílil i ve financování skladů dealerů nových a ojetých automobilů, kde objem financování meziročně vzrostl o 69%.

Společnost Santander Consumer Finance tak upevnila svou pozici v první desítku finančních hráčů působících na českém trhu v segmentu úvěru a finančního leasingu nových i ojetých automobilů.

(tz)

Učme se od nejlepších

Váz. s přebalem, B5, 392 str.,
doporučená cena 540 Kč,
cena při nákupu u nás 486 Kč,
ISBN 978-80-7261-173-7



Kniha *Tak to dělá Toyota*, vydaná v prestižní řadě Knihovna světového managementu nakladatelství Management Press, je vůbec první knihou, která ve všech podstatných souvislostech osvětluje zásady modelu řízení a podnikatelské filosofie, na nichž je založena celosvětová proslulost firmy Toyota v oblasti jakosti a spolehlivosti, a odhaluje její „tajnou zbraň“, systém „**štíhlé**“ výroby, který Toyota zavedla v padesátých letech minulého století a jež během následujících desetiletí dále zdokonalovala.

Čemu se vaše organizace může naučit od TOYOTY?

- Jak zdvojnásobit či ztrojnásobit rychlost jakéhokoli podnikatelského procesu – jak vytvořit nepřetržitý „tok“ hodnotových procesů, který odhaluje skryté problémy.
- Jak nacházet nízkonákladové, ale spolehlivé alternativy drahých nových technologií.
- Jak začlenit jakost do vlastních pracovních systémů – jak dosahovat správné jakosti hned napoprvé a každého ze svých zaměstnanců proměnit v „kontrolora jakosti“.
- Jak se zbavit obrovských nákladů spojených se ztrátami a plýtváním (zdroji, časem), které vám až dosud zůstávaly skryty.
- Jak zásadním způsobem zlepšit své výrobky a služby – jak uspokojovat zákazníky (a současně předcházet ztrátám a plýtvání).
- Jak vychovávat vůdčí osobnosti z „vlastních zdrojů“ (spíše než je „nakupovat“ z vnějšího prostředí).
- Jak v duchu vzájemného prospěchu růst společně se svými dodavateli a partnery.
- Jak všechny zaměstnance organizace učít tomu, aby se stali řešiteli problémů, a jak v organizaci vytvářet a posilovat atmosféru neustálého zlepšování a učení.



www.mgmtpress.cz • e-mail: mgmtpress@mgmtpress.cz

Objednávám(e) závazně výtisků knihy **TAK TO DĚLÁ TOYOTA**

Objednané knihy zašlete dobírkou na adresu:

Jméno a příjmení / Firma

Adresa (včetně PSČ)

IČ DIČ

tel. fax

e-mail www

Datum Podpis

Objednávku zašlete na adresu Management Press, nám. W. Churchilla 2, 130 00 Praha 3, popř. faxem na číslo 234 462 242, e-mail: mgmtpress@mgmtpress.cz nebo objednávejte telefonicky na č. 234 462 232, 234 462 254 nebo prostřednictvím stránek www.mgmtpress.cz

Bytová výstavba a nejvyšší marže

Již po páté skupina společností Deloitte pro evropskou výstavbu a infrastrukturu představila v těchto dnech svou zprávu o evropském stavebnictví (European Powers of Construction). Zpráva uvádí 100 největších stavebních společností v celé Evropě a poskytuje ekonomický a oborový přehled evropského trhu. Zisky největších mezinárodních společností se v porovnání s ostatními subjekty v odvětví zvýšily, nejvyšších čistých ziskových marží však dosáhly středně velké společnosti s průměrnými výnosy mezi dvěma až pěti miliardami EUR.

Stejně jako loni se v čele žebříčku drží Francie se čtyřmi z deseti nejlepších evropských stavebních společností, první stovce dominuje Velká Británie. Nejlepšími čtyřmi stavebními společnostmi v roce 2006 byly VINCI, Bouygues, HOCHTIEF a Skanska. Průměrný čistý zisk v roce 2006 činil 5,1 % oproti 3,7 % v roce 2005. Oblast bytové výstavby tradičně dosáhla vyšších marží než trh jako celek. Celková stavební činnost v České republice v oboru bytové výstavby v roce 2006 prudce stoupla – o více než 15 %. V Praze se zvýšily prodejní ceny novostaveb v průměru o více než 10 %.

Největší společnosti charakterizuje jejich mezinárodní působnost a expanze na nové trhy. Rozšíření Evropské unie o řadu zemí bývalých komunistických ekonomik střední a východní Evropy a související růst výstavby přinesl řadu příležitostí. Růst stavebního trhu ve střední a východní Evropě by měl v příštích letech pokračovat, rozvíjet by se měly zejména podniky střední velikosti.

Letošní rok byl také pro některé společnosti neúspěšný nebo jim přinesl zhoršení finanční situace. V konkurenčním prostředí, kde jsou očekávání analytiků vysoká a vykázané výsledky společností do značné míry závisí na správném posouzení stavu rozpracovanosti stavebních projektů, jde o důležitý posun.

Ve stavebním odvětví, které vždy úzce souvisí s ekonomickou situací, nás nepřekvapí, že si řada společností zajišťuje spolehlivější peněžní toky a rozšiřuje svou základní nabídku stavebních prací o další služby. Díky tomuto trendu dochází k dalším akvizicím a konsolidaci sektoru.

Česká republika – poptávka po bydlení roste

V roce 2006 pokračoval zdravý ekonomický růst, reálný hrubý domácí produkt se zvýšil o 6,1 %. Domácí poptávka byla nadále hlavním zdrojem růstu ekonomiky, a to díky silnému růstu reálných mezd, snižování nezaměstnanosti a růstu kupní síly v důsledku pokračujícího posilování české koruny.

Ačkoli počet bytových jednotek dokončených během roku dosáhl výše 30 187, což je o 8 % méně oproti roku 2005, počet započatých jednotek představoval 43 700, tedy o 8 % více než v roce 2005. Jelikož se kupní síla obyvatelstva zvýšila a objem hypotečních úvěrů rostl, poptávka po bydlení se zvýšila taktéž. Odhady ukazují, že v příštích deseti letech by se počet dokončených bytových jednotek měl zvýšit o téměř 500 000. Také nebytová výstavba zaznamenala v roce 2006 růst o více než 10 %, podpořený silným přílivem přímých zahraničních investic. Nejvýznamnějšími oblastmi nebytové výstavby jsou průmyslové a komerční stavby. Oběma oblastem se během roku dařilo, nejvýraznější růst v nebytové výstavbě připadl na skladištní budovy.

Stavební inženýrství zaznamenalo v roce 2006 pokles o téměř 1 %, zejména z důvodu zpoždění způsobeného ekologickým hnutím a administrativními problémy spojenými s přístupem k fondům EU. Oblast dopravní infrastruktury se zvýšila o 3 %, zatímco

Statistika trhu v Česká republice

Česká republika	2006	2005
Hrubý domácí produkt v tržních cenách (miliardy EUR)	113	98
Reálný růst HDP	6,1 %	6,1 %
Stavební odvětví celkem	17	14
Jako % z HDP	15 %	14 %
Zaměstnanci ve stavebnictví	436 300	458 500
Jako % pracující populace	9 %	9 %
Stavební společnosti	N/A	18 532

oblast energetické a vodohospodářské výstavby zaznamenala velký pokles o více než 10 %. Hlavní investice do silniční sítě se plánují na ose Brno – Ostrava – Karlovy Vary. Do roku 2010 by mělo být vybudováno dalších 930 km dálnic a 1160 km silnic.

Výhled stavebního sektoru na příštích několik let zůstává v celku pozitivní, růst však bude o něco pomalejší.

Americký trh infrastruktury – příležitost pro evropské stavební společnosti?

Evropské stavební společnosti mají významné příležitosti prosadit se na americkém trhu. Systém dálnic, mostů, veřejné dopravy a železnic, na němž jsou Spojené státy závislé, byl vybudován převážně v uplynulých 60 letech. Je tedy starý a jeho velkou část bude třeba zrekonstruovat nebo nahradit. Kromě toho potřebují všechny druhy dopravy zvýšit kapacitu – a investice do údržby – aby udržely krok s rostoucí a čím dál méně stálou populací Spojených států. Systém dálnic v USA je primárním způsobem dopravy a zahrnuje téměř 4 miliony mil silnic.

Hlavní rozdíly mezi americkými a evropskými trhy

Zatímco příležitosti pro mezinárodní a domácí investory jsou veliké, mezi ame-

rickými a evropskými trhy existují zásadní rozdíly, které pomáhají vysvětlit nervozitu, s níž Spojené státy přistupovaly k projektům partnerství veřejného a soukromého sektoru (PPP). Hlavním rozdílem je federální struktura USA, která přenáší většinu regulační odpovědnosti na státy a orgány místní správy. Každý stát má vlastní nařízení týkající se cel, účasti soukromých subjektů ve veřejné infrastruktuře, zahraničního vlastnictví a zdanění. Díváme-li se na americký trh, je to podobné, jako bychom se dívali na Evropu, kde je třeba dodržovat vlastní předpisy všech 50 různých evropských zemí.

Dalším významným rozdílem je existence FHTF. Na rozdíl od většiny evropských zemí mají Spojené státy účelový zdroj financování dálničních projektů. Přestože mu v současné době chybí prostředky a očekává se, že dojde k jeho likvidaci, náhlá změna nařízení, např. zvýšení federální daně z pohonných hmot, by mohla životaschopnost tohoto fondu obnovit a snížit tlak na rozpočet, kvůli němuž berou jednotlivé státy projekty PPP tak vážně.

Dalším výrazným rozdílem je existence místního trhu s cennými papíry. V USA má dlouhou tradici využívání kapitálových trhů k financování výstavby státní nebo místní infrastruktury. Šíře a likvidita tohoto trhu je nesrovnatelná se současným zadlužením ve výši 1,4 tis. eur a historicky je tento trh k uspokojení potřeb více než dostatečný. Mnoho investorů, kteří tradičně tento sektor upřednostňují, začíná mít zájem o větší výnosy než místní cenné papíry nabízejí, ale opustit tento jednoduchý a pohodlný zdroj financování by znamenalo velkou změnu kultury.

(tz)

Přední české stavební společnosti

Číslo	Název společnosti	Konec fin. Roku	Výnosy ve stavebnictví (mil. EUR)	Čistý zisk (mil. EUR)
1.	Skanska CZ, a. s.	Prosinec 06	1,286	29
2.	Metrostav, a. s.	Prosinec 06	904	48
3.	STRABAG CZ, a. s.	Prosinec 06	791	N/A
4.	Stavby silnic a železnic, a. s.	Prosinec 06	690	23
5.	OHL ZS, a. s.	Prosinec 06	327	21

„měníme nejen vzhled domů,
ale tváře celých měst“

Stavebně technická oblast

Ekonomická oblast

Organizační oblast

úvěry

spoření

hypotéky

státní dotace

životní pojištění

majetkové pojištění

REGENERACE BYTOVÝCH DOMŮ

Pro své klienty spravujeme veřejné podpory za více než 673 000 000 Kč

www.svamberk.com

► pokračování ze str. 1

Proto mne napadá, zda by se třeba příslušný čip neměl zabudovávat např. do snubních prstýnků – ty většinou nikdo z ruky tak často neodkládá, pouze tehdy, když si šperk nechává čistit ve zlatnictví. Ostatně – vydržel by čip technologii „blýskání“ ultrazvukem?

Bezkontaktní platební technologii MasterCard PayPass lze zabudovat v podstatě do čehokoliv, tedy i do snubního prstýnku. Pokud by se ukázalo, že je o tento typ nosiče informací ze strany zákazníků zájem, mohli bychom jej začít testovat. Samotnému uvedení do provozu by samozřejmě předcházela pilotní projekt, který by ověřil všechna možná rizika, jako například používání ultrazvuku při čištění šperků. Je třeba pochopit, že technologie PayPass funguje prostřednictvím magnetického pole, avšak (pokud nosiče této technologie nebudeme ohřívát v mikrovlnné troubě) je velmi odolná.

Vraťme se k výhodám: podstatná bude rychlost plateb, tedy předpokládám, že podnikatelé a manažeři, kteří stále spěchají, PayPass uvítají, i když tolik nejedzí MHD... Třeba placení na parkovištích, v hotelích, v trafice – na to se určitě už řada netrpělivých těší.

Zkušenosti ukazují, že nákupy prostřednictvím PayPass jsou ideální pro maloobchodní prostředí, kde je rozhodujícím faktorem rychlost – od prodejců novin, restaurací a supermarketů až po kina, sportovní stadiony a prodejny s rychlým občerstvením. Úspěšnost technologie PayPass se potvrzuje rovněž u obchodních míst bez obsluhy, jako jsou například prodejní automaty či parkoviště. Bezkontaktní platby a rychlost, která je s nimi spojena, ocení nejen obchodníci a provozovatelé služeb, ale také zákazníci, kteří si jsou dobře vědomi hodnoty svého času. Mezi takovou skupinu klientů budou nepochybně patřit také podnikatelé a manažeři.

K dobré pohodě, jak jste několikrát zmínil, to samozřejmě napomůže také obchodníkům. Komfort a svižné odbavení zákazníka – kdo by o to nestál? Ubude rovněž plateb v hoto-



Platba kartou PayPass je rychlá a pohodlná

vosti a zloději nebudou tak často dorážet na benzinové pumpy nebo stánky s rychlým občerstvením.

Technologie PayPass obchodníkům pomůže snížit objem hotovosti v pokladnách, což nejen že usnadní jejich práci spojenou s manipulací a počítáním peněz, ale zároveň také sníží riziko krádeží. Bezkontaktní platby, avšak také platby klasickými platebními kartami, minimalizují prostor pro chyby a ztráty při manipulaci s hotovostí.

Nová technologie byla jako první zavedena v Turecku. Proč právě zde? Úspěch měla ve Velké Británii, zavedli jste ji v Polsku, rozšíří se u nás, zavádí se

v Japonsku, ve Švýcarsku, ale i na Filipínách. Podle jakého klíče postupujete?

Ke konci roku 2007 bylo na celém světě vydáno více než 23 miliony nosičů technologie MasterCard PayPass. Pomocí tohoto bezkontaktního řešení je dnes možné platit u více než 95 000 obchodníků ve 22 zemích světa.

Rozšiřování bezkontaktních plateb do jednotlivých zemí světa se odvíjí především od poptávky a jednání s místními finančními institucemi a obchodníky. V některých zemích, mezi které patří například Turecko, postupovala jednání o implementaci rychleji a lidé zde již mohou tedy bezkontaktní platby používat. Turecko

je zároveň zemí s velice mladou populací a patří k nejrychleji se rozvíjejícím teritoriím ohledně používání platebních karet. V jiných zemích finanční instituce raději vyčkávají, s jakým ohlasem se MasterCard PayPass ujme jinde ve světě.

Všichni se snažíme si vše zjednodušovat, moderní a často převratné technologie nás pohlcují. Hledání drobných po kapsách možná odzvoní. A co nostalgie?

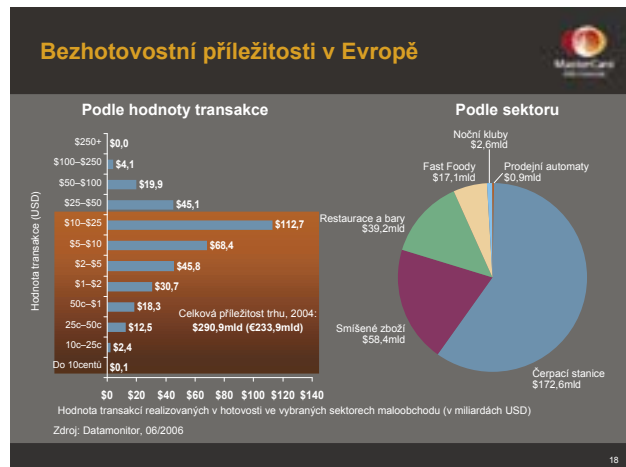
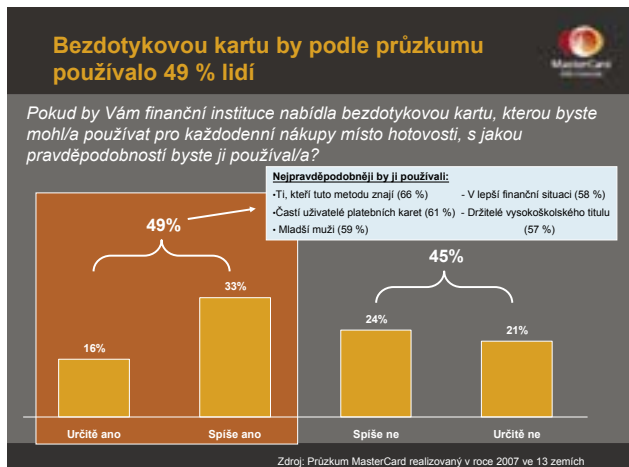
Nedomnívám se, že bychom se stávali „obětí“ moderních technologií. Dnešní doba je ve srovnání s minulostí mnohem rychlejší a my samozřejmě oceňujeme nástroje, které nám pomáhají šetřit čas, jako je tomu například u technologie MasterCard PayPass. Je pak věcí každého z nás, abychom moderní technologie používali opravdu jako užitečné pomocníky. Místo nostalgie bych tedy spíše popřál českým držitelům platebních karet, aby si mohli co nejdříve sami vyzkoušet a ocenit výhody bezkontaktních plateb.

Kdy odhadujete, že se letos začnou v České republice karty opatřené PayPass vydávat? A co klient, který si bude přát mít čip v hodinkách? Stačí přijít do banky, sundat hodinky a za chvíli odejít?

Naším cílem je, aby se první transakce prostřednictvím technologie MasterCard PayPass mohly v České republice realizovat již ve čtvrtém čtvrtletí tohoto roku. Konkrétní termín, kdy budeme moci uskutečnit první bezkontaktní transakci, bude však nejvíce záležet na obchodní a procesní připravenosti tuzemských bank a obchodníků. Naše intenzivní jednání se všemi partnery zatím nastiňují, že bychom tento cíl směřující ke konci roku měli naplnit.

Co se týká používání mobilních telefonů, předcházelo by mu nejdříve důkladné testování mobilních přístrojů, obdobně jako je tomu například v pilotním projektu ve Francii. A náramkové hodinky – věřím, že se zájemci dočkají.

za odpovědi vzbuzující další otázky poděkovala Eva Brixí



Otevřenost / Odpovědnost / Spolupráce / Kvalita / Jistota

Společně s námi!

Antimobingový program 2008
Cílený program společnosti Centrum andragogiky, s.r.o.

Trpí Vaše firma velkou fluktuací?

Vaši spolehliví, týmoví hráči jsou už zase na neschopence? Chodí jak bez duše?
Nechce se jim mluvit a začali opakovat stále stejné chyby?
Zacvičujete nové zaměstnance a oni se ani pořádně nezpracují a už odcházejí?
Nutí Vás situace ve firmě neustále řešit hádky, spory, pomluvy a nedýchateľné dusno?

Známe formu, jak tomu zabránit.

Pojďme společně rozklíčovat důvody, proč se o popsanych jevech ve firmě nemluví...
Proč nám vadí válečné tažení proti někomu z kolegů a nemáme sílu bránit sebe ani jeho?
Pojďme najít klíčové faktory, které nám „otravují“ ovzduší v týmu, v podniku, v kanceláři.
Pojďme se bavit o jejich vzniku a příčinách.
Najdeme společně řešení, jak vytvořit prostředí bez napadání, pomlouvání, ubližování.

Předejděte finančním ztrátám ve Vaší firmě a ztrátám na image Vaší firmy.
Ti, kdo se cítí dobře ve firemním prostředí, jsou připraveni hovořit otevřeně o mobbingu.

Centrum andragogiky, s.r.o.
Škroupova 631
Hradec Králové 2, 500 02, ČR
tel.: +420 495 221 128

Centrum andragogiky, s.r.o.
Študentská 15
Trnava, 917 01, SR
tel.: +421 911 560 508

centrum andragogiky

26.března 9 -15 hod

VÁLEČNÁ TAŽENÍ NA PRACOVIŠTI
ANEB CO SE UKRÝVÁ POD POVRCHEM

www.centrumandragogiky.cz

Spolupracujte s nejlepšími...

Česká republika je atraktivní pro zahraniční investory

Z hlediska atraktivnosti pro zahraniční investory patří Česká republika v rámci zemí regionu střední a východní Evropy (CEE) mezi špičku. Tato vynikající pozice vychází hlavně z příznivého ekonomického a podnikatelského prostředí, které v zemi panuje. Česká republika patří mezi prvních 30 až 40 ekonomik ve světě z hlediska snadnosti podnikání, míry korupce a rovněž globální konkurenceschopnosti. „Za posledních deset let přitáhla Česká republika v regionu CEE po Estonsku nejvíce zahraničních investic na hlavu,” dodala k tomuto fenoménu Debora Revoltellová, hlavní ekonomka skupiny UniCredit Group pro střední a východní Evropu.

Česká republika je zemí s dlouhou průmyslovou tradicí. Během doby se stále více specializovala na sektory středně vysoké technologie (tzv. mid-high technology),

kam patří například automobilový průmysl, strojírenství a kovodělná výroba. Zpráva o konkurenceschopnosti vypracovaná skupinou UniCredit Group navíc ukazuje, že strategické umístění uprostřed Evropy je pro zemi jasnou výhodou. Díky tomu, že ČR buď tvoří přímo součást důležitých středoevropských průmyslových regionů, nebo k nim má zeměpisně velmi blízko, se potenciál růstu této země nepřestává zvyšovat. „Rostoucí příjmy a životní standard obyvatelstva spolu s rozvojem průmyslových sektorů středně vysoké technologie pak táhnou rozvoj služeb,” uvedla dále D. Revoltellová. V důsledku toho rostou sektory ekonomiky, jako jsou velkoobchod a maloobchod, finanční a konzultační služby, nemovitosti, dopravní a logistické služby atd.

Nejnovější ekonomické reformy dál zvyšují příliv zahraničních investic do ČR. Pro vstup

země do Evropské hospodářské a měnové unie (EMU) ale zatím nebylo stanoveno pevné datum. „Má-li ČR vstoupit do eurozóny v horizontu let 2012/13, je nutné, aby v r. 2008 zahájila druhou fázi svých ekonomických reforem,” konstatovala D. Revoltellová. Bez ohledu na to bude ale ČR nadále atraktivní pro ty zahraniční investory, které do země přitahuje příznivé ekonomické prostředí, kvalifikovanost pracovní síly či pozitivní prognózy týkající se stability místní ekonomiky. Už třetí rok za sebou rostl HDP ČR průměrným tempem okolo 6 % či více. Pro nadcházející roky se očekává tempo jen o málo snížené, a to mezi 4–5 %. Tento pozitivní výhled vychází z řady příčin, kterými jsou např. klesající míra nezaměstnanosti, rychle rostoucí výrobní kapacity a tvorba hrubého kapitálu a rovněž rostoucí soukromá spotřeba na straně poptávky. (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU



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

Brand Management

David Tailor

Jedná se o provokující a neotřelé dílo, shrnující vše, na co je potřeba se soustředit a čemu se vyhnout při vytváření vizí ve světě obchodních značek. Čtenáře rovněž seznámí s mnoha příběhy úspěchu (a nezdaru) v této oblasti, včetně příběhů takových značek, jako jsou T-Mobile, Dove, Porsche, Absolut a James Bond.

Hněv a emoce

Helen O'Neil

Praktický manuál seznamující krok za krokem a lekci za lekcí formou kurzu pro jednotlivce (i skupiny) s teorií a praxí práce na růstu vlastní osobnosti při zvládání vzteku, konfliktů a budování sebekontroly a sebeovládání. Tato publikace je na českém trhu unikátní a představuje významný příspěvek pro nemedicínskou praxi i každého, kdo má zájem pracovat na svém sebezdokonalování.

JavaScript a Ajax

Moderní programování webových aplikací

John Resig

Pronikněte do moderního programování s JavaScriptem v kombinaci s DOM a Ajaxem. Experti na JavaScript soustředí výklad na moderní využití jazyka v současných prohlížečích. Autoři postupně probírají objektivně orientované programování, znovupoužití kódu, testování, skriptování pomocí DOM, události, tvorbu efektů či využití Ajaxu. Všechny příklady jsou reálně použitelné. Knihu doplňuje podrobná referenční příručka.

Outsourcing ve firmě

Petra Rydvalová, Jiří Rydval

Cílem publikace je mimo jiné odpovědět na následující otázky: proč se vůbec otázkou „outsourcingu“ zabývat, jaké je místo outsourcingu ve strategiích malých a středních podniků, pro jaké oblasti podnikání je outsourcing vhodný a jak řídit outsourcingový projekt? Součástí knihy jsou případové studie z českých podniků a rozhovory s manažery, kteří se outsourcingem zabývají.

Praktická angličtina pro každou situaci

Angličtina.com

Letní kurz angličtiny, který proběhl s velkým ohlasem v Lidových novinách! Je určen pro začátečníky, ale myslí i na mírně pokročilý studen-

ty. V 50 lekcích zvládnete bezpečně angličtinu, kterou potřebujete v práci, při obchodních jednáních nebo na cestách. Součástí lekcí šanonu je i slovník a dvě Cd, která obsahují lekce namluvené rodilými mluvčími, interaktivní gramatiku a video učitele.

Proč ženy myslí tak, jak myslí

Louann Brizendine

Autorka srozumitelnou a čtivou formou vysvětluje stavbu ženského mozku v souvislostech s chováním a typickými vlastnostmi žen, ale také z pohledu, proč ženy jednají většinou jinak než muži. V knize naleznete fascinující pohled na vývoj ženského mozku od narození, přes mateřství až po menopauzu.

Slangová angličtina

Kolektiv angličtina.com

Příručka obsahuje abecedně seřazené slangové výrazy, připojený anglický spisovný ekvivalent i český překlad. U slangového výrazu je přidána fráze slangová i spisovná. Poznáte, jak bývají výrazy používány prakticky. Knihu doplňují 2 audio CD.



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

Rétorika v praxi

Peter Flume

Vynikající rétorické dovednosti a jejich praktické využívání při projevu, prezentaci, rozhovoru či argumentaci jsou silnou konkurenční výhodou každého, kdo komunikuje s jinými lidmi, ať už s posluchači, klienty, kolegy, šéfy. Dozvíte se, jak si připravit strukturu projevu, jaký zvolit styl a jak svou prezentaci perfektně zrealizovat. Díky této čtivé a praktické knize poznáte své silné a slabé stránky, naučíte se pracovat na svých rétorických cílech a získané dovednosti v praxi skutečně uplatnit.

Techniky vedení rozhovoru

Christine Scharlau

Každý vede denně velké množství rozhovorů – znalost komunikačních technik a jejich účinné využívání vám pomůže tuto důležitou a náročnou činnost zvládnout a dosáhnout svých cílů. Dozvíte se nejen jak rozvinout své komunikační schopnosti či jak se vypořádat s nejčastějšími obtížemi v rozhovoru, ale také jak zvýšit svou sebedůvěru a vystupovat s jistotou, jak účinně naslouchat, jak se svým týmem efektivně projednávat úkoly a cíle, jak naslouchat kritice, jak sdělovat nepřijemné zprávy, jak vyjednávat v rozhovoru týkajícím se vaší kariéry, jak mluvit se zákazníky o penězích a mnoho dalšího.

Wellness

Hana Cathala

Autorka, specialista na wellness a lázeňství, poradí všem zájemcům o zdravý životní styl, jak pomoci aktivního pohybu kombinovaného se zdravou stravou a péčí o tělo i duši dosáhnout lepší fyzické i psychické kondice. Zajímavé odpovědi na otázky, jak pomoci druhým, aby se cítili lépe, naleznou v knize nejen specialisté na lázeňství, ale i instruktoři a manažeři wellness, fitness a relaxačních center, odborníci na volnočasové aktivity a studenti tělesné výchovy i lázeňství.



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

Nový regionalismus

Eva Cihelková a kol.

Zatímco většina nově vzniklých regionálních integrací zahrnuje celou řadu progresivních prvků nového regionalismu, a to zejména jsou-li motivovány snahou silně otevřených ekonomik a posílením jejich pozice v mezinárodním obchodě, existují původní regionální integrace, jejichž transformace v duchu nového regionalismu teprve začíná. V praxi tak můžeme konstatovat určité prolínání postupů starého a nového regionalismu. Vzhledem k síle globalizace se ovšem zdá, že do budoucna budou právě prvky nového regionalismu převládat a dominovat praxi i teorii světového regionalismu. Na základě tohoto přesvědčení vznikla i tato kniha.

NAŠE KAVÁRNA

Skanska má nové tváře

Skupina Skanska v České a ve Slovenské republice přešla od roku 2008 na holdingové uspořádání. Mateřská společnost Skanska CS zároveň získala nové členy představenstva. Od 1. ledna jsou jimi Zuzana Páková, nová personální ředitelka skupiny, generální ředitel nově založené dceřiné společnosti Skanska CZ Jindřich Topol a nový generální ředitel Skanska CS Dan Ťok. Ten v představenstvu zasedne od února.

Generálním ředitelem a místopředsedou představenstva mateřské společnosti Skanska CS se Dan Ťok stává k 1. únoru 2008. Dan Ťok (*1959) patří mezi nejúspěšnější české manažery a dosud vedl řadu strojírenských společností působících v České republice, mimo jiné firmu ABB Energetické systémy, ALSTOM Power a byl také zemským ředitelem společnosti ALSTOM pro Českou a Slovenskou republiku. Tři roky byl předsedou představenstva a ředitelem divize obchodu firmy Jihomoravská plynárenská. Do firmy Skanska přechází z postu ředitele KKCG Industry B.V. (tz)

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

TNT Post nesouhlasí

TNT Post Česká republika – druhý největší poštovní operátor v ČR, nesouhlasí s termínem liberalizace poštovního trhu, který navrhuje Evropská komise a česká vláda. Občané České republiky tak přijdou o možnost výběru poštovního operátora a s tím spojenou nabídku poštovních služeb – od ceny až po servis doručení.

„Odsunutí liberalizace poštovního trhu je špatná zpráva pro všechny občany České republiky. Bez liberalizace a tedy i tlaku konkurence není v zájmu stávajícího operátora vyvíjet nové a lepší služby za nižší ceny,” řekl Petr Zháňal, generální ředitel TNT Post pro střední a východní Evropu.

Liberalizace přináší pro všechny možnost volby. V EU je 9 z 10 odeslaných dopisů obchodních. Pokud mají firmy možnost volby, rozhodují se podle tří základních faktorů – kvality, ceny a rozsahu služeb. TNT Post odmítá argument, podle kterého by noví poštovní operátoři nebyli schopni zajistit univerzální poštovní službu. Někteří odpůrci liberalizace se totiž obávají, že liberalizaci se zhorší úroveň služeb například na venkově a v odlehklých oblastech, kam se podle nich nevyplatí novým poštovním provozovatelům investovat. Takové obavy jsou podle Petra Zháňala neopodstatněné: „Jsme schopni doručit poštovní zásilky do všech domácností v České republice a to jak prostřednictvím vlastní sítě, tak se smluvními partnery. Chceme dostat šanci to dokázat a oživit stávající poštovní trh.“

Liberalizace poštovního trhu by přinesla pracovní příležitosti, stejně jako vývoj v oblasti doručování a rozsahu služeb např. o hybridní poštu. Bez liberalizace nelze očekávat další přiblížení ke standardu služeb, na který si již občané v EU zvykli.

„Zkušenosti ze zahraničí, kde již liberalizace proběhla, hovoří o zvýšení spokojenosti zákazníků s úrovní poštovních služeb. Tlak konkurence vždy znamenal zkvalitnění služeb a výhodnější ceny za poštovní služby,” dodal Petr Zháňal.

V České republice bylo otevření poštovního trhu původně naplánováno na rok 2009. Nyní je pravděpodobné, že vláda na základě doporučení Evropské komise odsune liberalizaci o další 4 roky do roku 2013.

více informací v reportáži webové televize
www.tntpostnews.info (tz)

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Skipas s RWE vyhrál každý desátý

Soutěž s názvem Vyhraje skipas s RWE už má své vítěze. Odpověď na otázku Kolik lyžařských středisek v České republice je v sezoně 2007/2008 součástí projektu RWE – energie českého lyžování?, zaslalo více než tisíc lidí. Poukaz na celodenní lyžování v jednom ze šestnácti zimních středisek zapojených do tohoto jedinečného projektu vyhrálo sto soutěžících.

„Po dvou letech úspěšného fungování jsme chtěli připomenout nejen zákazníkům skupiny RWE, náš projekt na podporu rekreačního lyžování, včetně novinek pro probíhající zimní sezonu. Proto soutěž nebyla omezena jen na naše zákazníky, cílili jsme na širokou veřejnost,” řekl ředitel komunikace RWE Transgas Martin Chalupský.

„Vzhledem k načasování soutěže v době okolo Vánoc a na přelomu roku, a také s ohledem na její propagaci, kdy jsme použili pouze jeden inzerát v tisku a zbytek zajistili na webech plynárenských společností RWE, měla velmi slušný ohlas,” dodal.

RWE – energie českého lyžování je projekt na podporu rozvoje rekreačního lyžování, který zahájily společnosti skupiny RWE v České republice v roce 2005. RWE – energie českého lyžování přispívá ke zvýšení bezpečnosti lyžařů, lepší orientaci a širšímu servisu při zimním sportování v šestnácti lyžařských areálech v Čechách a na Moravě.

Významnou součástí projektu je podpora výchovy a sportování dětí a mládeže. Skupina RWE je v každém z areálů, se kterými spolupracuje, partnerem místní lyžařské školy. (tz)

Spotřeba a emise CO₂ pro model Mondeo 1,6 Duratec/110 k: město/mimo město/kombinovaná – 10,0/5,6/7,2 l/100 km; CO₂: 172 g/km.

Mon Dieu!



Vy říkáte nádhera. My kinetický design. Pro vás je to sci-fi. Pro nás pokročilá technologie ve službách komfortu a špičkových jízdních vlastností. Dali jsme si záležet na zpracování každého detailu. Není to vidět? Zkontrolujte si tep a navštivte svého prodejce Ford, www.ford.cz nebo volejte 800 555 109.

Nový **Ford**Mondeo

Feel the difference

