

**MAXIMA**  
POJIŠTOVNA, a. s.

**NABÍZÍ KVALITNÍ A FLEXIBILNÍ POJIŠTĚNÍ VŠECH VAŠICH POTŘEB**

- **OBČANSKÁ POJIŠTĚNÍ** (pojištění vozidel MAXAUTO a pojištění cenných vozidel MAXGEP; domů, vybavení a odpovědnosti MAXDOMOV; životní pojištění MAXJISTOTA)
- **POJIŠTĚNÍ PRO VĚTŠÍ FIRMY I DROBNÉ PODNIKATELE**
- **POJIŠTĚNÉ PROGRAMY PODPORUJÍ PRVOTŘÍDNÍ EVROPSKÉ 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

Společnost informací poskytl: dluha.MAXAMITENCI na telefoně  
**+420 272 099 900**

www.maxima-as.cz

## Polovina realitních kanceláří skončí

David Krajny, prezident společnosti RE/MAX Česká a Slovenská republika, na téma, které hýbe dnešním trhem

Obchodování s nemovitostmi v rozbouřených vodách finanční krize dostalo vážnou ránu a mnoha podnikatelům hrozí ztroskotání. Zároveň však dává příležitost nejopatrnějším realitním kapitánům nabrat příznivý vítr a proplovat úskalími trhu s plnými plachtami. Zdá se, že značka RE/MAX jakoby ztížené podmínky velmi vyhovovaly a roste rychleji než kdy jindy. O tom, že to není náhoda, jsme hovořili s prezidentem společnosti RE/MAX Česká a Slovenská republika Davidem Krajnym.



Co dnes v ČR znamená značka RE/MAX a kam má namířeno?

Naším střednědobým cílem je dosáhnout třicetiprocentního podílu na trhu a tomu je podřízena naše strategie. Nyní se náš podíl pohybuje mezi pěti a sedmi procenty. Pilířem naší strategie je distribuční růst. V současnosti máme 131 kanceláří v různém stadiu otevření a chtěli bychom se dostat ke

konečnému číslu 250 do dvou let. Považujeme za důležité, aby náš servis byl všude dostupný. Ruku v ruce s tím jde budování povědomí o značce RE/MAX. Nechali jsme si koncem minulého roku udělat tržní průzkum od renomované agentury PHD, která má dostatečnou vypovídací hodnotu. Za tři roky jsme se podle něj stali nejznámější realitní kanceláří v zemi.



David Krajny, prezident společnosti RE/MAX Česká a Slovenská republika

A jaký význam přikládáte kvalitě nabízených služeb?

Domácí realitní trh připomíná džungli, protože v ČR neexistuje žádná právní norma, která by upravovala toto podnikání. To hodláme změnit. Kvalitu našeho servisu pokládáme za nesmírně důležitou. Tomu slouží například RE/MAX akademie, kde provádíme vzdělávání a školení. Vedle etického kodexu a reklamačního řádu máme svého ombudsmana a dbáme na to, aby náš servis byl nejlepší. Díky této strategii vysoké kvality a dostupnosti rychle zvětšujeme tržní podíl a rosteme.

Ale současná ekonomická situace, hypoteční a finanční krize, nevytváří pro další překotný růst nejlepší podmínky. Nebo to vnímáte jinak?

Trh realit už překonal období obrovského boomu, nicméně podle mého názoru se nedá hovořit o stagnaci. Některé tržní segmenty sice zaznamenaly pokles, ale celkově se realitní trh dostal spíše do normálu. Tato situace nám umožňuje akcelarovat růst tržního podílu. Otvírá se obrovská příležitost pro hráče, kteří dokáží dobře konkurovat ostatním, nejlépe uspokojí zákazníky. Jenom ti mohou uspět. Je jasné, že až polovina realitních kanceláří skončí a zákazníci přejdou k těm konkurenceschopnějším.

Myslíte si, že podnikání s realitami bude férovější a podmínky na trhu se přiblíží západoevropským standardům?

O tom jsem přesvědčen. Víme, že až 60 % lidí dosud obchodovalo s realitami napřímo. Neměli prostě důvod, aby platili realitní kancelář. Nevadila by jim primárně cena, ale nízká kvalita poskytovaného servisu. V poslední době se však povědomí o realitních službách začíná měnit. To je zásluha nás a některých dalších velkých hráčů.

Další věc: Trh už tak neroste. Vlastníci nemovitostí vědí, že se musí svěřit do rukou profesionálům. K prodeji bytu na Jižním Městě už totiž nestačí malý inzerát v Anonci, aby se zájemci jen hrnuli.

Tyhle doby jsou nenávratně pryč. Nabídka je mnohem širší a není snadné se v ní orien-

**Pokud se dohodneme na prodeji licence, získává její držitel, jak já říkám, výhody dvou světů. Zůstává samostatným podnikatelem, má svobodu bez nadřízeného a může se dostatečně realizovat. Zároveň však sdílí sílu a všechny výhody korporátního světa velkých značek.**

tovat. Tržní průzkum, stanovení reálné ceny prodeje a další služby, například RE/MAX hypotéku, dostanou od nás.

Proč je pro makléře výhodný frančizový systém RE/MAX?

Pokud se dohodneme na prodeji licence, získává její držitel, jak já říkám, výhody dvou světů. Zůstává samostatným podnikatelem, má svobodu bez nadřízeného a může se dostatečně realizovat. Zároveň však sdílí sílu a všechny výhody korporátního světa velkých značek. V globalizovaném světě se těžko rozjíždí vlastní business. Koupí-li si licenci RE/MAX, pracuje makléř pod silnou značkou s mnoha miliony zákazníků, ušetří investice do marketingu, podnikatel získá naše třicetileté know-how a další výhody. Sníží se mu náklady na kancelář, protože těží ze systému certifikovaných dodavatelů a zvýhodněných smluv platných pro celou síť RE/MAX, ať se to týče nabytku, výpočetní techniky, nebo telefonních operátorů. Synergie se uplatňuje i v oblasti nabídky a poptávky. Až osmdesát procent obchodních případů přichází zevnitř. Díky rozsáhlému pokrytí je možné, aby se kanceláře staly specialisty na určitou lokalitu.

Oč později se značka RE/MAX objevila v Česku, o to rychleji obsazuje pozice na trhu. V čem to je?

Pracoval jsem dříve pro žvýkačky Wrigley. Když jsem přemýšlel, co dál, hledal jsem nové výzvy. Určitá neposkvrněnost realitním businessem a strategický, koncepční pohled na věc mne přivedl k tomu, že jsem koupil

**Do karet mi hraje přílišná segmentace trhu, neexistence klíčových hráčů a nízká úroveň kvality servisu. Mám výjimečnou příležitost posunout realitní trh kvalitativně výš.**

práva na RE/MAX.

**pokračování na str. 26 ►**

**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** Přínosy Modelu excelence EFQM na ekonomiku firem
- 7** Nyní budou prorážet ti, kdo umějí pracovat se znalostmi, od zdravého rozumu po vědu
- 9** Risk management – reputace společnosti
- 19** Neztrácí aliance dech v období hospodářské recese?
- 20–21** Mzdy v České republice: smutek, po letech nyní nastal konec růstu

## VÍTEJTE NA WWW.

### Inovace, reklama, Madam

Ještě než jsme spustili nový web naší Prosperity Madam Business, implementovali jsme přece jen jednu novou věc – totiž v místech, kde jsme měli hlavní banner, se nyní objevuje inzerce z Google. Uvidíme, nakolik se tento krok projeví jako užitečný. Tedy – co pro vás, naše čtenáře a příznivce, nabídne. Pokud bude mít smysl, tento kanál informací zachováme.

**Martin Šimek, 606 615 609**  
martin@prosperita.info

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: brix@prosperita.info  
Datum tisku: 13. března 2009  
Datum distribuce: 16. března 2009

**PhDr. Eva Brix-Šimková**, šéfredaktorka  
mobil: 602 618 008, e-mail: brix@prosperita.info

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

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

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

**Ing. Jaroslav Růžek**, media specialist  
mobil: 724 117 071, e-mail: ruzek@prosperita.info

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

**Design, zlom:** Karel Švihel, mobil: 604 787 464  
e-mail: svihel.prosperita@gmail.com

**Ilustrátor:** Miloš Krmáček, mobil: 723 613 330  
e-mail: milo.krmacek@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 označené 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

### Nic k ukradení

*Na parkovišti stála ošuntělá, prorezlá škodovka pick-up, která spíše než jakýkoli zájem budila soucit. Živnostníkovi, kterého vozidlo muselo už hodně dlouho provázet skromným podnikáním, by zřejmě od ní nepomohla ani pomoc vlády v podobě odpočtu DPH a šrotovného. Takových ojetin těsně před smrtí už v hlavním městě nevidíte moc, tahle však ještě byla zvláštní svým nápisem. „V tomto voze nenajdete nic k ukradení,“ stálo na jeho karosérii uvedeno černě na bílém.*

*Před časem na okraji našeho autobusového nádraží postavil pan Jančura mikrobus, jenž sloužil několik měsíců jako prodejna jízdenek dopravní společnosti Student Agency. Přes noc se v něm neúřadovalo. Asi proto byl vůz označen výraznými písmeny „V této provozovně se po uzavření nenacházejí žádné cenné věci.“ Ani toto oznámení však nestačilo a nějaký zvidavý člověk se o tom chtěl přesvědčit osobně. Vyrazil skleněné okno a vnikl dovnitř. Zda si něco odnesl, nebo ne, o tom nezanechal zprávu.*

*Mrzí mě, že ani po 20 letech nedokáží někteří lidé rozlišit dobrý obchod od zlodějiny a úspěšného podnikatele od podvodníka. Přitom je naprosto zřejmé, že tak jako lež má krátké nohy ani žádný podraz se nevyplácí. K dlouhodobé prosperitě vede jen poctivá cesta, i když se vám někdy může zdát, že je to jinak.*

**Pavel Kačer**

## NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

### Image Alcar

V době, kdy většina firem šetří náklady, a to se mimo jiné promítá i do nemístných úspor v propagaci, rozhodla se společnost ALCAR BOHEMIA neustoupit tlakům „rozumných“. Novinářé pozvala důstojnou tištěnou pozvánkou na tiskovou konferenci 17. března do sídla společnosti do Nupak poblíž Prahy. Pozvánka byla jasná, text srozumitelný a přehledný. Grafika nápaditá, přiměřená účelu, jemuž pozvánka posloužila. Takže – jednička z naší strany. (rix)

## MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2008

1. Národní politika kvality
2. Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
3. Marketér roku
4. Veletrh For Industry
5. Semináře AMSP ČR
6. Akce společnosti I. VOX, a. s.
7. Znojemský hrozen
8. Auto roku 2009 v ČR
9. Motocykl roku 2009
10. Střechy Praha 2009

## Účetní a poradenská firma

### Ing. Mojmír Průša vám nabízí:

vedení jednoduchého i podvojného účetnictví zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová priznání 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

## DPH u stolu Evropské unie

Asociace hotelů a restaurací České republiky (AHR ČR) vítá úspěch ministra financí Miroslava Kalouska při prosazení snížených sazeb DPH pro služby restaurací v rámci všech členských zemí Evropské unie. Je to opatření, které nejen napomůže posílit ekonomiku členských států EU, ale také narovná jistou diskriminaci, kdy některé země tuto výjimku měly a jiné ne. V České republice by zavedení snížené sazby zároveň odstranilo další diskrepanci, kdy provozovatelé restaurací nakupují potraviny s 9%

sazbou DPH a po jejich zpracování na výstupu prodávají se sazbou 19%.

Prezident AHR ČR Pavel Hlinka k tomu dodal: „Chápeme tento krok jako vstřícné rozhodnutí, které pomůže udržení životaschopnosti mnohých restaurací a zachování pracovních míst v sektoru cestovního ruchu v členských státech Evropské unie. První krok byl zdárně učiněn. Zároveň je pro nás důležité, aby snížené sazby DPH pro služby v restauracích byly zavedeny také v České republice.“ (tz)

## Družstva pro hotely i divadla

V letošním roce jsou na brněnském výstavišti výrobní družstva zastoupena na třech souběžně probíhajících jarmích veletržích.

Největší expozice je na veletrhu MOBITEK, kde pod záštitou Svazu českých a moravských výrobních družstev ve společném prostoru vystavují 4 družstva. Na veletrhu PRO DÍTĚ je zastoupeno 1 družstvo a na veletrhu RYBAŘENÍ rovněž. Výrobní družstva zabývající se výrobou nábytku mají v tuzemsku velmi dlouhou tradici. Jejich nábytek je proslulý svou kvalitou a tím, že vždy

odráží designové trendy. Nábytek výrobních družstev se setkává každoročně s úspěchy nejenom na brněnském veletrhu MOBITEK, ale i na výstavních akcích v Českých Budějovicích a v zahraničí. Zákazníci si posleze mohou nábytek vybrat buď přímo v podnikových prodejnách a nábytkových studii, ale i na e-shopu některých výrobců. S družstevním nábytkem se setkáváme na každém kroku, družstva vybavují svými výrobky hotely, kongresová centra, restaurace, divadla apod. Výrobní družstva jsou též výrobci komponentů do obchodních řetězců, např. IKEA. (tz)

**Ať vás každý okamžitě najde!**

**premium**  
PROSPERITA.INFO

Server pro firmy i profesní organizace

www.premium.prosperita.info|

HLEDEJ!

**Portál**  
Představuje  
jednoduchou  
elektronickou  
křížovátku kontaktů  
a základních  
informací.

**Redakční rada pracuje ve složení:** Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s. Dubí, Jan Wiesner, předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev, PhDr. Hana Vaněčková: ředitelka externí a interní komunikace Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s., 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., Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA., generální ředitel společnosti SINDAT GROUP, první místopředseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Prof. Ing. Jaroslav Antonín Jirásek, DrSc., předseda dozorčí rady, Strojirny Tatra Praha, Bc. Marta Šumerová, generální ředitelka, TOP HOTELS GROUP a. s.

# Je dobré, že počet žádostí do Programu rozvoje venkova roste

**Na podání žádostí o dotace v rámci 6. kola Programu rozvoje venkova České republiky měli zemědělci čas až do 9. března 2009. Ministerstvo zemědělství prodloužilo termín o celý týden. AgroConsult Bohemia, dceřiná společnost GE Money poskytující zemědělcům komplexní dotační poradenství, eviduje meziroční nárůst počtu žádostí nejméně o 25%. Celkově mohou zemědělci v rámci 6. kola čerpat státní podporu přesahující 2,1 miliardy korun.**

„I přes probíhající hospodářské zpomalení v mnoha evropských zemích a s tím související vyšší míru opatrnosti při plánování budoucích investic očekáváme letos 25% meziroční nárůst počtu žádostí do Programu rozvoje venkova ČR. Vedou nás k tomu aktuální informace z právě probíhajícího kola, které máme k dispozici,“ uvedl Jiří Patera, ředitel úvěrových produktů pro podnikatele GE Money Bank.

Podpora v rámci Programu rozvoje venkova ČR je určena především na modernizaci zemědělských podniků, spolupráci při vývoji nových produktů a technologií, na diverzifikaci činnosti nezemědělské povahy a dále

i na zakládání a rozvoj podniků nebo zahájení činnosti mladých zemědělců. V rámci diverzifikace činnosti nezemědělské povahy je velice významná možnost využití podpor na výstavbu bioplynových stanic.

AgroConsult Bohemia pomáhá zemědělcům jak při získávání, tak při správě dotací, a to včetně přípravy návrhu struktury financování předkládaných projektů. Nabízí jim také poradenství v souvislosti se zaváděním systému Cross-Compliance, tedy zákonných požadavků na hospodaření. Na služby ministerstvem akreditovaného poradce mohou zemědělci získat dotaci až 80% ceny za poradenské služby. Horní hranice je 1500 eur, tedy zhruba 37 tisíc

korun. Příjem žádostí o veřejnou podporu na využívání poradenských služeb probíhalo do 2. března.

„Nejen kvůli zavádění nových požadavků v oblasti hospodaření, ale i s ohledem na zhoršující se ekonomické prostředí nadchází zemědělcům těžší doba, a je proto důležité zaměřit svou pozornost i na ekonomickou stránku podnikání,“ podotkl Mojmir Severin, ředitel společnosti AgroConsult Bohemia.

K zavádění systému Cross-Compliance v České republice dochází postupně od začátku letošního roku. Systém spočívá ve vazbě na dotace a bude podmínkou pro vyplácení plateb SAPS a AEO-PRV. Dodržování požadavků Cross-Compliance bude zároveň podmínkou poskytování podpor z Evropského zemědělského fondu pro rozvoj venkova EAFRD.

(tz)

## Zrychlené vrácení je pro firmy vítanou pomocí

**Podniky a podnikatelé budou moci již od příštího týdne získat zpět přeplatky na dani z přidané hodnoty (DPH) ve zrychleném termínu. Ministerstvo financí totiž vydalo pokyn daňové správě, aby od příštího týdne začala s dřívějším vrácením nadměrných odpočtů DPH, uvedl mluvčí ministerstva Ondřej Jakob. Rychlejší vrácení přeplatků DPH je jedním z bodů Národního protikrizového plánu.**

„Tato změna přináší podnikatelům spojení příjemného s užitečným, firmy budou donu-

ceny podávat daňové příznání elektronicky, a tím efektivně nárokovat nadměrné odpočty. Jednoznačně se tím sníží administrativní náklady jak na straně firem, tak na straně finančních úřadů. Jedním z dalších kroků ze strany ministerstva financí by mělo být i rychlejší zpřístupnění elektronických nástrojů pro správu daní,“ uvedl prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel.

„Příkladem může být daňové příznání z příjmů právnických i fyzických osob,

kde v současnosti podání elektronickou formou využívá jen zlomek daňových subjektů. Současný systém podle mnoha firem není příliš uživatelsky přívětivý a je vázán na elektronický podpis, který však není zdarma jako v některých státech Evropské unie. Hospodářská krize nás dnes daleko více nutí efektivněji tyto systémy využívat, což je určitě dobře a měli bychom v tom dále pokračovat,“ dodal prezident Petr Kužel.

(tz hkčr)

## Vyhlášení programu TIP

Ministerstvo průmyslu a obchodu vyhlásilo 21. ledna 2009 veřejnou soutěž na rezortní program TIP. Jeho cílem je podpořit projekty zaměřené na výzkum a vývoj výrobků, technologií a informačních a řídicích systémů, které firmám a celé ekonomice přinesou vysokou přidanou hodnotu.

Program je určen pro všechny druhy společností, které se zabývají průmyslovou výrobou. Zažádat o podporu mohou také výzkumné organizace.

„Program TIP představuje příležitost pro podniky, na které v současné době doléhají ekonomické potíže. Pro rok 2009 je pro ně připravena 1 miliarda korun,“ řekl ředitel Sekce strategie a ekonomiky průmyslu MPO Erik Geuss.

Program TIP notifikovala Evropská komise. Je tedy v souladu s evropskými pravidly pro státní podporu. Ministerstvo průmyslu a obchodu bude veřejnou soutěž na program TIP vyhlašovat každoročně v letech 2009–2014.

„Na celé období projektu je plánovaná podpora ve výši 11 miliard korun,“ sdělil ředitel Odboru výzkumu, vývoje a offsetových programů MPO Martin Štícha.

Zadávací dokumentace a soutěžní podmínky veřejné soutěže budou zveřejněny v Obchodním věstníku. Podrobné informace a přístup k elektronické přihlášce do veřejné soutěže budou k dispozici na webové stránce Ministerstva průmyslu a obchodu [www.mpo.cz](http://www.mpo.cz).

(tz)



**vodafone**

**Přizpůsobujte náklady, ne svoji firmu**

Se službou Bez obav vám vrátíme rozdíl, pokud zjistíme, že byste mohli volat výhodněji. Platí pro firemní zákazníky s písemnou smlouvou.

**Přejděte k Vodafone. Více na 800 77 77 02 nebo na [www.vodafone.cz/firma](http://www.vodafone.cz/firma)**

**Jde to i jinak**

# Neodkladná implementace

## Aktu o malém a středním podnikání je nutná!

**Evropská komise podporuje malé a střední podniky (MSP) a prosazuje zásadu „mysli nejdříve na malé“. Akt o malém a středním podnikání (SBA) z dílny Evropské komise je právě šitý na míru MSP. Jak ale může nezávazný dokument o deseti pravidlech posílit pozici MSP, když implementace opatření závisí na dobré vůli členských států? Tato otázka byla podstatou debaty CEBRE a zástupců evropských podnikatelských sdružení se členy Evropského parlamentu, které předcházelo hlasování Výboru pro průmysl, výzkum a energetiku Evropského parlamentu (ITRE).**

Zástupci podnikatelů, členové Evropského parlamentu a zástupci Českého představenství se 11. února 2009 sešli v Evropském parlamentu, aby prodiskutovali implementaci a možný dopad Aktu o malém a středním podnikání (SBA) na podnikatelské prostředí v EU. SBA byl přijat Komisí v červnu 2008 a v prosinci téhož roku byl schválen představiteli vlád a států s cílem co nejrychlejšího uvedení do života.

Zpravodajka SBA a členka ITRE poslankyně Edit Herczogová (PES) zdůraznila význam schválení SBA Evropským parlamentem doložený počtem výborů, ve kterých je dokument projednáván (více než 25 % všech členů Parlamentu). „V nových členských státech je hlavní prioritou dosažení co největší implementace zásad SBA, jelikož podíl MSP na zaměstnanosti je mnohem větší než v EU15,“ řekla E. Herczogová. Evropský poslanec Jan Březina (EPP-ED) zdůraznil, že úspěch či nezdár SBA jako nezávazného dokumentu závisí na jednotlivých státech. „Pokud má být jeho implementace (myšleno SBA) úspěšná, je nejdůležitější, aby ministři financí měli jasné závazky,“ dodal J. Březina. České představenství zastupoval Petr Dolejší ze Stálého zastoupení ČR a předseda pracovní skupiny Rady EU pro konkurenceschopnost, který účastníky debaty ujistil, že SBA patří mezi české priority. Key Issue Paper – klíčový

dokument Rady pro konkurenceschopnost doporučí jarní Evropské radě zaměřit se na konkrétní kroky související s implementací SBA, jako jsou liberalizace vnitřního trhu, lepší přístup MSP k financím a důraz na hodnocení dopadu (test MSP).

Zástupci evropských podnikatelských sdružení plně podporovali úsilí a uznání Evropského parlamentu směrem k SBA. „V období hospodářského poklesu musí

být okamžitě přijaty základní principy SBA,“ uvedl Andrea Benassi, generální tajemník UEAPME. Erik Sonntag, poradce BUSINESSEUROPE pro podnikání a MSP potvrdil potřebu okamžitých kroků na pomoc evropským MSP: „...i přes krizi nesmíme zapomenout na střednědobá a dlouhodobá opatření, klást důraz na inovace nebo zlepšení regulačního prostředí.“ Ředitel pro záležitosti EU v EUROCHAMBRES Ben

Butters poděkoval Parlamentu za jeho úsilí a zdůraznil nutnost pokračovat v politice MSP i v budoucnu. „Při snižování existující administrativní zátěže by si zákonodárci měli dát pozor, aby s novými opatřeními současně neukládali i nové nechtěné povinnosti,“ uvedl. „Část z více než dvou set dodatků k SBA musela být odmítnuta, neboť pro podniky zvyšovala administrativní zátěž,“ vysvětlil generální tajemník SME UNION z EPP Patrik Voller a zakončil: „Rádi bychom viděli, že test MSP bude účinný, pokud hodnocení budou prováděna externě.“

(tz)



U NÁS MÁ KAŽDÝ  
JEDNO ZAMĚŠTNÁNÍ NAVÍC.



I TI NEZAMĚŠTNANÍ.

autor: Miloš Krmáček

## Poslanci srážejí automobilový průmysl ještě více do kolen

**Podnikatelé, kteří budou chtít odečíst daň z přidané hodnoty při nákupu osobního auta, musí dál čekat na nový zákon. Poslanci nečekaně neschválili novelu zákona o dani z přidané hodnoty, která by odečet umožnila. Místo toho ho vrátili zpět do druhého čtení.**

„Hlasování poslanců je v době, kdy český průmysl ztrácí dech, pro hospodářskou komoru obrovským šokem. Poslanci svým rozhodnutím neschválili novelu umožňující odpočet DPH při nákupu nového auta ještě více zhoršili svízelnou situaci automobilového průmyslu a odvětví na něj napojených. V současné době se prodej aut u nás téměř zastavil a firmy a podnikatelé odkládají nákup nových aut do chvíle, kdy si budou moci po eventuálním schválení tohoto návrhu odečíst DPH.“

Každý chce samozřejmě ušetřit a všichni čekají, až bude návrh schválen. Hlasování o novele zákona o DPH znamená, že současná situace plná nejistoty bude i nadále pokračovat,“ sdělil prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel.

„Hospodářská komora proto poslala všem poslancům otevřený dopis, ve kterém je žádá, aby zodpovědně posoudili a co nejrychleji odsouhlasili návrhy předložené v rámci Národního protikrizového plánu vlády a s ním souvisejících zákonů, určených na podporu českého hospodářství a udržení co nejvyšší zaměstnanosti,“ doplnil prezident komory Petr Kužel.

(tz hkčr)

## Hospodářská komora jednala o zárukách ČMZRB pro podnikatele

**V únoru se uskutečnilo setkání mezi představiteli Českomoravské záruční a rozvojové banky, a. s. (ČMZRB) a Hospodářské komory České republiky v návaznosti na uvolnění finančních prostředků Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, zejména pro záruky ČMZRB pro podnikatele. Tento krok je reakcí na prohlubující se hospodářskou krizi. Podnikatelé budou nově mít možnost se o zárukách poskytovaných ČMZRB informovat na Jednotlivých kontaktních místech hospodářské komory.**

Za ČMZRB se jednání zúčastnil předseda představenstva a generální ředitel společnosti Ladislav Macka, za Hospodářskou komoru České republiky její prezident Petr Kužel, viceprezident Zdeněk Somr a člen představenstva HKP Vladimír Srp.

Zástupci hospodářské komory se seznámili s jednotlivými programy pro pomoc podnikatelům včetně objemů prostředků, které jsou na ně určeny. Součástí pomoci podnikatelům k přístupu k finančním prostředkům je záruka, kterou bude poskytovat ČMZRB až do výše 80% úvěru

od některé z komerčních bank. V této době je důležitá dostupnost a rychlost nabízené pomoci. Hospodářská komora se obává, aby v této krizové době finanční instituce nezneužívaly pomoc státu určenou podnikatelům k řešení vlastních interních problémů.

„Podpora podnikání ve formě bankovních záruk pro podnikatele je dlouhodobým cílem hospodářské komory. Je dobře, že toto opatření je součástí vládního protikrizového balíčku. Očekáváme, že díky tomuto kroku se více zpřístupní komerční úvěry podnikům postiženým probíhající hospodářskou krizí,“ uvedl k jednání prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel.

„Hospodářská komora a ČMZRB se shodují na tom, že současná pomoc nemá za úkol zachránit téměř padlé firmy, ale naopak pomoci těm, které mají zdravé ekonomické jádro a jasnou obchodní perspektivu,“ doplnil prezident komory Petr Kužel. „Podnikatelská minulost firmy je důležitou součástí dnešní žádosti o úvěr, zároveň firma musí velice pregnantně popsat a zdůvodnit i svoji budoucí strategii.“

Hospodářská komora a ČMZRB pocítují nutnost co nejrychleji a nejefektivněji přenášet informace o možné pomoci co nejbližší k podnikatelům a minimalizovat tak dobu, kterou nutně potřebují k získání úvěru u některé z komerčních bank. Proto byla na jednání otevřena možnost vzájemné spolupráce, v rámci které dojde k využití Jednotných kontaktních míst Hospodářské komory k odborným konzultacím o poskytovaných produktech ČMZRB.

Hospodářská komora se domnívá, že by bylo účelné po 100 dnech využívání této pomoci podnikatelům vyhodnotit její efektivitu, včetně rozsahu oborového zaměření (CZ-NACE).

Na záruky na investiční úvěry banka uvolní 1,65 mld. Kč, kterými chce podpořit úvěry za zhruba sedm miliard korun. Žádosti na záruky na investiční úvěry začala přijímat již od pondělí 23. února. Podporované projekty budou zejména ze zpracovatelského průmyslu a stavebnictví. Zaručovány mohou být úvěry až v desítkách milionů Kč, zrychlený režim poskytování záruk je u úvěrů do pěti milionů Kč. Záruka bude do 80% jistiny zaručovaného úvěru na dobu až 15 let.

Další finanční prostředky budou uvolněny na záruky na provozní úvěry, kde je aktuálně vyčleněna miliarda korun, která by měla podpořit provozní úvěry až za šest miliard korun. Žádosti na záruky za provozní úvěry mohou podnikatelé posílat od 9. března. Záruky budou převážně na úvěry na nákup zásob či drobného majetku.

Hospodářská komora považuje za klíčové, aby bylo zváženo rozšíření současných programů na původní šíři, která dříve zahrnovala téměř všechny obory. Dnes jsou programy omezeny a jsou vyhlášené pouze pro vybrané obory, přičemž vypadly obory typu maloobchodu, velkoobchodu, služeb, pohostinství nebo cestovního ruchu. Domníváme se, že by měl být stejný přístup ke všem podnikatelům ve všech oborech tak, aby to bylo tržně neutrální.

Hospodářská komora dále považuje za důležité, pokud se projeví očekávaná velká poptávka po službách poskytovaných ČMZRB, aby záruční fondy byly průběžně doplňovány tak, aby nedošlo k přerušení poskytovaných záruk.

(tz hkčr)

premium  
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek

Stát se členem

Kontaktujte nás

Dočtěte si na [www.premium.prosperita.info](http://www.premium.prosperita.info)

HLEDEJ

**● Cisco představilo tři nové produkty**  
Společnost Cisco rozšířila své portfolio zaměřené na malé firmy o tři nové produkty. Zahrnují bezpečnostní nástroj pro ochranu firemní sítě a dat před viry a spamovými útoky, stolní úložná zařízení pro sdílení informací a systém umožňující firemní spolupráci a komunikaci odkudkoliv a kdykoliv. Nová řešení navazují na ohlášené stamilionové strategické investice společnosti Cisco do segmentu malých firem, která má za cíl poskytnout jim speciální produkty, služby a podporu. →

**● Kouzlo Národní technické knihovny, budovy nové generace**  
Za půl roku se široké veřejnosti otevře Národní technická knihovna v Praze 6. Budova, zdánlivě ukrytá uprostřed kampusu technických vysokých škol, se vyznačuje řadou technologických a architektonických detailů, které jsou v České republice prozatím spíše výjimečné. Jedním z nejvýznamnějších atributů je její energetické řešení, které bylo navrženo a konstruováno v souladu s náročným celoročním provozem. →

**● Pojišťovna České spořitelny nárůst pojišťovacích událostí o 22%**  
Více než 516 milionů korun poskytla Pojišťovna České spořitelny klientům na pojistném za škodní pojistné události v roce 2008. Likvidátoři pojišťovny vyřešili 60 tisíc pojišťovacích událostí a v 80% případů se přitom jednalo o úhradu nákladů spojených s léčením úrazů. Průměrná vyplacená částka na jednu pojistnou událost mezziročně vzrostla ze 7700 korun v roce 2007 na 8600 korun. →

**● Firmy v automobilovém průmyslu se předhánějí ve výhodách pro studenty**  
Finanční podpora, atraktivní stáže a exkurze, vzdělávací programy na míru, jistota uplatnění absolventů. Tím vším se snaží firmy Sdružení automobilového průmyslu nalákat žáky, aby studovali technické obory. Autoprůmysl bude stále potřebovat dostatek kvalifikované pracovní síly, musí tedy nabídnout něco navíc. Snaží se hodně provázat studium s praxí i v konkrétních firmách, aby škola studenty bavila. →

# Přínosy Modelu excelence EFQM na ekonomiku firem

(Účast v Národní ceně kvality ČR – cesta ke konkurenceschopnosti a excelenci)

**Současné období hospodářské krize přináší mnohým firmám problémy, zároveň však, a v tom se shodují mnozí autoři, může být obdobím učení se a přípravy na čas, kdy po krizi přijde oživení, které bude přát připraveným.**

Jako jeden z nejkompexnějších manažerských nástrojů pro řízení firmy je v Evropě uznáván Model excelence EFQM (European Foundation for Quality Management). Jeho využití v českých firmách je ale spíše ojedinelé, i když ekonomické výsledky většiny z nich jsou vynikající. Rada kvality ČR proto doporučuje manažerům firem zvážit, zvláště v současném období, využití tohoto nástroje.

Filozofie tohoto nástroje je založena na zásadách TQM (Total Quality Management).

Model je rozdělen do devíti kritérií. Pět kritérií obecně popisuje veškeré možné činnosti firmy v jednotlivých oblastech, jako je vedení, stanovování strategií, řízení pracovníků, řízení zdrojů (finance, budovy, zařízení, informace, technologie) a řízení procesů.

Čtyři kritéria se věnují dosažovaným výsledkům u zákazníků, pracovníků, společnosti (okolí obklopující organizaci) a klíčovými výsledkům výkonnosti.

Každého manažera jistě těší, když má spokojené zákazníky a zaměstnance. Nicméně rozhodování jen na základě zpětné vazby od zákazníků asi nestačí. Nezbytným faktorem pro rozhodování manažerů, který je potřeba vzít v úvahu v rámci strategického řízení

firmy, jsou právě klíčové výsledky výkonnosti, finanční i nefinanční.

Pro rozhodování manažerů, zda tento model aplikovat, či nikoliv, je důležité, co jim aplikace modelu přinese ve finančním vyjádření.

Otom že účast v některém z modelů cen přináší i ekonomické výsledky, se vedla po několik roků diskuze.

1. Již první studie, kterou provedli Dr. Vinod Singhal z Georgia Institute of Technology a Dr. Kevin Hendricks z University of Western Ontario v USA poskytuje trvalý důkaz o tom, že efektivní uplatňování zásad TQM má dopad na konečné hospodářské výsledky. Studie prováděná po dobu pěti let u více než 600 vítězů různých cen za jakost a u vzorku firem obdobné velikosti a zaměření ukázala, že vítězové cen zaznamenali podstatné zhodnocení ceny akcie, zvýšení výnosu z provozní činnosti, obrátu, návratnosti tržeb a růstu aktiv. Výsledky této studie souhrnně ukázaly, že efektivní zavádění zásad excelence (TQM), které jsou promítnuty do kritérií modelů excelence, jež jsou základem cen za jakost, má opravdu značný hospodářský význam. Pro ilustraci je uveden graf se šesti ukazateli, které

autoři vybrali jako významné. Rozdíly mezi oceněnými firmami a srovnávací skupinou jsou zřejmé a nepotřebují podrobný komentář.

2. Evropská studie provedená v letech 2005 a 2006: Tuto studii provedl tým působící v Centru pro excelenci při univerzitě v Leicesteru pod vedením Dr. Louise Boutlera z univerzity v Salfordu (prof. Tony Bendell- univerzita Middlessex, paní Hanida Abas-univerzita v Gloucesteru, prof. Vinod Singhal (univerzita v Georgii), prof. Jens Dahlgard (univerzita Linköping).

Metodologie – jako u americké studie. Ke každému podniku – vítězi Ceny byl určen srovnatelný podnik (stejně odvětví, přibližně stejná velikost, stejná země).

Časový interval: pět let před získáním Ceny – pět let po získání Ceny.

**Měřítko (ukazatele):**

- Hodnota akcie (výnosy z nákupu a držení akcii)
- Tržby
- Náklady
- Provozní příjem
- Jiná měřítko

Rozsah studie: 120 dvojic podniků, z toho 85 evropských

**Výsledky zvýšení výkonnosti u vítězů Cen oproti srovnatelným organizacím:**

Srovnávaný ukazatel	1 rok před, 1 rok po získání Ceny	1 rok před, do 3 let po získání Ceny	1 rok před, do 5 let po získání Ceny
Tržby	8%	17%	77%
Aktiva	12%	20%	40%
Snížení nákladů	1,5%	1,5%	4,4%
Provozní zisk	-	-	18%
Střední hodnota rozdílu v % hodnotě akcie mezi vítězem a celosvětovým indexem FTSE	5%	50%	93%

FTST: celosvětový index pro vyspělé, pokročilé a rozvojové země

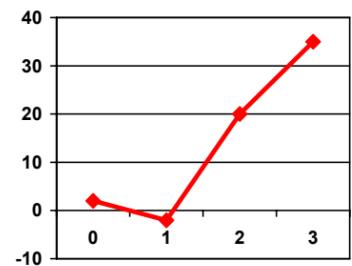
Poselství těchto studií všem manažerům, bez ohledu na typ a velikost organizace či sektor, ve



Ing. Pavel Ryšánek, ředitel Národního informačního střediska podpory kvality

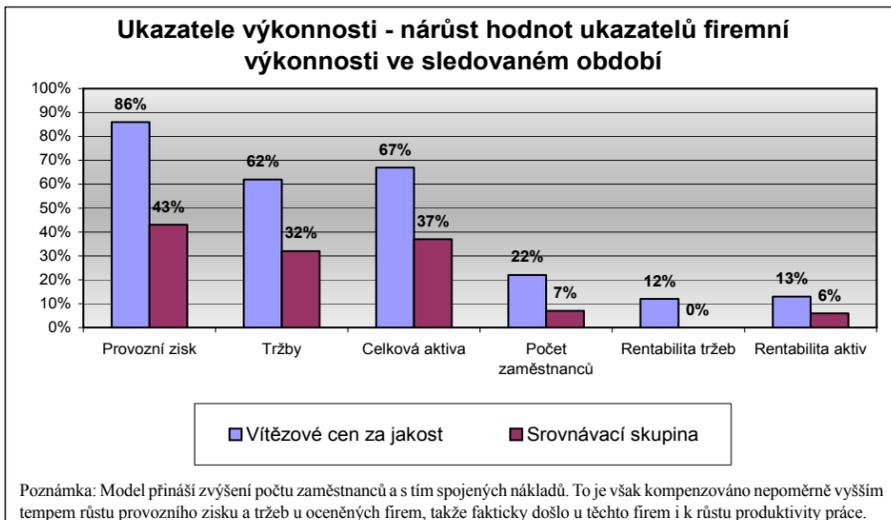
kterém podnikají, je jasné a jednoduché: Pokud jsou zásady TQM, např. prostřednictvím Modelu Excelence implementovány efektivně, finanční výsledky se dramaticky zlepšily! Výsledky studií by měly být ujištěním pro ty organizace, které se vydaly na cestu excelence, aby nadále setrvaly v nastaveném směru. Je to také argument pro organizace, které zvažují, zda věnovat čas, finance, a především úsilí implementaci Modelu excelence.

**Hodnota akcie**



S touto studií seznámí její autoři českou veřejnost na mezinárodní konferenci 10. června 2009 v TOP hotelu Praha organizované Radou kvality ČR ve spolupráci s Manažerským svazovým fondem, Českou společností pro jakost a Sdružením pro oceňování kvality.

**Ing. Pavel Ryšánek**  
ředitel Národního informačního střediska podpory kvality



## Pro elektronické vzdělávání a testování znalostí s možností následné certifikace

Společnost StringData, přední dodavatel informačních technologií a systémů v České republice, představila na nedávné tiskové konferenci svůj nový produkt BeeWiser. BeeWiser je interaktivní online systém nové generace pro elektronické vzdělávání a testování znalostí s možností následné certifikace. Systém má implementovány vyspělé nástroje pro intuitivní tvorbu obsahu vlastních e-learningových kurzů (mimo jiné metodou „Drag & Drop“), ověřování znalostí pomocí testů a následné certifikační scénáře. Tyto objekty mohou vytvářet uživatelé dle svého uvážení bez nutnosti složité inštrukce či detailních znalostí z oblasti IT.

BeeWiser také může sloužit jako systém pro řízení znalostí, který pomáhá společností shromažďovat, ukládat, sdílet i prezentovat znalosti se všemi z toho plynoucími výhodami, jako je dostupnost rychlé a spolehlivé báze vědomostí, retence klíčových informací nezávisle na konkrétním zaměstnanci, rychlé zaškolení nových pracovníků a okamžitý přehled o jejich znalostech a kompetencích. „BeeWiser se tak stává cenově dostupnou alternativou e-learningových systémů (LMS) i vzdělávání prováděného klasickým prezenčním způsobem. Sdílení znalostí je dnes předpokladem konkurenceschop-

nosti a akceschopnosti jakékoliv organizace, a to nejenom v komerčním, ale i státním sektoru,“ řekl Robert Šamánek, ředitel StringData. BeeWiser byl vyvinut jako aplikace pro konkrétního zákazníka, takže reflektuje skutečné potřeby velké organizace z hlediska vzdělávání zaměstnanců a sdílení informací.

**Co BeeWiser umí**

BeeWiser je zaměřen především na jednoduchost a srozumitelnost při procesu tvorby obsahu, a to včetně jeho následných úprav ze strany koncového uživatele. Obsah v BeeWiseru může být kompilován ze širokého spektra médií – textu, webových stránek, obrázků, videa a dalších. Pomocí dostupných interaktivních komponent v rámci systému je možné uživatele testovat a získávat od nich zpětnou vazbu. V závislosti na vytvořeném obsahu může být BeeWiser užíván nejen pro e-learningové kurzy a certifikaci, ale též pro prohlížení a sdílení standardních firemních prezentací a dokumentů. BeeWiser jako systém též průběžně analyzuje výsledky a generuje odpovídající reporty.

Samotné e-learningové kurzy a testy mohou být spuštěny definovanými skupinami uživatelů v souladu s určitými právy a časovými předpisy,

které mohou mimo jiné korespondovat s vnitrofiremními skupinami uživatelů, interních oddělení a podobně. Součástí systému je též sekce pro vytváření a spouštění navazujících certifikačních testů, s jejichž pomocí je možné ověřovat nabyté znalosti jednotlivých uživatelů, a to včetně generování elektronicky podepsaného certifikátu, který lze dále sdílet.

**Vlastnosti systému:**

- dynamické a komfortní uživatelské rozhraní
- WYSIWYG tvorba interaktivního obsahu
- pokročilé funkce sdílení pro maximální kontrolu při tvorbě obsahu
- knihovna komponent a médií
- pokročilé nástroje na správu dokumentů
- využití širokého výběru moderních médií (video, audio, interaktivní prvky...)
- import Powerpointu
- import videa a jeho adaptace
- a mnohem více

**BeeWiser i pro veřejnost...**

Jednou z klíčových vlastností BeeWiseru je jeho politika pokročilého sdílení obsahu. BeeWiser poskytuje uživatelům možnost vydělávat si pomocí placených přístupů na kurzy

a tréninky, které vytvořili. Znamená to tedy, že každý uživatel, který disponuje znalostí, kterou se mu vyplatí za jím definovaných podmínek sdílet, má možnost získat odpovídající finanční reciprocitu od uživatelů, kteří se rozhodnou jeho kurzy či testy absolvovat či doporučit dále.

„Společnost StringData také nabízí další konzultace v problematice e-learningu, popřípadě vytvoření zcela nových tréninků a testů na zakázku dle zadání. V současnosti je například už dostupný kurz ITIL, který firmám oproti klasickému prezenčnímu školení radikálně snižuje náklady na vzdělávání odborníků ve standardech pro řízení IT služeb,“ dodal Robert Šamánek.

**StringData**

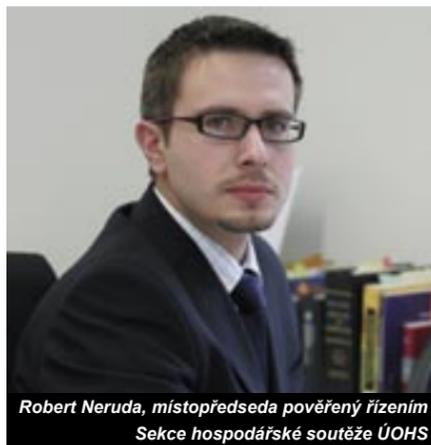
Společnost StringData s.r.o. působí na trhu od roku 1993 a za dobu své existence se stala jedním z předních dodavatelů informačních technologií a systémů v České republice. Zaměřuje se především na oblast definice, sledování a vyhodnocování dostupnosti a výkonnosti IT služeb, systémů a procesů, testování znalostí a návrh a vývoj bankovních informačních systémů a aplikací. Mezi její nejvýznamnější klienty patří Česká spořitelna, GE Money Bank, Telefonica O2, Raiffeisenbank, Wüstenrot a další. Vysokou úroveň poskytovaných služeb zaručuje mimo jiné i firemní členství v ORACLE Partner Network, iSMF a Microsoft Partner Program. StringData je také držitelem certifikace ISO 9001:2000 a svá řešení dodává klientům v souladu s postupy ITIL a 6Sigma. Pozici na trhu a dynamický rozvoj společnosti potvrzuje i výborné umístění na žebříčku Technology Fast 500 EMEA 2008 společností Deloitte. Více informací naleznete [www.stringdata.cz](http://www.stringdata.cz), [www.beewiser.com](http://www.beewiser.com) a [www.sydesk.cz](http://www.sydesk.cz).

(tz)

# Ochrana hospodářské soutěže v roce 2008

**Důvodem poslední významné změny struktury Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže bylo posílit klíčové aspekty jeho činnosti v oblasti ochrany soutěže: jednotnost aplikační praxe, profesionalizaci a modernizaci jeho činnosti a vůbec větší aktivitu. Naší ambicí bylo vyprofilovat Úřad jako transparentního, otevřeného, komunikativního ochránce soutěže, který je zároveň důsledný a přísný. Rok a půl po zřízení jediné Sekce hospodářské soutěže je asi první vhodná příležitost pro ohlédnutí, zda a jak se těchto cílů podařilo dosáhnout. Rád bych proto velmi stručně rekapituloval to, co se za tuto dobu v oblasti ochrany soutěže na ÚOHS událo.**

Prioritou každého soutěžního úřadu musí být boj s kartely. Úřad proto v roce 2007 přijal nový leniency program a zřídil samostatný odbor, který se zabývá výlučně odhalováním a prokazováním zakázané horizontální spolupráce mezi konkurenty. Byl v roce 2008, kromě několika zákazů protisoutěžních aktů sdružení soutěžitelů, nebylo vydáno rozhodnutí o „pravém“ horizontálním kartelu, existují přinejmenším dobré výchozí podmínky pro to, aby se tato statistika do budoucna změnila. Nový leniency program začíná přinášet první ovoce; Úřad obdržel v uplynulém období pět žádostí o imunitu, a tyto případy jsou



Robert Neruda, místopředseda pověřený řízením Sekce hospodářské soutěže ÚOHS

v šetření. V nekartelových případech protisoutěžních dohod byl Úřad v minulém roce aktivní zejména v oblasti vertikálních dohod o určení cen pro další prodej (RPM). Tato ujednání patří podle českého i evropského práva mezi tzv. tvrdá ustanovení narušující soutěž. Úřad po nějakou dobu společně na prevenci a předpokládal, že soutěžitelé, poučení o nelegálnosti takových aktivit, od těchto méně závažných forem koluze sami ustoupí. Ve skutečnosti však RPM podle zkušeností Úřadu zůstalo v mnoha sektorech přítomné. Omezená konkurence uvnitř značky, kterou tato

praktika přináší, přitom může být jedním z důvodů relativně vyšších maloobchodních cen v ČR oproti situaci v mnoha okolních státech. I proto se Úřad rozhodl připomenout existenci tohoto zákazu vyšetřováním několika významných případů, a to na trzích prodeje selektivní kosmetiky, outdoorového vybavení, distribuce knih či nealko nápojů. Některé kauzy jsou stále v běhu, jiné jsou ukončeny pravomocným rozhodnutím.

Mezi ty druhé patří případ Kofola, který je však významný i tím, že v něm byla v historii Úřadu poprvé použita procedura narovnání (angl. settlement procedure). Úřad se zde nechal volně inspirovat praxí jiných soutěžních úřadů i novým oznámením Komise. Principem narovnání

v české rozhodovací praxi je uznání odpovědnosti a právní kvalifikace, popř. předložení dodatečných důkazů ze strany účastníků řízení, výměnou za snížení pokuty. Podle prvních zkušeností je narovnání prospěšné jak pro účastníky řízení, tak pro soutěžní úřad. Stejná procedura byla zcela nedávno použita též v případě Albatros (Harry Potter), což dokazuje atraktivitu procedury pro podniky.

V oblasti zneužívání dominance zahájil Úřad v roce 2008 několik správních řízení, která jsou dosud v běhu. Dokončeno, alespoň na prvním stupni, však bylo řízení se společností České dráhy. Ta byla rozhodnutím z července pokutována částkou 270 milionů Kč za zneužití dominance na trhu železniční nákladní přepravy substrátů ve velkých objemech. Zneužití mělo podle rozhodnutí Úřadu formu vylučovací diskriminace na úkor zákazníků, ale i konkurentů.

Znovu obnovený odbor fúzí se v roce 2008 zabýval zhruba stejným počtem spojení jako v minulých letech. Běžnou praxí se stala přednotifikační jednání, která slouží k diskuzi mezi Úřadem a spojujícími se stranami o otázkách vzniku a splnění notifikační povinnosti ještě před zahájením řízení. Zkušenosti ukazují, že tato jednání významnou měrou přispívají ke zjednodušení a zrychlení celého správního řízení, a proto jejich využití doporučujeme všem soutěžitelům. Úřad v roce 2008 zahájil šetření v tzv. druhé fázi ve dvou případech a taktéž dvě spojení nakonec povolil se závazky. V obou případech (Rewe/Plus Discount a Agrofert/První žatecká) měly závazky povahu strukturálních opatření (prodej aktiv), čímž bylo v praxi potvrzeno odhodlání Úřadu do budoucna preferovat tento typ závazků před dříve převažujícími, avšak méně efektivními podmínkami behaviorálními.

Mozaika aktivit Sekce hospodářské soutěže by nebyla úplná, pokud bych nezmínil aktivnější používání procesních nástrojů, jež má Úřad dle zákona k dispozici pro odhalování skrytých deliktů. Jen za rok 2008 Úřad vykonal sedm neohlášených místních šetření (dawn raid), jichž se zúčastnilo více než 20 týmů složených s pracovníky sekce. Jako doklad důsledného trvání na řádném plnění procesních, zejména informačních povinností necht' slouží praxe ukládání citelných procesních pokut, a to s využitím nového, vyššího zákonného limitu 1 % z obrátu soutěžitele.

Posílení rozhodovací činnosti nemělo mít za následek utlumení aktivit směřujících na prevenci či nesankční řešení méně závažných deliktů. Celá

řada případů tak byla i v roce 2008 řešena pomocí závazků před zahájením správního řízení nebo v jeho průběhu.



Vydávání tzv. soft law bylo další oblastí, do níž Sekce hospodářské soutěže napřela své síly. Kromě již zmíněného Oznámení o alternativním řešení soutěžních problémů lze zmínit stanovisko k aplikaci soutěžního práva v zemědělství a činnosti tzv. obyvatelských družstev (viz Infolist ÚOHS 1/2008), jakož i metodiky a návody v oblasti fúzí (Oznámení o přednotifikačních kontaktech, Oznámení o výpočtu obrátu, Oznámení konceptu spojení soutěžitelů). Účelem všech těchto dokumentů je zvýšit předvídatelnost činnosti Úřadu v jednotlivých oblastech, a tím též právní jistotu adresátů soutěžního práva. V této praxi Úřad hodlá pokračovat, a již dnes pracuje na řadě dalších oznámení.

Úřad na sklonku roku dokončil své doposud největší sektorové šetření v oblasti distribuce a servisu motorových vozidel, jehož výsledky byly publikovány v Informačním listu 5/2008. Během tohoto šetření byli osloveni všichni distributoři a autorizovaní opravci aut v ČR; výsledkem byl velmi reprezentativní obraz o fungování tzv. blokové výjimky a identifikace potenciálních problémů, jež budou dále řešeny individuálně.

I nadále Úřad rovněž hodlá aktivně podněcovat a aktivně přispívat do tuzemské i mezinárodní odborné diskuze o soutěžním právu. Velmi inspirujícím se v tomto ohledu stalo již pravidelné podzimní setkávání expertů na soutěžní právo na seminářích a konferencích organizovaných Úřadem. Zatím poslední dvoudenní seminář se konal v listopadu 2008, účastnilo se jej na 150 účastníků, českých i zahraničních, a v rámci pěti panelů byla z různých pohledů diskutována vysoce aktuální témata soutěžního práva.

Úřad bude i nadále publikovat svá oznámení a provádět sektorová šetření. Zejména však hodlá věnovat více sil i prostředků boji s kartely a vylučovacím praktikám dominantních soutěžitelů. Tato jednání poškodí v konečném důsledku spotřebitele nejhůř. Je to přitom velká výzva; kartely jsou čím dál důmyslnější a důkladněji skryté, soutěžní analýza chování dominantů je stále složitější, má-li zohledňovat všechna specifika a hospodářské souvislosti případu. Děláme vše proto, abychom byli této výzvě schopni dostat.

**Robert Neruda, místopředseda pověřený řízením Sekce hospodářské soutěže ÚOHS**

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ



**ZMĚNY  
SI ŽADAJÍ  
VZDĚLÁNÍ!**

**VOX**  
kurzy, semináře  
rekvalifikace  
1. VOX a.s.

**FINANČNÍ PROFESIONÁL®**  
– finanční řízení pro vrcholový  
a střední management

TERMÍN: 22. – 25. 4. a 13. – 16. 5. 2009  
ODBORNÝ GARANT: Ing. Jiří Strouhal, Ph.D., přednáší vysoce  
odborný lektorský tým  
22. – 25. 4. 2009 FINANČNÍ ŘÍZENÍ  
13. – 16. 5. 2009 WORKSHOPY • ZÁVĚREČNÝ TEST IES

KÓD: 956703 CENA: 22 990 Kč\*

**ZAMĚSTNANECKÉ BENEFITY** KONFERENCE

TERMÍN: 23. 4. 2009  
PROGRAM: Zaměstnanécké benefity z daňového hlediska  
• Ing. Ivana Pilařová  
Zaměstnanécké benefity z účetního hlediska  
• Ing. Ilona Heligrová  
Zaměstnanécké benefity z manažerského hlediska  
– cíle a efektivita • doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.  
KÓD: 925900 CENA: 5 490 Kč

**ÚČETNÍ SPECIALISTA – nadstavbové studium  
(večerní výuka)**

TERMÍN: 5. 5. – 30. 6. 2009  
KÓD: 934703 CENA: 27 000 Kč\*

\* Ceny jsou uvedeny včetně 19% DPH a mezinárodního certifikátu IES.



**WWW.VOX.CZ**

Informační linka 226 539 670

## Daně z příjmů pro zdaňovací období roku 2008

Portál BusinessInfo.cz připravil zvláštní rubriku věnovanou daním z příjmů za zdaňovací období roku 2008. Speciál s blížícím se termínem pro podání přiznání k dani z příjmů ocení nejen poplatník. Svým praktickým zaměřením pomůže především při vyplňování a výpočtu daně z příjmů, nicméně poskytuje i další potřebné všeobecné informace.

V úvodní části daňového speciálu na BusinessInfo.cz naleznete bez zbytečného hledání všechny aktuálně platné tiskopisy, které se týkají daní z příjmů. Velkou výhodou přináší formuláře, jejichž formát umožňuje vyplnění přímo v počítači. Jde o formuláře přiznání k dani z příjmů fyzických osob, přiznání k dani z příjmů právnických osob a přehled o příjmech a výdajích OSVČ za rok 2008. Uživatelé u těchto formulářů přivítají hlavně skutečnost, že se jednotlivé položky formulářů samy automaticky dopočítávají.

Podstatnou část speciálu samozřejmě tvoří praktické informace, které bezprostředně souvisejí

s vyplňováním daňového přiznání a výpočtem daně. Kromě odpovědí na nejčastější dotazy k dani z příjmů jsou obsahem této části například texty o průměrných cenách pohonných hmot, jednotné kurzy za zdaňovací období 2008 či daňová kalkulačka. Ta u nejběžnějších případů nabízí možnost orientačního výpočtu daně z příjmů fyzických osob za minulý zdaňovací období.

Část nazvaná Daňový servis předkládá uživatelům nejen aktuální znění zákona o dani z příjmů, ale především části tohoto zákona podstatné pro vyplňování daňového přiznání za loňský rok. Čtenáři se také dozví, jakým způsobem správně zaplatit daň finančnímu úřadu, jaké jsou termíny pro placení daní, nebo zde mohou dohledat čísla bankovních účtů všech finančních úřadů. Speciál Daně z příjmů za rok 2008 tak předkládá ucelený souhrn informací, který přispěje k rychlejšímu vyřízení a pomůže především těm, kterým „na daně“ vyjde čas až s blížícím se konečným termínem pro podání daňového přiznání.



**BusinessInfo.cz**  
Oficiální portál pro podnikání a export

**premium**  
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek

Stát se členem

Kontaktujte nás

Dočtěte si na [www.premium.prosperita.info](http://www.premium.prosperita.info)

HLEDEJ

### ČSOB a Poštovní spořitelna zavádějí depozitní bankomaty

ČSOB a Poštovní spořitelna pravidelně nabízejí novinky z oblasti technologií a služeb, které klientům zpřijemňují život. To dokládá i nejnovější zavedení depozitních bankomatů, které umožní hotovost nejen vybírat, ale také vkládat. Tato služba je navíc pro majitele postřirových účtů zdarma. Vklad v bankomatu přináší mnoho výhod. Obsluha je jednodušší a vkládání peněz je rychlejší než na pobočce.

### Vysoká úspěšnost žádostí o dotace EU

Úspěšnost projektů zpracovaných společností RAVEN EU Advisory podaných do jednotlivých Operačních programů Podnikání a inovace v letech 2007 a 2008 byla 74%. V současné době je největší zájem o druhou výzvu programu podpory Eko-energie. V této oblasti dosáhl RAVEN EU Advisory u projektů podaných v první výzvě úspěšnost 67%. RAVEN EU Advisory je jednou z největších firem z oblasti poradenství při získávání dotací ze strukturálních fondů na trhu.

### Accor Services a MasterCard Europe

Společnosti Accor Services a MasterCard Europe oznámily vytvoření strategické aliance, která vyústila ve vznik nové společnosti PrePay Solutions. Majoritním vlastníkem nově vzniklé společnosti je Accor Services, která vlastní 67%, MasterCard Europe je držitelem 33 % akcí. Nově vzniklá společnost PrePay Solutions je vytvořena tak, aby kombinovala odborné znalosti obou společností zaměřené na předplacená a elektronická platební řešení.

### Namodelujte si svoji Perspektivu on-line

Kooperativa umístila na své webové stránky [www.koop.cz](http://www.koop.cz) unikátní moderní konfigurátor investičního životního pojištění, který umožňuje on-line modelaci vývoje klientem zvolené investiční strategie. Pro všechny klienty, ať už stávající nebo budoucí, nabízí konfigurátor investiční dotazník, který všem zájemcům o investování umožní určit jejich sklon k riziku. Na základě dotazníku je pak nakonfigurováno takové složení investičních fondů, které odpovídá investičnímu profilu klienta.

# Nyní budou prorážet ti, kdo umějí pracovat se znalostmi, od zdravého rozumu po vědu

Prof. Jaroslav A. Jirásek nesmlouvavě na adresu současnosti

**V dějinách lidstva se slovo krize v pojetí, jak ji chápeme dnes, vlastně neobjevilo. Nové skutečnosti přišly v síle, o jejíž dynamice většina ekonomů zas až tolik neuvažovala. Dnes je jasné, že ti, kteří věří sinusoidám a předvídají a dokázali své firmy zajistit aktivitami, které jim nyní pomáhají žít, případně se rozvíjet, udělali dobře. Mnozí však ve svém neohroženém růstu na to, co je shodí do krutější reality studených vod, neměli chuť pomýšlet. Radovat se ze současnosti bylo příjemnější a samozřejmě. Plytký optimismus, jak se nyní ukazuje, nebyl na místě. Přepisují se odborné publikace. A platí především zákony filozofie. Prof. Jaroslav A. Jirásek toho hodně zažil a hodně pamatuje. Proto jsem se ho zeptala:**

**Říká se o vás, že jste krizi předvídal.**

Má nedávná kniha „Agenda příštích období“ přímo uvádí, že se nám ekonomika vymkne někdy s těžištěm 2010–2015. Neměl jsem z toho žádnou radost.

Jistě jsem nebyl sám, ačkoli ze svého okolí neznám nikoho, kdo by své pochybnosti shrnul a pádně vyjádřil.

**K tak významným poznatkům nedospějí ani odborníci sami. Bývají inspirováni také zvenčí.**

Ke konci minulého století vyšlo několik významných knih, s nimiž se seznámil celý svět. Nápadný byl jejich pesimistický tón. Kupříkladu Reich: Konec práce; Fukujama: Konec historie a ekonomického člověka; Huntington: Sřtět civilizací; Rifkin: Konec evropské éry atd. Už tohle řadu odborníků trklo.

**Nyní o sobě krize dává vědět „naléváním peněz“ do finančních institucí.**

Převážně se snaží zachránit, co se dá a – pouze – obnovit minulý stav.

Mnozí nemají jiný úhel pohledu než finanční a zaměstnavatelský. U nás jiná opatření ani nebyla navržena. Krize dopadá nejtvrději na zaměstnavatele. Zadluženost může být břemenem na léta.

**Vaším oborem je hlavně management...**

Poněkud truchlivé téma. Rozsáhle převládla imitace nad tvořivou originalitou. Například doporučené „nejlepší praktiky“ (best practices), ISO místo jakosti, i tak náročné téma jako sociální odpovědnost zredukovaná na několik ukazatelových modelů (a v době, kdy korupce rozežírání ekonomiku), BSC namísto hlubokého studia nákladů a cen atd. To jsou jen nepřímé podněty, ale je jich až dost a mohly vyprovokovat alespoň kritický postoj k budoucnosti. Podniky jsou různé, ale touha po tvořivé originalitě je výjimečná.

**Všiml si vašeho předvídání někdo z vedoucích podnikatelů a manažerů?**

Skoro nikdo nechte. A navíc v době, kdy jsme přímo slavili, jak se nám dobře vede, to znělo jako neřestný pesimismus. Ale podobné to bylo v celém světě. Nad jiné to vyličil příhoda na velké konferenci v USA.

**Co máte na mysli?**

V Kongresu USA roku 2006 zachytili pár zneklidňujících zpráv. Sezvali velkou konferenci a pozvali na ni odborníky, profesory, učence. Všichni odřikali své názory, nemastné, neslané. Až na jednoho profesora z City University v New Yorku. Ten vzrušeně varoval, že se blíží krutá krize a dokonce nastínil, co bude třeba dělat. Mezi jiným zapojení státu. Moderátor konference vzdychl, že po takovém projevu bude nejlépe vyhlásit přestávku a zapít. Přítomní se ulehčením vysmáli. Za dva roky to přišlo.

**Mají být vědecké ústavy, vysoké školy, odborné organizace tykadly budoucnosti?**

Co jiného? Ale je třeba inteligentních podnikatelů a manažerů, aby s tím dokázali pracovat. Máme řadu vedoucích lidí, kteří hledí do budoucna, pracují pro příští dobu, myšlenkově dlí v budoucnosti a možná by to ani nějakou předvídatostí nenazvali. Jsou solí země. Jenže jsou málo početní.

**Jak jste dospěl k názoru o neodvratné krizi? Jaký je a bude její charakter?**

Z celé řady symptomů. A z historie. Zrálo to už v polovině devadesátých let. V souhrnu tato krize začala jako hypotéční. Rychle se převrátila v úvěrovou. Dnes už ji chápou jako všeobecně finanční. Postupně se stává ekonomicko-sociální. A nakonec bude politickou. Z jejího závěru bychom měli mít obavu.

**Politické důsledky krize?**

Samozřejmě. Zatím jediný politik na to téma hovořil: V. V. Putin na davoském zasedání Světového ekonomického fóra. Mezi jiným varoval, že zbrojení, které se samo nabízí jako oživující injekce, je třeba se vyvarovat. V krizi se mění zavedené poměry etnik (hlavních i menšin), hranic, přírodních zdrojů, produktivních sil atd. To vyvolává politická napětí a srážky.

**Můžeme pokračovat o příčinách krize?**

O problémech, které mohou mít osudový význam, je lépe hovořit v pravý čas. Až více lidí uvidí problém v jeho podstatě. Jinak narazíte na „privilegované nepochopení“. Na krizi nejsme připraveni. Líčíme ji, jako by na nás dolehla jen zvenčí. My jí jen musíme čelit. Ve skutečnosti krize je i tady, má tu živnou půdu, jsme jejími „spolupachatelí“.

Politici, státní činitelé a mediální instituce zcela selhávají. Nejlépe jim jdou ochranná opatření: kupujte jen naše zboží (to je již také u nás). Snahy přibývají, lidem jsou širší souvislosti lhostejné. Zato nařikat a protestovat umíme znamenitě.

Stali jsme se zvláště citliví: v průmyslových aktivech nám patří jen něco mezi čtvrtinou a pětinou. O nás rozhodují jinde.

**Krizi nyní povětšinou nazývají „finanční“. Zřejmě finance patří k jádrovým problémům krize.**

Nepochybně. V osmdesátých letech se kapitalismus dostával na úroveň finančního kapitalismu.

Ústřední úlohy se ujala burza. Její účast na tvorbě hodnoty není určena jen objektivními rozborů, záleží na tržní náladě, a ta se nechá záměrně ovlivnit. Podívejte se na ropu, plyn, elektřinu, potraviny, ceny létají někdy jako pominuté (Nový americký prezident B. Obama se rozhorlil, když musel přihlížet, že když lid se uskrovnuje, burziáni si rozdělují výstřední odměny).

V minulém století vznikly velké podniky, kde směrem vzhůru neznaly nic jiného než zisk. O nic jiného nešlo. Ve financích se prosadila asymetrie očividná u akciových podniků. Kdo vkládá kapitál, je odpovědný do výše vkladu,

může však pobírat neomezený zisk. Zčásti by se to nechalo uhlídat, kdyby fungoval rating, corporate governance a audit. Ostatně máme The Czech Institute of Governance a ústředí ratingu. Avšak musíme počítat i s jejich úplným selháním. Ve velkém nás poučil kriminální příklad amerického Enronu.

**Připomeňme si jej.**

Enron dosahoval výjimečných výnosů. Dávali jej za příklad. Jeho jméno vyvyšovali, kde mohli. Každý vedoucí musel neustále zvyšovat obrát. Komu by se nedářílo, toho propustili. Zato kdo to dokázal, pobíral horoucí odměny. Jedna z vedoucích inkasovala za projekt sto milionů dolarů. Než se ukázalo, že je to faleš. Část vedoucích byla odvolána, s některými zahájeno vyšetřování. Hlavní viník byl povolán před soud, ale zemřel dříve, než se zahájil proces. Auditoru, který zároveň konal poradenství, odňali licenci.

Veřejnost reagovala hněvivě. Finanční ředitelé museli před soudem složit přísahu, že údaje ústředních dokladů jsou v pořádku. Generální ředitelé museli výkazy osobně podepsat. O něco zesílila kontrola. Po Enronu následoval WorldCom, Ahold, trochu VW, nyní Siemens... Skoro všude je něco.

**Co dále?**

Osmdesátá léta minulého století jsou spojena s rozmachem finanční spekulace. Objevil se hedging, deriváty, hypotéky, leasing, mimobankovní půjčky atd. Nesmírného rozmachu se dočkaly loterie a herny. Rozvázal se vztah mezi financemi a hmotným růstem. Peněz je asi o třetinu víc než toho, co reálně představují. Peníze se dělají z peněz pro peníze.

**Na co byste narážel v podnicích?**

Po privatizaci jsme se stali zemí malých (včetně středních) podniků. Rádi si je idealizujeme. Říká se, že 99 % malých podniků zajišťuje skoro polovinu zaměstnanosti, o něco méně vývozu, o něco více dovozu. Čili zbyl 1 % podniků zajišťuje druhou víc než polovinu produktu. To jsou ty, jež táhnou ekonomiku dopředu a výše.

Malé podniky potřebujeme. A může jich být stále víc, protože od sedmdesátých let vyspělé podniky uvolňují nejen práci, jak ostatně činily dvě stě letů průmyslové revoluce, ale i kapitál (velké podniky dosahují vyššího výkonu i při nižším kapitálu!). Volného kapitálu a volné práce je stále víc.

Malé podniky uplatněme zejména jako produktivní sílu znalostní transformace. V nejlepších zemích už šestina takových podniků přejímá výsledky vědy, dotváří a rozšiřuje pokrokové technologie, uskutečňuje další inovace.

Tlak na malé podniky vyvolal jejich sblížení a slučování do podnikových sítí, řetězců, skupin, rojů. Specifickým produktem nové doby je klastr: sdružení podniků s promyšlenou dělbu práce. U nás jich máme deset, ale spíš připomínají odbor ministerstva než svobodné sdružení za účelem vyššího podnikání.



Prof. Jaroslav A. Jirásek

Čemu se věnuje malá pozornost, to jsou neziskové organizace. V Americe přestávají už 15–20 % podniků. To je odvětví, které se bude dynamicky rozšiřovat.

**Objevuje se kritika nízké produktivity práce.**

**O problémech, které mohou mít osudový význam, je lépe hovořit v pravý čas. Až více lidí uvidí problém v jeho podstatě. Jinak narazíte na „privilegované nepochopení“. Na krizi nejsme připraveni. Líčíme ji, jakoby na nás dolehla jen zvenčí. My jí jen musíme čelit. Ve skutečnosti krize je i tady, jsme jejími „spolupachatelí“.**

Právně. Naše práce byla levná, nikoli však výkonná. Dávali jsme přednost nepřiliš sofistikovaným výrobkům a službám. Ohromně rychlý odklon od bývalého sovětského bloku – zhruba za dva roky – k Německu, byl spojen ze 65% s „montovnamí“ (podniky jednoduché práce). Tato pochybná (z hlediska budoucnosti) výhoda se už nevrátí.

Z podniků naléhali, že chtějí levnou korunu, aby mohli snáze vyvážet. Teď ji mají. Nezdá se však, že by to pomohlo.

**Jak asi naši manažeři obstojí?**

Dokud měli na své straně levnou práci, vypadalo to docela dobře. Nyní budou prorážet ti, kdo umějí pracovat se znalostmi, od zdravého rozumu po vědu. Když si připomeneme, jak podniky volaly hlavně po praktických, může to pro mnohé být silná překážka. Až po krk vězí v praktikizmu. Ale jinudy než přes brutální inovace cesta nevede.

Krize vedení zaskočila. Podniky se vyznačují viděním nakrátko. VW Škoda vloni oznámil, že nestačí krýt poptávku, a každý měsíc musejí prodloužit montáž o týden, ale uplynulo jen pár týdnů, a z každého měsíce odlouplí po týdnu. A nestačí to. Jakou hodnotu tedy vlastně má perspektivní práce vedoucích? Nakolik lze na manažery spoléhat?

Budeme muset zaplatit i nepodařené privatizační začátky. Náš krajanský spolek v USA hovořil o rozkrádání, jehož se účastnili i ti, kdo měli národní majetek chránit. Lady Thatcherová hovořila u nás o „osudovém omylu“. Mladý (naštěstí již zemřelý) americký ekonom Schwarz napsal o nás knihu The Politics of Greed (Chamtivá politika). Nedávno vydaná kniha o přeměnách starého režimu (The State Socialism) o nás říká, že jsme to dokázali rychle, ale na nepevných základech; někteří si překvapivě pomohli, ale to záleželo na známostech víc než na znalostech.

**V některých zemích vidíme vládní podporu některých odvětví. Zvláště je to vidět na výrobě automobilů.**

Naše ekonomika má čtyři opěrná odvětví: automobily se subdodavateli a příslušenstvím; elektrotechniku a elektroniku (počet zaměstnanců asi stejný); ocel; obráběcí a tvářecí stroje. A máme ještě „domácí stříbro“: sklo, porcelán, dřevo, textil, kůži a rozsáhlé potravinářství. Pomáhat jim je možné, ale měli bychom mít na zřeteli i jejich vědeckotechnické povýšení a návratnost dodatečných státních investic.

**pokračování na str. 10 ►**

autor: Miloš Krmářek



**KLOBOUK DOLŮ PŘED NAŠIMI FIRMAMI, PANE MINISTŘE. PŘEŽILY I TY KRAJNĚ NEPŘÍZNIVÉ PODMÍNKY, KTERÉ JSME JIM VYTVOŘILI.**

# Jak to bylo se zárukami a úvěry

## pro malé střední a podnikatele v roce 2008

ČESKOMORAVSKÁ  
ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÁ  
BANKA, a. s.

**Zvýhodněné úvěry a záruky byly v roce 2008 poskytovány především s účastí prostředků strukturálních fondů v rámci Operačního programu podnikání a inovace.**

### Záruky

V roce 2008 poskytla banka 1043 cenově zvýhodněných záruk za bankovní úvěry v celkové výši 3,5 mld. Kč. Více než 700 záruk ve výši 1,5 mld. Kč bylo poskytnuto ve zjednodušeném režimu k úvěrům do výše 5 mil. Kč. Zárukami byly podpořeny úvěry v částce 5,1 mld. Kč.

Záruky byly v největším rozsahu použity k podpoře projektů umístěných na území Moravskoslezského kraje.

Převažovaly záruky na projekty charakteru průmyslové výroby a obchodní činnosti.

Podobně jako v předchozích letech byly nejvýznamnějšími partnery Česká spořitelna, a. s. (42%) a Komerční banka, a. s. (31%). Z ostat-

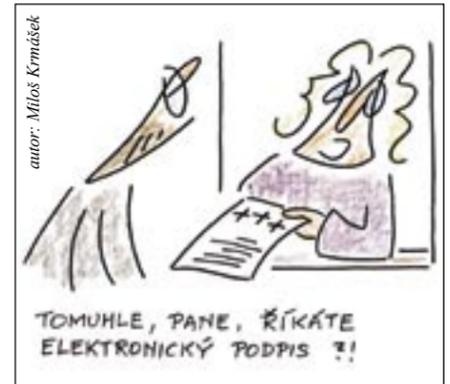
ních bank se využívaly záruky ve prospěch svých klientů, nejvíce Citibank Europe plc (7,6%), GE Money Bank, a. s. (6,4%) a Raiffeisenbank, a. s. (3,4%).

Poskytnuté záruky a zaručované úvěry						
Ukazatel		2004	2005	2006	2007	2008
Poskytnuté záruky	počet	511	572	459	482	1043
Objem poskytnutých záruk	mil. Kč	3076	3405	2951	1925	3529
Objem zaručovaných úvěrů	mil. Kč	5368	5858	5145	2959	5094
Průměrná výše záruky	%	57	58	57	65	69

### Zvýhodněné úvěry

Banka poskytla v roce 2008 celkem 105 úvěrů ve výši 286 mil. Kč, což odpovídá podmínkám a velmi omezené době působnosti realizovaných programů.

V největším rozsahu byly úvěry využívány



podnikateli v Plzeňském kraji. Nejvýznamněji byly úvěry využity k podpoře projektů charakteru průmyslové výroby.

(tz)

## Miliardy na investice vám jistě pomohou

- Zveřejnění nové výzvy k podávání žádostí: 13. 2. 2009
- Formuláře žádostí na web ČMZRB (www.cmzrb.cz): 17. 2. 2009
- Příjem žádostí: od 23. 2. 2009

Na tuto výzvu byla vyčleněna částka 1,65 mld. Kč.

### Podporované projekty

Podpora bude směřována zejména na projekty v oblasti zpracovatelského průmyslu a stavebnictví realizované na celém území ČR s výjimkou Hlavního města Prahy.

Zaručovány budou úvěry na financování převážně investičně zaměřených projektů, tj. určené především k pořízení strojů a zařízení, výstavbu či rekonstrukci budov. Jen doplňkově lze ze zaručovaného úvěru financovat nákup zásob či drobného hmotného a nehmotného majetku.

### Záruky

Zvýhodněná záruka bude poskytována malým a středním podnikatelům až do výše 80%

jistiny zaručovaného úvěru na dobu až 15 let. Podnikatel hradí pouze část ceny záruky ve výši 0,1–0,3 % p. a. z výše záruky.

### Záruky se zrychleným režimem poskytování

Zaručovány mohou být bankovní úvěry do výše 5 mil. Kč. Výše záruky v tomto případě činí až 70% jistiny zaručovaného úvěru a cena záruky hrazená příjemcem podpory je pevně stanovena ve výši 0,1 % p. a. z výše záruky.

V současné době mohou zjednodušenou záruku využívat klienti těchto bank, se kterými má ČMZRB uzavřenu smlouvu o spolupráci:

**Citibank**  
**Česká spořitelna**  
**GE Money Bank**  
**Komerční banka**  
**Raiffeisenbank im Stiftland**  
**UniCredit Bank**  
**Waldviertler Sparkasse von 1842 AG.**

(tz)

## Pro podporu vašich rozhodnutí a k dalším podnikatelským krokům

### Program ZÁRUKA (záruky za provozní úvěry)

- Zveřejnění nové výzvy k podávání žádostí: 16. 2. 2009 – předpoklad
- Formuláře žádostí na web ČMZRB (www.cmzrb.cz): 2. 3. 2009
- Příjem žádostí: od 9. 3. 2009

Postupně bude vyčleňována částka, která by měla umožnit podpořit úvěry ve výši 5 až 6 mld. Kč.

### Podporované projekty

Podpora bude směřována zejména na projekty v oblasti zpracovatelského průmyslu a stavebnictví realizované na celém území ČR.

Zaručovány budou úvěry na nákup zásob či drobného hmotného a nehmotného majetku.

### Záruky

Zvýhodněná záruka bude poskytována malým a středním podnikatelům až do výše 80% jistiny zaručovaného úvěru na dobu až 15 let.

Podnikatel hradí pouze část ceny záruky ve výši 0,1–0,3 % p. a. z výše záruky.

### Program PROGRES – předpoklad

- Zveřejnění nové výzvy k podávání žádostí: 13. 3. 2009 – předpoklad
- Formuláře žádostí na web ČMZRB (www.cmzrb.cz): 13. 3. 2009
- Příjem žádostí: od 16. 3. 2009

### Podporované projekty

Podpora bude směřována zejména na projekty v oblasti zpracovatelského průmyslu, realizované na celém území ČR s výjimkou Hlavního města Prahy. Cílem je především podpora projektů zaměřených na pořízení nových technologií, strojů a zařízení. Zaručovány budou úvěry na financování pouze pořízení strojů a zařízení, výstavbu či rekonstrukci budov, maximálně do výše 75 % investičních nákladů projektu.

### Podmínky podřízených úvěrů

Bude snížena maximální výše úvěru, zkrácena doba splatnosti a doba odkladu splátek. Výše úrokové by měla zůstat zachována na úrovni 3 % p.a.

Program START – podpory pro začínající podnikatele – vyhlášení další výzvy se očekává ve III. čtvrtletí 2009.

(tz)

## Přivítal rozsudek v případě distributorům léčiv

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže přivítal lednový verdikt Krajského soudu v Brně, který potvrdil pokuty hlavním tuzemským distributorům léčiv. „Rozsudek soudu je jasným signálem, že ani v době nepříznivé ekonomické situace nemohou soutěžitelé své existující nároky vymáhat za pomoci kartelových dohod. Pro ÚOHS je zmíněný rozsudek vzpruhou do dalšího rozvoje jeho antikartelového programu,“ uvedl předseda ÚOHS Martin Pecina.

Úřad v listopadu 2007 uložil pravomocně sankci ve výši 113 milionů korun čtyřem největším distributorům léčiv v České republice Alliance UniChem CZ, GEHE Pharma, PHARMOS a PHOENIX Lékárenský velkoobchod. Uvedené společnosti porušily zákon o ochraně hospodářské soutěže tím, že si v období od 30. 1. 2006 do 14. 2. 2006 vzájemně koordinovaly společný záměr zastavit od 15. února 2006 dodávky plného

sortimentu léčiv do tří významných fakultních nemocnic – Thomayerovy, Na Bulovce (obě v Praze) a nemocnice u sv. Anny (v Brně). Tento společný záměr také od tohoto dne koordinovaně realizovaly, když v následném období dodávaly zmíněným nemocnicím jen tzv. vitální léčiva s výrazně zkrácenými lhůtami splatnosti dodávek.

Zastavení dodávek léčiv do těchto tří nemocnic a zkrácování lhůt splatností počínaje 15. 2. 2006 distributoři také společně vyhlásili na tiskové konferenci dne 14. 2. 2006. Tyto protisoutěžní kroky použili k dosažení společného cíle, a to k uhrazení dluhů od těchto tří nemocnic. Problémem nebylo, že distributoři chtěli dosáhnout úhrady svých pohledávek, nesměli však k tomuto účelu koordinovat svůj postup při dodávkách léčiv nebo smlouvat obchodní podmínky. To znamená dopouštět se kartelových ujednání a vylučovat konkurenci mezi sebou.

(mš)

## Sankce za vertikální dohody, které poškozovaly zákazníka

Koncem ledna uzavřel ÚOHS správní řízení se společností Albatros. Úřad se začal jejím chováním zabývat na počátku roku 2008 v souvislosti s distribucí posledního dílu českého vydání Harryho Pottera. Správní řízení se však netýkalo pouze této jedné knihy, ale obecně dohod mezi Albatrosem a jeho odběrateli. Řízení pak prokázalo, že Albatros uzavíral a plnil zakázané dohody o omezení okruhu osob, jimž je odběratel oprávněn dále dodávat zboží. Tyto dohody byly uzavírány od roku 2001, většina z nich však neměla významnější dopad na trh. Nejzávažnější bylo uzavírání zakázaných dohod ve spojitosti s vydáním knihy Harry Potter a relikvie smrti, jejichž cílem bylo zamezit distribuci této knihy do hypermarketů, a tím zabránit cenové soutěži mezi hypermarkety a specializovanými

knihkupci. Zkušenosti přitom ukazují, že hypermarkety jsou nositeli slev knih pro zákazníky, kdežto tradiční knihkupci většinou dodržují doporučené prodejní ceny. Zákazníci tak byli v době největšího zájmu o knihu Harry Potter omezeni v možnosti ji zakoupit s výraznou slevou. Albatros dále uzavřel i několik smluv obsahujících dohodu o určení ceny pro další prodej. „Albatros v průběhu správního řízení uznal svou odpovědnost za protisoutěžní jednání a s ÚOHS spolupracoval, poskytl mu všechny vyžádané informace a započal s nápravou protisoutěžního stavu. Splnil tak podmínky pro dosažení tzv. narovnání a snížení výsledné pokuty o téměř 50 % na konečnou částku 313 tisíc korun,“ zdůraznil místopředseda ÚOHS Robert Neruda.

(kch)

<p><b>premium</b> PROSPERITA.INFO</p> <p>Mapa stránek   Stát se členem   Kontaktuje nás</p>		<p>Dočtěte si na <a href="http://www.premium.prosperita.info">www.premium.prosperita.info</a> <b>HLEDEJ</b></p>	
<p><b>Společnost GiTy – nová pobočka</b> Dne 5. února 2009 proběhlo společenské setkání u příležitosti otevření nových kancelářských prostor společnosti GiTy, a. s. v budově Prague Gate na Chodově v Praze. Nové kanceláře zvýrazňují změny, kterými společnost nyní prochází. Změna je v dnešní době klíčovým slovem, to znamená být pružný v přijímání změn, kvalitně a rychle se rozhodovat, rozlišovat podstatné od nepodstatného a být inovační ve svých produktech, službách a ve vnitřním uspořádání podniku. ➔</p>	<p><b>Elektronická aukce volné kapacity zásobníku plynu</b> Společnost RWE Gas Storage uskutečnila v ČR elektronickou aukci volné skladovací kapacity na uskladnění zemního plynu v jejím podzemním zásobníku. Historicky šlo vůbec o první aukční způsob prodeje dlouhodobé skladovací kapacity na trhu se zemním plynem v České republice. Aukce proběhla prostřednictvím zabezpečeného webového rozhraní, přístupném z webových stránek provozovatele podzemních zásobníků. ➔</p>	<p><b>Poštovní spořitelna nabízí přečerpání účtu zdarma</b> Poštovní spořitelna přichází s další zajímavou nabídkou – v únoru a březnu poskytuje svým zákazníkům povolené přečerpání postřirového účtu zdarma. Bonus se týká všech stávajících i nových klientů s účtem v programech Klasik. O jeho poskytnutí lze požádat na všech obchodních místech Poštovní spořitelny. Přichází s další přímou kampaní, díky které její zákazníci ušetří peníze. ➔</p>	<p><b>Řidiči z Prahy</b> Hlavní město Praha spolu s přilehlými okresy Praha-východ a Praha-západ znovu potvrdily svou pověst míst, kde je v zemi nejvíce řidičů, kteří se podíleli na vzniku dopravních nehod. Jak vyplývá z nového ČSOBP Indexu škod z povinného ručení, jimž ČSOB Pojišťovna porovnává, jak se liší frekvence pojistných událostí z tohoto pojištění v jednotlivých okresech republiky, u motoristů z Prahy a okolí byla loni daleko největší pravděpodobnost, že způsobí havárii. ➔</p>

# Risk management

## – reputace společnosti

**Současná ekonomická situace, výkyvy na finančním trhu, propad zisků jednotlivých společností přináší tlak na řízení rizik. Velmi důležitým aspektem v této turbulentní době se stává ochrana dobrého jména společnosti. Udržení vysoké úrovně reputace společnosti patří mezi nejdůležitější a také nejobtížnější úkoly nejen vrcholového vedení, ale i všech jejich pracovníků.**

Právě úloha nižšího managementu, a zejména servisního či prodejního týmu je klíčová v každodenní odpovědnosti za vztahy s klienty, dodavateli či dalšími stranami. Dobré jméno a důvěra se řadí nepochybně k důležitým firemním aktivům a jejich ochrana může být velmi obtížná v případě zásadního vnitřního pochybení či ataku zvenčí společnosti. Proto se riziko reputace právě v dnešní době řadí mezi priority rizikových manažerů a vedení firmy. Protože při správném nastavení procesu risk managementu je riziko vždy spojeno s příležitostí, přináší dobré jméno společnosti, její reputace na trhu, vždy značnou konkurenční výhodu, posilující tržní postavení, hodnotu značky a celkově zvyšující se hodnotu společnosti. Nebezpečí ohrožení dobrého jména může přicházet ze značně široké zdrojů – nedodání základních standardů služeb klientovi, nespokojenost investorů, neetické praktiky, nedodržení právních či regulatorních požadavků, vnější útok konkurence apod. Zájmy jednotlivých stakeholderů a jejich očekávání můžeme vyjádřit graficky – viz graf.

Samozřejmě můžeme diskutovat o tom, zda riziko reputace posuzovat jako úplně samostatnou kategorii v celkovém procesu risk managementu společnosti, anebo jako důsledek chybného nebo nedostatečného řízení prvoliniových rizik (tržní, úvěrové, operační či další v jemnějším členění). Zatímco pro tato rizika existuje dnes již celá řada nástrojů, modelů a standardů, ochrana reputace je spíše ve stavu počátečním, nedostatečně rozvinutých nástrojů, technik a někdy nedostatečných priorit a jednoznačné odpovědnosti za tuto oblast řízení rizik. Rozdílný pohled je logicky uplatňován dle oboru činnosti – jiný pohled na problematiku má výrobní strojírenský závod, jiný je uplatňován u finanční instituce, kde právě reputace může být významným faktorem úspěchu nebo neúspěchu na trhu. Takže konkrétní nastavení řízení reputačních rizik bude nepochybně ovlivněno postojem daného subjektu. Zatímco riziko reputace můžeme posuzovat určitým pohledem jako nezávislé při

dopadu na společnost, je současně zřejmá jeho závislost na způsobu a kvalitě řízení ostatních rizik a celkovém výkonu firmy.

Když necháme otázku přesné definice ještě otevřenou, potom případný negativní dopad je vcelku zřejmý a velmi významný ve finančním vyjádření. Konvenční oblasti řízení rizik připomínají v tomto kontextu viditelnou část ledovce, zatímco riziko reputace můžeme srovnávat s částí skrytou pod hladinou. Reputace je důležitým aktivem, ale současně velmi dynamickým. Mění se s uváděním nových produktů na trh, se změnou podmínek a situace. Velmi dlouho a obtížně dobré jméno společnosti a značky budujeme, velmi rychle může dojít k jeho poškození s nevratnými následky.

**Pokud bychom se měli podrobněji zabývat jednotlivými klíčovými prvky ochrany dobrého jména společnosti, jsou to zejména:**

**Finanční výsledky a dlouhodobá investiční hodnota firmy**

- Dlouhodobá akcionářská hodnota a stabilní zisk
- Poctivé a transparentní účetní výkazy
- Odpovědnost managementu
- Použití mezinárodně srovnatelných účetních standardů

**Způsob řízení společnosti (corporate governance) a schopnosti vedení**

- Přesvědčivá a jasně prezentovaná vize a strategie
- Vedení společnosti je odpovědné, s kvalitní úrovní integrity, dynamické – ale ne autokratické
- Efektivní představenstvo, adekvátně vyvážené s ohledem na zastoupení různých vlastnických skupin, s kvalitními znalostmi, zkušenostmi a osobnostmi
- Odpovídající způsob odměňování výkonného managementu
- Relevantní a efektivní činnost výborů



představenstva (audit, risk management apod.)

- Komplexní a systematický přístup k řízení rizik a systémům interní kontroly
- Robustní dohled nad činností výkonného vedení společnosti
- Úplná a transparentní prezentace vlastnické struktury a způsobu řízení společnosti
- Sociální odpovědnost firmy, investice v komunitě

**Splnění legislativních regulatorních požadavků**

- Plnění právních a regulačních požadavků
- Plnění těchto požadavků nejen podle litery zákona, ale i v jeho duchu
- Kvalitní a odpovědný způsob řízení rizik ve společnosti

**Dodání příslibů zákazníkům**

- Kvalita výrobků a služeb a přiměřené ceny
- Dodržení příslibů prezentovaných při propagaci výrobků a služeb
- Schopnost doručit příslibené produkty a služby
- Citlivost a flexibilita při vyřizování požadavků a zájmů zákazníků
- Inovace v souladu s potřebami vyvíjejícího se trhu
- Odpovědný přístup v dodavatelském řetězci a marketingových praktikách
- Uvědomování si nebezpečí poškození dobrého jména ze strany klientů

**Kultura pracoviště a práce s lidskými zdroji**

- Přiměřená odměna za práci a kvalitní pracovní podmínky
- Zaměstnanci představují hodnotu, jsou respektováni a mají důvěru
- Efektivní proces přijímání, školení a rozvoj pracovníků

- Firemní kultura chrání a zvyšuje reputaci

**Komunikace při krizové situaci**

- Komunikace je čestná, přesná, kompletní, transparentní, rychlá a citlivá k měnícím se potřebám jednotlivých stakeholderů
- Koordinace a konsistence mezi nezávislými komunikačními zdroji
- Tvorba, kontrola a efektivní implementace krizových plánů

Z uvedených prvků je vcelku evidentní, že žádné podnikání nebo činnost nemohou být úspěšné bez spokojených zákazníků a dalších stakeholderů. Porozumění plného dopadu neschopnosti uspokojit klienta může napomoci při tvorbě potřebných strategií proaktivního řízení zákaznické spokojenosti. Ztráta každého zákazníka znamená snížení potenciálního výnosu a ještě zvýšené náklady s jeho náhradou. Navíc nespokojený zákazník automaticky způsobí mnohem více škody, protože se o vlastní negativní zkušenosti okamžitě podělí se svým okolím. Ve finále posílí konkurence a firma ztrácí schopnost realizovat vyšší ceny. Vybudování dobrého jména společnosti může trvat celé roky, ke ztrátě reputace může však dojít během několika hodin.

**Poznámky a reference:**

Stakeholder – dle České společnosti pro jakost: Termín označuje všechny aktéry, kteří ovlivňují naši organizaci a které ovlivňujeme my. Zároveň sem patří všichni, kteří s námi přišli do přímého nebo nepřímého kontaktu. Skupina stakeholder se skládá z těch, jejichž zájem o firmu přesahuje finanční dimenzi. Jedná se o všechny aktéry, kteří stojí s firmou v přímé nebo nepřímé výměně a kteří mají materiální nebo nemateriální požadavky (Stake) na firmu - dodavatelé, obchodní partneři, zákazníci, zaměstnanci a nepřímo také komunita, veřejnost, média a vláda.

S. Ward – Risk Management Organization and Context (2005)  
Economist Intelligence Unit, 2005

Ing. Vladimír Pulchart

**CSQ ČESKÁ SPOLEČNOST PRO JAKOST**

**KURZY V OBLASTI SYSTÉMŮ MANAGEMENTU, VZDĚLÁVÁNÍ U ZÁKAZNÍKŮ**

- management kvality
- management kvality v automobilovém průmyslu (ISO/TS 16949)
- management environmentu (EMS)
- management bezpečnosti a ochrany zdraví při práci (BOZP)
- management bezpečnosti informací (ISMS)
- management procesů, management projektů
- metrologie, statistika
- laboratoře, vzorkování
- společenská odpovědnost organizací (CSR)
- Model excelence EFQM

**Nejbohatší nabídka kurzů v oblasti systémů managementu kvality**

**Licenční kurzy VDA-QMC, kurzy EOQ a licenční kurzy EFQM**

**Špičkoví lektori s dlouholetou praxí a zkušenostmi**

**VYDAVATELSTVÍ**

**KONFERENCE A SEMINÁŘE**

**VDA QMC**  
Qualitäts Management Center  
im Verband der Automobilindustrie

**EUROPEAN ORGANIZATION FOR QUALITY**

[www.csq.cz](http://www.csq.cz)



**CSQ - CERT**

CERTIFIKAČNÍ ORGÁN PŘI ČESKÉ SPOLEČNOSTI PRO JAKOST

**CERTIFIKACE SYSTÉMŮ MANAGEMENTU A VÝROBKŮ**

- ISO 9001 systém managementu kvality
- ISO 14001 systém environmentálního managementu
- OHSAS 18001 systém managementu bezpečnosti práce
- ISO 27001 systém managementu bezpečnosti informací
- ISO 22000 systém managementu bezpečnosti potravin
- HACCP systém kritických bodů v potravinářství
- BRC potravinářství (britský standard)
- IFS potravinářství (německo-francouzský standard)

- GLOBALG.A.P. správná zemědělská praxe
- C-o-C spotřebitelský řetězec lesních produktů
- ISO 15 038 překladatelské služby
- ISO 22716 správná výrobní praxe v kosmetickém průmyslu

**CERTIFIKACE OSOB**

Certifikace osob v oblasti managementu kvality, environmentu, bezpečnosti informací, bezpečnosti a ochraně zdraví při práci, bezpečnosti potravin, testování software, Software Asset Managementu, požární ochraně, vzorkování a dalších oblastech.

[www.csq-cert.cz](http://www.csq-cert.cz)

# Noví investoři chtějí v ČR podnikat v nájmu

Noví investoři chtějí v České republice podnikat v menších nájemních prostorech. Ve srovnání s rokem 2007 vloni především razantně klesl zájem o nákup připravených pozemků v průmyslových zónách, a naopak se zvýšila poptávka po nájemních halách. Mírně také narostl zájem o brownfieldy připravené k regeneraci. Vyplývá to ze statistik poptávky po podnikatelských nemovitostech agentury CzechInvest.

„Zřejmě největším překvapením aktuálních statistik je rychlost, s jakou investoři ztrácejí zájem o to, aby si sami stavěli haly na vlastních pozemcích v průmyslových zónách. Jen za minulý rok klesl jejich podíl o plných 9 %“, upozornila Alexandra Rudyšarová, pověřená generální ředitelka agentury CzechInvest.

„Vysvětlení pro takovou změnu poskytují naše statistiky nových investic v České republice – namísto rozsáhlých výrobních projektů jsme stále lákavější spíše pro menší technologicky náročné podniky. Zatímco v roce 2007 tvořily výzkum a vývoj nebo služby jen 32 % všech investičních projektů, vloni už to bylo plných 63 %“, pokračovala A. Rudyšarová. „Stoupající zájem o nájmy je také další ukázkou sblížení naší ekonomiky se starými členskými zeměmi EU, kde naprostá většina nových investic míří právě do nájemních prostor.“

## Klesá zájem o velké plochy

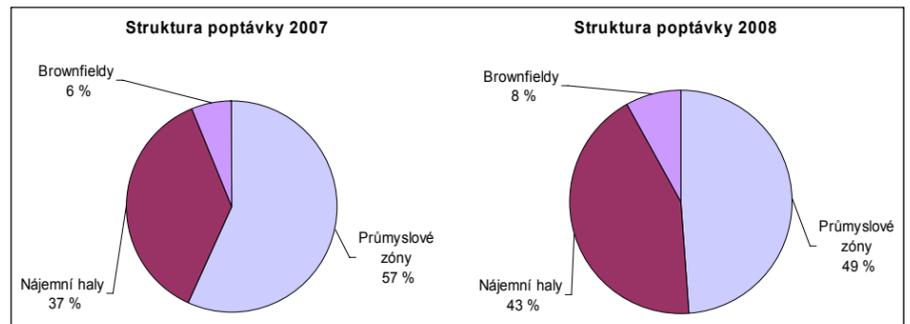
Ve srovnání s rokem 2007 vloni klesla poptávka

po velkých plochách – a to jak v průmyslových zónách, tak v nájemních halách. Největší zájem je o nájemní prostory ve velikosti od dvou do pěti tisíc metrů čtverečních, s odstupem pak následují společnosti, které hledají haly o méně než dvou tisících metrech. Mezi investory, kteří poptávají připravené plochy v průmyslových zónách, jsou nejžádanější pozemky od dvou do pěti hektarů, těsně následují podniky, které hledají méně než dva hektary.

Oproti roku 2007 tak především stoupla poptávka po nájemních halách od dvou do pěti tisíc metrů čtverečních, a to na úkor investic na připravených pozemcích v průmyslových zónách.

## Nejžádanější je Morava

Největší zájem mají investoři o Ústecký, Moravskoslezský a Středočeský kraj. Statistiky ukazují, že se tyto regiony vloni objevily v každé čtvrté nabídce investorům. „Na sever Čech a sever Moravy investory lákají především



připravené podnikatelské nemovitosti v kombinaci s relativně snadno dostupnými potenciálními zaměstnanci, střední Čechy zase bodují díky rozvinuté infrastruktuře a samozřejmě také díky blízkosti Prahy“, vysvětlila A. Rudyšarová.

„Do dalších let čekáme především postupný nárůst zájmu o Zlínský kraj – úspěšně pokračuje příprava průmyslové zóny Holešov a na konci září 2008 také slavnostně odstartovala výstavba rychlostní komunikace R49. Kraj je v současné době na šestém místě poptávky, lepší infrastruktura by ho mohla posunout výš“, vysvětlila A. Rudyšarová.

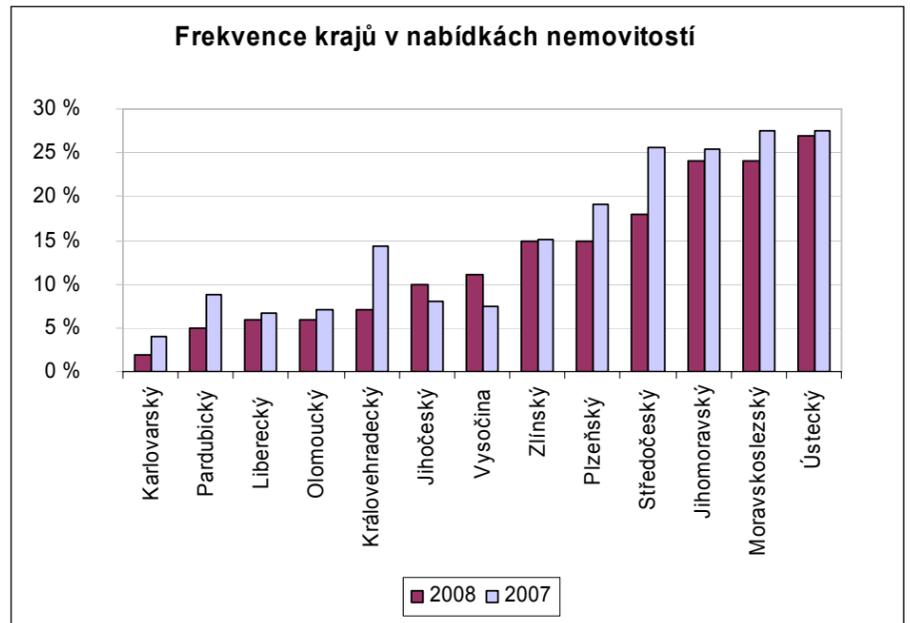
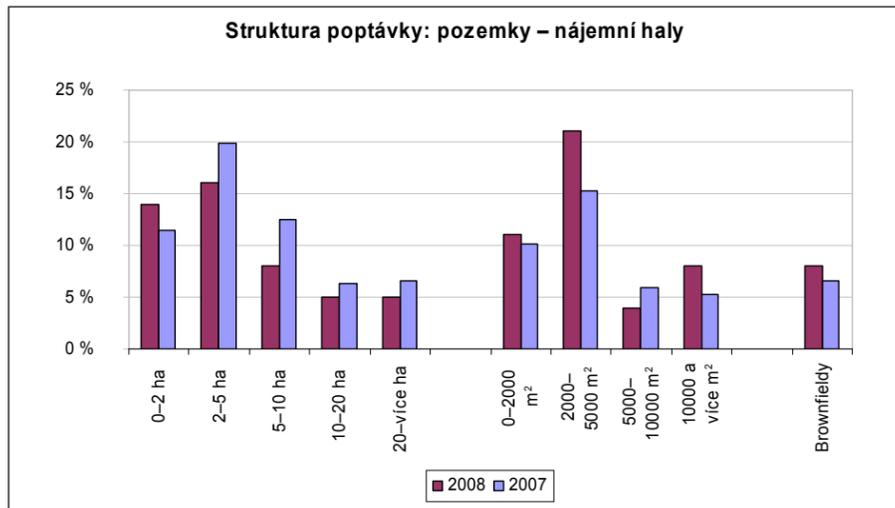
## Jen sedm procent brownfieldů

Pouze osm procent investorů chce svůj nový podnik v České republice založit na území regenerovaného brownfieldu. Oproti roku 2007 jejich podíl o 2 % narostl. Přesto je podle

A. Rudyšarové stále příliš nízký. „Brownfieldy je třeba aktivně nabízet, ukazovat jejich výhody a nevýhody a maximálně podporovat oživování takových území. Proto jsme také vloni spustili na adrese www.brownfieldy.cz Národní databázi brownfieldů v České republice. Ta je volně dostupná úplně každému a obsahuje podrobné informace už o 330 brownfieldech napříč celou Českou republikou“, upozornila A. Rudyšarová.

Agentura CzechInvest vloni připravila celkem 281 nabídek nemovitostí na míru požadavkům a představám nových investorů do výroby, další čtyři desítky společností se zajímaly o kancelářské prostory. Databáze, ze které agentura nemovitostí nabízí, v současné době zahrnuje přes 360 průmyslových zón, business parků, technologických a vědeckotechnických areálů nebo kancelářských prostor v celé České republice.

(tz)



## Mezinárodní standardy IFRS mají jasný náskok

Současná ekonomická krize může znatelně narušit mezinárodní účetní pravidla, varuje globální profesní organizace účetních ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants). Toto stanovisko prezentovala ve svém dokumentu s názvem „How should the EU respond to the financial crisis!“, který je adresován evropským politickým činitelům.

Katka Benešová, ředitelka ACCA pro Českou republiku, Slovensko a Maďarsko k materiálu uvedla: „V reakci na kritiku ze strany politiků, že pravidla účtování v reálných hodnotách, tzv. Fair Value Accounting, částečně způsobila nestálost na trhu, Rada pro Mezinárodní účetní standardy (IASB) přehodnotila svá pravidla účtování

v reálných hodnotách. Některé země nyní na EU požadují výjimky z Mezinárodních standardů. To by však byl jasný krok zpět.“

„Rozhodnutí Evropské unie používat Mezinárodní standardy finančního výkaznictví bylo výrazným mezníkem při přechodu ke globálním pravidlům v účetnictví i v jiných oborech. Je podstatné, abychom se nepohnuli směrem k souboru nesourodých regionálních pravidel“, dodala K. Benešová.

Materiál ACCA dále zdůrazňuje, že je důležité zachování IFRS jako vysoce kvalitního „jazyka“ účetnictví, který je založen na dobrých principech. Oprávnění v EU by se měli postavit za proces stanovování standardů, protože stále více

zemí zavádí IFRS. Dokument vyzývá ty, co mají zkušenosti s IFRS, aby se podělili o své názory a znalosti.

Katka Benešová dále uvedla: „V oblastech, jako je účetnictví, by příliš striktní globální pravidla mohla být kontraproduktivní. Vydávání směrnic, které vede k jejich mechanickému dodržování, by mohlo být cestou k pohromě. Vytváření standardů založených na jistých principech a profesionální úsudek musí sehrávat vitální roli při rozhodování a neměly by potlačovat obnovu a změny ve standardech.“

„Účastníci z veřejného i soukromého sektoru EU by měli mít možnost přispět k tvorbě jednotlivých standardů, a to od počátku jejich vývoje, pokud je

možné toho dosáhnout v rámci poradního procesu. Ve většině případů by pak orgány EU měly být schopny podpořit nové standardy, tak jak je vydává Rada pro Mezinárodní účetní standardy.“

Dokument ACCA soudí, že i navzdory tomu, že krize odhalila trhliny ve vlastním systému norem Evropy, EU je i nadále v dobré pozici aktivního hráče v navrhování nových globálních struktur. Dokáže zabezpečit, že jsou transparentní, a že rozvojové země jsou v nich reprezentovány stejně jako jiné země, aby byla posílena legitimita rozhodovacího procesu.

Evropa by měla zajistit svoji aktivní roli při formování nového globálního vládnutí na základě progresivních hodnot.

(tz)

## ► pokračování ze str. 7

Pokud se podaří takový razantní projekt, je možné jej doporučit, sledovat a hlídat návratnost. Je čas zakládat, a to by měl být zájem státu, výzkumná centra, podniky na výkonnou infrastrukturu, na automatiku a robotiku, na nanotechnologie...

Bude třeba do rozvoje investovat. Jenže skoro všechno, co se veřejně koná, bývá příležitostí k rozchvácení veřejných peněz. Etika se nikde nedá vyčísřit, ale záleží na ní stejně jako na ekonomice. (Amartya Sen za objasnění tohoto spojení získal Nobelovu cenu.)

## Existují problémy drahoty?

Až výstředně. Reklama, průzkumy trhu, marketing vytvořily často umělou spotřebu. Mnohé

módní zboží je předraženo. Řada lidí bere práci nijak nezasloužené peníze. Jako u bavičů, fotbalistů, zpěváků. Nejžádanější komoditou je zábava. Dokonce víc než zdraví a dlouhý život. Nebude prodej bez zábavy, bez nastrčených celebrit, hesel, soutěží, premií, výher atd.

## Budou stačit naše trhy?

Je třeba o nich hovořit zvlášť. Máme pár trhů, na něž jsme si zvykli. Řada trhů je ideologizovaných. Nejraději bychom celému světu určovali, jak se má chovat. Omezujeme se na trhu v Číně, v Rusku, v zemích bývalého sovětského bloku. Když někdo jede do Číny, nevíte, jestli tam má dělat pořádek, anebo business. Krize by měla působit, abychom přehodnotili své tržní vztahy

a úporně hledali nové, například v Africe, ve sdružení Mercosuru a dalších latinskoamerických zemích.

## Jak obstojí věda, vysoké školy, odborné ústavy?

Zatím jsou výsledky kolísavé. Odborníci se začali shodovat, že klesá celková vzdělanost a morálka.

Krize je praktickou kritikou liberální ekonomie. Ale ta u nás získala velkou váhu, na některých školách se ani ničemu jinému neučí, připravili jsme desetitisíce absolventů, kteří nic jiného neznají...

Asi se budeme do jisté míry vracet k Maynardu Keynesovi. Byl nejdelší dobu ekonomem minulě-

ho století, ale my jsme jej téměř vyškrtli z učebních programů. Jeho vyznání víry bylo – ve vši stručnosti – že nejlepší je, když všichni, kdo mohou, jsou výdělečně zaměstnaní a všechny uspořené peníze se stanou (produktivním) kapitálem.

## A co byste řekl na konec?

Že krize je hluboká a riskantní, ale jednou skončí. Svět bude asi vypadat jinak. Máme nový zdroj tvořivé síly: Evropskou spolupráci. Po krizi je třeba mít struktury a procesy, které nás pozvednou ke špičce Evropy. Kdo na to má, nechť již přemýšlejí, co bude – po krizi.

na základě inspirativních myšlenek  
prof. Jaroslava A. Jirásky  
připravila redakce časopisu Prosperita

# Internetový pracovní a HR portál

## www.spravnykrok.cz nejen o novinkách

Internetový pracovní a HR portál **Spravnykrok.cz**, který nabízí firmám registraci a možnost uveřejnění svých volných pracovních pozic zdarma, přičemž zpoplatněn je pouze skutečný zájem uchazeče, úspěšně završil první čtvrtletí fungování na českém pracovním trhu. Během této doby zaznamenal portál celkem 242 000 návštěv s celkovým počtem cca 2 600 000 navštívených stránek. Počet registrovaných uživatelů s vyplněným životopisem stoupl na 3500, přičemž drtivá většina z nich hledá práci a má tedy aktivní životopis. Geograficky uživatelé souvisle pokrývají území celé ČR. V současné době portál nabízí přes 29 000 aktivních inzerátů volných pracovních pozic po celé ČR. Mezi nejčastěji hledané pozice patří administrativní pracovník, řidič malého dodávkového automobilu, řidič, prodáváč a prodejce nebo asistent či asistentka.

Počet nálepek, kterými mohou uživatelé portálu hodnotit své stávající firmy a zaměstnavatele dle tzv. měkkých kritérií, dosáhl výše cca 6000. Počet firem ohodnocených v životopisech uživatelů se přehoupl přes 3000. V průběhu listopadu si zájemci o práci zobrazili na 33 745 různých pracovních nabídek a 42 600 uživatelů si zobrazilo i detail nějaké pracovní nabídky. Ze statistik portálu dále vyplývá, že v 6 % případů uživatel zašle po zhlédnutí pracovního inzerátu zadavateli svůj životopis.

Výkonný ředitel projektu Ratibor Líbal zhodnotil první čtvrtletí provozu nového portálu pozitivně: „V průměru zaznamenáváme přes 80 tisíc uživatelů měsíčně, což je rozhodně potěšující návštěvnost a doklad toho, že portál a jeho funkce jsou pro české uživatele zajímavé a přínosné. Naprostá většina uživatelů využívá funkce vyhledávání podle dojezdové vzdálenosti

a zobrazení pracovního místa na mapě. Zadavatelé na portále oceňují efektivitu, ale také online informace o tom, jak jejich inzeráty fungují, a možnost řídit a upravovat inzerci přesně podle svých potřeb.“

Na základě struktury registrovaných uživatelů portálu lze určit základní demografické charakteristiky, podle kterých je více než polovina zájemců o práci ve věkové skupině mezi 20 a 30 lety, zhruba čtvrtina uživatelů je ve věkové skupině 30 až 40 let a celkově lehce převažuje podíl žen. Z pohledu dosaženého vzdělání má téměř polovina registrovaných uživatelů střední školu s maturitou a zhruba čtvrtina vysokoškolské vzdělání.

Mezi nejvíce využívané funkce portálu patří i nadále vyhledávání pracovních nabídek. V průběhu listopadu bylo provedeno celkem 72 000 vyhledání a uživatelé zadali 9732 různých slovních spojení. Podle

tematických skupin patří mezi nejčastější pracovní poptávky řidič, administrativní pracovník, asistent, sekretářka, obchodník, obchodní zástupce, programátor a web designer.

**Plánované funkce a služby portálu Spravnykrok.cz:**

**Vyhledávání v životopisech**

Na přelom ledna a února 2009 připravuje portál spuštění další služby, která usnadní hledání zaměstnanců – vyhledávání v životopisech uživatelů. Podobně jako u inzerátů, i vyhledávání v životopisech bude zdarma, pouze kontaktní údaje na konkrétní uchazeče budou zpoplatněny částkou 90 Kč.

Vyhledávání v životopisech bude opět řazené výhradně dle relevance a firmám přinese tolik požadovanou rychlost a vysokou efektivitu.

**Vyhledávání podle měkkých kritérií**

Při vyhledávání nového zaměstnání jsou pro uchazeče důležité i další tzv. měkké faktory, které někdy mohou rozhodovat o tom, kam se uchazeč nakonec vydá. Dopusud se je uchazeč zpravidla dozvěděl, až když na dané místo nastoupil. Provozovatelé portálu plánují podle těchto měkkých

faktorů i vyhledávat (např. Najdi firmu, kde vládne sportovní duch).

**Vyhledávání podle hodnocení firem**

Inzerát a měkká kritéria mohou přímo ovlivnit inzerenti (firmy) tím, co zadají. Ale hodnocení zaměstnanců je o skutečných lidech, kteří ve firmě pracovali nebo pracují. Jejich názor (anonymizovaný) může také potenciálním uchazečům pomoci v rozhodování, kam se podívat, a kam ne. Služba vyhledávání nového zaměstnání podle hodnocení a doporučení lidí, kteří v dané firmě pracují nebo pracovali, je další službou inspirovanou sociálními sítěmi typu LinkedIn, kterou portál Spravnykrok.cz připravuje.

**O portálu Spravnykrok.cz**

Spravnykrok.cz je internetový pracovní a HR portál, který nabízí firmám registraci a možnost uveřejnění svých volných pracovních pozic zdarma, přičemž zpoplatněn je pouze skutečný zájem uchazeče. Vedle zcela nového obchodního modelu nabízí portál uživatelům a klientům řadu dalších aplikací a služeb jako např. možnost geografického vyhledávání volných pracovních pozic v mapě inspirované technologií Google, výsledky vyhledávání řazené výhradně dle relevance, systém referencí a odkazování podobným populárním sociálním sítím typu LinkedIn nebo Facebook s názvem DREEMnet, možnost pomocí nálepek hodnotit svého zaměstnavatele, aplikaci DREEMindex na měření spokojenosti s prací, systém na automatické hledání ideální práce – DREEMjob a další. Technologicky celý portál vytvořila a spravuje společnost Et netera. Investorem projektu Spravnykrok.cz je společnost Atobo.

(tz)

## Elektronické sázení spuštěno

Těsně před Vánoci, přesně 17. prosince, vyhovělo ministerstvo financí žádosti a udělilo společnosti **Tipsport.net a.s.** licenci pro provozování sázek na internetu. Internetové sázení bylo na stránkách **www.tipsport.cz** spuštěno první možný den, 5. ledna 2009. O službu lidé projevíli značný zájem, za první tři týdny provozu se zaregistrovalo několik tisíc sázkařů. Lákadlem je jistě i bonus 2000,- Kč, který **Tipsport** nově registrovaným klientům stále nabízí a který patří mezi nejvyšší na evropském trhu.

Povolání ministerstva financí podmiňuje sázení na internetu předchozí fyzickou

registraci na kamenných sběrnách, aby se zamezilo sázení mladistvých do 18 let. Po ověření totožnosti, registraci a složení libovolné finanční částky na účet mohou klienti okamžitě začít sázet na internetu.

Jako první sázková kancelář spustil **Tipsport** současně tzv. **LIVE** sázky, tedy možnost sázet i v průběhu utkání na různé příležitosti u vybraných sportovních událostí. Prvním zápasem, na který bylo možno na **www.tipsport.cz** premiérově **LIVE** sázet, byl anglický fotbalový FA Cup, konkrétně zápas **Blyth Spartans – Blackburn**.

Další novinkou, kterou **tipsport.net** nabízí, je „**SÁZKA 777**“, což je typ sázky, kdy sáz-

kaři mohou sázet bez manipulačního poplatku za podmínky vkladu minimálně 777 Kč a v kurzu minimálně 2:1.

Pro registrované na internetu byla dále spuštěna soutěž **Tipsport liga**, kde jsou hráči rozděleni do několika soutěží (1. liga, 2. liga, národní liga, krajský přebor atd., paralela s fotbalovými soutěžemi) a soupeří mezi sebou na základě skutečně podaných sázek přes internet. Každý měsíc proběhne vyhodnocení a vítězové soutěží získávají věcné ceny.

Zcela revoluční novinkou je připisování tzv. **netů** na internetová konta klientů. **Nety** se připisují na **Netkonto**, jejich hodnota se

tvoří z procentuálního podílu vkladů ze skutečně uzavřených sázek.

**Nety** lze vsadit v jakékoli **AKU** sázce s kurzem min. 2:1. V případě, že **Sázka** je vyhrávající, získává **Sázející Výhru** v Kč a ta je připsána na **Herní účet**.

### 1 NET = 1 Kč

Vzhledem k tomu, že sázkaři na internetové sázení zareagovali velmi pozitivně, bude je **Tipsport** rozšiřovat a vylepšovat. I to má být jeden z kamínků, kterými chce skládat mozaiku prestižní internetové sázkové kanceláře, patřící k evropské špičce. (tz)



## 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 Řídicí výbor, složený ze zástupců spotřebitelských organizací, Hospodářské komory ČR, státních orgánů, Rady kvality ČR.
- Více informací najdete na [www.ceskakvalita.cz](http://www.ceskakvalita.cz)

ZNAČKY KVALITY PRO SPOTŘEBITELE



Mediální partneři >>>

24

Radiožurnál  
ČESKÝ ROZHUŠ 1

Prosperita

EURO FIRMA

Podnikatel

Q

# Pohled do útrob leasingu, úvěrů a factoringu v roce 2008

**V průběhu roku 2008 se podmínky pro nebankovní finanční produkty nabízené členy České leasingové a finanční asociace (ČLFA) spojené s vývojem úvěrového trhu a celé ekonomiky zhoršovaly. Ztížily se podmínky získávání refinančních zdrojů nebankovních finančních institucí. Leasingové, nebankovní úvěrové a factoringové obchody byly ovlivněny klesajícími tempy ekonomického růstu a slábnoucí poptávkou po investičních i spotřebitelských finančních produktech.**

V průběhu r. 2008 postupně klesala tempa růstu HDP – z 5,4% v 1. čtvrtletí na 4,5% ve 2. čtvrtletí a na 4,2% ve 3. čtvrtletí, tento trend se dále prohloubil v závěrečných měsících r. 2008. Odpovídajícím způsobem klesaly investice i výdaje domácností. Relativně nízké úrokové sazby (ČNB snížila v prosinci repo sazbu až na 2,25%) neměly při omezování dostupnosti úvěrů přímý dopad na cenu nebankovních finančních produktů. Výraznější dopady na vývoj nebankovních finančních produktů v průběhu loňského roku neměl vývoj inflace (její průměrná výše dosáhla na konci roku 6,3%). Nezaměstnanost, která ovlivňuje především poptávku, a rizika ve spotřebitelských úvěrech a ve spotřebitelském leasingu, dosáhla na konci minulého roku 6%.

## Věci movité s potížemi

(po rekordním předloňském růstu čtvrtinový pokles)

Členské společnosti ČLFA financovaly v roce 2008 prostřednictvím leasingu stroje, zařízení a dopravní prostředky v souhrnu pořizovacích cen (bez DPH) 95,5 mld. Kč. Proti roku 2007, kdy kulminoval dlouholetý růst leasingového trhu v podmínkách ekonomické konjunktury, to představuje u největších patnácti společností pokles o 27,1%. Protože podíl členských společností ČLFA na našem trhu leasingu movitých věcí je dlouhodobě 97%, lze dovodit, že v ČR byly loni financovány leasingem stroje, zařízení a dopravní prostředky za více než 98,4 mld. Kč.

Celková částka (vstupní dluh) poskytnutá v roce 2008 členskými společnostmi ČLFA do leasingu movitých věcí dosáhla 83,51 mld. Kč.

Také pokračoval růst podílu operativního leasingu na celkovém leasingu movitých věcí z předchozích let. Dosáhl 19,7% (v roce 2007 12,5%, v roce 2006 14%, v roce 2005 12%, v roce 2004 8%).

I nadále v leasingu movitých věcí u nás dominuje leasing silničních vozidel. Proti předchozím letům se sice v roce 2008 snížil podíl leasingu osobních aut (na 23% z 24,5% v roce 2007) a leasingu lehkých užitkových aut (na 17% z 19,9% v roce 2007), mírně se však zvýšil podíl leasingu nákladních automobilů (na 23,5% z 23,3% v roce 2007). Podíl nových osobních aut na jejich celkovém leasingu dosáhl v r. 2008 na 85,3% (83% v roce 2007, 82% v roce 2006, 86,4% v roce 2005). Postupně roste i podíl leasingu strojů a zařízení (dosáhl 26,3% proti 24% v roce 2007).

Členské společnosti ČLFA uzavřely vloni 120492 smluv o leasingu strojů, zařízení a dopravních prostředků (proti 163731 smlouvám uzavřeným v roce 2007) – z toho 92071 smluv o finančním leasingu a 28421 smluv o operativním leasingu. Proti roku 2007 tak došlo k podstatnému snížení počtu smluv o finančním leasingu (o 48112 smluv) a ke zvýšení smluv o operativním leasingu (o 4873 smluv). Kromě toho bylo v roce 2008 nově poskytnuto 406 vozidel do správy vozových parků zajišťované členy ČLFA. V roce 2008 se dále zvýšila průměrná pořizovací cena movité věci financované leasingem.

Koncem roku 2008 probíhaly leasingy strojů, zařízení a dopravních prostředků na základě aktivních 460704 leasingových smluv uzavřených se členy ČLFA (z toho činil počet aktivních smluv o operativním leasingu 60013 a počet smluv o správě vozových parků 1664).

Účetní hodnota všech strojů, zařízení a dopravních prostředků v leasingovém užívání dosáhla

na konci roku 2008 téměř 190 mld. Kč. Pohledávky z uzavřených smluv o leasingu movitých věcí dosáhly na konci roku 2008 v souhrnu téměř 169 mld. Kč.

## Leasing nemovitostí nachází uplatnění

(pouze mírný pokles)

V roce 2008 byly do leasingového užívání poskytnuty nemovitosti v celkové pořizovací ceně 11,56 mld. Kč. Proti roku 2007 to znamená pokles o 2,9%. Meziročně došlo ke snížení počtu nemovitostí předaných do leasingu, významně se však zvýšila průměrná cena nemovitosti pořízené pro účely leasingu. Dosáhla 135 mil. Kč (zatímco v roce 2007 šlo o 82 mil. Kč).

Do finančního leasingu bylo loni předáno 71 nemovitostí, do operativního leasingu 15 nemovitostí (v roce 2007 bylo předáno do finančního leasingu 115 nemovitostí, do operativního leasingu 30 nemovitostí). Kromě toho bylo v roce 2008 uzavřeno dalších 39 smluv o leasingu

nemovitostí, které však nebyly do konce roku předány do užívání (aktivovány). Pořizovací cena nemovitostí, které budou předány na základě těchto smluv do finančního leasingu, činí 6,1 mld. Kč, cena nemovitostí pro operativní leasing 1,6 mld. Kč.

Stejně jako v minulých letech byly v roce 2008 leasovány především prodejny a průmyslové objekty. V roce 2008 převedlo nemovitostí do leasingového užívání 12 členů ČLFA. V roce 2008 poskytly členské společnosti ČLFA do leasingu nemovitostí celkem 10,6 mld. Kč (vstupní dluh).

Na konci roku 2008 bylo v leasingovém užívání 654 nemovitostí, z toho 198 v operativním leasingu. Účetní hodnota nemovitostí v leasingu po odpisech za rok 2008 přesáhla 49,5 mld. Kč.

## Spotřebitelské úvěry – záchrana pro mnohé

(opět dvojciferné zvýšení nebankovních úvěrů pro domácnosti)

V rpece 2008 došlo k dalšímu významnému zvýšení objemu prostředků poskytnutých nebankovními společnostmi prostřednictvím spotřebitelských úvěrů, i když tento růst zaostal za téměř třetinovým růstem z roku 2007. V roce 2008 poskytovalo spotřebitelské úvěry 25 členských společností ČLFA (včetně řady leasingových

společností, které je poskytují dodatkem k leasingovým produktům).

Celkem členské společnosti ČLFA loni poskytly úvěry pro osobní potřebu ve výši 54,35 mld. Kč, což představuje zvýšení proti roku 2007 o 13,4%.

Spotřebitelské úvěry členů ČLFA byly vloni poskytovány ve formě osobních půjček (17,31 mld. Kč – 31,9% z celkového objemu spotřebitelských úvěrů), revolvingových úvěrů (18,76 mld. Kč – 34,5%) a financování v místě prodeje (18,28 mld. Kč – 33,6%). Došlo k posílení podílu osobních půjček a revolvingových úvěrů na úkor smluv o financování v místě prodeje.

V roce 2008 uzavřely členské společnosti ČLFA celkem 1 555 675 smluv o spotřebitelských úvěrech (484 052 osobních půjček, 374 300 revolvingových úvěrů a 697 323 úvěrových a splátkových smluv v rámci financování v místě prodeje). V rámci tohoto počtu bylo uzavřeno 422 nebankovních spotřebitelských úvěrů na pořízení nemovitostí. Proti roku 2007 došlo k vzestupu počtu úvěrových smluv o 21 978. V portfoliu členských společností ČLFA bylo na konci minulého roku 2 615 182 smluv o spotřebitelských úvěrech. Pohledávky z běžících smluv o spotřebitelských úvěrech dosáhly na konci loňského roku 75 mld. Kč.

## Podnikatelské úvěry a splátkový prodej pro podnikatele

(další více jak třetinový nárůst v důsledku diversifikace finančních produktů nebankovních společností)

V roce 2008 poskytlo 32 členských společností ČLFA úvěry a jiné neleasingové finanční produkty pro podnikatele (finanční služby pro koncové zákazníky, bez financování skladů) v celkové výši (vstupní dluh) 25,7 mld. Kč. Proti roku 2007 tak došlo ke zvýšení objemu úvěrů pro podnikatele o 36,8% v případě vedoucích patnácti společností. Podnikatelům poskytly členské společnosti ČLFA celkem 54 478 úvěrů a splátkových prodejů (z toho 33 na nemovitosti) – o 16 277 více, než v roce 2007. Na konci roku 2008 spravovaly 100 907 aktivních úvěrů pro podnikatele.

Pohledávky z podnikatelských úvěrů a splátkových prodejů pro podnikatele uzavřených členskými společnostmi ČLFA přesáhly na konci roku 2008 částku 40,6 mld. Kč.

## Po letech radosti trochu smutku

(snížení tempa růstu po letech dvojciferného růstu)

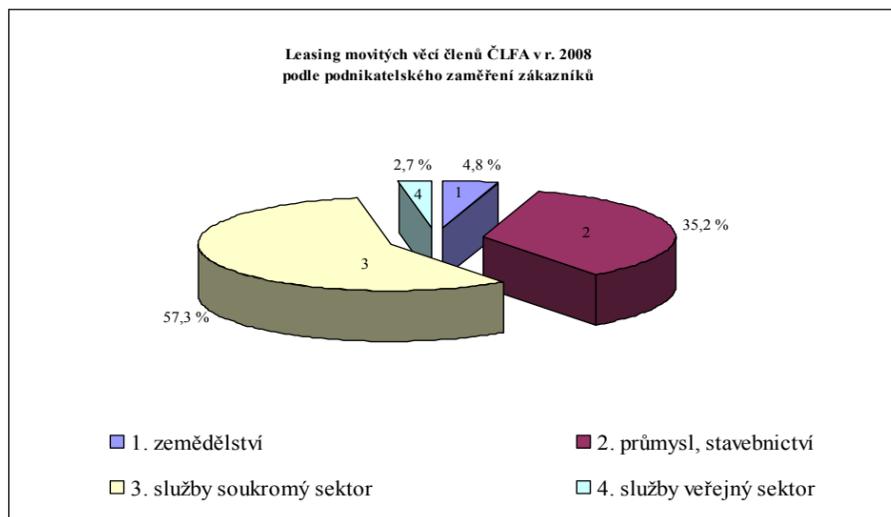
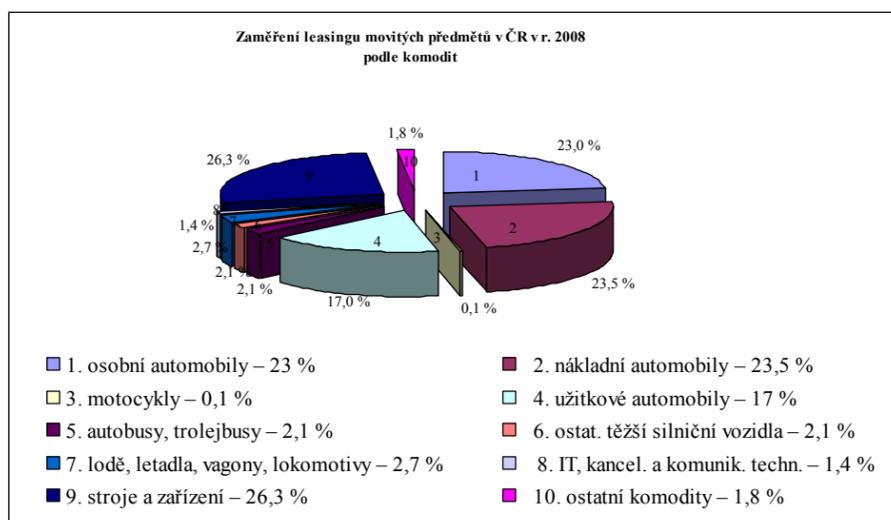
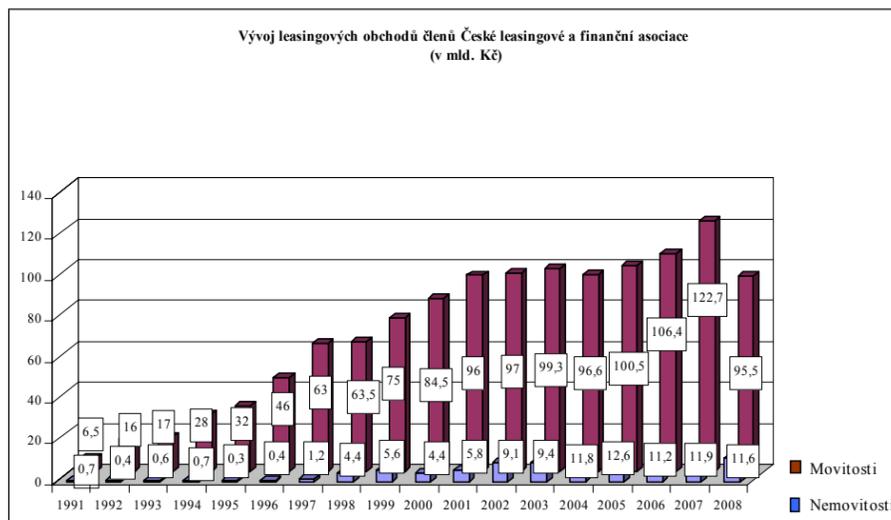
V roce 2008 došlo, podobně jako v předešlých letech, k dalšímu růstu objemu factoringových obchodů, i když se tempo tohoto růstu zmírilo. Na členy Asociace factoringových společností ČR byly loni postoupeny pohledávky celkem za 134 mld. Kč (z toho na factoringové společnosti, které jsou zároveň členy ČLFA, připadá 101,6 mld. Kč). Proti roku 2007 to znamená nárůst o 5,4%.

Vedoucím produktem na českém factoringovém trhu byl loni nadále regresní factoring (73,6%), podíl bezregresního factoringu dosáhl 26,4%. Proti předchozímu roku poklesl vloni mírně podíl tuzemského factoringu (z 80,3% na 80,1%), zvýšil se podíl exportního factoringu (z 17,2% na 18%), poklesl podíl importního factoringu (z 2,5% na 1,9%). Objem prostředků poskytnutých členy AFS ČR (vstupní dluh) dosáhl k 31. prosinci 2008 částky 21,226 mld. Kč.

## Významné je zapojení členů ČLFA do našeho finančního trhu

V roce 2008 poskytly členské společnosti ČLFA leasingem, factoringem, úvěry pro spotřebitele i podnikatele (vstupní dluh) téměř 185 mld. Kč.

(tz člfa)



# Významný směr financování je připraven

**Česká leasingová a finanční asociace (ČLFA) se zabývá důsledky omezení dostupnosti úvěrů, snižování investic a celkového snížení temp ekonomického růstu (resp. recese některých evropských ekonomik) pro leasingové a factoringové obchody a pro nebankovní spotřebitelské úvěry.**

Z výsledků členských společností ČLFA v loňském roce, zejména v jeho druhé polovině, vyplývá, že dopady současného ekonomického vývoje na tyto obchody jsou mírnější než v případě řady jiných finančních produktů a dalších odvětví naší ekonomiky. Tempo meziročního růstu z minulých let bylo udrženo v případě spotřebitelských úvěrů (o 13,4%), úvěrů nebankovních finančních institucí pro podnikatele (o 36,8%) i factoringu (o 5,4%). Jiná je situace v leasingu strojů, zařízení a dopravních prostředků. Meziroční pokles jeho objemu přesáhl čtvrtinu (poklesl o 27,1%). Tento propad souvisí hlavně s poklesem investic, je ale také dán srovnáním s rokem 2007, kdy se v leasingu projevila kulminace ekonomického růstu a kdy došlo v očekávání účinnosti daňových změn provedených zákonem o stabilizaci veřejných rozpočtů k poměrně rozsáhlé předkontraktaci některých leasingových obchodů. Leasing nemovitostí poklesl ve složitých podmínkách pouze o 2,9%.

## V období vypjaté hospodářské situace

Jedním z důvodů, ovlivňujících pokračující konjunkturu nebankovních finančních produktů v sestupné fázi ekonomického cyklu, je stabilita společností poskytujících leasing, spotřebitelské úvěry a factoring. Aktuálně tak mohou reagovat na ztížení přístupu k úvěrům a jejich získávání za tvrdších podmínek úspěšněji než jiné ekonomické subjekty. Mají odpovídající kapitálovou vybavenost, těží z dlouhodobě zajištěného refinancování (dlouhodobých a střednědobých úvěrových linek), jejich výhodou je i zásadní refinancování na domácím bankovním trhu. Velká většina poskytovatelů patří do bankovních skupin a ostatní jsou v rámci refinančních vztahů chápáni jako stabilní partneři bank.

Finanční krize může způsobit růst finanční labilita a delikvence zákazníků. Jejich hlubší znalost klientů i financovaných komodit na straně poskytovatelů nebankovních finančních produktů a účinnost jejich preventiv-

ních opatření při odpovědném financování tyto negativní jevy do značné míry eliminují. V leasingu je výhodou i zajištění leasingových obchodů vlastnictvím leasovaného majetku po celou dobu leasingu.

## Pro stabilitu trhu a rozvoj ekonomiky

Leasing a factoring přispívají dnes stále výrazněji k žádoucí diverzifikaci zdrojů financování provozu a rozvoje podnikatelských subjektů. Roste i význam nebankovních produktů určených pro financování spotřebitelů (spotřebitelských úvěrů a splátkových prodejů i leasingu pro spotřebitele) při podpoře odbytu (prodejů). V r. 2008 poskytly členské společnosti ČLFA (nebankovní) nabízející spotřebitelské úvěry na podporu odbytu přes 54 mld. Kč a společnosti nabízející spotřebitelský leasing dalších 4,5 mld. Kč. Nebankovní finanční společnosti jsou i v současné situaci připraveny znovu sehrát úlohu (a fakticky tak již působí), kterou přispěly ke zmírnění dopadů krize bankovního sektoru a podstatného omezení úvěrů v polovině devadesátých let.

## Vypovídají o tom i následující čísla:

- v r. 2008 poskytly nebankovní společnosti sdružené v ČLFA do naší ekonomiky finanční produkty (vstupní dluh) v souhrnu přes 185 mld. Kč;
- podíl leasingu na financování investic u nás dlouhodobě přesahuje 30%. V současné době se i přes dílčí pokles objemu leasingu tento podíl nesnižuje;
- významné jsou daňové odvoody poskytovatelů nebankovních finančních služeb;
- jsou důležitými zaměstnavateli – např. v leasingu u nás působí podle ČSÚ cca 3000 odborných pracovníků;
- aktivity nebankovních poskytovatelů finančních služeb přispívají (zprostředkovaně přes příjemce služeb) k vytváření nových pracovních míst;
- členské společnosti ČLFA poskytující lea-



Z nedávné tiskové konference asociace v Praze – uprostřed předseda představenstva ČLFA Mgr. Ing. Martin Kofroň

sing, spotřebitelské i podnikatelské úvěry v r. 2008 financovaly pořízení 151 047 osobních vozidel (z toho 72 973 nových – tzn. cca 51% nově registrovaných nových osobních aut).

Praxe v řadě zemí ukazuje, že finanční produkty nabízené nebankovními společnostmi by mohly být lépe využity i v rámci vládních programů na podporu podnikání a rozvoje, protikrizových programů i při distribuci kapitálu z nadnárodních zdrojů. V některých státech jsou prostředky na oživení ekonomiky směřovány i pro leasingové společnosti, příkladem může být podpora leasingové společnosti GMAC v rámci vládní podpory pro automobilový průmysl v USA či garance státní BGK Bank ve výši 2 mld. zlotých pro poskytovatele investičních úvěrů a leasingů v Polsku.

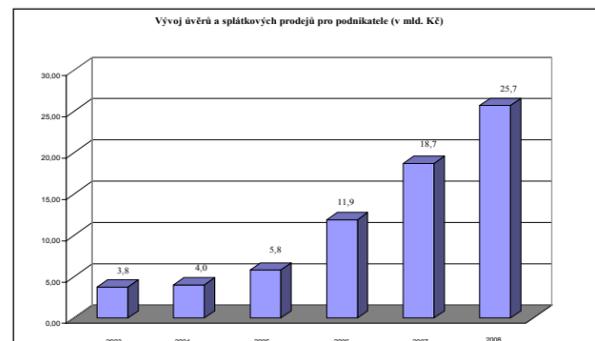
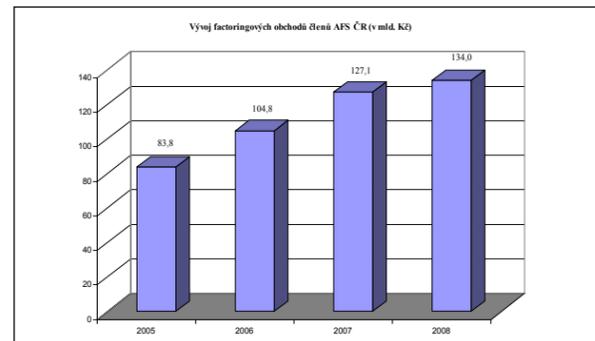
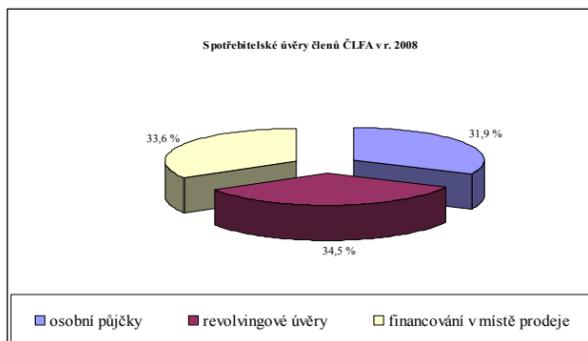
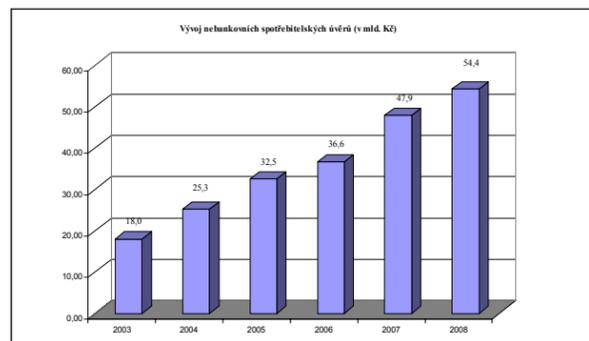
## Legislativní rámec a potřebné změny pro rozvoj a posílení role nebankovního financování v ČR

Při tlumení poklesu ekonomického růstu by napomohlo zrovnoprávnění jejich daňového režimu s jinými finančními produkty. Pozitivní dopady by mělo odstranění daňového znevýhodnění leasingu a factoringu při vytváření daňových rezerv.

Zlepšení podmínek pro využívání leasingu, především malými a středními podnikateli, by přispělo zkrácení minimální doby leasingu a o odstranění dvojího zatížení převodu vlastnictví v rámci leasingu nemovitostí převodní daní.

V současných podmínkách je nutné zmírnit postih tzv. nízké kapitalizace v § 25 odst. 1 písm. w zákona o daních z příjmů. Novela tohoto ustanovení provedená s účinností od 1. ledna 2009 není z hlediska potřeb refinancování velké části ekonomických subjektů, včetně malých a středních podnikatelů, dostatečná. Je třeba především odstranit zahrnování nákladů na zajištění přijatých refinančních zdrojů do limitů pro výpočet daně podle tohoto ustanovení. Je také žádoucí zmírnit stanovený poměr vlastního a cizího kapitálu pro úvěry a půjčky ze současných 1:2. Aplikace současné úpravy by prohloubila dopady krizových jevů.

(tz Člfa)



## Vývoj nebankovních finančních produktů byl loni ovlivněn poklesem růstu ekonomiky

Společnosti sdružené v České leasingové a finanční asociaci poskytly vloni pro financování investic a provozu podnikatelů i potřeb domácností 185 mld. Kč. Klesající tempo růstu ekonomiky, problémy v řadě odvětví a slábnoucí poptávka po investičních i spotřebitelských finančních produktech ve druhé polovině roku vedly vloni k poklesu leasingových obchodů (o 27,1% u leasingu strojů, zařízení a dopravních prostředků a o 2,9% v leasingu nemovitostí) a k poklesu růstových temp u ostatních nebankovních finančních obchodů.

Objem spotřebitelských úvěrů poskytnutých členskými společnostmi ČLFA meziročně vzrostl o 13,4%, objem jejich úvěrů pro podnikatele o 36,8% a jejich factoringu o 5,4%. Vyplývá to ze Zprávy o stavu a vývoji leasingového, nebankovního úvěrového a factoringového trhu

v r. 2008 zveřejněné 17. února na tiskové konferenci ČLFA. „Přes pokles nových obchodů leasing vloni potvrdil svoji úlohu při alokaci kapitálu pro podnikatele,“ uvedl předseda představenstva ČLFA Mgr. Ing. Martin Kofroň. „Vloni byly u nás jeho prostřednictvím financovány investice za 110 mld. Kč. Leasingem byla opět financována téměř jedna třetina investic do strojů, zařízení a dopravních prostředků. Ve zhoršujících se ekonomických podmínkách byl využíván jako reálná alternativa financování ekonomických subjektů s omezeným přístupem k úvěrům, zejm. malých a středních podniků. To odpovídá trendům v evropském leasingu. Růst spotřebitelských úvěrů členů ČLFA se i při postupně slábnoucích výdajích domácností udržel na dvojciferné úrovni. Totéž platí o úvěrech pro podnikatele. Loňský rok potvrdil, že nebankovní instituce pružně reagují

na ekonomické prostředí a poptávku diverzifikací nabízených finančních produktů.“

Leasingové společnosti sdružené v ČLFA vloni předaly do leasingového užívání stroje, zařízení a dopravní prostředky v celkové pořizovací ceně (bez DPH) 95,5 mld. Kč. Převládá leasing dopravních prostředků (přes 70% celkového objemu leasingu). O 22,3% se meziročně zvýšil objem nově uzavřených operativních leasingů movitých věcí, dosáhl 18,8 mld. Kč. Jeho podíl na celkovém leasingu strojů, zařízení a dopravních prostředků se vloni přiblížil jedné pětině (dosáhl 19,7%). Vloni byly do leasingu předány také nemovitosti za 11,6 mld. Kč. Účetní hodnota všech leasovaných věcí dosáhla na konci r. 2008 téměř 240 mld. Kč.

Členské společnosti ČLFA poskytly spotřebitelské úvěry v souhrnné výši téměř 54,4 mld. Kč

a také úvěry a splátkové prodeje pro podnikatele v souhrnné výši 25,7 mld. Kč. Factoringové společnosti postoupily vloni pohledávky celkem za 134 mld. Kč. I za ztížených podmínek se vloni zvýšil počet nebankovních finančních obchodů. Bylo uzavřeno 120 578 leasingových smluv, 1 555 675 nových spotřebitelských úvěrů a 54 478 nebankovních úvěrů pro podnikatele.

„Výsledky členských společností ČLFA v roce 2008 prokázaly stabilizované postavení nebankovních institucí na našem finančním trhu a jejich význam pro celou ekonomiku. Vytvoření rovného prostředí pro všechny finanční produkty, včetně odstranění prvků diskriminace v daňovém rámci leasingu, by dále posílilo pozitivní dopady nebankovních finančních obchodů pro ekonomický růst,“ zdůraznil M. Kofroň.

(tz Člfa)

# UniCredit Leasing si drží pozici na trhu

Společnost UniCredit Leasing i přes loňský pokles celého leasingového trhu dosáhla celkově dobrých výsledků. Za uplynulý rok uzavřela 23921 smluv o financování v celkovém objemu 14,514 miliard korun, což je druhý nejlepší výsledek na českém trhu.

„Největší dynamiky růstu jsme dosáhli v oblasti financování nemovitostí a v neleasingovém financování,“ upřesnil Jiří Matula, generální ředitel a předseda představenstva UniCredit Leasing. Došlo sice k poklesu leasingu movitostí (o 27%), což je ale v souvislosti se situací na celém leasingovém trhu. Tržní podíl se tak prakticky nezměnil a dosáhl 10,6%. Finanční a operativní leasing movitých věcí dosáhl hodnoty 10,084 miliardy korun. „V objemu operativního leasingu movitých věcí jsme poprvé překročili hranici 1 miliardy korun,“ doplnil Jiří Matula. Z celkové částky leasingu movitých věcí tak byly v roce 2008 na principu operativního leasingu uzavřeny ob-



Místopředseda představenstva a výkonný ředitel UniCredit Leasing Jaroslav Jaroměřský



Předseda představenstva a generální ředitel UniCredit Leasing Jiří Matula

chody ve výši 1,054 miliardy korun, tj. o 14% více než v předchozím roce. Neleasingové financování (úvěr a splátkový prodej) pro podnikatele i soukromé osoby tvořily v loňském roce už 17% z celkového objemu obchodů, v absolutním vyjádření 2,470 miliardy korun.

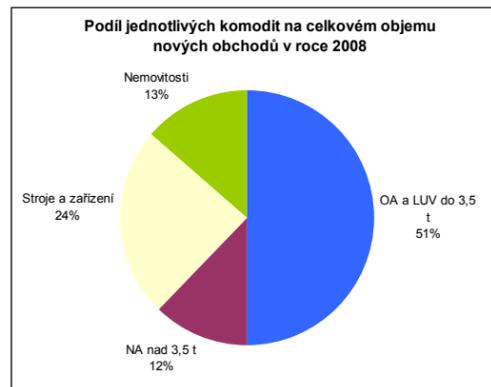
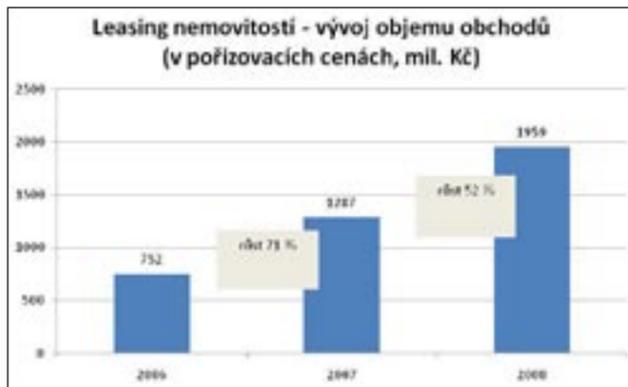
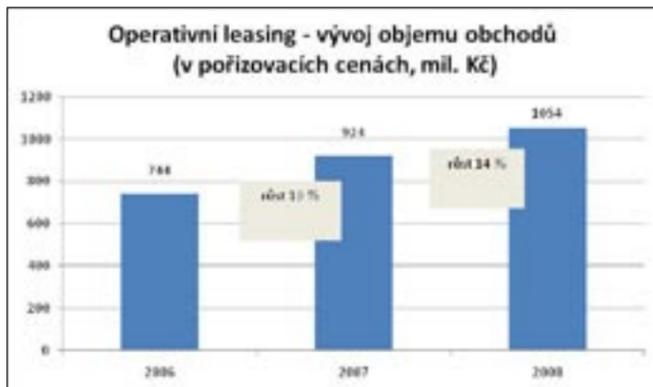
To v meziročním srovnání znamená nárůst o 80%.

„Financovaná hodnota osobních a užitkových automobilů, motocyklů a další dopravní techniky dosáhla objemu 5,937 mld. Kč,“ dodal ke komoditnímu zaměření Jaroslav Jaroměřský,

výkonný ředitel a místopředseda představenstva UniCredit Leasing. Ve financování automobilů připadá největší podíl nově uzavřených smluv na značky Renault, Dacia, Peugeot, Škoda, Fiat, Citroën, Ford, BMW/Mini nebo Honda. „Smlouvy v segmentu nákladních automobilů dosáhly v loňském roce objemu financované hodnoty 1,597 mld. Kč a v případě strojů a zařízení 3,077 mld. Kč,“ upřesnil Jaroslav Jaroměřský. Nedílnou součástí portfolia jsou nemovitosti, které v roce 2008 dosáhly objemu 1,959 mld. Kč, což je o 52% meziročně více.

#### Dodatečné informace:

UniCredit Leasing CZ, a.s. patří do renomované evropské finanční skupiny UniCredit Group. V České republice má ve svém portfoliu více než 330 000 realizovaných smluv o financování v celkové financované hodnotě více než 130 miliard korun. Univerzální nabídka financování zahrnuje leasing, úvěr a splátkový prodej. Umožňuje financování téměř všech komodit – motocyklů, osobních a užitkových automobilů, nákladních vozů a ostatní dopravní techniky, strojů a technologií i nemovitostí. Nabídku doplňují dceřiné společnosti Renault Leasing, UniCredit Fleet Management (operativní leasing) a UniCredit pojišťovací makléřská.



## Výsledky za rok 2008 mají svou hodnotu

Společnost UniCredit Leasing uzavřela v roce 2008 celkem 23921 smluv na movité a nemovité věci v celkové hodnotě 14,514 miliard korun. Významnou část uzavřených smluv tvořil finanční a operativní leasing movitých věcí, který v roce 2008 dosáhl objemu 10,084 miliard korun.

Leasing nemovitostí zaznamenal v roce 2008 růst o 52% a dosáhl celkové výše 1,959 miliardy korun. Ostatní typy dlouhodobého financování, kterými jsou úvěrové produkty pro spotřebitele a podnikatelskou sféru, tvořily v loňském roce už 17% z celkového objemu obchodů, tj. 2,470 miliardy korun.

Největší podíl na celkovém objemu smluv měl v loňském roce stále finanční leasing movitých věcí, který dosáhl objemu 9,03 miliard korun. Smlouvy o operativním leasingu v roce 2008 poprvé překročily hranici 1 miliardy korun (1,054 mld.), tj. o 14% více než v předchozím roce. Spotřebitelský

úvěr pro soukromé osoby a úvěr a splátkový prodej pro podnikatele a municipality se podílí dalšími 2,470 miliardami korun (ve financované hodnotě), což představuje nárůst o 80%.

Klienti nakoupili v loňském roce prostřednictvím UniCredit Leasing osobní a užitkové automobily, motocykly a další dopravní techniku v celkové financované hodnotě 5,937 miliardy korun.

Smlouvy v segmentu nákladních automobilů dosáhly v loňském roce objemu 1,597 miliardy korun a v případě strojů a zařízení 3,077 miliard korun. Nedílnou součástí portfolia jsou nemovitosti, které v roce 2008 dosáhly objemu 1,959 miliardy korun, což je v meziročním srovnání o 52% více. Dle žebříčku České finanční a leasingové asociace se tak v této komoditě UniCredit Leasing zařadil mezi tři nejúspěšnější společnosti.

UniCredit Leasing zaměstnává 284 pra-

covníků na centrále v Praze a v síti poboček a kanceláří po celé České republice.

Ekonomická situace UniCredit Leasing je stabilní a vyrovnaná. Na základě rozhodnutí jediného akcionáře UniCredit Leasing CZ ze dne 18. prosince 2008 bylo provedeno navýšení vlastního kapitálu společnosti o 2,175 miliardy korun. Tímto krokem skupina UniCredit Group jasně deklarovala strategický obchodní zájem na leasingovém trhu v České republice.

Navýšení bylo provedeno formou příplatku mimo základní jmění a finanční prostředky budou v letošním roce použity jak na posílení vlastního kapitálu dceřiných společností UniCredit Fleet Management a Renault Leasing CZ, tak i ve větší míře na financování vlastní obchodní činnosti, zejména pak poskytování finančních produktů pro podnikatele z oblastí malého a středního podnikání.

(tz)

## Produktová nabídka

UniCredit Leasing je univerzální leasingovou společností a kompletní nabídka zahrnuje financování:

- osobních a užitkových automobilů
- dopravní techniky
- lodí a jachet
- strojů a zařízení (včetně manipulační, stavební, zemědělské a speciální techniky) a celých technologických linek
- nemovitostí

#### Různé formy financování pro firmy i soukromé osoby:

- finanční leasing
- operativní leasing
- produktová řada Fin
- úvěr/credit
- splátkový prodej

#### Financování automobilů a dopravní techniky

Financování veškeré dopravní techniky, především osobních a užitkových automobilů a také nákladních automobilů nebo motocyklů téměř všech značek. Technika i softwarové vybavení partnerů UniCredit Leasing umožňuje zákazníkům využívat zvýhodněné akce a uzavírat leasingové smlouvy přímo u prodejce automobilů bez nutnosti návštěvy v sídle, respektive na pobočce společnosti. Efektivní spolupráci s obchodními partnery umožňuje propojení díky moderní internetové aplikaci, která zabezpečí rovněž on-line schvalování smluv, a zálohové financování vozidel.

#### Fin

Produktová řada nového financování Fin je určena na výhodné a rychlé financování osobních a užitkových automobilů (FinAuto), motocyklů (FinMoto), nákladních automobilů (FinTruck), strojů a zařízení (FinMachinery) a zemědělské techniky (FinAgro) pro podnikatele i soukromé osoby.

#### Credit

Tento úvěrový produkt poskytuje alternativní řešení při financování nákupu automobilů (CreditAuto) a motocyklů (CreditMoto) jakékoliv značky, a to jak nových, tak i ojetých. V roce 2009 rozšířila společnost UniCredit Leasing možnost financování produktem Credit i na ostatní komodity.

#### Značkové financování

Na základě dlouhodobě úspěšné spolupráce s importéry vznikla celá řada tzv. značkových leasingů. Na míru vytvořené financování pro konkrétní značky nabízí UniCredit Leasing ve spolupráci s importéry vozů nebo motocyklů značek Renault, respektive Dacia (Renault Leasing), BMW (BMW Financial Services), Honda (Honda Finance), KIA (KIA Finance) a výrobcem nákladních vozů Tatra (Tatra Leasing).

#### Nautica financování

UniCredit Leasing se stal průkopníkem ve financování motorových lodí a plachetnic na českém trhu s produktem Nautica Financování. Rostoucí segment prodeje lodí doposud postrádal jednoduchý přístup k financování této komodity, který by nepřinášel omezení například v použití

lodí ve vodách EU. UniCredit Leasing v České republice nabízí Nautica financování díky zkušenostem italského UniCredit Leasing. Nautica financování přináší významné úspory díky možnosti snížit sazbu DPH až na 6% z ceny lodě a lze ho využít pro lodě provozované v České republice i v zahraničí.

#### Operativní leasing

Nabízí financování několika automobilů i celého vozového parku, řešení každodenních problémů s jeho správou a úsporou nákladů na administrativu. Operativní leasing je nejen financováním, ale může mít i řadu doprovodných služeb od objednání a přihlášení automobilů, přes pravidelný servis a evidenci nákladů souvisejících s provozem vozidla až po prodej vozu při jeho výměně. Operativní leasing nabízí UniCredit Leasing prostřednictvím dceřiné společnosti UniCredit Fleet Management. Operativní leasing lze použít i pro ostatní komodity, jakou jsou stroje a zařízení či nemovitosti.

#### Financování strojů a zařízení

Financování prakticky veškerých komodit bez horního limitu finančního plnění. Nejčastěji jsou financovány strojní technologie a celé technologické linky, výpočetní a kancelářská technika, zdravotnická technika a stavební mechanismy. Dále tepelná a energetická zařízení a ostatní stroje pro průmysl a služby. Díky individuálnímu přístupu k jednotlivým zákazníkům lze přizpůsobit formu i druh financování jejich potřebám. K financování FinMachinery, CreditMachinery a LeaseMachinery poskytuje UniCredit Leasing zdarma celou řadu nadstandardních doprovodných služeb včetně finančního poradenství.

## Dceřiné a přidružené společnosti

#### UniCredit pojišťovací makléřská spol. s r.o.

Kompletní pojištění automobilů a ostatní dopravní techniky včetně doplňkových připojištění; pojištění strojů a technologických celků; pojištění nemovitostí.

Radlická 14/3201, 15000 Praha 5

e-mail: [pojmakler@unicreditleasing.cz](mailto:pojmakler@unicreditleasing.cz)

#### UniCredit Fleet Management, s r.o.

Financování firemního vozového parku Full service operativním leasingem.

Radlická 14/3201, 15000 Praha 5

e-mail: [info.ucfm@unicreditleasing.cz](mailto:info.ucfm@unicreditleasing.cz)

#### Renault Leasing CZ, s.r.o.

Dceřiná společnost RCI Banque a UniCredit Leasing, která je zaměřena na podporu prodeje vozů Renault a Dacia nabídkou jejich značkového financování prostřednictvím finančního leasingu, operativního leasingu, produktové řady Fin, spotřebitelského úvěru a splátkového prodeje.

Radlická 14/3201, 15000 Praha 5

e-mail: [renault.leasing@unicreditleasing.cz](mailto:renault.leasing@unicreditleasing.cz)

#### UniCredit Leasing Slovakia, a.s.

Největší slovenská leasingová společnost. Podíl UniCredit Leasing CZ, a.s. je 35,2%.

Plynárenská 7/A, 81416 Bratislava, Slovensko

e-mail: [info@unicreditleasing.sk](mailto:info@unicreditleasing.sk)

Vedle financování zemědělské techniky pod názvem FinAgro je v nabídce i produkt CreditAgro, který je ve spolupráci s Podpírným a garančním rolnickým a lesnickým fondem (PGRLF) určen k podpoře investic zemědělců.

#### Financování nemovitostí

Zpřístupňuje firmám prostředky k financování nemovitostí s minimální pořizovací cenou 20 milionů Kč, jako například průmyslových celků, kancelářských objektů, nákupních prostor, apod. K financování patří i profesionální poradenství v oblasti pojištění nebo technické realizace, organizace výběrových řízení pro dodávku stavebních prací, projektového management a kontrola nákladů během stavby samotné. UniCredit Leasing zajistí rovněž odborné vedení stavby, vyhledání vhodné lokality, jednání s úřady, řízení celého projektu, vypracování návrhů stavby, na míru šité pojištění a další služby související s koupí, rekonstrukcí nebo provozem nemovitosti.

#### Další služby

UniCredit Leasing dále zabezpečuje zálohové financování dodávek včetně dovozových, dopravu předmětu leasingu, poskytování poradenství v souvislosti s financováním, daněmi a účtováním leasingových obchodů.

UniCredit Leasing rovněž napomáhá při vyjednávání obchodních podmínek s dodavatelem a postará se o vyznění celních formalit při dovozu předmětu leasingu. Prostřednictvím dceřiné společnosti UniCredit pojišťovací makléřská a ve spolupráci s řadou renomovaných pojišťovacích ústavů zajistí také kompletní pojištění majetku a provozu motorových vozidel.

**pokračování na str. 15 ►**

# Devět z deseti Čechů dnes mluví už cizím jazykem



**Devět z deseti Čechů ve věku od 18 do 59 let se domluví alespoň jedním cizím jazykem. Jejich znalosti se navíc rychle zlepšují – ve srovnání s posledním obdobným výzkumem z doby před šesti lety je aktuální výsledek o 13 % lepší. Vyplývá to z výzkumu, který na konci loňského roku mezi 2388 dotazovanými uspořádala pro agenturu CzechInvest společnost AUGUR Consulting.**

„Schopnost Čechů domluvit se cizím jazykem je pro zahraniční investory pochopitelně klíčová. Data týkající se jazykové vybavenosti patří mezi nejčastější dotazy, na které odpovídáme potenciálním zájemcům o investování v ČR. Průzkum odpověděl na otázku, zda a na jaké úrovni si zaměstnanci porozumí se zahraničními manažery odpovědnými za přípravu, realizaci i pozdější provoz projektu,“ sdělila k účelu výzkumu generální ředitelka CzechInvestu Alexandra Rudyšarová.

Celkem 16,6 % dotázaných uvádí znalost jednoho jazyka (v roce 2002 to bylo 14 %), 28,4 % ovládá dva cizí jazyky (28 % v roce 2002), třemi jazyky se domluví 24,7 % (21 % v roce 2002) a znalostí více než tří cizích jazyků se může pochlubit rovných 18 % Čechů oproti 11 % před šesti lety. Respondenti odpovídali na to, které jazyky zvládají tak dobře, aby přečetli a porozuměli nekomplikovanému textu.

Napříč všemi věkovými skupinami se nejvíce lidí hlásilo ke znalosti přesně dvou cizích jazyků. Největší rozdíly byly v počtu těch, kteří neovládají žádný cizí jazyk. Zatímco průměrná hodnota v celém vzorku byla 12,3 %, mezi respondenty ve věku 18–29 takových odpovědí bylo

6,4 % a ve skupině 50–59 let 18,6 %. Ve srovnání s rokem 2002 se výrazně zvýšila znalost angličtiny ze 46,2 % na 61,3 %. Naopak trochu překvapivě klesla němčina – z 52,5 % na 48,4 %.

Výzkum potvrdil, že Češi se nejčastěji domluví slovensky (ovládá 72,2 % respondentů), anglicky (61,3 %), německy (48,4 %) a rusky (42,6 %). Mezi třemi a deseti procenty lidí ovládá francouzštinu, polštinu, italštinu, maďarštinu, španělštinu a severské jazyky. Na další jazyky pak zbyly méně než tři procenta lidí.

Zajímavé výsledky přineslo regionální srovnání. Zatímco u angličtiny jsou nejlépe jazykově vybaveni obyvatelé Prahy (81,9 %) a Pardubického, Královéhradeckého a Jihomoravského kraje (ve všech třech případech nad 70 %), u němčiny vede Karlovarský kraj (67 %) a následují Kraj Vysočina a Jihomoravský kraj (shodně lehce pod 60 %) a Jihočeský a Zlínský kraj (oba přes 50 %).

Rusky se ve dvanácti českých krajích domluví více než 40 % obyvatel. Vede Karlovarský kraj (téměř 50 %), následovaný krajem Vysočina (necelých 50 %) a Jihomoravským krajem (pod 48 %). Znalost francouzštiny je nejčastější u obyvatel

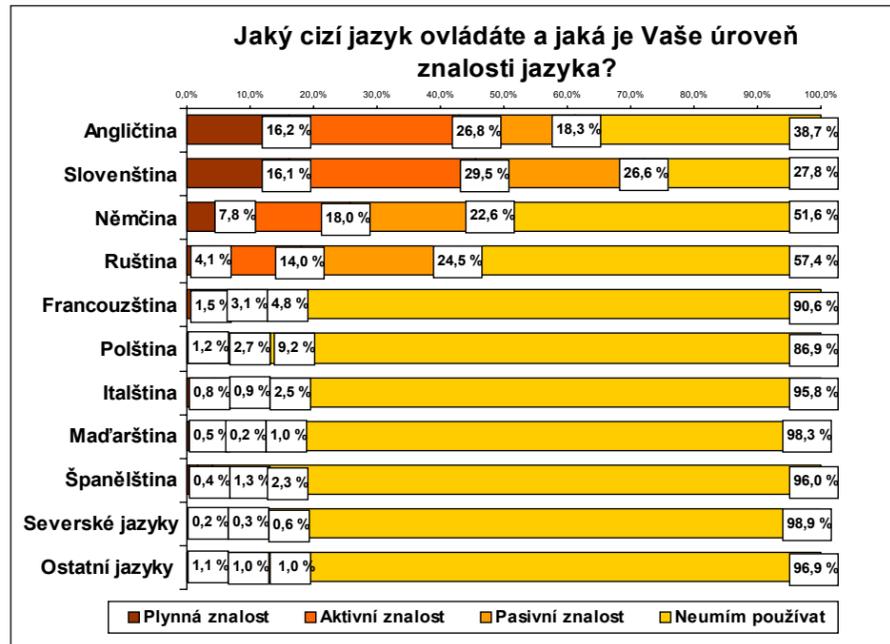
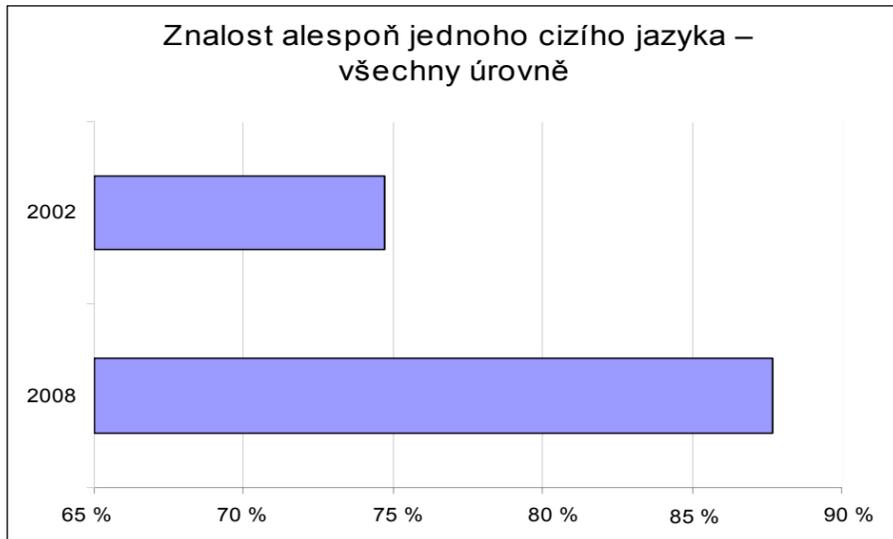
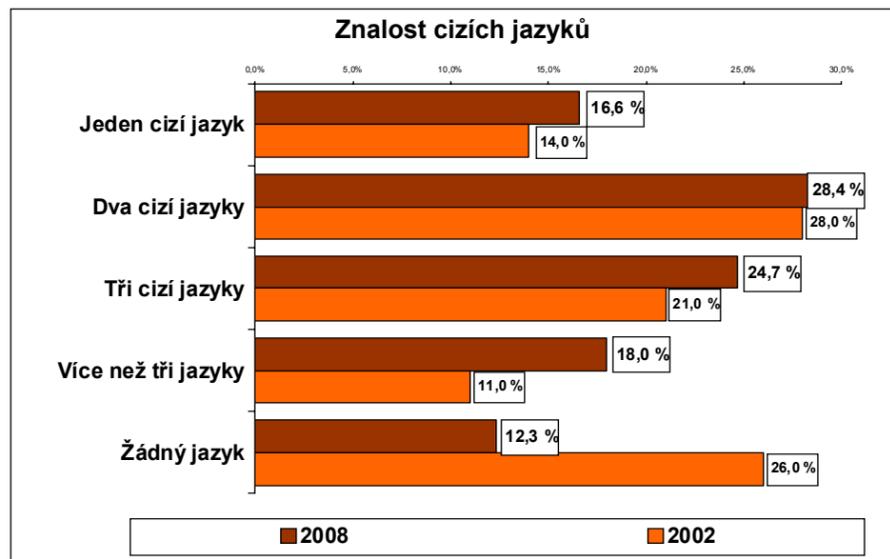
Královéhradeckého kraje (24 %), druhá je Praha (15,8 %) a třetí Zlínský kraj (14,6 %). V polštině pak podle očekávání kraluje Moravskoslezský kraj (48,4 %) s velkým náskokem před krajem Královéhradeckým (15,9 %).

Plynně se Češi nejčastěji domluví slovensky a anglicky. Slovenštinu na nejvyšší úrovni ovládá 16,2 % Čechů, angličtinu 16,1 %. Významně lepší znalosti angličtiny a němčiny mají lidé ve věku od 18 až 29 let,

naopak dotazovaní ve věku 50 až 59 let uvádějí jako nejčastější jazyk s plynou či aktivní znalostí ruštinu.

Každý pátý Čech, který se domluví cizím jazykem, jej využívá ve svém zaměstnání. Jinak se ale Češi cizí jazyky učí především proto, aby je mohli využít na zahraniční dovolené. To je hlavní motivací pro 57,9 % lidí. Třetina Čechů přiznává, že se chce do dvou let začít učit další jazyk.

(tz)



► pokračování ze str. 14

## Profil UniCredit Leasing CZ, a.s.

UniCredit Leasing je univerzální leasingovou společností se silným finančním zázemím renomované evropské bankovní skupiny UniCredit Group. Od svého vzniku v roce 1991 pod obchodním jménem CAC LEASING stále náleží v České republice k nejvýznamnějším leasingovým společnostem. Patří mezi zakládající společnosti leasingového financování v České republice vůbec.

V červenci 2003 se stala stoprocentním

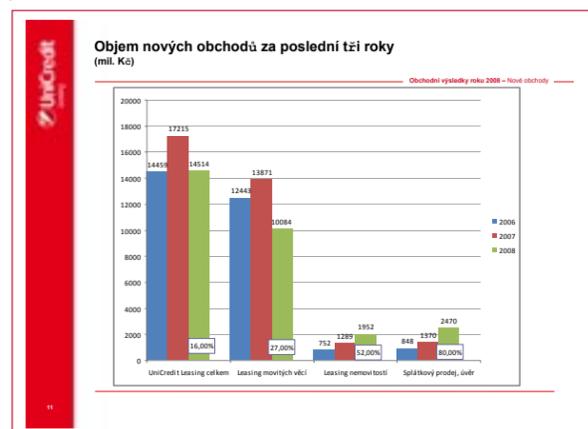
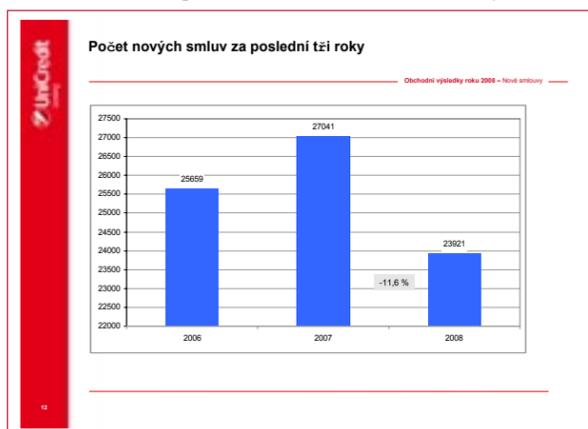
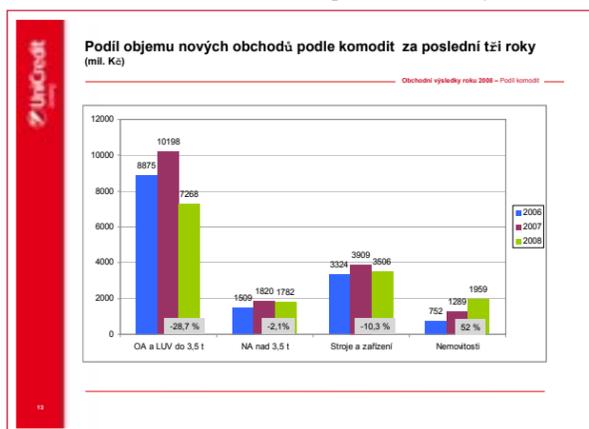
vlastníkem CAC LEASING rakouská leasingová společnost Bank Austria Creditanstalt Leasing. Ta nyní patří k významné evropské finanční skupině UniCredit Group. Leasingové společnosti z této skupiny sdružuje subholdingová společnost UniCredit Leasing S.P.A. se sídlem v Bologni, která je také 100% akcionářem UniCredit Leasing v České republice. Přijetí silné značky UniCredit Leasing 5. listopadu 2007 bylo dalším z kroků ke zdůraznění příslušnosti

k vedoucí finanční skupině v zemích střední a východní Evropy.

UniCredit Leasing je skutečně univerzální leasingovou společností na českém trhu. Nabídka UniCredit Leasing charakterizuje slogan „Let's start“, který používá skupina UniCredit Group jako celek v celé Evropě a navazuje tak na komunikační kampaň, která je postavená na konceptu přeškrtnutého MOŽNÁ (MAYBE). Uvedený koncept využívají mj. i banky ve skupině. Kompletní je jak nabídka možnosti financování movitých i nemovitých věcí, tak

i výběr z různých typů financování a s tím souvisejících služeb. Finanční řešení a poradenství UniCredit Leasing se řídí potřebami nejen firem a podnikatelů, ale i soukromých osob.

Nabídku dále doplňují dceřiné společnosti UniCredit pojišťovací makléřská (patřící k největším pojišťovacím makléřům v ČR) a UniCredit Fleet Management (specializující se na operativní leasing se službami). Patří k nim rovněž společné podniky UniCredit Leasing Slovakia a Renault Leasing CZ.



# Lidé se snaží na pojištění majetku šetřit, podceňují přítom rizika

Velké procento lidí se při pojištění majetku dopouští podstatných chyb, které pro ně mohou mít závažné následky. Z lednové ankety České asociace pojišťoven (ČAP), zaměřené na pojištění majetku vyplývá, že klienti pojišťoven se často snaží ušetřit na pojistném za každou cenu, mívají zastaralé pojistné smlouvy, neznají detailně pojistné podmínky, špatně se orientují v pojistných produktech nebo si neuchovávají dokumentaci k pojištěným předmětům.

Také proto ČAP zpřístupnila stránky [www.pojistimajetek.cz](http://www.pojistimajetek.cz), kde najdou zájemci potřebné informace včetně nejrůznějších rad a doporučení. Pojištění majetku se asociace věnovala komplexně v letošní kampani „Únor – měsíc pojištění“.

Téměř každý z nás již v životě musel řešit pojistnou událost, což potvrzuje necelá polovina dotázaných, které anketa oslovila. Nejčastěji se lidé nevyhnou krádeži nebo takzvaným vodovodním škodám – prasklému potrubí, vytékající vodě z pračky nebo vyplavení sousedů. Co do výše pojistného plnění však na prvním místě jednoznačně figurují škody způsobené přírodními živly. „Výsledky ankety se v podstatě shodují se statistikami příčin pojistných událostí, které evidují členské pojišťovny. Nehoda není evidentně náhoda a pojistná událost může snadno potkat kohokoliv z nás,“ dodal Michal Šimon, specialista na neživotní pojištění ČAP.

Přesto mezi námi stále existuje dost lidí, kteří nemají majetek pojištěný vůbec (6 % dotázaných). Mezi nimi převažují občané ve věku nad 50 let, kteří si však neuvědomují, že v případě pojistné události si uhradí škodu v plné výši sami.

„Zdaleka nejčastějším problémem jsou však zastaralé pojistné smlouvy. Sjednané pojištění v jejich případě již dávno neodpovídá aktuální hodnotě majetku pojištěnců. Vzniklá škoda

pak pro klienty mívá nedozírné následky,“ vysvětlila Marcela Kotyrová, manažerka komunikace a vzdělávání ČAP. Její slova potvrzuje i lednová anketa: 62 % dotázaných ve svých smlouvách sjednané pojištění nikdy neaktualizovalo. Rovná polovina z nich přitom měla majetek pojištěn déle než deset let: „Lidé si neuvědomují, že se cena majetku s léty mění. Své investice do majetku zapominají v pojištění zohledňovat, a vystavují se tak zbytečnému riziku podpojištění. Když dojde ke škodní události, pojišťovna jim škodu uhradí jen částečně, přesto stále v souladu s platnou pojistnou smlouvou,“ varovala M. Kotyrová.

Obecně lidé podceňují aktualizaci pojistných smluv, a to nejen v souvislosti s pojistnou částkou, ale i při změně údajů o pojistníkovi či způsobu platby. Ze vzorku tři set respondentů se polovina mylně domnívá, že změna osoby pojistníka nepředstavuje důvod pro aktualizaci pojistné smlouvy. Jsou známy i takové případy, kdy pojištění majetku (nemovitosti či domácnosti) bylo sjednáno na osobu, která zemřela. Tehdy většinou pojištění zaniká. Dědici však dále platili pojistné, aniž by tuto skutečnost, jak jim ukládají podmínky pojistné smlouvy, oznámili pojišťovně, a sjednané pojištění považovali i nadále za platné. V takových případech může pojišťovna odmítnout pojistné plnění právě z důvodu, že smrtí pojistníka došlo k zániku původní smlouvy.



TRÁVÍŠ TADY NEJVÍC ČASU, TAK JSEM TO RADĚJI PŘIPOJISTILA...!

Někteří lidé dále nevnímají rozdíl mezi pojištěním domácnosti a nemovitosti. Mnohdy se pak stane, že si pro rodinný domek sjednají pojištění nemovitosti, ale pojištění domácnosti neřeší v domněnku, že pojištění domácnosti je již zahrnuto v ceně pojištění nemovitosti. V případě škodní události, například povodně, jim pak pojišťovna uhradí škodu na nemovitosti. Škodu vzniklou v domácnosti si však musí poškození hradit ze svého.

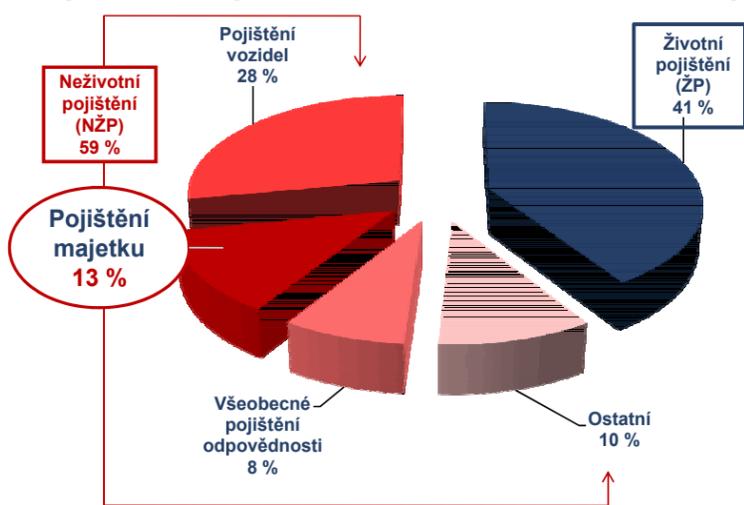
Alarmující je také skutečnost, že jen necelá čtvrtina oslovených si uchovává dokumentaci k pojištěným předmětům. Naopak celých 26 % nemá doklady vůbec k ničemu. Neuvědomují si, že pokud dojde k pojistné události, má pojišťovna právo krátit pojišt-

né plnění, nebo neprokázanou škodu nemusí proplatit vůbec, neprokáže-li pojištník odpovídající dokumentaci.

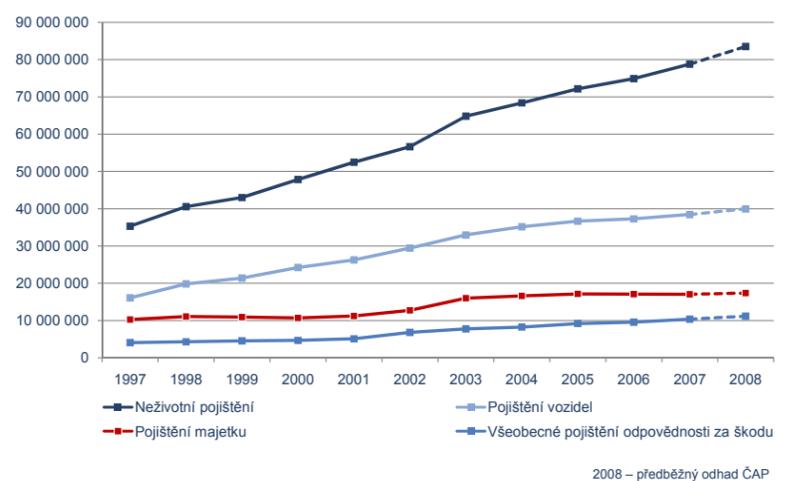
Výsledky ankety České asociace pojišťoven ukázaly, že jen 34 % dotázaných si prostudovalo pojistné podmínky. Bezmála polovina respondentů četla pojistné podmínky zběžně. Zbývajících 20 % dotázaných je nečetlo vůbec, nebo si tuto skutečnost nevybavuje. „Lidé pak často ani nevědí, jak a proti čemu jsou pojištěni. Stává se, že lidé v zátopových oblastech nejsou pojištěni proti povodni. Neznalost pojistných podmínek se pak většinou projeví až při případné likvidaci škody,“ doplnil Michal Šimon.

(tz)  
pokračování na str. 17 ►

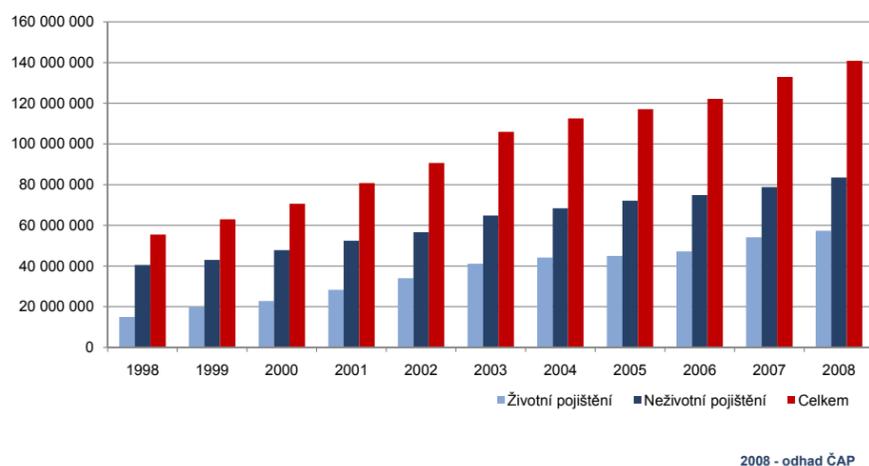
## Pojištění majetku – podíl na celkovém pojištění



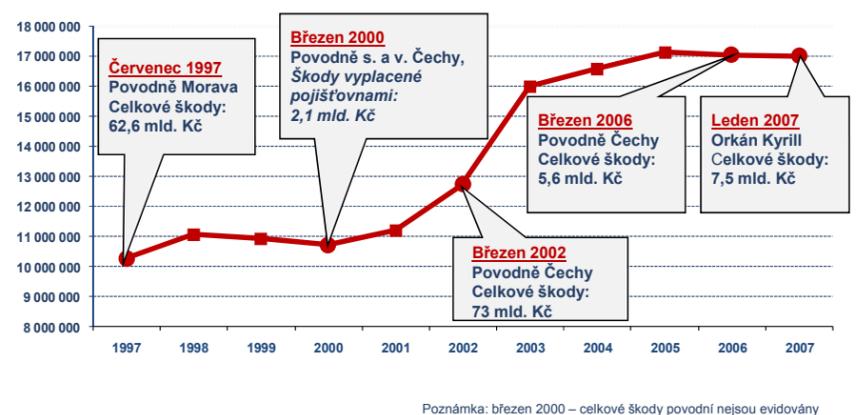
## Vývoj předepsaného pojistného v oblasti NŽP



## Předepsané pojistné v ČR



## Předepsané pojistné – pojištění majetku (tis. Kč)



► pokračování ze str. 16

# Příběhy s různým koncem jako varování

**S pojištěním je to jako s dětmi – musí se hlídat a pojistné smlouvy občas provětrat. Tedy – aktualizovat. Na to však často mnohým z nás, hodně vytíženým, nezbývá nejen čas, ale ani na to nepamatujeme. Zpravidla se totiž většina lidí domnívá, že sjednáním pojištění je vyřešeno vše a navždy. I proto dochází ke značným rozčarováním, když se přihodí nějaké neštěstí a kroky člověka vedou do pojišťovny. Proto publikujeme několik příběhů, které vás možná donutí k zamyšlení.**

## Pojištění domácnosti

### Párečky k snídani si už nikdy nedáme!

Ranní blázinec. Na plynovém sporáku se ohřívají párečky, které si manželé Fialovi připravují k snídani. Jenže dnes je ještě větší fofr než obvykle. Trochu zaspali, a tak překotně spěchají do práce. Bez snídaně se dnes musejí obejít. Jenže párečky se vaří dál... Paní Fialová si myslí, že sporák určitě vypnul manžel. Pan Fiala si totéž myslí o své manželce. Po poledni volá paní Fialové vystrašená sousedka, že v jejich bytě hoří a že už zavolala hasiče. Když manžel dorazí domů, je už po všem. Obrázek, který vidí, je k pláči. Vybavení vzal oheň, stěny, podlahy – vše je ohroženo. Situace je o to horší, že manželé neměli pro svou domácnost sjednáno pojištění. Říkali si – proč? Náš byt je starý, nic drahého v něm nemáme. Starou televizi, letitou kuchyňskou linku, osobní věci. Nic cenného. K čemu by nám bylo pojištění? Jenže teď stojí ve vyhořelém bytě, v bance uloženo pár tisícovek, za které nové vybavení nepořídí.

Bohužel, i takové případy se stávají. Ti silnější najdou sílu začít od nuly a vše vybudovat znovu a za své. Některým pomohou rodiče nebo dospělá děti, jiní se psychicky zhroutí. Přitom stačilo tak málo. Investovat několik desítek korun měsíčně a mít klid.

### Výsledný účet:

Vyčíslená škoda – kompletně zničená kuchyň (stěny, podlahy, kuchyňská linka, příslušenství), částečně zničená předsíň (podlahy, stěny, skříně), obývací pokoj (koberce, stěny, televize, rádio)	480 000 Kč
Plnění vyplacené pojišťovnou – rodina nebyla pojištěná	0 Kč
Škoda, která vznikla manželům Fialovým	480 000 Kč

Poznámka: Pojištění domácnosti u Fialů by ročně stálo 1200 Kč.

### Pojištění staveb a rodinných domů Spěchat se nevyplácí!

Mladá rodinka si na hypotéku pořídila starší domeček. Než se nastěhovala, chtěla si nové bydlení uzpůsobit svým představám, a tak se manželé pustili do rekonstrukce. On byl nadšený kutil, peněz také moc nebylo, proto si řadu věcí zvládnul udělat svépomocí. S rekonstrukcí začala rodina v létě a pevně doufala, že Vánoce už bude trávit v novém domě. Práce probíhaly nad očekávání hladce a zdálo se, že nic nebude bránit tomu, aby se plán splnil. Začátkem prosince bylo vše hotové. V domě už jen zbývalo

zprovoznit elektriku. Firma elektrikářů připravila veškeré rozvody – jen je propojit. Jenže šéfovi elektrikářské party se zdálo, že domek je stále velmi vlhký. Několik let, kdy se nepoužíval, udělalo své. Doporučil tedy, aby se v domě ještě dva až tři týdny topilo, dům vysychal a teprve pak se elektrika zapojila. O tom ale nechtěla slyšet paní domu, a tak nakonec přeci jen šéfa elektrikářské party k zapojení elektriny přesvědčila. Jenže vlivem vlhkosti nastal v celé síti zkrat a ta kompletně vyhořela. Vše se muselo dělat znovu – opět se musely rozkopat zdi, ve kterých byly kabely. Tím vzala za své nová výmalba a částečně i podlahy. Naštěstí elektrikářská firma měla sjednáno pojištění odpovědnosti, z kterého byla škoda uhrazena. Její šéf si však na vlastní kůži ověřil, že spěchat se nevyplácí a ani prosbám mladých žen není dobré vždy vyhovět. Mladá rodinka sice neutrpěla přímou finanční újmu, ale na nastěhování do svého domečku si musela pár týdnů navíc počkat.

### Výsledný účet:

Vyčíslená škoda – kompletně zničená elektroinstalace	150 000 Kč
Náhrada vyplacená pojišťovnou v rámci pojištění odpovědnosti dodavatele	142 500 Kč
Škoda, která vznikla dodavatelské firmě (spoluúčast)	7 500 Kč

### Nestačí jen být pojištěn, je třeba být pojištěn dostatečně

Ten domek měl nejdříve jen přízemí. Jenže pak se k rodičům rozhodla nastěhovat dcera se svým manželem a s dítětem na cestě. Rodina logicky přistoupila k rozhodnutí domek rozšířit o přístavbu. Vzniklo prostorné patro s novým vybavením. Mladí si postavili garáž a na zahradě menší bazén. Všichni chtěli, aby se jim společně hezky bydlelo. Jen na pojištění v průběhu let jaksi zapomněli – platili stále stejně, jak ho kdysi dávno sjednali rodiče ještě na malou přízemní stavbu. Pak ale přišla vichřice Emma. V celém kraji napáchala mnohamilionové škody a nevyhnula se ani tomuto domečku. Silný vítr vyvrátil vzrostlý strom stojící před domkem, který spadl přímo na novou střechu a značně zdemoloval ji, okna i interiér horního patra. Škoda dále vznikla na bazénu a garáži. A tak se volala pojišťovna. Jaké bylo ale zděšení všech obyvatel domu, když likvidátor v souladu s existující pojišťovnou smlouvou vypočítal pojistné plnění, které pokrývalo z celkové škody přibližně jen jednu třetinu. Zbytek si rodinka, která pozapomněla na to, že

by pojištění mělo odpovídat aktuální hodnotě majetku, a pravidelně by se tedy mělo aktualizovat, musí doplatit ze svého.

### Výsledný účet:

Vyčíslená škoda – poškozená střecha, okna, interiér horního patra	460 000 Kč
Vyčíslená škoda – poškozená garáž a bazén	90 000 Kč
Plnění vyplacené za poškozenou střechu – snížené o zjištěné podpojištění	190 000 Kč
Plnění vyplacené za poškozenou garáž a bazén – nebyly pojištěny	0 Kč
Škoda, kterou musí rodina uhradit ze svého	360 000 Kč

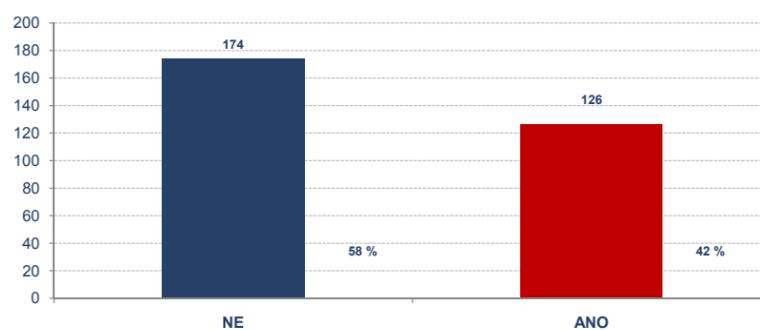
Poznámka: Pojištění rodinného domu by ročně stálo cca 2400 Kč.

[www.pojistimajetek.cz](http://www.pojistimajetek.cz)



ALE JÁ JSEM VĚK PŘED KDOJÍ KAPIL, ABYSTE SE POJÍVAL DO PIVOVAROVÉ MAPY...!

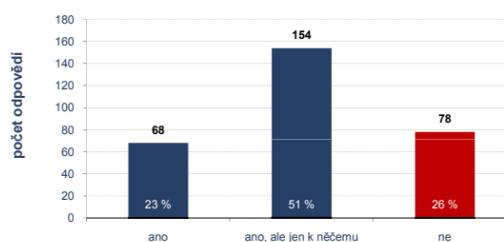
## Uplatňoval(a) jste již náhradu škody na majetku ?



- Téměř polovina respondentů již řešila pojistnou událost poškození majetku

Pozn.: Ve statistice nejsou zahrnuty škody z pojištění vozidel.

## Máte dokumentaci k pojištěným předmětům?



### Pojišťovny při likvidaci vyžadují:

- (zejména u věcí vyšší hodnoty)
  - doklady o nabytí s cenou a datem pořízení
  - fotografie
  - znalecké posudky (na věci umělecké hodnoty)

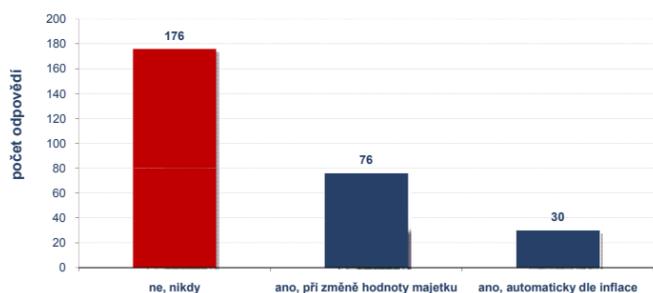
- Jen necelá čtvrtina respondentů si uchovává dokumentaci k pojištěným předmětům

- ! 26 % dotazovaných uvádí, že nemá dokumentaci k pojištěným předmětům vůbec



V případě nedostatečné dokumentace má pojišťovna právo krátit pojistné plnění nebo neprokázanou škodu neproplatit

## Měnil(a) jste již pojistnou částku ve smlouvě?



- Přestože 71 % dotazovaných má smlouvu déle než 5 let, většina z respondentů ještě nikdy neměnila pojistnou částku ve své pojistné smlouvě.

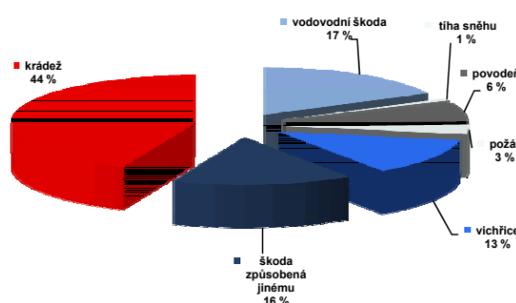


Tito lidé se vystavují riziku, že v případě pojistné události jim vyplacené plnění nepokryje vzniklou škodu v plné výši



Riziko podpojištění majetku

## Nejčastější pojistné události



### Z pohledu pojišťoven:

#### Dle četnosti:

- Krádeže, vandalismus
- Vodovodní škody

#### Dle objemu škod:

- Živelní škody (požár, vichřice, krupobití, povodeň)

- Nejčastější škody na majetku vznikají v důsledku krádeží odcizením nebo vandalismem

- Velmi časté jsou i škody, které způsobí klienti někomu jinému (např. vytopení bytu)



Tento fakt podtrhuje význam sjednání pojištění odpovědnosti za škody způsobené v občanském životě

# Zájem o služby CzechTrade roste

**Nárůst o více než šest a půl tisíce hodin odpracovaných na placených zakázkách pro české firmy zaznamenala agentura CzechTrade loni u služeb svých zahraničních zástupců. Tato skutečnost dokládá rostoucí zájem českých exportérů především o individuálně zaměřené služby agentury a tento trend pokračuje i letos. Klienti CzechTrade především z řad malých a středních firem uskutečnili s podporou agentury 324 úspěšných exportních případů v celkovém objemu převyšujícím 5,5 miliardy korun. Také v tomto ukazateli došlo k podstatnému nárůstu oproti roku 2007.**

Mezi úspěšné klienty s největšími objemy realizovaného exportu patřily mj. společnosti INCO engineering, s.r.o., UNISTAV, a.s., GALATEK, a.s., HAMÉ, a.s., FRÝDLANTSKÉ STROJÍRNÍ, Rasl a syn, a.s., FANS, a.s., PUMPA, a.s., UJP Praha, a.s., WALMARK, a.s., STROJIM-PORT, a.s. a další.

Roční tržby za služby zahraničních kanceláří přesáhly ještě nedávno zdánlivě nedosažitelnou metu 20 milionů korun, což představuje oproti roku 2007 nárůst o téměř 5 milionů. Díky tomu dosáhl historicky nejvyšší hodnoty také celkový objem tržeb CzechTrade. Ty se v roce 2008 přiblížily k hranici 25 milionů (24 169 606 Kč). Ještě v roce 2005 se přitom celkové tržby CzechTrade pohybovaly na hranici 10 milionů Kč. Když vezmeme v úvahu, že cena služeb se nezměnila, není pochyb, že dnešní výsledky jsou dílem neustálého zvyšování efektivity.

„Nejen tržby, ale také využitost zahraničních kanceláří (podíl práce na konkrétních zakázkách klientů na celkovém disponibilním času zahraničních kanceláří), která v průměru za celý rok dosahovala 29,6%, dokazují, že těžiště podpory exportu se přesouvá do oblasti služeb s nejvyšší přidanou hodnotou – do oblasti zahraničního marketingu ve formě individuálních zakázek,“ řekl Ivan Jukl, generální ředitel CzechTrade. „Opět jsme se o krok přiblížili předním světovým proexportním agenturám, jež vykazují průměrnou využitost na úrovni 40%.“

Některé zahraniční kanceláře CzechTrade však tuto cílovou metu již dnes výrazně překračují. Mezi pět nejvíce využitých zahraničních zastoupení patří Varšava (64,38%), Kolín n/R (56,37%), Petrohrad (48%), Stockholm (48%) a Ho Či Minovo Město (46,77%).

Tradičně cca dvě třetiny z objemu exportu

klientů CzechTrade tvoří ruské trhy (ZK Jekatěrinburg, ZK Petrohrad, ZK Moskva – celkem 3,54 miliardy korun, přičemž prvenství patří Jekatěrinburgu s 2,56 miliardy Kč). V pomyslném žebříčku úspěšnosti zahraničních kanceláří následuje za Jekatěrinburgem a Petrohradem kancelář v Bukurešti (337 milionů Kč), Varšavě (273 milionů Kč), a Stockholmu (247 milionů Kč).

Na konci roku 2008 disponovala agentura sítí 33 zahraničních kanceláří ve 30 zemích. K otevření zcela nové kanceláře sice v loňském roce nedošlo, ovšem na podzim byla revitalizována činnost kanceláře v Mexiku a bruselská kancelář začala obsluhovat celé území Beneluxu. Podobný model byl zaveden například u kanceláří CzechTrade v Záhřebu a Bělehradě, které společně pokrývají Bosnu a Hercegovinu. Zástupci v Rize a Vilniusu zase zajišťují exportní servis také pro ty firmy, které se chtějí se svými produkty uplatnit v Estonsku. Letos plánuje CzechTrade otevřít své zastoupení v Kazachstánu. Z úspěšných projektů roku 2008 je třeba zmínit začlenění podpory průmyslového designu do portfolia aktivit CzechTrade jako balíček služeb Design pro export, což se podařilo zrealizovat v plánovaných termínech. Agentura nastartovala všechny aktivity, včetně propagace českého designu v zahraničí, osvětové činnosti a vzdělávání prostřednictvím seminářů o významu průmyslového designu v regionech České republiky. „V polovině roku jsme spustili službu nabízející analýzu designu ve firmách, včetně návrhu postupu řešení, která si za krátkou dobu získala mezi firmami i designéry vynikající kredit. Loni bylo uskutečněno 37 analýz, přičemž poptávka ze strany firem převyšovala možnosti agentury. Letos plánujeme umožnit našim klientům prostřednictvím služby Design pro export realizovat 80 analýz stavu designu ve firmách s cílem

zahájit výrobu konkurenceschopných výrobků,“ doplnil Aleš Řiháček, ředitel odboru marketingu a komunikace agentury CzechTrade. Služba má hodnotu 40 000 Kč, ovšem firma za ni nyní zaplatí pouze 10 000 Kč. Zbývající část hraří designéři agentury CzechTrade. Firmy si vybírají ke spolupráci designéra z elektronického veřejně přístupného Adresáře designérů, který prezentuje více než padesát subjektů. Nejčastěji si zatím zvolily designéra Jana Čtvrtníka, Studio Faktum Design, Michala Červu nebo Jaromíra Chmelaře.

Druhým úspěšným projektem loňského roku je inovace elektronické databáze Adresář exportérů. Rozvoj IT a také rozvoj forem internetových prezentací přinesly nové možnosti a výraznou potřebu adresář inovovat. Projekt umožnil povýšit Adresář exportérů v sofistikovanou platformu informací, kontaktů, prezentací, bezplatných i placených. Firmy mají mnohem větší jistotu, že pokud se zde budou prezentovat, zahraniční zájemce o obchodní spolupráci je snadněji najde. Technologicky byl Adresář exportérů optimalizován pro celosvětově běžně používané internetové vyhledávače. V kombinaci se správně napsaným textem se pak odkaz na zápis v adresáři objevuje při vyhledávání na prvních místech mezi stovkami tisíc dalších odkazů. Adresář exportérů nabízí za velmi nízký poplatek možnost prezentace firmy a produktu až v šesti jazykových mutacích dle vlastního výběru (z aktuální nabídky 13 jazyků) a může tak sloužit jako efektivní doplněk, nebo dokonce náhrada vlastních firemních internetových prezentací.

## Exportní konference

Na exportních konferencích můžete získat neaktuálnější informace od ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade, zástupců Komerční banky a zástupců úspěšně exportujících firem. Letos se první uskuteční 22. dubna v pražském hotelu Pyramida a bude se věnovat problematice obchodování s Ruskem. (tz)

## Nová aliance pod křídly CzechTrade

V letošním roce vznikly za pomoci CzechTrade dvě nové vývozní aliance, takže v současné době agentura podporuje už celkem 21 exportních sdružení firem. Zajímavostí je, že jednou z těch

letos „zrozených“ je aliance, která slučuje subjekty, zabývající se designem, českým sklem a tradičním českým šperkem. Pod názvem Sans Souci Czech glass aliance se spojilo celkem 8 firem: Sans Souci,

Cristal&Cristal, J.H.LAK, J.H.KOV, Český šperk a design, BcA. Jan Tesař, Ludmila Stodolová a Jana Štětková Barny. Lídrem aliance je pražská společnost Sans Souci. (tz ct)

## Design pro export připravuje

Co je design a jak jej začlenit do strategie firmy, jak design aplikovat do výroby a úspěšně dobýt nové trhy, jak komunikovat s designérem, na co klást v rámci celého procesu největší důraz... Na tyto a další otázky najdete odpovědi na chystaných seminářích agentury.

CzechTrade také nabízí českým firmám a designérům účast na vybraných zahraničních výstavách a veletrzích. Pro letošek jsou to například Salone del Mobile v Miláně (21.–27. 4.), Code 2009 – First Nordic Design Fair (sekce Furniture/Interior) v Kodani (27.–31. 8.) v rámci týdne designu „Denmark's First International Design Week“, jehož patronem je následník trůnu, J.V. Princ Frederik, nebo dubajský Index v listopadu 2009.

**Řekli o službách z balíčku Design pro export:**

**Vladimír Žila, jednatel sklářského studia Astera:** „Služba analýza stavu designu nás zaujala, ale měli jsme obavy, že nás čeká úmorná administrativa a nejasný výsledek. Opak byl pravdou. CzechTrade nás přístupem a minimem byrokracie příjemně překvapil. Jednání bylo pružné a přes určitý nevyhnutelný prvek schvalování dokonce s lidským zájmem pomoci.“

Astera si pro službu zvolila designérku Janu Kunstovou, s níž již dříve firma spolupracovala. Designérka dala novou tvář existující kolekci, kterou Astera představí na jarním veletrhu Tendence v německém Frankfurtu.

**Jana Kunstová, designérka:**

„Jsem ráda, že existuje společnost na podporu prosazení českého designu do firem. Pracovníci CzechTrade mi vždy včas zaslali potřebné požadavky a informace, spolupráci hodnotím velice pozitivně. Díky této agentuře mě již oslovilo několik firem s jejich výběrovým řízením. Zároveň tato organizace zajišťuje určitou formální náležitost a právní jistotu pro designéra. Je dobré, když projekt zaštiťuje organizace, která má dostatečný prostor pro jednání o smlouvě. Pro designéra, který ještě nemá svého manažera, je tento fakt více než významný.“ (tz)



autor: Miloš Krnáček

MOJE FIRMA JE SICE ZAPLUŽENA, ALE BUĎTE BEZ OBAV. JE TO U SERIOZNÍ BANKY.

Uplynulý rok byl také mezníkem na poli vzdělávacích projektů. Z novinek jmenujme alespoň kurz Minimum exportéra v regionech, organizování společných teritoriálních seminářů pořádaných CzechTrade v těsné spolupráci s ministerstvem průmyslu a obchodu či e-learningový kurz „How to Make a Bid for the World Bank Project“, který na webových stránkách navštívilo téměř 10 tisíc uživatelů. V průběhu roku bylo uspořádáno 36 odborných seminářů v Praze (včetně kurzu Úspěšný exportér), 19 teritoriálních seminářů ve spolupráci s MPO v Praze a v regionech a 19 odborných seminářů v regionech (včetně cyklu Minimum exportéra), kterých se zúčastnilo 1182 zástupců firem. Průměrné hodnocení seminářů na základě dotazníků spokojenosti bylo 1,25, což představuje zlepšení oproti roku 2007. Firmy velmi kladně hodnotily projekt pěti Exportních konferencí, na které přišlo celkem 729 účastníků. (tz ct)

## Teritoriální semináře

Ve spolupráci s ministerstvem průmyslu a obchodu (MPO) pořádá CzechTrade teritoriální semináře spojené s konzultacemi, které vedou ředitelé zahraničních kanceláří CzechTrade a vedoucí obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů ČR v zahraničí.

Zve vás na následující akce, které se konají v jednací síni MPO, v ul. Politických vězňů:

4. Příležitosti pro české firmy v Bulharsku a Rumunsku
4. Chile – nové příležitosti pro české exportéry
5. Možnosti rozšíření hospodářské spolupráce s Bavorskem a Saskem

(tz ct)

### 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
POCZ200955083	Hongkong (Čína)	24. 02. 2009	26. 05. 2009	walterlam2004@hotmail.com	Firma poptává surové vltavíny. →
POCZ200955084	Kanada	24. 02. 2009	26. 05. 2009	jsuchall@rogers.com	Firma poptává kvalitní náhrdelníky z muránského skla. →
POCZ200955091	Irák	24. 02. 2009	26. 05. 2009	fakher_e@yahoo.com	Irácká firma poptává turbínu pro menší hydroelektrárnu. →
POCZ200955071	Belgie	20. 02. 2009	13. 03. 2009	ivana.kunteova@czechtrade.cz	Belgická firma hledá dodavatele synchronního generátoru 105 kW, specifikace uvedena v příloze. →
POCZ200955075	Belgie	20. 02. 2009	16. 03. 2009	ivana.kunteova@czechtrade.cz	Belgický výrobce mostových jeřábů hledá v ČR výrobce svařovaných konstrukcí/nosníků pro jeřáby, bližší viz cizojazyčný text. Zájemce o poptávku prosím zaslat plně spojením na ivana.kunteova@czechtrade.cz nejpozději do poloviny března 2009. →

### Další poptávky na www.premium.prosperita.info

HLEDEJ

# Neztrácí aliance dech v období hospodářské recese?

**Okolní vlivy tomuto dotazu nahrávají. Nejen v oblasti exportu je situace tíživá, ale i domácí trh provádí drtivou selekci firem, které, pokud nebyly zcela zdravé, podléhají okolnímu tlaku, neinvestují do vzdálenějších nebo nových trhů a ztrácejí tak příležitost udržet své místo na trhu.**

„Stejným tlakům podléhají i firmy sdružené v Czech Water Alliance (CWA). Možná však dříve než ostatní pochopily přínosy společného postupu na zahraniční trhy a jako sekundární synergický efekt se projevuje vznikající spolupráce na trhu tuzemském. Toto dění vytváří ve spojení dvou a více firem novou přidanou hodnotu u finálních výrobků a zvyšuje šanci uspět doma i v zahraničí,“ řekl lídr CWA Ivan Nikl.

Aliance vznikla pod křídly agentury CzechTrade v roce 2004 s cílem posílit pozici českých firem v oblasti exportu služeb a technologií ve vodním hospodářství. „Dnešní základ tohoto partnerství je aktivní forma spolupráce CWA a CzechTrade, nespočívající v čerpání dotací a očekávání, že vás

někdo dovede k zakázce bez vlastního přičinění. Aktivita vždy musí vycházet od samotných firem a v tomto případě od aliance CWA. Cílem je například zhodnotit dlouhodobou přítomnost pracovníků CzechTrade v dané zemi, přicházet s konkrétními náměty a potřebami a konfrontovat tak naše možnosti s aktuální celospolečenskou potřebou realizovat export. Často se diskutuje otázka kurzu koruny a jejího zajištění vůči euru či dolaru. Je podružná v momentě, kdy nejste schopni zakázku vůbec získat,“ dodal Ivan Nikl.

Již v závěru minulého roku, kdy ještě většina našich politiků necítila vážnost situace, vedení CzechTrade a lídr aliance CWA naopak prozíravě přistoupili k hledání možností, jak českým firmám

pomoci najít v zahraničí nové příležitosti uplatnění technologií a výrobků ve vodním hospodářství. Vznikla obšírná zpráva složená z doporučení ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade, po níž ihned následovala série jednání na akci CzechTrade Meeting Point, kde psaný text ožil při osobních jednáních firem z aliance CWA a ředitelů zahraničních zastoupení. Jako konkrétní výsledek můžeme například jmenovat chystanou návštěvu viceprezidenta dánské firmy MARIUS PEDERSEN, který byl kontaktován zástupcem CzechTrade v Dánsku a nabídka CWA jej natolik zaujala, že by rád projednal možnosti spolupráce s lídrem CWA. Velké šance pro firmy sdružené v CWA se rýsují také v Belgii, která je v oblasti životního prostředí 25. z 27 zemí EU a v současné době zvyšuje investice do technologií pro životní prostředí.

CWA jsou dokonalý tým. Tradičně úspěšně exportují do Ruska a východní Evropy, Německa,

Pobaltí, Řecka a Brazílie. V roce 2008 se objem realizovaných zakázek členů CWA blížil hranici 200 mil. EUR. Za nejméně úspěšného exportéra z aliance lze považovat společnost ASIO. Nad rámec dosavadních teritorií se pak CWA zaměřuje intenzivněji nebo nově na Chorvatsko, Dánsko, Rumunsko, Bulharsko a další země, které byly zástupci CzechTrade vyhodnoceny nově jako perspektivní pro export právě vodohospodářských technologií.

Letos do aliance přistoupily další dvě firmy – Tesla Holding a Cink Hydro Energy, a tak je aktuální počet členů 14. Přitom před rokem sdružovala aliance pouze 9 firem. To je nejlepší důkaz smysluplnosti a funkčnosti naší aliance.

Seznam firem v CWA k 4. 3. 2009:  
ASIO, Centroprojekt, Cink Hydro Energy, Ecofluid group, HSLcom, MAEP, Marves, Mico, Neptun Presskan, Poyry, Rekuper Sychrov, Teco, Tesla Holding, Vapo

Ing. Ivan Nikl, Leader CWA

## Nenechte si ujít prezentaci strojírenských novinek v Praze

Dnešní doba je ve znamení protikrizových plánů, jejichž součástí jsou úsporná opatření jako výraz reakce průmyslových podniků na probíhající krizi. Firmy musí zajistit odpovídající zisk a je pro ně tedy nutností prodávat. Řešením je kreativní myšlení a podnikání aktivních kroků. Být vidět, nadále pečovat o své zákazníky, získávat nové kontakty, představit nejnovější technologie – to je cesta pro podporu prodeje. Jedním z nejučinnějších komunikačních nástrojů jsou veletrhy.

Moto 8. mezinárodního veletrhu FOR INDUSTRY, který se koná 15.–17. dubna 2009 v Pražském veletržním areálu Letňany, zní: „Progresivní strojírenské technologie = budoucnost našeho průmyslu“. Právě nyní je dobré myslet na budoucnost a uvědomit si, že účast na veletrhu přináší četné příležitosti a bezprostřední osobní setkání.

Vystavovatelé představí řadu novinek a průmyslových trendů v oblasti obrábění, tváření, nástrojových systémů, svařování, metrologie, materiálů, komponentů, informačních technologií a navazujících oborů. Vybíráme zajímavosti z připravovaných expozic, které

najdete na letošním veletrhu FOR INDUSTRY:

FORMETAL, s.r.o. je tradiční dodavatel tvářecích strojů a nástrojů na zpracování plechu. Na stánku si návštěvníci mohou prohlédnout univerzální hydraulické profilové nůžky a dále se seznámit s kompletním sortimentem nabízených strojů.

ITAX PRECISION spol. s r.o. jako zástupce výrobce populárních obráběcích center Hurco Inc., USA představí novou verzi řídicího systému „WinMax“. Je to nejlepší varianta pro programování NC strojů – bez znalosti kódů, NC programování – rychle a spolehlivě může každý, kdo trochu rozumí obrábění, programovat tento řídicí systém pro obráběcí centra i soustruhy. Nový systém plně spojuje výhody výpočetní techniky s obráběcím strojem. Moderní výpočetní technika umožnila omezit ovládací prvky stroje na minimum a pracovat interaktivně s textem i grafikou přímo na stroji. Přitom i případné propojení s externími

CAD/CAM systémy je velmi snadné, řídicí systém stroje je možné připojit do běžných počítačových sítí.

MEGAFLEX, s.r.o. je výhradní distributor laserů TROTEC pro Českou republiku a Slovensko. Nabízí lasery pro gravírování, prů-

myslový popis a značení. Na veletrhu se můžete těšit na lasery se skenerovou hlavou Megaflex SHINE Fiber, které jsou určeny pro integraci do výrobních linek v průmyslu i pro samostatná řešení do pracovních stanic. Dále uvidíte laserovou gravírku s pohyblivou hlavou Trotec Finemarker Hybrid se dvěma zabudovanými laserovými trubkami: CO<sub>2</sub> a Nd:YVO4.

PRVNÍ HANÁČKÁ BOW, spol. s r.o. na letošním veletrhu nově představí značky NUMCO, THERMDRILL, SWISS SPEEDY a GSC. CNC obráběcí stroje tvoří nedílnou součást nabídky, kterou nyní firma rozšiřuje o značku NUMCO a routerů. Nabídku doplňuje 3D laserový skener. Bezřísčková tvářecí metoda THERMDRILL je úsporná alternativa k výrobě a závitování otvorů. Tato technologie Vám prokazatelně ušetří čas a peníze v porovnání s navařovanými a nýtovanými maticemi. Produkty SWISS SPEEDY jsou nepřekonatelným pomocníkem všude tam, kde při obrábění vznikají ostré hrany. Tyto precizní stroje slouží k jejich efektivnímu odjehlování a srážení.

Neváhejte a naplánujte si svou návštěvu veletrhu FOR INDUSTRY. Bonusem je také konání souběžných akcí: FOR SURFACE (povrchové úpravy) → FOR 3P (obaly) → FOR WASTE (odpadové hospodářství), které vzájemně propojují

stěžejní průmyslová odvětví od zhotovení výrobku, přes jeho zpracování do dokonalé finální podoby, zabalení až k likvidaci vedlejších odpadních produktů nebo samotného doslouživšího výrobku. Aktuálním tématům se budou věnovat např. semináře „PRODUKTIVNÍ ŘEZNÉ NÁSTROJE A OPTIMALIZACE PROCESŮ OBRÁBĚNÍ“, „PROGRESIVNÍ TECHNOLOGIE“, PRŮMYSL VÝVOJ A OBALOVÝ DESIGN“, „INOVATIVNÍ TECHNOLOGIE PRO ZPRACOVÁNÍ ODPADŮ“ a mezinárodní technologická burza.

Informace o přípravě veletrhů a doprovodných programech jsou pro Vás k dispozici na stránkách [www.forindustry.cz](http://www.forindustry.cz). K dopravě do Pražského veletržního areálu Letňany můžete také nově využít metro trasy C a vystoupit na konečné stanici přímo u výstaviště. (tz)



Novinka určená zejména pro malé a střední podniky

## NA NOVÉ TRHY S PODPOROU EGAP

### POJIŠTĚNÍ PROSPEKCE ZAHRANIČNÍCH TRHŮ

Pojištění kryje riziko finančních ztrát vývozce na základě úplného nebo částečného neúspěchu prospekce za účelem zahájení, případně zvýšení vývozu zboží a služeb do jedné či více zemí.

Více na [www.egap.cz](http://www.egap.cz)



VODIČKOVA 34/701, PRAHA 1, TEL: 222 841 111, FAX: 222 844 001, INFO@EGAP.CZ

# Mzdy v České republice: smutek, po letech nyní nastal konec růstu

S koncem roku 2008 začal v České republice výrazně zpomalovat růst mezd. Ty v současné době stagnují, a na některých pozicích dokonce mzdy, které v minulosti rostly v řádu desítek procent, klesly. Vyplyvá to z průzkumu Salary & Benefits Guide 2008-2009 personální agentury Robert Half. „Velmi zjednodušeně můžeme říct, že nástupní mzdy se na mnoha pozicích vyžadujících spíše nižší praxi vrátily až na úroveň roku 2007,“ sdělil Aleš Křížek, ředitel společnosti Robert Half pro Českou republiku.

Napříč všemi obory však stále trvá nedostatek odborníků s dlouholetou praxí. To se projevuje i ve mzdách. Například mzda experta s dlouholetou praxí dokonce i mírně narostla oproti minulému roku, zatímco nástupní mzda programátora s minimální praxí je i v těch nejžádanějších specializacích v průměru o 5 % nižší než vloni. Srovnatelný trend se projevuje i v oblasti obchodu a marketingu a v administrativní podpoře. Výjimkou jsou účetní a daňoví specialisté – u nich pokračoval růst mezd i na juniorských pozicích.

Těžší časy tak začínají především absolventi bez praxe. „Absolventi s krátkou praxí zůstávají na pracovním trhu déle. Zatímco v minulosti firmy velmi často investovaly do zaškolování nováčků, v současnosti preferují odborníky, kteří již mají požadované zkušenosti a mohou danou pozici zastávat okamžitě,“ konstatoval A. Křížek.

„Zřejmě tak skončila, nebo se přinejmenším na čas zastavila, doba, kdy se firmy o absolventy přetahovaly navýšováním mezd. Zaměstnavatelé neustále stojí o odborníky, ale jsou opatrnější s výší nabízené mzdy,“ shrnul A. Křížek.

Zatímco minulý ročník Salary & Benefits Guide v porovnání s předchozími roky zaznamenal nejvyšší meziroční nárůst mezd v oborech personalistiky, manažerské podpory, zákaznického servisu, logistiky a práva a ukázal nejsilnější navýšení nástupní mzdy u juniorských pozic do tří let praxe, aktuální výsledky průzkumu ukazují přesný opak – právě tyto kategorie dnes zaznamenávají největší propad.

## Officeteam

**Mzdy: personalistika, zákaznický servis, logistika, podpora a právo**

- Koncem roku 2008 pokles poptávky po kandidátech
- Ve srovnání s loňským výzkumem spíše stagnace nástupních mezd
- Růst mezd u zkušených office manažerů a exekutivních asistentek, jejich odměny srovnatelné se mzdami středních manažerů
- Stoupají nároky na vzdělání – firmy chtějí, aby junioři rostli na specializované pozice
- Rozdíl mezd ČR – USA: 1,5-2násobek, nejvyšší u advokátních koncipientů – v USA nastupují za pětinašobek české mzdy

Rok 2008 přinesl jen nízký nárůst mezd

v oborech manažerské podpory, lidských zdrojů, zákaznického servisu, logistiky a práva, které spadají do specializované divize OfficeTeam společnosti Robert Half. Oproti minulému roku, kdy u některých asistentkých pozic narostla mzda až o 35 %, se letos růst platů prakticky zastavil.

„Zájem o kandidáty na pozice, o které se stará OfficeTeam, zůstával po většinu roku prakticky stále stejně vysoký. Nicméně v posledním čtvrtletí roku se projevilo globální zpomalení ekonomiky i v těchto profesích. Během letošního roku tak můžeme počítat s tím, že se nárůst mezd zastaví, u nově nastupujících zaměstnanců se platy mohou i snižovat,“ odhadl Jan Bílek, Senior Manager Robert Half International.

Rozhodujícím kritériem při výběru nových zaměstnanců je předcházející zkušenost v oboru. Na juniorských pozicích společnosti upřednostňují uchazeče alespoň s praxí při studiu. Téměř automaticky se předpokládá uživatelská znalost MS Office. V logistice, zákaznickém servisu a v personalistických oborech firmy zvýhodňují kandidáty se zkušenostmi se systémem SAP nebo obdobným softwarem. Klíčovým požadavkem zůstávají znalosti cizích jazyků. V požadavcích většiny nových zaměstnavatelů dominuje angličtina, v menší míře němčina, do popředí se pomalu dostává také francouzština a ruština.

Na nižších pozicích se zvyšují nároky na vzdělání. Na místech asistentů nebo recepčních je poměrně velká fluktuace a firmy chtějí, aby jejich zaměstnanci měli předpoklady růstu do specializovaných pozic v rámci společnosti. U zkušených office manažerů a exekutivních asistentek došlo v minulém roce k růstu mezd. Jejich odměny jsou srovnatelné se mzdami středních manažerů. Poptávka po odbornících v právní oblasti zůstává stále vysoká jako v předchozím roce.

Aktuální Salary & Benefits Guide také ukázal, že opět výrazně narostly rozdíly mezi mzdami v USA a v České republice. Slábnoucí koruna snížila relativně k dolaru české mzdy až o celou jednu čtvrtinu. Na srovnatelných juniorských pozicích tak Američané berou dvojnásobek, u seniorních pozic jedenapůlnásobek. Největší rozdíl je u advokátních koncipientů – v ČR nastupují za 18 000 Kč, v USA za v přepočtu 99 000 Kč.

FINANČNÍ ÚČETNICTVÍ	0-2 roky	3-5 let	5 a více let
Fakturant/ka	18.000-22.000	20.000-25.000	20.000-25.000
Junior účetní	20.000-25.000	23.000-27.000	-
Finanční řadová účetní	23.000-26.000	25.000-30.000	25.000-35.000
Samostatná účetní	-	25.000-35.000	30.000-45.000*
Hlavní účetní	-	35.000-50.000**	45.000-70.000***
* Hlavní hranice platů pro malé a střední podniky, kde samostatná účetní zastřešuje kolektivní účetní ústředí. ** Hlavní hranice platů pro střední podniky, kde samostatná účetní zastřešuje kolektivní účetní ústředí. *** Hlavní hranice platů pro velké společnosti, kde je úroveň v závislosti na velikosti ústředí (cca 10-20 let).			
MZDOVÉ ÚČETNICTVÍ	0-2 roky	3-5 let	5 a více let
Mzdová účetní bez znalosti cizího jazyka	18.000-20.000	20.000-25.000	20.000-30.000
Mzdová účetní se znalostí cizího jazyka	20.000-30.000	30.000-40.000	40.000-60.000
Veškeré mzdového oddělení	-	40.000-60.000	40.000-60.000
FINANČNÍ ŘÍZENÍ	0-2 roky	3-5 let	5 a více let
Finanční Business analytík	30.000-35.000	35.000-60.000	50.000-80.000*
Finanční controller	30.000-35.000	35.000-60.000	50.000-80.000
Manager controllingu	-	50.000-80.000	70.000-100.000
Finanční manažer	-	70.000-90.000	80.000-120.000**
Reporting - specialista	25.000-30.000	35.000-50.000	40.000-50.000
Treasurer	30.000-40.000	35.000-55.000	60.000-100.000
* Hlavní hranice odměny pro malé a střední podniky, kde je úroveň v závislosti na velikosti společnosti. ** Hlavní hranice odměny pro velké společnosti, kde je úroveň v závislosti na velikosti společnosti (cca 10-20 let). *** Hlavní hranice odměny pro velké společnosti, kde je úroveň v závislosti na velikosti společnosti (cca 10-20 let).			
AUDIT	0-2 roky	3-5 let	5 a více let
Interní auditor	25.000-35.000	35.000-70.000	50.000-80.000
Manažer interního auditu	-	-	70.000-120.000
Externí auditor Big 4	28.000-35.000	45.000-65.000	70.000-100.000*
* Senior Manager			
DANĚ	0-2 roky	3-5 let	5 a více let
Asistent daňového poradce	25.000-30.000	30.000-50.000	-
Daňový poradce	-	50.000-100.000	50.000-100.000
Manažer daňového oddělení	-	80.000-150.000	80.000-150.000
SHARED SERVICE CENTRES	0-2 roky	3-5 let	5 a více let
AP/AR Accountant	25.000-35.000	30.000-40.000	-
AP/AR Team Leader	-	40.000-60.000	50.000-70.000
GL Accountant	30.000-40.000	35.000-40.000	-
GL Team Leader	-	40.000-60.000	50.000-80.000
Manager Financial SSC	-	70.000-120.000	80.000-180.000

## Robert Half Finance & Accounting

**Mzdy: finance a účetnictví**

- Na mzdách finančních a účetních specialistů se nejméně projevuje zpomalení ekonomiky
- Pracovní trh stále trpí nedostatkem zkušených specialistů
- Výrazný růst mezd v roce 2008 u center sdílených služeb se počátkem roku 2009 zastavil
- Daňoví poradci často chtějí podnikat na živnostenský list – jejich cena jako zaměstnanců roste
- Firmy vlastněné zahraničními majiteli platí lépe: na stejných pozicích činí rozdíl až 50 000 Kč (v případě finančního managementu)

Rok 2008 přinesl výrazný nárůst mezd v oblasti center sdílených služeb. Už na počátku letošního roku se ovšem tento růst zastavil. Mzdy se v roce 2008 zvyšovaly i na pozicích daňových specialistů, u kterých postupně navýšování prozatím trvá.

„Stále je obecně nejvyšší poptávka po zkušených účetních se znalostí mezinárodních účetních standardů a dvou cizích jazyků – což je však ideální představa společností, která se vždy nemusí setkat s reálnou nabídkou na trhu. Z toho vyplývá jistý nedostatek finančních a účetních specialistů,“ vysvětlil Tomáš Bergl, manažer Robert Half Finance & Accounting. V ostatních oblastech controllingu, reportingu a pozicích různých typů analytiků nenastávají žádné výrazné změny.

Mzdy juniorských pozic asistentů daňového poradce narostly ve srovnání s minulým ročníkem průzkumu Salary & Benefits Guide na

spodní hranici o 5000 Kč, zkušeným daňovým poradcům pak stoupla mzda až o 20 000 Kč, u specialistů s praxí 3–5 let se mzda pohybuje v rozmezí 50 000 až 100 000 Kč měsíčně. „Daňoví poradci jsou vůbec zajímavá skupina,“ upozornil T. Bergl. „Většinou je pro ně výhodnější pracovat na živnostenský list, a tak je jejich cena jako zaměstnanců pro firmy vysoká.“

Výraznou změnou na pracovním trhu je vyšší počet bankovních specialistů, což je způsobeno obecným snižováním stavů u většiny bankovních domů na trhu v České republice. Tito uchazeči však mají vzhledem ke své odbornosti omezené možnosti hledání práce mimo bankovní sektor.

Ve srovnání se zahraničím se mzdy českých specialistů v oblasti účetnictví a práva nejvíce přibližují Španělsku. V poměru k sousednímu Německu jsou mzdy nižší nejméně o 65 %: v ČR začínají lidé ve financích a účetnictví v přepočtu na 700 eurech, v Německu na 2000. Spolu s praxí a s vyšší manažerskou pozicí se rozdíly prohlubují. Hlavní účetní s praxí delší než pět let bere v Česku v přepočtu 1800 až 2000 eur, v Německu šest až osm tisíc.

„Přesto čeští specialisté do zahraničí neodcházejí. Kromě všeobecné nízké ochoty Čechů stěhovat se za prací je důvodem to, že životní náklady jsou v Německu ve srovnání s Českem násobně vyšší. Pro zkušenou účetní není problém vypočítat, kolik jí bude v Německu stát bydlení. Zákonitě pak musí požadovat stejný plat jako účetní s německým pasem,“ doplnil T. Bergl.

## Robert Half sales & marketing

**Mzdy: obchod a marketing**

- Zpomalení ekonomiky nejvýrazněji ovlivní pozice v reklamních agenturách

ADMINISTRATIVA	0-1 rok	1-3 roky	3-5 let	5 a více let
Recepční	17.000-20.000	18.000-25.000	-	-
Asistentka	20.000-25.000	23.000-28.000	27.000-40.000	27.000-40.000
Executive Assistant	-	25.000-30.000	30.000-42.000	35.000-60.000
Office Manager	-	28.000-32.000	30.000-44.000	35.000-60.000
ZÁKAZNICKÝ SERVIS	0-1 rok	1-3 roky	3-5 let	5 a více let
Customer Service Representative	18.000-23.000	22.000-28.000	25.000-40.000	30.000-45.000
Customer Service Manager	-	-	40.000-60.000	45.000-100.000
LOGISTIKA / KVALITA	0-1 rok	1-3 roky	3-5 let	5 a více let
Logistik	20.000-25.000	23.000-30.000	25.000-38.000	35.000-45.000
Manažer logistiky	-	-	40.000-70.000	50.000-100.000
HR	0-1 rok	1-3 roky	3-5 let	5 a více let
Recruiter	-	25.000-35.000	30.000-50.000	35.000-50.000
Manager Recruitmentu	-	-	38.000-55.000	45.000-90.000
Recruiter / trainer	-	25.000-35.000	30.000-40.000	45.000-70.000
HR specialista	-	25.000-35.000	35.000-45.000	40.000-55.000
HR generalista	-	30.000-40.000	35.000-50.000	45.000-70.000
Manager oddělení	-	-	35.000-50.000	45.000-90.000
Compensation & Benefit Manager	-	-	38.000-50.000	45.000-90.000
Specialista personální administrativy	-	25.000-30.000	28.000-40.000	30.000-45.000
HR Manager	-	-	45.000-60.000	70.000-100.000
PRÁVO	0-1 rok	1-3 roky	3-5 let	5 a více let
Advokátní koncipient	18.000-25.000	25.000-70.000	-	-
Advokát	-	-	50.000-150.000	80.000-180.000
Právníkový právník	-	35.000-40.000	40.000-70.000	50.000-100.000
Právník advokáta	25.000-35.000	30.000-60.000	40.000-80.000	-

- Větší flexibilita při vyjednávání o mzdě ze strany uchazečů a realističtější mzdové očekávání uchazečů
- Zaměstnavatelé preferují loajální kandidáty
- Největší vliv na pozice ve farmacii mají fúze

Největší pokles nabízených pracovních pozic zaznamenaly technické obory spojené s automobilovým průmyslem. V ostatních technických oborech je však poptávka po obchodnících s praxí v prodeji, technickým vzděláním a znalostí anglického jazyka stále vysoká. Nicméně požadavky na obchodníky se v porovnání s předchozími lety zvyšují. Firmy kladou větší důraz na předchozí praxi v oboru a na dobrou technickou znalost produktu.

„Uchazeči o obchodní pozice v technických oborech mají v porovnání s předchozími lety realističtější mzdová očekávání a jsou flexibilnější při vyjednávání o výši mzdy,“ řekl A. Křížek. „Jedním z rozhodujících faktorů při výběru zaměstnanců je jejich loajalita. Zaměstnavatelé mnohdy přihlížejí k faktu, jak často měnil uchazeč zaměstnání v předchozích letech,“ dodal ještě A. Křížek.

U FMCG (rychloobrátkové zboží) se očekává srovnatelný trend jako v technických oborech. Zaměstnavatelé budou od kandidátů vyžadovat velmi dobrou znalost produktu a stabilitu na pracovním trhu.

Pozice ve farmaceutických firmách nejvíce ovlivňují fúze velkých mezinárodních farmaceutických společností, které probíhají již několik let. Následné restrukturalizace pak

ovlivňují počty pracovních pozic významněji než aktuální vývoj ekonomiky.

U marketingových pozic počet uchazečů, stejně jako v loňském roce, převyšuje poptávku. Mzdy stagnují a vzhledem k očekávanému omezení výdajů firem na marketing v tomto roce dojde na snižování pracovních míst v reklamních agenturách.

### Robert half technology

#### Mzdy: informační technologie a telekomunikace

- Mzdy IT specialistů narostly v průměru o 5 % – poprvé za poslední tři roky u některých pozic i klesaly
- Pokles mezd nabízených absolventům, naopak mírné zvýšení u zkušených odborníků
- Nejlépe prosperují firmy, které realizují zakázky pro státní správu
- Nejžádanější specializace: JAVA, C#/.net a C++ a vývoj pro web – HTML, JavaScript, PHP
- I kvůli poklesu kurzu koruny opět výrazně narostly rozdíly mezi mzdami v USA a v ČR

Firmy, které realizují zakázky pro státní správu, a společnosti, které začaly díky povolení on-line sázek vyvíjet nové herní portály – to jsou společnosti, které aktuálně v IT v České republice patří mezi ty nejlépe prosperující. Průzkum mezd Salary & Benefits Guide společnosti Robert Half zaznamenal v informačních technologiích a telekomunikacích meziroční nárůst mezd o 5 % – nejmenší za posledních pět let.

„Rozdíly v růstu mezd jsou nejpatrnější při

VÝVOJ SW	0-1 rok	1-3 roky	3-5 let	5 a více let
Team Leader	-	45.000 - 55.000	50.000 - 70.000	60.000 - 90.000
Programátor C++	25.000 - 30.000	30.000 - 45.000	40.000 - 60.000	50.000 - 70.000
Programátor JAVA, J2EE	25.000 - 30.000	35.000 - 48.000	45.000 - 60.000	53.000 - 90.000
Programátor C#, .net	25.000 - 30.000	32.000 - 48.000	45.000 - 60.000	50.000 - 80.000
Programátor VB, Delphi, aj.	25.000 - 30.000	30.000 - 40.000	35.000 - 45.000	40.000 - 50.000
Programátor HTML, PHP	25.000 - 28.000	25.000 - 40.000	35.000 - 50.000	40.000 - 60.000
Programátor ASP	25.000 - 30.000	30.000 - 45.000	45.000 - 55.000	50.000 - 60.000
Programátor PL/SQL	25.000 - 30.000	32.000 - 45.000	40.000 - 55.000	50.000 - 70.000
<b>SPRÁVA SYSTÉMŮ</b>	<b>0-1 rok</b>	<b>1-3 roky</b>	<b>3-5 let</b>	<b>5 a více let</b>
Administrátor MS	-	25.000 - 43.000	35.000 - 50.000	45.000 - 65.000
Administrátor UNIX	25.000 - 28.000	30.000 - 45.000	45.000 - 55.000	50.000 - 75.000
Administrátor aplikací ERP	25.000 - 25.000	25.000 - 45.000	45.000 - 50.000	50.000 - 65.000
Help Desk / ITIL Techník	28.000 - 25.000	25.000 - 30.000	30.000 - 35.000	-
Databázový administrátor	25.000 - 28.000	30.000 - 40.000	40.000 - 50.000	50.000 - 60.000
<b>TELEKOMUNIKACE A SÍŤ</b>	<b>0-1 rok</b>	<b>1-3 roky</b>	<b>3-5 let</b>	<b>5 a více let</b>
Telekomunikační specialista	20.000 - 25.000	30.000 - 45.000	35.000 - 52.000	45.000 - 65.000
Specialista LAN/WAN	25.000 - 28.000	25.000 - 40.000	30.000 - 45.000	35.000 - 50.000
Konzultant sítí*	-	30.000 - 40.000	40.000 - 55.000	50.000 - 75.000
<b>OBCHOD</b>	<b>0-1 rok</b>	<b>1-3 roky</b>	<b>3-5 let</b>	<b>5 a více let</b>
Obchodní ředitel	-	-	80.000 - 120.000	100.000 - 150.000
Key Account Manager	-	40.000 - 65.000	60.000 - 100.000	75.000 - 120.000
Account Manager	25.000 - 35.000	35.000 - 50.000	40.000 - 80.000	60.000 - 100.000
<b>MANAGEMENT</b>	<b>0-1 rok</b>	<b>1-3 roky</b>	<b>3-5 let</b>	<b>5 a více let</b>
Ředitel společnosti, CEO (IT a telekomunikace)	-	-	-	200.000 - 250.000
IT Manager, CIO	-	-	50.000 - 100.000	80.000 - 150.000
Project Manager	-	40.000 - 60.000	50.000 - 85.000	70.000 - 140.000
Security Manager, CSO	-	-	-	70.000 - 130.000
<b>KONZULTANTI A ANALYTICI</b>	<b>0-1 rok</b>	<b>1-3 roky</b>	<b>3-5 let</b>	<b>5 a více let</b>
Analýza	25.000 - 32.000	30.000 - 45.000	40.000 - 62.000	40.000 - 74.000
System / Quality Engineer	25.000 - 28.000	30.000 - 44.000	35.000 - 55.000	50.000 - 65.000
Systemový konzultant (MS, UNIX)*	-	30.000 - 45.000	40.000 - 55.000	55.000 - 65.000
Konzultant ERP, CRM, MIS, DMS, ITIL**	-	30.000 - 50.000	40.000 - 80.000	60.000 - 100.000
Konzultant bezpečnosti	-	30.000 - 45.000	40.000 - 75.000	60.000 - 90.000
Technical Writer	20.000 - 25.000	25.000 - 30.000	30.000 - 40.000	40.000 - 50.000

## Podle Pojišťovny České spořitelny zájem o životní pojištění mezi zaměstnavateli stoupá

O 9 % vzrostl v roce 2008 počet firemních klientů Pojišťovny České spořitelny, kteří přispívají svým zaměstnancům na životní pojištění. Zatímco k 31. prosinci 2008 registrovala pojišťovna mezi klienty 1483 zaměstnavatelů, o rok dříve to bylo jen 1338 společností. Průměrný roční příspěvek zaměstnavatele na jednu pojistnou smlouvu loni mírně vzrostl a dosáhl 5312 korun. V souvislosti s aktuální hospodářskou krizí Pojišťovna České spořitelny doposud nezaznamenala úbytek počtu smluv s příspěvkem zaměstnavatele.

„Počet firemních klientů i smluv s příspěvkem zaměstnavatele v našem portfoliu dynamicky roste. Pro stále více českých společností představují pojistné programy klíčovou součástí mimoplatového ohodnocení zaměstnanců. Příspěvky na životní pojištění jsou totiž daňově uznatelným nákladem a zaměstnavatelé kromě zvyšování loajality pracovníků pomáhají výrazně ušetřit na mzdových nákladech,“ řekl Petr Zapletal, generální ředitel Pojišťovny České spořitelny.

Počet smluv s příspěvkem zaměstnavatele meziročně vzrostl o 18 %. Zatímco na konci

roku 2007 bylo u Pojišťovny České spořitelny pojištěno 11 830 zaměstnanců, o rok později jejich počet dosáhl 14 392. V roce 2008 zaměstnavatelé na tyto smlouvy přispěli celkovou částkou 65,6 milionu korun. Průměrná doba, na kterou jsou smlouvy s příspěvkem zaměstnavatele sjednány, je 28 let. Pojištění totiž počítají s tím, že při změně zaměstnání budou ve spojení pokračovat z vlastních zdrojů.

Pojišťovna České spořitelny se snaží, aby bylo zavedení zaměstnavateckých pojistných programů pro firmy co nejméně administrativně náročné. Zaměstnavatelům například

poskytuje software, kterým lze hromadně zasílat jednu platbu pojistného za všechny zaměstnance. Zaměstnavatecké pojistné programy umožňují individuální nastavení pojistné smlouvy dle konkrétních požadavků zaměstnance.

Většina zaměstnanců pojištěných u Pojišťovny České spořitelny volí flexibilní životní pojištění FLEXI. Daňové výhody pro příspěvky zaměstnavatele se vztahují jak na variantu s investováním v rámci garantovaného fondu, tak na investování prostřednictvím podílových fondů.

(tz)

FMCG/RYCHLOOBRÁTKOVÉ ZBOŽÍ			
název pozice	spodní hranice	horní hranice	obvyklá mzda
Sales Representative	25.000	35.000	30.000
Key Account Manager	35.000	55.000	45.000
Senior Key Account Manager	60.000	100.000	75.000
Area Sales Manager	45.000	80.000	65.000
Obchodní ředitel	75.000	120.000	95.000
Junior Brand Manager	30.000	40.000	35.000
Brand/Product Manager	45.000	75.000	60.000
Trade Marketing Specialist/Category Specialist	30.000	45.000	40.000
Trade Marketing Manager/Category Manager	45.000	65.000	55.000
Marketing Manager	60.000	100.000	80.000
FARMACIE A ZDRAVOTNICTVÍ			
název pozice	spodní hranice	horní hranice	obvyklá mzda
Medical Representative	25.000	45.000	35.000
Key Account Manager	40.000	65.000	50.000
Area Sales Manager	50.000	90.000	70.000
Product Specialist	35.000	45.000	40.000
Product Manager	45.000	75.000	60.000
Marketing Manager	75.000	90.000	85.000
Business Unit Manager	80.000	130.000	100.000
Monitor	45.000	80.000	65.000
Lékař	60.000	100.000	80.000
SLUŽBY			
název pozice	spodní hranice	horní hranice	obvyklá mzda
Junior Key Account Manager	30.000	45.000	40.000
Account Manager/Key Account Manager	45.000	70.000	50.000
Sales Manager/Obchodní ředitel	80.000	130.000	100.000
Marketing Specialist	30.000	45.000	40.000
Marketing Manager	55.000	100.000	80.000
TECHNICKÝ OBOR			
název pozice	spodní hranice	horní hranice	obvyklá mzda
Sales Representative	30.000	45.000	40.000
Key Account Manager	50.000	70.000	60.000
Sales Manager/Obchodní ředitel	60.000	110.000	80.000
Business Development Manager	45.000	75.000	60.000
Marketing Specialist	30.000	40.000	35.000
Marketing Manager	50.000	100.000	70.000
Nákupčí	40.000	70.000	50.000
REKLAMA A PR			
název pozice	spodní hranice	horní hranice	obvyklá mzda
PR Specialist/Koordinátor	25.000	40.000	35.000
PR Manager	50.000	80.000	65.000
Account Executive	25.000	35.000	30.000
Account Manager	30.000	55.000	40.000
Account Director	55.000	80.000	65.000

srovnání juniorských a seniorních pozic. Zatímco mzdy nabízené čerstvým absolventům spíše mírně klesly, zkušení odborníci se stále mohou těšit na více peněz. Zcela jasně se tak v minulém roce projevil trend, kdy IT firmy raději zaplatí za to, aby si udrželi své experty, a neinvestují tolik času a peněz do nováčků jako v minulých letech,“ vysvětlil J. Bílek, Senior Manager české pobočky Robert Half International.

Poptávka po IT specialtech rostla v první polovině roku 2008, zpomalení ekonomiky spojené s omezením investic ICT společností se pak zvláště projevilo až ve čtvrtém čtvrtletí uplynulého roku. Mezi nejžádanější specializace patří programátoři JAVA, C#/.net a C++ a vývojáři pro web se znalostmi HTML, JavaScript, PHP.

„Znalost PHP patří stále k těm nejvyhledávanějším. U ostatních internetových technologií mzdy stagnují, protože nabídka lidí, kteří je ovládají, je na pracovním trhu opravdu široká,“ doplnil J. Bílek. Vedle team leaderů jsou ve vývoji softwaru nejlépe ohodnoceni programátoři JAVA a J2EE následováni vývojáři C#, .net.

V minulém roce opět stoupla poptávka po správcích Unixových systémů. V tomto oboru firmy zaměstnávají i absolventy s minimálními pracovními zkušenostmi, u administrátorů MS většinou vyžadují alespoň rok praxe. Stále častěji také firmy napříč všemi specializacemi vyžadují znalost angličtiny.

Klesající kurz koruny v uplynulém roce po dlouhé době opět výrazně rozevřel nůžky mezi mzdami v České republice a ve Spojených státech. Nejvyšší rozdíly jsou u juniorských pozic. Začínající IT specialista si v USA vydělá až pětinašobek toho, co získá na obdobné pozici v ČR, u zkušených odborníků jsou rozdíly poloviční. Výjimkou jsou projektoví manažeři – u nich je rozdíl mezd v ČR a USA jen o 50 %.

**Více o průzkumu Salary & Benefits Guide 2008-2009**  
Salary & Benefits Guide 2008-2009 obsahuje souhrnné informace o průměrných hrubých mzdách poskytovaných odborníkům v oblastech manažerské podpory, lidských zdrojů, logistiky, zákaznického servisu a práva, v oborech IT a telekomunikací, marketingu a obchodu, financí a účetnictví. Průzkum probíhal od 11. srpna do 5. prosince 2008 a celkem se jej zúčastnilo více než 2000 respondentů. Hlavním zdrojem informací byl průzkum mezd mezi kandidáty, pohovory s kandidáty a informace od klientů Robert Half International. Aktuální ročník průzkumu je již čtvrtým v řadě. Cílem je zjistit aktuální situaci a trendy na trhu práce a poskytnout srovnání za uplynulá období.  
www.roberthalf.cz

**Více o společnosti Robert Half International**  
Mezinárodní společnost Robert Half International Inc. se specializuje na vyhledávání a výběr odborníků na stálý pracovní poměr i na časově omezené projekty s důrazem na etiku, profesionalitu a individuální přístup.  
Robert Half Czech Republic s.r.o. je součástí RHI Inc. a na českém trhu působí od roku 1994 v těchto specializovaných divizích:  
Robert Half Finance & Accounting (oblast účetnictví, financí a bankovníctví), Robert Half Sales & Marketing (oblast obchodu, marketingu, reklamy, farmaceutických společností, médií, PR a vydavatelství), Robert Half Technology (oblast IT a telekomunikací), OfficeTeam (oblast HR, manažerské podpory, zákaznického servisu, logistiky a práva). Robert Half International provozuje více než 360 poboček v Severní a Jižní Americe, Evropě a v asijsko-tichomořské oblasti.

# Dojde ke sjednocení zákonů o pojišťovnictví ČR a EU?

V rámci sjednocování zákonů České republiky se zákonnými normami EU předložila vláda ČR poslanecké sněmovně Parlamentu ČR návrh nového zákona o pojišťovnictví. Nejen snaha o jednotnost s evropskou legislativou, ale také počet pojišťovacích subjektů vyvolal potřebu unifikace tohoto zákona. V roce 2007 projevilo zájem o pojišťovací činnost v ČR na základě svobody dočasně poskytovat služby na cizím území již 52 pojišťoven, 478 pojišťoven ze států EU a EHP, dále 67500 pojišťovacích zprostředkovatelů a 11 penzijních fondů. Tyto počty pak každoročně stoupají.

Návrh zákona se bezprostředně netýká činnosti pojišťovacích zprostředkovatelů. Jedná se v něm zejména o transponování aktů komunitárního práva do právního řádu ČR. Zahnuje především směrnice 2005/68/ES, směrnice 2007/44/ES a směrnice 2002/83/ES, 2004/39/ES, 2006/48/ES a řadu dalších. Transponováním těchto směrnic do českého práva se zavádí jednotný evropský pas pro zajišťovací činnost, omezuje se činnost

zajišťoven jen na zajišťovací činnost a zavádí se oznamovací povinnost vlastníků pojišťoven o změnách svých podílů v pojišťovnách.

Kromě těchto hlavních změn návrh zákona vylučuje odkladný účinek v případech, kdy byl podán rozklad proti rozhodnutí orgánu dohledu, neboť odklad by mohl mít destabilizující účinek na propojené finanční instituce.

Dále by měl nový zákon regulovat nové

vzniklé pojišťovny, které mohou podnikat buď v životním, nebo neživotním pojištění – souběh těchto činností není dále možný. Pouze pojišťovny vzniklé před 1. 4. 2000 mají v tomto případě výjimku a mohou podnikat dále souběžně za podmínek odděleného řízení činností.

V současné době proběhlo první čtení a návrh je projednáván rozpočtovým výborem poslanecké sněmovny. Poté bude zařazen na program jednání poslanecké sněmovny. K tomu zřejmě dojde v průběhu roku 2009. Vzhledem k jednacím řádům Parlamentu České republiky nelze odhadnout, kdy bude návrh zákona odsouhlasen, odkdy bude účinný a jaké změny přinese. Je pouhý předpoklad, že by k tomu mohlo dojít kolem roku 2010. (tz)

## Zahranční turisté mají větší zájem o ČR

Levnější koruna a nutnost šetřit v době finanční krize pomáhá českému turistickému ruchu. Pro zahraniční návštěvníky se v tuzemsku stává dovolená znovu velmi atraktivní.

„Loni jsme zaznamenali zvýšený zájem o pobyty v České republice o 11 % a tento trend v posledních měsících pokračuje. Nejčastějšími návštěvníky jsou turisté z Rakouska, Německa, Francie, Itálie a Španělska,“ uvedl jednatel společnosti Interhome, s.r.o. Jan Hloušek. „Pokud jde o českou klientelu, zaznamenáváme rovněž nárůst rezervací, ale s menším obratem,“ dodal.

Česká pobočka švýcarské skupiny Interhome pronajímá v ČR 600 rekreačních objektů. Prostřednictvím sítě Interhome nabízí po celé Evropě, v USA a Turecku nájem v 35 tisících objektech. (kčr)

## Společnost Riverside slaví 20. výročí existence rekordně úspěšným rokem

Společnost dokončila 31 akvizic, zahájila specializaci v oblasti zdravotní péče a provozní iniciativu v Asii

Společnost Riverside uzavřela dvacátý rok své existence dalšími rekordními výkony. Uvádíme některé nejvýznamnější události z rušného roku 2008:

- Bylo dokončeno 31 akvizic, které obohatily všechny čtyři skupiny fondů společnosti Riverside.
  - 11 ve fondu Riverside Europe Fund ("REF")
  - 11 ve fondu Riverside Capital Appreciation Fund ("RCAF")
  - 7 ve fondu Riverside Micro-Cap Fund ("RMCF")
  - 2 ve fondu Riverside Asia Fund ("RAF")
- Za dvacet let své existence uskutečnila společnost více než 200 investičních akcí.
- Společnost uskutečnila v roce 2009 rovněž řadu divestic, mezi nimiž jsou například: Universal Air Filter, firma zaměřená na navrhování a výrobu zakázkových vzduchových filtrů, jejímž prodejem dosáhl Riverside hrubého vnitřního výnosového procenta v hodnotě 109% a návratnosti 4,8násobku investované hotovosti; německá strojírenská společnost IndustrieHansa, která prostřednictvím přirozeného růstu a doplňkových akvizic dosáhla průměrného

procenta růstu před odečtením úroků, odpisů, daní a amortizace ve výši 37%; Moss, firma zaměřená na navrhování a výrobu vyztužených textilních konstrukcí a systémů značek, která dosáhla hrubého vnitřního výnosového procenta v hodnotě 33% a návratnosti 4,2násobku investované hotovosti; Richter Chemie-Technik, německý dodavatel pro chemický a farmaceutický průmysl, jehož zisk před odečtením úroků, odpisů, daní a amortizace vzrostl o 60% za dobu, kdy jej vlastní společnost Riverside.

- Společnost začala podnikat také v oboru zdravotní péče: propojila své odborné znalosti, které získala při investování do 26 společností specializovaných na zdravotní péči, a kromě toho pro ni pracují dva profesionálové – Joseph Ibrahim, vedoucí Healthcare Origination, a Harvey Sigelbaum, Senior Advisor, kteří společně disponují více než padesáti lety zkušeností v oboru zdravotní péče. Tato specializace se již projevila ve čtyřnásobném zvýšení rychlosti investičních nabídek v oboru zdravotní péče.
- Společnost posílila své provozní aktivity v Asii tím, že zaměstnala Briana Bunkera, bývalého prezidenta firmy Danaher China, a otevřela své zastoupení v Hongkongu. Bunkerovým úkolem je pomoci všem fir-

mám z portfolia společnosti Riverside na celém světě rozvíjet a naplňovat strategie zaměřené na podnikání a akvizice v Asii.

### Béla Szigethy, CEO společnosti Riverside

„Uprostřed velmi náročného roku 2008 jsme s potěšením sledovali činnosti vedoucí k rekordním výsledkům celé skupiny Riverside. Výkonnost firmy byla přímým důsledkem úsilí, které vynakládal celý tým společnosti čítající více než 180 odborníků, kteří disponují jedinečnými schopnostmi budovat výkonné malé společnosti dokonce i v globálním měřítku. Naše letošní provozní iniciativa v Asii je dokonalým příkladem toho, jak spolupracujeme se společnostmi v našem portfoliu a pomáháme jim v růstu a zlepšování. Samozřejmě že jsme nesmírně zavázáni všem feditelům našich společností, kteří patří mezi nejlepší manažery malých a středních společností na světě, i jejich spolupracovníkům.“

### Stewart Kohl, CEO společnosti Riverside

„Více než dvacet let jsme zůstali věrni našemu hlavnímu předmětu činnosti: investování do malých a středních podniků. Díky této specializaci, důkladné znalosti prostředí a mnohaleté zkušenosti našich týmů v Severní Americe, Evropě a Asii zůstáváme klidní dokonce i v současném období ekonomické

nejistoty. Také v roce 2009 hodláme s Riverside jet na plný plyn: budeme vyhledávat další perspektivní malé společnosti, disciplinovaně vést akviziční procesy, tvůrčím způsobem budovat naše společnosti a prodávat tyto malé drahokamy dalším rybám v potravním řetězci. Je to jednoduchá strategie, ale její naplňování je krajně obtížné. Naše firma své dovednosti zdokonaluje už dvacet let a do dalších dvaceti let vyhlíží s dychtivým očekáváním.“

### The Riverside Company (www.riversidecompany.com nebo www.riversideeurope.com)

Společnost The Riverside Company je největší světovou private equity firmou zaměřenou na malé a střední společnosti ("SEMM") a v oboru patří mezi nejzkušenější LBO investory. Riverside investuje do předních společností v hodnotě až do 150 milionů USD a spolupracuje se silnými řídicími týmy na budování těchto podniků prostřednictvím organického i akvizičního růstu.

Od svého založení v roce 1988 firma investovala do 207 transakcí v celkové obchodní hodnotě 4,4 miliard USD. Stávající portfolio společnosti Riverside v Severní Americe, Evropě a Asii se skládá z 68 společností s více než 14 000 zaměstnanci, se souhrnnou roční tržbou ve výši 3,2 mld. USD a ziskem před odečtením úroků, odpisů, daní a amortizace ve výši 517 milionů dolarů. Riverside nabízí jistotu, že akvizice dokončí během pouhých 45 dní díky tomu, že spravuje kapitál přesahující částku 2 miliardy dolarů, má 180 odborníků v 18 pobočkách (Atlanta, Brusel, Budapešť, Chicago, Cleveland, Dallas, Eindhoven, Hongkong, Los Angeles, Madrid, Mnichov, New York, Praha, San Francisco, Soul, Stockholm, Tokio a Varšava) a dlouhodobě spolupracuje s partnerskými půjčovatelí. Šest z devíti fondů Riverside dosahuje v současnosti návratnosti v úrovni horního kvartilu celého trhu private equity a mezi investory Riverside patří špičkové světové penzijní fondy, endowmenty, fondy fondů, pojišťovny a banky. (tz)

Prosperita

Prosperita? Především!  
Nic jiného neřeším.

## Váš webdesign

Dotkněte se reality

Vyrobíme webové stránky nejlépe vyhovující vašemu podnikání nebo činnosti. Našími 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 budujeme poptávkové a objednávkové formuláře nebo systém pro fungování newsletteru. Kontaktujte nás kdykoli. Poskytujeme komplexní řešení, dovedeme vás k úspěšné prezentaci.

Poskytovatel 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

# Zaměstnavatelské svazy odmítají šířící se protekcionismus

**Svazy zaměstnavatelů v Evropě i v dalších zemích světa apelují stále důrazněji na své vlády a v souvislosti s předsednictvím v Evropské unii i na českou vládu a také na rozličná seskupení států, aby zabránily šířícímu se protekcionismu. Toky světového obchodu se letos mají podle různých odhadů zpomalit minimálně o 2 %, v případě zavádění ochranných opatření může světový obchod zaznamenat ještě daleko výraznější propad.**

Proto Konfederace evropského podnikání BUSINESSEUROPE, sdružující čtyři desítky zaměstnavatelských svazů ze 34 evropských zemí, vyzvala jak Evropskou komisi, tak v únoru i premiéra Mirka Topolánka, k důraznějšímu prosazování otevřeného světového obchodu. Právě takový přístup odpovídá zájmům tuzemské exportně orientované ekonomiky.

BUSINESSEUROPE ve svém poselství českému předsednictví akcentuje zejména ukončení jednání v rámci Světové obchodní organizace a posílení bilaterálních vztahů. „Evropské podniky apelují na evropské politiky, aby spojili své úsilí, aby přesvědčili členské země Světové obchodní organizace, aby vyvinuly nezbytné úsilí k překonání mrtvého bodu v jednání,“ uvádí se v prohlášení. BUSINESSEUROPE volá zejména po znovuoživení Transatlantické ekonomické rady v zájmu dosažení pokroku v utváření volného transatlantického trhu.

V této souvislosti se vyjádřil Jaroslav Míl, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR a viceprezident BUSINESSEUROPE: „Největším nebezpečím pro je nás verbální odmítnutí protekcionismu a současně v reálném životě uplatňovaný skrytý protekcionismus. Ten totiž v jakékoliv podobě končí dříve či později u politicky a společensky snadno zneužitelnému ekonomického nacionalismu. Tento trend je proto nutno zastavit na samém počátku, a to jak uvnitř Evropské unie, tak mezi hlavními světovými ekonomikami. Pouze uvolnění trhu se zamezením pseudoregulačních opatření může vést jako podmínka nutná, nikoliv postačující, ke zlepšení stávající globální recese. To je úkol pro jednání zemí G20.“

BUSINESSEUROPE mimo jiné zaslalo počátkem února dopis adresovaný předsedovi Evropské komise José Manuelu Barrosovi a komisaři Vladimíru Špidlovi, který reaguje na vzrůstající vlnu protekcionismu na evropských trzích práce. „BUSINESSEUROPE je velice znepokojeno současnými akcemi v některých členských státech zaměřených na zabránění přístupu cizím evropským pracovníkům k legálnímu zaměstnávání. Rozumíme obavám pracovníků čelícím dopadům ekonomické krize, ale protekcionistické reakce nejsou akceptovatelné. Evropská komise, která je strážcem Smluv, by měla dát jasný sig-

JEN ŽÁDNOU PANIKU!  
VYTUNELOVÁNÍ MĚ FIRMY



autor: Miloš Krmáček

nál, že hrubé porušování základních svobod zaktovených ve smlouvě nemůže být v členských státech tolerováno,“ uvádí se v prohlášení.

Také při návštěvě generálního tajemníka Mezinárodní organizace zaměstnavatelů (IOE) Antonia Penalosy v Praze koncem února, při níž se setkal se zástupci SP ČR, bylo tématem jednání zabránění šířícímu se ochrannářství. Tato organizace v současnosti reprezentuje 147 národních zaměstnavatelských organizací ze 140 zemí světa.

„Protekcionistická opatření nemají opodstatnění a nejsou žádoucím jevem,“ uvedl Antonio Penalosa. V této souvislosti předal generální tajemník Antonio Penalosa členovi představenstva SP ČR Pavlu Priorovi oficiální stanovisko IOE k hospodářské obnově a zaměstnanosti přijaté 9. února 2009 v Lisabonu obsahující opatření k překonání krize v krátkém období. IOE v něm odmítá všechny formy protekcionismu včetně těch v rámci trhu práce.

V souvislosti s šířícím se protekcionismem v rámci Evropské unie i ve světě vyzval Svaz průmyslu a dopravy ČR české předsednictví EU, aby učinilo rozhodné kroky k zastavení tohoto silícího trendu ochrannářství.

„Nekoordinované a protekcionistické reakce některých vlád na globální ekonomickou krizi vedou k vytváření bariér, které by mohly vést k poškození světového hospodářství, snížení obchodní výměny a zvýšení cen jak pro podniky, tak pro zákazníky. Stupňování těchto bariér bude mít tragické ekonomické, politické i sociální důsledky. Historické zkušenosti s krizí v roce 1930 jasně ukazují, že této cestě je třeba se za každou cenu vyhnout. Z těchto důvodů Svaz průmyslu a dopravy České republiky žádá vládu, aby v rámci českého předsednictví Evropské unii vyvinula nejvyšší úsilí k zajištění závazku členských států během zasedání Ekonomické rady EU 20. března 2009,“ uvádí se v prohlášení SP ČR.

Svaz průmyslu a dopravy ČR apeluje na to, aby

vlády upustily od protekcionistických opatření v rámci balíčku na obnovu národních ekonomik a koordinovaly úzce své kroky na evropské úrovni. Evropská unie by podle SP ČR měla získat jasný mandát pro dubnový summit zemí G20 k prosazování následujících kroků, které pomohou uchovat silný a efektivní multilaterální obchodní systém založený na jasných pravidlech:

## 1. Je proto potřebné uznat souvislost mezi otevřeným tržním prostředím a ekonomickým ozdravením

Země G20 by měly potvrdit, že zachování otevřeného tržního prostředí je základní podmínkou ekonomického ozdravení. Uzavírání trhů a omezování obchodu snižuje pozitivní dopad záchranných ekonomických iniciativ po celém světě a také prohloubí a prodlouží světovou recesi.

## 2. Je třeba koordinovat opatření na podporu hospodářství

Země G20 by měly realizovat odpovídající ekonomická opatření a stimulační opatření. Je nutné, aby úsilí k obnově hospodářství bylo rozsáhlé a širokospektrální, protože krize v globálně propojené ekonomice vyžaduje koordinovaná a globální řešení. Tento problém je jednoduše příliš velký a složitý, aby jej bylo možno řešit pouze v rámci hospodářské politiky jednoho státu. Stimulační opatření by měla podporovat krátkodobé ekonomické aktivity a rychle vytváření pracovních míst a také současně budovat kapacitu pro zvýšení produktivity a budoucí udržitelný hospodářský růst například investicemi do infrastruktury 21. století.

## 3. Je nezbytné přijmout závazek k nezavádění nových překážek obchodu, který by monitorovala Světová obchodní organizace

Země G20 by se měly zavázat a dodržovat nezavádění nových překážek obchodu. Tento závazek by měl být posílen monitorováním a informováním ze strany Světové obchodní organizace, která by zveřejňovala zavedení nových překážek, jež by omezovaly obchod nebo zvyhodňovaly domácí poskytovatele (dohoda standstill v rámci WTO).

## 4. Je potřebné přijmout závazek k dokončení jednání v rámci Dohy

Země G20 by se měly zavázat k úspěšnému dokončení jednání v rámci Dohy v relativně krátkém časovém období a ke stanovenému datu. Ambiciózní dohoda bude tou nejúčinnější pojistkou proti možným protekcionistickým opatřením, která by mohla zpomalit či zabrzdit ekonomické ozdravení.

## 5. Země G20 by měly celosvětově koordinovat úsilí monitorovat a řídit systémová rizika ve finančním sektoru

Celosvětová kooperace s cílem snížit tato systémová rizika je zásadní podmínkou pro prevenci či minimalizaci budoucích globálních finančních krizí.

Svaz průmyslu a dopravy ČR věří, že realizace výše uvedených opatření je životně důležitá nejen pro ekonomické ozdravení, ale i pro světovou politickou i sociální stabilitu.

(tz sp ČR)

## Firmy zlevnění elektřiny na rok 2010 vítají, stávající ceny ale stále považují za vysoké

**Elektrárenská společnost ČEZ nabídne domácnostem i podnikatelům na příští rok pevné ceny o 15 % nižší než v letošním roce. ČEZ o tom informoval v tiskové zprávě. Upravený program zmrazení cen si mohou zákazníci zvolit do konce dubna. ČEZ tak reaguje na pokles velkoobchodních cen elektřiny z poslední doby.**

„Hospodářská komora snížení cen elektřiny pro rok 2010 jednoznačně vítá. I přes tuto skutečnost ale stále považujeme stávající ceny za vysoké, které tak zejména v období probíhající hospodářské recese způsobují firmám zhoršení konkurenceschopnosti na trhu. Pro firmy jsou tyto ceny i nadále nepřiměřené a zvyšují jejich náklady,“ řekl prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel.

„Pokles cen elektřiny je způsoben především sníženou poptávkou po elektrické energii ze strany podniků. Nižší spotřeba tuzemského průmyslu je v první řadě důsledkem probíhající recese a snížení výroby ve firmách, které nemají zakázky a omezují výrobu,“ dodal Petr Kužel.

„Hospodářská komora bude pokračovat v jednáních se společností ČEZ o možnostech dalšího snižování cen elektrické energie pro tuzemské podniky, které by více snížilo jejich náklady,“ uzavřel Petr Kužel.

K poklesu cen elektřiny dochází i v jiných zemích, například ve Španělsku došlo k poklesu cen elektřiny až o 30 %, v Maďarsku cena elektřiny poklesla o 10 %.

(tz hkČR)

## Marketingová podpora

Zefektivnění  
vašich  
mediálních  
rozpočtů

Trápí vás finanční krize?  
Potřebujete snížit náklady,  
ale zároveň neztratit efekty PR  
a mediální komunikace?

Pokud ano, jsme tu pro vás.  
Malá firma s velkým know-how.

Poskytujeme kompletní služby v oblastech:

- media relations
- PR
- grafický design a internet

Poskytovatel 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/marketing

**Prosperita**  
Marketingová podpora

Svaz dovozců automobilů vyhlašuje 13. ročník soutěže

# Motocykl roku 2009



Soutěže se mohou zúčastnit občané ČR starší 18 let. Vyplňte anketní lístek a pošlete jej do 10. 4. 2009 na adresu: Motocykl roku 2009, PO BOX č. 8, 160 00 Praha 6. Hlasovat můžete i na výstavě Motocykl 11.- 15. 3. 2009 (Výstaviště, Praha-Holešovice) ve stánku Motocykl roku 2009 nebo na [www.motocyklroku.cz](http://www.motocyklroku.cz), kde najdete i pravidla soutěže. Hlasujte a vyhrajte motocykl HYOSUNG GV650 Aquila, nebo některou z dalších cen v celkové hodnotě 300 000 Kč.

Naked Bikes	 BMW K 1300 R	 Buell 1125CR	 Honda CB1000R	 Kawasaki ER-6n
Cestovní silniční motocykly	 BMW K 1300 GT	 Honda DN-01	 Kawasaki ER-6f	 Moto Guzzi 1200 Sport 4V
Sportovní silniční motocykly	 Aprilia RSV4	 Honda CBR1000RR Fireblade ABS	 Kawasaki Ninja ZX-6R	 KTM 1190 RC8 R
Endura včetně cestovních	 BMW R 1200 GS Adventure	 Kawasaki KLX 250	 KTM 990 LC8 Adventure R	 Moto Guzzi Stelvio TT
Choppery	 Harley-Davidson FLSTSB Cross Bones	 Kawasaki VN 1700 Voyager	 Suzuki Intruder M1500	
Skútry a mopedy	 Aprilia Sportcity Cube 300	 Gilera Nexus 300	 Honda SW-T400	 Kentoya G MAX 50

[www.motocyklroku.cz](http://www.motocyklroku.cz)



1. CENA

2. CENA

CENY PRO HLASUJÍCÍ VEŘEJNOST:

1. CENA: HYOSUNG GV650 Aquila, MOTO CUP, 2. CENA: Garmin Zumo 660, Picodas Praha, 3. CENA: Garmin Oregon 300 Evropa, Picodas Praha, 4. CENA: Garmin Nüvi 550, Picodas Praha, 5. CENA: poukázka na pneu Pirelli v hodnotě 10 000 Kč, www.Yshop.cz, 6. CENA: oblečení do deště Harley Davidson, Klasik Moto, 7. CENA: kožená bunda, Bikers Mode, 8. CENA: SCALA-RIDER Q2 Bluetooth - handsfree set s FM rádiem + interkom od firmy CARDO, www.Yshop.cz, 9. CENA: hodinky Honda, Honda ČR, 10. CENA: textilní bunda Lenox HELD, www.Yshop.cz, 11.-15. CENA: balíček Castrol, Castrol Lubricants (CR)

Vyhlašovatel

**SDA**  
C I A



KTM 990 Super Duke R



Suzuki Gladius



Triumph Thunderbird 1600



Yamaha VMAX



Royal Enfield Bullet Electra EFI



Yamaha XJ6 Diversion



Suzuki GSX-R1000



Yamaha YZF-R1

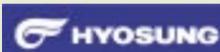


Moto Morini Granpasso 1200

PARTNEŘI



PARTNEŘI CEN



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



ČISTÝ ADRENALIN DO TVÉHO BIKU



Castrol racing

VYPLŇTE VŠECHNY KATEGORIE, JINAK LÍSTEK NEBUDE ZAŘAZEN DO SLOSOVÁNÍ. ZA MOTOCYKL ROKU 2009 POVAŽUJI V KATEGORIÍ:

ANKETNÍ LÍSTEK 08

Naked bikes:

Cestovní silniční motocykly:

Sportovní silniční motocykly:

Endura včetně cestovních:

Choppery:

Skútry a mopedy:

Jméno ..... Příjmení .....

Ulice a č.p. .... PSČ: .....

Město: ..... Váš podpis: .....

Prosíme o vyplnění nepovinných údajů: vlastním motocykl: ano  ne

značka/model ..... rok výroby .....

Odesláním anketního lístku poskytnete pořadající agentuře Petr Ehrlich souhlas se zpracováním osobních údajů podle posledního článku úplných pravidel soutěže. Vyplněný anketní lístek laskavě pošlete do 10. 4. 2009 na adresu Motocykl roku 2009, PO BOX č. 8, 160 00 Praha 6. Hlasovat můžete i na internetu na www.motocyklroku.cz, kde zároveň najdete i pravidla soutěže.

# Duben, ještě tam budem!

## Duben, jistě tam půjdem!

**Ne náhodou je titulkem stará pranostika – v dubnu ještě v našich zeměpisných šířkách není topení žádným luxusem, ale holou nezbytností. Zároveň ale každý hospodář už teď počítá, kolik ho stála zima, jaké náklady si vyžádalo topení.**

A protože je naivní si myslet, že ceny energií ještě někdy zlevní tak, jako byly za časů našich babiček, není pravděpodobné, že bychom se mohli obejít jen se systémy z jejich doby – Petry, piliňáčky nebo kotle z roku raz dva asi v době drahých zdrojů nejsou to pravé, a už vůbec ne otevřené krby s účinností do 10 %, plynové i jiné kotle poslední generace se honosí účinností od téměř 70 % výše. Je tedy logické, že myšlení rozumně uvažujících lidí se ubírá dvěma směry – které se ale ve finále setkávají: jak zlepšit tepelné izolační vlastnosti staveb a jak zlevnit jejich vytápění – resp. v létě chlazení. Jde o spojitě nádoby a mělo by se tedy psát o vzájemných synergiích, ale problematika je natolik rozsáhlá, a zároveň principy tak prosté, že si můžeme dovolit věnovat se pouze jednomu z uvedených směrů. Řekněme vytápění.

V této oblasti se už dlouho mluví o jednom principu – tepelných čerpadlech, ale upřímně řečeno ještě nedávno to vypadalo, jako kdyby realita hodně zaostala za očekáváním. Teprve posledních pár let se situace mění, zato tím rychleji – tepelná

čerpadla se stávají štikou v rybníku: „Zatímco německý topenářský trh v roce 2007 utrpěl ztráty, má za sebou odvětví tepelných čerpadel úspěšný rok. Prodalo se celkem 45 300 tepelných čerpadel určených k vytápění, tedy o jedno procento víc než v předchozím roce (44 980 kusů).“ – citát z projektu, který k problematice tepelných čerpadel přinesl Karl-Heinz Stawiariski, jednatel spolkového svazu pro tepelná čerpadla u příležitosti veletrhu Chillventa v říjnu 2008.

### Přelom ve využívání tepelných čerpadel?

Již předloni získal Master Therm CZ s.r.o. na jedné z výstav „Čestné uznání za nejlepší exponát“ pro tepelné čerpadlo BoxAir. Jde o čerpadlo typu vzduch – voda, a pozoruhodné je hned v několika směrech. Je to tzv. venkovní kompaktní, to znamená, že v relativně malé venkovní jednotce z antikorozičního materiálu je úplně všechno. Stačí připojit pouze dvě hadice okruhu topné vody k topnému systému a elektrický kabel.

S nadstandardní výbavou – ekvitermní regula-

cí, rotačním kompresorem Sanyo, elektronicky řízeným expanzním ventilem, vestavěným elektrickým kotlem, oběhovým čerpadlem topné vody a ultra tichým ventilátorem, odtávání pomocí reverzace a dalšími „vyčtyávkami“ představuje malý zázrak. BoxAir může navíc ohřívat nebo v létě chladit, topí do okamžiku, kdy venkovní teplota vzduchu dosáhne -20 °C. V tu chvíli automaticky přebírá funkci vytápění elektrokotel. Ale hlavní krása spočívá v pohledu na účty za plyn – celou zimu nula! Přitom pořizovací cena není ani dvojnásobkem ceny plynového kotle renomovaného výrobce a žádné další náklady, například na vrty (jde o systém vzduch – voda) nehrozí! Tak i takový šperk mezi topnými zdroji bude k vidění – a nejspíš i ke koupi – v průběhu Stavebních veletrhů Brno 2009 od 21. do 25. dubna.

### Kamna a vývoj

Že nevěříte mystice tepelných čerpadel a za barnumské považujete tvrzení o tom, jak venkovní vzduch pod minus deseti stupni příjemně vyhřeje vaše hnízdečko? Na skepsi máte právo a může se vám líbit i pohled na živé plameny – co třeba krbovou vložku? Ale ani česká klasika



autor: Miloš Krmáček

**KLOBOUK DOLŮ PŘED NAŠIMI FIRMAMI, PANE MINISTRE. PŘEŽILY I TY KRAJNĚ NEPŘÍZNIVÉ PODMÍNKY, KTERÉ JSME JIM VYTVOŘILI.**

– kamna, kachlová kamna nebo sporáky na pevná paliva – si nenechala utéct vývoj. Spalovací proces se zdokonaluje pomocí konstrukčních kouzel uvnitř spalovacího prostoru a znovu se potkáte s nedůvěrou – cože? Krbová kamna a osmdesátiprocentní účinnost?! A což teprve těch druhů a typů radiátorů, sálavých systémů a vím já čeho ještě – a to všechno je součástí stavby, proto také součástí SHK.

Radím dobře – jděte na veletrhy, nejlépe na ty již zmiňované Stavební veletrhy Brno. Ono se vždycky lépe vysvětluje – a tedy i chápe – když se lidé vidí z očí do očí, když se můžete hned zeptat na cokoli, co vám není jasné nebo co zní podezřele. Topení není investicí na rok – tím opatřujete svoje bydlení možná i pro další generaci. Tak si dopřejte luxusu poznat dopodrobna všechno, co se skrývá za termínem moderní topení – není lepšího místa a času, než SHK Brno 21.–25. 4. 2009! (tz)

## Český export se dále propadá

**Vývoz i dovoz se v lednu propadly nejvíce od vzniku České republiky. Oznámil to začátkem března Český statistický úřad s tím, že vývoz klesl o 24 % a dovoz se snížil o pětinu. Celkem zahraniční obchod skončil přebytkem 3,5 miliardy korun, což byl meziročně o 8,3 miliardy horší výsledek.**

Čtyři měsíce trvající úbytek vývozu a dovozu zároveň podle ČSÚ vedl k nejnižšímu obratu zahraničního obchodu od února 2006. Ještě hlubší propad statistiky vykazují po přepočtu ukazatelů na eura či dolary, a to kvůli oslabení koruny vůči oběma hlavním měnám. Proti předchozímu měsíci se vývoz snížil o 0,3 % a dovoz o 0,50,3 %. Za posledních 12 měsíců se v porovnání s předcho-

zím obdobím snížil vývoz o 3,50,3 % a dovoz o 2,50,3 %. Obchodní bilance tak byla v přebytku 60,5 miliardy Kč, téměř o 30 miliard korun méně.

„Další výrazný propad tuzemského exportu jen dokládá vážnost situace, ve které se dnes nacházejí mnohé firmy, po jejichž zboží je v době krize výrazně nižší poptávka a kterým v mnoha případech poklesly prodeje až na polovinu oproti loňskému roku. Očekáváme, že tento negativní trend bude pokračovat i v nejbližších měsících,“ řekl prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel.

„Podle údajů, které má hospodářská komora k dispozici od svých členů, se podíl firem, které očekávají pokles svých exportních prodejů, v úno-

ru 2009 zvýšil oproti očekáváním ze září 2008 z přibližně 18 % na 52 %. Současně došlo k poklesu podílu podnikatelů očekávajících zvýšení svého exportu z přibližně 42 % na přibližně 9 %. Jsou to velmi znepokojující čísla, která nevěstí nic dobrého jak pro firmy, tak i pro jejich zaměstnance,“ doplnil Petr Kužel.

Změna v náhledu na vývoj exportních možností je vcelku obdobná u výrobních podniků, stejně tak i u podniků ze sektoru služeb. Pro výrobní podniky je podle údajů hospodářské komory příznačné zvýšení podílu podniků očekávajících snížení exportu z přibližně 22 % v září 2008 na téměř 60 % v únoru 2009, pro podniky poskytující služby je typický výraznější pokles podílu podnikatelů očekávajících zvýšení jejich exportu z přibližně 45 % v září 2008 na necelých 7 % v únoru 2009.

Tendence k poklesu vývozu se nejvýrazněji projevuje u středních podniků. Podíl podnikatelů této velikostní kategorie očekávajících zvýšení svých exportních prodejů poklesl z přibližně 37 % v září 2008 na přibližně 14 % v únoru 2009. Výrazný pokles optimizmu těchto firem potvrzuje i růst podílu těch, které naopak předpokládají pokles svého exportu. V září 2008 platilo toto očekávání pro přibližně 20 % středních podniků, v únoru 2009 pak již pro více než 60 % těchto podniků. Podíl středních podniků očekávajících pokles svého exportu podle údajů hospodářské komory převyšuje o přibližně 10 % podíl drobných a malých podnikatelů, kteří očekávají v podstatě stejný vývoj svého exportního výkonu. (tz hkčr)

## Hospodářská krize nutí šetřit nejen stavební firmy, nejlepší je začít snížením nákladů

**Hospodářská krize nutí firmy k rapidnímu snižování nákladů, omezování výroby a dalším obezřetným opatřením. Jednou z možností, která může pomoci i třeba „jen“ při této jakési ekonomické prevenci například stavebním firmám, je naprostá kontrola nákladů, zaměstnanců a materiálů. Toho lze docílit například s monitorovacím systémem CarNet.**

Ten je určen pro firmy, které chtějí mít svůj vozový park stále pod kontrolou a ušetřit tak na provozních nákladech. Systém v reálném čase sleduje a zaznamenává jízdní parametry jako

poloha, rychlost, stavy vstupů a další veličiny, které pak přenáší do GPS centra. Z centra jsou data vzápětí přenesena k zákazníkovi, kde se provádí jejich zpracování a vyhodnocení.

Co všechno dělá? Jednoduše řečeno – sám generuje knihu jízd, sleduje nepřetržitě stav paliva v nádrži. Což oceňuje mnoho společností, jednak mají lepší kontrolu čerpání pohonných hmot, ale také se tak snížily krádeže paliva ze strany zaměstnanců. Také se dá lepe kontrolovat efektivita práce – systém dokáže změřit a zmapovat nejen cestu, kudy vozidlo jede, ale také umí měřit takzvané motohodiny

– to jsou hodiny, kdy stroj pracuje na místě – např. vrtá apod.

Navíc se dá u osobních automobilů přepnout tlačítko mezi služební a soukromou cestou a tudíž tak lépe rozlišovat použití vozidla pro firemní účely nebo soukromé. „Výhody jsou evidentní. Snížil se počet najetých kilometrů a rovněž ubylo kilometrů soukromých,“ uvedl Martin Borovka, ředitel společnosti Stavby silnic a železnic o systému CarNet, který si zde pořídili celkem pro 550 vozidel z celkového počtu 950. „Podstatně se zkrátila doba na vypracování knihy jízd. V současné době trvá zpra-

cování záznamů za jeden měsíc řádově minuty. Další výhody vidíme ve vykazování pracovní doby zaměstnanců,“ pochvaluje si.

„Pro zařazení vozidel do systému CarNet existují ve společnosti vnitřní pravidla. Ta rozdělují a hodnotí vozový park jak podle funkčního zařazení zaměstnance, tak dle možnosti užívání vozidla pro pracovní i soukromé cesty. Kritérií je tedy více. Existují samozřejmě i výjimky. Některé závody se samy rozhodly, že do systému zařadí i vozy, u kterých to pravidla nevyžadovala,“ vysvětlil dále Martin Borovka. (tz)

## Skanska zvýšila tržby i objem nových zakázek

**Skupina Skanska v České a Slovenské republice zvýšila meziročně tržby o 5 % na 37,6 miliardy korun. Provozní zisk v roce 2008 poklesl o 18 % na 1,4 miliardy korun. Skupině se dařilo především v segmentu rezidenčního developmentu a dopravního stavitelství. Objem nasmlouvaných zakázek v průběhu roku 2008 zaznamenal nárůst o 31 % na 36,6 miliardy korun.**

„Za poklesem provozního zisku stojí 3 až 4 ztrátové projekty. Pokud by jich nebylo, výsledky by předčily rok 2007. Firma je zdravá

a krize nás nemůže donutit jít do riskantních projektů. V této souvislosti je rovněž důležité, že jsme rok 2008 uzavřeli s nasmlouvanými zakázkami v objemu přes 35 miliard, tedy asi o 1,7 miliardy více než v prosinci 2007,“ řekl k výsledkům Dan Ťok, předseda představenstva a generální ředitel Skanska CS.

Průměrný počet zaměstnanců meziročně poklesl o 3 % na 6 873. Skupina Skanska v ČR a SR se na tržbách celosvětové skupiny Skanska v roce 2008 podílela z 10,3 %.

(tz)

### ► pokračování ze str. 1

Známi se mě ptali, proč odcházím z obchodu s rychloobrátkovým zbožím, když mu rozumím a věnoval jsem mu celý život. Já to však nevnímám jako živkačky nebo reality. Beru to jako budování značky, které má své obecné zákonitosti, a je úplně jedno, v jaké branži se nachází.

Rád bych zopakoval úspěch, který se mi povedl s Orbitem ve střední a východní Evropě. Do karet mi hraje přílišná segmentace trhu, neexistence klíčových hráčů a nízká úroveň kvality servisu. Mám výjimečnou příležitost posunout realitní trh kvalitativně výš.

**Domácí realitní trh připomíná džungli, protože v ČR neexistuje žádná právní norma, která by upravovala toto podnikání.**

### Abychom to shrnuli, jak vidíte nejbližší budoucnost realitního trhu?

Bude probíhat konsolidace v režii velkých hráčů. Místo dalšího boomu dojde k pře-

rozdělení procentuálních podílů. Zatímco nyní mají silné realitní kanceláře necelou třetinu, v dohledné době mohou ovládnout až dvě třetiny trhu. Světová ekonomika se dostala do období nadvýroby a musí dojít k nastolení rovnováhy mezi nabídkou a poptávkou. Bude to bolet. Lidé budou muset víc pracovat a nezvládnou současně shánět nebo prodávat byt. Profesionální realitní služby budou proto stále žádanější.

rozhovor připravil Pavel Kačer

# Poččet stavebních zakázek v loňském

roce poklesl, objem peněz ve stavební výrobě naopak vzrostl, podnikatelé ve stavebnictví tolik optimističtí nejsou

**Hodnota nových stavebních zakázek uzavřených v minulém roce vzrostla meziročně o 17,4 % na 309,4 mld. Kč. V posledním čtvrtletí loňského roku se hodnota nových zakázek zvýšila o téměř 13 % na 90,1 mld. Kč. Uvedl to ve své zprávě Český statistický úřad. Ke konci minulého roku měly stavební podniky v tuzemsku smluvně uzavřeno 12,2 tisíc zakázek, což je pokles o 13,2 % v celkové hodnotě 213,4 mld. Kč.**

Hodnota stavebních zakázek vzrostla u nebytových budov nevyrobních o 44,2 %. Ve čtvrtém čtvrtletí loňského roku k růstu nejvíce přispěla hodnota nově uzavřených zakázek na nebytové budovy nevyrobní a inženýrské stavby, a to o 26,6 %.

Jednalo se o zakázky na výstavbu finančně náročných staveb dopravní infrastruktury a také o zakázky na výstavbu a modernizaci nemocničních komplexů. Naopak ubylo zakázek na výstavbu bytových budov a nebytových budov výrobních.

„Stavebnictví v uplynulých letech rostlo u nás velmi vysokým tempem a dříve či později muselo dosáhnout svého pomyslného vrcholu,“ komentoval nová čísla ze stavební výroby prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel.

„Čísla za poslední čtvrtletí loňského roku ve stavebnictví ale nejsou zas tak růžová a propad v pozemním stavitelství ve stálých cenách o 7 % je výrazně vyšší, než jsme čekali. Právě pozemní stavitelství je přitom klíčové a zaměstnává 80 % lidí v odvětví stavebnictví v převážně ma-

lých a středních firmách. Stejně jako mnoho dalších oborů i stavebnictví je dnes postiženo příškrčením financování ze strany bank. Je připraveno a rozestavěno mnoho projektů, které se ale zastavily, protože banky je bohužel v této složité době odmítají financovat.

Výsledky stavební výroby přesto zatím patří k těm méně tragickým zprávám v období všeobecného pesimismu šířícího se v podnikatelské sféře. Co se týče budoucího vývoje stavební výroby, lze předpokládat její další pokles oproti předchozím letům. Tento trend naznačuje i propad prodeje stavebního materiálu v lednu tohoto roku, který v mnoha sortimentech spadl až na polovinu prodeje z loňského roku,“ uvedl



k novým údajům ze stavební výroby prezident Petr Kužel.

„Lze předpokládat, že převážná část firem působících v pozemním stavitelství najde více zakázek v údržbě bytového fondu, zejména v investicích do úspor energie, jako je třeba projekt GIS, což budou práce pro malé stavební firmy, které budou muset umět vytvořit klustry pro komplexní služby pro zákazníka. Firmy se budou muset více zaměřit na nízkonákladové a nízkoeenergetické bydlení, velký nedostatek je například v oblasti výstavby objektů zabezpečujících sociální služby pro seniory,“ dodal prezident hospodářské komory Petr Kužel.

(tz)

## Modrá pyramida se vyprofilovala jako „banka pro rodinu“



### Modrá pyramida

**Modrá pyramida se v loňském roce vyprofilovala jako „banka pro rodinu“, vedle klasického stavebního spoření a úvěrů na bydlení nabízeli její vysoce kvalifikovaní rodinní finanční poradci další bankovní a pojišťovací produkty.**

V roce 2008 se výrazně zvýšil zájem o stavební spoření. Klienti uzavřeli u Modré pyramidy celkem 161 257 smluv o stavebním spoření (včetně navýšení), což je o 37 140 smluv více než v roce předcházejícím.

Nárůst zaznamenala Modrá pyramida také v cílových částkách: v roce 2008 byly uzavřeny smlouvy o stavebním spoření s celkovou cílovou částkou 39,2 mld. Kč, oproti 35 mld. Kč v roce předcházejícím.

Celková cílová částka smluv o stavebním spoření, které Modrá pyramida eviduje, vzrostla oproti roku předcházejícímu o téměř 11 mld. Kč a dosáhla rekordní výše 225,8 mld. Kč.

Tento nárůst zájmu o stavební spoření

u Modré pyramidy svědčí o tom, že lidé stále více vyhledávají produkty, které jim poskytnou optimální zhodnocení úspor, vysokou míru bezpečí a možnost čerpání výhodného úvěru na financování bydlení. Významnou roli zde sehraává i stále se zvyšující kvalita služeb rodinných finančních poradců Modré pyramidy.

V úvěrové oblasti zaznamenala Modrá pyramida určitý pokles (cca o 18 %). Bylo to způsobeno především tím, že obecně klesal zájem o úvěry hypotéčního typu, což se výrazně dotklo prodeje Hypoúvěrů. Navzdory tomuto nepříznivému vývoji na trhu však Modrá pyramida dokázala poskytnout 17 788 úvěrů v objemu 11,5 mld. Kč. (oproti loňským 25 531 úvěrů v objemu 14 mld. Kč). Ke zvýšení zájmu o úvěry došlo především v posledních měsících roku, kdy Modrá pyramida opět dosahovala tržního podílu dle objemu nových úvěrů zhruba 18 až 19 %. V roce 2008 činila průměrná výše přidělených úvěrů 169 tis. Kč, překlenovacích včetně Hypoúvěrů dokonce 786 tis. Kč.

Vzhledem k tomu, že se klienti stavebních spořitelů nyní více orientují na opravy a modernizace bydlení, uvedla Modrá pyramida pro

své stávající klienty na trh novinku – Rychloúvěr s vyřízením do 24 hodin a unikátní možnost orientace v nabídce na [www.bydleninasklade.cz](http://www.bydleninasklade.cz). Zde si klient velice jednoduše a přehledně může vybrat, zda chce zateplit fasádu nebo například opravit střechu. Těm, kteří uvažují o pořízení bydlení nebo rozsáhlejší renovaci, nabízí Modrá pyramida až do konce února akční snížení úrokové sazby vybraných Hypoúvěrů až o 0,3 % p.a. (při uzavření Modrého konta nebo Modrého konta Plus).

Modrá pyramida je bankou pro rodinu a je také tak klienty přijímána. Svědčí o tom prodej především tzv. Modrých produktů, které byly vyvinuty v rámci Skupiny Komerční banky a kterých Modrá pyramida zprostředkovala v minulém roce více než 22 tisíc – šlo o Modré konto a Modré konto Plus, Modrou půjčku a Modrou kreditní kartu. Zájem byl také o Penzijní fond KB, o rizikové životní pojištění PYRAMIDA od Komerční pojišťovny, a.s. či o životní pojištění a pojištění majetku Allianz pojišťovny, a.s. Celkem zprostředkovala Modrá pyramida v loňském roce 18 000 těchto produktů.

Zájem klientů o produkty Modré pyramidy je dán šíří a pestrostí obchodní nabídky, která

zahrnuje vedle stavebního spoření a úvěrů na bydlení 15 dalších bankovních a pojišťovacích produktů, ale také stále rostoucí kvalitou služeb sítě rodinných finančních poradců působících po celé České republice.

#### FINANČNÍ VÝSLEDKY (neauditované údaje podle českých účetních standardů)

Čisté bankovní výnosy vzrostly v porovnání s rokem 2007 o 25,8 % na 1436,2 milionů Kč.

Celkové provozní náklady byly v r. 2008 vyšší o 10,3 % a dosáhly 738,5 milionů Kč.

Náklady na riziko se v porovnání s rokem 2007 snížily o 10,1 % na 83,1 milionů Kč.

Čistý zisk se v porovnání s rokem 2007 zvýšil o 34,4 % na 580,3 milionů Kč.

Celková bilanční suma k 31. prosinci 2008 vzrostla o 4,2 % oproti konci roku 2007 a dosáhla 70,7 miliardy Kč.

Čisté úvěry a pohledávky za klienty vzrostly o 19,1 % na 38,8 miliardy Kč.

Vklady klientů vzrostly o 2,7 % na 65,8 miliardy Kč.

Kapitálová přiměřenost se oproti roku 2007 zvýšila o 1,3 procentního bodu na 9,7 %.

ROAE (návrátnost kapitálu) se oproti roku 2007 zvýšilo o 1,8 procentního bodu na 25,4 %.

(tz)

## Na veletrhu Watenvi o využití odpadu

**Odpady 2009 a jak dál, aneb odpad je energie nese název semináře, jenž se uskuteční v květnu na Mezinárodním vodohospodářském a ekologickém veletrhu Watenvi v Brně. Je určen především zástupcům měst a obcí a podnikatelům, které zajímá problematika energetického využívání odpadů. Jde o Efekt program ministerstva průmyslu a obchodu a se svými zkušenostmi na semináři vystoupí zástupci firem zabývající se odbytovou krizí druhotných surovin.**

Přípravy na Watenvi jsou v plném proudu. Jeho součástí bude již tradičně odborný doprovodný program, na němž se podílejí ministerstva životního prostředí, zemědělství, průmyslu a obchodu a Státní fond životního prostředí. K rozvoji projektu přispívá také spolupráce pořadatelů s oborovými asociacemi. Watenvi zahrnuje 15. mezinárodní vodohospodářskou výstavu Vodovody-Kanalizace, jejíž pořadatelem je Sdružení oborů vodovodů a kanalizací ČR (SOVAK), a 15. mezinárodní veletrh techniky pro tvorbu a ochranu životního prostředí ENVI-BRNO. Uskuteční se na brněnském výstavišti od 26. do 28. května 2009.

#### Důraz na třídění bioodpadu

Specialisté tvrdí, že v komunální oblasti ČR hodlá dosáhnout až 50 % využití odpadu.

Naši občané si prý už zvykli třídít komunální odpad na složky – sklo, PET lahve a papír. V současnosti se klade důraz na třídění bioodpadu z domácností, který končil v popelniciích. Toto třídění je však velmi problematické a souvisí i s hygienickými podmínkami. „Objevují se různé názory, jde například o instalace drtičů v domácnostech, což však přináší negativní dopad na kanalizační síť. V ní se totiž vyskytne větší množství hlodavců a také ČOV nejsou na zvýšení bioodpadu z kuchyní a zejména tuků připraveny. Jsou známy případy z Rakouska, kde lidé vypouštěli do kanalizace i oleje z vaření a ČOV přestaly fungovat,“ poznamenal profesor Jiří Hřebíček.

#### Vodohospodářství a legislativa i financování

Veletrh Watenvi se koná v období Českého předsednictví EU. V Brně se sejdou vodní ředitelé z 27 členských zemí EU. V květnu budou probíhat diskuze k různým realizačním směrnicím, vyhláškám apod. Odborný program, jehož garantem je SOVAK ČR, se zaměří na legislativu v oboru vodního hospodářství, především na novelu zákona o vodách. Program zahrne mimo jiné také zákon o ekologické újmě. Další blok přednášek bude věnován financování rozvoje infrastruktury vodovodů a kanalizací z OP ŽP.

Na výstavišti se bude také diskutovat o aktualizaci Plánu odpadového hospodářství ČR, neboť ten současný je deset let starý a přestává vyhovovat současným požadavkům. V novém dokumentu se musí odrazit nová Evropská směrnice o odpadech, tematická strategie s jejich nakládáním, udržitelná spotřeba a výroba i energetická politika EU. Celý tento rok bude naplněn legislativními pracemi v této oblasti.

„Musíme si uvědomit, že nová legislativa musí být akceptovatelná pro průmysl i obce. Nové zákony se dotknou každého občana. Bude se totiž zdražovat skládkování odpadu, vzrostou náklady na logistiku i recyklaci. Pokud bude někdo chtít životní prostředí znečišťovat, zaplatí za to velké peníze. Nový ekonomický model, který se vytváří, musí vyhovovat lidem. Nemůžeme do nekonečna odstraňovat černé skládky. V období současné ekonomické krize zvýšené náklady na nakládání s odpady dopadnou na živnostníky i malé a střední firmy, které tvoří 99 % organizací ve společenství, což platí i o ČR,“ uvedl prof. Jiří Hřebíček.

#### Řešení starých ekologických zátěží

V doprovodném programu budou odborníci hovořit také o řešení starých ekologických zátěží, což souvisí s novou směrnicí o půdě. Jejich vlastníci budou mít možnost na odstranění

těchto zátěží získat peníze z evropských fondů. Na veletrhu budou prezentovány nové výzvy k podávání projektů do Operačního programu životní prostředí (OP ŽP). Představitelé obcí a podnikatelé budou v této oblasti podrobně informováni o možnostech financování projektů z evropských fondů. „Jen tak totiž mohou připravit dobré projekty a úspěšně o peníze žádat. Mělo by se jednat o výstavbu čistíren odpadních vod, kanalizací, vodovodů i renovace řádů. Všichni víme, jaké problémy má Praha, kde teče voda sítí, která byla instalována v minulém století,“ připomněl profesor J. Hřebíček.

#### PET lahve způsobují stále starosti

Do další oblasti odpadového hospodářství patří také nakládání s obaly. Logistické systémy s jejich hospodařením podporuje společnost EKOKOM. V ČR byly postaveny dotřídňovací linky a obaly se mohou ukládat do nových sběrných dvorů. Problémem je, že Čína snížila odběry obalů z České republiky, kde máme nedostačující kapacity na jejich zpracování. PET lahve se zpracovávají pouze v několika málo firmách s nedostatečnou kapacitou. Otevřenou otázkou zůstává, zda by se v ČR ze starých PET lahví neměly pomoci moderních, ale drahých technologií vyrábět nové, tak, jak je tomu jinde ve světě.

(tz)

# Česká republika nesplňuje požadavky EU na skládkování odpadu, řešením je jeho energetické využití

**Evropská unie požaduje po členských státech, aby omezily skládkování komunálních, biologicky rozložitelných odpadů, které jsou ukládány na skládkách po celém území EU. Česká republika se současným systémem nakládání s odpady tento závazek neplní. Řešením problému je energetické využívání odpadu.**

Podle směrnice Evropských společenství 99/31/ES musí Česká republika do roku 2010 snížit množství komunálních, biologicky rozložitelných odpadů ukládaných na skládku na 75% množství odpadu stejného charakteru vyprodukovaného v roce 1995. Do roku 2013 musí dokonce dojít ke snížení na 50% a v roce 2020 na 35% základu roku 1995.

Snížit do roku 2010 množství komunálních odpadů ukládaných na skládky o 20% v porovnání s rokem 2000 je rovněž cílem Plánu odpadového hospodářství (POH), nástroje řízení nakládání s odpady v České republice, schváleného vládou v roce 2003. Tohoto cíle však pravděpodobně nebude dosaženo. Z celkového množství vyprodukovaného komunálního odpadu se v roce 2003

uložilo do skládek 72%, v roce 2007 to bylo již celých 83%. To je více než 2,5 mil. tun odpadu, což ročně představuje 250 kg skládkovaného odpadu na jednoho obyvatele České republiky<sup>1</sup>.

Z poslední zprávy hodnotící plnění POH za roky 2005–2006 vyplývá, že se Češi naučili velmi dobře odpad třídit. Cíl POH zajistit tříděný sběr využitelných složek komunálního odpadu prostřednictvím dostatečně četné a dostupné sítě sběrných míst je bezesbýtku plněn. Rovněž čísla o celkové produkci všech odpadů jsou pozitivní. Produkce samotných komunálních odpadů však má vzrůstající trend, což souvisí s růstem životní úrovně. Stoupá také podíl komunálních

odpadů ukládaných na skládky. Českou republiku navíc čeká implementace novely směrnice EU o odpadech z roku 2008. Ta mimo jiné zavádí novou pětistupňovou hierarchii nakládání s odpady. Podle ní jsou všechny členské státy povinny zajistit sekundární využití odpadu. Ten by se měl opakovaně používat, primárně recyklovat na jiné výrobky, nerecyklovatelný odpad posléze využít k výrobě energie. Teprve pokud odpad nebude možno jinak využít, může být odstraněn, tedy skládkován.

Na podporu energetického využití odpadu v České republice vzniklo před deseti lety STEO, Sdružení provozovatelů technologií pro ekologické využívání odpadů. Jde o organizaci sdružující právnické a fyzické osoby, které se zabývají energetickým využíváním odpadů. STEO je společně s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a s podporou Svazu měst a obcí ČR a Asociace krajů ČR, hlavním partnerem projektu „Odpad je energie“, který je osvětovou akcí zaměřenou právě na informování veřejnosti o významu energetického využívání odpadů. Projekt bude zahájen v březnu 2009. Uskuteční se díky finanční podpoře Ministerstva průmyslu a obchodu ze Státního programu na podporu úspor energie a využití obnovitelných zdrojů energie EFEKT. Obsahově je v souladu s vydanou „Strategií měst a obcí ČR“ pro nakládání s odpady. Jeho výstupy budou určeny představitelům samosprávy, státní správy, odborné a široké veřejnosti.

Sdružení STEO a všechna tři česká zařízení na spalování komunálního odpadu (ZEVO Malešice v Praze, TERMIZO Liberec a SAKO Brno, a. s.) jsou členy Evropské konfederace provozovatelů zařízení na energetické využívání odpadu CEWEP

se sídlem v Bruselu, která sdružuje 340 evropských zařízení na energetické využívání odpadu, jenž ročně využívají 58,5 milionů tun jinak nevyužitelného, spalitelného komunálního odpadu.

Většina evropských států směsný zbytkový odpad z domácností a ze živností – tedy spalitelný odpad, který se nedá dále jinak využít, spaluje v moderních spalovnách komunálního odpadu a využívá jej jako zdroj energie, tedy elektřiny a tepla. Například ve Švýcarsku, kde se již od roku 2000 nesmí skládkovat vůbec, je v nepřetržitém provozu 30 spaloven. Podobná situace je v Dánsku, Holandsku, Belgii, Německu, Rakousku a Švédsku. Také v ostatních evropských státech energetické využívání odpadů stále více nahrazuje skládkování. Ve Velké Británii je ve výstavbě několik spaloven odpadu.

V České republice bylo za posledních deset let uvedeno do provozu pouze jedno nové zařízení na energetické využívání odpadů, a to Termizo v Liberci v roce 1999. Od té doby vzniklo několik zámerů. Nesetkaly se však s podporou Ministerstva životního prostředí ČR a nevládních organizací ani s pochopením občanských iniciativ a sdružení, které nebyly dostatečně informovány o výhodách energetického využívání odpadu a o jeho skutečných dopadech na životní prostředí.

**pro více informací prosím kontaktujte:**

**Ing. Jiřina Vyšejnová**

**členka představenstva sdružení STEO**

**tel.: 723 298 632**

**www.odpadjeenergie.cz**

<sup>1)</sup> Zdroj: Český statistický úřad

autor: Miliš Krmáček



ELEKTŘINU VYRÁBÍME POUZE NA ZAKÁZKU.

## Zavedení online plateb pro internetové obchodníky od ČSOB zdarma

ČSOB nabízí internetovým obchodníkům možnost bezplatné technické implementace služby E-commerce. Díky ní mohou obchodníci rozšířit možnosti platebních metod ve svých e-shopech a zajistit akceptaci platebních karet Visa a MasterCard. Díky této nabídce majitelé internetových obchodů ušetří náklady v řádu tisíců korun.

Mezi hlavní výhody ze strany ČSOB nabízené služby patří akceptace obou nejrozšířenějších platebních karet Visa a MasterCard. Další výhodou, pokud má majitel e-shopu účet vedený u ČSOB, je připsání úhrad za online platby již následující den po provedení transakce. Implementace služby je velice jednoduchá a nevyžaduje velké zásahy do systému daného obchodníka. Zavedením po-

vinného zadávání bezpečnostního kódu držitelem karty na platební bráně GP webpay (označení platební brány provozované Global Payments Europe, s.r.o.) je výrazně zvýšena bezpečnost online platby a sníženo riziko výskytu podvodných transakcí.

„Platba přes internet patří k jedné z nejprogresivnějších oblastí rozvoje obchodu. Pro podnikatele představuje účinný nástroj komunikace s klienty nejen v České republice, ale i v zahraničí. Což se primárně projevuje jak v nárůstu počtu zákazníků, tak v objemu tržeb,“ uvedl Pavel Prokop, ředitel útvaru Přímý prodej ČSOB. „Češi při nákupu přes internet stále dávají přednost platbě na dobírku před platbou pomocí platební karty, ale statistiky potvrzují, že tento trend se

začíná měnit. I proto se mu obchodníci začínají pomalu přizpůsobovat.“

Českých internetových obchodů neustále přibývá a jen za poslední rok se počet obchodníků v ČR, kteří akceptují platby platební kartou přes internet, zvýšil o 70%. Objem internetových obchodů pak za první tři čtvrtletí v roce 2008 představuje 1,9 miliardy korun. V průměru se jedna nákupní transakce prostřednictvím internetu pohybuje ve výši 2031 korun. Vyplývá to ze statistik www.bankovnikarty.cz.

„Jednou z nejčastějších obav ze strany držitelů karet při platbě pomocí platební karty na internetu je nedostatečná bezpečnost. Ale i to se stává minulostí. ČSOB ve spolupráci s Global Payments Europe, s.r.o. poskytuje nejvyšší bezpečnost plat-

by kartou na internetu pomocí využití plně certifikované technologie 3D Secure. Obchodník díky tomu nemá přístup k informacím o platební kartě zákazníka, a tím se zásadním způsobem snižuje riziko jejich zneužití,“ dodal Pavel Prokop, ředitel útvaru Přímý prodej ČSOB.

O bezplatném zřízení služby E-commerce ČSOB se mohou obchodníci informovat na všech pobočkách ČSOB. Tato nabídka je časově omezená. V případě zájmu o implementaci služby E-commerce je ČSOB připravena poskytnout jednotlivým e-shopům veškerou smluvní dokumentaci, instalační CD a zajistit ze strany společnosti Global Payments Europe, s.r.o. maximální podporu při testovém pilotním provozu.

(tz)

## Watenvi o naléhavostech dneška

Pořadatelé očekávají, že Mezinárodní vodohospodářský a ekologický veletrh Watenvi navštíví více než 10 000 především odborných návštěvníků, ale mnoho zajímavých informací bude letos určeno i široké veřejnosti. Watenvi se uskuteční na brněnském výstavišti od 26. do 28. května 2009.

### Vše pod jednou střechou

Pro starosty budou určeny aktuální otázky týkající se problematiky čištění odpadních vod.

Právě v Brně na veletrhu Watenvi se sejdou všechny zainteresované subjekty na jednom místě – výrobci, provozovatelé, stavební firmy i poskytovatelé dotací. ČR má závazek vůči Evropské unii, v němž se uvádí, že řádné čištění a odvádění odpadních vod musí být v aglomeracích nad 2000 obyvatel zajištěno do roku 2010.

Podle odborníků je už jisté, že čtvrtina vodohospodářských projektů v zemi včetně Prahy se nestihne postavit. Podle předsedy představenstva SOVAK Františka Baráka z 530 aglomerací s více než dvěma tisíci obyvateli jich 47 nemá ještě ani územní rozhodnutí a realizace projektů se tak

nedá stihnout. Za hlavní příčiny označil nedostatek peněz a stavebníků i zkracující se dobu na samotnou výstavbu.

### Na pět desítek měst a obcí zřejmě nesplní závazky k EU

Problém s blížícím se termínem 2010 lze vyřešit pouze politickým rozhodnutím. Česko jako předsedající země Evropské unie by podle Baráka mohla získat odklad termínu za ústupek v jiné oblasti. „Několik obcí a měst nestačí zřejmě opatření zajistit. Někde totiž chybí příslušná povolení, jinde je nedostatek finančních zdrojů. Připouštím, že v některých sídlech panuje nezáměr o tuto oblast,“ podotkl F. Barák. Připomněl, že dotace měly pouze přispět k zajištění plnění směrnice EHS 91. Většinu finančních zdrojů si musí vlastníci vodárenského majetku zajistit sami.

To, že splnit tento termín je nereálné, potvrdil i mluvčí Středočeského kraje Martin Kupka. Tento kraj v řešení odpadních vod zaostává nejvíce. „Do roku 2010 v některých obcích určitě k odkanalizování nedojde,“ řekl. Týká se to zejména obcí s mnoha osadami rozestými po jejich okolí. Obec

mohou termín 2010 stihnout jen tehdy, pokud budou mít projekty zůřadovány do konce roku 2009, a to včetně stavebního povolení, pozemkového vyřízení a v soutěži vybraného zhotovitele. „Jsem přesvědčen o tom, že unie bude akceptovat projekty, které jsou připravené, a nebude 1. ledna 2011 podávat kvůli nesplnění žalobu k Evropskému soudu,“ poznamenal včera Jan Kříž z ministerstva životního prostředí.

### Znečišťování odpadních vod klesá

Podle SOVAK jsou nyní největšími znečišťovateli vod u nás velká města a významné průmyslové podniky, především chemické provozy, papírny a celulózky. „Musím připomenout, že za posledních patnáct let v ČR došlo vzhledem k restrukturalizaci průmyslu a zániku některých odvětví k výraznému poklesu při vypouštění znečištěných vod. Významně se také podařilo snížit množství nebezpečných a zvláště nebezpečných látek,“ uvedl F. Barák. Při současném omezování průmyslové výroby je velmi pravděpodobné, že nastane pokles tohoto znečištění. Jeho výši však nelze přesně stanovit.

### Globální krize pomáhá životnímu prostředí

Ministr Martin Bursík zastává názor, že by se měla propojit ekonomická celosvětová krize s řešením dlouhodobých klimatických a energetických problémů. „Ekonomická krize neruší naléhavost krize klimatu. Naopak dává šanci na radikální odklon od energeticky náročné ekonomiky, která vysoké emise čehokoli, včetně skleníkových plynů, produkuje k ekonomice, která se zaměřila na nejmodernější nízkouhlíkové technologie. Rychlé a efektivní využití prostředků z OPŽP i z programu Zelená úsporám je velmi důležité,“ uvedl.

Podle britského výpočtu vychází na milion eur investovaný do energetických úspor až 13,5 nových pracovních míst. To znamená, že samotný program Zelená úsporám je jen letos zároveň zelenou pro 5000 takových nových míst. „A když připočítáme OPŽP, půjde o další tisíce lidí, kteří budou mít práci, a to v perspektivních odvětvích. Nutnost propojení řešení krize ekonomické a krize klimatické je evidentní,“ dodal ministr.

(tz)

# Pro firmy dobrá zpráva a 210 miliard korun z evropských fondů

**Nové členské země Evropské unie včetně České republiky mohou již letos předčasně využít zhruba 210 miliard korun z evropských fondů zbývajících k čerpání do roku 2013. Evropská komise se rozhodla pro rychlejší čerpání peněz kvůli hospodářské krizi. Slibuje si od toho pomoc při nastartování ekonomiky a udržení pracovních míst. Novinářům to na březnovém Evropském summitu měst a regionů v Praze řekl předseda komise José Barroso.**

Česko může podle komisařky pro regionální politiku Danuty Hübnerové ještě letos předčasně získat téměř deset miliard korun z evropských fondů. Hübnerová uvedla, že komise připravila změny v pravidlech čerpání evropských peněz na příští léta tak, aby na ně například snadněji

dosáhly malé a střední podniky. Evropské státy by také mohly nově využít větší pružnosti při přecházení z jedné priority na druhou v rámci programů.

Evropská komise považuje fondy za jeden z možných nástrojů ke zmírnění důsledků hos-

podářské krize. Státy Evropské unie by se měly podle ní zaměřit mimo jiné na projekty podporující životní prostředí a udržitelný rozvoj.

„Hospodářská komora vítá prohlášení Evropské komise a možnost předčasně využít prostředky z evropských fondů. Možnost čerpání většího objemu finančních prostředků z evropských fondů je jednoznačně pozitivní zprávou pro tuzemské firmy a podnikatele, v řešení finanční krize ale napomůže spíše ve střednědobém horizontu. Evropská komise tímto krokem činí totéž, co již

udělalo ministerstvo průmyslu a obchodu, když umožnilo využívat prostředky alokované na rok 2010 a dále již v letošním roce.

Pro firmy jsou v této chvíli důležitá zejména konkrétní protikrizová opatření realizovaná ze strany české vlády, která mají okamžitý dopad a povzbuzující efekt na tuzemský průmysl a budou určovat jeho výkon a míru zaměstnanosti v dalších měsících,“ uvedl ke zprávě prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel. (tz)

## Pracovní oděv vhodný pro všechny obory

**Být také v zaměstnání šik a upravený – toto přání vám splní společnost MEWA, která patří k předním textilním servisním podnikům v Evropě a již dlouho se specializuje v této sféře. Pro každé odvětví a všechny pracovní oblasti nabízí tato společnost pracovní a ochranný oděv, který odpovídá vysokým nárokům nejen svým vzhledem, ale splňuje také funkční a bezpečnostní požadavky jednotlivých profesionálních odvětví.**

### Pracovní oděv pro náročné

O způsobilosti pro praxi pracovního oděvu firmy MEWA, který musí odpovídat prováděné činnosti, není už dlouhé roky pochyb – hygienicky optimalizované střihy pro potravinářský průmysl a gastronomii, bundy a kalhoty resp. overaly s mnoha kapsami, ve kterých si řemeslníci uloží své pracovní pomůcky. Náradí, tužka a mobilní telefon jsou na tak odkládacích místech, integrovaných v oblečení, vždy po ruce. Vhodné ochranné pracovní pomůcky jako bezpečnostní obuv, ochrana hlavy, očí a sluchu nebo bezpečnostní rukavice nabízí MEWA také.

Požadavky na design a funkci pracovního oděvu se v posledních letech výrazně zvýšily. Podniky kladou velký důraz nejen na kvalifikaci svých zaměstnanců, ale také na jejich oblečení. Pracovní oděv proto získává více z módního designu, aniž by přišla zkrátka nadále platná kritéria maximálně volného pohybu a co nejvyššího měřítka komfortu nošení. Používají se lehké, prodyšné tkaniny, ve kterých lze dobře pracovat.

### Servis a spolehlivost

Pro společnost MEWA je již dlouhou dobu standardem vyrábět takové oblečení, které zaměstnancům dobře padne a cítí se v něm lépe než v běžných pracovních „mundūrech“. Perfektně střihovaný pracovní oděv šitý na míru jednotlivého odvětví nebo okruhu činnosti prezentuje zároveň podnikovou kulturu navenek a je možné jej na přání opatřit také firemním logem. Nabídka výrobků je vám navíc k dispozici v rámci komplexního systému služeb. To znamená, že společnost MEWA textilie přiveze, při zašpinění odveze, vypere šetrnou metodou k životnímu prostředí a v případě potřeby celkové obnovy vymění.

### Váš servisní partner

MEWA operuje na 43 pracovištích v Evropě. Kromě pracovního a ochranného oblečení nabízí také textilní čisticí utěrky, rohože a rohože zachycující olej, to vše s příslušným servisem. MEWA byla založena v roce 1908 v Sasku a dnes patří k vedoucím evropským poskytovatelům textilních služeb. Přibližně 4115 pracovníků se stará o více než 130 000 zákazníků z oblasti průmyslu, obchodu, řemesel, gastronomie a zdravotnictví. Jako první podnik ve svém oboru obdržela společnost MEWA v roce 1992 podle normy ISO 9001 certifikát managementu kvality. V roce 1997 následovalo vyznamenání mezinárodně platným certifikátem pro životní prostředí podle ISO 14001.

(tz)

## Dotace a záruky na podporu oprav panelových bytových domů v roce 2008

Dotace a záruky na opravy panelových bytových domů v programu PANEL jsou poskytovány od roku 2001.

Na podporu oprav bytových domů postavených panelovou technologií bylo v roce 2008 z prostředků poskytnutých Státním fondem rozvoje bydlení využito 2,6 mld. Kč, od roku 2001 pak celkově takřka 9,3 mld. Kč.

Celkově byla v programu PANEL již podpořena oprava více než 230 tisíce bytů.

Od roku 2007 je největší počet podpor poskytován společenstvím vlastníků bytových jednotek.

### Záruky

V roce 2008 poskytla banka 200 záruk ve výši takřka 1 mld. Kč, které umožnily žadatelům získat úvěry na opravy panelových domů ve výši 1,5 mld. Kč.

Poskytnuté záruky a zaručované úvěry						
Ukazatel		2004	2005	2006	2007	2008
Poskytnuté záruky	počet	118	257	302	328	200
Výše poskytnutých záruk	mil. Kč	602	893	1 255	1 281	985
Výše zaručovaných úvěrů	mil. Kč	891	1 389	1 941	2 158	1 532
Průměrná výše záruky	%	68	64	65	59	64

### Dotace na úhradu úroků

V roce 2008 uzavřela banka po předchozím schválení Státním fondem rozvoje bydlení více než 2 tisíce smluv o poskytnutí dotace na úhradu úroků ve výši 2,5 mld. Kč. Snížení celkové částky poskytnutých dotací oproti roku 2007 bylo ovlivněno poklesem dotace z 4% p.a. na 2% p.a.

Ukazatel		2004	2005	2006	2007	2008
Počet dotací	počet	163	197	1 036	2 017	2 101
Výše dotací	mil. Kč	395	222	1 587	3 271	2 484
Dotace na úhradu úroků	mil. Kč	1 310	877	5 540	10 217	11 442

(tz)



## ELEKTROTECHNICKÝ ZKUŠEBNÍ ÚSTAV - EZÚ

Notifikovaná osoba č. 1014 a Autorizovaná osoba č. 201  
Pod Lisem 129, 171 02 Praha 8-Troja, tel.: +420 266 104 111, fax: +420 284 680 070

[www.ezu.cz](http://www.ezu.cz)



D Ů V Ě Ř U J T E N Á M - P R O V Ě Ř U J E M E Z A V Á S

Nabízíme Vám zkoušení, certifikace, inspekce, kalibrace a další služby v oblasti posuzování shody

**● PRO VAŠE VÝROBKÝ:**

- Zkoušky a posuzování shody pro značení CE podle různých směrnic EU
- Zkoušky elektrické bezpečnosti a EMC
- Národní certifikace - certifikáty EZÚ a značka ESČ
- Mezinárodní certifikace - CB a CCA certifikáty a značky ENEC a HAR
- Homologace příslušenství motorových vozidel podle předpisů EHK OSN pro značku E8
- Vibrace, hluk, klimatické zkoušky, koroze, hygiena, měření EMF a EPD a další speciální zkoušky
- Zjišťování obsahu škodlivých látek dle směrnice RoHS
- Měření světelných parametrů svítidel
- Osvědčování výherních hracích přístrojů a herních systémů
- Certifikace v rámci programu Česká kvalita
- Kalibrační služby

**● PRO VAŠI FIRMU:**

- Certifikace systémů managementu podle:
  - ČSN EN ISO 9001 pro management jakosti
  - ČSN EN ISO 13485 pro management jakosti u výrobců zdravotnických prostředků a služeb
  - ČSN EN ISO 14001 pro environmentální management
  - OHSAS 18001 pro management bezpečnosti a ochrany zdraví při práci
  - ČSN ISO/IEC 27001 pro management bezpečnosti informací
- Certifikace systému managementu IQNet
- Certifikace systému managementu CQS
- Certifikace služeb IT podle:
  - ČSN ISO/IEC 20000 pro management jakosti služeb IT
  - ISVS pro atestaci informačních systémů veřejné správy
- Ověřování environmentálního prohlášení EMAS
- Revize elektrických zařízení nízkého napětí

Z K O U Š Í M E A C E R T I F I K U J E M E O D R O K U 1 9 2 6












# Tesco právě představilo novou značku obchodních domů



**Tesco představilo novou značku obchodních domů nazvanou My [ma:j]. Jako první z řady obchodních domů s novou značkou přišel na řadu Liberec. Podle nové koncepce se promění i obchodní domy v Praze a Bratislavě, které se ještě letos stanou vlajkovou lodí obchodů pod značkou My.**

„Naše nové obchodní domy nabídnou zákazníkům to, co si podle průzkumů skutečně přejí. Širší sortiment místních i mezinárodních značek, světovou úroveň nákupního prostředí a špičkové služby zákazníkům,“ sdělil Marcus Chipchase, Managing Director obchodních domů Tesco.

Nové jméno obchodních domů My bylo zvoleno tak, aby bylo výstižné, snadno zapamatovatelné, mezinárodní, ale také srozumitelné i pro českého zákazníka. Vyjadřuje smysl pro to, co je „mé“, a posiluje identitu značky ve spojení s konkrétním místem, kde se obchod nachází. V českém prostředí má navíc symbolický význam, neboť vyvolává asociaci s původním obchodním domem Máj v Praze.

Česká republika je první zemí, ve které Tesco nový koncept obchodních domů realizuje. Změny se budou týkat především přestavby interiérů,

kteří se přizpůsobí nejmodernějším trendům pohodlného nakupování. K pohodlí zákazníků přispěje také jednotný pokladní systém, jenž umožní platit za jakékoliv zboží u kterékoliv pokladny v rámci celého obchodního domu. Zákazník dostane možnost přehledného výběru a volného pohybu po celém prodejním prostoru od pultu k pultu, aniž by musel přecházet z obchodu do obchodu.

Obchodní domy My předestřou zákazníkům širokou nabídku moderních a špičkových výrobků v různých cenových relacích. Sortiment bude zahrnovat klasické i trendové oblečení, velký výběr kosmetických značek, dětské oblečení a hračky a potřeby pro domácnost. Součástí obchodních domů zůstane také prodejna potravin, která dále ponese jméno Tesco.

Mnohé ze značek v sortimentu obchodních

domů My budou na českém trhu představeny vůbec poprvé. Mezi ně patří například Cortefiel a Trucco ze Španělska, Simon Carter, Full Circle a Sonneti z Velké Británie. Nové značky spodního prádla budou zahrnovat Maidenform z USA a Women'secret ze Španělska. Zákazníci v obchodních domech My naleznou i značky, na které jsou v současné době zvyklí, tedy mimo jiné Cherokee, F&F, Steilmann, Wrangler a Lee.

„Podařilo se nám získat skutečně přední zahraniční značky, které doplní stávající důležitá jména, jež už v našich obchodních domech máme. Náš sortiment zahrne poprvé také práce českých návrhářů. V Liberci se zákazníkům představí modely Hany Havelkové, Jozefa Slobody a Martiny Nevařilové,“ dodal Marcus Chipchase.

Významné bude i oddělení kosmetiky. V My Liberec najdou zákazníci zboží takových značek, jako jsou Chanel, Clinique, Estée Lauder, Lancome, L'Oréal, Rimmel a Bourjois.

Prodejna potravin nabídne široký výběr toho

nejlepšího z nabídky Tesco, a navíc různé gurmánské speciality nebo vinotéku.

Zákazníci si budou moci užít nakupování v moderním a příjemném interiéru, který navrhla mezinárodně renomovaná společnost Fitch. Interiéry odpovídají zaměření a potřebám různých skupin zákazníků. Například oddělení Trend bylo vytvořeno pro ty, kteří drží krok s módními trendy, zatímco Classic osloví spíše konzervativní zákazníky. Studio Fitch vypracovalo jednoduchý, a přesto unikátní systém členění, uspořádání a barevného značení jednotlivých oddělení. Design interiéru je postaven na velké šíři nabízených značek, přičemž ale zároveň dává prostor jejich individuální prezentaci.

Zákazníci ocení také změny ve službách nabízených obchodními domy My. Díky nové organizační struktuře bude zákazníkům na prodejní ploše k dispozici více proškoleného personálu, který bude připraven zodpovědět dotazy, týkající se jakéhokoliv zboží nebo jednotlivých značek, a bude umět fundovaně poradit. (tz)

## Stravenky Ticket Restaurant díky zvýšení zákonem stanoveného příspěvku na stravování ušetří firmám více

V současné krizi, kdy firmy dvakrát obrazejí každou korunu, než ji vydají, potěší nová informace, že stravenky zaměstnavatelům od nového roku uspoří náklady na zaměstnance ještě více než dosud. Díky zvýšení zákonem stanoveného příspěvku na stravování ze 48,30 Kč na 50,40 Kč umožňují stravenky ještě větší navýšení čistého příjmu zaměstnanců a pro zaměstnavatele vyšší daňovou úsporu. Optimální nominální hodnota stravenky se tímto krokem zvýšila z 87 Kč na 91 Kč.

Stravenky Ticket Restaurant se postupem času staly neodmyslitelnou součástí balíčku benefitů každé prosperující firmy. Ticket Restaurant patří také mezi nejoblíbenější benefity a umísťuje se na předních místech všech průzkumů na téma odměňování zaměstnanců, je oblíbený také zaměstnavateli, protože představují nejjednodušší formu jak umožnit zaměstnancům přispět na stravování. Stravenky během pracovního procesu představují daňově uznatelný náklad do výše 70% sazby stravného a 55% nominální hodnoty poukázky je osvobozeno od odvodu na sociálním a zdravotním pojištění.

Nyní, díky zvýšení zákonem stanoveného „stropu“ na 50,40 Kč se nominální hodnota stravenky umožňující maximální využití všech

výhod zvyšuje na zmíněných 91 Kč – právě s touto hodnotou se dosáhne nejvyšší daňové úspory na straně zaměstnavatele i zaměstnance. Stravenky Ticket Restaurant jsou tedy ještě výhodnější jak pro společnost, které mohou přinést úsporu až ve výši 3744 Kč za jednoho zaměstnance a rok, tak i pro zaměstnance, kterému umožní zvýšit čistý příjem až o 44% za rok oproti navýšení mzdy. „Několikakorunová úspora na jedné stravence ušetří firmám za rok mnohatisícové částky, navíc představuje výrazné navýšení čistého příjmu zaměstnanců, a to už v roce ekonomické krize stojí za úvahu. Je to další bod pro zachování současných daňových výhod stravenek,“ vysvětlil Pavel Holomek z Accor Services CZ.

### Poznámka

Accor, vedoucí evropská skupina v oblasti hotelnictví a turizmu a světová jednička v oblasti služeb působí v téměř 100 zemích, zaměstnává 170 000 lidí. Nabízí jednotlivcům i svým obchodním partnerům 40 let zkušeností ve dvou hlavních oblastech podnikání:

- Hotelnictví, značky Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Mercure, Suihotel, Ibis, All Seasons, Etap Hotel, Formule 1 a Motel 6; představují více než 4000 hotelů a 500 000 pokojů v 90 zemích, a také související aktivity, jako například Lenotre;

- Služby pro firmy a veřejné instituce: 30 milionů osob, ve 40 zemích využívá produkty společnosti Accor Services (v oblasti zaměstnaneckých benefitů, veřejných zájmů, odměňování a loajality a řízení nákladů).

## Accor Services a MasterCard budují evropskou jedničku v oblasti předplacených služeb

Společnosti Accor Services a MasterCard nedávno oznámily vytvoření strategické aliance, která vyústila ve vznik společného podniku PrePay Solutions. Jeho většinovým akcionářem je Accor Services, která vlastní 67 %, MasterCard Europe je držitelem 33 % akcií<sup>1</sup>.

Nová společnost se bude opírat o vzájemně se doplňující know-how obou partnerů v oblasti předplacených služeb a elektronických plateb. Zákazníci obou společností tak budou těžit z výrazného rozšíření trhu s předplacenými službami, jehož hodnota se v Evropě odhaduje na 130 miliard eur<sup>2</sup>.

PrePay Solutions uvádí na trh řešení v oblasti předplacených karet, která umožňují podnikům, veřejnému sektoru i finančním ústavám snížit náklady a zvýšit efektivnost. Tato řešení usnadňují a zabezpečují platební styk podniků a spotřebitelů v oblastech, jako jsou odměny a budování loajality, dary, řízení firemních výdajů a platební karty pro osoby, které nevyužívají bankovních služeb.

Společnost PrePay Solutions vyvíjí a rozvíjí programy na klíč. Svým zákazníkům nabízí integrované služby spojující marketing, správu transakcí a klientské služby. Pružnost globální sítě MasterCard nabízí

potenciál dalšího rozvoje a rychlý prodej, které na evropském trhu nemají obdoby.

Podnik PrePay Solutions je vybudován na základech společnosti PrePay Technologies Limited, jedničky v oblasti předplacených karet ve Velké Británii, kterou v roce 2007 odkoupila společnost Accor Services. Díky svým zkušenostem z řízení a marketingu předplacených řešení získaným za 9 let svého působení má dnes PrePay Technologies Limited na starost více než 20 milionů karet a pokrývá celou škálu předplacených řešení ve Velké Británii. Vlastní také oprávnění k vydávání elektronických peněžních prostředků platné v 17 evropských zemích.

PrePay Solutions bude poskytovatelem služeb Accor Services a MasterCard v zájmu rozvoje řešení určených pro jejich zákazníky, tj. pro podniky a veřejný sektor v případě Accor Services a pro banky a finanční ústavy v případě MasterCard. PrePay Solutions bude současně poskytovat předplacená řešení přímo svým vlastním zákazníkům, konkrétně distributorům. (tz)

1) Celé znění dohod není veřejně přístupné.  
2) Odhadovaný objem trhu v roce 2015, PSE Europe Market Sizing Study, září 2008.

### Výhody z pohledu zaměstnavatele:

Porovnání investovaných nákladů	Zvýšení hrubého příjmu	Poskytnutí stravenek Ticket Restaurant
Hodnota stravenky		91 Kč
Příspěvek zaměstnavatele 55 %		50,05 Kč
Roční investice	11 011 Kč	11 011 Kč
Náklady na sociální a zdravotní pojištění 34 %	3 744 Kč	0 Kč

Stravenky Ticket Restaurant přinesou úsporu na straně společnosti až 3 744 Kč za jednoho zaměstnance a rok.

### Výhody z pohledu zaměstnance:

Porovnání investovaných nákladů	Zvýšení hrubého příjmu	Poskytnutí stravenek Ticket Restaurant
Hrubé mzdy	23 918 Kč	23 000 Kč
Čistý příjem za měsíc	18 542 Kč	18 823 Kč
Rozdíl po navýšení za měsíc	637 Kč	916 Kč
Rozdíl po navýšení za rok	7 639 Kč	11 011 Kč

Díky stravenkám Ticket Restaurant získá zaměstnanec až o 44 % více, než kdyby stejné přispěvkem obdržel ve mzdě.

# Kanceláře byly pod rozsáhlejší bezpečnostní kontrolou

**V roce 2008 bylo v České republice bezpečnostními prohlídkami zkontrolováno zhruba 50 000 m<sup>2</sup> kancelářských prostor, což je téměř o 25% více než v roce 2007. Vyplývá to z analýzy společnosti Probin, která se kromě jiného zabývá prohlídkami proti odposlechu.**

„V roce 2008 provedla naše společnost nejvíce prohlídek proti odposlechu ve své historii – cca 500 prohlídek pro 250 různých klientů na území České a Slovenské republiky, v Rakousku a Rumunsku,“ zhodnotil uplynulý rok Jiří Schmidt, ředitel firmy Probin. Celková výměra kontrolovaných kancelářských ploch se přiblížila číslu 24.000 m<sup>2</sup>, přičemž jen v měsíci listopadu bylo prověřeno 2.990 m<sup>2</sup>, což odpovídá asi 150 kancelářím běžné velikosti. V roce 2008 našli technici Probinu v kancelářích celkem 23 štěnic.

Mezi nejzajímavější nálezy v loňském roce

patřila podle Schmidta štěnice umístěná v reklamní kalkulačce, která byla napájena kombinací baterie a solárního napájení. „K rozhodně méně obvyklým místům, kde jsme odposlouchávací zařízení vloni také našli, patří dutá tyč, kolem níž se pnula pokojová květina. Tyč byla naplněna bateriemi a štěnicí na dálkové ovládání,“ popsal kuriózní nálezy z roku 2008 Jiří Schmidt. Odposlouchávací zařízení ale bývají nejčastěji skryta v telefonech, počítačích, osvětlení, v datových linkách, síťových rozvodech, zásuvkách, vypínačích apod.

Rozmáhání odposlechu v Česku podle Schmidta napomáhá vágní legislativa, snadná dostupnost štěnic, které u nás nabízí už téměř stovka prodejců. „Jak vyplývá z naší analýzy trhu, další stovky koncesovaných detektivních kanceláří tyto prostředky využívají za účelem získání informací pro klienta,“ prozradil

J. Schmidt. Nejjednodušší štěnice se podle něho dají pořídit v řádech stokorun.

Firmy i díky tomu stále častěji vyhledávají tzv. permanentní ochranu, kdy si nechají namontovat zařízení, která případný odposlech ruší, nebo si nechávají provádět prohlídky kanceláří opakovaně, několikrát do roka. I v oblasti dodávek a montáží technických prostředků pro permanentní ochranu kanceláří proti odposlechu si společnost v loňském roce upevnila vůdčí pozici na trhu. „Náš odhadovaný tržní podíl se zvýšil z 20 % v roce 2007 na 35 % v roce 2008,“ uvedl Schmidt. Tato zařízení stejně jako opakované kontroly působí podle Schmidta především preventivně. Zjištění odposlouchávacích zařízení v takto zabezpečených kancelářích jsou podle něho minimální.

(tz)

## NAŠE KAVÁRNA

### Komunikaci Skanska vede Lucie Nováková

Novou ředitelkou odboru komunikace společnosti Skanska je Lucie Nováková, která vystřídala Otu Linhartu. Klíčovou odpovědností L. Novákové je navrhování a realizace komunikačních strategií s médii, sponzoringu, společenské odpovědnosti a interní komunikace.

(tz)

### Nový PR ředitel agentury Weber Shandwick

České zastoupení jedné z předních světových public relations agentur Weber Shandwick má nového PR ředitele. Stal se jím Ing. Jindřich Jindřich, který ve funkci nahradil Kateřinu Samkovou. V minulosti měl na starosti především strategické poradenství, krizovou, korporátní a produktovou komunikaci pro klienty z oblasti FMCG, automobilového průmyslu a finančního sektoru.

(tz)

## NEZAPOMEŇTE NA KNIHU



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



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



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

### Kompozice v digitální fotografii

Michal Bartoš

Správná kompozice je jednou z nejdůležitějších součástí povedené fotografie. V této knize se setkáte jak s klasickými pravidly kompozice, která vycházejí z letité tradice malířského umění, tak i s moderním pojetím vnímání fotografického obrazu.

### Marketingový průzkum

Miroslav Foret

Zapomeňte na to, že marketingový výzkum je pouhé vymýšlení otázek a nahodilé rozdávání dotazníků. Nechte se zasvětit do jednotlivých nástrojů (technik) a postupů marketingového výzkumu, a naučte se posuzovat vhodnost jejich praktického využití.

### Anglicko-český/česko-anglický praktický slovník

TZ one

Slovník obsahuje 35 000 nejběžnějších hesel. V obou částech A/Č i Č/A je uveden přepis výslovnosti. V gramatické části uživatel najde popis důležitých jevů, frázová slovesa, příkladová spojení ad.

### Encyklopedie růží

Bohumil Jaša, Bohumil Zavadil

Přední český znalec pro vás připravil výpravou encyklopedii, ve které najdete o různých prakticky vše. Kniha obsahuje bohatou galerii botanických druhů i kultivarů růží.

### 111 her pro motivaci a rozvoj týmů

Jaroslava Ester Evangelu,

Oldřich Fridrich

Praktická publikace určená manažerům, vedoucím týmů, lektorům a personalistům. Umožňuje snadno a efektivně zvyšovat motivaci a rozvíjet schopnosti a dovednosti týmů i jednotlivých členů.

### Poprvé šéfem

Ralph Frenzel

Dokázali jste to: poprvé převezmete vedoucí funkci či povedete tým. Ale co udělat pro to, abyste se stali v nové roli úspěšnými? Vodítkem vám bude tato kniha, na jejích stránkách se dozvíte, jaký styl vedení je předpokladem největšího úspěchu, jak plnit stanovené cíle, jak správně vést jiné lidi, jak své podřízené spolupracovníky účinně motivovat a jak zvládat konflikty v týmu.

### Týmová spolupráce a hodnocení lidí

Jiří Plamínek

Manažeři a vedoucí týmů v knize naleznou praktické návody, jak postupovat při sestavování a vedení týmů a podpoře týmové spolupráce. Uznávaný lektor a poradce věnuje pozornost i osobnostem a působení lídrů týmů a společností a předpokladům, jež musí lídr splňovat, aby byl úspěšný.

### Moderní přístupy k řízení výroby

Miloslav Keřkovský

Jestliže bylo možné v předmluvě k prvnímu vydání této publikace (2001) konstatovat, že v našich podnicích převažuje „používání techniky a technologii, zastaralých oproti světové špičce v průměru o 10 až 15 let, a špatná organizace práce a výroby“, v současnosti už toto konstatování paušálně neplatí. Na druhé straně však firmy se špatně řízenou výrobou u nás stále existují a ani v těch, kde je výroba řízena dobře, není možno usnout na vavřínech. Tržní prostředí se v posledních deseti letech výrazně změnilo. V konkurenčním prostředí ob stojí zcela jistě jen ty podniky, které budou přicházet na trh s novými produkty, budou mít výraznou inovační schopnost a budou umět efektivně řídit své náklady.

## LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

### Změny v zákoníku práce

Hospodářská komora České republiky vítá návrh ministra práce a sociálních věcí Petra Nečase na novelu zákoníku práce, která počítá s uvolněním pravidel pracovněprávních vztahů. Jejím cílem je mj. přesvědčit firmy, aby se nebály nabírat lidi ani v krizi. Po liberalizaci pracovněprávních vztahů komora volá již delší dobu, a proto návrh novely v jeho zásadních bodech podporuje.

„Souhlasíme se základními principy návrhu, včetně zkrácení výpovědní doby, diferencované odstupné výslovně podporujeme,“ uvedl k návrhu prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel. Hospodářská komora zároveň v nedávné době ustavila pracovní skupinu k zákoníku práce, jejímž cílem bude nalézt konsenzus za stranu zaměstnavatelů a prosadit jej v rámci RHSD a při následných jednáních ve sněmovně.

Návrh ministra Nečase zavádí pružnější principy na trh práce, takže firmám zjednodušuje propouštění, ale i nabírání lidí. Výpovědní lhůta se zkracuje na jeden měsíc a mění se také odstupné. Propouštěli firma někoho, kdo pro ni pracoval dlouho, bude mu muset vyplatit víc než tomu, kdo ve firmě pracoval jen krátce. Návrh nově zavádí čtyřměsíční zkušební dobu, čímž firmě usnadňuje propouštění nových zaměstnanců, klíčoví pracovníci mohou mít zkušební dobu dokonce až šest měsíců.

Další navrhované změny se týkají prodloužení smluv na dobu neurčitou, zvýšení počtu hodin dohodnutých ve smlouvě o provedení práce či zkrácení výpovědní lhůty na jeden měsíc. Najímání zaměstnanců na živnostenský list nakonec povoleno nebude, i když Nečas byl pro.

## Chovatelé krav požadují pomoc státu

Rada Svazu chovatelů českého strakatého skotu dne 12. února 2009 řešila současný extrémní stav v komoditě mléko. Kritická situace přivádí zemědělské podniky do existenčních problémů jako důsledek výpadku tržeb za mléko, který lze za celý sektor vyčíslit na 7 miliard Kč. Na základě požadavků členské základny a rozhodnutí Rady Svazu a ve spolupráci s Agrární komorou ČR požadujeme:

- urychleně schválit speciální podpůrné programy umožňující podporu chovu dojného skotu v ČR již v roce 2009,
- využití prostředků PGRLF na dotaci úvěrů s výrazným zvýhodněním podniků s intenzivní živočišnou výrobou,
- okamžité zrušení sociálního a zdravot-

ního pojištění pro zemědělské podniky s chovem dojného skotu,

- podpořit znovuzavedení podpory školního mléka,
- požadovat urychlené rozdělení a využití prostředků z kapitoly „Nové příležitosti“ navržené Evropskou komisí, a to výhradně pro dojený skot,
- důsledně kontrolovat kvalitu mléčných výrobků v maloobchodní síti,
- pro rok 2010 prosadit maximální využití článku 68 health checku pro podporu chovu dojných krav.

„Naše oprávněné požadavky podpoříme i cestou veřejných protestních akcí po celé České republice,“ prohlásil předseda Svazu chovatelů českého strakatého skotu Ing. Roman Šustáček

(tz)

### Řízení klientského portfolia Poštovní spořitelny přebírá Dušan Pavlů

Tým Poštovní spořitelny získal další posilu, na pozici manažera nově vzniklého útvaru Řízení klientského portfolia nastoupil Dušan Pavlů. Náplní jeho práce bude vyhledávání nových tržních příležitostí.

(tz)

### Změna ve vedení společnosti ETA

Společnost ETA oznámila, že předseda představenstva a generální ředitel Albert van Gelder odstoupil z osobních důvodů z obou funkcí. Tomáš Fencel, člen představenstva zastupující investiční skupinu Benson Oak Capital, byl zvolen předsedou představenstva a převzal zodpovědnost za chod společnosti po dobu, kdy představenstvo bude hledat nového generálního ředitele. ETA zároveň oznámila, že jmenovala do funkce marketingového ředitele Zdeňka Haška.

(tz)

### Nový finanční ředitel Peugeot ČR

Finanční a personální ředitel společnosti PEUGEOT ČR Yoann Nikodem se ujal od 1. února 2009 své funkce a vystřídal tak Christiana Pommois, který po necelých čtyřech letech Českou republiku opouští. Yoann Nikodem (34 let) je od roku 2001 prezidentem Klubu Peugeot 404, spolku sdružujícího 750 příznivců úspěšného modelu 404 z 60. let.

(tz)

## SPONZORING, CHARITA, POMOC

### AXA podporuje charitu

Skupina AXA potvrdila svou pozici v oblasti společenské zodpovědnosti. I v roce 2008 pokračovala v podpoře tří charitativních projektů. AXA je generálním partnerem projektu Světluška, který pomáhá nevidomým lidem, a projektu Na zelenou, zaměřeného na zvýšení bezpečnosti dětí během jejich cest do školy. AXA rovněž ve spolupráci s Nadací Křižovatka vybavuje české nemocnice přístroji na monitorování dechu novorozenců. Poprvé se v loňském roce do charitativních aktivit zapojili i zaměstnanci skupiny prostřednictvím své dobrovolnické práce – pomáhali například při stavbě Kávárny POTMĚ v Praze.

(tz)

Nový zákoník má platit od příštího roku – tedy v době, kdy podle ministra už krize odezní a firmy budou potřebovat impulz, aby se nebály zaměstnat víc lidí.

(tz)

# Na projekt Inovační vouchery byla schválena dotace 5,7 mil. Kč

**Před nedávnem byla zastupitelstvem města Brna schválena dotace na projekt Inovační vouchery v celkové hodnotě 5,7 mil. Kč. Jednorázová dotace pro firmu činí 150 tis. Kč. Cílem Inovačních voucherů je podpora spolupráce firem a vysokých škol resp. vědy a výzkumu. Představují jednorázovou dotaci poskytnutou podnikateli formou šeku. Ten je určen na nákup služeb/znalostí od poskytovatele, v tomto případě vysoké školy. Získaná znalost by měla být pro firmu nová a měla by usnadnit inovaci vlastního produktu, procesu nebo služby.**

„Nástroj by měl usnadnit a motivovat pilotní projekty spolupráce s předpokladem, že strany naváží dlouhodobější vztah a budou společně pracovat na náročnějších projektech. Dává šanci i projektům, které by bez příspěví této finanční dotace nevznikly,“ uvedl Ing. Jiří Hudeček, ředitel Jihomoravského inovačního centra, které spuštění projektu připravuje. Inovační vouchery napomohou zvýšit konkurenceschopnost malých a středních podnikatelů i zefektivnit komercializaci výzkumu na vysokých školách. Cílovou skupinou jsou

malí a střední podnikatelé, kteří zpravidla nemají dostatečné vlastní kapacity pro výzkum a vývoj.

Zájemci o voucher se už nyní mohou domluvit s poskytovatelem znalostí na projektech, na které budou chtít tuto dotaci uplatnit. Sběr žádostí proběhne v září, distribuce voucherů v říjnu 2009. V případě převisu přihlášek jsou zájemci vybráni losem.

Projekt byl zařazen do Akčního plánu Regionální inovační strategie 3 Jihomoravského kraje. Nástroj Inovační vouchery byl poptáván 60 inovačními firmami oslovenými

mi v rámci terénního průzkumu. Finančním garantem je statutární město Brno, poskytovateli znalostí jsou brněnské vysoké školy. Jihomoravské inovační centrum projekt organizačně zajišťuje.

Jeho cílem je efektivně podporovat vznik a rozvoj inovačních firem v JMK. JIC pomáhá inovativním firmám, vědčím a výzkumníkům a studentům s nápady. Zajišťuje pro ně finanční prostředky, poradenství, kontakty a prostory. JIC vzniklo v roce 2003 jako zájmové sdružení právnických osob. Členy sdružení jsou Jihomoravský kraj, statutární město Brno, Masarykova univerzita, Vysoké učení technické v Brně, Mendlova zemědělská a lesnická univerzita v Brně a Veterinární a farmaceutická univerzita Brno.

(tz)

## Ani hrozba hospodářská krize zimní dovolené Čechů nesnížila

Podle statistik ČSOB Pojišťovny jezdí Češi stále častěji na dvě dovolené ročně. Kromě standardního letního období se výrazně zvyšuje počet uzavřených cestovních pojištění v průběhu zimních měsíců. V souvislosti s aktivní dovolenou roste poptávka po rizikových sportech a pojištění odpovědnosti.

Češi v posledních letech stále častěji jezdí na zahraniční dovolené i v průběhu ledna a února. „Počet smluv na cestovní pojištění uzavřených přes internet během ledna se v posledních letech výrazně zvyšuje,“ potvrdil Petr Kleiner, ředitel přímého prodeje ČSOB Pojišťovny. Počet uzavřených smluv na cestovní

pojištění neodvrátila ani hrozba hospodářské krize. „Většina rodin s dovolenou již počítala. Často také měli lidé předplacené zájezdy. Pokud dojde ke snížení dovolených, pocítíme to pravděpodobně až v letních měsících,“ vysvětlil Petr Kleiner.

Celkový nárůst v cestovním pojištění za rok 2008 oproti 2007 byl 48%. „Podobný nárůst jsme zaznamenali i v letošním roce. Je to dáno zejména dvěma faktory. Prvním je celkový nárůst zahraničních cest v tomto období. Druhým faktorem je to, že lidé mají méně času a stále častěji používají internet, což vysvětluje, proč největší nárůst cestovního

pojištění pozorujeme u smluv sjednaných přes internet,“ sdělil Petr Kleiner.

Nejoblíbenější formou zimní dovolené je samozřejmě lyžování. Proto mezi nejvyhledávanější lednové destinace dlouhodobě patří Rakousko a Itálie. Stále častěji však Češi poptávají i dovolené v exotičtějších destinacích a u moře. Aktivní způsob trávení dovolené vyvolává větší zájem o pojištění rizikových sportů, ale také o pojištění odpovědnosti za škodu třetí osobě, protože riziko, že viník bude muset uhradit způsobenou škodu na zdraví nebo majetku, při takovýchto pobytech, roste.

(tz)

## Firmy se nakonec dočkaly, budou si moci odečíst DPH při koupi jakéhokoliv nového auta

**Poslanecká sněmovna nedávno schválila novelu zákona o dani z přidané hodnoty (DPH). Podnikatelé si tak tuto sazbu budou moci odečíst při koupi každého nového auta a nejen užitkových, jak tomu bylo dosud.**

„Schválení tohoto návrhu je dlouho očekávanou a vítanou zprávou pro firmy, které tak ušetří na svých nákladech. Očekáváme, že díky možnosti odpočtu DPH při nákupu nového auta dojde k oživení poptávky a prodeje zejména u užitkových aut.“

Zároveň toto opatření bude povzbuzením pro celý automobilový průmysl a na něj navazující dodavatelská odvětví, kde došlo v posledních měsících k velkému propadu výroby a prodeje, v neposlední řadě by mělo pomoci udržet co nejvyšší zaměstnanost v těchto oborech,“ komentoval schválení tohoto návrhu prezident Hospodářské komory Petr Kužel.

„Hospodářská komora v této věci již dávno intervenovala, aby tato výjimka byla zrušena, ale nikdy se to nepodařilo, protože k tomu nebyla vhodná situace, až nyní v době hospodářské recese. Zrušení zákazu odpočtu DPH z osobního automobilu bylo z našeho pohledu jen otázkou času a muselo dříve či později přijít, protože osobní automobil je základním výrobním prostředkem každého podnikatele, který mu slouží při každodenním podnikání, a je tudíž správné, aby si mohl odečíst DPH,“ dodal prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel.

(tz)

## Finanční potíže ovlivnily postoj ke spoření téměř 40 % Čechů

Čtyři z deseti obyvatel ČR v souvislosti s finanční krizí začali více šetřit, méně si půjčovat a méně utrácet. Míra vlivu krize na chování obyvatel se však liší mezi jednotlivými regiony. Nejvíce lidí změnilo svůj přístup ke spoření v důsledku finanční krize v Karlovarském kraji, konkrétně dvě třetiny jeho obyvatel. V těsném závěsu za Karlovarskými jsou obyvatelé Pardubického kraje, kde vliv krize na své chování deklaruje polovina obyvatel. Vyšší procento ovlivněných je dále v Olomouckém (48%) a Jihočeském (47%) kraji. Nejméně se nechali doposud ovlivnit Pražané (25%), Středočeši (28%) a obyvatelé Plzeňského kraje (34%). Výplnulo to z lednového průzkumu, ve kterém GE Money Bank zjišťovala, jak se změnilo postoj obyvatel ČR ke spoření v závislosti na finanční krizi.

„Z průzkumu GE Money Bank vyplývá, že obyvatelé jednotlivých regionů České republiky vykazují rozdílný přístup k hospodaření s volnými finančními prostředky. Shodují se však v tom, že se na jejich postojích ke spoření jednoznačně odráží finanční krize. To, jakým způsobem, překvapivě nezávisí na výši příjmu. Lidé spoří více než dříve, ale jinak. V neisté době nechtějí mít přístup k penězům omezený výpovědními lhůtami, a proto méně využívají termínované vklady, a naopak roste jejich zájem o spořicí účty,“ sdělil Petr Kursa, manažer depozitních produktů GE Money Bank. „Na zvýšenou potřebu lidí spořit bez výpovědních lhůt reagujeme nabídkou spořicího účtu Genius Plus, který má nejvyšší úrokovou sazbu na trhu ve výši 3,6 % ročně,“ dodal.

Jakým způsobem konkrétně ovlivnila krize přístup Čechů ke spoření? Pokud obyvatelé Karlovarského kraje, kteří se cítí být krizí ovlivněni nejvíce, srovnávají svůj přístup ke spoření dnes a před rokem, 26 % z nich deklaruje, že více spoří. To je nejsilnější meziroční změna ve srovnání s ostatními regiony v ČR. Stejně tláhnou ke spoření přiznává také čtvrtina obyvatel Pardubického kraje, kde navíc pouhých 4 % obyvatel tvrdí, že spoří méně než před rokem. V oblasti spoření krize nejméně ovlivnila obyvatele Zlínského a Jihočeského kraje, kde 25 %, respektive 24 % lidí tvrdí, že spoří méně než před rokem.

Z výzkumu také vyplynulo, že na finanční krizi reagují obyvatelé krajů rozdílně i co se týká účelu spoření a nakládání s volnou hotovostí. Téměř třetina obyvatel Pardubického a Olomouckého kraje začala v reakci na krizi spořit pro případ nouze. Na druhé straně spektra stojí Pražané, z nichž si jen 8 % připouští, že by je finanční krize donutila k tomu, aby si šetřili pro případ nouze.

Změna v chování v oblasti spoření se promítla také do nákupního chování Čechů. Koupi dražšího zboží si rozmyslela téměř čtvrtina obyvatel Pardubického kraje, kteří jsou tak v ČR nejobatnější při nakládání s rodinným rozpočtem. Naopak lidé žijící na Vysočině své nákupní chování prakticky nemění, pouze 4 % lidí se poohlédne po levnější variantě. To je nejnižší podíl ve srovnání se zbytkem země.

Finanční krize neovlivnila pouze postoje Čechů ke spoření, ale také k půjčování peněz. Téměř pětina lidí z Libereckého kraje se obává ztráty zaměstnání, a proto si nechce vzít půjčku. Z dopadů finanční krize mají tedy největší obavy v porovnání se zbytkem ČR. Naopak obyvatelé Zlínského kraje jsou nejvíce optimističtější, jelikož si prakticky nikdo nedělá starosti ze ztráty zaměstnání, a proto se neobávají ani úvěrů. Podobný postoj mají i obyvatelé Prahy, Středočeského a Plzeňského kraje, kde se pouhých 2 % lidí obávají půjček z důvodu možné ztráty zaměstnání.

(tz)

### VZP – zázemí silného partnera

Martina SÁBLÍKOVÁ, mistryně světa v rychlobruslení

*Martina Sablikova*

Postaráme se o vás i v nejtěžší životní situaci.

