

Vietnam nabízí podnikatelům obrovskou příležitost

Marcel Winter chce přesvědčit o tom, že exportovat do Vietnamu má zlatou budoucnost

Chytří exportéři musí Vietnam považovat za zemi zaslíbenou. Může českým výrobcům nabídnout solventní trh s 88 miliony spotřebitelů, připravené obchodní partnery i exkluzivní vztahy, které mají kořeny v tradičním přátelství obou států. Přesto se vzájemný obchod a mezinárodní vztahy nevyvíjejí tak, jak by bylo prospěšné. Na otázku, proč je tomu tak a čím to zlepšit, odpovídal Marcel Winter, předseda Česko-vietnamské společnosti a majitel marketingové a konzultační firmy WMC.

Jak byste zhodnotil současně česko-vietnamské vztahy?

V oblasti česko-vietnamských vztahů musíme hodně přidat. Už dlouho spíme, nikoli však na vavřínech. Počátkem února jsme si mohli připomenout výročí 60 let diplomatických vztahů s VSR, ale u nás bylo ticho. Jinak se k tomu postavili Němci, kteří slavili teprve 35. výročí. Kancléřka Merkelová vyhlásila rok 2010 Rokem Vietnamu. USA a Anglie také poskytují ročně stovky stipendií nadaným vietnamským vysokoškolákům, u nás je spočítáte na prstech

Vývoj zahraničního obchodu je také nepřiznivý?

Nůžky mezi vývozem a dovozem se otvírají v náš neprospěch, import vietnamského zboží přesahuje export českých firem. A není se co divit. Na největším veletrhu Vietnam Expo, který se koná v dubnovém termínu v Hanoji, chybí oficiální účast České republiky. Abych zachránil reputaci, dělal jsem prezentaci sám prostřednictvím své marketingové a poradenské společnosti WMC – Winter Management and Consulting bez sebemenšího finančního příspěvku českého

Co nyní pokládáte za nejdůležitější pro rozvoj vzájemného obchodu?

Fandím novému ministrovi průmyslu a obchodu Martinu Kocourkovi, že chce podporovat export, protože v tom spočívají příležitosti k obnovení dynamiky české ekonomiky a vytváření nových pracovních míst. Líbí se mi, že hodlá odstranit dvojkoľejnost v podpoře firem v zahraničí. Státní agentury CzechInvest a CzechTrade, obchodní radové na zastupitelských úřadech, provoz českých center, to vše stojí stamiliony korun, ale výsledky tomu neodpovídají. Vietnam sice naše vláda prohlásila za prioritní exportní trh, ale v praxi to není nijak vidět. Za hlavní chybu pokládám, že se do zahraničí vysílají amatéři bez přípravy a potřebných znalostí. Byl jsem u toho, když si obchodní rada v Hanoji pletl memorandum s uzavřeným kontraktem a nebo když při prezentaci nesprávně instalovali českou vlaječku a sám jsem musel zjednat nápravu.

V minulosti jsme do Vietnamu úspěšně vyváželi mnoho výrobků. Můžeme navázat na dřívější dobrou pověst zboží z Československa?

Vzdali jsme se nejen ve Vietnamu, ale i v dalších východních zemích, toho nejceněnějšího, co jsme měli – vybudovaných odbytišť, které převzaly západní firmy. Samozřejmě, že pak bývá pro české exportéry mnohem obtížnější se na tyto trhy znovu vrátit. Avšak nevidím jinou šanci než znovu přijít do Vietnamu s tradičním českým sortimentem, s investičními celky, strojírenským a spotřebním zbožím, pivem, cukrovinkami, zdravotnickým materiálem a podobně. Pracovní příležitosti nemůžeme vytvářet v úřadech, ale především v proexportně orientované výrobě. Znovu připomínám svoji známou definici: Nové trhy = nový odbytl = více práce doma = nižší nezaměstnanost. Od roku 1994 se snažím pomoci českým firmám se vstupem na 88milionový a prudce se rozvíjející vietnamský trh a mám radost vždy, když se mi to podaří.

Co byste vzkázal českým firmám, které hledají exportní příležitosti?

Vietnamci, to zdaleka nejsou jenom stánkaři

součástí vydání je

PROSPERITA
Madam Business

Pražská plynárenská, a. s.
pokračovatelka více než 160letých
tradic českého plynárenství



šetřete **životní prostředí**

Tel.: +420 221 092 444
e-mail: CNG-autopujcovna@ppas.cz
www.ppas.cz



Pražská plynárenská, a.s.

Národní 37 U Plynárny 500,
110 00 Praha 1 – Nové Město 145 08 Praha 4 – Michle,
telefon: 267 171 111 +420 221 092 444
fax: 267 171 030 +420 725 551 312
e-mail: callcentrum@ppas.cz e-mail: CNG-autopujcovna@ppas.cz



Marcel Winter, předseda Česko-vietnamské společnosti a majitel marketingové a konzultační firmy WMC

jedné ruky. Na Ministerstvu zahraničních věcí ČR se dělá v posledních letech špatná vízová politika, protože asi nikdo z úředníků Vietnamu nerozumí.

státu. Na stánek organizace CzechTrade loni na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Hanoji ani z Ho Či Minova města nedorazil zástupce této státní agentury.



v tržnici. Vietnam představuje obrovskou podnikatelskou příležitost. Je to země s nerostným bohatstvím a dostatkem peněz pro nákup českých výrobků. Vyžaduje to, aby se podnikatelé zvedli ze své kanceláře a Vietnam si prohlédli na vlastní oči. Pak zjistí, že ve Vietnamu fungují státní i soukromé banky, vysoké školy, soukromé společnosti i s 25 tisíci zaměstnanci. Česko-vietnamský obchod už nemůže fungovat s překupníky, kteří nabízejí několikanásobně předražené české zboží a žádný servis.

Některé české značky se stále ve Vietnamu těší mimořádné popularitě. Které patří k těm nejúspěšnějším?

Začnu tím největším zážitkem z jarního veletrhu Vietnam Expo 2010 v Hanoji, kde zvítězila v konkurenci světových značek tradiční kosmetická značka Dermacol. Společnost Alpha-duct a. s. z Brna tam prodala tři velké palety kosmetického zboží a uzavřela smlouvy s mnoha vietnamskými distributory. Loni v říjnu se na průmyslovém veletrhu poprvé představil výrobce ortéz ze Zlína, společnost Ortex, s.r.o. Tento rok v dubnu na Vietnam Expo přišel do společné expozice WMC zástupce ministerstva obrany VSR. Požádal zástupce Ortexu Tomáše Piknera, aby přednášel nejlepším operatérům vojenských nemocnic o ortézách Ortex. Zároveň se na pokyn premiéra připravuje v říjnu v Hanoji odborný celostátní seminář o českých ortézách pro lékaře všech nemocnic.

Rád bych připomněl, že jako generální manažer jsem v roce 2005 realizoval v Hai Duong továrnu na výrobu biohnojiv. Výstavbu za téměř 50 milionů korun se podařilo zkrátit z plánovaných tří let na 365 dní. Už pět let tato továrna funguje bez jediné reklamace. Jsem přesvědčen, že je nejlepší propagací práce českých techniků, dělníků, celé České republiky ve Vietnamu.

připravil Pavel Kačer

Alka Language Specialists a Slůně – svět jazyků mají stejné majitele

Majitelé jazykové školy a překladatelské agentury Slůně – svět jazyků převzali vedení také nad jazykovou školou Alka Language Specialists.

Slůně se zaměřuje především na firemní výuku – celorepublikové klienty, převážně všeobecný jazyk. Také nabízí veřejnou výuku ve všech svých pobočkách. Dále má Slůně velmi silnou divizi překladů a tlumočení, kde jako jediná agentura v České republice garantuje kvalitní překlady a tlumočení do a z 115 jazyků.

Slůně působí na českém trhu téměř 12 let a má kamenné pobočky v Ostravě, Brně, Praze a Plzni. Je Firmou roku v MS kraji za rok 2008. Slůně je členem AJŠA – Asociace jazykových škol



a agentur ČR a ředitel Ing. Petr Pasek je viceprezident a tiskový mluvčí této asociace.

Alka Language Specialists je jazyková škola, která se zaměřuje jen na business klientelu, učí převážně velmi sofistikované klienty, kteří požadují špičkový servis a vysoce aprobované lektory. Funguje jen v Praze a nejbližším okolí, a to již více než 20 let. Alka je členem AJŠ – Asociace jazykových škol ČR.

Značky Slůně a Alka zůstanou zachovány a budou dále rozvíjeny v separé liniích. Majetkové spojení obou škol dává ekonomický význam především v době ekonomického poklesu, kdy spojením podpůrných činností obou škol dojde ke značným úsporám a maximalizaci zisku.

více info na www.slune.cz a www.alka-ls.cz

(tz)

Prosperita je měsíční periodikum o podnikání a vzájemné komunikaci mezi firmami a jejich velkými skupinami, mezi profesními uskupeními a navzájem v prostředí českého trhu. Přednostně informuje své čtenáře o dění v české ekonomice především očima jednotlivých podnikatelských subjektů a svazů, asociací, sdružení, unií, komor a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Velký prostor je věnován 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

- 1** Vietnam nabízí podnikatelům obrovskou příležitost
- 3** Lidský mozek je srovnatelný s vesmírem
- 4** Úvěry pro začínající podnikatele
- 7** Na východ od nás jsou stále proexportní možnosti
- 9** Sever Moravy a CNG – čistě vyhlídky

VÍTEJTE NA WWW.

Závěr roku hned

Komu by se chtělo myslet na prosinec, když je teprve srpen. Obchodníci však mají jasno – už vědí, čím nás v čase vánočním překvapí. A jsou správně prozíraví. Buďte i vy – ujasněte si již nyní, co všechno je potřeba změnit na vašich webových stránkách a komu práci zadáte. Pokud hledáte nové tvůrce webu, ať designéry nebo programátory, obraťte se s důvěrou na tým Prosperity. Pracujeme spolehlivě a bez reklamaci.

Martin Šimek, 606 618 609
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: bixi@prosperita.info
Datum tisku: 20. srpna 2010
Datum distribuce: 23. srpna 2010

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

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

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

Vratislav Konečný, externí autorská spolupráce
mobil: 602 274 122, e-mail: konecny.vratislav@seznam.cz

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

Dr. Jiří Novotný, mediální poradce
mobil: 602 668 013, e-mail: jn.orpa@centrum.cz

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

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

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

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

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označené grafickým symbolem ➡.

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

Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzerentem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzerent.

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

Distribuce: 5 P Agency, s. r. o., Masarykova 118
Business Park Modrice, 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

Takové ty věci

*Potkávají nás občas neuvěřitelné tečky za našimi osudy. Nová přátelství, partnerství, neočekávaná obchodní jednání nebo jen tak něco, co se vlastně ani nedá nějak pojmenovat – s někým se dáte třeba na břehu rybníka do řeči ... a ejhle, rozhoří se z toho vřelá celoživotní komunikace, jak se moderně říká. Jsou to panečku náhodičky, ubezpečíte se posléze. Ale náhody prý neexistují, tvrdí moudří. Jak to doopravdy je, to věru netuším. O jednom jsem však přesto přesvědčena: určitě se vyplácí jít těm náhodičkám vstříc. Přece také platí – Jeden nikdy neví...
A tak vám k tomu přeji vstřícné, stále ještě letní snažení a následně radost, která překvapí...*

(rix)

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Tak akorát...

Byla to pozvánka příjemná a optimistická a vzbuzovala očekávání. Na první pohled zaujala. A to je to hlavní. Neobsahovala nadbytečných slov a sdělila podstatné: že 17. srpna uspořádá Komerční banka letní setkání s novináři a bude informovat o dalším zajímavém produktu. Grafické pojetí i těch pár řádek textu byly zkrátka přesně to, co mají redaktori rádi...

(rix)

Sdružení SOLUS pomáhá ČNB sledovat situaci na úvěrovém trhu

Pracovníci České národní banky, kteří zpracovávají zprávy o finanční stabilitě, využívají informace sdružení SOLUS o situaci na úvěrovém trhu.

Sdružení SOLUS, jehož hlavním cílem je v rámci tzv. odpovědného úvěrování přispívat k prevenci předlužování klientů a snižovat potenciální finanční ztráty věřitelů, od letošního roku poskytuje České národní bance statistiky o počtu záznamů o nesplacených úvěrech poskytnutých nebankovními finančními institucemi (splátkové, úvěrové a leasingové společnosti), evidovaných v Registru FO Sdružení SOLUS.

V současné době eviduje Registr FO přes 1,681 milionu záznamů o více než 918 tisících spotřebitelů, kteří mají nebo v posledních třech letech měli problémy se splácením svých smluvních závazků.

„Statistiky poskytované Sdružením SOLUS nám umožňují vyhodnocovat dynamiku nesplacených úvěrů v nebankovním sektoru. Vzhledem k tomu, že nebankovní úvěry představují poměrně významnou část všech úvěrů obyvatelstvu poskytovaných v České republice, je sledování této dynamiky důležité zvláště v současném období nízké ekonomické aktivity,“ komentoval Prof. Jan Frait, náměstek ředitelky samostatného odboru ekonomického výzkumu a finanční stability ČNB.

(tz)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2010

1. Národní politika kvality
2. Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
3. Marketér roku
4. Moderní trendy propagace vína
5. Semináře AMSP ČR
6. Akce společnosti 1. VOX a. s.
7. Motocykl roku 2010
8. Střechy Praha 2010
9. Akce AIP ČR v roce 2010
10. AUTO ROKU 2010 v ČR
11. Setkání Coffee Connect – Sluně – svět jazyků
12. Konference Výzvy rodinné firmy: rozbit, či nerozbit rodinné prasátko?
13. Konference Kvalita – Quality 2010
14. Konference Proměny Evropy 2010

Účetní a poradenská firma FISKUS CZ s.r.o. vám nabízí:

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

Kontakt: U Kanálky 1, 120 00 Praha 2,
tel.: 224 918 293; 224 922 420; 224 922 688;
224 917 584; 223 016 650; 223 016 651,
fax z jakéhokoli uvedeného čísla
www.fiskus.cz, mojmir@fiskus.cz 602 217 061
karel@fiskus.cz 603 423 097

PROSPEPOST ĚHY?

Ostrá vůně Botanicu



Vůně, barvy, barvy, vůně. To je svět Botanicu, ekologické farmy, v Ostré u Lysé nad Labem. Pro mnohé z vás je to jako nošení dříví do lese, zdejší kosmeticko-drogisticko-potravinářské výrobky dobře znáte. Ale už jste tu oázu klidu a libých pachů navštívili? Vejděte a divte se – pokud jste s ratolestmi plánovali své dvě hodinky a pak hupky do auta, sami budete zdržovat, zastavovat se a s obdivem se dívat. Historická vesnička, kde každý víkend probíhá nějaká akce, je makrosvěttem sama pro sebe. A pro vás. Není to skansen, kde na nic nesmíte sáhnout a kde vám předvádějí řemeslnou výrobu. V Botanicu se výroby aktivně účastníte, jako provazníci, svíčkaři, mydláři, hrnčíři, dráteníci...

Děti přestanou vnímat čas, brzy se to přenesle na vás, nebudete chtít jít dál. Přitom bohatství Botanicu je na dalších desítkách hektarů – v bylinných zahradách, lese, loukách. S mateřskou péčí se tu starají o rostliny, jejich výčet je předlouhý, ze kterých se vyrábějí svíce, oleje, mýdla, kosmetika. Vše podle vlastních receptů, bez zásahu chemie. Vyšel jsem z vesničky mezi záhony, keře, stromy. Plácnul jsem sebou v orientální zahradě, a vegetoval. Zdálo se slyšet bečení místních ovcí, do toho tu a tam zakejhala husa. Daleko hlubší zvuk z útrobu těla mne zahnal zpět do vesničky. V Hladovně jsem si ke skopovému



s mátovým želé a několika druhy čatni dal keltskou palačinku.

Před odjezdem musíte ještě zajít pro nějakou drobnost do zdejší prodejny. Z mé drobnosti byl solidní nákup. Copak to jde nekoupit to, když je to tak voňavé a dobré. Do civilizace mne z bukolické nálady přenesla po pár minutách roleta dálnice. Přivoněl jsem k utřené levanduli a nenechal se rušit pomatenci za volantem.

foto a text Vratislav Konečný

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 komunikace MPSS, Ing. Irena Vlčková, vedoucí sekretariátu a pr manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, 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, Strojírny Tatra Praha, Bc. Marta Šumerová, generální ředitelka, TOP HOTELS GROUP a.s., Martin Malý, tiskový mluvčí, CETELEM, a.s.

Lidský mozek je srovnatelný s vesmírem

Ing. Ivo Gajdoš, viceprezident České manažerské asociace, trochu letně o čase, zdraví, úspěchu a motivaci

Patří ke známým osobnostem mezi našimi manažery. V posledních desetiletích vždy zastával vedoucí manažerské pozice zpravidla v nadnárodních společnostech. A léta se váže jeho jméno k České manažerské asociaci, dnes je v ní viceprezidentem a působí rovněž jako předseda jejího Pražského manažerského klubu. Pomáhá také organizovat zajímavé akce pro Česko-čínskou společnost (jako například tradiční Orientální bal k čínskému novému roku). Jeho pracovní dny jsou rozdělené takřka na minuty, jinak by vše těžko stihnul, možná právě proto ho zaujalo jedno velké nadčasové téma, o němž bude řeč v následujících řádcích. Jeho profesní čas patří a vždy patřil ve velké míře schůzkám, jednáním, konferencím, setkáváním – jak říká, snaží se propojovat ty, kdož si mohou být navzájem užiteční.

Známé jsou například jeho akce v pražském Golem Clubu, které organizuje už hezkou řádku let. K vystoupení zve nejen ty, kdož zabodovali v soutěži Manažer roku, ale i mnohé jiné – velvyslance, obchodní rady, diplomaty, ředitele či majitele známých společností, vědce, experty na to či ono. Prostě lidi, kteří mají co sdělit ostatním.



Ing. Ivo Gajdoš,
viceprezident České manažerské asociace

Kolik roků uplynulo od toho, kdy jste své přátele do Golem Clubu poprvé pozval?

Když člověk vzpomíná, je to prý známka stárnutí – myslím ale, že je to už 18 let, ale na tom nesejde. Podstatné je, že se zde schází zajímavé osobnosti, které si mají co říci. Předávají se zde poznatky, zkušenosti, diskutuje se o tom, co manažerskou veřejnost zajímá i trápí. Za tu dobu, co se tu „míjíme“, to jistě není plynutí časem, ba naopak, jeho zhodnocování.

Zmínil jste slovíčko čas...

Vše je relativní, ale čas je veličina, která se nedá nahradit, zkrátit ani prodloužit. Čas je prvek, o němž stojí za to přemýšlet. Mnoho lidí s ním neumí hospodařit, a je to škoda. Mnozí zas na něj myslí tak intenzivně, že se v něm ztrácejí. Stres, který vzniká, je nesmírně ohraničuje, ničí, bere jim energii, myšlenky, to nejcennější, co člověk má. Naprostá většina podnikatelů a manažerů se se stresem smířila, někteří se jím snad až chlubí, patří k jejich image. A to už je na pováženou. Není firma bez stresu. Mrazivé konstatování.

Ale proč jste zavedl řeč právě k času a stresu?

Zcela záměrně. Čas a stres jsou ve slovníku podnikatelů a manažerů naprostou samozřejmostí. Každý praktický lékař by vám však řekl, že člověk ponořený do stresu je to nejhorší, co nás pronásleduje. Následky jsou jasné, potkají každého, ač si to odmítáme připustit. Mně osobně tyto záležitosti v poslední době hodně zajímají, právě z pohledu manažerského.

I proto Pražský manažerský klub pozval už nyní, v létě, členy ČMA na zajímavý Mezinárodní kongres nazvaný „Nemocí třetího tisíciletí“ a jejich léčba pomocí tradiční čínské medicíny. Uskuteční se od 25. do 28. listopadu v pražském hotelu Diplomat. Hovořit se bude nejen o kardiovaskulárních chorobách, závislostech, workoholizmu či pohybovém aparátu,

ale také o obezitě, alkoholizmu a řadě dalších souvislostí. Málokdo si totiž také uvědomuje, že právě stres a další civilizační nemoci vládou životem moderního člověka více, než se zdá, a že každého z nás dříve či později něco potrefí – projevuje se to například předčasným stárnutím. Nadměrná únava, tíseň, strach – čínská medicína to označuje jako pokles životní síly, který však lze ovlivnit.

Tak to se hned zeptám, jak...

Kdybych to věděl, tak mi už dnes leží svět u nohou. Ale vážně. Je přeci známé, že i na císařském dvoře vedli třeba čínští panovníci neméně náročný život než dnešní manažeri. Někteří byli pilní a pečliví a trpěli nadměrnou psychickou zátěží z velké zodpovědnosti. Jiní se zase oddávali rozmařilému životu plnému hýření, intrik a rivalit. I to bylo náročné. Jiní trpěli depresemi nad svým osudem. I lékaři byli ve stresu ze svých vysoce postavených svěřenců. Proto byli nakonec tak vynalézaví v promýšlení bylinných receptů a stravy podporující dlouhověkost, i v oblasti nejrozmanitějších cviků. Hlavním imperativem čínské medicíny byla prevence – předcházení nemocem... Z toho bychom si měli vzít příklad – dokud je čas!

A co by z toho mohlo být užitečné pro naše majitele firem a manažery?

To se lze dovědět právě na zmíněném kongresu. Ten je totiž určen všem, kteří se o tématu chtějí nejen více dovědět, ale také si něco prakticky vyzkoušet. Přípravu budou čeští i čínští cvičitelé relaxačních umění i čchi-kungu, poradci čínské dietetiky, odborníci na čínskou masáž, akupunkturu, akupresuru a mnoho dalších zahraničních odborníků, kteří budou přednášet o nemocech třetího tisíciletí, ale i radit jak jim předcházet.

V Asii se tyto obory těší právě mezi lidmi s vysokou pracovní zátěží velkému zájmu. Nejspíše lze od toho odvodit i úspěch některých ekonomů. Nemocní lidé nemohou být produktivní. A jak víme, v České republice je nemocnost velmi vysoká a zatěžuje jak zaměstnavatele, tak zdravotnictví i státní pokladnu. Lze se zde tedy inspirovat, když už ne k ničemu jinému, tak alespoň k zamyšlení nad tím, zda ve svém životě něco málo nezměnit...



Na fotografii uprostřed Ing. Ivo Gajdoš, zleva pak Šárka Denková, ředitelka společnosti Tradiční čínská medicína, a zprava režisérka připravovaného pořadu O Džinovi Světlana Lazarová



Z nedávného setkání v Golem Clubu na téma Jak se podniká na Tchaj-wanu. Na snímku s Ing. Ivo Gajdošem je Robert Y. G. Ho

Zní to lákavě... ale atraktivních nabídek máte v programu pro manažery a podnikatele více, pokud vím.

Pokračují například práce na projektu populárně naučného vzdělávacího televizního cyklu na téma Jak dosáhnout osobního růstu za pomoci „mentální hygieny“. Problematika bude pojata na základě informací založených na vědeckém výzkumu lidského mozku. Ten je geniálním biopočítačem, a ten, kdo k němu najde správnou cestu, ho může velmi dobře využít. Záměrně bychom chtěli do podvědomí veřejnosti zavést pojem „mentální hygiena“, protože stejně jak se člověk musí starat o hygienu svého těla, tak by se měl starat o hygienu a pozitivitu svých myšlenek.

Co projektem sledujete?

Svým způsobem opět cílíme na časově velmi vytížené lidi, tedy také na podnikatele a manažery. Projekt by chtěl upozornit moderního člověka na možnost využití vlastních mentálních schopností, jehož základem je synchronizované použití obou mozkových hemisfér. Toho lze dosáhnout ve stavu relaxace, v tzv. alfa stavu. Tento stav je klíčem k výjimečným mentálním schopnostem každého

z nás: vynikající paměť a soustředění, celkové využití mozku, vysoce mobilizovaný imunitní systém.

Proč bychom se o to měli snažit?

Protože je to jedna z cest k tomu, abychom byli šťastní. Abychom žili harmoničtěji a třeba tak i lépe podnikali. Každý z nás hledá odpovědi na své životní otázky a snaží se svůj život zkvalitnit. Každý z nás má nějaké problémy se zdravím, láskou, sebeúctou, sebevědomím, komunikací, pracovními úspěchy, rodičovstvím. Pořad by měl nabídnout odpovědi na tyto otázky.

Jaká témata předložíte především?

Například Motivace – hnací síla plnění cílů, Čas je můj přítel, Finanční svoboda, Jak zvládnout stres, Sex a mysl, Super pamatování, Nauč se jak se správně učit (hlavně pro studenty), Jak překonávat životní krize, Jak vytvářet zdravé sebevědomí a řadu dalších.

Vzdělávací cyklus povede lektor a mentální trenér Dragan Vujović, který má za sebou přes 20 let zkušeností právě v této oblasti vzdělávání. Vyškolen více než 30 000 lidí na více než 500 seminářích u nás i v zahraničí. Jako trenér pracoval se špičkovými týmy sportovců (například také s fotbalovým týmem Sparty Praha), komunikuje se špičkovými manažery a majiteli firem. Je vyhledávanou kapacitou u nás, ale hlavně v zahraničí.

Všimla jsem si, že vás osobně duchovní zdraví zajímá více než je obvyklé...

Máte pravdu, s ohledem na rodinné vazby jsem měl možnost nahlédnout do čínských praktik a také jsem se seznámil s řadou odborníků u nás (například s MUDr. Ludmilou Bendovou při přípravě dosud zvažovaného projektu nazvaného Experimentální orientální kliniky, který by spojoval východní a západní medicínu, jmenovaná odbornice je zakladatelkou tradiční čínské medicíny v Čechách). Zaujalo mne, kolik toho ještě nevíme o lidském mozku. Kdybychom se toho více naučili, mohli bychom pozměnit vlastní život tak, aby byl plnohodnotnější, šťastnější, mohli bychom ovlivnit naši nemocnost, výkonnost, vést harmoničtější rodinný život.

pokračování na str. 4 ►

Úvěry pro začínající podnikatele

Za pár měsíců by mělo být snazší získat úvěr pro zahájení podnikání. Jako reakce na ekonomickou krizi navrhla Evropská komise v červenci 2009 nový finanční nástroj tzv. mikrofinancování, tj. poskytování úvěrů malým podnikům, které tvoří 91 % ze všech podniků v EU. Evropská komise vyčlenila v rozpočtu 100 milionů eur na léta 2010–2013 pro osoby, které přišly o práci nebo jsou takovému riziku vystaveny a rády by založily svoji společnost (včetně OSVČ). Nástroj má ulehčit „rizikovým skupinám“ přístup k úvěrům, neboť v souvislosti s ekonomickou krizí banky nejsou ochotny tolik půjčovat, zejména těm, pro něž je přístup na tradiční úvěrový trh obtížný.

V doporučení Komise 2003/361/ES ze dne 6. května 2003 o definici mikropodniků a malých a středních podniků je „mikropodnik“ vymezen jako podnik, který zaměstnává méně než 10 osob, včetně samostatné výdělečné činnosti, a jehož roční obrát nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 2 miliony eur.

Na rok 2010 bude vyčleněno již 25 milionů eur. Mikrofinancování by mělo zahrnovat záruky, mikrouvěry, vlastní nebo kvazivlastní kapitál osob či mikropodniků. Maximální výše půjček by neměla přesáhnout 25 000 eur. Úroky by měly být stano-

veny ve stejné výši, která je na daném úvěrovém trhu obvyklá. Koneční příjemci budou o finance žádat u národních poskytovatelů, tj. veřejných a soukromých subjektů zřízených na celostátní, regionální nebo místní úrovni v členských státech poskytujících mikrouvěry (banky a jiné finanční, záruční či rozvojové organizace). Národním poskytovatelům budou finance přiděleny Evropským investičním fondem.

Mikrokreditní záruka Evropského investičního fondu pak bude pokrývat 75 % mikrokreditních záruk/půjček v portfoliu. Takového sdílení rizika



mezi EIF a každou zprostředkovatelskou organizací povzbudí národní poskytovatele, aby zvýšili přístup a poskytl mikrofinancování zejména pro určité rizikové skupiny, jež na tyto prostředky tradičně nedosáhnou. Poskytování by se mělo rozběhnout na podzim letošního roku. Mikrofinancování není však jediným nástrojem, který má Evropská komise v oblasti mikrouvěrů k dispozici. Společně s Evropskou investiční bankou (EIB) vytvořila v roce 2008 iniciativu Jasmine (Společná akce na podporu mikrofinančních institucí v EU), která zajišťuje poskytování instrukcí nebankovním mikrouvěrovým finančním institucím a finanční zdroje v celkové výši 20 milionů EUR ze strany EIB.

Alena Vlašková, Česká podnikatelská reprezentace při EU – CEBRE

KB: komentář k teritoriální orientaci zahraničního obchodu za první pololetí 2010

Při porovnání prvního pololetí 2010 s prvním pololetím 2009 byla potvrzena výrazná orientace vývozu České republiky na státy EU, i když došlo k poklesu podílu na celkovém vývozu z 85,0 % na 84,4 %. Vývoz do států EU, zejména do Německa, Polska, Itálie a Slovenska, se navíc zvýšil o 14,1 %. V celkovém dovozu se snížil podíl států EU na celkovém vývozu z 66,4 % na 64,4 %, kdy dovoz ze států EU vzrostl o 12,3 %. Do celkového navýšení dovozu ze států EU se promítl vyšší dovoz ze všech států EU kromě Lotyšska a Malty.

„Z pohledu bankovních záruk, kterými může banka zajistit téměř jakékoliv závazky svých klientů, je orientace na domácí trh a následně sousední země zřejmá. Nejvíce záručních obchodů za první pololetí u našich klientů směřuje

na Slovensko, do Německa a Polska. Například záruční listiny do Německa, které je nejvýznamnějším obchodním partnerem České republiky, vypracováváme standardně v němčině, dle lokálního práva a specifických textů našich zákazníků,“ uvedl Jaromír Chabr, ředitel divize financování obchodu a exportu Komerční banky.

Zvýšení podílu na českém vývozu bylo patrné u ostatních vyspělých tržních ekonomik z 3,7 % na 4,0 %, u rozvojových ekonomik z 4,1 % na 4,2 % a SNS z 3,4 % na 3,6 %.

„Mírný nárůst u zemí Společenství nezávislých států podpořili i naši klienti, kteří využili nabídku exportního financování, a to zejména do Ruské Federace, Ázerbajdžánu a Kazachstánu. V tomto období stále slabé ekonomiky klesá poptávka lokálních bank financovat domácí investice. Pro české exportéry má exportní financování

význam z hlediska vyšší konkurenceschopnosti jejich technické nabídky a následně rychlé placení exportní pohledávky dodavateli z úvěru poskytnutého zahraničnímu kupujícímu,“ doplnil Jaromír Chabr.

Dovoz ze států mimo EU se zvýšil o 22,9 %. Nejvýraznější relativní zvýšení bylo zřejmě u dovozu ze SNS, dále pak z rozvojových ekonomik, ostatních států, států ESVO a z ostatních vyspělých tržních ekonomik. Snížil se dovoz z evropských tranzitivních ekonomik. V celkovém dovozu se snížil podíl ostatních vyspělých tržních ekonomik ze 7,2 % na 6,5 %. Pozice států ESVO a evropských tranzitivních ekonomik zůstala na úrovni 1. pololetí 2009. Posílila orientace na ostatní státy z 10,0 % na 10,9 %, SNS z 6,7 % na 7,8 % a rozvojové ekonomiky z 6,9 % na 7,7 %.

(tz)

► pokračování ze str. 3

Vztáhnou-li to k manažerské obci – všichni mluvíme o tom, jak umíme nakládat s časem, jak jsme v pohodě – ale stačí si udělat analýzu hovorů z mobilních telefonů – jasný obrázek o tom, jak to s časem vytižených lidí vypadá a jak umějí odpočívat – moc ne. Všichni jsme unavení, přepracovaní, špatně spíme, máme vysoký tlak a diabetes, rozvádíme se, rodiny málem uplácíme a štěstí se snažíme vyvážit vydělanými penězi, hmotnými statky. Ale to přece není to, čeho chceme dosáhnout, je to pravý opak.

Takže – učit se pracovat se stresem? Třeba?

Určitě. Ale vnímat spousty jiných okolností, které nám pomohou usmívat se. Pražský manažerský klub hledá stále nové náměty, kterými by obohatil znalosti členů ČMA, a toto by měl být jeden z nich. Věřím, že zaujme. Pár seminářů na tuto notu již proběhlo, tam se naši příznivci seznámili právě s charizmatickým D. Vujovičem i pojmem mentální hygiena. Není totiž pravda, že se člověk nemusí starat o svoji duši, ba naopak. Jaká duše, takový člověk.

Vědecký výzkum lidského mozku velice pokročil a dnes již víme, že lidský mozek, ač se to zdá nepochopitelné, je srovnatelný s vesmírem. A člověk, který se například naučí relaxovat, dokáže z potence mozku vydobýt naprosté zázraky – ale

musí samozřejmě vědět, jak na to. A na tom může hodně stavět – rozvíjet své já, lépe se učit, efektivněji pracovat s informacemi, pomoci si vystavět lepší kariéru, nalézt lepší společenské postavení, získat více finančních prostředků. Vše souvisí se vším – tato prastará pravda platí.

Nezavání to mystikou?

Domnívám se, že ne. Jsem si však vědom toho,

že každá nová myšlenka je nejprve přijímána s dávkou obezřetnosti a konzervativně. Takže se vaši otázky ani nedivím. Někdy je, kvůli kultuře, zvyklostem, výchově těžké, aby si člověk uvědomil sám sebe, aby se sám sebe naučil vnímat jako jedinečnou bytost, jejíž úspěch v životě, ať partnerském, profesním, obchodním závisí na jeho vnímání i sama sebe. Od toho se totiž odvíjí jeho chování, a to ostatní zase od toho, jak ho berou ti, s nimiž se stýká. Ta spousta knih, které o tom byly vydány, nelže.

Vždyť i Prosperita a Madam Business o některých z nich přináší pravidelné informace a doporučuje ostatním. Na vlastní úspěch se dá připravit, a to by měli manažeři vědět. Nejde jen o to navazovat kontakty při golfu a na tenise, při konferencích a vánočních večířkách, ale také na základě péče o vlastní duši.

Naučíme-li se tedy zacházet s informacemi, které působí na mozek, můžeme lépe řídit naše firmy?

Ano, nejde to ovšem ze dne na den. Záleží na tom,

Jak jsme prošli krizí a kudy se vydat dál?

2. 7. 2010 – Z průzkumu společnosti Roland Berger Strategy Consultants, na který reagovalo 480 vrcholových manažerů Japonska, Číny, USA a Evropy, vyplynuly dvě hlavní zprávy: „Zpět k růstu“ a „Utrácejme chytře“.

Constantin Kinský, Managing Partner pražské kanceláře Roland Berger Strategy Consultants ke studii uvedl: „Nervózní trhy hledají jakým směrem se vydat. Zároveň se česká ekonomika posouvá dál, povzbuzena dynamikou německé ekonomiky a globálních exportů, zároveň ale omezená sníženou místní spotřebou. Výsledky naší globální studie by měly být povzbuzením pro manažery, aby se podívali do budoucna, za nejistotu nejbližších tří až šesti měsíců.“

Podle studie měla na české firmy krize dopad v několika hlavních oblastech – pokles cen (57 % dotazovaných), pokles objemu prodeje (43 %), pokles investic (38 %) a horší platební morálka (43 %). Podle průzkumu prošlo restrukturalizací a snižováním počtu zaměstnanců o více než 10 % u celých 43 % firem a v kritické situaci s likviditou se ocitly dvě pětiny dotazovaných. Pětina ji přitom pocítuje i nadále.

Na další vývoj trhu se firmy dívají se smíšenými pocity; 94 % očekává zvýšení nezaměstnanosti (na rozdíl od firem v západní Evropě, kde to uvedlo 71 %) a vůbec největší obavy mají firmy z růstu daní. Růst budou místní firmy financovat především z vlastních zdrojů.

„Na prvním místě doporučujeme firmám, aby změnilly své plánování rozpočtů na plánování podle možných scénářů, které mohou nastat, aby tak udržely flexibilitu a mohly se adaptovat na nestabilní tržní podmínky. Za druhé, zaměření na zákazníka a prodejní strategie jsou klíčové. Efektivní řízení klíčových klientů v oblasti B2B, kvalitní nástroj CRM v oblasti B2C jsou podmínkou pro získání většího tržního podílu a pomohou oslovit zájmy klientů. Třetí a velmi důležitý úkol pro manažery v nejbližších měsících je společně s klienty a dodavateli optimalizovat celý hodnotový řetězec ve prospěch zákazníka a celého průmyslu. V neposlední řadě by měli zástupci české ekonomické sféry zůstat plně angažováni v podpoře nového parlamentu a nové vlády,“ dodal Constantin Kinský.

(tz)

čeho chcete dosáhnout, jaké zvolíte priority, jaký životní styl je pro vás vhodný. Doporučuji i starší generaci lidí o tom přemýšlet, nikdy není pozdě. Jsem rovněž překvapen, kolik je naopak mezi mladými lidmi zájemců o tyto nové poznatky. Rádi by svůj život nastartovali efektivně, hledají jako by radost, která uniká generacím před nimi. A to je dobře. Uvědomuji si také, že pouze čistá moudrá kniha a zamýšlet se nestačí, a že podstatná práce je a bude na nich. Výsledek se však dostaví, na to se mohou spolehnout.

Připraví Pražský manažerský klub ještě v tomto roce nějaké seznamovací setkání zmiňovaných osobností k tomu všemu, co plánujete?

Už se na tom pracuje, včas dáme vědět. Všechny, které jsme nyní naladili, bych pozval na webové stránky České manažerské asociace (které byly nedávno graficky inovovány) – www.cma.cz, sekce Pražský manažerský klub, kde načerpají více informací.

za slova, která nabízejí řešení, poděkovala Eva Brix

Pozvánka

Pražský manažerský klub České manažerské asociace vás srdečně zve

do Golem Clubu v Praze 16. září v 18 hodin

**Na programu žhavé téma:
Jak může tradiční čínská medicína
pomoci léčit manažerské nemoci 3. tisíciletí**

**Přijďte všichni, kteří hledáte cestu z věčného stresu,
kteří chcete udělat více a efektivněji pro své zdraví!**

**Přednáší špičkový odborník MUDr. Ludmila Bendová,
zakladatelka tradiční čínské medicíny v Čechách.**

premium
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek

Stát se členem

Kontaktujte nás

Dočtěte si na www.premium.prosperita.info

HLEDEJ

● Registrace na Gate2BrnoBiotech

Jihomoravské inovační centrum (JIC) spustilo internetové stránky mezinárodní biotechnologické konference Gate2BrnoBiotech www.gate2brno-biotech.com a otevřelo tak možnost registrace na jedinečné setkání výzkumných a vývojových pracovníků z akademické a firemní sféry. Konference se uskuteční 21. října 2010 v Brně jako součást doprovodného programu Mezinárodního veletrhu zdravotnické techniky, rehabilitace a zdraví Medical Fair Brno Central Europe 2010. ➔

● První karta MasterCard World

S novou Citi ČSA kreditní kartou MasterCard World mohou klienti snadno a rychle dosáhnout na bonusovou letenku věrnostního programu OK Plus Českých aerolinií. Bonus 20 000 mil získají již po první transakci touto kartou. Nová karta je první kartou na českém trhu platformy MasterCard World. Citi spolu s Českými aeroliniemi přináší nově na český trh prestižní Citi ČSA kreditní kartu MasterCard World. Ta zaujme novým stylovým černým designem, ale především řadou atraktivních výhod. ➔

● V zahraničí jezdí opatrněji

Sezona letních dovolených je v plném proudu a řada lidí volí ke svým cestám do zahraničí automobil. Přestože se dopravní předpisy v jednotlivých evropských zemích liší pouze minimálně, dle statistik Slavia pojišťovny jsou řidiči v zahraničí mnohem opatrnější než v ČR. Z celkového počtu škodných událostí likviduje Slavia pojišťovna pouze 0,5 % nehod v zahraničí. I přes tuto poměrně příznivou statistiku je dobré mít na paměti několik základních pravidel, pokud se stanete účastníkem nehody. ➔

● ČS dala miliardu do rozvoje

Přesně před deseti lety, 3. srpna 2000, Erste Bank převzala od Fondu národního majetku 52 % akcií České spořitelny. Již deset let je tak nedílnou součástí působení České spořitelny v České republice i podpora rozvoje společnosti prostřednictvím sponzorských projektů a charity. Sponzorské projekty jsou orientovány na vzdělávání, kulturu a sport, charita směřuje na pomoc lidem v nouzi a na péči o seniory. Za uplynulých deset let věnovala Česká spořitelna na sponzorování a charitu 1,3 mld. Kč. ➔

Dvě třetiny podnikatelů nemají plán, kdo převezme jejich firmu

Vážná dopravní nehoda, těžká nemoc nebo třeba zmizení v daleké zemi. Nepříjemné události, které mohou potkat kohokoli. Pokud jste majitelem firmy, postihnou nejen vás a vaše blízké, ale ovlivní možná desítky či stovky lidí z řad vašich zaměstnanců, dodavatelů a obchodních partnerů. Přitom pouze třetina českých podnikatelů má pro takovou situaci připravený plán. Ukázal to průzkum společnosti PricewaterhouseCoopers (PwC) mezi soukromými majiteli významných českých firem nazvaný „Zkouška ohněm: Jak české soukromé společnosti využijí minulé zkušenosti k dosažení úspěšné budoucnosti?“

Řada českých podnikatelů i jejich firem je poměrně mladá. Není tedy překvapující, že podle průzkumu PwC jen 16 % ze soukromých majitelů zvažuje změnu vlastnické struktury v příštích dvou letech. V horizontu pěti let je jich už více než třetina, v delším časovém horizontu pak téměř polovina. Z vlastníků, kteří o předání svého podniku uvažují, preferuje většina buď prodej strategickému investorovi (39 %), nebo nástupnictví v rodině (35 %). Menší část zvažuje prodej podniku managementu či finančnímu investorovi.

„To ukazuje, že vlastníků velmi záleží na tom, aby se jejich podnik dále rozvíjel ve směru, který nastavili, a aby byl brán ohled na stávající zaměstnance,“ uvedla Věra Výtvarová, partnerka zodpovědná za služby pro soukromé společnosti, PricewaterhouseCoopers Audit.

Přestože o dlouhodobé perspektivě své společnosti má většina vlastníků jasno, mnoho z nich zapomíná na rizika nenadálých událostí, které mohou poznamenat nejen je, ale i jejich podnik a jeho zákazníky a zaměstnance. Průzkum PwC odhalil, že jen třetina vlastníků má připravený plán pro převzetí a řízení podniku pro případ, že by jeho majitel vážně onemocněl či náhle zemřel.

„Každý podnik by měl mít krizový plán nejen pro případ živelných pohrom, jako byly nedávné povodně, ale i pro situace, kdy náhle přijde o svého majitele či klíčového zaměstnance. Podcenit by to neměli zejména majitelé firem, na jejichž osobě mnohdy závisí chod celého podniku. Snížení rizika napomůže i rozumné delegování rozhodovacích pravomocí a přiměřená formalizace procesů v běžném provozu firmy. Usnadní

nejen řešení krizových situací, ale uvolní majiteli ruce na činnosti, kterým se chce věnovat, a také pomůže vlastníkovvi připra-

vit firmu na chvíli, kdy ji bude chtít předat svému nástupci,“ podotkla Věra Výtvarová.

(tz)

Značkové financování pro auta Hyundai

UniCredit Leasing v červnu letošního roku rozšířil spolupráci se společností Hyundai Motor Czech, s.r.o., dovozcem osobních vozů Hyundai, o značkové financování „Hyundai Finance“. Společný produkt nabídne koncovým zákazníkům atraktivní podmínky pro financování osobních automobilů této značky. Portfolio značkového financování od UniCredit Leasing díky novému přírůstku v podobě Hyundai Finance čítá již 14 značek.

„Naším záměrem je poskytnout klientům co nejširší okruh značkového financování, které nabízí koncovým zákazníkům atraktivní finanční podmínky spolu s dalšími výhodami, což je i případ nového produktu Hyundai Fi-

nance,“ uvedl Jaroslav Jaroměřský, výkonný ředitel UniCredit Leasing. „Značkové financování se těší popularitě ze strany zákazníků, a proto do budoucna počítáme s jeho dalším rozšiřováním,“ dodal Jaroslav Jaroměřský.

Podepsáním smlouvy o spolupráci se společností Hyundai stala dalším významným partnerem v portfoliu UniCredit Leasing. Zákazníci si nyní mohou vybrat financování vozidel celkem ze čtrnácti značkových produktů. V letošním prvním čtvrtletí poskytl UniCredit Leasing leasingové financování ve výši 1,395 mld. Kč (v pořizovacích cenách), což představuje v meziročním srovnání 28 % nárůst.

V současné době mohou zákazníci využít

www.rwe.cz

PODPORUJEME CNG - PERSPEKTIVNÍ POHONNOU HMOTU

RWE:

- rozvíjí užití CNG (stlačeného zemního plynu) jako perspektivní, ekologické a ekonomické pohonné hmoty
- realizuje výstavbu plnicích stanic dle potřeb dopravních společností
- přispívá na pořízení autobusů s pohonem CNG
- trvale zachovává výhodný odstup cen CNG na plnicích stanicích RWE od cen nafty a benzínu

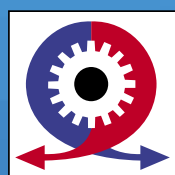


RWE
The energy to lead

letní akce „Splátky bez navýšení“, která se vztahuje na řadu Hyundai i20. Tento stylový

kompaktní rodinný vůz se mezi českými zákazníky stává stále více oblíbeným.

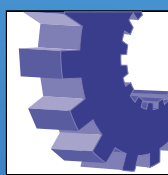
(tz)



MSV 2010

52. mezinárodní strojírenský veletrh

www.bvv.cz/msv



IMT 2010

7. mezinárodní veletrh obráběcích a tvářecích strojů

www.bvv.cz/imt

AUTOMATIZACE

Registrace návštěvníků
www.bvv.cz/msv



13. mezinárodní slévárenský veletrh

www.bvv.cz/fondex



20. mezinárodní veletrh svařovací techniky

www.bvv.cz/welding



3. mezinárodní veletrh technologií pro povrchové úpravy

www.bvv.cz/profintech

13.–17. 9. 2010

Brno – Výstaviště

ADVANTAGE AUSTRIA
RAKOUSKO – PARTNERSKÁ ZEMĚ MSV

Veletrhy Brno, a.s.
Výstaviště 1
647 00 Brno
tel.: +420 541 152 926
fax: +420 541 153 044
e-mail: msv@bvv.cz
www.bvv.cz/msv

BVV

Veletrhy Brno

Ztráta dat a informací stojí víc než jejich zabezpečení

Jak vyplývá z dlouholetých zkušeností společnosti NetGuard, útoky „zevnitř“ firem stále narůstají a současná celosvětová ekonomická krize jim přímo nahrává. Mnoho organizací je i přesto v oblasti ochrany před „vnitřním nepřítelem“ nečinných.

„Důvodem je fakt, že historicky byl kladen příliš velký důraz na antivirové a anti-spamové aplikace – tedy na externí hrozby. A pohodlný názor, že vnitřní síť je bezpečná, mnohde přetrvává dodnes,“ uvedl Tomáš Mezník, spoluzakladatel společnosti NetGuard, která se mimo jiné dlouhodobě zabývá právě oblastí ochrany a bezpečnosti dat neboli data loss prevention (DLP). Problém ztráty dat se týká podniků všech velikostí. Větší podniky sice považují data a jejich ochranu za velkou výzvu, jen nemají odpovídající znalosti nebo nástroje, které by je ochránily před úniky informací. „Pro nás jako významnou finanční instituci jsou data klíčovým aktivem a musíme je odpovídajícím způsobem chránit. Nejde zdaleka jen o ochranu obchodních dat, za klíčovou považujeme i ochranu osobních dat klientů,“ vyjádřil se k důležitosti DLP technický pracovník

Českomoravské stavební spořitelny Petr Froněk. Malé a střední firmy se převážně neobávají možnosti úniku dat skrze zaměstnance vůbec a některé z nich zarytě věří, že externí hrozby jsou větší než vnitřní.

„Otázkou zůstává, jak dlouho se jim takový přístup vyplatí, protože každý dobře ví, že v dnešní době představují data velmi cenný majetek,“ komentoval situaci Tomáš Mezník. Nejednou průzkum již prokázal, že si zaměstnanci ať už za svého působení, nebo při svém odchodu ze zaměstnání odnesli citlivé informace, nebo je svou nedbalostí ztratili či nevědomky poskytli třetím stranám. Mezi nejčastější „kořisti“ patří seznamy e-mailových kontaktů, osobní data zaměstnanců, informace o zákaznících včetně kontaktů apod., které si zaměstnanci odnáší nejčastěji na CD a DVD, USB flash discích, externích discích nebo si je jedno-

duše pošlou e-mailem či po různých sociálních sítích.

Za tímto neradostným stavem stojí fakt, že firmy „zlodějům“ situaci usnadňují. Nicméně za poslední roky se tematika dostává více do popředí díky větší informovanosti organizací, a také na základě medializace problémů společností, které na tento problém tvrdě narazily. Trh s DLP tak roste ročně o desítky procent. Obecně se jedná o technologii, která má za cíl zabránit neoprávněné manipulaci s daty, jejich zneužití a záměrným i nechtěným únikům. Funguje například tak, že veškerá data na počítačích, serverech a dalších úložištích jsou označena speciálními vizečkami. Jednotlivým uživatelům a systémům jsou přidělena příslušná práva a DLP pak porovnává informace na vizečkách s příslušnými právy: zdali má dotčený subjekt možnost data prohlížet, kopírovat, maniplovat s nimi apod. Jakákoliv jiná operace je blokována. Vychází se tedy z principu „co není povoleno, je zakázáno“.

Nehrozí tedy, že systém bude zranitelný vůči novým hrozbám. „S tím, jak roste naše celková závislost na ICT a jak čím dál více dat a informací putuje do počítačových systémů, začíná sledování toho, kdo a jak manipuluje s daty nabývat na důležitosti. Stejně tak i řízení toho, kdo a jak s daty manipulovat může,“ uzavřel téma Tomáš Mezník.

O společnosti NetGuard, a.s.

Společnost NetGuard a.s. byla založena v roce 2004 se záměrem poskytovat řešení a služby pro podporu cílů a vizí organizací prostřednictvím informačních technologií. Špičkový tým a seriózní a zodpovědný přístup k zákazníkům umožnil této společnosti stát se dodavatelem významných mezinárodních firem i organizací veřejné správy. Jedinečnost této práce spočívá ve skutečně komplexním vnímání potřeb zákazníků, nalezení optimálního řešení a jeho zasazení do souvislosti obchodních procesů, IT prostředí i externích legislativních požadavků. NetGuard a.s. se specializuje na realizaci projektů v oblastech IT Service Managementu, implementace bezpečnostních technologií, monitorování a správy heterogenních prostředí, vývoj specializovaných aplikací na míru. Disponuje také podrobnými znalostmi požadavků na dosažení shody se Sarbanes-Oxley Act či Basel II.

(tz)

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

PŘIPRAVÍME VÁS DOBRĚ!

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

DAŇOVÝ PROFESIONÁL®
PRŮVODCE DAŇOVOU SOUSTAVOU PRO BĚŽNOU PRAXI

6. 9. – 14. 10. 2010
KÓD: 003780 CENA: 36 156 Kč

MZDOVÝ/Á ÚČETNÍ – REKVALIFIKAČNÍ KURZ
PROGRAM JE AKREDITOVÁN MŠMT ČR
– č.j. 20 617/08-24/773

14. 9. – 27. 11. 2010
KÓD: 00442R CENA: 21 990 Kč

PRINCIPY A ZÁSADY MEZINÁRODNÍCH STANDARDŮ ÚČETNÍHO VÝKAZNICTVÍ (IFRS) OD ZÁKLADŮ
Vzdělávací program s mezinárodní certifikací IES

15. 9., 21. 9., 30. 9., 5. 10., 12. 10., 20. 10., 27. 10., 3. 11., 10. 11. 2010
KÓD: 004360 CENA: 19 188 Kč

DAŇOVÝ SPECIALISTA – REKVALIFIKAČNÍ KURZ
PROGRAM JE AKREDITOVÁN MŠMT ČR
– č.j. 10 090/09 – 24/501

20. 9. – 27. 11. 2010
KÓD: 00440R CENA: 21 990 Kč

ÚČETNICTVÍ – REKVALIFIKAČNÍ KURZ
PROGRAM JE AKREDITOVÁN MŠMT ČR
– č.j. 10 090/09 – 24/501

21. 9. – 25. 11. 2010
KÓD: 00438R CENA: 21 990 Kč



Více informací na
WWW.VOX.CZ

Stinné stránky manuální práce z domova

Evropská kontaktní skupina (EKS) zveřejnila kvalitativní sondu, která se zaměřila na opomíjený jev nekvalifikované práce z domova. Její výsledky shrnuje publikace „Fenomén manuální práce z domova v České republice“.

V diskuzích o sladění práce a rodinného života se práce z domova často zmiňuje. Málokdy je však míněna práce nekvalifikovaná, spočívající zejména v kompletaci různých výrobků. Právě této formě práce se zveřejněný výzkum věnuje. Publikace analyzuje pracovní podmínky celkem patnácti osob pracujících z domova.

Z šetření vyplývá, že k práci z domova vede respondenty a respondentky především finanční nutnost, určitou roli ale hraje i potřeba seberealizace. Paradoxem je velmi nízké finanční ohodnocení tohoto typu práce. Při přepočtu na hodinovou mzdu

se odměna většiny dotazovaných osob pohybuje pod hranicí minimální mzdy. „Radši bych to nepřepočítávala,“ uvedla k tomu jedna z respondentek, „protože když si to pak spočítám, tak budu akorát zbytečně naštvaná.“

Manuální práce z domova probíhá často za poměrně nevýhodných podmínek. Pracovní smlouva je spíše výjimkou, častější je práce na dohody, zejména dohodu o provedení práce, která nezakládá platby na sociálním ani zdravotním pojištění. Objevují se i případy, kdy je práce vykonávána „na černo“. Charakteristická je také vysoká míra nárazovosti.

Manuální práce z domova je však pro mnohé často jedinou možností, jak si přivydělat.

pokračování na str. 7 ►

Evropské fórum podnikání přiblíží obsah strategie EVROPA 2020

Dne 22. září 2010 se za mediálního partnerství portálu BusinessInfo.cz v budově ministerstva zahraničních věcí v Praze uskuteční již šestý ročník Evropského fóra podnikání (EFP). Letošní ročník odbornou veřejnosti vyhledávané akce nese název „Strategie EVROPA 2020: nové výzvy, příležitosti a hrozby pro ekonomiku EU“. Dopolední blok konference se zaměří na priority, cíle a nástroje této nové hospodářské strategie EU, odpolední blok pak bude reflektovat otázky spjaté s její implementací v podmínkách České republiky.

Strategie EVROPA 2020 je reakcí Evropské unie na finanční a ekonomickou krizi. Obsahuje komplex návrhů opatření hospodářské politiky a institucionálních změn, které by měly členským zemím EU pomoci překonat důsledky krize a vrátit je na dráhu udržitelného ekonomického růstu. Cílem je obnovit finanční stabilitu a makroekonomickou rovnováhu, zajistit vysokou míru zaměstnanosti i sociální soudržnost a celkově obnovit vysokou míru konkurenceschopnosti členských zemí EU v mezinárodním srovnání. Jsou ale hlavní kroky k posílení konkurenceschopnosti ekonomik členských zemí EU, které jsou ve strategii EVROPA 2020 vymezeny, skutečně adekvátní cíli, k němuž mají vést? Podpoří spolehlivě a dostatečně konkurenceschopnost evropských ekonomik, nebo jejich realizace může přinést i vedlejší negativní efekty? A jaké příležitosti či případná nebezpečí vyplývají z uplatňování této strategie pro Českou republiku?

To jsou otázky, na něž by se měla pokusit hledat odpovědi konference v rámci VI. ročníku Evropského fóra podnikání (EFP), která se koná 22. září 2010 ve velkém sále Ministerstva zahraničních věcí ČR. Stejně jako v případě předcházejících ročníků je pořadatelem konference soukromá vysoká škola NEWTON College, a.s. ve spolupráci se Vzdělávacím střediskem na podporu demokracie. Hlavním mediálním partnerem konference je portál BusinessInfo.cz.

V dopoledním bloku konference bude představena vlastní strategie EVROPA 2020, její priority, vytyčené cíle i mechanismy, kterými chce určených cílů dosahovat. Celkový rámec nové celounijní hospodářské strategie bude zasazen do souvislosti s jednotlivými politikami a dalšími nástroji Evropské unie a bude konfrontován s podobou předchozí neúspěšné Lisabonské strategie.

V rámci druhého, odpoledního bloku se přednášející s účastníky konference podělí o své názory týkající se konkrétních způsobů naplňování vybraných prioritních oblastí strategie EVROPA 2020 v podmínkách České republiky. Pozornost bude věnována zejména hlavním strategickým cílům a připravenosti ČR na zavádění opatření strategie. Diskutovány budou rovněž možné dopady strategie na český průmysl, malé a střední podniky i na tuzemský finanční sektor.

Potvrzena či přislíbena je účast řady zajímavých řečníků jak z akademické sféry, tak i z řad zástupců státní správy či podnikového sektoru. Mimo jiné vystoupí například bývalý viceguvernér ČNB Luděk Niedermayer, Milan Šikula – ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd, Petr Zahradník – člen ekonomického poradního sboru vlády či Martin Tlapa – náměstek MPO zodpovědný za evropskou agendu. Stejně jako obou bloků budou panelové diskuze za účasti přednášejících i dalších pozvaných hostů.

Téma: Strategie EVROPA 2020: nové výzvy, příležitosti a hrozby pro ekonomiku EU

Pořadatel fóra: NEWTON College, a.s. ve spolupráci se Vzdělávacím střediskem na podporu demokracie

Místo konání: Praha – velký sál Ministerstva zahraničních věcí ČR

Datum:

22. září 2010, 9:00–17:00 hod.

Webové stránky: www.efp.cz



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

premium
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek Stát se členem Kontaktuje nás

Dočtěte si na www.premium.prosperita.info **HLEDEJ**

Hypotéka jen na půl bytu
Jak vyplývá z dlouhodobé analýzy společnosti FI-NEP Finanční služby, zákazníci si dnes na byt půjčují u bank a stavebních spořitelny pouze 50 % částky potřebné k jeho pořízení. Druhou polovinu platí ze svých zdrojů. Za stavebního boomu byl poměr 30 % vlastních peněz a 70 % úvěr. „Jde o dlouhodobý trend, který pozorujeme zhruba od konce roku 2008. Lidé dávají z vlastních zdrojů podstatně více, než po nich banky požadují. Trend se týká bytů všech velikostí v našich projektech.“

Hlídní insolvence s Byznys ERP
V České republice v prvním pololetí vzrostl počet návrhů na insolvenční řízení o 83 %, jen v červnu jich přibýlo 1376, z toho firem či podnikatelů 495. Pro dodavatele je přitom informace o insolvenční zákazníka klíčová, protože umožňuje minimalizovat rizika nedobytné pohledávky. Informační systémy Byznys ERP komunikují s portálem veřejné správy isir.justice.cz prostřednictvím webové služby, která je napojena na databázi dlužníků.

Letní zahrádky zvyšují tržby
Letní zahrádky, které buduje velká většina kavárenských řetězců, mohou zvýšit příjmy jednotlivých kaváren o 20–40 %. Z větší části přitom zahrádky využívají především zahraniční turisté. Vyplývá to z informací franšizového řetězce Coffeshop Company, který ve střední Evropě včetně Česka buduje franšizovou síť stylových kaváren vycházejících z vídeňské tradice. Letní zahrádky velmi ovlivňují návštěvnost kaváren.

Volno pro otce
Zaměstnanci České spořitelny, konkrétně otcové, mohou od 1. srpna 2010 využít nový benefit nazvaný Volno pro otce. Každý otec získá po propuštění dítěte z porodnice 5 dní pracovního volna, které si může vybrat najednou či postupně po dobu prvních třech měsíců od narození dítěte. Nárok na volno se vztahuje i na adopci dítěte a svěřením dítěte do pěstounské péče. Záměrem je podpořit rodiny zaměstnance otce v pomoci s novým přírůstkem v rodině.

Na východ od nás jsou stále proexportní možnosti

Během našich rozhovorů ve firmách z plynárenství, strojírenství i z jiných oborů, padla mnohokrát zmínka o užitečném pomocníku firem, jež se připravují nebo již působí na východních trzích. Je jím Komora pro hospodářské styky se zeměmi SNS, s. o. k. A protože jsme se s jejím výkonným ředitelem Ing. Františkem Masopustem již více než rok neviděli, setkali jsme se k následujícímu rozhovoru:

Co vše se za tu dobu v činnosti komory změnilo?

Převratné novinky nečekejte, ale přeci jen. Měli jsme obavy z dopadů krize i na naše členy, a tím i do naší činnosti. Měli jsme různé krizové scénáře, kde jsme si představovali, že třeba i třetina a nejhůře i polovina firem v naší komoře může mít potíže jak s úhradou členských poplatků, tak i ve svém podnikání a směřování na ruský a další trhy. Naštěstí se tak nestalo a fungujeme dál.

K určitému pohybu v členské základně ale i tak došlo...

Spíše to byli jednotlivci, celkem dvě desítky firem, ale nahradily je nové. Někteří od nás odešli v domněnku, že už naši pomoc a služby nepotřebují, a na druhé straně k nám našly cestu moderní firmy se zajímavými technologiemi, které se již etablovaly na ruském trhu, ale přesto se zajímají o naše akce a chtějí nás mít, dalo by se říci, jako oporu v zádech... Mají garanci toho, že se v případě potřeby na nás mohou kdykoli obrátit o pomoc.

Nebylo důvodem odchodu některých menších firem z komory i to, že si již nemohou dovolit dál hradit účastnický poplatek?

Faktem je, že některé firmy stále hůře hledají finanční prostředky pro účast na našich akcích, byť se snažíme jejich ceny držet v přijatelné hladině.

O jaké částky se zhruba jedná, můžete to ukázat na nějakém příkladu?

Při přípravě týdenní podnikatelské mise do Kemerova a Novosibirska, což je už notný kus cesty za Ural, již první kalkulace nepřesáhly čtyři desítky tisíc korun. Vezmeme-li v úvahu, že to jsou všechny náklady pro firmu na týdenní obchodní misi, nejde zase o tak závratné sumy, zvláště když chcete podnikat tak daleko za hranicemi. Snažíme se tedy o maximální efektivnost a firmám peníze skutečně šetřit.

Jaké máte možnosti pro ovlivňování cen akcí, které pořádáte?

Díky memorandu, které jsme podepsali s mi-

nisterstvem zahraničních věcí i ministerstvem průmyslu a obchodu, můžeme využít řady možností, jak využít finančních prostředků, byť skromných, jež tyto rezorty na podporu proexportních projektů vynakládají.

Vy jste se tedy s nějakými projekty prosadili?

Ano, podařilo se nám uspět například s několika projekty v rámci ekonomické diplomacie, na jejichž realizaci nám ministerstvo zahraničních věcí finančně přispělo.

Co se tak dá například uhradit?

Jde o některé náklady spojené s cestou. Můžeme například kalkulovat cenu mise bez nákladů za pronájem sálů pro konání obchodních konferencí a dvoustranných jednání, protože tyto částky již může rezort našim členským firmám hradit po doložení účetních dokladů. Teď například připravujeme obchodní misi do Ázerbajdžánu a také v tomto případě nebude cena pro firmy až tak dramatická.

Jaké akce ještě do konce tohoto roku připravujete?

Především je to Business den Ruské federace na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně, jenž se uskuteční tradičně hned druhý den po jeho zahájení. Den nato, tedy 15. září, se koná Běloruský business den, protože zájem o tento trh ze strany českých firem roste. Potěšující je letos velký zájem ruských firem o veletrh, tito vystavovatelé se našeho business dne zúčastní a chtějí získat nové obchodní kontakty. Pro nás z toho plyne úkol poskytnout českým firmám jejich kontakty a lokace, aby se mohli jejich zástupci setkat a projednat věci, jež je zajímají. Takže jde o takový neklasický workshop.

Nebudou účastnické poplatky spojené s účastí na business dnech překážkou zejména pro menší firmy?

Mysleli jsme na to a také tyto účastnické poplatky výrazně omezuje a možná je zrušíme úplně. Umožní nám to i podpora ze strany



Výkonný ředitel Komory pro hospodářské styky se zeměmi SNS, s. o. k., Ing. František Masopust

hejtmanství Jihomoravského kraje, a pokud jde o atraktivnost business dnů, již máme potvrzenou záštitu Senátu parlamentu ČR a snad vyjde i osobní účast Přemysla Sobotky. Objevit by se měly i jiné osobnosti, jako například ministr průmyslu a obchodu a další zajímaví hosté i z ruské a běloruské strany, představitel Svazu strojírenství Ruské federace a dalších odborníků, kteří budou hovořit o spolupráci ve vývoji, v inovacích, vědě a výzkumu, o nových technologiích, tedy záležitostech zajímavých pro obě strany.

Máte poznatky, nakolik ekonomická krize poznamenala vývoj vzájemných obchodních vztahů se zeměmi SNS?

Sice nemám po ruce konkrétní údaje, ale dá se říci, že náš export do těchto zemí se snížil v řádu desítek procent. Na druhé straně, pokud jde například o import z Ruska, tam propad není až tak markantní, ale zde je třeba vzít úvahu, že největší část ruského exportu tvoří energetika, zejména dodávky zemního plynu.

Očekáváte od nové vlády silnější podporu vašich proexportních snah?

Věřím tomu, protože navazujeme na velmi dobré vztahy s rezorty zahraničí, průmyslu a obchodu,

s nimiž, jak jsem se už zmínil, máme uzavřeny dohody ve formě memoranda. Například ekonomická diplomacie dostala v uplynulých měsících velmi reálný obsah, a i když mají ministerstva velmi omezené rozpočty, podařilo se nám společně připravit řadu zajímavých a prospěšných akcí. A to nejsme zdaleka sami, kdo pomoc a podporu potřebuje.

Pro otevírání dveří významných institucí v zemích SNS a navazování obchodních vztahů na co nejvyšší úrovni potřebujete přímou podporu, tedy účast našich představitelů na důležitých misích, daří se to?

Jedu-li sám se zástupci firem, tak se mohu dostat tak do úrovně náměstka gubernátora. Ovšem bude-li v čele naší delegace náměstek nebo ministr, ať již rezortu zahraničí, průmyslu a obchodu, financí, předseda Senátu nebo Poslanecké sněmovny Parlamentu, či „alespoň“ velvyslanec, konzul nebo obchodní rada, budeme mít otevřeny dveře přímo ke gubernátorovi. Pak se bude jednat přímo o podmínkách pro podnikání našich firem v dané zemi, a to je úplně něco jiného. Na nezáměm našich diplomatů a představitelů vrcholných státních institucí si zatím ztěžovat nemohu a ty vzpomínané dveře se nám tak skutečně otevírají.

děkuji za rozhovor, Jiří M. Novotný

Město Havířov podporuje plynovou alternativu dopravy

Jedním ze slavnostních aktérů předání nové plnicí stanice stlačeného zemního plynu v Havířově-Suché byl primátor města Havířova, František Chobot. Využili jsme příležitosti a požádali ho o krátký rozhovor:

Pane primátore, právě jste předal motoristům pěkný dárek. Tato havířovská CNG stanice je již jedenatřicátá v České republice. Jaký z toho máte dojem?

Vítám rozšíření nabídky služeb motoristům využívajících CNG pohon a jsem velice rád, že vše bylo pečlivě připraveno včetně zahájení provozu. Blahopřeji společností Gascontrol a Vemex, které se o to zasloužily.

Nelze si nevšimnout, že ulice Havířova brázdí řada autobusů na CNG pohon. Město tedy podporuje tyto podnikatelské aktivity?

Havířovský magistrát podporuje osobní dopravu na CNG pohon již dlouho a mám radost z toho, že každým rokem přibývá autobusů na tento pohon. Zlepšuje se tím životní prostředí a zdraví občanů.



Budete chtít dále rozšiřovat počty CNG autobusů v městské dopravě? A co pro to může radnice udělat v této době provázené nemilosrdnými škrtky ve veřejných rozpočtech?

Radnice podporuje zvyšování počtů autobusů na CNG; je to vždy zohledňováno při podpisu smlouvy se smluvním partnerem na každý další rok. Samozřejmě nás mrzí snižování příjmů



města, ale zatím jsme veřejnou dopravu nemuseli omezovat.

Domníváte se, že i rozšíření počtu osobních vozidel se CNG pohonem provozovaných firmami i ostatními uživateli by významně přispělo k ozdravení městské aglomerace?

Přivítal bych zvýšení počtu osobních vozidel na CNG pohon, ale záleží to na zájmu o nákup vozů na tento pohon a samozřejmě na ceně těchto automobilů a nabídek.

Pořídí si radnice vozidlo s pohonem na zemní plyn, až stávající doslouží?

Město může, bude-li vhodná nabídka, uvažovat o nákupu vozů pro svou potřebu, ale vždy se jedná pouze o jeden až dva vozy.

za rozhovor poděkoval Jiří M. Novotný



Z nejbližších akcí pořádaných Komorou SNS

- 14. září 2010 – Business den Ruské federace na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně;
- 15. září 2010 – Business den Běloruska na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně;
- 23. září 2010 – Seminář na téma Podmínky pro podnikání na Ukrajině (ve spolupráci se ZÚ Ukrajiny, MPO ČR a advokátní kanceláří PETERKA & PARTNERS, v. o. s.);
- 3.–8. října 2010 – Podnikatelská mise do Ruské federace (Kemerovo, Novosibirsk);
- 26.–29. října 2010 – Podnikatelská mise do Ázerbájdžánu (Baku)

Bližší informace pro zájemce o účast na těchto akcích poskytne Sekretariát Komory pro hospodářské styky se zeměmi SNS, s. o. k., tel.: + 420 266 721 812, fax: 266 721 813, e-m: kordacova@komora.cz, www.komorasns.cz

► pokračování ze str. 6

Ať už s ohledem na vysokou nezaměstnanost v regionu, zdravotní omezení či nutnost setrvat v domácnosti například kvůli péči o dítě. „Pracovní doba jak chci a kdy chci mi vyhovuje. Můžu si odejít, kdy chci, nakoupit, všechno si vyřídít

a udělat,“ shrnula největší výhody respondentka Anna.

Publikace „Fenomén manuální práce z domova v České republice“ je zdarma ke stažení na stránkách EKS: http://www.ekscr.cz/content/images/Manualni_prace_z_domova_final_uprava_email.pdf. (tz)

Recept pro ozdravení dopravy

CNG pohon automobilů je receptem pro ozdravení dopravy, ekologie i firemních financí.

Když se zhruba před třemi lety uvažovalo o možném nastartování boomu ve využívání pohonu na stlačený zemní plyn (CNG), nikdo z odborníků nebyl ve svých odhadech až tak skeptický, jak nakonec ukázala sama praxe. Vždyť se ve prospěch využití alternativních paliv mnohé změnilo. Přibýlo plnicích stanic, automobilky rozšiřují nabídku sériově vyráběných CNG osobních i užitkových vozidel, na trhu se objevují malé, tzv. domácí plnicí stanice stlačeného zemního plynu.

Také Státní správa se zavázala upřednostnit při obnově vozového parku vozy s alternativními palivy za klasický benzin a naftu, letos má SNG ještě nulovou spotřební daň, a pokud se zde nic nezmění, v nejbližších letech pozvolna poroste. Stručně řečeno, jako by všichni zde zainteresovaní čekali na startovní čáru na výstřel. Jenže kdo zmáčkne spoušť startovací pistole, a především, kdy? Na tuto a další otázky jsme se zeptali Ing. Jana Zaplatíleka, ředitele odboru plynárenství a kapalných paliv Ministerstva průmyslu a obchodu ČR:

Asi bude těžko tuto otázku zodpovědět, nicméně kdo, nebo co by mohlo přispět k urychlení plynifikace části dopravy, k odlehčení plnicím měst a obcí při nemalých úsporách provozních kilometrů?

Stát v současné chvíli jen těžko může udělat nějaké další kroky, než doposud učinil. Stačí připomenout Dobrovolnou dohodu mezi ním a plynárenskými společnostmi z roku 2006 i schválení pro CNG velmi výhodného režimu zatížení spotřební daní. Jediný možný další krok, který by pro rozvoj CNG ještě mohl stát učinit, je zrušení omezení parkování CNG v podzemních garážích. I v této oblasti se ovšem podnikají určité kroky a příslušná ministerstva

(ministerstvo vnitra a ministerstvo dopravy) by měla v brzké době přistoupit k úpravě textu dotčených vyhlášek.

Do jaké míry nás již tlačí bota při dodržení závazku České republiky nahradit do roku 2020 dvacet procent ropných produktů alternativními palivy?

Rok 2020 je sice ještě relativně daleko, ale domnívám se, že ke splnění zmiňovaného cíle by jak na úrovni Evropské unie, tak i na národní úrovni, výrazně přispěla určitá možnost výběru prioritní podpory alternativních pohonných hmot. Zatím jsou vyhlašovány celkové cíle v dopravě i dílčí cíle v jednotlivých alternativních pohonných hmotách, mezi které CNG náleží. Své cíle mají také biopaliva a vodík, o slovo se hlásí stále hlasitěji i elektromobily. Chybí však dle mého názoru možnost členského státu soustředit se a poskytnout podporu buď pouze jedné, či několika málo alternativním pohonným hmotám. Takto jsou dílčí cíle i podpory značně roztržité a ne vždy přinášejí potřebný efekt.

Jste optimistou, i pokud se týká slibů minulých dvou vlád nahradit část obnovovaného vozové

ho parku ve státní správě vozidly na jiná než klasická paliva?

V této oblasti sice dochází k určitému pokroku, ale musíme si uvědomit, že se nacházíme v době světové hospodářské krize a že současná vláda si vytyčila za svůj cíl snižování rozpočtových výdajů. Proto větší uplatnění například CNG vozů ve státní správě v následujících několika letech nevidím příliš optimisticky. Znamenalo by to okamžité větší pořizovací investice, než-li u klasických automobilů, zatímco příznivý efekt v podobě snížených provozních nákladů by se projevil až v delším časovém horizontu.

Neměli by podobně uvažovat i podnikatelé, které podle některých loňských průzkumů čeká obnova přibližně 48 % firemních vozidel. Nebyly by zde na místě další motivace?

Podnikatele můžete motivovat jediným možným způsobem, a to finančním zvýhodněním. V současnosti, kdy je prioritní snahou státních orgánů snažit se dosáhnout v brzké době vyrovnaných rozpočtů, však prostor pro kupříkladu daňové úlevy či příspěvky státu na pořízení nových vozidel prakticky (s výjimkou příspěvků na autobusy) neexistuje.

Počet plnicích stanic CNG se každoročně



Ing. Jan Zaplatílek, ředitel odboru plynárenství a kapalných paliv Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, na snímku vpravo

zvyšuje, ale podaří se tímto tempem za zbývajících deset let vybudovat kýžené dvě stovky „plniců“?

Dvě stě plnicích stanic CNG do deseti let není dle mého názoru příliš reálný cíl. Ale vybudování stovky CNG stanic, o kterých se hovoří v Dobrovolné dohodě, vidím ve světle růstu jejich počtu v posledních pěti letech jako splnitelný cíl.

Co by podle vás vše urychlilo?

Větší zájem automobilistů o tento druh alternativního pohonu a možnost, že by se výrazněji v tomto alternativním palivu angažoval i některý z velkých řetězců čerpacích stanic pohonných hmot.

děkuji za rozhovor Jiří M. Novotný

GASCONTROL a VEMEX vstupují na trh CNG

Slavnostním přestřižením pásky prezidentem společnosti VEMEX s. r. o. JUDr. Vladimírem Ermakovem, Csc., a primátorem města Havířov Františkem Chobotem, byla veřejnosti předána do užívání již 31. CNG stanice v České republice. V Havířově-Suché ji vybudovala firma GASCONTROL, spol. s r. o., lídr firemního seskupení GASCONTROL GROUP, společně s největším alternativním dodavatelem zemního plynu u nás společností VEMEX s. r. o.

Slavnostního aktu se kromě četných představitelů regionálních firem, zástupců plynárenského oboru a dalších hostů zúčastnil

také ředitel odboru plynárenství a kapalných paliv MPO ČR Ing. Jan Zaplatílek a prezident České plynárenské unie, Ing. Oldřich Petržilka. Plnicí stanice CNG má dva výdejní stojany; jednohadicový SAFE a dvouhadicový ADAST, které budou pracovat v bezobslužném výdeji paliva. Stanice je schopna naplnit tlakové nádrže více jak tří desítek osobních automobilů a osmi městských autobusů za hodinu.

Obě společnosti, jak se vyslovili jejich nejvyšší představitelé, mají v rozvoji CNG v oblasti dopravy velké plány. Podle vyjádření Mieczysława Molendy, ředitele firmy GASCONTROL, je k tomu vede nejen jejich podnikatelský zájem, ale i snaha přispět k ozdravení ovzduší v městských centrech a v obcích zvýšením počtu CNG automobilů a autobusů na našich silnicích. To na druhé straně přinese jejich uživatelům téměř poloviční snížení provozních nákladů, vyšší bezpečnost a nám všem zlepšení životního prostředí. „Účast našich společností v těchto projektech,“ jak uvedl prezident pro marketing společnosti VEMEX, Ing. Hugo Kysilka, „ještě více zdůrazňuje nezastupitelnou roli zemního plynu nejen jako ekologicky čistého paliva, ale také jako nejvýznamnějšího nositele energie pro výrobu.“ **(nov)**



PPAS zvýhodňuje majitele CNG automobilů v Praze

Akciová společnost Pražská plynárenská, navazující na více než 160leté tradice plynárenského oboru u nás, se již od prvních zkušeností s využitím zemního plynu jako pohonu automobilů snaží být i v této oblasti na špičce.

Vzpomeňme vybudování plnicích stanic, kterých je dnes v hlavním městě pět, a brzy přibudou další. Staříčká Škoda Forman v CNG úpravě v areálu společnosti připomíná, že manažeri a technici Pražské plynárenské toto médium využívají již dlouhá léta. Když pomíneme spoustu akcí pro informování veřejnosti a firemních zákazníků o přednostech zemního plynu pro pohon vozidel, letitou spoluprací s Pražskými službami, aby zde jezdilo co nejvíce sběrných a čistících vozů pro Prahu na zemní plyn spořicí náklady a neznečišťující již tak emisemi nasycené ovzduší, byla Pražská plynárenská první, kdo začal provozovat půjčovnu osobních a užitkových vozů se CNG pohonem, v tomto případě z provenience automobilky FIAT. Pro firemní zákazníky navíc s možností pronájmu malých plnicích stanic na stlačený zemní plyn.

A aby toho nebylo málo, přišla PPAS letos na jaře se zvýhodněním svých odběratelů zemního plynu disponujících CNG kartou. Každý měsíc získávají 10% slevu z fakturované částky za odebrané CNG palivo, ať již jako maloodběra-

telé z hlediska domácností, nebo jako firemní zákazníci. Podle vyjádření CNG specialisty Pražské plynárenské a. s. Radka Patery bude usilování v této oblasti však teprve nabírat na obrátkách.

Dobrou zprávou je i blýskání na lepší časy, pokud jde o legislativní úpravy a změny u nás až dosud příliš sešněrovaných předpisů pro vozidla se CNG pohonem. To se až dosud promítalo do omezení podzemního či jiného veřejného parkování nebo zákazu instalování stojanů na CNG vedle jiných paliv, ačkoliv je to v jiných zemích běžné. Dosud bylo třeba umísťovat plnicí stojany či stanice CNG v bezpečné vzdálenosti v areálech stávajících čerpacích stanic a nejčastěji mimo ně. Nová legislativa, a tím i nové možnosti, podle slov Radka Patery, zjednoduší i levnější budování systémů výdeje CNG.

Pražská plynárenská a. s. jako největší dodavatel zemního plynu v hlavním městě a v příměstských částech poskytuje služby více jak 440 tisícům zákazníků – domácnostem, velkoodběratelům i menším firmám včetně široké palety obchodních a doplňkových služeb včetně poradenství a dalších odborných služeb v oblasti CNG. Ve svém areálu v Praze-Michli provozuje také Plynárenské muzeum, kde se nabízí exkurz vývojem plynárenství u nás za uplynulých 160 let.

(ný)

premium
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek

Stát se členem

Kontaktuje nás

Dočtěte si na www.premium.prosperita.info

HLEDEJ

Biomasa dohání konkurenty

Podle nejnovější studie KPMG se počet realizovaných transakcí na globálním trhu obnovitelných zdrojů za 1. čtvrtletí roku 2010 meziročně více než zdvojnásobil. Tento pozitivní vývoj podporují zejména státní pobídky. Z hlediska atraktivity předstihla výroba energie z biomasy (37 %) celosvětově výrobu solární energie (36 %) a energie, kterou generují pobřežní větrné elektrárny (35 %). V České republice převažuje zájem o fotovoltaiické zdroje, a to zejména díky stávající vládní podpoře. ➔

ČSOB na obnovu krajiny

ČSOB ve spolupráci s Nadací VIA vyhlašuje druhý ročník grantového kola programu „ČSOB a Poštovní spořitelna pro podporu regionů – velké komunitní granty“. V jeho rámci podpoří ČSOB tři vybrané velké projekty, které se budou zabývat obnovou krajiny a péčí o životní prostředí. Každý z vítězných projektů získá částku 300 000 Kč. Velké granty ČSOB se zaměřují na podporu takových projektů, jako je například obnova původních a zakládání nových krajinných prvků ad. ➔

GrECo se globalizuje

Skupina GrECo pokračuje v expanzi. Po úspěšné akvizici 10 společností v regionech střední, východní a jižní Evropy v minulém roce opět posílila svou pozici. Její nový partner Jardine Lloyd Thompson (JLT) je jedním z předních pojišťovacích makléřů, s pobočkami po celém světě, a je kótován na Londýnské burze. Informace o vzniku partnerství, uzavření exkluzivní obchodní smlouvy mezi 4 předními nezávislými evropskými pojišťovacími makléři, byla 26. 7. 2010 oficiálně zveřejněna v Londýně. ➔

Kutilové málo investují

Češi se bojí investovat do nákladnějších projektů, snižuje se poptávka po kutilském náčiní, potřebách pro zahrádkáře a stavebním materiálu na splátky a provádějí se jen nezbytné opravy a rekonstrukce. Výplývá to z průzkumu společnosti Cetelem, lídra splátkového prodeje a člena mezinárodní banky BNP Paribas. Za posledních šest měsíců zaregistrovala společnost Cetelem výrazný pokles v objemu poskytnutých spotřebitelských úvěrů na splátky v segmentu „Do it yourself (DIY)“. ➔

Sever Moravy a CNG – čisté vyhlídky

GASCONTROL GROUP chystá další projekty

Vybudováním plnicí stanice CNG v Havířově-Suché společně s firmou VEMEX, s. r. o., započala firma GASCONTROL, spol. s r. o. aktivně rozšiřovat své podnikatelské aktivity v oboru plynárenství o oblast stlačeného zemního plynu pro automobily. Firma, která je součástí GASCONTROL GROUP, není ani zde žádným nováčkem. Jednak provozuje čerpací stanici s klasickými palivy a nově i s CNG, v minulosti se pak podílela na výstavbě servisu a údržbě několika plnicích stanic. V regionu je společnost dostatečně známa, vždyť se svojí tisícovkou zaměstnanců a širokým záběrem v oblasti plynárenství a díky svému výrobnímu programu a sortimentu i v dalších oborech je významným zaměstnavatelem v regionu.

K tomu, aby bylo možné rozmotat objemné klubičko informací o firmě GASCONTROL spol. s r. o. a dalších členech skupiny GASCONTROL GROUP, jsme při návštěvě Havířova požádali o pomoc Mieczysława Molendu, jenž je jedním ze zakladatelů tohoto impéria a současně ředitelem společnosti GASCONTROL, spol. s r. o., která je matkou skupiny, a tu řídí. Skupinu firem pak tvoří celkem 12 firem, z toho čtyři pracují v oblasti plastů a ostatních osm v energetice.

Zůstaňte ještě u stlačeného zemního plynu pro automobily. Jak chcete přispět k širšímu využití jeho nepopíratelných předností?

Prvním krokem bylo zřízení autorizovaného servisu na opravu a přestavbu vozidel na CNG. Dalším krokem pak zajištění možnosti plnění těchto vozidel. Nyní jsme otevřeli čerpací stanici v Havířově a současně provádíme za plného provozu rekonstrukci čerpací stanice na CNG ve Frýdku Místku. Pak zůstává již jen marketingová činnost a oslovení firem zajišťujících ve městě služby spojené s dopravou.

Spojením osmi společností vznikla skupina významně ovlivňující plynárenství v Moravskoslezském kraji i mimo něj. Jaký je vlastně její záběr, nepůjdeme-li příliš do detailů?

Skutečně, jen vyjmenovat vše, čím se v plynárenství i mimo něj zabýváme, by bylo nad rámec našeho rozhovoru. Přesto, stručně řečeno, skupina se specializuje na výzkum, výrobu, montáž, prodej i pronájem plynárenských i dalších energetických zařízení, plynofikaci měst a obcí, ale i celých firem, dodávkou specializovaných plynárenských zařízení, jakož i zařízení pro energetiku dolů a mnoha jinými činnostmi.

A pokud bychom pak stručně specifikovali výrobní náplň a charakter služeb firmy GASCONTROL?

Společnost se specializuje na plynárenská, vodárenská, kanalizační a energetická zařízení pro doly a jiné, dále na dodávky regulačních a odorizačních stanic plynu DAMEOD, plynovody, produkto-



Mieczysław Molenda, ředitel společnosti GASCONTROL, spol. s r. o.

vody a již zmíněné CNG stanice a bioplynové stanice. Naše pracovníky však můžete potkat při provádění montáží či servisu na území celé ČR, ale i mimo ni.

Zmínili jste odorizační stanice a Dameod. Můžete vysvětlit jejich význam?

Prostřednictvím odorizačního zařízení je do plynového média dodáván odorant (to je aromatická látka, která nás varuje o nebezpečí přítomnosti zemního plynu) v potřebném množství v souladu s normou a protečeným množstvím plynu. Na druhé straně Dameod je zařízení, které v síti měří hladinu odorizace plynu, tlak, teplotu, případně jiné veličiny a tuto informaci zasílá na modem, mobilní telefon či jinou platformu dle přání provozovatele.

A pokud se týká služeb?

V Moravskoslezském kraji spolupracuje GASCONTROL nejvíce se skupinou RWE a dalšími velkými průmyslovými podniky, kterým poskytuje některé služby, například servis regulačních a odorizačních stanic, revize, montáže zařízení, kontrolu a opravy protikorozi ochrany produktovodů, servis tepelného hospodářství a dalších energetických zařízení, včetně výstavby velkých investičních celků a jejich pozdějšího provozování.

Stačíte držet krok s konkurencí a s technickým vývojem?

To je pro nás zásadní otázka. Klademe velký důraz na inovační vývoj vlastní produkce s podporou z Evropské unie, a proto jsme vybudovali moderní vývojové pracoviště. V této oblasti využíváme nosných programů z Evropské unie, ale v tomto případě jde o program INOVACE. Za všechny realizované projekty zmíním alespoň systém dálkového měření odorantu Dameod (o smyslu odorantu jsme již hovořili), projekt Expanzní turbíny,

využívající odpadní energii při regulaci tlaku plynu pro energetickou soběstačnost regulačních stanic a projekt Evropské unie INOVACE – Paroplynový systém, který se dokončuje. Tyto projekty a mnoho dalších byly realizovány pomocí prostředků čerpaných z fondů Evropské unie.

Je známo, že svým klientům dokážete nabídnout řešení takřkajíc na tělo...

Služby a produkty skutečně nabízíme s možností široké variability řešení, v různých tlakových stupních, zabezpečujeme kompletní dodávky staveb, tedy od návrhu řešení přes projekci a výrobu až po montáž včetně funkčních a tlakových zkoušek, revizí, stavebních prací a dokumentace potřebné k předání díla. A pokud se ještě krátce vrátím k našim odorizačním stanicím, v mnoha ohledech patří mezi světovou špičku.

Budujete, opravujete a provádíte rekonstrukce středotlakých i vysokotlakých plynovodů a dalších produktovodů. To ovšem předpokládá špičkovou technologii, vybavení a vysokou odbornost lidí...

V tomto směru si udržujeme dobrou pozici, ovládáme mnoho speciálních technologií, třeba zařízení T. D. Williamson používané při vysazování nových odboček, při opravách vysokotlakých plynovodů, výměnách armatur, a to vše bez přerušení dodávky plynu a včetně dalších prací s tím spojených. Ale to by bylo skutečně na dlouhé povídání...

Velkou část výrobního potenciálu skupiny tvoří produkty „akciovky“ GASCONTROL PLAST. Asi by nebylo od věci zmínit to nejpodstatnější o jejím sortimentu...

Výroba komplexních systémů pro pokládání plynovodního a vodovodního potrubí má již jednátiletou tradici, ovšem její počátky sahají až do roku 1989, proto jsou zkušenosti našich techniků i ostatních zaměstnanců pro nás nenahraditelné. Sortiment se výrazně rozšířil o polyolefinové a styrenové desky, které se používají ke konstrukčním účelům, k vakuovému tváření. Připomenu ještě, že všem výrobkům byla udělena ochranná známka Ekologicky šetrný výrobek.

Jaká je kvalita a životnost vodovodních, plynovodních a kanalizačních tlakových potrubí z vaší nabídky, když se ukládají do země?

Jejich předpokládaná životnost, při dodržení stanovených parametrů, je minimálně pět desítek let, v praxi je však předpoklad 100 a více let. Pro ochranu tlakových potrubí uložených v zemi jsou určena ochranná potrubí z polyetylenu, tzv. chráničky, jakož i pláště pro výrobu předizolovaného potrubí Izolhard. Potrubí s ochranným pláštěm zn. Dualtec přináší zákazníkům vyšší míru ochrany potrubí a zároveň šetří náklady při výstavbě. Pokud jde o kvalitu, tady nemáme problémy. Asi by bylo nošením dříví do lesa, kdybych zmiňoval nezbytný systém řízení jakosti dle norem ISO

a další opatření k trvale vysoké kvalitě všeho, co děláme.

Kdo z významných firem tvoří špičku vaší klientely?

Například loni jsme dodávali potrubí na přiváděcí vody pro jadernou elektrárnu Temelín a pro mnoho dalších staveb vodovodů a plynovodů v krajských či okresních městech. Mezi nejvýznamnější odběratele potrubí a tvarovek, ochranných trubek, stavebních profilů a výlisků patří Telefónica O2, a. s., Jihomoravská energetika, a. s., Alve Vepřovice, HPI-CZ, spol. s r. o., firma Kocúr – Manzo, Tonstav Servis či SVOTA Europe, s. r. o., a samozřejmě skupina RWE a další. Ovšem vycházíme vstříc i malým firmám včetně maloodběratelů.

Zbývá ještě zmínit se o produkci akciové společnosti Mateiciuc.

Mezi její typické výrobky patří ochranné trubky pro mechanickou ochranu kabelů, různé typy hadic – od zahradních až po tlakové – trubky pro rozvody vody či stavební profily i drobné výlisky z plastu na přání zákazníka. Produkty firmy Mateiciuc se využívají například k ochraně kabelů, při stavbách rozvodů vody i vzduchu, vodovodních přípojek, kabelových kanálů, ale i při obkládání koupelen nebo osazování oken a dveří. Všechny výrobky splňují evropské normy podle certifikace ISO 9001.



Středisko vědy a výzkumu

Sice o tom nerad hovoříte, ale při nedávných povodních jste pomohli řadě lidem překonat obrovské životní peripetie. Na koho jste se zaměřili a co bylo předmětem této pomoci?

Na pomoc lidem postižených povodněmi v našem regionu se k nám připojila rovněž společnost VEMEX. Zaměřili jsme se na konkrétní osoby, které se při povodních dostali do velkých problémů. Pomoc jsme poskytli například s plynofikací majitele domku, který při povodni přišel o nohu. Pomohli jsme několika seniorům ve věku kolem 80 let, kteří se v důsledku povodni dostali do problémů s vytápěním svých příbytků... Ale pomáháme i dětským domovům, například částí marže z každého litru paliva natankovaného v naší čerpací stanici v Havířově-Suché.

připravil Jiří M. Novotný

Zvítězí zdravý rozum?

Přestože se odborníci unisono shodují ve výhodnosti stlačeného zemního plynu jako pohonu automobilů, zatím se nám výrazněji nepodařilo v jeho propagaci, a zvláště v realizaci plánů, pokročit.

Při hledání odpovědi na otázku, proč tomu tak je, jsme zavítali také za prezidentem České plynárenské unie, Ing. Oldřichem Petržilkou.



Pane prezidente, jak by se dal zhodnotit současný stav v uskutečňování všech plánů

a předsevzetí v oblasti využívání zemního plynu v dopravě?

Přes značný pokrok v růstu počtu plnicích stanic (19. 8. se otevřela již 30. CNG stanice), stále širší nabídku CNG automobilů u nás (dnes máme na trhu k dispozici více než 25 druhů osobních a užitkových CNG vozidel), prosazování potřebných legislativ-

ních změn i pokrok v růstu obecného povědomí o této alternativě, musím konstatovat, že je to podle mého názoru stále málo.

pokračování na str. 11 ►



CNG Havířov

...jakou odvahu budeme mít při hledání řešení

O cestě k tomu, aby se dokázali domluvit zaměstnavatelé a zaměstnanci, hovořil Ing. Jiří Kohoutek, místopředseda KZPS ČR a viceprezident a výkonný ředitel ATOK

Téma dialogu mezi zaměstnavateli a zaměstnanci je natolik živé a citlivé, že si zcela jistě vyžádá mnoho času, který bude věnován hledání společných východisek z rozporů, jež diskuzi vyvolávají. I z tohoto důvodu vznikl rozhovor, který jsme zveřejnili v červencovém vydání Prosperity na 3. straně. Protože jsme na něj získali mimořádnou odezvu a poněvadž je zároveň čas dovolených, a ne každý si ho mohl přečíst, otiskujeme text ještě jednou v plném znění.

Najít společnou řeč nebo se o to alespoň pokusit – to je vize, již mají členové Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Týká se postojů a názorů zaměstnavatelů a zaměstnanců, z nichž mnohé jdou stále spíš proti sobě, místo naopak, přestože jediným cílem obou stran je to, co najdete definováno v poslední odpovědi Ing. Jiřího Kohoutka, místopředsedy KZPS ČR a viceprezidenta a výkonného ředitele ATOK.

Projekt „Bipartitní dialog v odvětvích“ je dalším z již několika, které patří v posledních letech ke Konfederaci zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Proč vlastně vznikl a v čem spočívá, nač navazuje?

Projekt vznikl na základě jednoduché úvahy – KDO se v ČR zabývá problémy jednotlivých průmyslových odvětví? Odpověď zní NIKDO, přitom je evidentní, že jednotlivá odvětví mají řadu specifických problémů. Rada hospodářské a sociální dohody (tripartita) se zabývá průřezovými problémy (problémy VŠECH), výrobní podniky se zabývají svými (podnikovými) problémy. Mezi těmito dvěma úrovněmi je mezera, kterou chce tento projekt vyplnit. Přitom nejde o myšlenku nijak převrácenou, podobná praxe existuje ve většině zemí EU, nás jen napadlo aplikovat tyto zkušenosti do podmínek ČR a využít k tomu jedinečné příležitosti strukturálních fondů. Příležitosti, která se hned tak nebude opakovat. V tomto smyslu projekt nenavazuje na nic, od roku 1989 tady nevznikly platformy zabývající se odvětvovými problémy. Tento projekt by to měl změnit.

Pokud vím, navazuje na projekt jiný, avšak podobný...

Ano navazuje na společný projekt Svazu průmyslu a dopravy ČR a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR, ale ta návaznost je pouze v tom, že projekt „Bipartitní dialog v odvětvích“ čerpá ze stejného Operačního programu a ze stejné výzvy. Z toho titulu je, obecně, orientován na posilování kapacit sociálních partnerů.

Jiný je v tom, že je zaměřen na pomoc „odvětvím“, což je jasně definovaná skupina podnikatelů na jedné straně a zaměstnanců na straně druhé. Ti v projektu vytvoří odvětvovou platformu, na níž se bude hledat řešení oněch specifických problémů, kterými

se doposud nikdo nezabýval. V tom je taky největší „inovační“ přínos projektu.

Co byste novou platformou chtěli docílit? Potřeby a požadavky zaměstnavatelů a odborů jdou zpravidla proti sobě.

Ano, trefila jste hřebík na hlavičku, to je klíčová otázka. Projekt má v každé odvětvové platformě cca tuto strukturu aktivit:

1. Identifikaci (odvětvového) problému
2. Jeho faktografické popsání, bude mít formu studie, zpracované nezávislou autoritou
3. Nalezení vhodných řešení na straně zaměstnavatelů a zaměstnanců odděleně
4. Nalezení společných řešení obou sociálních partnerů
5. Přenesení řešení do odvětví, bude mít formu konferencí, většinou mezinárodních

Klíčovým bodem bude krok č. 4. Dá se předpokládat, že v bodě č. 3 budou navrhovat zaměstnavatelé řešení ekonomická a zaměstnanci (odborní) řešení sociální. Proto klíčovým bodem bude u všech témat (problémů) krok č. 4. Zde budou muset oba sociální partneři nalézt řešení ekonomická (abychom zvyšovali svoji konkurenceschopnost) a současně sociálně únosná. A pokud se to povede, což předpokládáme, bude to hlavním přínosem celého projektu, bude to mít charakter významného posílení sociálního smíru, tedy základního předpokladu pro to, abychom se všichni mohli věnovat zejména práci a nemuseli řešit problémy, které jsou generovány sociálním napětím.

Co trápí dnes například firmy podnikající v textilním a oděvním průmyslu, co naopak třeba stavaře či zemědělce? A co z toho byste právě zmíněným projektem rádi posunuli k řešení?

Platforma pro textilní a oděvní průmysl definovala 5 problémových okruhů:

Např. nalézt funkční systém nerovnoměr-

ného rozložení pracovní doby na dobu minimálně jednoho roku. Jsme odvětvím, závislým na sezonnosti, a v dnešních podmínkách řada firem „trpí“ tím, že když práci nemá, posílá pracovníky na 60 %, a když práci má, platí přesčasy. To jsou velké neproduktivní náklady, které významně snižují konkurenceschopnost celého odvětví a žádný z doposud existujících systémů, zákonem dovolených, se neukázal jako vyhovující. Dalším problémem je zájem udržet v pracovním poměru pracovníky věkové kategorie nad 55 let, kteří již nedokážou plnit náročné výkonové normy, ale jejich celoživotní zkušenost je velmi cenným kapitálem. Dnes řada těchto pracovníků odchází do předčasného důchodu a my bychom rádi našli způsob, jak je v pracovním procesu udržet. Pokud se nám to podaří, tak pomůžeme i státní pokladně, protože to má přímou souvislost se zatížením důchodového systému.

Kolegové ze zemědělské platformy mají např. podobný problém jako my s nerovnoměrným rozložením pracovní doby (ale s jinými požadavky) a bude určitě zajímavé porovnat naše návrhy s jejich. Dále například chtějí nalézt motivační program k udržení pracovníků na vesnici. Platforma stavebnictví zase chce najít způsob jak se vypořádat s nelegální prací v odvětví anebo zavést kartu ověřující znalosti pravidel bezpečnosti při práci.

Jak bude probíhat komunikace mezi oběma stranami či navzájem mezi jednotlivými zúčastněnými subjekty? Kdo jimi vlastně bude?

Něco z této otázky jsem již naznačil dříve. V každém odvětví existuje dvojice sociálních partnerů. Jedním partnerem je strana zaměstnavatelů, v tomto případě reprezentovaná členy KZPS, a druhým sociálním partnerem je strana zaměstnanců, reprezentovaná povětšinou odborovým svazem toho kterého odvětví (někteří členové KZPS mají dokonce více sociálních partnerů). Tito sociální partneři tvoří odvětvovou platformu a na ní bude probíhat hlavní komunikace.



Ing. Jiří Kohoutek, viceprezident a výkonný ředitel Asociace textilního – oděvního – kožedělného průmyslu, místopředseda Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR pro oblast lehkého průmyslu a průmyslové politiky

Společným výsledkem pak budou návrhy CO v odvětvích řešit a JAK to dělat.

To je hlavní komunikační osa, vedle toho ale, jak projekt vznikl, jsme si začali uvědomovat, že by bylo zajímavé posoudit problémy i způsoby jejich řešení i mezi platformami (odvětvími) a že to může mít multiplikační inspirativní efekt. Bohužel jsme to však odhalili pozdě a taková možnost (například společná srovnávací konference všech platforem) se nám již nevešla do rozpočtu. Pokud však při realizaci projektu

uvidíme, že někde šetříme proti rozpočtu, budeme navrhnout v tomto smyslu doplnění projektu.

Kolik let projekt potrvá a jaký předpokládáte konečný výstup?

Projekt jsme zahájili 15. června 2010 a je programován na 3 roky. Jaké budou výstupy, to jsem sám zvědav, bude to hodně záviset na tom, jakou odvahu budeme mít při

hledání řešení a jakou míru zodpovědnosti prokáží sociální partneři při hledání shody na řešeních. Obecně očekávám návrhy ve třech úrovních:

- takové, které budou moci sociální partneři učinit nezávisle, bude k tomu stačit jejich dohoda. Ta se budou dát aplikovat nejrychleji, tudíž taky nejefektivněji;
- návrhy, jejichž realizace bude podmíněna změnou podzákonných norem;
- návrhy, které budou předpokládat změny legislativní a to bude zřejmě „běh na dlouhou trať“.

otázky připravila Eva Brixí



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST



PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

Zlínské firmy na penzijním připojištění nejvíce šetří, zaměstnavatelé z Prahy jsou nejštedřejší

Firmy z Prahy a Libereckého kraje přispívají svým zaměstnancům nejvyšší měsíční částky na důchod. Nejméně přispívají podniky ve Zlínském a Moravskoslezském regionu. Vyplývá to z analýzy klientského kmene jedničky na trhu, Penzijního fondu České pojišťovny. Ten si se svými 51,5 miliardami aktiv a 1,16 miliony klientů drží vedoucí pozici mezi českými penzijními fondy.

Pražští zaměstnavatelé věnují svým zaměstnancům na penzijním připojištění 778 Kč měsíčně. Těsně v závěsu se drží firmy z Liberecka, které na důchody svého personálu

zaplatí 693 korun za měsíc. Na opačné straně žebříčku se nacházejí kraje Zlínský a Moravskoslezský, kde se výše zaměstnavatelského příspěvku rovná 480 Kč.

„Podrobnější analýza Moravskoslezského kraje ukázala specifický přístup firem k zaměstnaneckým výhodám. Tento region je na druhém místě v počtu pracovníků, na jejichž důchody firmy přispívají, ale ve výši průměrného příspěvku obsadil místo předposlední,“ řekl Libor Pergl, ředitel pro obchod a marketing Penzijního fondu České pojišťovny. „Nejvíce zaměstnanců, které firmy motivují pomocí příspěvků na penzi, naleznete ve Stře-

dočeském kraji. Je jich o necelých dvacet tisíc více než v Praze,“ doplnil Libor Pergl.

Výsledky analýzy odpovídají trendům v regionální zaměstnanosti a tempu ožívání ekonomiky po hospodářské recesi. V Praze se soustřeďuje více firem, které se již začínají zotavovat z ekonomického poklesu a navyšují svým zaměstnancům měsíční úločky. V ostatních regionech se tento trend v dohledné době také projeví.

Penzijní fond České pojišťovny ve svém kmenu čítajícím 1 164 878 klientů eviduje 261 987 klientů s příspěvkem zaměstnavatele a nadále zůstává jedničkou na českém trhu.

Krátce:

- Nejvíce firem motivuje své zaměstnance penzijním připojištěním ve Středočeském kraji (1657 Kč)
- Nejméně podniků přispívajících na penzijní připojištění se nachází v Karlovarském kraji (369 Kč)
- Nejméně do svých zaměstnanců z pohledu penzijního připojištění investují firmy ve Zlínském kraji (průměrný měsíční příspěvek: 476 Kč)
- Průměrný měsíční příspěvek zaměstnavatele v Praze činí 778 Kč, což je nejvíce z celé ČR.

(tz)

MSV 2010 ke klíčovým tématům

Mezinárodní strojírenský veletrh 2010 bude nejvýznamnější průmyslovou přehlídkou nejen v České republice, ale v prostoru střední Evropy. Ve dnech 13. až 17. září na brněnském výstavišti proběhne celý komplex specializovaných veletrhů strojírenského a technologického zaměření, po boku samotného MSV se budou konat také Mezinárodní veletrh obráběcích a tvářecích strojů IMT, Mezinárodní slévárenský veletrh FOND-EX, Mezinárodní veletrh svařovací techniky WELDING a Mezinárodní veletrh technologií pro povrchové úpravy PROFINTECH. Všechny výstavní haly jsou obsazeny a přihlášeno je 1500 vystavujících firem z 25 zemí.

„Letošní ročník vypadá lépe, než jsme v této pro průmysl obtížné době očekávali. Rozšířila se výstavní plocha a bude obsazeno více hal než loni. Je znát, že vystavovatelé skutečně chápou MSV jako efektivní marketingový nástroj a šanci k získání nových zakázek,“ uvedl ředitel projektu MSV Ing. Jiří Rousek a dodal: „Vystavovat se chystají nejen tradiční účastníci, ale i řada těch, kteří minulý ročník z důvodu krize vynechali. Koncentrace firem tak bude vyšší a letošní ročník určitě dosáhne úrovně toho loňského, v některých oborech jej i předčí.“

Třetina zahraničních vystavovatelů

Podíl zahraničních firem dosáhne stejně jako v minulých letech 35 %. K účasti se hlásí 530 za-

► pokračování ze str. 9

V ČR dnes jezdí 2240 CNG vozidel, což není mnoho, ale toto palivo se daří prosazovat v městské a příměstské dopravě – za rok 2009 bylo 12,6 % ze všech registrovaných nových městských autobusů na CNG a v současné době je u nás již 290 autobusů na CNG. Ovšem i tato čísla by mohla být vyšší.

Jaká jsou poslední srovnání s našimi sousedy i s dalšími členskými státy Evropské unie?

Vezmeme-li v úvahu, že zatímco v Evropě byla vloni roční spotřeba CNG téměř 5 miliard kubických metrů, ve světě více než 35 miliard a u nás jen něco málo přes 8 milionů kubiků, již z toho je patrné, že jsme ještě stále někde na počátku realizace našich, myslím reálných, cílů.

Co by podle vás pomohlo citelněji rozpohybovat celou oblast CNG u nás?

Jistě pomůže více plnicích stanic, ale i takové maličkosti jako třeba povolení vjezdu CNG vozidel do hromadných podzemních veřejných garáží a další kroky.

Brzy skončí nulová spotřební daň na CNG. Budete usilovat o prodloužení této úlevy?

Není to zas až tak brzy, nulová sazba je až do konce roku 2011. Spotřební daň na stlačený zemní plyn pro dopravu se pak s pozvolným nárůstem (zhruba po 50 haléřích za kubický metr) bude zvyšovat od roku 2012 na asi 2 ko-



runy za kubický metr v cílovém roce 2020. Když vezmete v úvahu, že spotřební daň na ostatní paliva činí dnes okolo 10 Kč za litr, jsou dvě koruny opravdu zanedbatelné.

Máte tušení, jak se k těmto otázkám postaví nové vedení rezortů, které s tím mají co do činění?

Myslíme si, že pozitivně. Nový ministr životního prostředí již veřejně deklaroval mezi svými prioritami podporu CNG jako alternativního paliva především v Ostravském regionu, kde je opravdu v naší zemi ovzduší a koncentrace škodlivých emisí nejhorší. A kromě toho, nemůže být sporu o tom, že v dnešní době úspor je CNG mimořádnou příležitostí pro snížení nákladů podnikatelů, občanů i měst a obcí.

Vláda má tedy pozitivní přístup a čekám, že u osvětenější části veřejnosti se to začne projevovat také.

děkuji za rozhovor
Jiří Novotný

hraničních firem, 200 z nich přijede z Německa, následuje Slovensko, Rakousko a Itálie.

Výrazná většina německých firem se prezentuje samostatně, ale několik desítek z nich vystavuje v rámci oficiálních expozic jednotlivých spolkových zemí, které letošní MSV obesílají v rekordním počtu. Vedle středoněmeckých zemí Durynska, Saska a Saska – Anhaltska se v rozsáhlých expozicích představí také průmyslová nabídka Bavorska a Bádenska – Württemberska. Hlásí se také Porýní – Falce, Severní Porýní – Vestfálsko a poprvé Hesensko.

Rovněž Slovensko bude reprezentováno oficiální expozicí Ministerstva hospodářství SR s jedenácti zastoupenými firmami. V rámci tradičního Slovenského dne ve čtvrtek 16. září proběhne bilaterální schůzka ministrů obou zemí. Na programu jednání je mj. zvýšení energetické bezpečnosti, spolupráce při liberalizaci podnikatelského prostředí a rozvoj zahraničně obchodní spolupráce.

Oficiální expozice chystají také Itálie, Francie, Polsko a další země. Ovšem vůbec nejrozsáhlejší oficiální stánek letos bude mít Ruská federace, jejíž ministerstvo průmyslu a obchodu si pronajalo plochu 1000 m².

Rakousko – partnerská země MSV 2010

Již třetím rokem na veletrhu pokračuje tradice partnerských zemí, kterými se postupně staly Německo, Slovensko a letos Rakousko – jeden z nejvýznamnějších obchodních partnerů České republiky, který má na MSV pravidelně velmi početné zastoupení. „Mezinárodní strojírenský veletrh je pro nás nejdůležitějším fórem pro budování a pěstování bilaterálních obchodních vztahů v oblasti strojírenství. Prostřednictvím oficiálního partnerství máme možnost rakouské inovace v této oblasti trvale uplatnit v České republice,“ konstatoval obchodní rada Rakouského velvysla-

nectví v České republice Nikolaus Seiwald.

Rakouská účast na veletrhu ve srovnání s loňskem vzroste a představí se celkem 39 firem. Třináct z nich – vesměs nováčků – se chystá vystavovat v rámci oficiální rakouské expozice v pavilonu V. Patří k nim podniky jako slévárenský Dynacast, výrobce řetězů Pewag, výrobce profilové techniky a pásových dopravníků Robotunits a další.

Téma česko-rakouské bilaterální spolupráce prostupuje také doprovodný program, v jehož rámci proběhne například Austrian Showcase Umwelttechnologie – setkání firem z oboru technologií pro životní prostředí, kulatý stůl s ministerskou účastí věnovaný možnostem zkvalitnění přeshraniční spolupráce, návštěvnícká cesta rakouských odborníků na MSV, workshop Právo & Daně nebo Česko-rakouské vědecké kolokvium.

Od obráběcích strojů až po balicí linku

Oborová nabídka letošního ročníku se rozšířila, ale jednotlivé branže jsou seskupeny tak, aby orientace odborných návštěvníků byla co nej snadnější.

Největší plochu zaujímá veletrh IMT s expozicemi obráběcí a tvářecí techniky. Najdeme je nejen v největším pavilonu P, ale také v halách B a F, kam budou umístěny i stánky příbuzného oboru pohony, hydraulika a pneumatika. Pavilon Z patří energetickým oborům, které jsou letos zvýrazněným tématem, a své tradiční místo zde má také veletrh FOND-EX. Bloudit nebudou ani návštěvníci veletrhu WELDING, kteří stejně jako na minulých ročnících zamíří do pavilonu V. Expozice svařovací techniky v pavilonu V doplňuje navazující obor materiály a komponenty pro strojírenství, který navíc obsazuje haly H a D a zčásti také A1 a G1. Obor plasty, gumárenství a chemie má své tradiční místo v pavilonu G1, zatímco veletrh PROFINTECH nově zamířil do pavilonu A2. Expozice vystavovatelů elektroniky a automatizační a řídicí techniky opět najdeme především v pavilonech C a Z, ale některé firmy vystavují také v pavilonech P a F společně s výrobci obráběcích strojů, k nimž mají oborově blízko.

Přestože se letos nekoná specializovaný veletrh

Transport a Logistika, vystavovatelé z oblasti skladovací techniky nebo průmyslového balení na MSV nebudou chybět.

Energetika: jádro i úsporné technologie

K hlavním tématům ročníku patří energetická efektivita v průmyslu, a to jak z pohledu snížení provozních nákladů, tak z hlediska energeticky úspornějších technologií a řešení. V souvislosti s připravovanou dostavbou jaderné elektrárny Temelín navíc byla do doprovodného programu MSV aktuálně zařazena odborná konference „Dostavba JE Temelín – příležitost pro český průmysl?“, která proběhne ve středu 15. září. Špičkově obsazené setkání navazuje na loňskou akci „Jádro proti krizi“, jeho hlavním cílem je prezentovat jednotlivé účastníky tendru na dostavbu JE Temelín a posoudit možný přínos stavby pro české firmy.

Zlaté medaile nejlepším exponátům

Nejlepší exponáty ročníku budou opět soutěžit o prestižní Zlaté medaile MSV. Soutěž probíhá podle nových pravidel zavedených v loňském roce, vyhlašují ji Svaz průmyslu a dopravy ČR spolu s Vysokým učením technickým v Brně a organizuje společnost Veletrhy Brno. Mezinárodní hodnotitelská komise pod vedením Doc. Dr. Ing. Ivo Knořlička, prodávána FSI VUT v Brně, ocení pouze tři nejlepší exponáty.

Do soutěže Zlatá medaile MSV 2010 se mohou zapojit vystavovatelé jak Mezinárodního strojírenského veletrhu, tak veletrhů IMT, FOND-EX, WELDING, PROFINTECH a INTERPROTEC. Účast není spojena s žádným poplatkem. Termín pro přihlášky exponátů vyprší 1. září 2010 a výsledky budou slavnostně vyhlášeny na galavečeru pro vystavovatele v pondělí 13. září.

Vystavovatelé 7. mezinárodního veletrhu obráběcích a tvářecích strojů IMT mohou své exponáty přihlásit také do tradiční soutěže Zlatá medaile IMT, kterou vyhlásil Svaz strojírenské technologie.

Na MSV 2010 nebudou chybět ani tradiční akce na podporu exportu jako CzechTrade Meeting Point (14.–15. září), Business den Ruské federace (14. září) nebo Běloruský business den (15. září).

(tz)



Vzdělávejte se s CzechTradem i nyní

Exportní akademie CzechTrade nabízí českým firmám komplexní exportní vzdělávání. Jednodenní i dvoudenní semináře; ucelené kurzy; exportní konference; individuální, na míru připravené vzdělávání a další vzdělávací akce s tematikou mezinárodního obchodu.

Vzdělávací akce jsou zaměřeny oborově i teritoriálně. Jejich cílem je rozšíření měkkých i tvrdých exportních kompetencí. Přinášejí praktické informace důležité jak pro rozhodování, přípravu a úspěšný vstup na zahraniční trhy, tak pro zvýšení konkurenceschopnosti firem. Jsou vedeny odborníky z řad špičkových manažerů, ekonomů, specialistů v oblasti komunikace, práva, financí, marketingu atd., kteří mají dlouhodobé zkušenosti v oboru.

ODBORNÉ SEMINÁŘE PRAHA A REGIONY ČR

Datum	Místo	Název semináře	Cena bez DPH
20. 9. 2010	Praha	Specifika obchodování s Mexikem	1 100 Kč
21. 9. 2010	Praha	Specifika podnikání v Egyptě a v SAE	1 100 Kč
30. 9. 2010	Praha	Obchodní rétorika v praxi	2 200 Kč
5. 10. 2010	Praha	Původ zboží v mezinárodním obchodě	2 200 Kč
12. 10. 2010	Praha	Komunikace s japonskými a korejskými zákazníky	2 200 Kč
27. 10. 2010	Praha	Jak uspět na globalizovaném trhu s využitím internetu	2 200 Kč
2. 11. 2010	Praha	DPH v zahraničním obchodě	2 200 Kč
10. 11. 2010	Praha	Nátlak a manipulace v obchodním jednání	2 400 Kč
23. 11. 2010	Praha	Aktuální exportní příležitosti a aspekty podnikání v Rumunsku	1 100 Kč
29. 11. 2010	Praha	Mezinárodní doprava zboží	1 400 Kč
1. 12. 2010	Praha	Celní předpisy v roce 2011	1 400 Kč
7. 12. 2010	Praha	Financování exportu	zdarma

Datum	Místo	Název semináře	Cena bez DPH
30. 9. 2010	Brno	Financování exportu, aktuální podpora podnikatelům	500 Kč
19.–20. 10. 2010	Přerov	Základy PR a prezentační dovednosti I a II	4 900 Kč
11. 11. 2010	Hradec Králové	Základy mezinárodního marketingu	2 200 Kč
25. 11. 2010	Hradec Králové	Základy marketingové komunikace	2 200 Kč
24. 11. 2010	Zlín	Úspěšná obchodní prezentace	2 400 Kč
8.–9. 12. 2010	Brno	Obchodní vyjednávání I a II	4 900 Kč

KURZ ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

Ucelený cyklus seminářů zaměřený na komplexní přípravu na podnikání na zahraničních trzích. Kurz je akreditován ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy.

Datum	Místo	Název semináře	Cena bez DPH
7. 10. 2010	Praha	Základy mezinárodního marketingu a marketingová komunikace	2 200 Kč
14. 10. 2010	Praha	Vystavujeme na zahraničním veletrhu	2 200 Kč
21. 10. 2010	Praha	Obchodní operace a nástroje	2 200 Kč
22. 10. 2010	Praha	Logistika v mezinárodním obchodě	2 200 Kč
26. 10. 2010	Praha	Aktuální trendy v mezinárodním obchodě	2 200 Kč
4. 11. 2010	Praha	Řízení obchodu a rizik na světových trzích	2 200 Kč
11.–12. 11. 2010	Praha	Základy PR a prezentační dovednosti	5 200 Kč

25.–26. 11. 2010	Praha	Presentation skills in English	5 200 Kč
2.–3. 12. 2010	Praha	Obchodní vyjednávání, zvládání námitek	5 200 Kč
9.–10. 12. 2010	Praha	Společenský kodex jako podpora profesionality exportéra	4 900 Kč
Zvýhodněná konečná cena celého kurzu			30 000 Kč

KURZ MINIMUM EXPORTÉRA

Cyklus seminářů reflektující vzdělávací potřeby firem v daném regionu.

Datum	Místo	Název semináře	Cena bez DPH
13. 10. 2010	Ostrava	Řízení zahraničního obchodu v postkrizovém období	2 200 Kč
21. 10. 2010	Ostrava	Nové exportní příležitosti a specifika podnikání v Polsku	1 100 Kč
3. 11. 2010	Ostrava	Vystavujeme na zahraničním veletrhu	2 200 Kč
10.–11. 11. 2010	Ostrava	Obchodní vyjednávání I a II	4 900 Kč
Zvýhodněná cena celého kurzu			9 000 Kč

TERITORIÁLNÍ SEMINÁŘE

Společná setkání s vedoucími obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů ČR v zahraničí a s řediteli zahraničních kanceláří agentury CzechTrade.

Datum	Místo	Název semináře	Cena bez DPH
23. 9. 2010	Praha	Irák – zlepšená situace dává nové možnosti pro české exportéry	zdarma
7. 10. 2010	Praha	Pobaltí – znovu otevírá obchodní a investiční příležitosti	
4. 11. 2010	Praha	Bělorusko – tradiční partner pro nové možnosti spolupráce	
12. 11. 2010	Praha	Čína, Hongkong – nové příležitosti pro české firmy	
2. 12. 2010	Praha	Řecko – krize nejen jako riziko, ale i příležitost	
9. 12. 2010	Praha	USA – obchodní příležitosti na americkém trhu	
16. 12. 2010	Praha	Brazílie – váš exportní partner	

EXPORTNÍ KONFERENCE

Konference poskytují aktuální a praktické informace o obchodním prostředí a možnostech financování exportu ve vybraných teritoriích.

Datum	Místo	Název konference	Cena bez DPH
20. 10. 2010	Brno	Jak úspěšně exportovat do Ruska a Kazachstánu	zdarma

EXPORTNÍ AKADEMIE CZECHTRADE DÁLE NABÍZÍ:

- E-learningový kurz „How to make a bid for the World Bank Project“**
E-learningový kurz v anglickém jazyce. V sedmi lekcích vás průvodce kurzu „Johnny Smart“ naučí, jak se účastnit výběrových řízení Světové banky a jak si vybrat správný tendr, který vás dovede k podání konkurenceschopné nabídky. Kurz je volně přístupný na webu CzechTrade.
- Kurz International Trade Specialist – distanční e-learningový studijní program.**
- Firemní školení na zakázku**
Tréninky „Šité na míru“. Tento typ rozvojových programů je především určen firmám, které potřebují proškolit v určité oblasti více zaměstnanců najednou. Mezi výhody patří i možnost zvolit obsah a rozsah školení podle aktuálních potřeb firmy a určit si termín, místo konání i počet proškolených zaměstnanců.

Změna vyhrazena. Ceny jsou uvedeny bez 20% DPH.
Více informací o všech akcích včetně online objednávky naleznete: www.exportniakademie.cz, www.czechtrade.cz/kalendari-akci
Semináře agentury CzechTrade můžete financovat také prostřednictvím dotací z fondů EU. Více informací na www.exportniakademie.cz

Švédsko a Dánsko se v trajektové přepravě stávají čím dál více populární

Více než 90% světové přepravy zboží probíhá na moři. Důležitou roli při dopravě na krátké vzdálenosti přitom hraje trajektová přeprava kamionů, v případě českých dopravců zejména na trasách mezi kontinentem a Velkou Británií. Podle výsledků DKV ČESMAD s.r.o., která je českou pobočkou vedoucí evropské servisní společnosti pro nákladní dopravu DKV Euro Service, za první pololetí 2010 využilo převoz z Calais do Doveru 48 % jejich zákazníků. „Vzrůstající zájem jsme však zaznamenali i u skandinávských zemí. Oproti prvnímu pololetí 2009 se četnost přejezdů do Švédska a Dánska zvýšila o 23,5 %,“ řekl Aleš Průžek, vedoucí oddělení trajektů. „Mezi Německem a Švédskem naši zákazníci využívají především trasy Rostock–Trelleborg a Sassnitz–Trelleborg. Přepravu na těchto trasách využilo

celkem 37 % zákazníků. Třetí nejoblíbenější trasou je Rostock–Gedser, po té se přepravilo 18 % našich zákazníků.“

Moderní trajekty (tzv. ro-ro lodě – z anglického roll-on/roll-off) měly své předky už mezi prvními parníky. Tehdy vznikly lodě zkonstruované pro

přepravu vlaků přes řeky příliš široké na to, aby se na nich daly postavit mosty.

pokračování na str. 13 ►



CzechTrade
Dittrichova 21
128 01 Praha 2
Zelená linka pro export:
800 133 331
E-mail: info@czechtrade.cz
www.czechtrade.cz

ČESKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU

Služby zahraničních kanceláří CzechTrade

Využijte našich znalostí a zkušeností při pronikání na zahraniční trhy

- Úvodní hodnocení trhu
- Průzkum trhu
- Vyhledání obchodních kontaktů
- Ověření zájmu o výrobek/službu
- Organizace obchodních jednání
- Prezentace a veletrhy

Dlouhodobá exportní asistence
služba pro firmy, které potřebují sledovat a navštěvovat zahraniční trh v delším období s cílem rozvíjet obchodní aktivity

Další asistenční služby
průzkum veletrhu, zjištění bonity firmy, pomoc při zakládání zahraničního zastoupení, zajištění tendrové dokumentace, pomoc s registrací výrobku a jiné služby dle zadání klienta

Servis CzechTrade					Další poptávky na www.premium.prosperita.info	HLEDEJ
POCZ201057877	Izrael	06. 08. 2010	05. 11. 2010	smadar.elul@gmail.com	Izraelská obchodní společnost, s 18letými zkušenostmi v oboru, má zájem o spolupráci s dodavateli elektronických komponentů, o odběr produktů i jejich zastupování na izraelském trhu. Společnost je schopna nabídnout profesionální zázemí, včetně odborných překladů (právních, obchodních, lékařských aj.), k příslušným produktům.	➡
POCZ201057880	Izrael	06. 08. 2010	05. 11. 2010	Moshik@wine4u.co.il	Společnost hledá výrobce přírodní vinné kyseliny, vyrobené z jiných zdrojů – z ovoce / semen stromu, než je hroznové víno.	➡
POCZ201057882	Argentina	06. 08. 2010	27. 08. 2010	laila.prochazkova@czechtrade.cz	Obchodní rada z Buenos Aires, pan Tibor Chochula, uvítá pro projekt „Zelené energie pro Argentinu“ nabídky od českého výrobce fotovoltaických panelů.	➡
POCZ201057848	Itálie	03. 08. 2010	13. 08. 2010	oldrich.vesely@czechtrade.cz	Italský výrobce integrovaného střešního fotovoltaického systému ERIT (střešní systém, kombinujících izolační panely spolu s vysoce výkonnými solárními články), hledá českého dodavatele 1 Mega Watt invertoru „střídače“ ve velikostech 10, 20, 30, 40 a 50kW.	➡

Prestižní cena pro ARAMARK

nejen zavazuje, ale i povzbuzuje

V roce 2009 se Aramark ČR zúčastnil 15. ročníku Národní ceny kvality České republiky. Na základě dosažených výsledků rozhodla jury na svém říjnovém zasedání udělit společnosti titul ÚSPĚŠNÁ FIRMA – nejvyšší možné ocenění podnikatelského sektoru v rámci modelu START. Ocenění znamená pro Aramark ČR nejen velkou poctu, ale zároveň odpovědnost a závazek vůči klientům v letech následujících.

V České republice chce Aramark nabízet stravování s nejvyšším standardem, který odpovídá mezinárodní pověsti této značky. „Mimo úspěšné obhajoby všech certifikátů systému integrovaného managementu potvrzuje vážnost našich úmyslů také opětovná účast v Národní ceně kvality, v jejímž loňském ročníku jsme ve své kategorii získali nejvyšší možné ocenění. I proto Aramark kromě běžných služeb připravuje další novinky, které se vesměs ponosou v duchu zdravého životního stylu s důrazem na kvalitu použí-

vaných surovin,“ sdělil Josef Svoboda, generální ředitel Aramark ČR.

V současnosti Aramark pokrývá nezanedbatelnou část trhu stravovacích služeb. Klienty jsou významné společnosti z různých odvětví, od průmyslu po zdravotnictví a armádu. Požadavky na stravování se v různých oborech diametrálně liší.

„S klienty již od počátku budujeme dlouhodobý aktivní vztah. Princip partnerství je základem úspěšné spolupráce – zákazníkům se snažíme nejen naslouchat, ale zároveň jejich potřebám

porozumět a podle představ přizpůsobit naši nabídku,“ prohlásil Josef Svoboda.

Příkladem může být tzv. Zdravý semafor, kdy tým odborníků vytvořil v součinnosti s klientem kritéria pro „zdravou orientaci“ v menu, přizpůbil stávající nabídku a vyvinul nové receptury, které nejenže podporují zásady zdravého stravování, ale zároveň nabízí jídla chutná i lákavá na pohled. Filozofie konceptu je velmi jednoduchá: nabídku pokrmů tu rozdělili do třech barevných kategorií, které definují nutriční hodnoty, způsob technologické přípravy a volbu použitých surovin.

(red)

Národní cena kvality je...

Nejvýznamnější ocenění firem a organizací – Národní cena kvality ČR, byla stejně jako léta předchozí udělena také loni v listopadu. V jediné soutěži firem organizované podle mezinárodně platných pravidel v ČR získala titul Excelentní firma společnost TECHO, a.s., jako Excelentní organizace byl oceněn Český statistický úřad.

Národní cena kvality je nejvýznamnější ocenění, jaké může firma či organizace získat. Je udělována v 80 zemích světa a jejího předávání se ujímají prezidenti států (např. v USA, Francii), hlavy monarchií (Švédsko, Velká Británie) a předsedové vlád (Japonsko).

„Národní ceny kvality, resp. ceny za excelenci, jak se nyní v Evropě nazývají, posuzují firmy ze všech možných hledisek,“ vysvětlil Robert Szurman, předseda Rady kvality ČR. „Nejde jen o kvalitu výrobků

a služeb, ale i o kvalitu managementu, ekonomické výsledky, vztah k zaměstnancům, zákazníkům a dodavatelům. Samozřejmě se posuzuje i ohleduplnost

k životnímu prostředí nebo společenská odpovědnost. Jiné obdobné komplexní hodnocení na světě neexistuje, a proto mají Národní ceny kvality tak vysokou mezinárodní prestiž.“

V České republice je organizována celá řada soutěží firem a organizací, které různými způsoby hodnotí soutěžící podle některého z řady kritérií. Žádné jiné ocenění však není udělováno na základě mezinárodně platných pravidel a žádné neumožňuje vítězně firmě přímo postoupit do nejprestižnější mezinárodní soutěže! V současnosti také na světě neexistuje jiný model hodnocení, který by dokázal komplexně a zcela objektivně porovnat firmy různých oborů i velikostí. Jediným modelem, který toto srovnání umožňuje, je EFQM model, případně jeho obdoby v mimoevropských zemích.

► pokračování ze str. 12

Proto byly první trajekty vybaveny kolejnicemi. Takový byl například parník převážející vagony přes skotský záliv Firth of Forth u Edinburghu, který začal operovat v roce 1851. První trajekty v dnešním slova smyslu se začaly používat pro výsádkové námořní operace v průběhu 2. světové války a v obchodním loďstvu na přelomu 40. a 50. let. Přístaviště pro trajekty v Doveru zahájilo provoz v roce 1953 a už v prvním roce existence odbavilo více než 100 000 vozidel. Do té doby byl přístav schopen ročně zvládnout jen nějakých deset tisíc jeřáby nakládaných vozů. Současné trajekty existují v řadě variant – jsou mezi nimi lodě určené výhradně pro přepravu nákladních vozidel, trajekty pro smíšenou přepravu kontejnerů a kamionů, i lodě pro osobní vozidla.

Lodní spojení mezi Calais a Doverem pro DKV ČESMAD zajišťuje rejdářství SeaFrance. DKV ČESMAD je zároveň oficiálním agentem

tohoto předního operátora. Na trase mezi kontinentem a Velkou Británií SeaFrance provozuje nejmodernější lodní flotilu a zároveň poskytuje komfort největší lodi SeaFrance Molière. Tento více než 200 metrů dlouhý námořní obr o výtlaku převyšujícím třicet tisíc tun je schopen najednou přepravit 480 osobních a 110 nákladních vozidel rychlostí 23 námořních uzlů.

Zákazníci DKV ČESMAD však mají zájem i o méně obvyklé trasy. „Zajišťujeme například objednávky trajektů pro všechny spoje společnosti Stena Line, a to jak ve směrech do Irska a Anglie, tak i ve Skandinávii. Mezi nejoblíbenější trasy našich zákazníků patří spojení z Holandska do Velké Británie, a to nejen z Hoek van Hollandu nebo Europortu do Harwichu, ale i z Hoek van Hollandu do Killingholme. Tato trasa je velmi zajímavá pro dopravce, kteří směřují své přepravy do severní části Velké Británie. Další oblíbenou trasou je skandinávská

linka z Göteborgu do Kielu. Tento trajekt je zejména výhodný pro dopravce, kteří se vracejí ze Švédska nebo Norska bez nákladu a míří do oblasti okolo Hamburku,“ uvedl Aleš Průžek. Pro Švédsko a Dánsko společnost DKV ČESMAD využívá zejména operátora Scandlines.

Dlouhodobě silná pozice společnosti DKV ČESMAD na trhu trajektů umožňuje klientům využívat výrazné finanční a časové úspory – kromě samotného zaknihování trajektu, jež dopravci předem zaručuje, že se jeho vozidlo nalodí ve stanovenou hodinu bez zbytečného čekání v přístavu, mají k dispozici i zajímavá cenová zvýhodnění. V současné době mohou klienti využít zprostředkování trajektu do Británie, Irska, Švédska, Dánska, Norska, Finska a dalších evropských zemí. Je samozřejmostí, že zákazníci mají k dispozici nonstop servis 24 hodin denně.

(tz)

Energetická efektivita 2010 – ČNOPK prosazuje udržitelné hospodářství

Česko-německá obchodní a průmyslová komora (ČNOPK) si letos zvolila za téma roku „Energetickou efektivitu“, což jen potvrzuje její angažovanost v oblasti udržitelného hospodářství. V první polovině roku se v této souvislosti uskutečnila řada akcí a konferencí především k tematice úspora energií.

Centrálním projektem, podporovaným Spolkovým ministerstvem hospodářství, se stala Iniciativa na podporu exportu „Energetická efektivita“, v jejímž rámci se informovalo 150 zájemců o produktech a službách pro efektivní využívání energie ve městech a obcích. Vývrcholením v oblasti energetické efektivity pak byl veletržní stánek, se kterým se ČNOPK a její partneři prezentovali na Stavebních veletrzích v Brně. „Naším cílem není pouze ukázat, že energetická efektivita je důležitým tématem. Chtěli bychom rovněž poukázat na její různorodé podoby a možnosti. Naši partneři působí v různých oborech českého hospodářství a s mnohými z nich by si člověk energetické úspory vůbec nespojil. Pro všechny je to přesto důležité téma. Abychom toto zdůraznili, zřídili jsme na stránkách <http://tschechien.ahk.de> informační portál, kde podniky ukazují, jak energetická efektivita již dnes ovlivňuje jejich strategii,“ vysvětlila Mirjam Schwan, zástupkyně výkonného člena představenstva ČNOPK, nutnost osvěty v této oblasti.

V druhé polovině roku jsou na programu další významné akce. ČNOPK se jako partner podílí na udílení prestižních cen E.ON Energy Globe Award za projekty šetrného a ekologického využívání přírodních zdrojů. V plánu jsou také exkurze pro české odborníky do Německa se zaměřením na pasivní a nízkoenergetické domy. V Praze se v listopadu uskuteční fórum „Energetická efektivita ve stavebnictví“. Vlajkovou lodí komplexu témat úspor energií zůstává vzdělávací kurz Manažer pro energetiku, který ČNOPK nabízí v ČR exkluzivně. Účastníci letošního kurzu jsou právě ve fázi, kdy zpracovávají své závěrečné práce, které se vztahují k úsporám v jejich podniku a v nichž uplatňují získané teoretické znalosti. Výsledky budou prezentovat koncem roku. Přihlášky na příští kurz je možné podávat již nyní.

další informace k Energetické efektivitě 2010 najdete na: <http://tschechien.ahk.de/energieeffizienz>

(tz)

13. ROČNÍK EXPORTNÍ CENY DHL HSBC
pod záštitou agentury CzechTrade

ZVIDITELNĚTE SVÉ EXPORTNÍ ÚSPĚCHY!

Zapojte se do **13. ročníku Exportní ceny DHL HSBC**. V rámci této soutěže se již více než 13 let udělují prestižní ceny exportně orientovaným malým a středně velkým firmám v České republice s důrazem na jejich význam pro českou ekonomiku. Soutěž pod záštitou vládní agentury CzechTrade Vám nabízí zajímavé srovnání s ostatními exportéry a možnost zviditelnění Vaší firmy u odborné i širší veřejnosti. Vítězové v pěti kategoriích navíc získají atraktivní ceny od významných partnerů Exportní ceny DHL HSBC.

Přihlaste se do soutěže ještě dnes prostřednictvím www.exportnicena.cz.

Účast v soutěži je bezplatná, pro přihlášení uveďte základní údaje o Vaší firmě a jejím exportu.

Uzávěrka přihlášek do soutěže je 15. října 2010 ve 12:00 hodin.

ZAKLADATEL



PARTNEŘI



GENERÁLNÍ PARTNER



ZÁŠTITA



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



ODBORNÝ GARANT



POŘADATEL



AGENTURA HELAS

Ekologický a systematický přístup se 3M vyplácí už 35 let

Odpovědnost k prostředí je přístup, který se začíná ve strategiích firem uplatňovat hlavně v novém tisíciletí. U některých společností tato změna působí jen navenek a nevychází přímo z firemní kultury. V takovém případě však firma ani její okolí příliš nezískají.

Pokud ale na to jde stejně chytře a inovativně jako společnost 3M, dosáhne i zajímavých úspor. Program Pollution Prevention Pays v 3M odstartoval v roce 1975 a běží ve firmě dodnes.

Znečištění je zbytečné

Program Pollution Prevention Pays (přeloženo: předcházení znečištění se vyplácí) vznikl v 70. letech a jeho cílem bylo eliminovat zplodiny vznikající průmyslovou výrobou. V dané době se jednalo o revoluční přístup, jehož autorem byl Dr. Joseph Ling.

Základem programu zkráceně nazývaného 3P bylo pohlízet na vznik emisí z celostního pohledu, kdy je třeba optimalizovat nejen kontrolu znečištění, ale měnit procesy, a dokonce i samotné výrobky. Při tom je potřeba dát pozor, aby opatření v jedné oblasti neznamenal růst znečištění v jiné. Omezení materiálového odpadu by proto například nemělo být řešeno jeho spalováním, protože způsobí více škodlivin v ovzduší a nepřinese životnímu prostředí žádný efekt. Cílem 3M také bylo omezit znečištění nejen při výrobě, ale i z používání jejich výrobků.

Program 3P je založen na skutečnosti, že z hlediska ekologie, ekonomiky i technologie je efektivnější dbát na předcházení vzniku emisí než investovat do následného řešení problému. Zaměstnanci 3M byli vedeni k tomu, aby přicházeli s inovacemi ke každému výrobku. Tyto „zlepšováky“ měly vést ke snížení emisí

a odpadních materiálů. Od roku 1975, kdy byl program 3P zaveden, zaměstnanci 3M představili přes 8000 inovací řešících ekologické a ekonomické problémy jednotlivých výrobků. Program 3P a další iniciativy na poli ekologie stojí za dobrým umístěním společnosti v rámci indexů Dow Jones Sustainability, kterými se řídí investoři se zájmem o „zelené“ zhodnocení jejich peněz.

Ekologický přístup uplatňuje také české zastoupení 3M: „V našich kancelářích jsou samozřejmě odpadkové koše na tříděný odpad a také se výrazně zvyšuje užití kancelářských potřeb vyrobených z recyklovaných materiálů,“ uvedl ředitel 3M Česko David Vrba.

Motivace místo příkazů

Program spočívá výhradně na dobrovolné iniciativě zaměstnanců společnosti 3M. Znamená to zamyslet se u každého výrobku nad možnostmi změny výroby, použitých materiálů a aplikací, aby došlo ke snížení množství zplodin. „Každý člověk dělá svou práci rád, v případě, že v ní vidí smysl, a to podpora a ochrana životního prostředí určitě je. Tento přístup upevňuje etické hodnoty naší společnosti a naši zaměstnanci to vnímají, oceňují a podporují,“ řekla Olga Svědinková, personální ředitelka 3M Česko. Program 3P je globální aktivitou 3M a na něj navazují činnosti jednotlivých národních poboček.

V loňském roce například 3M Česko spolupracovalo s hnutím Brontosaurus. Část výdělku ze „zelené“ části sortimentu Post-it putovala

na více než 20 projektů, kterými Brontosaurus pomáhá udržovat a obnovovat zeleň v krajině. „Mladí lidé získají z výsledků své práce dobrý pocit, že péče o naše přírodní dědictví má smysl. A díky tomu, že jejich projekty a akce byly takto podpořeny, zjistí, že ve svém snažení o lepší životní prostředí nejsou sami,“ dodal Dalimil Toman, vedoucí kanceláře Hnutí Brontosaurus.

Úspory na všech stranách

Program 3P se týká i ekologických úspor u zákazníků. Příkladem může být speciální ochranná fólie na skla budov Scotchshield, která brání propouštění tepla. Kromě toho, že funguje jako obrana proti slunečním paprskům, představuje i ochranu proti vloupání, poškození střelbou nebo vandalizmem.

Dalším ze způsobů, jak se firmy snaží omezit negativní vliv svých výrobků na přírodu, je využití recyklovaných materiálů. V případě průmyslu je trendem využívat barvy a lepidla na bázi vody nebo ředitelná vodou. Spojení těchto dvou vlastností se promítlo do současné řady nových lepicích Post-it bločků, které jsou kompletně ekologicky nezávadné – jsou vyrobeny z recyklovatelného papíru a použité lepidlo je na bázi vody. Důležitý je i ekonomický aspekt. Při likvidaci nečistot náklady vznikají, pokud však firma optimalizuje procesy a zaměří se na jejich předcházení, může i ušetřit. 3M za 35 let fungování programu na redukci vzniku emisí ušetřilo 1,4 miliardy dolarů.

Společnost 3M je vysoce inovativní výrobní společností působící v řadě oblastí. V jejím portfoliu je na padesát tisíc výrobků, které nacházejí využití nejenom v průmyslu, zdravotnictví, stavebnictví

nebo elektroinstalacích, ale i v domácnostech. Vynalezli tu nejenom oblíbené

Post-it papírky, ale třeba i první kapesní projektor na světě. Ačkoli je využití jednotlivých produktů zcela odlišné, všechny spojuje jedna vlastnost: ve svém odvětví vždy představují inovativní produkt, který kromě důmyslnosti dbá i na ekologii, bezpečnost a zdraví lidí. Mezi hodnoty 3M patří serióznost a poctivost, uspokojování zákazníků inovativními řešeními, respekt k přírodě a respekt k zaměstnancům, zákazníkům i dodavatelům.

3M se stala jednou z prvních výrobních společností, která se v roce 1975 začala zajímat o aktivní řešení ekologických otázek. Program 3M Pollution Prevention Pays za 30 let svého fungování zabránil vzniku více jak 1 315 431,37 tun zplodin. Cílem 3M je neustále podporovat udržitelný rozvoj, který vnímá jako symbiózu trvalého ekonomického růstu, sociální odpovědnosti a ochrany životního prostředí. 3M je v otázce sociální odpovědnosti aktivní nejenom globálně, ale i přímo v lokalitách, kde působí. V Čechách 3M podporuje Zdravotního klauna, zmíněné hnutí Brontosaurus a další akce, jichž je jednorázovým sponzorem.

3M v číslech

Celosvětový prodej: 23,123 miliard USD • Mezinárodní prodej (mimo USA): 14,614 miliardy USD (63 % celkového objemu prodeje) • Ve Spojených státech 28 poboček • Zastoupení ve více než 65 zemích – 35 poboček s výrobními závody, 35 laboratorů • Výrobky 3M se prodávají ve 200 zemích světa • Více než 75 000 zaměstnanců celosvětově – tým 6700 výzkumníků, z toho 3400 v USA • 145 výrobních závodů po celém světě • 169 míst s obchodním zastoupením po celém světě 3M v České republice • Prodej v roce 2008: 1,145 miliard Kč • 100 zaměstnanců Sídlo obchodního zastoupení v Praze.

(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 Řídící výbor, složený ze zástupců spotřebitelských organizací, Hospodářské komory ČR, státních orgánů, Rady kvality ČR.
- **Více informací najdete na www.ceskakvalita.cz**

ZNAČKY KVALITY PRO SPOTŘEBITELE



Zařízení požární ochrany má 40 % domácností

Z ankety DIRECT Pojišťovny vyplývá, že třetina Čechů vážně vnímá riziko nebezpečí vzniku požáru v domácnosti. Čtyři z 10 respondentů pak aktivně chrání svou domácnost prostřednictvím vlastního zařízení požární ochrany. Nejčastěji si lidé pořízují přenosný nebo statický hasicí přístroj nebo hasicí sprej. Celkem v roce 2009 hasiči likvidovali 2471 požárů domácností, při kterých vznikla škoda 373 milionů korun.

„Průměrná škoda způsobená požárem v domácnosti dosahuje za loňský rok více než 151 tisíc korun. V rámci 101 největších požárů loňského roku vznikla škoda v celkové hodnotě 230 milionů korun. Z těchto čísel je zřejmé, že pro nepojištěnou domácnost požár může znamenat vážné ohrožení finanční stability rodiny,“ řekl Tomáš Zavoral, tiskový mluvčí DIRECT Pojišťovny.

Každý pátý požár způsobily technické závady, tudíž je majitel většinou nemohl ovlivnit. Pokud

majitelé bytu v době vypuknutí požáru nejsou doma, může mít požár trvalé následky, protože nahlášení a rychlost zásahu hasičů je pro výši škody a následky požáru důležitá. Z ankety DIRECT Pojišťovny vyplynulo, že 2 z 10 lidí neví, jaké číslo by měli volat při vypuknutí požáru. Nejčastěji lidé chybně uváděli telefonní číslo Zdravotnické záchranné služby a Policie ČR.

Případnou škodu na majetku způsobenou požárem lze minimalizovat pojistnou ochranou. V rámci pojištění majetku si lze u DIRECT Pojišťovny sjednat pojištění nemovitosti, domácnosti a také pojištění odpovědnosti občanů. Komplexní pojistné balíčky MINI, OPTI a MAXI kombinují různé varianty ochrany majetku proti živelním událostem, odcizení, vandalizmu, vodovodním škodám či proti přepětí a zkratu.

Pojištění domácnosti od DIRECT Pojišťovny se vztahuje nejen na vybavení bytu či domu,

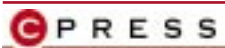
jako jsou např. spotřebiče, elektronika, nábytek, šperky či oblečení, ale současně chrání také sportovní či jiné vybavení, jež se nachází v nebytových prostorách – ve sklepech, garážích nebo komoře. Díky pojištění zahrady, které klienti získávají automaticky v ceně pojištění, se ochrana vztahuje také na věci na zahradě, balkonu nebo terase náležící k domu či bytu. Kočárek a invalidní vozík je pak pojištěn kdekoli na území celé České republiky.

V rámci pojištění domácnosti nabízí DIRECT Pojišťovna všem novým klientům vstupní bonus - 20% slevu z ceny pojištění. Pojištění domácnosti od DIRECT Pojišťovny si lze sjednat přes internet na www.direct.cz nebo prostřednictvím telefonu na lince 221 221 221.

Anketa DIRECT Pojišťovny, které se zúčastnilo 450 respondentů, proběhla v červnu v ulicích Prahy, Brna a Ostravy.

(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
Režnická 17, 110 00 Praha 1
Tel.: 225 993 911-3
Fax: 225 993 920
e-mail: beck@beck.cz
<http://www.beck.cz>

Budapešť

Frank Strzyzewski

Cestovní průvodci vhodní především pro individuální turistiku vznikající s nakladatelstvím Reise Know-how, které na trhu působí řadu let a jejichž produkty získaly ocenění pro svou kvalitu. Knihy se vyznačují praktickým formátem, obsahově jsou velice bohaté.

49 marketingových tajemství pro zaručené zvýšení prodeje

Ron Finklestein

Kniha nabízí to, po čem touží každý vlastník společnosti – osvědčené marketingové taktiky, které fungují a lze je poměrně snadno zavést do praxe. Dozvíte se je od ostřílených podnikatelů, kteří se ke svému jmění vypracovali od nuly.

Rostliny pro domov

Mít doma zdravější vzduch díky rostlinám? Možná vám to připadá nereálné, ale tito tiši a přátelští společníci opravdu výrazně přispějí ke kvalitě vnitřního ovzduší ve vašem bytě.

Jedovatá slova

Patricia Evans

Tato kniha popisuje konkrétní případy verbálního (slovního) násilí muže k ženě, a současně radí, jak se mu postavit, jak umět správně odpovědět, nedat šanci k ponížení, a hlavně neztrácet vlastní sebevědomí. ■

K sebedůvěře krok za krokem

Ivan Kupka

Jak získat zdravou a oprávněnou sebedůvěru? Jak komunikovat v životě tak, abyste dospěli k tomu, co nejvíce potřebujete? Jak rozvinout své schopnosti sebmotivace, zdravého dosahování cílů a efektivního řešení problémů? Na tyto a mnoho dalších otázek vám odpoví velmi čtivá a praktická knížka, v jejímž novém vydání se navíc dozvíte, jak s menším úsilím dosáhnout větších výsledků.

Taktika transakční analýzy

Rosemary Napper, Trudi Newton

Kniha je vynikající příručkou pro lektory, učitele dospělých i studenty andragogiky a dalších pedagogických oborů. Byla sestavena na základě komplexní teorie komunikace a osobnosti – transakční analýze. Je nabitá praktickými radami, jak vzdělávat klienty, frekventanty kurzů a studenty.

10 nejdražších manažerských chyb

Urban Jan

Učte se z chyb druhých, je zbytečné dělat vlastní chyby. Manažeři, kteří při řízení svých lidí dělají ty nejzávažnější chyby, své firmě škodí a stojí ji spoustu peněz. Nedělejte vy či vaši kolegové manažeři tyto chyby také? Pojdte se na ně podívat a dozvědět se, jak se těchto chyb vyvarovat či je přestat dělat. ■

Komerční banka nabízí klientům zahraniční platby do více než 160 zemí světa v celkem 110 měnách

Komerční banka rozšířila od července 2010 služby v oblasti zahraničního platebního styku. KB nově zavádí možnost standardních platebních příkazů do zahraničí, které lze v současné době realizovat do 160 zemí světa v celkem 110 měnách. Dále mohou klienti zadávat trvalé příkazy k úhradě do zahraničí, a to v měnách, které jsou v nabídce na kurzovním lístku KB.

Klienti tak mohou zadávat platby například do Jižní Afriky nebo zemí Arabského poloostrova, a to přímo v domácí měně zvolené země.

Druhou novinkou je možnost zřízení trvalých příkazů k úhradě do zahraničí. Službu, která

patří k nejvyužívanějším možnostem v oblasti tuzemského platebního styku, Komerční banka nově nabízí pro měny, které standardně obchoduje.

„Zlepšování a rozšiřování služeb klientům je naší trvalou prioritou. Jsem proto ráda, že můžeme nově nabídnout další zjednodušení transakcí v oblasti zahraničních plateb. Věřím, že klienti ocení možnost zadání trvalého příkazu k úhradě do zahraničí nebo přímé platby v domácí měně – například do Jižní Koreje,“ uvedla Jana Švábenská, výkonná ředitelka pro provoz.

(tz)

Manažerské finance

Eva Kislingerová a kol.

Finanční manažer rozhoduje o klíčových otázkách získávání zdrojů pro financování firmy, o jejich efektivním umísťování do portfolia aktiv tak, aby byly vytvořeny podmínky pro efektivní zhodnocení získaných zdrojů, trvalý růst podniku, jinými slovy pro růst hodnoty firmy. Jak to udělat v oblasti podnikových financí, na to přináší odpověď tato publikace. Jednotlivé kapitoly se zabývají například podstatou manažerských financí, strategickým dlouhodobým investičním rozhodováním, taktickým financováním, managementem pohledávek, zvláštními případy financování, mezinárodním finančním managementem apod. ■

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Nárůst vloupání je dopadem odeznívající recese

V počtu i celkové výši způsobených škod hrají letos jednoznačně prim rozmary počasí. V tichosti přitom rostou pojistné události, které souvisejí s krádeží, vloupáním nebo odcizením. Zatímco v minulém roce nahlásili klienti Generali přes 2000 uvedených pojistných událostí za 32 milionů korun, za prvních pět měsíců letošního roku činil jejich počet přibližně 1200, přičemž celková škoda vyskočila na 38 milionů korun. V meziročním srovnání se jedná o 140% nárůst. Do zmíněného srovnání nejsou zahrnuty krádeže motorových vozidel, která jsou dnes zabezpečena mnohdy daleko lépe než například vybavení domácnosti.

Zloději berou vše, co má nějakou hodnotu a co lze obratem prodat. Cennosti, elektroniku, optiku až po sportovní vybavení, jako jsou například jízdní kola. Jen v roce 2009 bylo odcizeno přes 300 jízdních kol za více než 3 miliony korun. Za prvních pět měsíců letošního roku ukradli zloději více než 130 jízdních kol za více než jeden a půl milionu korun.

Zaměřili-li se zloději na rodinný dům ve výstavbě, jsou v hledáčku jejich zájmu především nové věci stavebního charakteru, jako jsou uskladněné plovoucí podlahy nebo již namontované a nezabezpečené přístroje (např. kotel).

Doslova pozvánkou pro zloděje bývá otevřené okno na ventilaci nebo pouze „zabouchnuté“ vchodové dveře. Překonání neuzamčených dveří trvá zlodějům pár sekund. Před odjezdem na dovolenou je například dobré zajistit si vybírání schránky

NAŠE KAVÁRNA

Posila managementu Hyundai Motor Czech

Od 1. 8. posílil vedení společnosti Hyundai Motor Czech s.r.o., výhradního dovozce automobilů značky Hyundai pro český trh, Vladimír Vošický. Nastoupil na nově vytvořenou pozici Business Operations Director (Ředitel pro obchod a servisní služby). V jeho kompetenci tak bude řízení veškerých obchodních aktivit společnosti včetně servisní podpory a prodeje náhradních dílů.

LeasePlan má nového jednatele

Do společnosti LeasePlan, která je největším českým poskytovatelem operativního leasingu, nastoupil 3. srpna 2010 jednatel Sławomir Wontrucki. Ten je zároveň předsedou představenstva LeasePlanu v Polsku.

Ředitelem Business Solutions CCV Marek Procházka

Novým ředitelem divize CCV Business Solutions byl s účinností od 1. července 2010 jmenován Marek Procházka (34 let). Jeho hlavním úkolem bude další rozvoj partnerské a zákaznické orientace této divize, která se zaměřuje na specializovanou oborová řešení podnikových informačních systémů Microsoft Dynamics.

M. Kubricht řídí značku Levi's® v dalších zemích

Country sales manager značky Levi's® v České republice a na Slovensku Miroslav Kubricht (35) bude pro jednu z největších oděvních značek světa nově řídit obchod také v dalších zemích východní Evropy. Do jeho kompetence nově patří vedle Česka a Slovenska také Chorvatsko, Slovinsko, Makedonie, Černá Hora, Srbsko, Kosovo a Bosna a Hercegovina.

(tz)

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Motorola pomáhá na Haiti

Divize Enterprise Mobility Solutions společnosti Motorola pomáhá občanskému sdružení Hand for Help, které se momentálně aktivně věnuje projektu dlouhodobé pomoci Help Haiti Czech Republic s cílem zde vybudovat funkční zdravotnické zařízení. Humanitárním pracovníkům této organizace proto poskytla odolné mobilní terminály MC55 pro každodenní práci v náročných podmínkách Haiti. Ty jim poslouží především jako komunikační zařízení a jako základní modul pro použití studentského programu GINA.

Program GINA (Geographical INformation Assistant), který vyvinuli studenti VUT v Brně a přihlásili se s ním do soutěže Imagine Cup společnosti Microsoft, představuje softwarový systém pro mobilní zařízení, který umožňuje navigaci v náročném terénu, koordinaci týmů a efektivní výměnu geografických informací.

ČS dala přes miliardu na sponzoring a charitu

Přesně před deseti lety, 3. srpna 2000, Erste Bank převzala od Fondu národního majetku 52% akcií České spořitelny. Již deset let je tak nedílnou součástí působení České spořitelny v ČR i podpora rozvoje společnosti prostřednictvím sponzorských projektů a charity. Sponzorské projekty jsou orientovány na vzdělávání, kulturu a sport, charita směřuje na pomoc lidem v nouzi a na péči o seniory. Za uplynulých deset let věnovala Česká spořitelna na sponzoring a charitu 1,3 mld. Kč.

(tz)

v době nepřítomnosti. V zahraničí už se dokonce objevily případy, kdy lidé zveřejnili svůj odjezd na dovolenou na Facebooku, a když se vrátili domů, nestačili se divit, že mají vykradený byt. Opatrnosti není nikdy nazbyt.

(tz)

Podzimní automobilová všehochuť

Období, kdy končí dovolené, je tady. Vracíme se ke svým každodenním povinnostem a začínáme v plném nasazení pracovat na všem, co bychom rádi do konce roku stihli. Pro mnohé je to například koupě nového automobilu. Přinášíme inspiraci, která může vaše rozhodování ovlivnit.

Nové Audi A1 přináší do třídy malých vozů sportovní vlastnosti a individualitu



Značka Audi na konci léta rozšířila segment malých vozů o zcela novou dimenzi, která vyniká dynamikou, vysokou kvalitou, emocemi a individualitou. Veškeré přednosti značky jsou koncentrovány na délce necelých čtyř metrů – charakteristický de-

sign, nekompromisní kvalita a inovativní technika snižující spotřebu paliva.

Audi A1 osloví mladé řidiče, kteří žijí ve městech a hledají proto vozidlo koncipované do městského prostředí. Nejmenší Audi je v městských ulicích velmi obratné díky svým kompaktním rozměrům a nabízí přitom vysokou úroveň praktické využitelnosti v každodenním životě.

Interiér Audi A1 působí prostorným a vzdušným dojmem. Přístrojová deska náznakem připomíná křídlo letadla a čtyři kruhové výdechy vzduchu se podobají turbínám proudového letadla. K typickým prvkům značky Audi patří jak srozumitelná ergonomie, tak pečlivě propracované detaily interiéru.

Touareg přichází na český trh s velmi atraktivními cenami

Krátce po světové premiéře přišla na český trh druhá generace oblíbeného všestranného SUV Volkswagen Touareg, jehož inovativní konstrukce ukazuje budoucnost svého segmentu. Technicky nejvyspělejší Volkswagen všech dob lze s výkonným a hospodárným šestiválcem 3.0 TDI V6 BMT (150 kW / 204 k) pořídit již za 1 189 900 Kč.

Zájemci o nový Volkswagen Touareg mají na výběr z celkem pěti motorů včetně inovativního hybridního pohonu. Jednotlivé motory budou uváděny do výroby postupně.

První generace modelové řady Volkswagen Touareg oslovila po celém světě přibližně 500 000 zákazníků, kteří u tohoto luxusního SUV oceňují vysokou úroveň komfortu,



sportovní jízdní vlastnosti, nadčasový design, vynikající kvalitu a neomezené schopnosti pro expedice do nepronádaných koutů světa. Nový Touareg navazuje na silné stránky svého předchůdce a přidává k nim

Audi A7 Sportback: elegance

Emocionální design, sportovní charakter a inovativní technika. S těmito kvalitami vytváří Audi A7 Sportback nový tržní segment. Velký pětidevřový vůz s dynamicky ztvárněnou zádi slučuje nejlepší vlastnosti ze tří světů, neboť je sportovně elegantní jako kupé, komfortní a prestižní jako limuzína a praktický jako Avant. A7 Sportback je čistou esencí nejvyspělejší techniky. Nová měřítka stanovuje například lehkou konstrukci karoserie, výkonnými a úspornými motory V6, dynamickým podvozkem a nejmodernějšími asistenčními a multimediálními systémy. Základní cena byla stanovena na 1 109 334 Kč bez DPH.

Značka Audi připravila pro A7 Sportback širokou paletu asistenčních systémů nejnovější generace. Jednotlivé systémy jsou vzájemně úzce provázané

a spolupracují i s dalšími systémy ve vozidle, což extrémně zvyšuje jejich výkonnost a mnohostrannost. Základem asistenčních systémů je nový adaptivní tempomat ACC s funkcí Stop & Go, který využívá čtyři radarové senzory, videokameru a ultrazvukové senzory, zpracovává data z navigačního systému a sleduje celou řadu dalších signálů. Řidič si může pomocí MMI zvolit, zda se má zapnutý adaptivní

tempomat ACC chovat „dynamicky“, „standardně“ nebo „komfortně“.

Dalším vyspělým asistenčním systémem je Audi side assist, který řidiče upozorňuje na kritické situace při změně jízdního pruhu v rychlosti od 30 km/h, a to na základě snímání situace vedle a za vozem pomocí radarového čidla.

Důležité dopravní značení včetně doplňkových značek rozpoznává speciální kamera. Řidič je na omezení upozorňován příslušnými symboly na displeji v panelu sdružených přístrojů nebo na přání na head-up displeji.

Systém nočního vidění pracuje s infračervenou kamerou a na černobílém obrazu promítaném na displej v panelu sdružených přístrojů červeně označuje rozpoznané osoby před vozidlem.



Pro A7 Sportback jsou k dispozici různé varianty bezpečnostního systému Audi pre sense, který podniká preventivní opatření v případě hrozící kolize. V provedení Audi pre sense basic reaguje systém na nestabilitu vo-

zidla, při níž napne bezpečnostní pásy na předních sedadlech, přivře všechna okna a upozorní vřadu jedoucí vozidlo blikáním výstražných světel.

další pádné argumenty v podobě výrazného snížení spotřeby paliva a emisí (v průměru o téměř 20 %), ještě lepších jízdních vlastností, prostornějšího interiéru a inovativních prvků výbavy včetně celé škály nových asistenčních a bezpečnostních systémů.

Nový Volkswagen Touareg předvádí, jak bude vypadat budoucnost terénních vozů SUV. Zlatým hřebem modelové palety je nová hybridní varianta, která se stává prvním a jediným hybridním SUV vyráběným v Evropě.

Nový Sharan nejúspěšnějším MPV na světě

Volkswagen Sharan je s více než 600 000 prodanými vozy jedním z nejoblíbenějších rodinných vozů v Evropě. Zcela nová generace tohoto bestselleru byla představena na mezinárodním autosalonu v Ženevě v březnu.

Nový Sharan, který se chlubí zadními posuvnými dveřmi, je vylepšen ve všech ohledech. Každý šroubek, celý exteriér i interiéru, kompletní použitá technika včetně TDI a TSI motorů (103–147 kW) či DSG – vše je zcela nové. Nový Sharan je zároveň rekordmanem, co se týká spotřeby paliva a ekologické šetrnosti: se spotřebou paliva 5,3 litru na 100 km je Sharan 2.0 TDI (140 k) nejúspěšnějším MPV ve své třídě.

Sharan se může pochlubit zcela novým

designovým konceptem, který zahrnuje sedadlový systém EasyFold (až sedm jednoduše nastavitelných sedadel), prémiové zpracování exteriéru i interiéru, nekompromisní bezpečnost (sedm airbagů, systém automatického přepínání světel Light Assist, bi-xenonové světlomety s denním svícením LED a statickým odbočovací světlem) a bezpočet chytrých detailů. Novinkou pro Sharan je také



možnost výbavy adaptivním podvozkem DCC a systémem regulujícím světlu výšku vozu. Komfortní víceúčelový Sharan byl vyroben na míru pro rodiny se dvěma a více dětmi a pro cestující na dlouhých trasách, kteří potřebují dodatečný prostor. Na českém trhu bude nový Sharan od listopadu letošního roku.

Nová Alhambra pro aktivní rodinu

Nový SEAT Alhambra je dokonalým partnerem pro rodiny s aktivním a sportovním životním stylem. Kompletně nově vyvinuté MPV (Multi Purpose Vehicle) španělské značky nabízí obrovský vnitřní prostor pro rodinu, podnikání a koníčky. Nová Alhambra se dokáže díky inovativní variabilitě perfektně přizpůsobovat rozmanitým



potřebám rodiny a zároveň dostojí vysokým nárokům řidiče, který tráví hodně času na cestách při plnění svých pracovních úkolů. Jako u všech vozů značky SEAT se v této novince snoubí vysoká užitná hodnota se sportovním charakterem a nebyvalým potěšením z jízdy. Překvapivá jízdní dynamika, výkonné motory (103 kW / 140 k až 147 kW / 200 k) a nejmodernější výbava s inovativními systémy

ze světa high-tech promění každý kilometr jízdy v nezapomenutelný zážitek.

Nabízené motory mají nejvyspělejší technologie TSI a TDI CR. Mezi zajímavé novinky patří například natáčecí bi xenonové světlomety s asistentem dálkových světel, parkovací asistent nebo elektricky ovládaný zavazadlový prostor a boční posuvné dveře a systém sklápění zadních sedadel Easy fold.

A to vše s maximální hospodárností, kterou dokládá normovaná spotřeba EU pouhých 5,5 l / 100 km, s níž Alhambra TDI stanovuje nová měřítka ve svém segmentu.

Nová Alhambra je maximálně bezpečná, což dokládá 7 airbagů včetně kolenního u řidiče ve standardu, ESP.

Na českém trhu se model představí na podzim letošního roku.

SEAT Ibiza ST – kombinace estetiky a praktičnosti

SEAT důsledně pokračuje ve své produktové ofenzivě a svou úspěšnou modelovou řadu malých vozů Ibiza rozšiřuje o třetí karosářskou variantu Ibiza ST se zaváděcí cenou od 234 900 Kč. Malé kombi je dokonalým



Další Volkswagen Caddy



Volkswagen Užítkové vozy uvedl další generaci bestselleru Caddy. Nové kompaktní MPV s praktickými posuvnými bočními dveřmi vřadu je dokonalejší ve všech oblastech. Představovaný Caddy patří mezi nejnovativnější městské dodávkové vozy a kompaktní MPV na trhu zejména díky šesti novým motorům TDI a TSI, jejichž spotřeba paliva je až o 21 % nižší. Kompletně nově je členěná také nabídka výbav a vůz působí svěže díky designu ve stylu modelů Amarok a aktuální generace T5. Vylepšen byl také interiéru s plně vyjímatelnou druhou řadou sedadel. Během pouhých 6 let (2004 až 2009) bylo po celém světě prodáno přibližně 800 000 vozů Caddy třetí generace. Nový Caddy má nejlepší předpoklady k tomu, aby na tuto úspěšnou kariéru dynamicky navázal. Na českém trhu se nový Volkswagen Caddy objeví během měsíce října.

vozem pro mladou a sportovně zaměřenou klientelu, kterou osloví typickými atributy španělské značky: emocemi, designem, dynamikou, hospodárností, uživatelskou přívětivostí a finanční dostupností. Ibiza ST disponuje velkým zavazadlovým prostorem o objemu 430 litrů a nabízí nejnovější technologie, jako jsou motory TSI a TDI CR. Nový model je maximálně bezpečný, což dokládají testy Euro NCAP, kde Ibiza ST získala plný počet 5 hvězdiček. V základní výbavě nechybí např.: ABS, 4 airbagy, rádio s CD/MP3, posilovač řízení, elektricky ovládaná přední okna, centrální zamykání, podélné střešní nosiče.