

Rodinné firmy jsou optimističtější v otázce budoucího růstu

Vlastníci rodinných společností po celém světě jsou optimističtí ohledně budoucího růstu svých podniků, přestože většina z nich pocítila hospodářskou krizi na vlastní kůži. Vyplývá to z globálního průzkumu mezi více než 1600 rodinnými podniky z 35 zemí provedeného společností PwC. Téměř polovina dotázaných podnikatelů zaznamenala za posledních 12 měsíců zvýšení poptávky po svých výrobcích a službách (16 % uvedlo významný nárůst a 32 % mírný nárůst). Třetina respondentů (34 %) však zažila pokles poptávky. To je o 10 % více než v roce 2007, kdy byl tento výzkum proveden poprvé.

Přes doznívající dopady hospodářské krize jsou vlastníci rodinných podniků optimističtí ve vyhlídkách vlastních společností do budoucna: 60 % očekává růst svých firem v příštích 12 měsících, 56 % očekává příznivou situaci na trhu. České společnosti v soukromém vlastnictví jsou v tomto ohledu dokonce ještě optimističtější – podle podobného průzkumu PwC na českém trhu očekává v příštích 12 měsících 70 % vlastníků českých podniků nárůst tržeb a v příštích třech letech s ním počítá dokonce 80 % firem.

„Hospodářská krize přiměla české společnosti omezit zbytečné náklady, zamyslet se nad podstatou svého podnikání a uvědomit si dlouhodobé zdroje hodnot. Proto se nyní cítí připravené na budoucí růst. Domníváme se, že za tři roky poroste česká ekonomika o více

než 3 % a těžit z toho budou i firmy v rukou zdejších majitelů. Z diskuzí s nimi vnímáme, že mají připravenou řadu růstových projektů, které museli kvůli krizi odložit či přehodnotit,“ poznamenal Jiří Moser, vedoucí partner PwC Česká republika.

Společnosti si věří i tváří v tvář konkurenci: celých 95 % vlastníků a manažerů rodinných podniků si je jisto tím, že dokážou účinně obstát vedle největších konkurentů na trhu. Za své hlavní konkurenční výhody firmy považují především design a kvalitu svých výrobků a sílu své značky. Jejich důvěra ve schopnost udržet si zákazníky však oproti poslednímu průzkumu mírně poklesla.

Dvě třetiny dotazovaných společností uvedly, že mají v případě potřeby přístup k dodatečným finančním prostředkům. Většina firem ve světě

však spoléhá na financování prostřednictvím bankovních úvěrů a dalších forem dluhu. Bankovní úvěry však mohou být obtížnější dosažitelné, než mnoho společností předpokládá. České soukromé společnosti naproti tomu na bankovní úvěry příliš nespolehají

– podle průzkumu na českém trhu 68 % českých soukromě vlastněných společností uvedlo, že pro financování svého růstu spoléhají na vlastní zdroje získané vnitřními úsporami.

„Podle nové Basilejské dohody (Basel III), jejímž cílem je posílit finanční sektor, stoupnou požadavky na minimální kapitál bank z 2 % na 7 % celkové výše úvěrů a investic. Můžeme očekávat, že tato dohoda, která vstupuje v účinnost v roce 2013 s několikaletou implementační lhůtou, zvýší náklady na půjčky a omezí množství dostupných financí,“ varoval Jiří Moser.

Telefon počká na váš úsměv

Společnost LG Electronics CZ (LG), která je světovým lídrem a technologickým inovátorem v mobilních komunikacích, domácích spotřebičích a spotřební elektronice, oznámila, že k 16. listopadu 2010 prodala již 1 milion kusů smartphonu LG Optimus One. A to po pouhých 40 dnech prodeje. Chytrý telefon se nyní prodává ve většině zemí Evropy, Asie a USA. Optimus se tak stal nejrychleji prodávaným telefonem v historii společnosti LG.

LG Optimus One běží na operačním systému Android, ve své nejnovější verzi 2.2 „Froyo“. Smartphone se stal oblíbený u zákazníků, kteří si poprvé kupují chytrý telefon. Za velmi příznivou cenu totiž nabízí luxusní vybavu, tisíce užitečných aplikací a zároveň velmi komfortní ovládání. „Všestranný a výkonný LG Optimus One byl navržen nejen pro zákazníky, kteří poprvé vstupují do segmentu chytrých telefonů. Tímto modelem chceme oslovit široké masu uživatelů, tedy nejen inovátory a časné osvojitele, jako tomu bylo dříve v segmentu chytrých telefonů,“ řekl Martin Malý, tiskový mluvčí společnosti LG Electronics CZ.

LG Optimus One patří také mezi první smartphony na světě, jež používají nejnovější verzi operačního systému od Googlu. Android 2.2 nabízí třikrát rychlejší surfování na internetu, včetně podpory Adobe® Flash® 10.1, dokáže fungovat jako Wi-Fi hot-spot, podporuje multitasking. LG Optimus One je navíc vybaven unikátním rozhraním, pro co nejjednodušší ovládání. Fotoaparát smartphonu je vybaven funkcí pro detekci úsměvu: Stačí jedno kliknutí a fotoaparát čeká, až se fotografovaná osoba usměje. V ten okamžik se snímek automaticky vyfotí. Smartphone se dobře ovládá i díky 3,2“ dotykovému displeji s jemným rozlišením 320 × 480 bodů. O dlouhý provoz se postará baterie s nadprůměrnou kapacitou 1500 mAh.

LG Optimus One je jedním s nejhezčích smartphonů na trhu. Vyrábí se celkem v širokém spektru barev včetně černé, vinové, titanové, modré, stříbrné nebo fialové. Společnost LG očekává, že Optimus One bude jejich prvním smartphonem s prodejem překračujícím 10 milionů kusů. „Na českém a slovenském trhu mohou zákazníci očekávat, že se prodejní cena bude pohybovat okolo 6000 Kč (215 Eur),“ dodal Martin Malý.



(tz) ➞

Přes obecný optimismus týkající se budoucího růstu se většina vlastníků a manažerů rodinných společností stále strachuje o stav ekonomiky. Celkem 68 % dotázaných společností uvedlo jako hlavní hrozbu pro rozvoj svého podnikání situaci na trhu (před třemi lety to bylo 44 % respondentů). Mimo to se 38 % rodinných podniků bojí nedostatku kvalifikovaných pracovníků a 30 % znervózňují problémy s dostupností hotovosti a s kontrolou nákladů. Majitele českých soukromých firem nejvíce „deprimuje“ pokračování hospodářské krize a silící nízkonákladové konkurence.

(tz)



NAČERPEJTE VÍCE ENERGIE S RWE KARTOU

Získejte 20% slevu na vstupenky do kina a skipasy!

RWE KARTA Vám ročně ušetří až 2 900 Kč!

S RWE KARTOU lze uplatnit 20% slevu na:

- vstupenky na české filmy do sítě multikin CineStar a Golden Apple Cinema Zlín
- jednodenní skipasy v 16 partnerských lyžařských areálech RWE

Napište si o svou RWE KARTU ještě dnes.

Více informací na www.rwekarta.cz.

RWE
The energy to lead

CineStar
Multikina



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

- 3** Kvalita není jen dotazník a výrok poroty
- 4** Patříme mezi 100 nejlepších českých firem: 3M Česko
- 7** Direct Alpine s partnery na stejné vlně
- 11** Distribuci plynu řídí nový centrální dispečink
- 14** Propagaci ČR ve Vietnamu a pomoc Vietnamcům podnikatel Marcel Winter bere jako své poslání

VÍTEJTE NA WWW.

Na poslední chvíli

Nevím, čím to je, každým rokem se schází nejvíce požadavků na grafické služby v prosinci. Že by všichni doháněli čas? Nebo zákazníci napadají až v největším ročním stresu, co je ještě třeba vyrobít, připravit, bez čeho se jejich firma určitě do dalšího roku neobejde? Jestli patříte mezi takové, beze všeho se na nás se svými npožadavky obraťte. Držíme kvalitu i termíny. A rádi pomůžeme.

Martin Šimek, 606 615 609
martin@prosperita.info

Časopis Prosperita
a příloha Prosperita Madam Business

Vydává: RIX, s. r. o.
Sídlo vydavatelství a redakce
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
IČ: 25763164
DÍČ: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 284 689 062
e-mail: brixix@prosperita.info
Datum tisku: 8. prosince 2010
Datum distribuce: 9. prosince 2010

PhDr. Eva Brixí-Šimková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, e-mail: brixix@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 Rožníčková
mobil: 606 512 112, e-mail: roznickova.pavla@gmail.com

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

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

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

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

Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označené grafickým symbolem ➞.

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

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 Modrice

Časopis je v roce 2010 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

S TUŽKOU ZA UCHEM

Technologie a zdravý rozum

Jsem naprosto fascinován moderními technickými vymoženostmi. Nejblíží vztah mám ke spotřební elektronice a IT instrumentům. Obklopil jsem se high tec mobily, výkonnými notebooky, digitálními fotoaparáty a plazmovými televizory. V tomto světě si připadám úzasně. Miluji tento svět, ačkoli vím, že není bez poskvrny.

Nedávno jsem se zúčastnil hromadného zájezdu do Vídně. Řidič autokaru dostal souřadnice cíle naší cesty a zadal je do GPS navigace. Po dálnici jsme bez problémů směřovali k rakouské metropoli. Tam, kde jsme se dotkli vídeňského extravilánu, nás hlas z navigace nečekaně poslal z výpadovky do postranní ulice. Vozidlo odbočilo a hnalo se silničkami nižšího a nižšího řádu. Po čtvrthodince zmateného klikování jsme se ocitli před vjezdem do podjezdu, kterým ovšem náš autobus vzhledem k své výšce nemohl projet. Odbočili jsme tedy doleva a po pár stovkách metrů skončili ve dvoře překvapeného sedláka. Šofér otočil, vypnul navigaci a snažil se intuitivně nalézt cestu zpět. Nakonec se mu to podařilo a my, i když se značným zpožděním, dorazili na určené místo. Máme špičkové technologie a ve vývoji jsou ještě daleko převratnější technické novinky, jež rozšíří lidské možnosti nebyvalou měrou. Přesto je dobré se v některých okamžicích spolehnout na vlastní rozum.

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Lákavé téma

V prosinci u nás zabodovala pozvánka na tiskovku, kterou pro společnost Berger Strategy Consultants Praha pořádala agentura EMD consultants. Tisková konference se konala v Praze 6. prosince a základní otázka zněla: Kde bude střední a východní Evropa v roce 2020?

Podotázek však bylo daleko více. Na pozvánce převážil zajímavý obsah a jeho jasné sdělení nad střízlivou grafikou. Nakonec však – proč ne? Dáváme potvrzenou. Celý svět se žene ke střízlivosti, mnozí již vědí, proč.

(rix)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2010

- Národní politika kvality
- Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
- Marketér roku
- Moderní trendy propagace vína
- Semináře AMSP ČR
- Akce společnosti 1. VOX a. s.
- Motocykl roku 2010
- Střechy Praha 2010
- Akce AIP ČR v roce 2010
- AUTO ROKU 2010 v ČR
- Setkání Coffee Connect – Sluně – svět jazyků
- Konference Výzvy rodinné firmy: rozbit, či nerozbit rodinné prasátko?
- Konference Kvalita – Quality 2010
- Konference Proměny Evropy 2010
- Franchising Forum 2010
- Pražské výletní restaurace – výstava pořádaná Muzeem hl. města Prahy
- Setkání COSMOPOLITAN EXECUTIVE HELAS LADIES CLUB
- Večer s firmou Lady Moda

Účetní a poradenská firma

FISKUS CZ s.r.o.

vám nabízí:

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

Kontakt: 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

Hoteliéři rokovali a oceňovali

Pod záštitou Ministerstva pro místní rozvoj ČR se konala v Praze ve dnech 25.–26. listopadu 2010 již 5. Výroční konference Asociace hotelů a restaurací České republiky (AHR ČR), kterou již tradičně zahájila valná hromada. Na místo Pavla Hlinky, který stál v čele asociace od jejího založení, byl prezidentem AHR ČR zvolen Václav Stárek, který od vzniku organizace zastával funkci generálního sekretáře.

Pavel Hlinka za pět let svého působení vybudoval z AHR ČR silnou profesní organizaci, zastupující dnes zájmy více jak 1050 členů z řad provozovatelů hotelů a restaurací na národní úrovni, která je jediným reprezentantem našeho oboru v evropské konfederaci asociací hotelů a restaurací – HOTREC.

Jeho zásluhy ocenil Václav Stárek slovy: „Chtěl bych především poděkovat odstupujícímu prezidentui Pavlu Hlinkovi, který má zásadní podíl na vzniku naší organizace a získání jejího současného významného postavení v oboru. Naším hlavním cílem v příštích letech bude navázat užší spolupráci s ostatními organizacemi a společně, věcnými argumenty, založenými na průzkumech a studiích zlepšit podmínky rovného podnikání v našem oboru a cestovním ruchu jako takovém.

Konference AHR ČR se zabývala dalším vývojem trhů v nových ekonomických podmínkách a trendy v oblasti online distribuce služeb. Rokování zahájila poslankyně Zdenka Horníková, předsedkyně nově vzniklého Podvýboru pro cestovní ruch v Poslanecké sněmovně Parlamentu ČR. Během svého vystoupení vyjádřila svou podporu spolupráci s profesními svazy, která by měla napomoci zlepšení vnímání oboru cestovního ruchu a potažmo hotelnictví a gastronomie, jako důležitého tvůrce pracovních příležitostí a významného zdroje příjmů pro státní rozpočet. Z každé stokoruny, kterou u nás utratí domácí i zahraniční turisté, získává státní kasa 40,70 Kč ve formě odvodů. Rostislav Vondruška, ředitel CzechTourism, seznámil účastníky s koncepcí další podpory cestovního ruchu v příštích letech, založené na průzkumech, které CzechTourism pravidelně provádí.

Na dvoudenní konferenci vystoupily významné osobnosti z řad hoteliérů, provozovatelů restaurací a odborníků, kteří se zamýšleli nad dalším vývojem trhů a nových trendů v oblasti distribuce služeb a zvyšování jejich kvality. Tradičně byla konference příležitostí pro setkání hoteliérů a provozovatelů gastronomických služeb a vzájemnou výměnu zkušeností.

NAŠIMI STÁLÝMI PARTNERY JSOU

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

Konference byla již tradičně zakončena Galavečerem, který proběhl ve Smetanově siní Obecního domu v Praze. V jeho úvodu převzal z rukou Pavla Hlinky a Václava Stárka čestné ocenění AHR ČR prof. Václav Klaus, prezident republiky. Vystoupení umělců se prolínalo s udílením výročních cen AHR ČR. Novými držiteli ocenění a titulu se stali: v kategorii HOTELIÉR ROKU 2010 /řetězcové hotely/ Otakar JOHN, Hotel K + K Fenix a K + K Central Praha; HOTELIÉR ROKU 2010 /nezávislé hotely/ Jaroslav PÁCHA, Hotel Chateau Zbiroh; RESTAURATÉR ROKU 2010 /samostatné restaurace/ Sanjiv SURI, Zátíší Catering Group a.s. Praha; RESTAURATÉR ROKU 2010 /hotelové restaurace/ David PÁTEK a Roman PAULUS, Hotel RADISSON BLU ALCRON Praha; Penzion roku 2010 Penzion PRINZ, Valtice; Škola roku 2010 Střední odborné učiliště gastronomie, Praha 10, U Krbu; MLADÁ MANAŽERKA ROKU 2010 Naděžda TOKSOVÁ, Hotel YASMIN Praha; GREEN MANAGER ROKU 2010 Kolektiv pracovníků Hotelu INTERCONTINENTAL Praha; Cena JUDr. Vladimíra Štětiny JUDr. Felix KRÍŽEK Střední škola hotelnictví a gastronomie Hotelu International, Praha; Zvláštní cenu AHR ČR získal Pavel Hlinka.

(tz ahr)

PROSPEPOST ' ŘEHY?

Eskymáci, sněhuláci, lavička je volná!



Víme to všichni, bylo to překvápko i pro připravené. Sněhová nadílka taková, že i sněhulák by se divil, kolik materiálů k vlastnímu klonování se mu sešlo... Na procházce v mínus to moc nebylo, možná tak navléct palčáky, na hlavu zapomenutou ušanku, vzít hrablo a lopatu, a odhazovat, odhazovat...

Po práci člověk rád usedne. Jenže venku v kalamitě – kam? Do sněhové peřiny? No, kdo ví, i dospěláky to občas láká... Zkusíte?

foto a text Kateřina Šimková

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, Martin Malý, tiskový mluvčí, LG Electronics CZ, s.r.o.

Kvalita není jen dotazník a výrok poroty

Ve Španělském sále Pražského hradu byla 10. listopadu slavnostně udělena nejvýznamnější ocenění firem a organizací – Národní cena kvality ČR a Národní ceny ČR za CSR. V programu Národní ceny kvality – jediné soutěži firem v ČR, která je organizována podle mezinárodních platných pravidel – získala titul Excelentní firma společnost ARAMARK s.r.o. jako Excelentní organizace byly společně oceněny Krajské ředitelství policie Jihočeského kraje a Krajské ředitelství policie Ústeckého kraje.

V programu Národní ceny ČR za CSR (Společenskou odpovědnost organizací) zvítězila v kategorii do 250 zaměstnanců společnost Vítkovice, a. s. a v kategorii nad 250 zaměstnanců společnost ČEZ, a. s.

Vítězové převzali ocenění z rukou předsedy Senátu PČR Přemysla Sobotky, předsedy Hospodářského výboru PSP ČR Milana Urbana, ministra vnitra Radka Johna, ministra životního prostředí Pavla Drobila, náměstka ministra průmyslu a obchodu Bedřicha Dandy, náměstkyň ministra školství Evy Bartoňové, náměstka ministra práce a sociálních věcí Vladimíra Šišky a řady dalších významných osobností.

„Být konkurenceschopný na globálním trhu znamená především nabízet špičkovou kvalitu produktů. A právě to programy Národní ceny kvality zaručují. Získat takové ocenění pak pro firmu znamená významnou konkurenční výhodu, protože potenciální zákazníci vědí, že oceněný podnik musí splnit velmi přísné záruky kvality,“ zdůraznil ministr průmyslu a obchodu Martin Kocourek, jehož rezort Národní politiku kvality zastřešuje.

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). Prestiž tohoto ocenění se odvíjí od komplexnosti hodnocení. V programech Národních cen kvality není hodnocen jen jednotlivý parametr, ale jsou posuzovány všechny možné pohledy na firmu: kvalita managementu, kvalita výrobků, ekonomické výsledky, vztah k zaměstnancům, k zákazníkům a k celé společnosti.

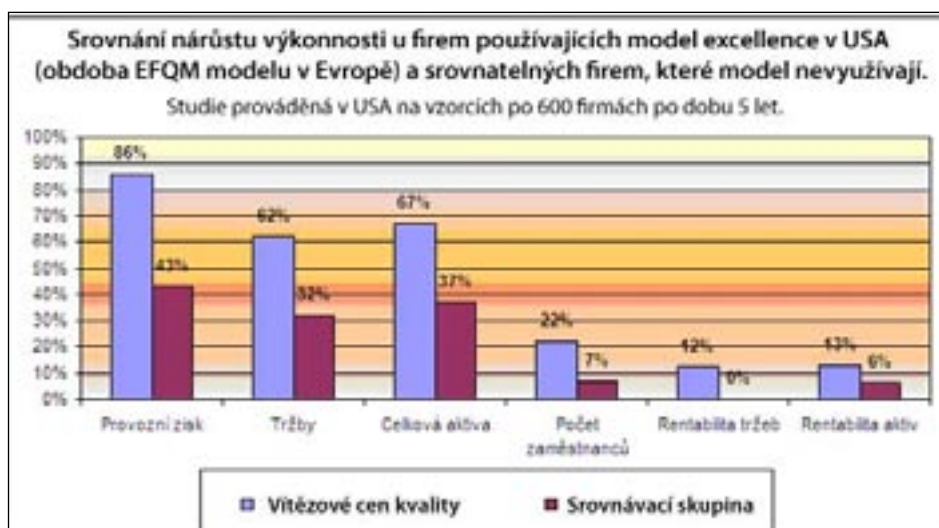
„Národní ceny kvality, umožňují objektivně porovnat firmy různých oborů a velikostí, a bodově je ohodnotit,“ vysvětlil Robert Szurman, předseda Rady kvality ČR. „Každá firma či organizace, která se programu Národní ceny zúčastní a aplikuje EFQM model, získá okamžitě přehled o tom, jak si stojí v porovnání s konkurencí, kde jsou její silné stránky a kde naopak zaostává. Management tak získává neocenitelné informace pro zlepšování výsledků firmy.“

Právě snaha o zlepšování vede v zahraničí management firem do účasti v Národních cenách kvality. Hlavním cílem účasti není – na rozdíl od všech ostatních soutěží – získat pouze cenu nebo diplom. S účastí je spojeno využití nejlepšího manažerského nástroje Evropy – EFQM Excellence Modelu. Tento model, který dnes využívá přes 30 000 firem, podle nezávislých studií zlepšuje ekonomické výsledky o 40–60 % ve srovnání s firmami, které model nevyužívají.

„Účast v Národní ceně kvality není jednoduchá. Nestačí jen vyplnit nějaký dotazník a čekat na výrok poroty nebo na výsledky SMS hlasování občanů. Národní cena vyžaduje přípravu a poctivou práci týmu lidí ve firmě,“

uvedl Pavel Ryšánek, předseda Sdružení pro oceňování kvality. „Na konci této práce však stojí stabilnější, perspektivnější a konkurenceschopnější firma s řádově lepšími ekonomickými výsledky.“

V celém světě je úspěch v Národní ceně kvality považován za nejlepší vizitku pro obchodní partnery, pro potenciální zaměstnance i pro veřejnou správu. Stále větší význam však získává i důraz, který firma klade na Společenskou odpovědnost organizací (CSR). Pro úspěch na trhu už nestačí, že firma dodává kvalitní výrobky. Zákazníci ve vyspělých zemích velmi silně vnímají význam Společenské odpovědnosti organizací, a ta proto výrazně



ovlivňuje i jejich nákupní preference. Dá se předpokládat, že se tento trend velmi brzy projeví i v naší zemi.

„Ve vyspělých evropských zemích se výraz-

ně mění přístupy moderního managementu. Čím dál více je zřejmé, že veřejnost vnímá organizace nejen jako výrobce a dodavatele výrobků a služeb, ale posuzuje i jejich vliv na místní komunitu a jejich ochotu spolupodílet se na řešení problémů udržitelného rozvoje,“ vysvětlil Robert Szurman. „Prioritní už pro organizace není jen okamžitá maximalizace zisku, nýbrž i jeho dosahování v dlouhodobé perspektivě, tzv. udržitelný zisk. A to je možné jen s dobře propracovanou strategií společenské odpovědnosti.“

Na tento vývoj reflektovala i Rada kvality ČR a připravila program Národní ceny ČR za CSR. Model hodnocení CSR v rámci Národních cen se odvíjí od platných mezinárodních standardů. Vítěz Národní ceny za společenskou odpovědnost je schopen plnit kritéria Evropské ceny za společenskou odpovědnost i získat auditorské osvědčení podle standardu GRI, které je v současné době celosvětově uznávaným prestižním oceněním konceptu společenské odpovědnosti.

„Programy, které Rada kvality pro firmy připravila, svou náročností mnohonásobně předčí jakékoliv jiné pořádané soutěže. Proto také účast v Národních cenách asi nikdy nebude ve stovkách nebo tisících firem,“ dodal Pavel Ryšánek. „Přesto věříme, že až čeští podnikatelé pochopí, jak dramatické zlepšení výsledů účast v Národních cenách kvality přináší, bude účast srovnatelná s ostatními středoevropskými zeměmi. Pak se možná dočkáme i úspěchu v Evropské ceně kvality, a doženeme tak alespoň země, jako je Ukrajina nebo Turecko.“

Kromě ocenění v Programu Národních cen kvality a Národních cen ČR za CSR byla na slavnostním večeru předána i další ocenění: Cena Anežky Žaludové, Manažer kvality roku 2010, Ceny kvality v sociálních službách a ocenění Práce postižených, Czech made a Ekologicky šetrný výrobek v Programu Česká kvalita.

Moderní manažerské nástroje

Smyslem programů Národních cen kvality je přinášet do České republiky moderní manažerské nástroje, postupy a zkušenosti, které se v zahraničí osvědčily a které mohou pomoci českým firmám zvýšit efektivitu, hospodářské výsledky a konkurenceschopnost jak doma, tak i na vyspělých trzích v zahraničí.

(tz)

Přehled oceněných Národní cena kvality ČR – vítěz – Excelentní firma ARAMARK s.r.o.	
Národní cena kvality ČR – vítěz – Excelentní organizace Krajské ředitelství policie Jihočeského kraje Krajské ředitelství policie Ústeckého kraje	
Národní cena za CSR – vítěz – kategorie nad 250 zaměstnanců ČEZ, a. s.	
Národní cena za CSR – vítěz – kategorie do 250 zaměstnanců Vítkovice, a. s.	
Vítěz Národní ceny kvality, veřejný sektor – model CAF Střední odborná škola a střední odborné učiliště obchodní Brno	
Národní ceny kvality ČR – podnikatelský sektor – model START PLUS – Úspěšná firma Hyundai Motor Manufacturing Czech, s. r. o. Karned Tools s.r.o. INTERIER Říčany Druchema v.d. Brush Sem s.r.o.	
Národní ceny kvality ČR – podnikatelský sektor – model START – Perspektivní firma EGP INVEST, spol. s r.o.	
Národní ceny kvality ČR – veřejný sektor – model START Plus – Úspěšná organizace SOŠ Multimediální a propagační tvorby Krajské ředitelství policie Středočeského kraje	
	Cena Anežky Žaludové Jaroslav Nenadál
	Manažer kvality roku 2010 Ing. Eduard Horčík
	Ocenění v Programu Česká kvalita Česká kvalita – Ekologicky šetrný výrobek/služba Interior Tech s.r.o. Vodafone Czech Republic a.s.
	Česká kvalita – Czech Made SYNER (CMS) KRPA FORM a.s.
	Česká kvalita – Práce postižených ERGOTEP d.i.
	Ceny kvality v Sociální péči Poskytovatelé služeb pro seniory - terénní: Pečovatelská služba Chvaletice - pobytové: Domov pro seniory Lanškroun Poskytovatelé služeb pro osoby zdravotně postižené: Daneta, centrum pro zdravotně postižené Hradec Králové Poskytovatelé služeb pro děti: o.s. Ratolest Brno poskytující aktivizační program Poskytovatelé služeb pro osoby ohrožené: o.s. Heřmánek za službu Dům na půl cesty sociálním vyloučením

SOUTĚŽ

Vyhraďte ekologický mobilní telefon!

Potřebujete nový mobil? Zodpovězte soutěžní otázku a vyhraďte ekologický dotykový mobilní telefon od společnosti LG. Model LG GD510 POP toho umí skutečně dost. Připravte se na to být jedineční a ukažte, co patří k vaší image! Pohodlně se ovládá pomocí rychlého uživatelského rozhraní A-class UI s možností nastavení oblíbených aplikací a třemi úvodními obrazovkami. LG GD510 POP s hmotností pouhých 88 g je všestranně vybavený telefon s 3 MPx fotoaparátem, přehráváním videa ve formátu MPEG4, hudebním přehrávačem, FM rádiem a spoustou dalších funkcí. Pro přenos dat je k dispozici EDGE, GPRS a Bluetooth.

Soutěžní otázka:

Jakou cenu letos obhájil mobilní telefon LG GD510 POP v rámci prestižní evropské soutěže EISA?

Své odpovědi posílejte na e-mail: brixii@prosperita.info do 31.12. 2010.

Z těch správných vylosujeme dvě, jejichž autoři obdrží v lednu ekologický mobil LG GD510 POP.



Patříme mezi 100 nejlepších českých firem: 3M Česko

Společnost 3M patří v USA mezi čtyři nejrespektovanější firmy, v České republice se její obchodní pobočka 3M Česko letos poprvé zařadila mezi sto nejlepších firem. Důvodem je inovativní přístup, vysoce kvalitní a technologicky dokonalé produkty, které nabízí, ale také společenská odpovědnost a podpora prostředí, ve kterém podniká. S generálním ředitelem 3M Česko Davidem Vrbou jsme se bavili o rozsahu činnosti společnosti, jejich produktech a hlavních cílech v České republice.

Společnost 3M je velkou nadnárodní společností, přesto její název mnohým v České republice prakticky nic neříká. Čím si to vysvětlujete?

Jedním z důvodů je velká šíře našeho výrobového portfolia. Lidé si tak naše výrobky spojí spíše s jednotlivými produktovými značkami, příkladem je jistě velmi známý Scotch či Post-it, ale taky MPro či Speedglass. Naši snahou je teď více propojovat jednotlivé brandy se zastřešující značkou 3M, aby si lidé veškeré naše výrobky spojili dohromady.

Lidé se s vašimi výrobky setkávají prakticky denně, aniž by o tom věděli. Můžete uvést příklady takových výrobků, s nimiž se běžně potkáváme?

Tak si vezmeme takový běžný den běžného člověka. Ráno vstane, dobře naladěný díky tomu, že celou noc dýchal čistý vzduch zásluhou čističky Filtrete. Kávu si uvaří za použití filtračního systému Cuno. Svačinu si nezapomene díky vzkazu na papírku Post-it přilepenému na lednici. Cestou autem, které pravděpodobně bude obsahovat nějakou součástku od 3M, ho na práce na silnici upozorní nejen dopravní značka zhotovená za použití našich materiálů, ale i reflexní oděvy dělníků – opět z dílny 3M. Při zpomalení na retardéru od 3M si pravděpodobně všimne reklamních poutačů, billboardů či polepených aut, autobusů či domů – výrobků 3M divize reklamní grafiky. Poté, co mu práci v kanceláři zpříjemní naše ergonomické produkty, koupí cestou domů vánoční dárek pro svého tchána – 3M brusku. S houbičkou Scotch-Brite pomůže manželce s mytím nádobí a drobné ranky dítčím ošetří náplastí Nexcare. Posléze, kdy jim díky kapesnímu projektoru MPro promítne pohádku na dobrou noc na stropě jejich pokojíčku, si může v klidu ověřit termín zítřejší návštěvy zubního lékaře – ten se mu chystá zhotovit produkty dentální divize 3M ESPE – zubní náhradu Lava a výplně Filtek.

Společnost 3M realizuje své aktivity v celé řadě oborů. Je něco, co všechny vaše aktivity propojuje?

Určitě důraz na inovace. Po celém světě je 3M známa jako leader v inovacích, v mozcích věd-

ců 3M se urodilo mnoho nápadů a vynálezů, které bez nadsázky změnily svět – vzpomeňme třeba magnetofonovou pásku. Důraz na inovativní řešení v naší společnosti nikdy neutichne.

Jste prvním ředitelem 3M Česko, který je Čech. Chápete to jako výhodu? Je český trh specifický?

Začnu nejprve druhou otázkou a odpovím ano, trh v Česku pochopitelně specifický je. Co se týče společnosti 3M v Česku, tak větší podíl obrátu oproti jiným zemím zde realizujeme prodejem do oblastí průmyslu. To je dáno hospodářskou strukturou ČR se stále silným industriálním zaměřením. Být po delší době prvním Čechem ve vedení 3M Česko (úplně prvním českým ředitelem 3M Česko byl v devadesátých letech 20. století Karel Musil) je pak především velký závazek, který nicméně z výše zmíněných důvodů – specifika českého trhu a přístup k němu – má své opodstatnění. Sám šéf nicméně dobré výsledky firmě nepřinese. Já mám štěstí, že jsem obklopen týmem schopných spolupracovníků. Věřím, že velký úkol uložený regionálním vedením společně zvládneme.

Jaké máte plány k prosazení lepšího povědomí o značce 3M?

Hlavní naší vizí je to, že se snažíme dělat život v Česku zelenějším, zdravějším, bezpečnějším a důmyslnějším. Čtyři pilíře naší práce hodláme nadále prosazovat. Dlouhodobý projekt vedoucí ke zvýšení povědomí o značce 3M již nese první ovoce. Společnosti 3M Česko se totiž podařilo dostat do žebříčku Českých 100 nejlepších shromažďující 100 nejrespektovanějších firem v ČR. To je nicméně jen začátek. Nově vytvořený tým starající se o komunikaci brandu 3M v Česku má za úkol povědomí o celém 3M podstatně navýšit a na dané úrovni udržet. Dopomoci mu k tomu má spolupráce s PR agenturou, on-line marketingovou agenturou, potažmo i mediálními agenturami. Zvýšení brand awareness se neobejde ani bez navýšení rozpočtu pro korporátní komunikaci.

pobyl ve firmě Step Trutnov vyrábějící kotle na biomasu a tlakové nádoby.

Během svého pobytu informoval o aktivitách a iniciativách Evropské komise v oblasti podpory malých a středních firem, které mají významné postavení v ekonomice EU. Malé a střední podniky tvoří 99,8% všech podniků, poskytují dvě ze tří pracovních míst v soukromém sektoru a na HDP EU se podílejí z 58%. Jejich velikost je však omezuje při získávání financí a zabývání se náročnou administrativou. Nadbytečná administrativní zátěž vznikající jak na evropské, tak i národní úrovni se během rozhovorů se zástupci

3M

Jaké je zaměření české pobočky 3M? Plánujete zde v budoucnu realizovat i vývoj a výrobu?

Jak jsem zmínil, velkou část odbytu 3M představuje sektor průmyslu. Chceme se ruku v ruce s našimi distributory a zákazníky, kam patří v rámci divize Automotive všechny automobilky lokalizované v ČR, snažit o technologicky flexibilnější řešení a ovlivňování vývoje produktu od počátku. To předpokládá investice do výzkumu a vývoje, které bychom chtěli ve střednědobém horizontu realizovat.

Jak se společnost 3M vypořádává s krizí? Připravujete se na její prohlubování nebo myslíte, že nejhorší máme již za sebou?

Máme výhodu ve velké rozmanitosti výrobků 3M. Pokud vypadnou příjmy z průmyslových divizí, jsou schopny negativní dopady kompenzovat sekce jiné – třeba komerční grafika či zdravotnictví. Věřím, že prohlubování krize se ČR již týkat nebude. Nelze usnout na vavřínech a hospodářskou strukturu neustále reformovat a proměnit tak obraz ČR z montovny s levnou pracovní silou na zemi se silně vyvinutým technologickým a důmyslným průmyslem. 3M jakožto světový leader v inovacích je připraveno tento směr podpořit.

Jakým způsobem zajišťujete distribuci výrobků při tak širokém spektru jejich použití?

Základním stavebním kamenem distribučního systému je dlouhodobá kvalitní spolupráce s našimi obchodními partnery – distributory. Klíčovým zákazníkům například v divizi Automotive nicméně dodáváme napřímo.

V současné době máte za sebou první lokální akvizici. Chystáte se na další v tomto regionu?

Prohlášení učiněné 3M CEO Georgem Buckleym o 1,5 miliardě dolarů určené pro tento rok na akvizice po celém světě hovoří jasně. 3M tu je a hodlá expandovat. Stále máme v hledáčku firmy, které silně akcentují inovace a jejichž výrobky mohou vhodně doplnit potažmo rozšířit produktovou škálu 3M.

podnikatelů objevila hned několikrát. Zástupci firem si také postěžovali, že je těžké najít informace o způsobu implementovaných směrnic do českého právního řádu, aby tak mohli podnikatele připravit na novou legislativu.

A. Bunis uvedl, že se Evropská komise snaží průběžně zlepšovat podnikatelské prostředí snižováním administrativní zátěže, ať již konsolidací některých právních předpisů či rušením zbytečné administrativy. Evropská komise si stanovila snížit administrativní zátěž o 25% do

roku 2012 a lze předpokládat, že se jí podaří překročení tohoto redukčního cíle a dosažení snížení



Generální ředitel 3M Česko David Vrba

Který z produktů pro koncového spotřebitele byste označil za zásadní pro 3M?

Těžko označit jeden. I vzhledem k proběhlé akvizici bude v současnosti jedním z klíčových B2C produktů náplast – ať už se značkou Spofaplast, či Nexcare – s těmito brandy se staneme na tomto trhu velmi silným hráčem. Zapomenout nicméně nelze ani na kapesní projektor MPro – ztělesněnou inovaci. Divize výrobků pro kancelář a domácnost by mne nicméně nepochválila, kdybych zapomněl na jejich samolepicí lístky Post-it, které zdobí nemálo pracovních stolů či lepicí pásky Scotch.

Mnoho 3M výrobků využívají reklamní agentury. Plánujete naopak vy využít jejich služeb a zaplavit Česko např. vlastními billboardy či jinou reklamou?

Investice do zvýšení povědomí o 3M pochopitelně hodláme navyšovat. Nicméně musíme ještě řádně analyzovat a poté zvolit vhodnou formu komunikace; a to proto, aby byla i vzhledem k šíři našeho výrobového portfolia co nejefektivnější.

A poslední osobní otázka: Jakou máte vášeň?

Dobré jídlo, dobré víno, vkusný a neotřelý interiérový design. Jsem rád, že jsem poslední ze svých vášní mohl promítnout i do přípravy nových prostor, kam se společnost 3M Česko začátkem září přesunula. V business centru The Park na Chodově tak naši zaměstnanci našli maximálně efektivní a rovněž designově vytříbené moderní pracoviště. **(red)**

www.3m.cz

Zkušenost v podnicích

V listopadu do ČR zavítal Andrei Bunis, zaměstnanec Evropské komise z Generálního ředitelství pro podnikání a průmysl, aby se seznámil s překážkami, se kterými se dennodenně setkávají malé a střední firmy. Účastnil se programu Evropské komise Enterprise Experience (Zkušenost v podnicích), který je určen evropským úředníkům a slouží k získání informací z reálného prostředí, jež jsou následně podnětem pro Evropskou komisi ke zlepšení evropské legislativy a iniciativ. A. Bunis se sešel se zástupci podnikatelů na národní a místní úrovni, síti Enterprise Europe Network a tři dny

pobyl ve firmě Step Trutnov vyrábějící kotle na biomasu a tlakové nádoby.

Během svého pobytu informoval o aktivitách a iniciativách Evropské komise v oblasti podpory malých a středních firem, které mají významné postavení v ekonomice EU. Malé a střední podniky tvoří 99,8% všech podniků, poskytují dvě ze tří pracovních míst v soukromém sektoru a na HDP EU se podílejí z 58%. Jejich velikost je však omezuje při získávání financí a zabývání se náročnou administrativou. Nadbytečná administrativní zátěž vznikající jak na evropské, tak i národní úrovni se během rozhovorů se zástupci



premium PROSPERITA.INFO Mapa stránek Stát se členem Kontaktujte nás Dočtěte si na www.premium.prosperita.info HLEDEJ			
Podvody za čtvrt miliardy Za prvních devět měsíců letošního roku odhalila Česká pojišťovna pojistné podvody za 253 milionů korun a v této souvislosti odhalila celkem 547 případů podvodů. Celkově však prošetřila téměř trojnásobné množství podezřelých pojistných událostí. Mezi tradičně nejproblematictější území patří Praha a kraje Středočeský, Jihočeský a Moravskoslezský. Nejmenší snaha o podvody se naopak podle šetření České pojišťovny vyskytuje dlouhodobě ve Zlínském a letos také v Olomouckém kraji. ➡	Pojistné podvody zdvojnásobily Za první tři kvartály letošního roku odhalila Generální pojišťovna pojistné podvody za 46 milionů korun. Celkový účet ale může být vyšší, protože další případy jsou stále v šetření. I tak se výše odhalených pojistných podvodů zdvojnásobila. Na konci roku můžeme očekávat 100% nárůst proti roku 2009, kdy uchráněná hodnota činila 32 milionů korun. Srovnání s rokem 2008, kdy se částka pohybovala na hranici 11,5 milionů a nebyly tolik citit dopady hospodářské recese, je alarmující. ➡	Manažer IBM studuje na BIBS Úspěšný manažer dnes již rozhodně nespolehá pouze na znalosti získané během klasických studií, ale snaží se tyto poznatky průběžně rozvíjet a doplňovat; ochota k dalšímu vzdělávání se tak stává jedním z významných rysů současných manažerů. Tuto možnost zvolil také IVO KRAMOLIŠ, GBS Country Leader společnosti IBM, který letos zahájil své doktorské studium PhD na BIBS – vysoké škole. Svou profesní kariéru začal Ivo Kramoliš v roce 1991 v Bundespost v Mnichově. ➡	Připojistíte si zdraví Ne každá dopravní nehoda může skončit pouze hmotnou škodou, která je kryta z povinného ručení či havarijního pojištění. Povinné ručení a havarijní pojištění minimalizuje zejména škodu na automobilu, myslíte však také na své zdraví a zdraví spolujezdců? Slavia pojišťovna nabízí řešení v podobě doplňkového pojištění nebo možnost uzavření unikátního samostatného produktu Šofér pro řidiče, kteří jsou často na cestách nebo vyžadují vysoké limity pojistného krytí. ➡

pokračování na str. 6 ►

Náskok před konkurencí díky řešení Arbes

Mnoho malých, středních i velkých českých společností uvažuje o tom, jak získat na trhu výhodu nad konkurencí. Arbes Technologies, ryze domácí softwarová firma s více než stovkou zaměstnanců, nabízí vlastní řešení. O tom jsme hovořili s ředitelem divize finančních systémů Tomášem Denemarkem.

Představil byste v úvodu Arbes Technologies?

Jsme poskytovatelé softwarových řešení s vlastní podporou a vývojem. Firma má tým odborníků na analýzu a vývoj produktů a dlouhodobě nabízí několik systémů s vlastním know-how.

Jak byste charakterizoval produkty společnosti Arbes Technologies?

Technicky je spojuje platforma Oracle, ale po obchodní stránce se zpravidla jedná o systémy, které jsou klíčové pro provoz klienta. Ať už mám na mysli core banking, nebo internet banking, systém pro obchodování a správu cenných papírů, podnikový systém a další. Spíše výjimečně řešíme okrajové potřeby našich zákazníků.

Mohl byste například přiblížit software pro obchodníky na burze? A také vaše řešení pro nemocnice?

Produkt slouží jakékoli finanční instituci, která svá aktiva umísťuje do produktů obchodovaných na kapitálovém a peněžním trhu. To znamená, že systém využívají nejen obchodníci, kteří nakupují a prodávají standardní cenné papíry. Je určen rovněž pro investiční společnosti, kteří zdroje získané od svých klientů alokují do určitých instrumentů na kapitálovém trhu, také pro penzijní fondy, které vyhledávají ke zhodnocení prostředků méně rizikové nástroje. Souborně bych naše zákazníky označil za firmy, které pracují s financemi. Nemocnice a zdravotnická zařízení využívají kromě nemocničních informačních systémů také informační systém, který je tvořen účetní, majetkovou a manažerskou platformou.

Na burzách dochází k souboji softwarů, vněmž vyhrává ten rychlejší, sofistikovanější. Máte o vašem řešení správnou představu?

Záleží na trhu, na němž se obchodník pohybuje. Pokud chce využít určité situace, musí mít k ruce systém, jenž dokáže podat příkaz ve zlomcích vteřiny a nebo desítky a stovky příkazů ve správnou chvíli. To náš systém umožňuje a dokáže automatizovat proces zadávání příkazů k nákupu či prodeji cenných papírů. Celá řada obchodníků se však zabývá službami, které přinášejí přidanou hodnotu v delším horizontu, například formou pákových mechanismů. Tady není rozhodující čas, ale schopnost obchodníka se zorientovat v problematice změn, ne aktuálních, ale ve střednědobém horizontu u jednotlivých cenných papírů.

V čem tedy spočívá největší přínos vašeho softwaru?

Každý zákazník přistupuje ke své obchodní strategii jiným způsobem. Některé firmy používají vlastní analytické nástroje a pořizují si data z nejrozličnějších zdrojů a naše řešení je jedním z těch, které tvoří solidní informační základnu. V rámci našeho systému si však mohou analyzovat data interní i externí (kurzy, technická analýza) a na základě toho se mohou rozhodovat, jaká bude jejich strategie. Bavíme-li se o investičních společnostech, její manažeri, kteří alokují finanční prostředky, musí mít výhled alespoň v půlročním i ročním horizontu. V takovém případě mohou získávat na hodnotě i jiné informace o jednotlivých titulech a jejich emitentech. Charakteristické je, že každý váš zákazník vznáší jiné požadavky a každý má jiný přístup.

Můžete jmenovat alespoň ty největší nebo nejznámější?

Patří k nim například Investiční společnost Komerční banky, Pioneer, ATLANTIK atd.

Vaše produkty musí dávat zákazníkovi konkurenční výhodu. Jak to v praxi funguje?

Za jednu z výhod našich produktů považuji jeho komplexnost. Umožňuje práci od komunikace se zákazníkem až po konečné zpracování dat v účetnictví. Dodáváme propojené systémy, které běží automatizovaně a které zkracují dobu potřebnou k zobchodování, investování a podobně. Uživatel nemusí používat několik souběžně běžících systémů, pracuje efektivně a v komfortnějším prostředí.

Naše systémy nejsou na trhu novinkou, ale používají se patnáct i více let. Dlouhodobě spokojení zákazníci se počítají na desítky a software často obsahuje i know how těchto subjektů. Nabízí unikátní příležitost využívat funkce považované za trendy nebo současně maximum.

Arbes Technologies je česká firma mezinárodního formátu. Co přináší kombinace lokální a nadnárodní působnosti?

Zahraniční klientela, která chce uplatňovat služby v České republice, ocení naši znalost domácího prostředí. Mnoho procesů, ať už jde o leasing, obchod s cennými papíry, účetnictví podle místních standardů a podobně, jsou poplatné legislativě dané země, autoritám typu ČNB, Burzy cenných papírů atd. Pro zahraniční partnery je důležité, že jsme schopni garantovat daňovou a legislativní kompatibilitu našich produktů, a to nejen nyní, ale také do budoucna. Když uplatňujeme naše řešení v zahraničí, a je to především na východních trzích, vyu-



Tomáš Denemark, ředitel divize finančních systémů společnosti Arbes Technologies

žíváme kombinace pokročilých a moderních produktů a schopnosti rychlé adaptace na dané prostředí.

Kam byste nabídku Arbes Technologies zařadil v mezinárodní soutěži?

Na východních trzích poskytujeme řešení, která se řadí na absolutní špičku, kupříkladu v internetovém bankovníctví. Nemůžeme se však na světovém trhu srovnávat s nadnárodními korporacemi, které zaměstnávají deseti a stonásobně více lidí než my a mnohde působí lokálně prostřednictvím svých poboček. Je však pravda, že podmínky využití jejich produktů jsou nastaveny tak, že u menších a středních hráčů máme vysokou šanci na úspěch. Zákaznický přístup je nám blízký a na mnoha zkušenostech z posledních let si troufám založit své přesvědčení, že právě toto je velmi často významným faktorem i pro naše zákazníky.

Prozradte ještě záměry do příštího roku.

Naši obchodní strategii je etablovat se ještě víc směrem na východ. Stávajícím zákazníkům chceme dát něco, co bude poskytovat náskok před konkurencí, maximálně využije možností implementace nejmodernějších technologií do našich produktů. Zároveň chceme vyjít vstříc stávajícímu tlaku na finanční zdroje a přinést zajímavé modely spolupráce s ohledem na cash-flow našich zákazníků.

rozhovor připravil Pavel Kačer ⇨



800 521 521
www.kb.cz

Proměním
i vaše sny
ve skutečnost

Jsem vaše KB Půjčka

- bez zajištění
- do 2,5 milionu Kč
- s možností předčasného splacení zdarma

Úroková
sazba od
8,9 % p. a.*



KB

Na důchod myslíte včas

Blíží se konec aktivní výdělečné činnosti a odchod do důchodu se stává pro mnoho lidí noční můrou. Jiní se zase domnívají, že jsou ještě dost mladí na to, než aby si s penzí dělali starosti. Ale život penzisty dnes ani zítra nemusí být strašákem, pokud se na něj dostatečně připravíte. Hovořili jsme o tom s Kamilem Durčákem, produktovým manažerem divize Rentia společnosti AWD ČR.

Kdy by měl začít pracující člověk myslet na penzi? A zároveň, co by měl udělat pro to, aby si udržel životní úroveň i ve stáří?

Člověk by měl začít myslet na penzi ihned po nástupu do zaměstnání a již od počátku by si měl část svého příjmu odkládat. Čím dříve člověk začne šetřit, tím lépe. Z počátku je možné ukládat menší částky a s rostoucím věkem částky navyšovat. Spořit si 500 Kč měsíčně není dostačující a tato částka nezajistí klidné stáří. Optimální je odkládat průměrně okolo deseti procent stávajícího příjmu.

Průměrná výše měsíčního účastnického příspěvku (bez příspěvku zaměstnavatele):

1. čtvrtletí 2010	429
2009	444
2008	450
2007	450
2006	431
2005	408
2004	397

Zdroj: Asociace penzijních fondů ČR

Ačkoli zaměstnanci i podnikatelé slyší téměř každodenně o nutnosti nespolehat při důchodovém zabezpečení jen na stát, mnoho z nich váhá a nedokáže se správně rozhodnout. Je správné se obrátit na odborníka? A co od takového poradce může očekávat?

Obrátit se na odborníka je určitě krok správným směrem, jelikož poradce dokáže komplexně posoudit požadavky a možnosti klienta a zodpovědně navrhnout optimální řešení. Nejde jen o spojení na penzi, ale například i o pojištění majetku, jelikož toto pojištění by mělo být stavebním kamenem finanční analýzy každé rodiny. Pokud přijde nějaká nenadálá majetková pojistná událost a klient není dobře nebo dokonce vůbec pojištěn, mohlo by to mít nepříjemný dopad na finanční stabilitu rodiny. Klient by v tomto případě musel sáhnout na naspořené finance, které odkládal třeba na penzi a tímto by se mohl posunout o několik let zpět.

Co si přestavit pod službou zabezpečení penze Rentia?

Koncept penze nabízí finanční řešení, které může zajistit dostatek prostředků pro spokojený život v důchodovém věku. Je založen na finanční analýze požadavků a možností klienta s určením tzv. finanční díry, což je rozdíl mezi příjmy v produktivním věku a příjmy v penzi. Čím vyšší příjem, tím větší je finanční díra. Poradce navrhne optimální řešení, které vychází z již fungujících produktů, pokud takové klient má anebo navržením komplexního řešení zcela od počátku.

Příklad: Kolik peněz bude celkem chybět v penzi?

Pro zaměstnance s příjmem 25 000 Kč hrubého, tj. 19 295 Kč čistého má stát připravenou penzi 12 000 Kč. Každý měsíc tedy bude v důchodu tomuto zaměstnanci chybět 7295 Kč. Při délce penze 20 let bude celková finanční díra odpovídat částce 1 750 800 Kč.

Jak zapadá váš penzijní program do současného důchodového systému? Bude vhodný i do připravované reformy?

Penze je jedním z nejzávažnějších problé-

mů nejbližší budoucnosti. Průběžný důchodový systém díky rostoucímu počtu starších občanů přestává postupně fungovat a stát nebude schopen udržet výši důchodů na současné úrovni. Penzijní reforma zásadním způsobem problematiku důchodů neřeší. Reforma státního důchodového systému nedokáže vyřešit problém penzí. Soukromé zabezpečení je pro další roky nezbytné a lidé si již uvědomují, že spoléhat se pouze na stát klidně stáří nezajistí.

O vyhlídkách mladších generací na penzi se dnes mluví velmi pesimisticky. Myslíte si, že se mají lidé důchodového věku bát a nebo existují vhodné alternativy finančního zajištění i pro rodiny a jednotlivce s nižšími příjmy?

U klientů s nižšími příjmy nebude propad mezi příjmy v produktivním věku a penzi tak markantní, ale pokud si na penzi nějaké finanční prostředky naspoří, bude to pro ně určitě přínosem. Měsíční úložka by měla být vždy vyvážená, tzn. dostatečně vysoká na to, aby v budoucnu garantovala střadatelé dostatečně vysoký příjem ke státnímu starobnímu důchodu, ale na druhou stranu by neměla neúnosně zatížit rodinný rozpočet.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer ⇨

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

PŘIPRAVÍME VÁS DOBRĚ A VČAS!

VOX
kurzy, semináře
rekvalifikace
1. VOX a.s.
Senovážné nám. 23
Praha 1

DŮCHODOVÉ POJIŠTĚNÍ, ZDRAVOTNÍ POJIŠTĚNÍ, NEMOCENSKÉ POJIŠTĚNÍ, POJISTNÉ NA SOCIÁLNÍ ZABEZPEČENÍ

PRŮŘEZ NOVINEK PŘIPRAVOVANÝCH PRO ROK 2011, PŘECHODNÉ OBDOBÍ 2010/2011

21. 12. 2010

PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Helena Pelikánová, JUDr. Ludmila Trnková, Ing. Marta Ženíšková
KÓD: 004710 **CĚNA:** 2 748 Kč

POZNAČTE SI DO DIÁŘE

VELKÁ ÚČETNÍ ZÁVĚRKA VČETNĚ DAŇOVÉHO PŘÍZNÁNÍ ROKU 2010 – speciálka

7. a 10. 1. 2011

PŘEDNÁŠÍ: Ing. Ivana Pilařová

7. 1. 2011 **SESTAVENÍ ÚČETNÍ ZÁVĚRKY PODVOJNÉHO ÚČETNICTVÍ V PLNÉM ROZSAHU ZA ROK 2010**

10. 1. 2011 **SESTAVENÍ DAŇOVÉHO PŘÍZNÁNÍ K DANI Z PŘÍJMŮ PRÁVNICKÝCH OSOB ZA ROK 2010**

KÓD: 106720 **CĚNA:** 4 188 Kč

Produktovou nabídku vzdělávacích kurzů a seminářů na 1. pololetí 2011 najdete na

WWW.VOX.CZ

10. prosince 2010.

ČESKÁ KVALITA
ISO 9001:2008
IES
CECER

► pokračování ze str. 4

Dále zjednodušení procedury související s přístupem cizinců na pracovní trh v rámci projektu zaměstnávání cizinců – držitelů tzv. „zelené karty“. Evropská komise chystá v následujících letech zlepšení stavu evropského práva a jeho přijímání pod názvem „chytrá regulace“.

V tomto ohledu by velmi pomohla lepší koordinovanost jednotlivých informačních portálů a sítě ze strany Evropské unie (informační místa Europe Enterprise Network, Europe Direct, Solvit, Evropská spotřebitelská centra, webové stránky Your Europe

a další). Evropská komise nastínila v Aktu o Vnitřním trhu, který přijala 27. října, že se bude touto otázkou v příštím roce zabývat. A. Bunis se také přesvědčil, že roztržitost zdrojů a špatná orientace podnikatelů není jen otázkou Evropské unie, ale také národních podpůrných nástrojů. Malé a střední firmy a zejména pak mikrofirmy do 10 zaměstnanců se velmi špatně orientují v dostupných podpůrných nástrojích v České republice.

Alena Vlačihová, zástupce ředitele CEBRE – České podnikatelské reprezentace při EU (podporováno CzechTrade)

Obtížnost podnikání v České republice podle Světové banky

Světová banka ve spolupráci s Mezinárodní finanční korporací (International Finance Corporation – IFC) vypracovala zprávu Doing Business 2011, která porovnává 183 ekonomik světa z hlediska situace v podnikání. Česká republika zaznamenala oproti roku 2010 největší zlepšení podmínek pro podnikání ze všech sledovaných zemí, z 82. místa se posunula na 63. pozici. Přesto je na tom mezi evropskými zeměmi téměř nejhůře, například Slovensko se umísťuje v posledních dvou letech na 40., resp. 41. místě.

Zpráva Doing Business 2011 zveřejněná v listopadu zmiňuje Českou republiku především v souvislosti se zlepšením insolvenčního řízení, činnosti soudů a procesu bankrotů, které jsou obzvláště důležité v období ekonomické krize. Zpráva kladně hodnotí zavedení on-line rejstříků a insolvenčního zákona v roce 2006, který celý insolvenční proces zjednodušil. Podle zákona z roku 1991 končil každý podnik, který se ocitl v platební neschopnosti, likvidací. K restrukturalizaci mohlo dojít pouze neformální cestou mimo oficiální proces bankrotu. Možnost podat žádost o restrukturalizaci podle nového zákona využilo k červnu 2010 padesát společností, z toho 31 žádostí bylo schváleno. Teprve čas ukáže celkový přínos nového zákona. Přesto, že došlo k výraznému zlepšení, stále je na čem pracovat. Délka insolvenčního řízení je relativně dlouhá, až tři roky, a počet schválených restrukturalizací relativně nízký, v roce 2008 bylo schváleno 6 restrukturalizací, v roce 2009 to bylo 16 a v první polovině roku 2010 pouhých 6.

Relativně špatně je na tom Česká republika ve složitosti procesu vydávání stavebních povolení, kde se umístila na 76. místě, především díky délce celého procesu vydávání stavebního povolení. Ke zlepšení naopak došlo v oblasti daňového systému, který

se výrazně zjednodušil, a snížily se odvody zaměstnavatelů na sociální pojištění. Prvenství zaujímá Česká republika také ve zlepšení podmínek pro ukončení podnikání.

Podle zprávy se v České republice výrazně zlepšila situace v administrativě, především co se týká zjednodušení procesu placení daní a umožnění elektronické komunikace se státní správou prostřednictvím datových schránek. Překvapivě se Česká republika umístila na 27. místě v jednoduchosti procesu vymahatelnosti smluv, a je na tom stejně jako Lucembursko, Island nebo Nizozemí.

V zahájení podnikání však Česká republika obsadila až 130. místo. Dostupnost a spolehlivost dodávek elektrické energie považují manažeři a zahraniční firmy za druhý nejvýznamnější faktor (po přístupu k finančním zdrojům) pro rozhodování o působení v dané zemi. Německo, Island nebo Thajsko nabízejí možnost získání připojení do 40 dnů, zatímco Česká republika, kde může připojení trvat i 279 dní, se pohybuje ve společnosti Ukrajiny a Kyrgyzstánu.

Uvedenou informaci naleznete na portálu BusinessInfo.cz v „Aktualitách pro podnikatele“ a to spolu s kompletním zněním zprávy Doing Business 2011 v anglickém jazyce. Tato rubrika, kterou si můžete otevřít hned z titulní stránky portálu www.businessinfo.cz, obsahuje aktuální kratší zprávy týkající se vývoje podnikatelského prostředí, dotačních možností, exportních příležitostí, upozornění, novinek apod. – zkrátka všeho co nějakým způsobem můžete využít při svém podnikání. Zprávy pocházejí ze zdrojů všech partnerských organizací portálu nebo jsou vytvářeny, podobně jako uvedená aktualita čerpající z rozsáhlého textu zprávy Světové banky, přímo redakcí BusinessInfo.cz.



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

premium
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek Stát se členem Kontaktujte nás

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

Bezpečnost na prvním místě
Oblast bezpečnosti je jednou z prioritních náplní facility managementu. Původní představy o bezpečnosti se s rozvojem nových technologií dynamicky mění a rozšiřují. Největší vliv na bezpečnost informací poskytovaných klientem má podle společnosti EXPERT SERVIS výběr subdodavatele jednotlivých služeb a nastavení procesů jeho kontroly. V rámci hodnocení ekonomické stability jsou subdodavatelé před započítáním spolupráce i během ní průběžně testováni na seznamu dlužníků. ⇨

Milion faktur ISDOC
ICT Unie, sdružení firem z oboru informačních technologií a elektronických komunikací, odhaduje počet vydaných elektronických faktur ve formátu ISDOC na jeden milion. Vyplývá to z průzkumu, který ICT Unie uskutečnila mezi firmami, které se přihlášily k podpoře tohoto formátu. Zavedení elektronické fakturace umožní subjektům ve veřejné i soukromé sféře zpracovávat mnohem větší množství dokladů v kratším čase a přispěje k výrazné úspoře nákladů. ⇨

LG získalo 12 ocenění
Renomovaná asociace CEA (Consumer Electronics Association) ocenila výjimečnost designu a technologií produktů LG Electronics prostřednictvím dvanácti prestižních ocenění CES 2011 Innovations Awards. Mezi nimi vyniká především ocenění CES 2011 „Nejlepší z inovací“ v kategorii video displejů za přelomovou 55“ FULL LED HDTV s 3D funkcemi a připojením k internetu. Produkty LG Electronics byly oceněny v celkem devíti vysoce konkurenčních kategoriích. ⇨

Pošta nepřijímá letecké zásilky
V důsledku zjištěného teroristického nebezpečí u zásilek přepravovaných letecky přijala vláda USA zpřísněná bezpečnostní opatření, která mají přímý vliv na služby České pošty, poskytované zákazníkům. Od 15. listopadu proto nebude Česká pošta přijímat všechny druhy „prioritních“ zásilek o hmotnosti 453 g a více, určené k dodání v USA. Zásilky do USA mohou zákazníci odeslat pouze tzv. ekonomickou cestou (pozemní/námořní), která má přepravní dobu zhruba 20 až 30 dnů. ⇨

Direct Alpine s partnery na stejné vlně

Direct Alpine je mezi ostatními českými výrobci outdoorového oblečení trochu méně známý. Je to možná trochu s podivem, uvážíme-li, že je spřízněná se sítí sportovních obchodů Hudy. Jako výrobce oblečení do nejnáročnějších podmínek si jde svou cestou. Šípka v logu složená z oblázků znamená „tuhle je správný směr, tudy vede cesta k cíli“. Tato cesta v podání Direct Alpine má podobu soustředění se na vývoj než na reklamu. Pozitiva tohoto přístupu nám v rozhovoru přiblížil Ondřej Neuman, obchodní ředitel Direct Alpine.

Jak dlouho působíte v Direct Alpine? Pracoval jste předtím v textilním průmyslu?

Po studiu na Fakultě textilní Technické univerzity v Liberci jsem rok cestoval. Po návratu jsem chtěl pracovat v oboru, který jsem vystudoval a nastoupil do Jitexu Písek. V té době to ještě pořád byl a svým způsobem stále je perspektivní podnik. Bohužel je s většími podniky spojená také menší pružnost, což se s mým čerstvým diplomem neslučovalo. Značku Direct Alpine jsem znal jako sportovec/lezec a už tehdy byla má oblíbená. Říkal jsem si, že v takové firmě bych chtěl působit. Právě tam probíhaly personální změny a podařilo se mi dostat do nového týmu. Jsem tady pátým rokem a moc mě těší, že můžu být v české firmě a pracovat s produkty, kterým naprosto věřím, k tomu navíc s lidmi, kteří jsou na „stejně vlně“ jako já.

Zdá se, že výroba oblečení a textilu obecně je v Česku na ústupu. Jak se může v tomto oboru prosadit česká firma?

Rozhodně může! Není to ovšem snadné. Myslím, že správnou cestou je specializace v produkci, precizní zvládnutí technologie a tím zlevnění výroby, operativnost a perfektní servis – jak odběratelům, tak koncovým zákazníkům. Naše zkušenosti s českými dodavateli jsou bohužel často velmi tristní. Pracovní doba výrobců textilních materiálů bývá stále od 6 do 14 hodin, odpoledne už se prostě nikomu nedovoláme. V případě problémů neprobíhá řešení, ale spíše neustálé odkládání. To potom může mít negativní vliv i na servis našim zákazníkům. V takovém případě můžeme působit jako neschopní, což nevrhá dobré světlo na Direct Alpine.

Velkou část produkce vyvážíte, jak se daří prosazovat v tuhé konkurenci západních značek?

Úspěch Direct Alpine je postaven v první řadě na jejich produktech. Jako druhou velkou výhodou vidím osobní, někdy až rodinné vztahy s většinou našich odběratelů z ČR i odjinud. Jako malá firma se můžeme opravdu každému z nich individuálně věnovat. S většinou se setkáváme na horách, skalách nebo i cíleně podnikáme společné akce. Po víkendech si obvykle posíláme fotky z akcí, doporučení na nově objevenou lezeckou oblast, pěknou cestu nebo trek. Nejde zkrátka jen o obchod, ale ve většině případů velmi přátelské vztahy v pravém smyslu toho slova. Myslím, že cítí naši oddanost outdooru a to, že je nebereme jako řádek v seznamu zákazníků.

Jak se profilujete vzhledem k nejbližším konkurentům?

Jako značka, která přistupuje k zákazníkovi poctivě, nabízí mu propracovaný a kvalitní produkt – vysokou přidanou hodnotu za stejnou, nebo dokonce nižší cenu.

V Čechách jsme považováni za top značku. Velká část zákazníků dokonce Direct Alpine považuje za zahraniční. Venku tak známe nejsem, ačkoli kvalitativně a propracovaností jsou naše produkty na úrovni těch nejlepších. Tam značku teprve budujeme krok po kroku. Například v Německu se zákazníci prodávající v obchodech ptají, odkud značka je a bývají překvapeni, že jsme Češi. Produkty zkrátka na první pohled snesou srovnání s celosvětově známými značkami a málokdo by hádal český původ.

Kde exportujete nejvíce? Daří se vám pozice na stávajících trzích rozvíjet?

Největšími tahouny našeho vývozu jsou Německo, Švýcarsko, Rakousko a Itálie, zkrátka alpské země. V poslední době se nám daří i v Polsku, máme tam nově velmi silného partnera v podobě dobře zavedené distribuční firmy. Jsme u ní ve společnosti silných inovativních značek a cítíme se tam dobře. Polsko vypadá pro outdoor na první pohled jako nezajímavý trh. Díky boomu lezení na umělých stěnách a celko-

vému trendu propagujícímu pohyb venku, zdravý životní styl a přírodu se i tam naše oblečení výborně uplatní. Navíc Poláci mají Tatry, kde to žije nejen horolezectvy, ale především turisticky. Pieniny nebo Zakopaně, to jsou vyhlášená horská turistická centra, velmi navštěvovaná a oblíbená, s perfektní infrastrukturou a službami o třídu výš než střediska ve slovenských Tatrách. V Polsku jsme jedna z prestižních značek, kterou používají špičkoví alpinisté a profesionální vůdci i záchranáři. To nám dělá velmi dobré jméno a je to jedním z pilířů našeho úspěchu v této zemi.

Investujete na zahraničních trzích do marketingu? Jaké marketingové nástroje nejvíce používáte?

Jezdíme na veletrhy v zahraničí, teď v listopadu jsme například byli na Alpinmesse v Innsbrucku. Naše výrobky vyhrávají redakční a spotřebitelské srovnávací testy odborných časopisů a máme také PR agenturu pro německy mluvící země pro komunikaci s médii. Hodně nám pomáhá jakýsi kult kolem značky, velmi dobré vnímání produktů zákazníky a šíření těchto „pozitivních vibrací“ formou osobních doporučení a na různých



Ondřej Neuman, obchodní ředitel Direct Alpine

internetových diskuzních fórech. Word of mouth je zkrátka nenahraditelné.

Jak se snažíte odlišit a v čem spatřujete konkurenční výhodu oblečení Direct Alpine?

Velmi důležitý je samozřejmě design produktů a jejich propracované detaily pro dobrou funkčnost, to je naše velká přednost. První vzor pro výrobu koncipujeme co nejpodrobněji, abychom měli dostatek času na dopracování detailů. Velmi také dbáme na kvalitu materiálů. Vybíráme si dodavatele na základě výsledků testů, které pro nás provádí univerzita v Liberci. Z toho zjistíme parametry, jako je prodyšnost, nepromokavost a podobně. Konečným završením je výroba, kde se snažíme dosáhnout co nejlepší kvality. Používáme také velmi moderní technologie laserového řezání a ultrazvukového spojování, ty bohužel nejsou k dispozici v Česku, snad se to do budoucna změní.

Jak jste pocítili globální pokles ekonomiky? Lišil se vývoj na českém trhu a v zahraničí?

Z našich partnerů krize nejvíce zasáhla ty v nejvyspělejších státech. Mám z toho pocit, že čím západněji, tím těžší rána to byla. Anglie, Belgie, Irsko, tam všude byl v našem segmentu pokles prodeje v řádech desítek procent. Do střední Evropy to přišlo zhruba s ročním zpožděním a rozhodně ne v takové intenzitě. Vidím v tom částečně i sbližování životní úrovně.

Je struktura prodaného sortimentu odlišná v Česku a za hranicemi? Má český zákazník jiný vkus?

Rozhodně ano. Je to dáno i rozdílem v kupní síle. Německý zákazník si naši nejlepší bundu koupí za dvoudenní plat, český zákazník za dvoutýdenní plat. Proto je i struktura prodáváných produktů jiná. V Česku jsou to spíše produkty střední cenové třídy. Naše střední řada je však odvozena od řady pro náročné, takže je kvalita stále špičková.

Co naopak vyžaduje například německý zákazník?

V zahraničí máme největší úspěch s naší nejvyšší

Produkty zkrátka na první pohled snesou srovnání s celosvětově známými značkami a málokdo by hádal český původ.

produktovou řadou. Tam zákazník na cenu nehledí. Německý zákazník je „půntlich“, vyžaduje naprostou přesnost, preciznost, absolutní kvalitu.

Vaše oblečení používají slovenské horské služby například v Nízkých Tatrách. Účastníte se podobných tendrů i na západ od našich hranic a s jakými úspěchy?

Tam je situace horských záchranářů jiná. Nemají takovou podporu státu, jako naši nebo slovenští záchranáři. Výběrová řízení probíhají spíše na malé sérii, což je výrobně méně výhodné a neekonomické. Přesto často budujeme u německých horských služeb nebo organizací profesionálních horských vůdců, například ve Francii a Rakousku. Mají nás rádi díky designu a příznivému poměru hodnoty k ceně.

Jaká je spolupráce s profesionály v Česku?

V Česku samozřejmě také spolupracujeme s profesionály. Vybavujeme některé specializované policejní jednotky a profesionální horské vůdce. Jsme také partnerem různých organizací, teď například nově Českého horolezeckého svazu. Spolupráce s profesionály je pro nás obecně velmi přínosná. Poskytují nám zpětnou vazbu a snáze se díky nim proniká na nové trhy. Například norští záchranáři si nedávno objednali několik desítek bund. Očekáváme, že se to „roznese“ a příště nebude objednávka na desítky, ale možná stovky kusů.

Vaše stánky lze vidět na různých výstavách. Daří se vám získávat zde nové kontakty na potenciální zákazníky, partnery nebo i dodavatele?

Jezdíme na velké kontraktační akce i veletrhy pro koncové zákazníky. Jsme také partnerem organizace IKAR-CISA, což je asociace záchranářů a horských služeb celého světa, jejichž kongresy navštěvujeme. Poslední byl na Slovensku a předávali jsme na něm výbavu slovenské horské službě Pieniny. Na těchto akcích samozřejmě navazujeme nové kontakty a setkáváme se i se stávajícími zákazníky. Objednávka z Norska má původ zde. Můžeme také získat zpětnou vazbu na realizované dodávky a hlavně k produktům. To nám umožňuje kolekci stále vylepšovat a posouvat dál.

Všichni ve firmě jste aktivní sportovci. Má to význam i při komunikaci se zákazníky a distributory?

Řekl bych, že zásadní. Jednak dokážeme produkty perfektně popsat a vysvětlit každý detail, protože je sami používáme. Testujeme prototypy a ihned nosíme veškeré novinky. Víme, co která bunda „dokáže“, k čemu se hodí nejlíp. Ke každé aktivitě dokážeme doporučit vhodné oblečení. A jak jsem už říkal, rozumíme si i s našimi distributory, kteří jsou vesměs stejně „postižení“. Férové a přátelské vztahy nám pak i v obchodní rovině vzájemně velmi usnadňují práci, zkrátka si rozumíme.

ptal se Pavel Kačer

SOUTĚŽ

Prosincová soutěž o televizor LG



Jestli přemýšlíte o novém televizoru, zkuste štěstí v naší soutěži. Pokud budete mít štěstí, budete už brzy majitelem modelu LG 55LE8500 Full LED LCD TV.

Charakteristika televizoru: Exkluzivní 200Hz supertenké Full LED Slim LCD (hloubka jen 3,4 cm) s designem bezrámové technologie. Model rovněž obsahuje funkci Intelligent Sensor II, tedy automatickou regulaci kvality obrazu. Navíc technologie Smart energy saving dokáže uspořít energii s možností vypnutí obrazu. Televizor má v sobě zabudované reproduktory laděné Markem Levinsonem.

Soutěžní otázka: Jaká je webová adresa českého zastoupení celosvětové společnosti LG?

Své odpovědi posílejte na e-mail: brixl@prosperita.info do 31. 12. 2010. Ze správných odpovědí vylosujeme jednu, jejíž autor v lednu obdrží právě uvedený model televizoru.



SIMPHONY pro zkvalitnění řízení a eliminování rizik

Společnost TTC Telekomunikace, s. r. o., představila na nedávné tiskové konferenci v Praze svůj nový produkt z oblasti ICT řešení zaměřený na slučování řady dnes oddělených aktivit a technologií s funkčním propojením informačních, zabezpečovacích, řídicích a telekomunikačních technologií a služeb.

Na bližší podrobnosti o novince s názvem SIMPHONY jsme se zeptali Ing. Luboše Müllera, MBA, generálního ředitele společnosti:

Jak by se dal stručně charakterizovat váš nový produkt z oblasti systémové integrace?

Odpověď na tuto otázku je v několika málo větách velmi těžko postihnutelná. Přesto se o to pokusím. Společnost TTC se již desítky let věnuje oblasti telekomunikací a řešení SIMPHONY je dalším logickým krokem vývoje našich produktů, ve kterém jsme propojili naše zkušenosti z této oblasti spolu s potřebou integrovat tuto oblast do dalších technologií a systémů ICT (Information and Communication Technologies) s cílem sbírat z nich informace a data, ta následně třídit, archivovat a rozhodovat o jejich uplatnění v konkrétním čase a místě. To, co zní možná trochu složitě, je v podstatě velká „ICT skládačka“, která je určena především k výraznému zrychlení celého procesu od zmiňovaného sbírání informací, jejich vyhodnocení v reálném čase a následnému provedení předem určeného komunikačního scénáře vyplývajícího z tohoto vyhodnocení.

Kde všude najde SYMPHONY využití?

Především všude tam, kde na rychlosti a správnosti reakce velmi záleží, kde je každá vteřina prodlení opravdu hodně drahá – a tím nemyslím pouze na peníze. Určitě si každý z nás umí představit spousty takových míst a situací, a nemusí jít pouze o požár, ochranu osob či majetku, reakci na kritický výpadek životně důležitých technologií apod. V SIMPHONY se tedy skloubí náš přístup systémového integrátora (SI) a harmonie člověka s technologiemi ICT, které chceme naším řešením dosáhnout.

Na jakém principu SIMPHONY jako pomyslná skládačka pro systémová integrační řešení funguje a co je její prvořadou předností?

Princip není v zásadě složitý a vychází z osvědčených integračních systémů dnes běžně používaných v oblasti IT. Základem řešení je jakási vnitřní virtuální sběrnice, něco jako nervová soustava systému, ve které probíhají všechny informace celého integrovaného systému dejme tomu v podobě univerzálně srozumitelného jazyka. Nad touto sběrnici – nervovou soustavou systému – bdí mozek celého systému, který informace a události na sběrnici sleduje, vyhodnocuje, žádá si další doplňující informace, vybírá scénáře dalšího postupu, vyvolává odpovídající akce. Tato centrální aplikace může být doplňována dalšími nástroji od společnosti TTC i od našich partnerů, jako jsou třeba nástroje pro rozpoznání hlasu, osob, vozi-

del a podobně. Tyto aplikace přináší nové možnosti vyhodnocování a rozhodování. A v neposlední řadě je součástí řešení soubor všech možných adapterů, které dokáží připojit zdánlivě nespojitelné technologie a systémy na již zmiňovanou sběrnici a zároveň dokáží „přeložit“ řeč těchto technologií a systémů do našeho „univerzálně srozumitelného jazyka“. K dispozici je tak systém, který lze téměř libovolně rozšiřovat dalšími adaptéry na další a další technologie, který zároveň propojením získává díky synergii získaných informací velmi zajímavé nové vlastnosti.

Můžete fungování přiblížit na konkrétním příkladu?

Pro názornost uvedu příklad propojení radiové vysílačky, lokalizačního systému osob, zabezpečovací technologie a systému měření a regulace v případě nasazení v oblasti technického zabezpečení budov. Takovou integraci můžeme například zabránit odstavení výroby, nebo havarijním stavům, kdy již při náznaku nestandardních situací můžeme okamžitě automaticky kontaktovat nejbližšího pracovníka a nasměrovat jej k efektivnímu zákroku.

SIMPHONY je konceptem šitým na míru potřeb zákazníka. Co vše předchází realizaci konkrétní zakázky?

Vzhledem k tomu, že TTC pracuje metodikou projektového řízení, věnujeme předrealizačnímu procesu velmi významné

úsilí. Jsme si vědomi toho, že je to nesmírně důležité především pro následnou hladkou implementaci u budoucího uživatele. Téměř každý projekt startujeme prostřednictvím podrobných jednání našich Business Development specialistů s budoucími uživateli. Výstupem je pak dokument, který se jmenuje „Project requirements“, který velmi podrobně popisuje podstatu celého řešení, návrhy jednotlivých pracovních scénářů, integrovaných technologií i způsob nasazení, tedy bude-li třeba SIMPHONY poskytnuto jako lokální řešení, nebo formou hostingu atd. Takto vzniklý dokument je společným dílem budoucího uživatele a TTC jako dodavatele. Po jeho finálním odsouhlasení oběma stranami může (velmi zjednodušeně řečeno) dojít k realizaci.

Naznačíte, jakým pomocníkem je SIMPHONY třeba při řízení chodu velkého obchodního centra?

Obchodní centra jsou pro produkt SIMPHONY jedním z potenciálních uživatelů především proto, že jejich provoz je zabezpečován opravdu širokou paletou všech dnes běžně dostupných ICT technologií. Sleduje se zde především fyzická bezpečnost, mnoho technologických stavů, pohyb zboží i osob, jsou zde používány informační a databázové systémy, telekomunikační technologie a další. Takto komplikovaný provoz generuje obrovské množství informací, které je nutné okamžitě vyhodnocovat a třídit tak, aby docházelo k řešení nouzových, provozních i poruchových stavů se správnou prioritou a v co nejkratším možném čase. Docílujeme toho efektivní organizací lidí i technologií. SIMPHONY může v obchodních centrech zvýšit kvalitu služeb zákazníkům kupříkladu



sledováním délky front a následnou automatizovanou organizací pokladních, zákazník se tak cítí být rychle a kvalitně obsloužen. Dále můžeme vhodnou aplikací eliminovat vzniklé škody způsobené krádežemi či minimalizovat ztráty ve skladovém hospodářství. Neméně důležitá je statistika, která pomáhá rozložit síly pracovníků obchodních center na dobu (z pohledu návštěvnosti) špičkovou i útlumovou a další. Obchodní centra takto sníží náklady i rizika a zvýší pohodlí a spokojenost svých zákazníků.

Jakým způsobem může SIMPHONY podobně fungovat v jakékoli oblasti lidské činnosti?

Ano, SIMPHONY může fungovat všude, kde se zpracovávají různé typy vstupních podnětů, které jsou generovány určitými situacemi (vlivy), pro jejichž řešení lze najít částečně predikovatelné poloautomatizované postupy. Týká se to v podstatě všech běžných lidských oborů.

Pro firmy je cenná zejména schopnost systému eliminovat rizika a možné škody v jejich podnikání, ale totéž se týká i oblasti státní správy. Má i zde SIMPHONY uplatnění?

V oblasti státní správy je možné SIMPHONY využít například pro bezpečnostní funkce. Těmi jsou požární signalizace, zabezpečení objektu, komplexní ochrana perimetru či sledování pohybu osob a zboží. Velmi zajímavou se zde jeví možnost návaznosti na celostátní bezpečnostní a krizovou infrastrukturu a případného zpracování poskytnutých externích údajů pomocí lokálního systému SIMPHONY z hlediska potřeb konkrétních objektů státní správy.

Zcela samostatnou kapitolou je naše schopnost vybudovat mobilní řešení, které jsme v předchozích produktových sestavách realizovali v mnoha military, ale i civilních variantách. Takto připravené řešení je možné v řádově hodinách převést na kterékoli místo, systém „rozvinout“ a zahájit jeho činnost, a to i v případech, kdy se původní místní infrastruktura z různých důvodů zhroutila a je nefunkční, a nebo pro daný případ nepoužitelná. Určitě každého v té souvislosti napadne třeba použití v době záplav, zemětřesení či jiných podobných neštěstí, kdy je potřeba rychle vybudovat komunikační a zabezpečovací infrastrukturu.

Kde je možné získat podrobnější informace o produktech TTC?

Asi nepřekvapí, když čtenáře odkážu na naše internetové stránky www.ttc.cz, samozřejmě jsou k dispozici i naši obchodní zástupci, kteří jsou připraveni poskytnout všechny potřebné informace o našich produktech.

rozmlouval Jiří Novotný ⇨

www.ttc-telekomunikace.cz



Ing. Luboš Müller, MBA, generální ředitel společnosti TTC Telekomunikace, s. r. o.

premium
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek

Stát se členem

Kontaktuje nás

Dočtěte si na www.premium.prosperita.info

HLEDEJ

ČEZ oceněn

Na tiskové konferenci v hotelu Ramada byly vyhlášeny výsledky nejvýznamnějších ocenění firem a organizací – Národní cena kvality ČR a Národní cena ČR za Společenskou odpovědnost organizací (CSR). V programu Národní ceny ČR za společenskou odpovědnost zvítězila v kategorii společností nad 250 zaměstnanců společnost ČEZ, a. s. Cílem programu je přispět k prosazení a zviditelnění principů CSR v ČR a veřejně ocenit firmy, které se hlásí k plnění principů CSR a splňují podmínky. ⇨

Novinky KIMBERLY-CLARK

Globální dodavatel hygienických výrobků KIMBERLY-CLARK PROFESSIONAL představuje hned dvě novinky. Jednu technologickou – technologii komprese vzduchu, druhou produktovou – utěrky a dávkovač utěrek SCOTT Slimroll. Obě novinky přináší vyšší finanční úspory a také menší ekologickou zátěž. Pomocí nové technologie komprese vzduchu je možné v každém balení získat až o 18% papírových ručníků víc, což přináší řadu komerčních a ekologických výhod. ⇨

Pivovarský závěr roku

Advent, vánoční svátky a oslavy konce i začátku nového roku jsou pro české pivovary obdobím, které představuje významnou příležitost oslovit existující a také nové zákazníky se svou nabídkou. Potvrdil to průzkum, který mezi členskými a nečlenskými pivovary zorganizoval Český svaz pivovarů a sladoven v první polovině listopadu 2010. Velká většina z téměř 50 oslovených pivovarů potvrdila, že nabízejí vánoční piva nebo připravily speciální balení, spotřebitelské soutěže, dárkové předměty atd. ⇨

RWE KARTA Se slevami

RWE přináší svým zákazníkům další výhodu. Každý odběratel elektřiny nebo zemního plynu od RWE si nyní může požádat o RWE KARTU. S ní může čerpat slevy ve výši 20 % na vstupné na české filmy v multikinech sítě Cinestar a skipasy v partnerských lyžařských střediscích RWE. Ročně lze s RWE KARTOU ušetřit až 2900 korun. RWE tímto krokem rozvíjí své tradiční sponzorované projekty energie českého filmu a energie českého lyžování ve prospěch svých zákazníků. ⇨

Přestavby vozidel na CNG pohon jako služba

Gascontrol společnost s. r. o. před časem zahrnuje do svého bohatého portfolia služeb v oblasti plynárenství i přestavby osobních vozidel na pohon stlačeným zemním plynem. A protože od té doby uplynul již nějaký čas, požádali jsme o zobecnění zkušenosti výrobního ředitele společnosti Gascontrol Ing. Stanislava Przeczka:

Kdy začala společnost Gascontrol s přestavbami osobních vozidel?

Naše společnost v roce 2007 zakoupila dva nové vozy Fiat Doblo, které byly již z továrny upraveny na pohon CNG. Po ročním zkoušení jsme konstatovali, že jejich provoz je bezporuchový a velmi úsporný. Proto jsme se rozhodli vybudovat servis specializovaný na přestavby vozidel pro pohon CNG. Na počátku jsme provedli přestavbu našich tří vozidel Fabia, které do dnešního dne spolehlivě jezdí, poté se naše firemní CNG flotila rozrostla na 15 vozidel a brzy přibudou další. Tuto službu nyní samozřejmě nabízíme široké motoristické veřejnosti.

Co vše zhruba obnáší potřebné technické vybavení pracoviště?

Nebudu se zmiňovat o základním vybavení servisu, které je nezbytné k provádění kvalitních služeb. Pro přestavbu vozidel na plyn je především třeba programové vybavení-software, kterým se po ukončení montážních prací nastavuje řídicí elektronika na stanovené parametry. Mimo to používáme analyzátor spalín od renomované firmy Bosh, a to typ Bosh 3.25.

Mohl byste charakterizovat základ přestavby vozidla na CNG pohon a jak je to s jejím úředním schválením?

Plyn je uzavřen v tlakové ocelové nádobě,

kteřá je vybavena bezpečnostními prvky proti přetlaku plynu při zvýšení okolní teploty (např. při požáru). Takže nádoba nemůže nikdy vybuchnout a je dostatečně odolná proti deformaci při havárii. Výstup plynu z nádrže je ovládán elektromagnetickým ventilem, který se uzavírá v případě, že neběží motor. Tlak v této láhvi dosahuje hodnoty 200 barů. Od tlakových nádrží vede

vysokotlaké vedení do motorového prostoru, kde je napojeno na reduktor tlaku a pak se jedná již o nízkotlaké vedení do elektronicky řízených vstřikovačů. V reduktoru

dochází ke snížení tlaku na 200 kPa. Mozkem celého zařízení je řídicí jednotka, která vypočítává dávku paliva na každou otáčku motoru a tato informace přichází do modulátoru množství, který dává potřebné množství paliva do jednotlivých vstřikovačů. Pro plnění vozidel se na karoserii vozidla nebo v motorovém postoru osazuje tankovací otvor, na který se napojuje plnicí pistole stojanu. Po montáži systému CNG naše firma zajistí schválení přestavby na odboru dopravy včetně všech formalit, takže zákazník dostane vůz s potřebným schválením a zápisem do technického průkazu.



Provádíte později i servis a předepsané tlakové zkoušky?

Ano, provádíme záruční i pozáruční servis přestaveb na CNG. Kontrola tohoto systému se uskutečňuje jednou ročně, u tlakové nádoby se dělá tlaková zkouška v pětiletém intervalu.

Jak dlouho trvá přestavba a jaká je její cena?

Samotná přestavba trvá dva až tři dny podle typu vozidla. Této realizační fázi předchází konzultace s vedoucím servisu, kdy se upřesňují technické požadavky. Po uzavření vzájemné dohody se objedná materiál, kdy skladem máme základní sady pro přestavby vozů běžně provozovaných značek. U vozidel, která nejsou běžně používaná v provozu

na našich silnicích, je třeba díly objednávat na zakázku. Cena přestavby se odvíjí od typu vozidla, druhu plnění paliva do motoru, počtu válců a pohybuje se kolem tří až sedmi desítek tisíc korun.

Jaké možnosti existují z hlediska kapacity tlakových nádrží?

Objem jedné nádrže je v rozmezí 30 až 70 dm³, což představuje při plném tlaku 6 až 14 m³ zemního plynu. Je možné provést montáž více nádrží, což zvýší celkový dojezd vozidla na jedno plnění. Pro porovnání s benzinem 1 m³ zemního plynu odpovídá 1 litru benzínu, takže s jednou tlakovou nádrží lze dojet zhruba 200 až 230 kilometrů.

rozmloval Jiří Novotný

Elektromobil retro...



Nadace ČVUT Media Lab založená na podporu nejlepších studentů českých vysokých technických škol představila výsledky osmi projektů vzniklých z poskytnutých grantů v oblasti strojírenství, elektrotechniky a informatiky. Jedním z úspěšných projektů je prototyp elektromobilu v atraktivním provedení retro kabrioletu, který od letošního léta, díky splněním všech požadavků pro provoz na veřejných komunikacích, brázdí české silnice. Autoři svůj projekt, který má dojezd 250 km a vyvine až 130km rychlost, úspěšně prezentovali na letošním Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně. Elektromobil EHR 10, do kterého byla implantována nová konstrukční filozofie „electric vehicle first“, je společným dílem katedry konstruování strojů Fakulty strojní Západočeské univerzity v Plzni a plzeňské firmy Auto Projekt Centrum, s. r. o.

(no)

foto: archiv ČVUT Media Lab

Pražská plynárenská, a.s.

Národní 37 U Plynárny 500,
110 00 Praha 1 – Nové Město 145 08 Praha 4 – Michle,
telefon: 267 171 111 +420221092444
fax: 267 171 030 +420725551312
e-mail: callcentrum@ppas.cz e-mail: CNG-autopujcovna@ppas.cz
internet: www.ppas.cz
zákaznická linka: 840 555 333
pohotovost plyn: 1239 (nonstop)

šetřete životní prostředí

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

CNG
zemní plyn

Půjčovna
pro Vás

jezdím
levně
na zemní
plyn



První sériově vyráběný tahač návěšů s pohonem na stlačený zemní plyn v ČR nedávno představila společnost Mercedes-Benz. Econic 1828 NGT určený zejména pro městskou logistiku, vnitropodnikovou a rozvázkovou dopravu, dojezd s osmi tlakovými nádržemi na stlačený zemní plyn o celkovém obsahu 640 litrů vzdálenost 200 až 400 km v závislosti na zatížení vozidla a náročnosti terénu. Tahač pohání řadový šestiválec M 906 LAG se zdvihovým objemem 6,88 litru o max. výkonu 205 kW (279 k). Jeho emise jsou pod limity nově připravované normy Euro 6, která vstoupí v platnost od roku 2014.

(jmn)

EVROPSKÁ UNIE
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
INVESTICE DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI

Projekt INOVACE – VÝZVA I, Evidenční číslo projektu: 4.1 IN01/131
„Realizace soustrojí pro paroplynový cyklus do výkonu 50 kW spalování nízkokalorických plynů např. bioplyn“

GASCONTROL

výrobce, který hledá nová řešení

Firma GASCONTROL, společnost s r.o., je nejen tradičním výrobcem plynových zařízení, ale aktivně usiluje i o získání nových trhů v zahraničí. Tyto aktivity se neobejdou bez inovací, kterými firma reaguje na specifické požadavky zákazníků v těchto teritoriích. Jedním z takových příkladů je i realizace projektu Inovace „Realizace soustrojí pro paroplynový cyklus do výkonu 50 kW“, případně vyšších, které slouží k výrobě elektrické energie

Naše činnosti:

- Dodávky a servis plynárenských zařízení
- Regulace a měření plynu, odorizace, dálkové měření odorantu
- Plynové a expanzní turbíny
- Plynovody, speciální práce na plynovodech, jiné produktovody
- Průmyslové klimatizace a chladicí systémy
- Důlní investiční a technologické celky
- Výstavba a rekonstrukce kotlen a výměníků stanic
- Dodávky domovních a průmyslových plynoměrů
- Výstavba a servis CNG stanic, přestavba vozidel

GASCONTROL, společnost s r.o.
Nový Svět 59a/1407
735 64 Havířov-Suchá
tel.: 596 496 411
fax: 596 412 397
gascontrol@gascontrol.cz
www.gascontrol.cz

Odešla významná osobnost ruského plynárenství

Dne 3. listopadu 2010 obletěla svět zpráva o smrti Viktora Stěpanoviče Černomyrdina, bývalého ruského premiéra, dlouholetého velvyslance na Ukrajině a významné osobnosti ruského plynárenského průmyslu.

Podle mne jeho nejvýznamnější pracovní etapa začala v roce 1960 v Orské rafinérce, později, v letech 1973–1978, působil ve funkci ředitele Orenburského závodu na zpracování a čištění zemního plynu, v letech 1985–1989 byl ministrem plynárenství SSSR a následně do roku 1992 vykonával funkci předsedy představenstva společnosti Gazprom. To jsou z pohledu plynárenství u nás i v Evropě nejdůležitější období v činnosti V. S. Černomyrdina.

Vzpomínám na své poslední setkání s ním v roce 2007 na konferenci každoročně pořádané Ruským plynárenským svazem na půdě Gazpromu, kde seděl jako host za předsednickým stolem. V té době byl V. S. Černomyrdin již delší dobu velvyslancem Ruské federace na Ukrajině. Před jeho vystoupením začal obrovský šum mezi desítkami představitelů televizi, rádií, novináři a fotoreportéry, připomínající atmosféru světových filmových festivalů a podtrhující jeho popularitu a autoritu, kterou měl nejen mezi plynaři, ale celou ruskou veřejností.

Pár dní před svojí smrtí poskytl V. S. Černomyrdin rozhovor redakci ruských novin TRIBUNA, opublikovaný dne 22. listopadu 2010 ve zvláštním vydání, který se týkal 20. výročí spolupráce s německým plynárenským koncernem BASF/Wintershall. Vzhledem k tomu, že jsem dostal svolení ruských novinářů se s názory V. S. Černomyrdina s čtenáři podělit, dovoluji přetlumočit podle mne ty nejzajímavější pasáže, které v době, kdy se projednává promítnutí 3. energetického balíčku Evropské unie do české legislativy a kdy se na půdě EU hovoří o energetické koncepci na léta 2020–2050 a kdy sílí hlasy volající o „jakési nezávislosti“ na ruském dodavateli plynu, přičemž bez zjevného jiného zdroje, jsou jistě pro svoji moudrost podnětné.

V rozhovoru pro ruský deník Tribuna V. S. Černomyrdin mimo jiné uvedl:

Před 20 lety byla zahájena nová etapa spolupráce mezi ruskou a německou stranou – dohodou

o spolupráci v plynárenském průmyslu. Jak se základy této spolupráce formovaly?

Jak to často bývá, tak i tento krok vytvořil sám život. V tu dobu ruské plynárenství prožívalo seriózní strukturální změny. Rok před tím byl založen Gazprom a my jsme celou dobu ladili vztahy mezi jednotlivými strukturami a k tomu jsme jako i před tím plnili roli spolehlivého dodavatele plynu jak v rámci Ruska, tak vůči všem zahraničním partnerům. Při tom jsme se museli opírat jen o vlastní síly, protože velké úvěry na výstavbu infrastruktury nebyly v té době pro nás dostupné. Až mnohem později bylo možné úvěry získat od tuzemských i německých bank. V této době byla v Německu situace následující: my jsme dodávali plyn za 170 USD za 1000 m³ a naši odběratelé jej realizovali dále na trhu za 400 USD. Nám se tato situace nelíbila, a proto jsme navrhli, že budeme prodávat přímo, bez prostřednických firem. To se samozřejmě našim „kontrahentům“ nelíbilo, protože v této naší iniciativě viděli ohrožení svých zájmů. Proto jsme museli hledat řešení. Našli jsme ho v koncernu BASF, největším chemickém koncernu na světě, a díky vztahu s ním získal Gazprom možnost vstoupit přímo na německý trh. Navíc BASF, který byl v tu dobu i největším odběratelem plynu v Evropě, získal spolehlivého dodavatele „modrého paliva“.

Jaké máte vzpomínky na první setkání s německými představiteli? S čím jste se při jednáních potýkali?

Byl to problém s cenami, o kterých jsem mluvil, ale existoval ještě jeden, zcela zásadní. Abychom mohli vsoupat na německý trh, museli jsme mít souhlas německých státních orgánů. Na začátku se nám nepodařilo dosáhnout setkání s Helmutem Kohlem, ale podařilo se setkat s ministrem zahraničních věcí panem Hans-Ditrichem Genscherem. Při osobním setkání jsem mu ukázal plynárenskou mapu s vyznačenými místy těžby, jakou cestu musí plyn urazit, aby došel ke konečnému zákazníkovi, dále jaké jsou nutné finanční náklady a jak

je možné je i zmírnit. Kromě toho jsem ho ujistil, že my nejenom plyn těžíme, ale také garantujeme jeho spolehlivé dodání. Pan Genscher byl velmi moudrý politik, navíc byl velmi dobře na setkání připraven. Zajímalo se, pro koho bude takováto spolupráce výhodná, načež jsem mu odpověděl, že vyhrají všichni, ale především němečtí odběratelé. Šéf zahraniční německé politiky na závěr přislíbil řešit celou otázku. Trošku jsem byl po jeho příslibu na vázkách, zda věřit posledním jeho slovům, protože přece jenom tento problém se netýkal jeho ministerstva. Ale ministr svoje slovo dodržel. Výsledkem bylo to, že se společností Wintershall byly vytvořeny dvě firmy – WIEH a WINGAS. Následně jsme přistoupili k výstavbě vlastní plynárenské infrastruktury na území Německa, protože do existujících plynovodů nás nechtěli pustit.

Jaký mají, podle vás, význam mezinárodní společné projekty v plynárenství a energetice všeobecně?

Bez ohledu na to, že existuje řada různých příkladů, kdy navíc v každém konkrétním případě sehrávají důležitou roli rozdílné faktory, jsou jisté recepty, které zajišťují úspěch těchto projektů. Jsem přesvědčen, že ve všech mezinárodních projektech je hlavní vzájemná výhoda. Ale ponechme stranou teoretické úvahy a vraťme se 20 let nazpátek. Spolupráce Gazpromu a Wintershallu začala v roce 1990. Krátce před sjednocením Německa byla podepsána Dohoda o spolupráci v plynárenském průmyslu, která vytvořila základ spolupráce mezi ruskými a německými energetickými subjekty. Prostřednictvím firem WIEH, WINGAS a WIEE, které byly založeny, aby realizovaly ruský plyn v Německu a Evropě, to úspěšně funguje již 20 let.

Teď se vrátím k současnosti. Letos začala výstavba plynovodu Severní potok. Tento projekt se realizuje také při společném úsilí společností z Ruska, Německa, Holandska a Francie. Proč? Protože všichni partneři chápou vážnost spolehlivosti dodávek zemního plynu do Evropy, znají a reálně umí ocenit všechny složitosti, které se mohou vyskytnout. Jen tím připomínám situaci z ledna 2009,



Ing. Hugo Kysilka

kdy díky zlovůli tehdejšího vedení Ukrajiny došlo k přerušení dodávek do Evropy. Na takovýto případ se musíme učit. Nezapomínejme, že jakmile skončí ekonomická krize v Evropě, tak se zvedne poptávka po plynu.

Jaké signály, podle vašeho mínění, můžeme očekávat od politiků v rozvoji spolupráce Ruska a Evropy? A jaké jsou základní problémy, které stojí před Ruskem?

Možná to zazní neočekávaně, ale politici by měli přestat politizovat existující problémy, nesnažit se za každou cenu všechno dostat do nějakých rámců, vše zaregulovat. Výhody, jak ukazuje praxe, jsou z toho minimální, logika v tom není žádná a škody, které mohou z toho vzniknout, jsou obrovské. Vezměme si například 3. energo balíček, který se EU snaží prosadit a který předpokládá oslabení vlivu dodavatele v přepravnímu systému. Já si myslím, že jde o zmetek, který není dobrý ani pro rozvoj konkurence ani pro spolehlivost v energetických dodávkách. Vždyť se tím může totálně narušit možnost plnit dlouhodobé kontrakty a ty jsou, jak dobře víme, základem bezpečnosti dodávek. Uvědomme si, že dlouhodobé kontrakty potřebují i dlouhodobě garantovanou přepravní kapacitu. Proboha, vždyť se může stát, že plyn dodaný na tisíce kilometrovou vzdálenost někdo nepustí konečnému odběrateli...

Co dodat. Snad jen to, že zejména čas ukáže, co je pro zajištění bezpečnosti dodávek zemního plynu tím nejpodstatnějším.

Ing. Hugo Kysilka

Gas Business Breakfast 2010

Již po sedmé v historii se zástupci plynárenského odvětví sešli na svém Gas Business Breakfastu, který připravilo vydavatelství EURONEWS, a. s. spolu s Českou plynárenskou unií. Hlavním tématem byla tentokrát pokračující liberalizace plynárenství a její vliv na fungování trhu s plynem, ovšem jak referující zástupci státní správy, tak plynárenských a s nimi spolupracujících společností, se nevyhnuli ani otázkám bezpečnosti

dodávek plynu a s nimi spojeným aspektům. Hovořilo se také o možnostech širšího využívání zemního plynu, kde hlavní rezervy vidí plynárenská odborná veřejnost a obchodníci s plynem v jeho bohatším využití v energetice, teplárenství a konec konců i v dopravě jako alternativu klasických paliv.

Změnit by se měl také podle názoru většiny zúčastněných odborníků i český energetický mix ve prospěch zvýšení podílu zemního ply-

nu. Stávajících 20 % z celkového energetického koláče se zdá být velmi malým podílem za okolností, kdy je nutné výrazně snížit emise v ovzduší, nahradit snižující se podíl pevných paliv, zejména uhlí, za podmínky neprolomení těžebních limitů. Podle nedávného průzkumu společnosti Ipsos Tambor by 67 % obyvatel uvítalo nahradit z ekologických důvodů část uhlí při výrobě elektřiny zemním plynem.

Jednání potvrdilo, že české plynárenství nejen zvládá pokračující liberalizaci trhu, ale kromě toho trvale posiluje bezpečnost a spolehlivost dodávek jak v propojování energetických sítí, tak i rozšiřováním skladovacích kapacit, centralizací a modernizací dispečinku tranzitních



soustav, a stává se významným a spolehlivým dodavatelem v evropském měřítku. Na druhé straně by toto významné odvětví uvítalo větší podporu využívání zemního plynu ze strany státu, což by se mělo výrazněji projevit v nové Státní energetické koncepci.

(jmn)

Dotace na CNG autobusy

V Evropě jezdí bezmála 59 tisíc autobusů poháněných stlačeným zemním plynem (CNG) a očekává se, že i v České republice bude mít tato ekologická varianta autobusů s nižšími provozními náklady větší zastoupení ve veřejné dopravě. Plynárenské společnosti přispívají na každý nový CNG autobus částkou 200 tisíc Kč. Ministerstvo dopravy v rámci Programu obnovy vozidel veřejné autobusové dopravy poskytuje dotace na nové CNG autobusy – veřejné linkové a MHD. Výše dotace se mění každým rokem, nicméně odpovídá přibližně polovině rozdílu nákupní ceny mezi naftovým autobusem a autobusem na CNG. Mezi hodnotící kritéria Programu patří i použití

alternativních paliv, tedy i CNG. Další dotace existují v rámci výzev na nákup a modernizaci ekologických dopravních prostředků nebo na výstavbu infrastruktury pro ekologickou dopravu z jednotlivých regionálních operačních programů (ROP) či z Česko-švýcarské spolupráce, případně i z chystaných Norských fondů. Bližší informace o možnostech spolufinancování nákupu nových autobusů s pohonem na CNG jak ze strany plynárenských společností, tak ministerstva dopravy a zmíněných fondů, lze získat na www.cpu.cz, www.cng.cz, případně dotazem na Ing. Markétu Schauhuberovou, manažerku České plynárenské unie, t.: 241 027 877, e: schauhuberova@cpu.cz.

(no)

ALTERNATIVNÍ POHONY








www.sor.cz

Vývoj, výroba, prodej a servis autobusů včetně alternativních pohonů

Typy autobusů:

- městský – nízkopodlažní, Low Entry
- meziměstský – standard, Low Entry
- turistický

Délky: 8,5 až 18 metrů

Druh pohonu:

- nafta
- CNG
- hybridní
- el. energie – trolejbus a elektrobuses

Libchavy 48, 561 16 Libchavy
Tel.: +420 465 519 411, obchod@sor.cz

Distribuci plynu řídí nový centrální dispečink

Koncem letošního července zahájil zkušební provoz nový centrální dispečink distribuce zemního plynu v České republice. Na podrobnosti jsme se zeptali Ing. Pavla Káčera, jednatele a ředitele společnosti RWE Distribuční služby, s. r. o.:



Ing. Pavel Káčer, jednatel RWE Distribuční služby, s.r.o.

Co bylo důvodem jeho zřízení a k jakým změnám v řízení distribuce tím vlastně dochází?

Hlavním důvodem byla snaha o optimalizaci stávajících dispečerských pracovišť jako takových a především vytvoření jednotného dispečerského systému pro distribuční síť RWE, který až dosud pracoval ve čtyřech různých verzích, vycházejících z tradic jednotlivých akciových společností. Motivem pro centralizaci dispečinků byla v neposlední řadě jistě i snaha o celkové snížení nákladů: místo šesti pracovišť nadále budeme investovat pouze do dvou, což je velký rozdíl.

Celý projekt je z hlediska modernizace řízení distribuce a použitých technologií považován za akci evropského rozsahu, co všechno umožňuje a zjednodušuje?

Je třeba zmínit, že centralizaci dispečinků realizujeme projekt, svým rozsahem v podstatě unikátní, který přispěje k celkové stabilizaci soustavy. Budujeme totiž jednotné pracoviště,

které v rámci své činnosti bude v takřka z jednoho místa mimo jiné dálkově sledovat více než 2000 bodů na síti, což je počet opravdu úctyhodný. V příštím roce po ukončení zimního provozu plánujeme propojení vysokotlaké soustavy společností bývalých ZČP Net, SČP Net a STP Net – stávající společnost Gas Net tedy bude mít jednu integrovanou vysokotlakou distribuční soustavu, což znamená, že budeme schopni lépe vykrývat dodávky zemního plynu do lokalit, které byly dříve oddělené a na sobě nezávislé. To je jedna velká výhoda.

Odstání se i dřívější roztržitost řízení?

V řízení celé soustavy budou platit jednotná pravidla. Odpadne tím dřívější roztržitost, kdy každý z bývalých šesti distribučních dispečinků měl na problematiku řízení soustavy odlišný pohled, tedy odlišná pravidla.

Jak dlouho probíhala výstavba obou pracovišť centra a jaké náklady si projekt vyžádal?

Samotné kořeny záměru najdeme v roce 2007, kdy se v rámci projektu Služby 2007 rozhodlo o vytvoření centrálního dispečinku pro distribuční síť skupiny RWE, a to do roku 2010. Projekt, jehož cílem byla příprava centralizace distribučních dispečinků, byl zahájen v roce 2008.

Samotná centralizace dispečinků za 83 mil. Kč je pouze jednou z částí komplexního procesu, který dále zahrnuje optimalizaci přenosů dat (ta si vyžádala celkem 12 mil. Kč) a optimalizaci a unifikace telemetrií s nákladem 92 mil. Kč. Dodávka vlastního dispečerského systému včetně implementace byla realizována na základě výběrového řízení společností Unicontrols, a to za cenu zhruba 28 milionů korun. Dalších 83 milionů Kč bylo vynaloženo na stavební úpravy dispečerských pracovišť a provozovaných telemetrií.

Jakým způsobem ovlivňuje zřízení centrálního dispečinku bezpečnost a spolehlivost dodávek zemního plynu k zákazníkům?

Centralizace dispečinků má na bezpečnost a spolehlivost dodávek zemního plynu zákazníkům vliv nepochybně značný, zejména z pohledu řízení soustavy. Řízení soustavy z jednoho místa znamená, že věci máme mnohem více pod kontrolou a jsme také schopni mnohem rychleji a přesněji reagovat na jednotlivé poruchy.

Ročně vaše pracoviště zaznamenávají až osmdesát tisíc volání o poruchách na distribučních sítích. Nakolik nová centra zefektivní tuto komunikaci a zejména urychlí odstraňování poruch?

Po mnoha úvahách a diskuzích nad nejrůznějšími variantami jsme zvolili rozdělení pracoviště centrálního dispečinku na dvě, a to v Brně a Ústí nad Labem. Důvodem byla především cílená komplexní modernizace systému řízení distribuční soustavy, která přinese nejen zvýšení efektivity celého procesu, ale také výrazné snížení ekonomické náročnosti provozu a údržby, která by byla ve stávající podobě mnohem vyšší.

Mohou si, jak ústecké, tak i brněnské centrum, vzájemně převzít činnost, kdyby to bylo nezbytné?

Ano, z provozního hlediska byla zastupitel-



Dispečerské pracoviště v Brně, dispečerské pracoviště v Ústí nad Labem

RWE
The energy to lead

RWE Distribuční služby
www.rwe-ds.cz

nost jedním z dalších faktorů, který podporoval rozhodnutí na rozdělení CDD na dvě pracoviště. Standardně se dispečink v Brně bude starat o obsluhu Moravy a Slezska a dispečink v Ústí nad Labem bude řídit Čechy, ale kterýkoli z nich bude schopen převzít v případě potřeby činnost toho druhého.

rozmlouval Jiří Novotný ⇨

Víte že...?
Zatímco litr benzínu Natural 95 stojí v průměru 32 korun, krychlový metr stlačeného zemního plynu je díky nulové spotřební dani pouze za 15,90 Kč. Průměrné provozní náklady na 1 kilometr u vozů s CNG pohonem se pohybují v korunách od 1,02 (Fiat Panda) přes například 1,07 (Citroën Berlingo) či 1,19 (Opel Zafira) do 1,43 (Fiat Doblo) Kč podle typu vozidla a objemu phonné jednotky. Ve srovnání s benzinovým pohonem je CNG levnější o 50 až 65 %.

Plynárenství neustále zvyšuje spolehlivost dodávek zemního plynu

Nedávné komplikace dodávek plynu přes Ukrajinu vzbudily diskuze o spolehlivosti dodávek obecně. To je úplně v pořádku, ale není úplně v pořádku, že to u nás občas vede až k určitému zpochybnění dosaženého stavu spolehlivosti. Je proto nezbytné hned úvodem zdůraznit, že „plynárenská krize 2009“ se žádného zákazníka v ČR nedotkla a nedošlo k žádnému omezování dodávek. To ovšem nebyla náhoda!

Plynárenství u nás dlouhodobě a systematicky pracuje na řešení podobných výjimečných situací – zdroje a přepravní cesty zemního plynu diverzifikované od roku 1997, podzemní zásobníky plynu pokrývající více než 1/3 roční spotřeby, mnohanásobně zokruhané regionální plynárenské soustavy a připravené krizové mechanismy, především možnost otočení toku plynu v tranzitní soustavě, to jsou významné prvky posilující spolehlivost dodávek. Je třeba říci, že Česká republika se právě těmito opatřeními zásadním způsobem odlišuje od okolních zemí střední a jihovýchodní Evropy, které naopak loni krizi dodávek zasaženy byly.

Plynovodní systém na území ČR je od sedmdesátých let minulého století významnou součástí mezinárodního evropského přepravního systému a proudí jím do států Evropské unie ve směru východ-západ zejména plyn z ruských nálezů. Ruský zemní plyn vstupuje na naše území přes hraniční předávací stanici Lanžhot, jeho výstupními body jsou stanice Roz-

vadov a Hora sv. Kateřiny. Stejný tranzitní systé-
m umožňuje také reverzní přepravu norského plynu přes předávací stanici Hora sv. Kateřiny, tedy z Německa do ČR. Tuzemská spotřeba zemního plynu se od poloviny devadesátých let pohybuje okolo 9 mld. m³ ročně a je téměř zcela závislá na dodávkách ze zahraničí. Pro dosažení vysoké spolehlivosti dodávek je proto již od roku 1997 zásobování ČR zemním plynem založeno na kombinaci dovozu ruského a norského plynu. Dodávky plynu do České republiky jsou



Ing. Oldřich Petržilka, prezident České plynárenské unie

tedy diverzifikované ze dvou zdrojů a dvěma přepravními cestami v poměru cca 3/4 z Ruska ku 1/4 z Norska.

Současná provozní konfigurace tranzitního systému ČR umožňuje v posledních letech rovněž variabilní přepravu plynu ve směru západ-východ. Právě tato investice do „obrácení“ toku plynu ochránila české zákazníky před omezováním či odstavováním odběrů. Že by se nejednalo o zanedbatelný problém, prokazuje následující malá statistika.

Zemní plyn se v tuzemsku dodává do přibližně 2,8 milionu odběrných míst. Podíl velkých odběratelů v odběrech všech zákazníků v ČR činí cca 45 %, podíl středních odběratelů 10 %, maloodběratelů 13 % a domácností 30 %. Plných 98 % obyvatel ČR je napojeno na dodávky plynu, plynofikována jsou všechna města nad 5000 obyvatel, přičemž ještě plná polovina menších obcí je rovněž na dodávky plynu napojena. Od většiny ostatních států Evropské unie se ČR liší tím, že se značný podíl zemního plynu užívá k otopu a doposud pouze zanedbatelný podíl se využívá pro výrobu elektřiny. Vzhledem k tomu je pro tuzemské plynárenství typický značný rozdíl mezi spotřebou v zimních a letních měsících, který se dlouhodobě pohybuje v poměru 4 až 5 ku 1. Ještě vyšší poměr, a to 7 až 8 ku 1, se projevuje i mezi minimálním a maximálním dnem v průběhu roku. To jen zdůrazňuje význam rozvoje podzemního uskladnění plynu.

Celková kapacita podzemních zásobníků plynu u všech provozovatelů v ČR dosahuje

cca 3 mld. m³. V uplynulých letech byly intenzifikovány jak jejich denní výkony, tak rozšířena jejich uskladňovací kapacita. Díky tomu disponuje český systém vynikajícím poměrem usklad-

něného plynu vůči jeho roční spotřebě. V současné době pokrývá uskladněné množství plynu více než 1/3 jeho roční spotřeby, což je jeden z nejlep-

ších ukazatelů v celé Evropě. Přitom zvyšování kapacity a výkonů podzemních zásobníků i nadále pokračuje a právě vysoký stupeň připravenosti těchto projektů byl důvodem, že jim byla poskytnuta i finanční podpora EU.

Pro plynárenské společnosti bezesporu znamenala „plynová krize 2009“ naprosto novou zkušenost, protože takový scénář byl považován za zcela nereálný. Nebývale proto také nabývají na významu nové aktivity pro posílení diverzifikace zdrojů a přepravních cest plynu. Příkladem na českém území je připravovaná výstavba plynovodu Gazela, který bude součástí propojení rozestavěného plynovodu Nord Stream přes německý plynovod Opal do ČR a dále na jih do dalších států EU. Kromě toho se připravuje řada dalších mezistátních propojů, např. posílení zpětného toku plynu od nás na Slovensko, propojení severní Moravy s jižním Polskem nebo propoj s Rakouskem.

Plynárenství se chovalo zodpovědně v devadesátých letech, prokázalo to ostatně loni v lednu, a s veškerou vážností v tom ve prospěch svých zákazníků pokračuje i dnes.

Ing. Oldřich Petržilka,
prezident České plynárenské unie



Nejúspěšnější vývozcí u nás

V letošním roce se uskutečnil již 13. ročník soutěže Exportní cena DHL HSBC, slavnostní vyhlášení vítězů se konalo 16. listopadu Praze. Přihlášené společnosti tradičně bojovaly ve čtyřech hlavních kategoriích – Středně velká společnost, Malá společnost, Exportér teritoria – Indie, a Exportér regionu – Kraj Vysočina. Samostatnou kategorií představují ocenění Nejúspěšnější klient vládní agentury CzechTrade a Zvláštní ocenění CzechTrade za aplikaci průmyslového designu.

Exportní cena DHL HSBC je prestižní ocenění udělované malým a středně velkým exportním firmám v České republice s cílem poukázat na jejich význam pro českou ekonomiku.

„Rok 2009 byl pro české exportéry velmi obtížný vzhledem k dopadům globální hospodářské krize. Proto když jsme s našimi partnery vyhlášovali letošní ročník Exportní ceny DHL HSBC, která hodnotí právě meziroční růst dosažený v roce 2009, měli jsme obavy, zda se najde dostatečný počet soutěžících. Počet přihlášených i samotné výsledky soutěže však tyto obavy vyvrátily a opět se potvrdilo, že malí a střední exportéři se dokáží prosadit i v době krize a že jsou častokrát v mnohem flexibilnější. Co mě osobně obzvláště potěšilo, je počet soutěžících v kategorii Malá společnost, kde tyto firmy představují 85 % všech přihlášených; a znamená to, že právě ty

nejmenší firmy dokázaly být pověstnými štikami v rybníce českého exportu. Druhou dobrou zprávou je oborové složení nejúspěšnějších exportérů, kde opět narostl podíl služeb a produkce s vysokou přidanou hodnotou,“ řekl obchodní ředitel DHL Express (Czech Republic) s.r.o. Luděk Drnec.

„Letošní Exportní cena opět potvrdila, že předpokladem úspěchu našich exportérů je kvalitní produkt s globálním přesahem a jasný exportní záměr. Od našich klientů víme, že konkurenční výhodou je čím dál více umění předvídat a systematicky vybírat trhy. A právě v tom vidí CzechTrade v dalších letech svůj stěžejní úkol. Uspět v dnešní mezinárodní konkurenci není jednoduché, a o to více je třeba si takovýchto šampionů vážit. Obrat našich soutěžících dosáhl letos téměř deseti miliard korun s celkovým exportem ve výši téměř pěti miliard korun. Každý z nich průměrně vyvezl

zboží nebo služby za téměř 83 milionů korun. Když k tomu přičteme fakt, že se jim to podařilo v nelehké době celosvětové krize, je to určitě skvělý příslib do budoucna,“ sdělil generální ředitel agentury CzechTrade, Ivan Jukl.

Letošní ročník soutěže hodnotil 73 českých exportních firem. Obrat soutěžících společností 13. ročníku Exportní ceny DHL HSBC dosáhl téměř deseti miliard Kč s celkovým exportem ve výši téměř pěti miliard korun. Každý z účastníků průměrně zrealizoval vývoz přibližně za 82,8 milionu Kč s obratem za téměř 164 milionu Kč. Export se na obratu přihlášených firem podílí 50,51 %.

„Hodnotícím kritériem soutěže je nárůst podílu exportu na obratu firmy v roce 2009 oproti roku 2008. V roce 2009 naplno dopadla na české podniky globální ekonomická krize právě tím, že prudce poklesla poptávka po našich exportech. Právě firmy z letošního žebříčku představují ty úspěšné výjimky, kterým se podařilo vyvarovat se výrazného poklesu exportu,“ uvedl ředitel Coface Czech Credit Management Services Radek Laštovička.

Dvě ze soutěžních kategorií mění každým rokem místo – jsou jimi Exportér teritoria, kterým byl pro letošní rok Indie, a Exportér regionu, tentokrát kraj Vysočina. Společnosti soutěžící v těchto kategoriích celkově realizovaly vývoz do Indie v hodnotě téměř 600 mil. Kč s obratem přes 3 mld. Kč. Z kraje Vysočina uskutečnili exportéři vývoz v hodnotě téměř 350 mil. Kč s celkovým obratem téměř 1 mld. Kč.

„Silné tempo růstu exportu, které jsme měli možnost vidět na rozvíjejících se trzích od počátku roku, rychle zpomalilo. Dlouhodobý výhled je ovšem nadále optimistický a je pravděpodobné, že produktivitou tažený růst v rozvíjejících se zemích bude nadále překónávat tempo růstu ve vyspělém světě. Úspěšným vývozcům může HSBC pomoci získat přístup na rozvíjející se trhy a otevřít nové obchodní příležitosti,“ komentoval Tomáš Nymburský, ředitel exportních finančních služeb HSBC Bank plc – pobočka Praha.

Hodnotícím kritériem při výběru exportérů v rámci soutěže Exportní cena DHL HSBC tvoří index, který se vypočítá jako násobek meziročního růstu exportu a podílu exportu na obratu. Na základě získaných výsledků je určeno pořadí a společnosti jsou rozděleny do jednotlivých kategorií. Ekonomická hodnocení a finanční výsledky přihlášených exportérů zpracovává odborný garant soutěže, společnost Coface Czech, která je prestižní agenturou v oboru řízení rizik.

Soutěžní výsledky v roce 2010:

- Vítězem Exportní ceny DHL HSBC pro rok 2010 v kategorii „Malá společnost“ (určené malým exportérům s maximálním počtem 50 zaměstnanců a obratem do 300 milionů Kč) se stala společnost PBS ENERGO a.s., jejímž výrobním programem je návrh, výroba, servis a zkoušky parních, kondenzačních a expanzních turbín do výkonu 25 MW. Dále pak výroba náhradních dílů k výše uvedeným typům turbín, které nacházejí uplatnění jak v ČR, tak v řadě zemí Evropy.

- Na druhém místě se umístila společnost 1 WITOS s.r.o., na třetím MEDUSE DESIGN s.r.o.

- V kategorii nejlepší „Středně velká společnost“ (určené exportérům s maximálním počtem 250 zaměstnanců a obratem do 1,5 miliardy Kč) získala cenu společnost Hutní projekt Frýdek – Mýstek a.s., která je privátní projekční a inženýrskou organizací se 120 zaměstnanci. Hlavní obor činnosti firmy je koksárenská technologie zaměřující se především na zlepšování ochrany životního prostředí ve stávajících i nových koksovnách.
- Na druhém místě se umístila společnost AVAST Software a.s., na třetím Velbates s.r.o.

- Vítězem v kategorii „Exportér teritoria – Indie“ se stal Institut pro testování a certifikaci a.s., což je česká, certifikační, zkušební, kalibrační a inspekční společnost s mezinárodní působností, poskytující odborné služby v oblasti hodnocení kvality a bezpečnosti výrobků, systémů řízení, vzdělávání a v oblasti technické normalizace. ITC se úspěšně prosazuje jako exportér certifikačních služeb, k čemuž významně přispívá zastoupení v 15 zemích světa.

- Vítězem v kategorii „Exportér regionu“, jako který byl pro letošní ročník vybrán kraj Vysočina, se stala společnost PBS ENERGO a.s., která vyhrála také v kategorii „Malá společnost“.

- Vítězem Exportní ceny DHL HSBC v kategorii „Nejúspěšnější klient CzechTrade“ se stala společnost INCO engineering, s.r.o., která byla založena v roce 1994 jako pokračovatel více než stoleté tradice výroby těžních strojů a zařízení pro hlubinné doly v České republice. Společnost zajišťuje široký rozsah zakázek od projektů až po dodávky na klíč včetně modernizací a rekonstrukcí a samozřejmě i záručního a pozáručního servisu.

- Zvláštní ocenění CzechTrade za aplikaci průmyslového designu si odnesla společnost 2N Telekomunikace a.s., založena v roce 1991. Firma se zabývá vývojem a výrobou telekomunikačních technologií. 2N má 150 zaměstnanců, 80 % produkce vyváží do 120 zemí světa. Každoročně se umísťuje v elitní skupině českých top 100 a získává také přední místa jako zaměstnavatel roku.

Dalšími partnery soutěže byly společnosti Austrian Airlines, GrEco JLT Czech Republic, s.r.o., Advokátní kancelář Novický & Mejzlík a Agentura Helas.

více informací o této soutěži naleznete na www.exportnicena.cz nebo na internetových stránkách CzechTrade www.czechtrade.cz

(tz)



svoboda tisku!

KONICA MINOLTA

efektivně tiskne a tiskne



DÍKY OPTIMALIZOVANÉMU TISKOVÉMU SYSTÉMU KONICA MINOLTA JSEM STAROSTI O FIREMNÍ TISK ODPÁLILA.

Dlouho jsem si lámala hlavu s tím, proč v naší firmě neúměrně rostou náklady na tisk. Proto jsem se rozhodla zavést optimalizovaný tiskový systém KONICA MINOLTA. Od té doby je s neekonomickým tiskem i kopírováním konec a naše firma ušetřila téměř 30 % nákladů. Jediné, co skutečně platím, je cena za čtenou a správně vytištěnou stránku.

KONICA MINOLTA už osvobodila celou řadu manažerů od starostí s firemním tiskem a je s dvěma miliony bezchybně vytištěných stran denně jedničkou na trhu tisku.

www.svobodatisku.cz

Servis CzechTrade

Další poptávky na www.premium.prosperita.info

HLEDEJ

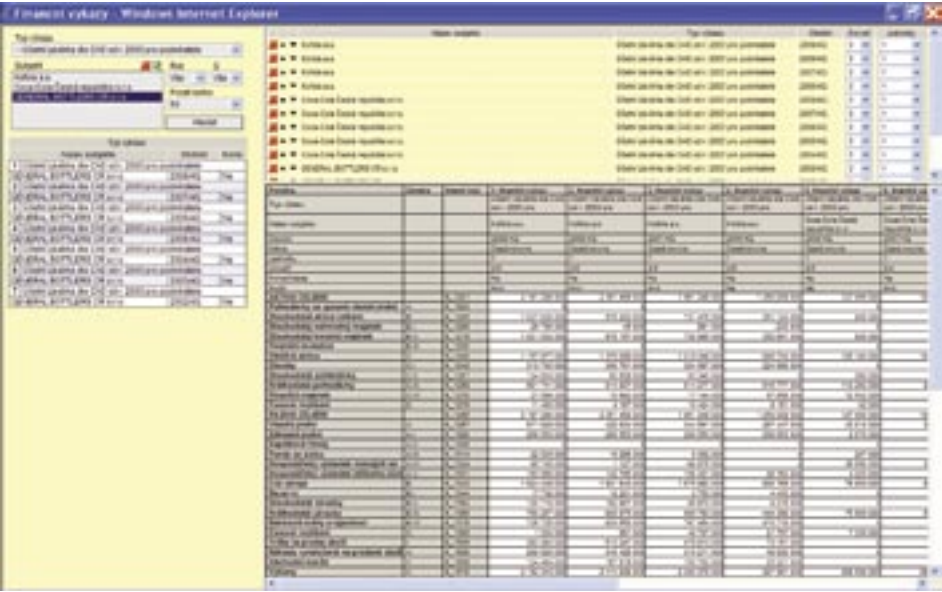
POCZ201058440	Německo	27. 11. 2010	10. 12. 2010	ivana.troskova@czechtrade.cz	Velkoobchod s medicínskými produkty hledá výrobce zdravotních ortéz, od kterého by mohl dlouhodobě odebrat zboží. Poptávající má zájem o celý sortiment ortéz pro poškozené klouby a vazy a pro pooperační a konzervativní léčbu. Jedná se o ortézy pro: krk, kotník, koleno, rameno, loket, zápěstí, trup, kyčel, klouby.
POCZ201058464	Švédsko	29. 11. 2010	13. 12. 2010	bohumiil.sevcik@czechtrade.cz	Švédská výrobní firma s pobočkou v Estonsku hledá v České republice kooperačního partnera, výrobce mosazných odlitků.
POCZ201058474	Belgie	29. 11. 2010	13. 12. 2010	miroslav.obruca@czechtrade.cz	Významná belgická společnost, zabývající se výrobou a dodávkami vybavení a poskytováním služeb pro průmysl a infrastrukturu, hledá pro své budoucí projekty dodavatele kabelů a transformátorů. 1. Kabely typu EXAVB, EXVB a EVB všech možných rozměrů. Předpokládáná množství – kilometry. Výrobce by měl mít certifikát ISO 9001 a být schopen vyrábět dle belgických norem. 2. Transformátory – nízkoo- i vysokonapětové.

ČEKIA zná rizikovost a stabilitu českých firem

Česká kapitálová informační agentura (ČEKIA), která je součástí nadnárodní skupiny Bisnode AB a zaměřuje se na poskytování ekonomických informací o firmách, provedla detailní analýzu tuzemských podnikatelských subjektů v jednotlivých oborech činnosti s cílem odhalit riziko možného úpadku a specifikovat jejich celkovou stabilitu na trhu.

Vycházela při tom z vlastní metodiky ratingového modelu ČEKIA Stability Rating umožňující odhadnout riziko úpadku v následujících dvanácti měsících. Analýza ukázala, že k nejstabilnějším firmám u nás patří ty, které podnikají v oblasti finančních služeb a v energetice, kde je největší počet společností s ratingovým stupněm „vynikající“ s označením AAA, AA nebo A.

Je možné lépe využívat lidské zdroje, kupříkladu koncentrací na kritické oblasti, včas odhadovat nebezpečí ztrát i úspory v rámci risk managementu. ČEKIA Stability Rating se může stát také důležitým nástrojem pro odhalování rizik v rámci portfolia zákazníků, s nimiž daná firma spolupracuje. Tady rating umožňuje rychlý přehled kreditního rizika a operativní



Rozložení rizikovosti a stability firem v jednotlivých oborech podnikání				
Obor činnosti	Vynikající	Dobré	Rizikové a úpadky	Neklasifikováno
Zemědělství, myslivost, lesnictví, rybolov, chov ryb	14,30 %	51,90 %	32,60 %	1,20 %
Těžba nerostných surovin	17,10 %	55,00 %	21,10 %	6,83 %
Stavebnictví	22,90 %	60,30 %	15,80 %	6,80 %
Zpracovatelský průmysl	21,90 %	55,20 %	24,50 %	1,36 %
Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody	57,20 %	37,10 %	2,90 %	2,80 %
Obchod, opravy motorových vozidel a spotřebního zboží	12,40 %	60,60 %	24,50 %	2,50 %
Pohostinství a ubytování	15,60 %	65,00 %	18,10 %	1,20 %
Doprava, skladování, spoje a telekomunikace	11,80 %	62,00 %	24,80 %	1,40 %
Peněžnictví a pojišťovnictví	64,90 %	26,90 %	7,00 %	1,20 %
Nemovitosti, služby pro podniky, výzkum a vývoj	27,80 %	51,70 %	18,80 %	1,80 %
Školství, zdravotnictví, veterinární a sociální činnosti	51,80 %	34,40 %	13,40 %	0,40 %

Zdroj: ČEKIA

Slovní popis a charakteristika ratingové stupnice ČEKIA Stability Rating

Název skupiny	Ratingové hodnocení	Slovní popis ratingového hodnocení	Slovní popis skupiny
VYNIKAJÍCÍ	AAA	Excelentní	Stabilní společnosti, vysoká pravděpodobnost spolehlivého plnění závazků z obchodního styku, vysoká pravděpodobnost návratnosti investic, nízké úvěrové riziko, minimální riziko úpadku.
	AA	Vynikající	
	A	Výborný	
DOBŘÉ	BBB	Velmi dobrý	Kvalitní společnosti, možnost mírného prodlení při plnění závazků z obchodního styku, nutnost individuálního posouzení návratnosti investic, přijatelné úvěrové riziko, nízké riziko úpadku.
	BB	Dobrý	
	B	Dostatečný	
RIZIKOVÉ	CCC	Rizikový	Rizikové společnosti, pravděpodobnost prodlení plateb při plnění závazků z obchodního styku, možnost budoucího zhoršení finanční situace, vyšší úvěrové riziko, společnosti ohrožené úpadkem.
	CC	Vysoce rizikový	
	C	Extremně rizikový	
ÚPADKY	D	Úpadek	Neschopnost dlužníka dostát svým závazkům

Zdroj: ČEKIA

ČEKIA Stability Rating

Metoda ratingového modelu agentury ČEKIA je založena na exaktní statistické analýze a principech data miningu. Do analýzy vstupuje množství ukazatelů z oblasti individuálních charakteristik firmy jako například demografická data, informace o platebních zkušenostech, finanční údaje, vazby mezi subjekty nebo negativní informace, stejně jako makroekonomická data. Cílem ratingového modelu ČEKIA Stability Rating, jehož výkonnost se blíží 70 %, je odhadnout riziko úpadku analyzované firmy v následujících dvanácti měsících. Výstupem je známka na desetistupňové škále a pravděpodobnost úpadku vyjádřená v procentech. ČEKIA Stability Rating vychází ze zkušeností centrálního scoringového týmu Bisnode, který český model pravidelně vyhodnocuje a aktualizuje podle výsledků a změn podkladových dat. Metodika ratingového modelu ČEKIA je v souladu s pravidly Basel II. ČEKIA Stability Rating je generován nad pečlivě spravovanou a on-line aktualizovanou databází České kapitálové informační agentury (ČEKIA). Spolu s tím, jak se v reálném čase mění monitorované informace o všech podnikatelských subjektech v České republice, makroekonomické ukazatele, a případně legislativa, je tento rating garancí stále živého a aktuálního hodnocení firem s rozsáhlými možnostmi využití výstupů ve firemní praxi či v obchodním styku. Díky ratingové analýze a jejímu vyhodnocení lze ve firmách výrazně optimalizovat pracovní procesy, a tím zvýšit jejich efekti-

eliminování rizika ztrát v rámci obchodních vztahů. A pokud se rating stane integrovanou součástí interních firemních procesů, lze stupně klasifikace kombinovat s nastavením kreditních limitů zákazníkům, a následně získat rychlé a zároveň podrobné a přehledně uspořádané informace o zákaznících, dodavatelích či potenciálních obchodních

partnerech, o jejich současné i budoucí ekonomické situaci. Konkrétním nástrojem je například Portfolio Monitoring jako rozšířený modul aplikace MagnusWeb, který umožňuje průběžně sledovat změny v ratingovém hodnocení definované skupiny společností na denní bázi nebo v libovolném časovém intervalu. Informace o změnách mohou být rovněž zasílány e-mailem. Takto lze získat silný aktivní nástroj k řízení kreditního rizika nad celým zákaznickým portfoliem.

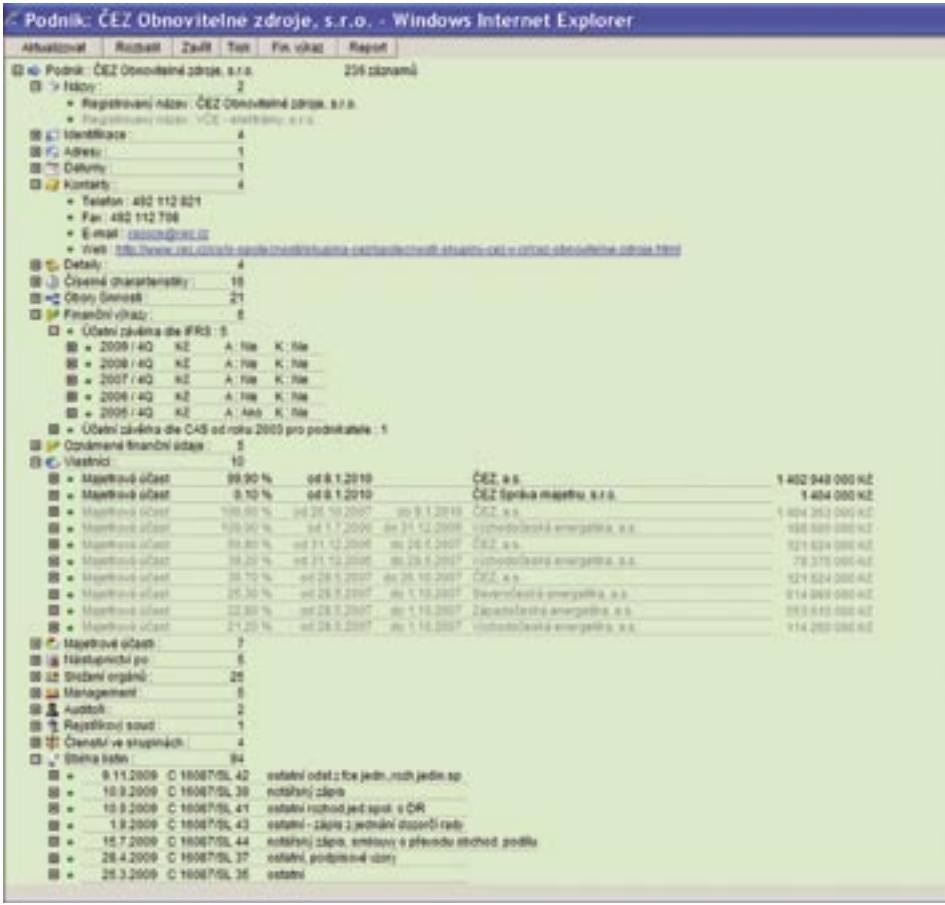
MagnusWeb

Pod názvem MagnusWeb se skrývá rozsáhlý, uživatelsky komfortní databázový informační systém, který obsahuje komplexní údaje o všech českých a slovenských ekonomických subjektech – firmách i živnostnících. Nabízí technologicky vyspělé prostředí se širokou paletou funkčních modulů, a k databázi ČEKIA umožňuje vzdálený přístup prostřednictvím webového rozhraní. Databáze MagnusWeb archivuje veškeré zaznamenané informace o jednotlivých podnikatelských subjektech a aktuálně disponuje rozsáhlými historickými záznamy více než deset let zpět, které se neustále rozšiřují. Čerpá z širokého spektra veřejně dostupných zdrojů a obsahuje podrobné kancelářské a kontaktní informace, časové řady finančních výkazů a finančních po-

měrových ukazatelů, vztahy a vazby mezi subjekty jako například informace o vlastnicích či dceřiných společnostech, informace o statutárních orgánech a managementu, negativní informace typu pohledávky, insolvence, návrhy na prohlášení konkurzu, textové informace, přehledy vydaných cenných papírů včetně kurzovních listků, informace o valných hromadách nebo krátké anotace z tisku. MagnusWeb nejčastěji využívá řídící management, finanční analytici, risk manažeři, úvěroví pracovníci, ekonomické, obchodní útvary firem, marketingoví specialisté a všichni, kdo potřebují rychlé, aktuální informace o vývoji stability a rizikovitosti firem, které je zajímají. Ocenění ČEKIA Stability Award Prestižní ocenění ČEKIA Stability Award za rok 2009 se letos stalo samostatnou kategorií „Nejstabilnější firma roku“ v rámci 16. ročníku žebříčku CZECH TOP 100. Cílem spolupráce agentury ČEKIA a Sdružení CZECH TOP 100 je především zprůhlednit trh v České republice a ocenit ty společnosti, které si to svými podnikatelskými výkony zasloužily a také dát manažerům a vlastníkům firem jednoduchý a srozumitelný nástroj, který jim pomůže činit správná rozhodnutí při výběru obchodních partnerů. Hodnocení ČEKIA Stability Award měří stabilitu jednotlivých společností, když poskytuje nezávislý pohled na finanční a nefinanční bonitu firmy. Vyjadřuje její současný stav, finanční situaci, a to včetně predikce budoucího rizika, která je vyjádřena ČEKIA Stability Ratingem.



Ocenění ve formě certifikátu ČEKIA Stability Award potvrzuje přední pozici dané společnosti na trhu a zvyšuje její důvěryhodnost a prestiž. Současně přináší řadu marketingových i obchodních benefitů a deklaruje, že společnost, která toto ocenění používá, praktikuje politiku otevřené komunikace, poskytuje dostatek informací o výsledcích svého hospodaření nebo vlastnické struktuře. Získaný certifikát je pak účinným nástrojem pro komunikaci o úspěchu a zdraví firmy pro investory, vlastníky, obchodní partnery, vlastní zaměstnance, konkurenci i širokou veřejnost. (nov) ➡



Propagaci ČR ve Vietnamu a pomoc Vietnamcům podnikatel Marcel Winter bere jako své poslání

Jméno podnikatele Marcela Wintera se stalo pojmem dobré spolupráce a porozumění v česko-vietnamských vztazích, paradoxně více v daleké Hanoji než v domovské Praze. Řadu let podporuje české firmy při dobývání prudce se rozvíjejícího vietnamského trhu. Jako předseda Česko-vietnamské společnosti pomáhá této národnostní komunitě, aby se u nás cítila jako doma. Za svou práci si získal přirozený respekt. Následující rozhovor s Marcelem Winterem je nejen o dosažených úspěších, ale především o obrovských a ještě nevyužitých možnostech, které vzájemný obchod oběma státům nabízí.

Už 21. ročník dubnového veletrhu Vietnam Expo 2011 v Hanoji poskytuje výtečnou příležitost českým firmám představit se a nebo upevnit své postavení na tomto perspektivním trhu. Odpovídá zájem našich potencionálních vystavovatelů obrovským příležitostí, které tato země nabízí?

Rozhodně ne, protože v dnešním rozvíjejícím se Vietnamu s 89 miliony obyvatel a očekávaným letošním růstem HDP přes 8% se připravuje výstavba 13 jaderných elektráren, největšího a nejmodernějšího letiště v celé Asii, 2600 km většinou osmiproudé dálnice, nadzemního kolejového přepravního systému v Hanoji i metra v Hočiminově Městě. Vietnamské stavebnictví zažívá obrovský rozvoj, což dokazuje růst HDP ve stavebnictví přes 12%.

Zájem je nejen o české pivo, víno, cukrovinky, mléčné i masné výrobky, ale také o stavební techniku, například nákladní automobily, tzv. mixy pro rozvoz betonu, mobilní úpravní pitné vody, čističky odpadních vod, technologie na likvidaci tuhých i nebezpečných odpadů, granulát PVC, ale také o sportovní jízdní kola, čtyřkolky, či traktory vhodné pro práci v rýžových polích.

Když k tomu přidáme zájem o náhradní díly strojů, které se v minulosti od nás do VSR dodávaly, například tiskařských strojů, benzinových stanic a lokomotiv, tak je zřejmé, že mnoho našich firem najde ve Vietnamu uplatnění pro své výrobky i technologie.

A obchody s Vietnamem jsou bez rizika, protože ČR má s VSR již 15 let uzavřené smlouvy o ochraně investic i k zamezení dvojího zdanění. Pro našed exportéry je velmi výhodné, že ČSOB i KB jsou přímo napojené na Vietcombank a HSBC má dokonce svoji destinaci ve VSR.

Tím, že je Vietnam největší světový vývozcé kávy typu Robusta na světě, druhý světový největší vývozcé rýže a třetí krevet, ale také třetí největší vývozcé ropy v Jihočínském moři, má dostatek financí na nákup strojů a technologií, které potřebuje a zatím je nevyrábí.

Přitom mnohé naše firmy zbytečně krachují ztrátou odbytu a o perspektivní Vietnam nemají zájem, což je velká škoda. Vietnam nepoptává, Vietnamu se nabízí, a proto je nutné se prezentovat se svými výrobky nebo službami na největším mezinárodním veletrhu ve VSR, kterým je dubnový obchodní veletrh VIETNAM EXPO, na kterém je mnoho komodit, třeba i pojišťovnictví, bankovníctví či cestovní ruch, a který pravidelně navštěvují přední státní činitelé VSR, včetně prezidenta. V roce 2011 se koná od 6. do 9. dubna v Hanoji.

Česká republika považuje bezmála 90 milionový Vietnam za prioritní exportní teritorium. Jak stát podporuje účast firem na Vietnam Expo 2011 a rozvoj vzájemných obchodních vztahů?

Je naprostým paradoxem, že stejně jako v letech 2004, 2006, 2007, 2008, 2010 bude i v roce 2011 jedinou reprezentací ČR na tomto nejprestižnějším vietnamském veletrhu „Český pavilón WMC“, protože opět MPO nezařadilo tento veletrh do svých oficiálních účastí. Vše, včetně architektonického návrhu expozice, výstavby



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

nadstandardního pavilónu, podnikatelské mise pro vystavovatele, či tiskové konference pro vystavovatele den před zahájením veletrhu musím zařizovat a organizovat já sám, opět bez jakékoliv pomoci či finančního příspěvu státu. A to na tomto veletrhu již řadu let nenabízím žádný svůj výrobek, ale propaguji tam český průmysl a obchod, české exportéry a pomáhám svými konexemi, získanými za 43 návštěv Vietnamu, vstupu našim firmám na vietnamský trh. Dokonce jsem již přivezl z největších veletrhů ve Vietnamu, jako jediná firma z ČR, ocenění za své expozice – celkem 15 zlatých medailí. Stále bude platit rovnice „Nové trhy = nový odbyt = více práce doma = nižší nezaměstnanost!“ A to by si konečně i na MPO ČR měli odpovědní úředníci uvědomit. Ještě, že aspoň někteří naši vystavovatelé mohou zpětně požádat po absolvování výstavy o určité státní dotace, neboť si je právem zaslouží.

Co pro navázání kontaktů a získání zakázek ve VSR může udělat vaše marketingová a konzultační společnost WMC? Daří se jí zastoupit nedokonalé fungující státní aparát a organizace?

Za 15 let marketingové práce pro české firmy ve Vietnamu jsem získal nejen řadu ocenění, včetně 3 státních vyznamenání VSR v roce 2005, ale i řadu konexí, které při vstupu na vietnamský trh pomáhají našim exportérům – klientům WMC. Renomovaní smluvní partneři WMC ve VSR nejen před veletrhem pozvou potencionální viet-

namské zájemce o vystavené produkty v „Českém pavilónu WMC“ do naší expozice, ale na přání umí vypracovat podrobnou marketingovou zprávu z daného teritoria podle zadání a přání klientů WMC, či uspořádat pro ně důstojnou prezentaci v Hanoji nebo v Hočiminově Městě.

Pochopitelně pro naše klienty průběžně vyhledávají kupce, prověřují je a přímo s klienty WMC pak realizují obchody zboží z ČR do Vietnamu. Žádný klient mé marketingové firmy WMC si na žádné větší dodávky do Vietnamu nemusí shánět úvěr, to již máme u našich bank zařízené, a také nabízíme klientům přímý kontakt i na největšího vietnamského přepravce, který je levnější než všichni přepravci z Evropy. Sám jsem si služby tohoto přepravce ověřil, když jsem řídil v roce 2005 výstavbu továrny na výrobu biohnojiv ve vietnamském Hai Duongu a od nás jsme tam odesílali mnoho kontejnerů s českou technologií. Jsem rád, že se mi podařilo tento závod postavit místo plánovaných 3 let jen za 353 dní a již přes 5 roků funguje bez jediné reklamace. Kdyby mé proexportní aktivity pro naše výrobce aspoň trochu finančně podpořil náš stát, dokázal bych pro naše exportéry a tím i pro naši ekonomiku mnohem víc.

Značka Made in Czechoslovakia je v povědomí Vietnamců dobře zapsaná. Mohou se však české firmy prosadit na vietnamském trhu nejen tradičními komoditami sklo, pivo a investiční celky, ale i produkty nové ekonomiky?

Opravdu v mnoha oblastech je možné s Vietnamem úspěšně spolupracovat a zejména kooperovat. Po století Evropy a pak století Ameriky nastalo století Asie a bohužel u nás si to mnozí naši manažeři nechťejí připustit. Asi se domnívají, že se u nás postaví nová opona, zabraňující dovozu výrobků z Asie. Ale to je velký omyl. Musíme se vzájemně poznávat, prohlubovat přátelství, ekonomickou a hospodářskou spolupráci s Vietnamem už proto, že například banka Goldman Sachs zařadila Vietnam na seznam Next Eleven – jedenáct zemí, které se v 21. století stanou největšími ekonomikami světa, vedle skupiny BRIC. Ve VSR se rozvíjejí IT technologie, zdravotnictví, ekologické technologie a tak je možné navázat spolupráci i obchodní vztahy i v těchto oblastech. Víím, že firmy ve VSR mají zájem o optické kabely a nanovlákná. Ve Vietnamu se rozvíjí turistický ruch, bankovníctví a pojišťovnictví, ale i školství, což opět umožňuje mnoha našim subjektům získat odbyt svých služeb nebo výrobků v tomto teritoriu.



Příjemné setkání odborníků, jejichž aktivity se dotýkají problematiky Vietnamců žijících u nás uspořádala 15. listopadu Všeobecná zdravotní pojišťovna ČR – byl to slavnostní křest vietnamského překladu knihy Než (až) půjdete k lékaři, kterého se zúčastnili mimořádný a zplnomocněný velvyslanec VSR v ČR Do Xuan Dong, Ph.D., předseda Česko-vietnamské společnosti Marcel Winter, výkonný místopředseda Svazu Vietnamců v ČR Ing. Le Minh Cau a další hosté. Přítomni byli i zástupci vietnamského tisku vydávaného v ČR, kameraman vietnamské televize VTV i kameraman Haló TV. Ředitel VZP MUDr. Pavel Horák, CSc., MBA ve svém projevu zdůraznil význam této publikace pro lepší orientaci vietnamské komunity v naší zdravotní péči. Autor projektu PhDr. Václav Budínský nazval knihu domácím rádcem, který srozumitelně vysvětlí, kdy a jak se léčit doma i kdy jakého lékaře je potřeba navštívit.

Stal jste se symbolem spolupráce s Vietnamci v obchodní, ale i v kulturně-společenské oblasti. Co se vám jako předsedovi Česko-vietnamské společnosti nejvíc povedlo a z čeho máte největší radost?

Jsem rád, že se Česko-vietnamská společnost (ČVS), která je nejstarším a největším celostátním občanským sdružením pomáhajícím v integraci Vietnamců do naší společnosti i k prohlubování přátelství a hospodářské spolupráce ČR s VSR, stala letitým partnerem Společnosti Vietnamsko-českého přátelství ve VSR i Svazu Vietnamců v ČR. S těmito partnery již přes 10 let spolupracujeme a získáváme ohlasy na naší práci i v zemích EU.

Například před rokem mne navštívil štáb televize BBC z Londýna, který byl nejvíce překvapen z toho, že nedostáváme na svoji činnost od státu ani korunu a že nemáme ani jednoho placeného pracovníka, neboť to všichni děláme ze srdce, na úkor svého podnikání i ve svém volném čase. Naše internetové stránky www.cvs-praha.cz jsou naší veřejnosti často navštěvované a tak nám každý měsíc přibývají individuální i kolektivní členové z celé naší republiky.



Za největší úspěch ČVS považuji to, že se nám podařilo v roce 2006 veřejnou sbírkou vybrat na úhradu faktury mostecké nemocnice za léčení těžce nemocného vietnamského novorozence Do Anh Tai z Varnsdorfu částku 780 000 Kč. Také to, že na moji výzvu náš kolektivní člen Pojišťovna VZP (dceřiná společnost VZP ČR zaměřená na pojištění cizinců) jako jediná u nás zavedla nový druh pojištění „Gravidita“, určeného těhotným cizinkám, které v případě těžce nemocného novorozence uhradí jeho léčbu až do výše 500 000 Kč.

Dalším velkým úspěchem je náš zdravotně-osvětový projekt „Pomoc přátelům“ realizovaný již pátý rok s Pojišťovnou VZP, díky kterému se zvýšil počet legálně zdravotně pojištěných Vietnamců ze 7 na 71%, což pomáhá nejen 65tisícové vietnamské komunitě zde žijící, ale i našim nemocnicím.

Radost jsem měl, když mě letos, jako jediného z ČR, pozvali na oslavy 65. výročí nezávislosti Vietnamu a 1. září mne přímo v prezidentském paláci v Hanoji přijal prezident VSR Nguyen Minh Triet.

Největší radost však mám z toho, že se do ČVS stále hlásí noví členové i z řad vietnamských studentů a také české firmy jako kolektivní členové. To dokazuje, že naše práce a aktivity jsou správné a celospolečensky potřebné. Sedmým rokem se snažím jako předseda ČVS pomáhat Vietnamcům u nás, což činím jako všichni členové ČVS ve svém volném čase a zadarmo. Šestnáctým rokem pomáhám v rámci své marketingové firmy WMC našim exportérům ve Vietnamu, propaguji tam náš průmysl i obchod a tím jedině se živím, to je mé povolání a snad i poslání.

ptal se Pavel Kačer ⇨

Klasa VD úspěšně pokračuje

V současné době se uskutečnilo úspěšné vyhodnocení projektu Zásilkový obchod výrobních družstev Klasa VD. Jeho hlavním úkolem bylo jak usnadnění cesty mezi výrobcem a zákazníkem, tak zviditelnění výrobního družstevnictví. Hlavním benefitem pro zákazníka je kvalita a záruka, že se jedná o původní český výrobek.

Své výrobky z oblasti bydlení a domácnosti, kuchyňských potřeb, bytového textilu, oblečení, hraček, zdraví a krásy, zahrady, dílny, vína

a dobrot zde nabídl 39 výrobních družstev.

Katalog byl veřejnosti nabídnut jak v tištěné podobě, jeho platnost byla ukončena koncem srpna, tak v elektronické podobě.

V současné době zásilkový obchod pokračuje v elektronické formě. Domovské stránky katalogu jsou www.klasa-vd.cz.

Projekt potvrdil zájem zákazníků o české výrobky, které mají konkrétního výrobce, nejsou anonymní. Zákazníci ocenili možnost nákupu různého zboží na jednom místě.

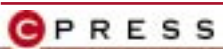
Značky zastoupené v katalogu, jako Regina, Vřídlo, Dřevotvar, Elko, Templářské sklepy Čejkovice, Granát Turnov, Frotex, Lidová tvorba, Slezská tvorba a další, jsou zárukou tradice a kvality. Tyto pojmy znali již naši prarodiče a rodiče.

Jsmo přesvědčeni, že si katalog bude nacházet stále více a více věrných zákazníků.

Jan Wiesner

předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU



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



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



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

Více než minutu

Holly G. Green

Kniha pomáhá lidrům a manažerům, aby svou energii zaměřili správným směrem a dosáhli větší efektivity a produktivity. Nabízí nový pohled na časem prověřené praktiky popsané v téměř třicet let starém bestselleru Minutový manažer.

Budování sebeúcty

Deborah Plummer

Autorka knihy vysvětluje, co všechno pojem sebeúcty obnáší a nabízí řadu postupů, na jejichž základě mohou odborníci pomoci svým klientům s budováním sebeúcty. Důležitou součástí knihy jsou pracovní listy, které lze využít jako jeden komplexní kurz, nebo jako zdroj zajímavých aktivit.

Kuchařka pro kluky

Robert Vano

Světově proslulý fotograf Robert Vano se ve své knize Kuchařka pro kluky představuje v roli gurmána a kuchaře. Kniha obsahuje kolem sedmdesáti receptů a je doplněna uměleckými fotografiemi z kuchyně a domácího prostředí.

Kréta

National Geographic připravilo jedinečné turistické průvodce. Vynikají kvalitou, praktičností, vkusným designem a stovkami unikátních fotografií.

Aljaška

Bob Devine

Tato publikace poslouží jako jedinečný turistický průvodce. Vyniká kvalitou, praktičností, vkusným designem a stovkami unikátních fotografií.

Peru

Rob Rachowiecki

Kniha může být dobrým rádcem i pro podnikatele, kteří hodlají zaměřit své exportní a jiné aktivity do vzdálených destinací. Včas se tak obeznámí s podstatnými informacemi.

Reklama

Vysekalová Jitka, Mikeš Jiří

Nové vydání přináší aktuální údaje a informace ze světa české a zahraniční reklamy, přibližuje novinky z oblasti moderních forem marketingové komunikace a emocionálního působení a nabízí nové příklady z reklamní praxe.

Umění prodávat

Filipová Alena

Nové vydání velmi úspěšné knížky pomůže obchodním zástupcům, přímým prodejcům i manažerům v úspěšném prodeji produktů, vlastních nápadů a uplatnění sebe sama. Čtivá a praktická kniha vám přiblíží samotný proces prodeje, jeho přípravu a lidi, kteří se tohoto procesu účastní: prodejce a zákaznky.

Řízení platební schopnosti podniku

Režňáková Mária a kolektiv

Publikace je věnovaná teoretickým východiskům a praktickým otázkám řízení platební schopnosti podniku. Řízení platební schopnost autoři chápou jako jeden ze strategických úkolů řízení podniku ovlivňujících jeho hodnotu.

Tajemství úspěchu

Plamínek Jiří

Kniha sleduje cesty lidí k úspěšnému životu. Je možné ji vnímat jako implicitní návod k dosažení úspěchu v podmínkách střední Evropy počátku jednadvacátého století. Jádrem výkladu je popis myšlení a chování lidrů.

Velký lexikon společenského chování

Vladimír Smejkal, Hana Bachrachová

Zkušenosti autoři, jejichž Lexikon společenského chování je 50 tisíci prodanými výtisky již řadu let bestsellerem, předkládají zasvěcené rady, jak se chovat v nejrůznějších společenských situacích. Kromě klasických témat, jako je zdravení či představování, odívání a stolnění, v knize naleznete praktické návody pro mnoho dalších situací.

Regionalismus a multilateralismus

Základy nového světového obchodního řádu?

Eva Cihelková a kol.

Autoři publikace hledají odpověď na aktuální otázky: Jaký vliv má regionalismus na světový obchodní systém? Jaký je vztah regionalismu a multilateralismu, a to jak na regionální, tak globální úrovni?

Text je doplněn řadou tabulek a grafů. Nechybí ani rejstřík a také aktuální a obsáhlý seznam literatury k danému tématu.

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Dušičky s kontrolory ČOI

Česká obchodní inspekce provedla v období od 25. 10. 2010 – do 31. 10. 2010 mimořádnou kontrolní akci zaměřenou na nabídku a prodej výrobků vztahujících se svým charakterem k památce zesnulých (DUŠÍČKY). Objekty kontrol byly provozovny a stánky s nabídkou výše uvedených výrobků.

V rámci celé České republiky bylo provedeno celkem 205 kontrol provozoven a stánků. Z tohoto počtu bylo zjištěno porušení obecně závazných právních předpisů v 58 případech, což představuje 28,29 % z celkového počtu kontrolovaných provozoven.

Nejčastěji docházelo k porušení ustanovení zákona o ochraně spotřebitele, kdy byly zjištěny nedostatky ve značení nabízených výrobků u 29 prodávajících. Na základě těchto zjištění byl vydán zákaz prodeje 1515 ks výrobků v celkové hodnotě 132 869 Kč.

Z výsledků kontrolní akce vyplývá, že při prodeji výrobků, jejichž povaha má souvislost se svátkem „Památky zesnulých“, dochází k porušení obecně závazných právních předpisů cca u 30 % prodávajících.

K nejčastějším závadám patří nedostatečné plnění informačních povinností v oblasti výrobků a seznámení spotřebitele s cenou. Výsledky kontrolní akce plně odůvodňují její provedení.

(tz)

Moderní spotřebitelský úvěr PRESTO

Půjčka PRESTO představuje nový způsob úvěrování klientů v rozmezí od 30 000 Kč do 500 000 Kč. Vyznačuje se jednoduchým a plně automatizovaným zpracováním, díky čemuž může klient dostat peníze již za pouhou hodinu. Kromě toho je PRESTO půjčka neúčelová, takže ji klienti mohou využít na cokoliv bez dokládání účelu. Klienti mohou navíc půjčku zcela či zčásti splatit předčasně bez poplatků.

Minimální částka půjčky Presto je 30 000 Kč a pro půjčky do výše 250 000 Kč není zapotřebí ručitele. U částek od 250 000 do 500 000 Kč je vyžadován ručitel. V případě splatnosti půjčky do 12 měsíců, s uplatněním pojištění Cardif a v případě, že dlužník má zřízený běžný účet u UniCredit Bank, činí úroková sazba cca 6 % p.a. RPSN při zohlednění celkových nákladů spojených s půjčkou včetně pojistného činí cca 11,26 %.

Novým klientům stačí k získání půjčky PRESTO jediná návštěva jedné z poboček UniCredit Bank a předložení obvyklých dokladů (např. doklad s adresou trvalého bydliště a doklad o příjmu), přičemž na

stávající klienty UniCredit Bank, kteří aktivně využívají běžný či osobní účet po dobu 12 měsíců, se tento požadavek nevztahuje a mohu půjčku získat i bez dokládání příjmu. Spotřebitelský úvěr PRESTO je již k dispozici ve všech 65 pobočkách UniCredit Bank v České republice a prostřednictvím franšizové distribuční sítě.

(tz)

SOUTĚŽ

Vyhodnocení čtenářské soutěže

V čtenářské soutěži Znovínu Znojmo uveřejněné v listopadovém vydání Prosperity zněla správná odpověď takto:

Latinským názvem ještěrky zelené je Lacerta viridis.

Ze správných odpovědí vybral vánoční los Michaelu Sládečkovou z Prahy 6, Ludmilu Ďurickou z Ostravy a Miladu Mudrochovou z Prahy 5, kterým blahopřejeme. Vyhrály vína z nabídky Znovínu Znojmo.



ZNOVÍN ZNOJMO, a.s.
SE SÍDLEM V SÁTOVĚ
Blaze hrdě na svůj národ

NAŠE KAVÁRNA

Stavební spořitelny mají evropského viceprezidenta

Předseda Asociace českých stavebních spořitelen Vojtěch Lukáš byl v Bruselu zvolen prvním viceprezidentem Evropského sdružení stavebních spořitel. To hájí zájmy desítek stavebních spořitel z jedenácti evropských zemí. Celý sektor eviduje více než 41 milionů klientů.

V. Stárek v čele AHR ČR

Výroční konference Asociace hotelů a restaurací České republiky (AHR ČR), kterou již tradičně zahájila Valná hromada. Na místo Pavla Hlinky, který stál v čele asociace od jejího založení, byl prezidentem AHR ČR zvolen Václav Stárek, který od vzniku organizace zastával funkci generálního sekretáře.

Čeští textiláci rokovali

Na 40. valné hromadě zvolili nové vedení profesní asociace ATOK – prezidenta, členy správního výboru a dozorčí rady. Prezidentem se na 2 roky stal dosavadní výkonný ředitel sekretariátu Ing. Jiří Kohoutek.

(tz)

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Le Chèque Déjeuner a Člověk v tísní podpořily sirotčinec v Kongu

Společnosti Chèque Déjeuner a Člověk v tísní se rozhodly před Vánoci získat společně peníze na podporu sirotčince v obci Katana v africkém Kongu. Prostředkem pomoci budou poukázky – šeky, které firma produkuje. Potenciálními dárci pak více než 32 000 partnerů společnosti Chèque Déjeuner, která je tradiční značkou mezi zaměstnaneckými benefity na českém trhu. Společná kampaň startuje 1. prosince.

Není pochyb o tom, že jednou z neziskových organizací, které lidé v České republice nejvíce věří, je obecně prospěšná společnost Člověk v tísní. Je proto více než logické, že když management společnosti Chèque Déjeuner, předního dodavatele zaměstnaneckých benefitů, hledal charitativní projekt, který by v rámci své předvánoční kampaně podpořil, padla volba právě na tuto zkušenou organizaci působící v mnoha zemích světa. Po pečlivém výběru se obě organizace rozhodly podpořit již existující projekt Člověka v tísní a shromáždit finanční prostředky pro 100 dětí žijících v sirotčinci v obci Katana v Demokratické republice Kongo. Jednou z nich je i pětiletá Cecilie, jejíž rodiče zemřeli při útoku rebelů právě v den oslavy narozenin jejich malé dcerky. Cecilie sice přežila, ve vesnici ale nezbyl nikdo, kdo by se o ni mohl postarat. Naštěstí se dostala do sirotčince v Kataně, kde se o ni dnes i díky Člověku v tísní starají milé tety.

Cílem společného projektu Člověka v tísní a Chèque Déjeuner je vybrat prostředky na stravu, školné, školní potřeby a provoz sirotčince. Jen pro představu: uniforma pro jednoho školáčka stojí 190 Kč, za školné na základní škole na jeden měsíc zaplatí sirotčinec 57 Kč. Jedna kráva, která dává dětem příležitost vydělat si prodejem mléka a tvarožku na provoz domova, stojí 13 000 Kč. Děti si navíc přivydělávají prodejem koblížek, které starší dívky pečou poté, co se odpoledne vrátí ze školy.

Chèque Déjeuner oslovuje všechny partnerské provozovny s výzvou, zda chtějí společně tento sirotčinec podpořit. Pokud ano, stačí jen při vracení poukazek – šeků na pobočky Chèque Déjeuner jejich libovolnou část oddělit a obsluze sdělit, že chce právě tento počet věnovat na pomoc dětem v Kongu. Chèque Déjeuner promění šeky na peníze a ty poté převede na konto Člověka v tísní. Kupony lze darovat i při zasílání šeků na proplacení poštou. Sama společnost Chèque Déjeuner se také aktivně zapojuje. Nebude z věnovaných šeků strhávat standardní provizi a vyhlásí zaměstnaneckou sbírku. Kampaň na podporu sirotčince v Kongu poběží v období od 1. prosince 2010 do 31. ledna 2011. (více informací o projektu najdete na www.seky.cz).

(tz)

Finanční arbitr rozsoudí bez soudu

O peníze jde až v první řadě, zní okřídlené úsloví. Starosti s nimi vznikají, až už je máte, nebo nemáte. A co teprve, když se jich musíte domáhat „úřední cestou“. Češi se ve finančních záležitostech často neumí bránit a soudí se už vůbec neradi. V takové situaci vhodného partnera abyste pohledali! Ne každý ví, že se v nouzi může obrátit na finančního ombudsmana. Více se dozvíte z rozhovoru s Finančním arbitrem ČR Dr. Ing. Františkem Klufou.

O služby finančního arbitra je stále větší zájem, proč si myslíte, že tomu tak je? Je to tím, že si klienti bank nechají méně líbit, nebo to svědčí o nárůstu povědomí o vaší funkci? Jací lidé se na vás nejčastěji obracejí a s jakými dotazy?

Jsem tomu, že je našich služeb stále více využíváno, osobně velmi rád. Svědčí to o tom, že takovýto institut pro mimosoudní řešení sporů na finančním trhu má své opodstatnění. Myslím si, že hlavním důvodem nárůstu podnětů obdržených naší kanceláří je především naše snaha o zviditelnění činnosti. Evropské průzkumy ukazují, že Češi se stále neumějí úspěšně bránit. My jsme jim v tom připraveni pomoci a jejich spor s finanční institucí úspěšně řešit. Obracejí se na nás různé skupiny klientů, od těch, řekněme, méně finančně vzdělaných, přes klienty, kteří potřebují pomoci s odborným řešením sporu až po ty, kteří prostě v určitém okamžiku přestali být schopni s institucí asertivně komunikovat. Ve svém portfoliu máme rovněž i tzv. notorické stěžovatele.

Také se na vás někdo obrátí s dotazem, který není ve vaší kompetenci? Jak toto v současnosti řešíte?

Díky naší poměrně úzce vymezené působnosti (patříme v této oblasti mezi instituce s nejužšími kompetencemi v EU) se velmi často stává, že se na nás obrátí klient s žádostí o pomoc mimo naše kompetence. V těchto případech nejsme institucionálně kompetentní takovýto spor roz-

hodnout tzv. rozhodnutím. Ve všech případech se ale snažíme klientovi pomoci odbornou radou, návrhem dalšího postupu, příp. přesměrováním na vhodnou instituci či asociaci, která by mu mohla naznačit, jak dál. Tím nejen klientovi pomůžeme, ale budujeme tím i lepší povědomí i renomé našeho institutu.

Jak se snažíte přiblížit občanům a rozšiřovat povědomí o vaší funkci? Jakým způsobem se na vás lidé obracejí? Chystáte nějaké změny v tomto směru do budoucna?

Je to činnost, kterou se musíme zabývat na denní bázi. Jedná se o četná vystoupení a články v médiích, účast na konferencích, dále je velmi vhodným informačním kanálem zodpovědná dotazů na našich webových stránkách, v předešlé době jsme rovněž spustili profil na sociální síti Facebook. Do budoucna se staneme i partnery vzdělávacích pořadů vysílaných v prémiových časech v České televizi a podobně.

Rozšíření vašich pravomocí by měl přinést zákon o spotřebitelském úvěru. Jak se vyvíjí proces jeho schvalování a které nové kompetence díky němu získáte? Co od nich očekáváte?

Zákon by měl být schvalován ještě do konce roku 2010. Součástí návrhu novely zákona je rozšíření kompetencí nejen do oblasti spotřebitelských úvěrů, ale i oblasti kolektivního investování. Toto jsou oblasti, které ze zahraničních zkušeností generují jedny z největších počtů



Finanční arbitr ČR Dr. Ing. František Klufa

řešených sporů. Zadlužování domácností na českém trhu velmi rychle roste a dohání parametry ostatní státy EU. Nedávné turbulence na finančním trhu hodně zahýbaly i počtem sporů z těchto oblastí. Z těchto důvodů očekávám, že i díky rozšíření kompetencí zaznamenáme nárůst sporů generovaných těmito oblastmi.

Myslíte si, že existence vašeho úřadu má vliv na chování finančních institucí? Poučí se a začnou se vůči klientům chovat férověji?

Dobře položená otázka, ale spíše by měla směřovat právě na instituce. Nicméně musím s potěšením konstatovat, že v důsledku našeho rozhodnutí či posouzení případů některé instituce skutečně přistoupily k úpravě svých smluvních dokumentací i procesních postupů, které nebyly příliš „férové“ ke klientům. V tomto důsledku se nám podařilo nejen pro stěžující si klienty, ale pro všechny klienty těchto institucí, „zařadit“

lepší spotřebitelské podmínky. Jsem rovněž rád, že v mnohých případech instituce respektuje náš závěr a smluvní podmínky upraví bez nutnosti ji sankcionovat. Touto činností může svým dílem přispět k lepší kultivaci finančního trhu a podmínkám pro klienty institucí.

Kým je finanční arbitr jmenován a na jak dlouho? Jste ve funkci spokojen? Jaké předpoklady by měl člověk pro vykonávání této funkce mít?

Finanční arbitr je volen Poslaneckou sněmovnou na funkční období pěti let. Kdybych nebyl ve funkci spokojen, nemohl bych ji vykonávat. Skutečně není lehké se každodenně zabývat spornými případy, kdy strany mnohdy nejsou nakloněny vzájemné komunikaci. Naučil jsem se ale při těchto situacích oprostit se od emocí a posuzovat případy z pohledu obou stran. Cílem pro mne je nalézt spravedlivé, rychlé a oběma stranami akceptované řešení. Někdy to jde lehce, někdy je třeba se se spornými stranami sejít vícekrát. Že se nám to daří, svědčí i četné dopisy navrhovatelů, kteří nás za výsledek mnohdy léta vedeného sporu u nás vyřešeného během týdnů chválí. To je to, co mne nejvíce nabíjí do další činnosti.

Jste v kontaktu s finančními arbitry jiných zemí? Liší se výrazněji vaše pravomoci a otázky, které nejčastěji řešíte?

Jsem členem užšího vedení sítě finančním ombudsmanů v rámci Evropské unie. Pravidelně se setkáváme a vyměňujeme zkušenosti. Mnozí z nich se stali i mými osobními přáteli. Jak jsem již řekl, rozsahem kompetencí patříme k těm menším, ale věřím, že se nám to ve střednědobém horizontu podaří změnit a budeme svým rozsahem stejně tak „velcí“ jako mí kolegové v zahraničí. (red) ⇨

COOP Centrum družstvo

děkuje českým a moravským spotřebním družstvům
a všem obchodním partnerům

za dosavadní spolupráci.

Do roku 2011 přeje hodně úspěchů, štěstí, zdraví a osobní pohody.



**COOP
CENTRUM**
DRUŽSTVO ČLEN SKUPINY COOP

www.coop.cz