

Obdivuhodné osobnosti managementu – inspirace pro všechny

Manažeři mají o 18. ročník soutěže nezvykle velký zájem. A to i přesto, že dozvuky krize jsou ještě stále patrné a pravidla soutěže se ze strany organizátorů spíše přitvrdila. Je to přirozené, kdo prošel před časem globální krizí, je nyní silný a konkurenceschopný. Do letošního 18. ročníku bylo nominováno celkem 188 manažerů a manažerek z celé ČR. Po týdnech náročného, systematického a nezávislého hodnocení, spojeného se studiem podkladů i týmovými audity na pracovištích manažerů, vybrala Hodnotitelská komise celkem 72 finalistů a finalistek.

„Stát se FINALISTOU SOUTĚŽE je již samo o sobě velkou a zasluženou poctou,“ potvrdil hlavní organizátor a garant soutěže, dr. Rastislav Lukovič z Manažerského svazového fondu a pokračoval: „Předpokládali jsme, že v postkrizovém čase bude zájem manažerů o účast v soutěži spíše klesat. Přece jenom manažeři musejí doslova nést svou kůži na trh, jsou podrobeni auditům a jsou podrobně analyzovány jejich postupy i výsledky za poslední tři roky. Skutečnost je ale opačná. V posledních dvou ročnících zájem o soutěž rapidně stoupá a my vidíme, že do pomyslné ‚arény‘ s chutí utkat se se stejně kvalitními, odvážnými a zodpovědnými ‚soupeři‘ jde stále více kapitanů české ekonomiky. Naším manažerům odvahy, suverenity a odpovědnost nechybí,“ dodal R. Lukovič.

Soutěž byla založena v roce 1993 jako počátek tradice hodnocení nejvýznamnějších a nejúspěšnějších manažerů v ČR. Reprezentuje moderní metody firemního řízení, jejich vývoj a trend. Umožňuje ocenit výrazné osobnosti managementu, prezentovat vynikající výsledky širší veřejnosti a poukázat na úlohu manažerů v rozvoji české ekonomiky.

ky. Vyhlašovatelé soutěže jsou Česká manažerská asociace, Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR a Svaz průmyslu a dopravy ČR.

„O kvalitě našich manažerů není pochyb,“ vzkázal na adresu nejen finalistů generální ředitel SP ČR, Ing. Zdeněk Liška. „Jsou vynalézaví, nápadití a na věci mají nezřídka neotřelý pohled. Není divu, že po nich stále častěji sahá zahraničí. Mimořádně silní jsou tuzemští zástupci v informačních technologiích, ve finančnictví i v řadě průmyslových oborů, které by si zasloužily vyjmenování.“

„Považuji za potřebné, aby schopní manažeři spolu se svými týmy byli oceněni, skvělé výsledky zveřejněny. Tím se stávají vhodným příkladem pro ostatní,“ upřesnil Jan Wiesner, předseda Koordinační rady KZPS. „Naše sdělovací prostředky s oblibou preferují jen senzační negativní zprávy a to, myslím, působí na naše občany víc než nezdravě. A hlavně – vede to ke skepsi. Dobré příklady našich manažerů přispívají k pozitivnímu vnímání našich organizací a snad i podniků. Tímto snahu ostatních se jim výtečným manaže-

rům vyrovnat. A to by mělo být hlavním přínosem soutěže o titul Manažer roku.“

Soutěž MANAŽER ROKU je nejen o metodách a výsledcích, ale hlavně o lidech – o jejich profesionalitě, odborných znalostech, o vůdcovství, rozhodnosti, morálce, společenské odpovědnosti, obětavosti, disciplíně a mimo jiné také o naději.

„Domnívám se, že kvalitní manažerské schopnosti lidí je potřeba kultivovat od skautských oddílů, přes sportovní týmy až po řízení hospodářských subjektů a veřejný sektor,“ podotkl Ing. Pavel Kafka, prezident České manažerské asociace. „O našem blahobytu, životní a civilizační úrovni rozhoduje konkurenceschopnost našich firem na světovém i domácím trhu. A v širším smyslu se do ní promítá konkurenceschopnost všech našich činností. Role manažerů v tomto procesu je nesporná. Věřím, že nám výsledky soutěže MANAŽER ROKU 2010 opět představí další obdivuhodné osobnosti managementu.“

72 finalistů v 23 odvětvích

- 11 žen + 61 mužů
- nejmladší finalista má 30 let (D. Fílová, TOP HOTEL GROUP a.s.)
- nejstaršímu je 69 let (A. Jaroš, INCO engineering s.r.o.)
- věkový průměr všech finalistů je 47,5 roku
- věkový průměr finalistek je něco přes 48 let
- věkový průměr finalistů-mužů dosahuje 47 let
- do 35 let je 8 finalistů
- 61 a více let má 7 finalistů

Zajímavosti

- 72 finalistů pracuje ve firmách, které zaměstnávají na 81 000 zaměstnanců
- 23 finalistů řídí malé firmy do 50 zaměstnanců
- stejný počet 23 finalistů řídí střední firmy do 250 zaměstnanců
- největší firma, kterou reprezentuje finalista soutěže MR, zaměstnává 39 tisíc zaměstnanců (P. Žaluda, České dráhy, a.s.)
- 14 finalistů stojí v čele firem, které zaměstnávají více než 1 000 zaměstnanců
- finalista stojící v čele nejmenší firmy zaměstnává 4 zaměstnance (P. Makovský, London International Graduate School)

finalisté reprezentují firmy, které v uplynulém roce dosáhly tržby zhruba 147 miliard Kč

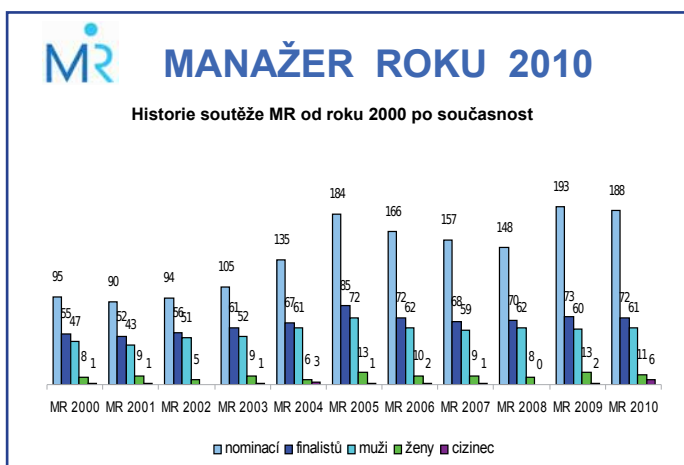
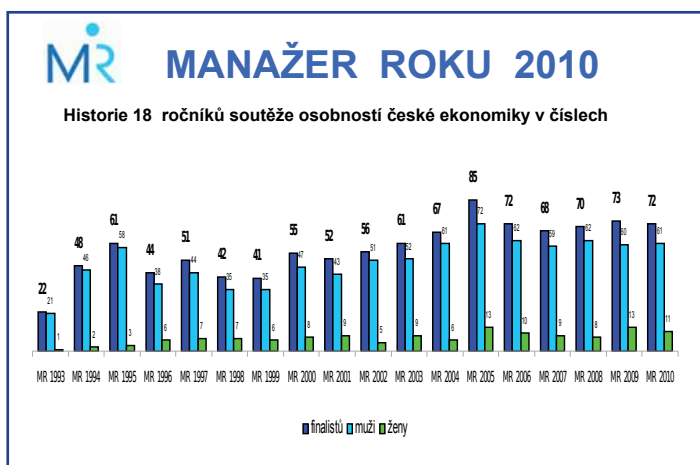
- z toho export 20,5 mld. Kč
- přidaná hodnota cca 30,5 mld. Kč
- 6 firem dosahuje tržby přes 1 mld. Kč

z hlediska právní subjektivity je zastoupení následující:

- 25 akciových společností
- 27 společností s ručením omezením
- 7 družstev
- 13 ostatní společnosti

zastoupení podle krajů:

Praha	27
Středočeský	8
Plzeňský	6
Vysočina	6
Moravskoslezský	5
Jihomoravský	4
Olomoucký	4
Pardubický	4
Královéhradecký	3
Ústecký	2
Jihočeský	1
Liberecký	1
Zlínský	1
Karlovarský	0



Dvacáté narozeniny – jednička na trhu

Společnost UniCredit Leasing CZ, a.s., zvýšila v roce 2010 objem financované hodnoty na 8,5 miliardy Kč, což v porovnání s předchozím obdobím představuje nárůst o 8,8 %. Téměř desetinné zvýšení financování znamená prakticky dvojnásobně lepší výsledek, než je hodnota vykazovaná Českou leasingovou a finanční asociací (ČLFA) za celý trh, což vedlo k dalšímu posílení UniCredit Leasing na pozici největší společnos-

ti na českém trhu. Dynamicky, a to o více než pětinu na 22 054 stoupl počet nově uzavřených smluv na financování.

„Po období útlumu se leasingové a nebankovní financování opět probouzí. Výrazné oživení jsme dosáhli zejména u osobních automobilů nebo IT a komunikační techniky. Do letošního roku, kdy UniCredit Leasing oslaví 20 let úspěšného působení v České republice, vstupujeme s cílem dále

posílit naši pozici na trhu a ještě více aktivovat cross-selling skupiny UniCredit v ČR,“ uvedl Jaroslav Jaroměřský, předseda představenstva a generální ředitel UniCredit Leasing.

V roce 2010 zaznamenala společnost UniCredit Leasing zřetelný odklon od klasických leasingových produktů směrem k úvěrovým měřeno financovanou hodnotou. Podíl finančního a operativního leasingu na celkovém financování klesl na necelou polovinu (finanční leasing – 40 %; operativní leasing – 8 %), úvěrové

produkty naopak stouply na více než 52 % (spotřebitelské úvěry – 12 %; úvěry pro podnikatele – 40 %). „Ve větších preferencích klasických úvěrových produktů hraje u našich klientů klíčovou roli několik faktorů. Jednak jsme jim v minulém roce nabídli atraktivní úvěry, jako například financování s podporou EIB nebo CreditAgro Sezónní splátky, větší vliv při rozhodování měly i účetní a daňové aspekty,“ poznamenal Jaroslav Jaroměřský.

pokračování na str. 13 ►

Prosperita 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 prezentací 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** Aby si léky rozuměly
- 6** Od května můžeme volně pracovat v Německu a Rakousku
- 9** Podpora konkurenceschopnosti?
- 10** Rok 2010 očima 72 finalistů
- 16** Naděje vyvolává ožiování exportu piva

VÍTEJTE NA WWW.

Tak už je na světě

Náš portál www.iprosperita.cz. Je prodlouženou rukou tištěné Prosperity, neb se na něj vejde takřka nekonečno informací. Z nejruznějších oborů a podle obvyklého členění. Inzerovat zde lze prostřednictvím bannerů, placených textů, formou partnerství – uveřejnění loga s proklikem na váš web. Nezkusíte to?

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
DIC: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 284 689 062
e-mail: brixi@prosperita.info
Datum tisku: 11. dubna 2011
Datum distribuce: 12. dubna 2011

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

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

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

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

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

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

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

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

Ilustrátor: Miloš Krmáček, 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 2011 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

S TUŽKOU ZA UCHEM

Dobry den!

Nezdravit je cool, nebo také trendy. Prostě ignorovat ostatní v domě, ve škole nebo na pracovišti se dnes nosí. Proč taky přát někomu dobrý den, když nám je úplně volný, nebo ho dokonce nemůžeme ani vystát. Taková společenská přetvářka prý do našich časů nepatří. Slychám to odevšad a hlavně se s tímto názorem a (ne)jednáním setkávám na každém kroku. Netvrdím, že se máme ke každému přibližovat v předklonu a servilně se usmívat, kdykoli se na obzoru objeví starší osoba. Pozdravit a případně i přidat úsměv mi však připadá jako milá samozřejmost. Jak se totiž chovám k druhým, tak se chovám i k sobě, respektive pokud mám na sebe vztek, dokáže mne snadno popudit i slunce nad hlavou a švitoření ptáčeků. Rád lidi zdravím, protože chci být happy. A přejí totéž i ostatním.

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Jistota v nejistotě

Pozvánka na tiskovku, která zaujala a vyzvala k novinářskému úsměvu. Téma: Daňová (ne)jistota, termín 14. dubna, místo Praha. Graficky ztvárněná tak, že se nedala přehlédnout, prostě výmluvná. Forma podpořila obsah na sto procent. Ten sám o sobě miří aktuálně: jak chránit majetek podnikatelů před riziky mezinárodním daňovým plánováním. Kdo by z redaktorů ekonomických rubrik nepřišel?

(rix)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2011

1. Národní politika kvality
2. Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
3. Marketér roku 2011
4. Moderní trendy propagace vína 2011
5. Semináře AMSP ČR
6. Akce společnosti 1. VOX a. s.
7. Motocykl roku 2011
8. Střechy Praha 2011
9. Akce AIP ČR v roce 2011
10. AUTO ROKU 2011 v ČR
11. Konference Výzvy rodinné firmy: rozbit, či nerozbit rodinné prasátko? 2011
12. Konference Kvalita – Quality 2011
13. Franchising Forum 2011
14. Pražské výletní restaurace – výstava pořádaná Muzeem hl. města Prahy
15. Setkání COSMOPOLITAN EXECUTIVE HELAS LADIES CLUB
16. Spolupráce s firmou Lady Moda
17. Česká chuťovka

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

vedení jednoduchého i podvojněho 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

Nezaměstnanost klesla, kvalifikovaní lidé ale chybí

Míra nezaměstnanosti v březnu poklesla. O jedno volné místo se nyní v průměru uchází 16,1 lidí. Vývoj ohledně zaměstnanosti provází však řada neznámých. Ekonomiku táhne zejména zpracovatelský průmysl, nejvíce k tomu přispěla výroba motorových vozidel, kovových konstrukcí a kovodělných výrobků a výroba strojů a zařízení. Ostatní sektory buď stagnují, nebo je jejich růst pomalý. Navíc jsou firmy pod tlakem efektivy a hospodárnosti a v nabírání nových pracovníků opatrné. Podle odhadů proto zhruba tři čtvrtiny tuzemských průmyslových podniků nepočítá v blízké budouc-

nosti se změnou počtu zaměstnanců. Odvětví, kde je patrný výrazný zájem o nové pracovníky, je zejména automobilový průmysl a také například kovozpracující průmysl či nákladní doprava. K větší tvorbě pracovních míst dojde však až po výraznějším oživení ekonomiky s růstem nad 3 %. V letošním roce by však zvýšení českého hrubého domácího produktu mělo zůstat pod touto hranicí. Nehledě na poměrně vysokou míru nezaměstnanosti mnohé firmy pocítí uji přetrvávající problém nedostatku kvalifikovaných pracovníků. Tento fenomén potvrdilo i šetření svazu z podzimu 2010. (tz)

SOUTĚŽ

Soutěžíme se společností Filson

Filson, spol. s r. o., je významným českým dovozcem a výrobcem širokého sortimentu autodoplňků, příslušenství, nářadí, autokosmetiky, provozních kapalin a olejů, ale i potřeb pro volný čas v oblasti zahradní techniky, grilování, turistiky a sportu. Jeho produkty lze najít ve vybraných sítích čerpacích stanic, supermarketů i v řadě maloobchodů a působí také ve Slovenské republice. V dnešní soutěži se zaměříme na Carlson® – exkluzivní českou značku motorových a převodových olejů a ostatních provozních kapalin nejvyšší kvality srovnatelné se světovou špičkou. Jejich široký sortiment zahrnuje minerální, polo syntetické i plně syntetické oleje do všech typů motorů a převodovek včetně automatických a plně odpovídajícím náročným parametřům výrobců vozidel, dále nízko tuhnoucí kapaliny, kapaliny do ostříkovačů a destilovanou vodu. Kapaliny do ostříkovačů prošly nedávno náročnými testy v extrémních severských podmínkách na terénních vozidlech, kde byla simulována maximální možná provozní zátěž.



Soutěžní otázka: Dodává Filson také autodoplňky tuningové řady?

Správné odpovědi na soutěžní otázku posílejte na e-m adresu: brixi@prosperita.info nejpozději do 8. května 2011. Ze správných odpovědí vylosujeme tři výherce, z nich první obdrží sadu autodoplňků a další dva dárkový balíček autokosmetiky Carlson®.



NAŠIMI STÁLÝMI PARTNERY JSOU

- Agentura pro podporu podnikání a investic 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

PROSPEPOST 'ŘEHY?

Klíč k životu



Ono se řekne petrklič, ale jaký je to vlastně klíč? K jaru? Možná, i když letos poněkud oschlý. Varující: dej zpátečku, ještě nepřišel tvůj čas! Že by podobnoství a zdvižený prst v jednom? Naše denodenní stresové starty k výkonům? A usychání zaživa? Neženeme se rychleji, než je vůbec potřeba? Musíme? Nebo můžeme?

foto Kateřina Šimková

text Eva Brixi

UNIQA pojišťovna zařadila do nabídky povinné pojištění agentur práce

V březnu začala nabízet UNIQA ve výhradní spolupráci se společností Fiducia nový produkt – pojištění záruky v důsledku úpadku agentury práce. Firmy provozující tzv. agenturní zaměstnávání mohou uzavřít s UNIQA pojištění pro případ jejich úpadku vyhlášeného insolvenčním soudem, čímž splní podmínku, kterou jim ukládá v současnosti platná legislativa. Tento druh pojištění je pro agentury práce povinný nejpozději od 1. 4. 2011.

UNIQA pojišťovna a Fiducia analyzovaly situaci na trhu, konzultovaly podmínky pojiště-

ní na ministerstvu práce a sociálních věcí a během posledních týdnů připravily odpovídající pojistný produkt. Produkt je koncipován především pro střední a velké agentury práce, nicméně lze očekávat, že kritéria pro příjem do krytí splní i řada menších, na trhu zavedených agentur. Úpis bude prováděn individuálně na základě standardně požadovaných podkladů.

V současné době podniká na českém trhu přibližně 1380 agentur práce, na něž se příslušná zákonná úprava vztahuje. Pojištění záruky obecně posiluje postavení agenturní-

ho zaměstnance, přičemž pojištění nabízené UNIQA mu nyní bude v definovaných případech úpadku agentury práce zaručovat odškodnění až do výše tří průměrných měsíčních výdělků.

Zájemci o sjednání pojištění z řad agentur práce mají ihned možnost informovat se o podmínkách uzavření pojištění, a to přímo ve společnosti Fiducia:

e-mail: fiducia@fiducia.cz

telefon: 224 951 561 nebo 224 951 562

(tz)

Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s. Dubí, Jan Wiesner, předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev, PhDr. Hana Vaněčková: ředitelka externí a interní komunikace MPSS, Ing. Irena Vlčková, vedoucí sekretariátu a pr manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA., generální ředitel společnosti SINDAT GROUP, předseda 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., Ing. Ivo Gajdoš, viceprezident České manažerské asociace

Aby si léky rozuměly

Vzpomínáte si na pejska a kočičku, jak připravovali dort? Přidávali do těsta jen samé dobroty, přesto výsledek nebyl k jídlu. Také lékaři předepisují medikamenty s nejlepší účinkem. I tak se může stát, že se některé léky nemusí v organismu dobře snášet, a dokonce by mohly v případě nevhodných kombinací ohrozit i zdraví pacienta. Všeobecná zdravotní pojišťovna o takovém riziku ví a rozhodla se mu podle svých možností čelit. Hovořili jsme o tom s Ing. Pavlem Pechánkem, ředitelem VZP Hradec Králové.

O „prašcích“ se ví, že nejen léčí, ale mají i vedlejší, nežádoucí účinky, zvláště když pacient užívá víc druhů léčiv. VZP se zaměřila na tento problém a loni spustila pilotní projekt z názvem **Potenciální lékové interakce. Jak kampaň probíhala?**

Spíše než o kampaň se jednalo o sled méně viditelných kroků; celý projekt probíhal až do února jen v útrobách VZP. Z odborného hlediska bylo důležité rozhodnout, které nevhodné kombinace léků budeme sledovat. Nechtěli jsme do samého zárodku analýzy vnést nejednoznačnosti, různé možnosti výkladu nebo různé medicínské pohledy. Jinými slovy: vybrali jsme kombinace, u kterých je jasné, že tyto léky zároveň užívat nelze. Výjimky dané například posledním zoufalým pokusem zachránit vážně nemocného pacienta jsou možné jen v setinách procent případů. Navíc na nezpochybnitelnost výsledků analýzy dohlíží a projekt zaštiťují autority v oboru farmacie a farmakologie PharmDr. Josef Suchopár a MUDr. Michal Prokeš.

Dalším důležitým krokem jsou odborné semináře, které právě v těchto dnech probíhají v Praze a v Hradci Králové. Hlavní roli v nich mají opět dva výše uvedení specialisté a také farmaceut s právním vzděláním PharmDr. JUDr. Vladimír Bíba. Jeho účast je logická, neboť v případném poškození pacienta nevhodnou kombinací léků hrozí lékařům i právní dopady. A také tomu se snažíme trpělivou edukací a spoluprací s lékaři nad konkrétními údaji zabránit.

Lékaři se do projektu zapojovali dobrovolně. Setkali jste se u nich s velkým zájmem, muse-li výrazněji motivovat, nebo jejich reakce byla spíše vlažná?

O zájmu lékařů svědčí počet přihlášek právě na zmíněné semináře. Vzhledem k tomu, že se konají pozdě odpoledne, účast je dobrovolná a je dána výhradně motivací lékaře se něco více o nevhodných

kombinacích léků dozvědět, jsme počtem přihlášených velmi mile překvapeni. A o to nám právě jde. O edukaci, zlepšení stavu, o pomoc lékařům se v tom obrovském množství léků zorientovat. Myslím, že lékaři to vycítili a reagují velmi pozitivně.

A jak se k projektu postavili pacienti, široká laická veřejnost?

Tato první vlna je určena hlavně lékařům a takto byla vedena i informace pro média. Přesto jsme potěšeni reakcemi pacientů, kteří volají na infolinku projektu a chtějí vědět, zda právě v jejich případě nedošlo k použití nevhodné kombinace léků. Naše klienty bych tedy chtěl ujistit, že budeme ve sledování předpisů léků a v edukaci lékařů pokračovat. Tato pilotní fáze se týkala jednoho milionu klientů VZP, obyvatel Středočeského a Královéhradeckého kraje (tedy asi 17 % z celkového počtu), nicméně už se chystáme na analýzu potenciálních lékových interakcí v celé České republice..

Nebylo na překážku, že pojišťovna hradí jen nejlevnější lék a na jiný, „nadstandardní“, musí pojištěnci doplácet?

Ne. Tato okolnost s lékovými interakcemi nijak výrazně nesouvisí.

Přinesl projekt očekávané výsledky, dočkali jste se i překvapivých zjištění, nebo to byl spíše krok nesprávným směrem?

Vzhledem k tomu, že jsme podobné analýzy prováděli i v minulosti, projekt pro nás, kdo se interakcemi zabýváme dlouhodobě, nepřinesl žádná velká překvapení. Nevhodná preskripce tu prostě je a bude a je na všech zúčastněných, abychom její dopady minimalizovali. A teď nemluví jen o lékařích a pojišťovnách, ale i o pacientech. Neměli by žádat po lékaři „ty moje prášky, co mi tak hodně pomohly“, nenásazovat si léčbu sami, neobcházet další a další lékaře s cílem mít něco do záso-

by a podobně. Musí vědět, že léky jsou jako oheň – vhodně použité pomáhají, ale když se vymknou kontrole, mohou velmi uškodit.

Byl to tedy jednoznačně krok správným směrem.

I když bylo hlavním cílem omezení zdravotních rizik při přijímání různých léčiv, nemalý význam měl spolu s vyšší efektivitou léčby také boj proti nadužívání léků, tedy hledisko ekonomické. Zaznamenali jste úspěchy i v této oblasti?

Nemáme v tomto projektu primárně zájem ušetřit, jsme vedeni snahou o zlepšení povědomí o nežádoucích účincích léků jak u lékařů, tak u pacientů. Přesto, kdyby býval nebyl jeden ze dvojice nevhodných léků předepsán, VZP by jen u tohoto vzorku klientů ušetřila asi 13, resp. 33 milionů Kč za rok, podle toho, zda by byl vynechán levnější, či dražší ze dvojice léků. Za celou ČR se tedy teoretická úspora může pohybovat až kolem 200 milionů Kč.

Zdůrazňuji ale, že to je úspora pouze teoretická. Mohlo by dojít i k situaci, kdy je nevhodný lék nahrazen vhodným, ale dražším. Pak by k úspoře nedošlo. Hlavní cíl – ochrana pacienta před nevhodným účinkem léků, by však naplněn byl. A o to jde VZP především.

Staly se významným pomocníkem u lékové interakce elektronické zdravotní knížky pacientů?

Elektronické zdravotní knížky mají v této oblasti obrovský potenciál. Představte si, že se vám lékař právě chystá napsat nevhodný lék. Neví o tom původním, protože ten máte od někoho jiného. V mo-

neznámým. Největší překážkou rozvoje podnikání v této oblasti byl nedostatek financí a alternativních nabídek finančních zdrojů a téměř nulová podpora ze strany vlády. První ze zahraničí, kdo se k franchisovým formám podnikání v ČR rozhodli, byly společnosti Mc Donald's a Yves Rocher. První českou franchisu pak vytvořila společnost Botanicus.

Dnes je Česká asociace franchisingu dynamická organizace, která je garantem celého franchisového oboru v Česku. Je členem Evropské franchisové federace a World Franchise Council. Má 30 členů, mezi které patří jak velké, známé, mezinárodní systémy, tak i menší tuzemské franchisové koncepty. Z těch nejvýznamnějších jsou to určitě Mc Donald's, Yves Rocher, OBI, RE/MAX, Pi-

mentě, kdy stiskne „ENTER“, se mu na obrazovce rozsvítí červeně informace, že tento lék nelze předepsat, anebo je nutno předchozí vysadit. Lékař preskripci ihned upraví a k ohrožení nedojde. Když si uvědomím, jak velkým přínosem pro pacienty by toto bylo, nerozumím hlasům proti používání elektronických zdravotních knížek a pochybuji o motivaci lidí, kteří jsou proti nim.

Budou se získané zkušenosti rozšiřovat do dalších krajů ČR?

Ano. Ředitel VZP MUDr. Pavel Horák přislíbil rozšíření tohoto projektu do celé ČR ve druhé polovině roku 2011. Přesnost zadání jsme si odzkoušeli nyní, data máme k dispozici. Bude se tedy jednat hlavně o jejich analýzu a poskytnutí individuálních informací konkrétním lékařům. Také připravíme další vlnu vzdělávacích seminářů. A z hlediska pacientů uvažujeme o rozšíření funkcí Elektronické zdravotní knížky o možnost kontroly preskripce samotným uživatelem tak, aby naši klienti stále aktivněji a informovaněji vstupovali do péče o své vlastní zdraví.

připravil Pavel Kačer ➞

Česká asociace franchisingu v novém

Členská schůze České asociace franchisingu, která se konala 30. března, odstartovala významné změny. Bylo zvoleno nové vedení. Asociace má novou správní a dozorčí radu, která bude ve stávajícím složení fungovat 3 roky. Také ve vedení kanceláře došlo k zásadní změně. Dlouholetá ředitelka Hana Jurášková se rozhodla ukončit svou činnost v asociaci po více jak 10 letech. Stála u zrodu franchisingu v České republice, spoluzakládala ČAF a její zásluhou se asociace stala významným subjektem na českém trhu. Během jejího působení vznikla z České asociace franchisingu instituce na špičkové úrovni, která je dnes schopna po-

skytnout seriózní kontakty s odborným poradenstvím jak poskytovatelům franchisy, tak i jejím zájemcům. Jako poděkování za dlouholetou činnost udělila členská schůze ČAF Haně Juráškové čestné členství.

Jediná funkce, která se ve svých základech nepozměnila, je post prezidenta. Do čela ČAF byl opět zvolen Ivo Lamich ze společnosti Mc Donald's.

Kromě personálních změn se změnilo i sídlo České asociace franchisingu, která se přestěhovala do nových prostor v Anglické ulici v Praze 2.

Česká asociace franchisingu vznikla v roce 1993. V té době byl franchising v Česku oborem téměř

Pojišťovna roku 2010: odborná anketa na prahu druhé dekády své existence

Letos již po jedenácté sestaví makléři na základě svých zkušeností žebříček nejlepších pojišťovnitelů. Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM) odstartovala další ročník soutěže Pojišťovna roku 2010. Záštítu 11. ročníku této exkluzivní ankety poskytl Miroslav Singer, guvernér České národní banky.

V letošním ročníku mohou pojišťovny uspět v následujících šesti kategoriích:

Pojišťovna roku 2010 – pojištění průmyslu a podnikatelů
Pojišťovna roku 2010 – pojištění občanů
Pojišťovna roku 2010 – autopojištění
Pojišťovna roku 2010 – životní pojištění
Pojišťovna roku 2010 – specializované pojištění

Prezidium AČPM v rámci ankety opět udělí zvláštní ocenění Osobnost pojištění trhu za mimořádný přínos v oblasti pojišťovnictví. V předešlých ročních titul získali Luděk Menčík (Pojišťovna roku 2003), Petr Pavlík (Pojišťovna roku 2005), Vladimír Mráz (Pojišťovna roku 2007), Marek Venuta (Pojišťovna roku 2008) a František Stach (Pojišťovna roku 2009).

Na uspořádání ankety letos poprvé spolupracuje i Česká asociace pojišťoven (ČAP), která tak akci podpořila svou odbornou autoritou.

Dalším organizátorem a generálním mediálním partnerem ankety je Opojištění.cz, jediný specializovaný informační server zaměřený na pojišťovnictví.

Generálním partnerem ankety je již tradičně renomovaná auditorská a poradenská společnost KPMG Česká republika.

V souvislosti s odstartováním soutěže byly spuštěny samostatné webové stránky www.pojišťovnaroku.cz, na kterých jsou k dispozici veškeré informace k průběhu letošního ročníku ankety a informace z její historie.

Na těchto webových stránkách také probíhá hlasování prostřednictvím elektronických formulářů, což kromě snazšího zpracování výsledků poskytuje i větší komfort samotným hodnotitelům.

K hodnocení kategorie Pojišťovna roku – životní pojištění budou kromě makléřů poprvé přizváni také ostatní registrovaní pojišťovací zprostředkovatelé (PA).

Výsledky ankety Pojišťovna roku 2010 budou slavnostně vyhlášeny 10. května 2011 v nové budově Národního muzea v Praze.

Asociace českých pojišťovacích makléřů byla založena v roce 1994 z iniciativy českých kan-

vovary STAROPRAMEN – restaurace Potrefená husa, reality Century21... a další.

Česká asociace franchisingu pořádá řadu akcí, které mají vysokou odbornou úroveň. Svou činností obeznamuje o franchisovém způsobu podnikání a zásadní měrou přispívá k informovanosti ať už odborné, či laické veřejnosti. V červnu se uskuteční další workshop Franchisové systémy se představují. Stěžejní akcí ČAF je potom FRANCHISING FORUM, které se koná každý rok v říjnu. Letos tato akce oslaví své 10. narozeniny. Forum si vybudovalo významnou pozici a zájem o ni mají i účastníci ze zahraničí. Kromě toho se ČAF společně se svými partnery podílí na pořádání řady menších akcí. **www.czech-franchise.cz (tz)**

celáři mezinárodních makléřských firem.

V lednu 2005 došlo ke sloučení s Komorou pojišťovacích makléřů. Cílem AČPM je podpora profesních zájmů a zvyšování profesionální i společenské prestiže povolání pojišťovacího makléře. Asociace se podílí na tvorbě zákonů, prosazuje profesní etiku, stará se o vzdělávání makléřů, o publicitu a navazuje mezinárodní kontakty. Je členem Evropské federace pojišťovacích zprostředkovatelů (BIPAR), Světové federace pojišťovacích zprostředkovatelů (WFII) a organizace Partneri zprostředkovatelů (POI). V současné době AČPM sdružuje 92 členů, kteří podle kvalifikovaného odhadu realizují téměř 80 % všech makléřských obchodů v ČR. **(tz)**

www.acpm.cz

AČPM
ASOCIACE ČESKÝCH
POJIŠŤOVACÍCH
MAKLÉRŮ

Pojďme spolu mimo EU

Rok od roku stále více pocítujeme, jak roste zájem českých exportérů o jiné trhy, než je ten evropský. Unijní trh je tím hlavním a na tom se z logických důvodů nic měnit nebude, ale není to trh příliš dynamický a na tom se také asi nic v nejbližších letech měnit nebude. Jiné trhy nabízejí větší příležitosti a naše současná nabídka, hlavně v podobě strojů a zařízení pro celou řadu průmyslových odvětví, podpořená exportními zkušenostmi, dobrým renomé a v neposlední řadě i výhodnými podmínkami pojištěného financování, jim dokáže vyjít vstříc.

Zpátky v Rusku

Poměrně razantně se nám podařil návrat do Ruska a dalších zemí SNS, nepochybně i díky jazykové a kulturní blízkosti a také paradoxně díky celosvětové finanční krizi, která utlumila aktivity německých, francouzských, britských a jiných konkurentů. Neutlumila však příliš ruskou poptávku a české firmy toho dokázaly i s naší pomocí dobře využít. Řada z nich se z pozice subdodavatelů vyvíhla mezi elitu, tedy ověřené dodavatele velkých investičních celků, a vytvořila si silnou, konkurenceschopnou pozici. V loňském roce se exportérům začalo více dařit i na jiných trzích, například ve Vietnamu, v Turecku a v zemích severní Afriky.

Státní podpora je efektivní

Obecně lze říci, že při vývozech mimo EU a OECD se exportéři bez spolupráce se státní úvěrovou pojišťovnou EGAP neobejdou. Působí zde sice několik komerčních úvěrových pojišťoven, ty však, pokud jde o export, pojišťují v současnosti vesměs jenom dodavatelské úvěry se splatností do jednoho roku kupujícími v zemích s vyspělým tržním prostředím. Základem naší

činnosti je naopak pojišťování vývozu financovaných středně a dlouhodobými odběratelskými úvěry do zemí s vyššími politickými a komerčními riziky. Pojišťování vývozních rizik se státní podporou je považováno za standardní průřezový a protikrizový nástroj s poměrně rychlou návratností vložených prostředků, používaný ke stimulaci ekonomiky ve všech vyspělých zemích. Mimochodem ze studie, kterou zpracovala poradenská společnost EEIP v čele s profesorem Mejstříkem, vyplývá, že 1 miliarda poskytnutá státem do pojišťovacích fondů EGAP vygeneruje během deseti let kumulované přínosy pro veřejné rozpočty ve výši přibližně 1,7 miliardy korun a průměrnou roční zaměstnanost v podobě 1750 pracovních míst.

Nové možnosti

Naše nabídka představuje komplexní úvěrovou pojišťovnou ochranu, od pojištění prospekce zahraničních trhů přes pojištění bankovních záruk vystavovaných v souvislosti se získáváním nebo realizací vývozního kontraktu, vývozních úvěrů, až po pojištění předexportního financování nebo výrobního rizika. Letošní novinkou je

pak možnost plného krytí rizika nesplacení bankovního úvěru na předexportní financování komerčního vývoje výsledků vědy a výzkumu pro účely exportu. To je úvěr, který umožňuje profinancovat cestu od dobrého nápadu v podobě patentu nebo průmyslového či užitého vzoru k tuzemské výrobě, která je převážně určena na export. Tímto nadstandardním opatřením chceme v rámci svých možností maximálně podpořit český vývoz s vysokou mírou přidané hodnoty.

Chceme být rychlejší

V loňském roce jsme pojistili vývoz českého zboží, služeb a investic za rekordních více než 67 miliard korun. Předpokládáme, že letos bychom mohli tento výsledek plus minus zopakovat s tím, že by se měl dále prohlubovat zájem i o jiné než ruskojazyčné trhy. Máme pro to dostatečnou pojišťovací kapacitu a přijali jsme řadu vnitřních opatření, aby proces posuzování jednotlivých obchodních případů byl transparentnější a především rychlejší. Nezáleží to ovšem jenom na nás. Čím dříve budeme mít k dispozici kompletní a kvalitní podklady pro rozhodování, tím lépe. Potřebujeme, aby s námi žadatelé o pojištění konzultovali už v okamžiku přípravy vývozního kontraktu nebo úvěrové smlouvy, abychom jim včas mohli sdělit podmínky, za jakých jsme připraveni pojištění poskytnout.

**Ing. Vlastimil Nesrsta
EGAP**

Česká exportní banka spouští online školení k podpoře malých a středních podniků

Česká exportní banka, a.s., zintenzivňuje podporu malých a středních podniků. Od března 2011 spouští pravidelné online webináře pro tento segment. Webináře budou pořádány jednou měsíčně a jejich ústředním tématem budou různé možnosti financování exportu. Jsou připraveny zhruba pro 20 účastníků, v případě vyššího zájmu se počítá s opakováním. Každý kurz bude trvat zhruba jednu hodinu, během níž se účastníci dozvědí veškeré podstatné informace týkající se možnosti podpory exportu a financování vývozu upravených speciálně pro malé a střední podniky. První webinář se konal 23. března.

„Malé a střední podniky jsou klíčovým partnerem většiny velkých exportérů a z našeho nedávného průzkumu vyplynulo, že všechny strany by uvítaly rozšíření spolupráce České exportní banky v tomto segmentu,“ řekl Michal Bakajsa, náměstek generálního ředitele České exportní banky. „Aby se zástupci malých a středních podniků měli šanci zorientovat v produktech, které se jim nabízejí, a rozšířit své povědomí o podpoře exportu, rozhodli jsme se pro ně

uspořádat sérii online seminářů.“ Tématem prvního kurzu byla proexportní záruka pro malé či střední vývozce a pro subdodavatele. Účastníci se dozvědí nejen o možnostech, které jsou těmto podnikům nabízeny, ale budou jim také představeny možnosti záruk pro vývozce a subdodavatele. Školitelé také účastníkům poradí, kdy například banku oslovit, aby celá operace proběhla včas a bez obtíží. Veškeré informace jim díky online prezentaci budou předány v pohodlí jejich kanceláře.

Dalšími tématy bude například pojištění exportu, klientský dealing, zajišťování rizik, odběratelský úvěr či forfating. Během některých seminářů budou účastníci také seznámeni s konkrétními případovými studiemi či s proexportními aktivitami Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR.

Česká exportní banka podporuje vývoz malých a středních podniků prostřednictvím tří programů zaměřených na financování přímého vývozu malých a středních podniků, na subdodavatele velkých vývozců a na bankovní záruky za subdodavatele exportérů. Svůj program podpory malých

a středních podniků naplno spustila v loňském roce, kdy podpořila objem vývozu malých a středních podniků ve výši téměř 5 miliard korun.

autor: Miloš Krmáček



Zdravotní pojišťovny v ČR mají nejnižší provozní náklady v Evropě

Systém veřejného zdravotního pojištění je po téměř 20 letech svého fungování stabilizujícím prvkem financování českého zdravotnictví, přičemž je dostatečně funkční a zdravotní pojišťovny uspokojivě zajišťují jeho administraci při nízkých provozních nákladech. Pluralitní systém

umožňuje rozvoj kvality služeb, a to jak pro pojištěnce, tak pro poskytovatele zdravotní péče.

Provozní náklady zdravotních pojišťoven v ČR mají dlouhodobě sestupnou tendenci: z původních 12 %, přes 7 % bez investic, jsou v současné době na průměrné úrovni 3,2 % včetně

investic. Jedná se o nejnižší provozní náklady zdravotních pojišťoven v Evropě.

Zaměstnanécké zdravotní pojišťovny (ZZP) postupně snižují legislativně určené náklady na provoz zdravotních pojišťoven.

pokračování na str. 9 ►

Dobrovolníci potřebují respekt společnosti

Přes 40 zástupců státní správy, nevládních a neziskových organizací a podnikatelů se 15. února 2011 sešlo v Evropském domě k diskuzi o Evropském roce dobrovolnictví vyhlášeném Evropskou komisí a Evropským parlamentem na letošek. Cílem interaktivní debaty bylo seznámit účastníky s cíli roku, ale hlavně diskutovat jeho dopad na podmínky pro dobrovolnictví v ČR a rozkrýt přínos dobrovolnictví pro společnost, jeho ekonomickou a sociální hodnotu. Shodli se na tom, že definice dobrovolnictví i jeho formy jsou velice různorodé, hlavní ale je věnovat se dobrovolnictví s tou správnou motivací – pomáhat, a tím se i seberealizovat. Dobrovolnictví je totiž morální hodnota. A k uznání dobrovolnictví a získaných kompetencí není asi ani tolik třeba razítek a certifikátů, jako spíše společenského uznání a schopnosti dobrovolníka svou dobrovolnou aktivitu správně „prodat“.

Debatu zahájil Jan Michal, vedoucí Zastoupení Evropské komise v ČR, seznámil přítomné s širším kontextem roku a jeho hlavními cíli – usilovat o vytvoření prostředí příznivého pro dobrovolnictví a odstraňovat stávající překážky, zlepšit kvalitu dobrovolnických aktivit, oceňovat a uznávat dobrovolné činnosti ze strany veřejných institucí, formálního a neformálního vzdělávání i zaměstnavatelů a zlepšit povědomí o hodnotě a významu dobrovolnictví. Ředitel odboru pro mládež Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR Michal Urban seznámil účastníky se způsobem implementace v ČR prostřednictvím Národního koordinačního orgánu, průřezových pracovních skupin a desítky tematických pracovních skupin.

Pavel Trantina, člen Evropského hospodářského a sociálního výboru za ČR a předseda koordinační skupiny k Evropskému roku dobrovolnictví 2011 se zaměřil na projekt „Klíče pro život“ realizovaný Národním institutem dětí a mládeže s cílem popsat a uznat kompetence nabyté při dobrovolnictví - představil roli Evropského hospodářského a sociálního výboru a zejména pak činnost evropské platformy organizací občanské společnosti „Alliance EYV2011“ a jejich tematických pracovních skupin.

Prezident Arcidiecézní charity Praha Vojtěch Eliáš hovořil o historii dobrovolnictví a jeho významu pro společnost. Michal Broža, vedoucí Informační kanceláře OSN v Praze, seznámil účastníky s Rokem dobrovolnictví OSN (2001) a s dobrovolnickými programy organizovanými OSN (UN Volunteer Program, apod.). Ředitel společnosti LMC, s.r.o. provozující servery www.jobs.cz Libor Malý zmínil vliv ekonomické krize na lepší vnímání dobrovolnictví a zdůraznil morální hodnotu takové aktivity. Společnost LMC nedávno zahájila provoz serveru www.dobro.cz, kde mohou dobrovolníci sdílet své příběhy. Ředitel pro korporátní komunikaci skupiny AWT, a.s. Petr Jonák vyzdvihl vazbu mezi správně nastavenou CSR strategií firmy (CSR – společenská odpovědnost firem) a dobrovolnictvím a podporu, kterou skupina AWT dobrovolníkům poskytuje v rámci svých aktivit i v rámci činnosti Nadace OKD.

(tz)

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

UNIQA pojistí agentury práce

Pojišťovna UNIQA nabízí ve výhradní spolupráci se společností Fiducia nový produkt – pojištění záruky v důsledku úpadku agentury práce. Firmy provozující tzv. agenturní zaměstnávání mohou uzavřít s UNIQA pojištění pro případ jejich úpadku vyhlášeného insolvenčním soudem, čímž splní podmínku, kterou jim ukládá v současnosti platná legislativa. Tento druh pojištění je pro agentury práce povinný nejpozději od 1. 4. 2011.

(tz)

Bezkontaktní mobilní platby

Komerční banka, Citibank Europe, Globus ČR, VISA Europe a Telefónica O2 Czech Republic odstartují již v polovině letošního roku pilotní projekt bezkontaktních mobilních plateb. Nová technologie přenesení platební funkce z klasické platební karty na SIM kartu mobilního telefonu. Cílem šestiměsíčního projektu je získat poznatky z reálného využívání bezkontaktních mobilních plateb a připravit se na komerční spuštění této služby.

(tz)

Nejlepší personální projekty

Odborná konference HR Know How 2011 přinesla informace o aktuálních trendech v personalistice. Česká společnost pro rozvoj lidských zdrojů, organizátor konference, navíc vyhlásila vítěze XI. ročníku oborové ceny HREA – Excellence Award. Nejvíce zaujal projekt „S program“ slánské společnosti LINET spol. s r.o. zabývající se výrobou zdravotnických a pečovatelských lůžek.

(tz)

ČP nejdůvěryhodnější pojišťovnou

Česká pojišťovna zůstává i nadále nejdůvěryhodnější pojišťovnou v České republice. Vyplývá to z výsledků průzkumu, který provedla společnost Reader's Digest. Česká pojišťovna v anketě o nejdůvěryhodnější značku své vítězství v kategorii pojišťoven znovu obhájila, a navázala tak na prvenství z předchozích ročníků. „Vítězství nás samozřejmě těší a klientům za ně velmi děkujeme,“ řekl Pavel Řehák, výkonný ředitel ČP.

(tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Inovované aktivity členů ČLFA

– úvěry pro podnikatele a spotřebitele

Česká leasingová a finanční asociace zveřejnila na konci zimy výsledky za rok 2010. Oživení ekonomiky vedlo k růstu poptávky u většiny nebankovních finančních produktů. Leasing movitých věcí zaznamenal nárůst o 4,8 %, úvěry pro podnikatele o 1,1 %, factoring o 12,2 %. V roce 2010 stále přetrvával pomalý růst investic a výdajů u domácností, který ve třetím čtvrtletí dosahoval v meziročním srovnání pouze 3,7 % proti dvoucifernému nárůstu u průmyslu. Spotřebitelské úvěry tak zaznamenaly meziroční snížení o 7,5 %. Společnosti poskytující nebankovní financování i v roce 2010 uplatňovaly obezřetnější kritéria při hodnocení zákazníka i financované komodity. Leasingové společnosti pokračovaly v rozšiřování nabídky o úvěrové produkty, zejména v reakci na změny ve zdanění leasingu. V roce 2010 poskytly členské společnosti ČLFA leasingem, factoringem, úvěry pro spotřebitele i podnikatele (vstupní dluh*) 199,5 mld. korun. V meziročním srovnání jde o zvýšení o 4,5 %.

Leasing

Členské společnosti ČLFA financovaly v roce 2010 prostřednictvím leasingu stroje, zařízení a dopravní prostředky v souhrnu pořizovacích cen za 47 mld. korun bez DPH. Proti roku 2009 to představuje u největších patnácti společností růst o 4,8 %. Protože podíl členských společností ČLFA na českém trhu leasingu movitých věcí je dlouhodobě 97 %, lze dovodit, že v ČR byly v roce 2010 financovány leasingem stroje, zařízení a dopravní prostředky za více než 48,4 mld. korun. Celková částka (vstupní dluh) poskytnutá v roce 2010 členskými společnostmi ČLFA do leasingu movitých věcí dosáhla 41,2 mld. korun. Podíl operativního leasingu na celkovém leasingu movitých věcí v roce 2010 dosáhl 25,8 %.

V porovnání s rokem 2009 poklesl leasing strojů a zařízení z 32,7 % na 21,4 %. I nadále v leasingu movitých věcí dominuje leasing silničních vozidel. Podíl nových osobních aut na celkovém leasingu osobních vozů dosáhl 80,6 %. Členské společnosti ČLFA v loňském roce uzavřely 49 009 smluv o leasingu strojů, zařízení a dopravních prostředků, z toho 27 135 o finančním a 21 874 smluv o operativním leasingu. Kromě toho bylo v roce 2010 nově poskytnuto 1391 vozidel do správy vozových parků zajišťované členy ČLFA. V roce 2010 se dále zvýšila průměrná pořizovací cena movité věci financované leasingem, která dosáhla 959 000 korun.

„Zájem o finanční leasing potvrzují také výsledky za čtvrtý kvartál, kdy členské společnosti ČLFA financovaly leasingem obchody ve výši 18,6 mld. korun. Ve srovnání s 1. až 3. čtvrtletím, kdy bylo celkem poskytnuto 28,4 mld. korun, je to téměř dvojnásobek. Jde o skvělý výsledek i v souvislosti s rostoucí oblibou dalších nebankovních produktů, sjezejně spotřebitelských

úvěrů,“ řekl Jiří Matula, předseda představenstva ČLFA.

V roce 2010 byly do leasingového užívání poskytnuty nemovitosti v celkové pořizovací ceně 2,14 mld. korun, členské společnosti ČLFA z toho poskytly formou vstupního dluhu prostředky za 1,9 mld. korun. Proti roku 2009 to znamená pokles o 33,3 %. Do finančního leasingu bylo předáno 25 nemovitostí, do operativního 7 nemovitostí. Kromě toho bylo v roce 2010 uzavřeno dalších 12 smluv o leasingu nemovitostí, které však nebyly do konce roku předány do užívání, tudíž nejsou započteny ve statistikách za rok 2010. Stejně jako v minulých letech byly financovány leasingem především prodejny, hotely a průmyslové objekty. V roce 2010 převedlo nemovitosti do leasingového užívání 6 členů ČLFA. Celkový objem leasingu meziročně vzrostl o 3,5 %.

Úvěry pro podnikatele

Podnikatelské úvěry jsou pro firmy stále atraktivnější a využívanější formou financování. Také u nebankovních společností pokračuje diverzifikace nebankovních produktů. I v roce 2010 došlo k jejich meziročnímu růstu o 1,1 % v případě vedoucích patnácti společností, kdy byl už v roce 2009 zaznamenán meziroční růst o 6,6 %. V loňském roce poskytlo 31 členských společností ČLFA úvěry a jiné neleasingové finanční produkty pro podnikatele – finanční služby pro koncové zákazníky bez financování skladů – v celkové výši (vstupní dluh) 27,3 mld. korun. Podnikatelům poskytly členské společnosti ČLFA celkem 64 216 úvěrů a splátkových prodejů, z toho 61 na nemovitosti, což je o 2 944 více než v roce 2009.

Spotřebitelské úvěry

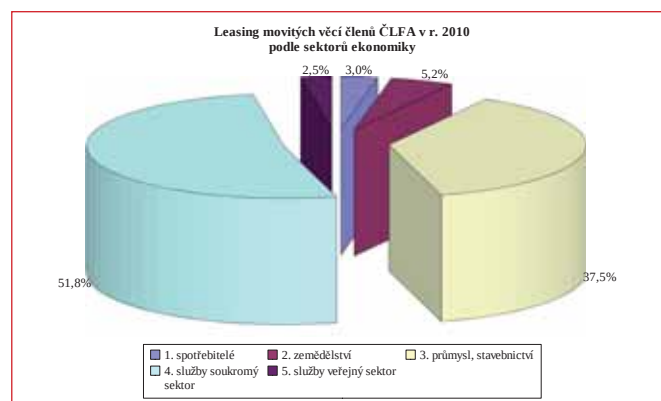
Výdaje domácností rostly v roce 2010 stále pomalým tempem, např. v třetím čtvrtletí se meziročně zvýšily pouze o 3,7 %. Také maloobchodní tržby za rok 2010 vzrostly meziročně reálně pouze o 1 %. V roce 2010 poskytly členské společnosti ČLFA úvěry pro osobní potřebu ve výši 38 mld. korun, což představuje snížení proti roku 2009 o 7,5 %. Spotřebitel-

ské úvěry členů ČLFA byly vloni poskytovány ve formě osobních půjček (10,5 mld. korun, což je 27,8 % z celkového objemu spotřebitelských úvěrů), revolvingových úvěrů (16,2 mld. korun – 42,6 %) a financování v místě prodeje (11,3 mld. korun – 29,6 %). Nadále dominují revolvingové úvěry, proti roku 2009 však došlo k posílení podílu osob-

ních půjček. V roce 2010 uzavřely členské společnosti ČLFA celkem 1 071 155 smluv o spotřebitelských úvěrech. V rámci tohoto počtu bylo uzavřeno 69 nebankovních spotřebitelských úvěrů na pořízení nemovitosti. V roce 2010 poskytovalo spotřebitelské úvěry 25 členských společností ČLFA včetně řady leasingových společností.

Factoring

Factoring si držel v roce 2010 stále růstovou traektorii. Po poklesu v roce 2009 zaznamenal meziroční navýšení o 12,2 %. Vedoucím produktem na českém factoringovém trhu byl v roce 2010 proti bezregresnímu nadále regresní factoring s podílem na trhu 76 %. Proti předchozímu roku poklesl mírně podíl tuzemského factoringu z 80,7 % na 76,8 %, zvýšil se podíl exportního factoringu z 17,8 % na 21 % i podíl importního factoringu z 1,5 % na 2,2 %. U exportního factoringu šlo o meziroční zvýšení objemu o 32 %. Na členy Asociace factoringových společností ČR byly v roce 2010 postoupeny pohledávky celkem za 111,9 mld. Kč (z toho na factoringové společ-



ností, které jsou zároveň členy ČLFA, připadá 91,2 mld. korun), vstupní dluh dosáhl k 31. prosinci 2010 částky 17,8 mld. korun.

„Loňský rok byl pro trh nebankovního financování důležitý především ze dvou hledisek. U řady produktů se zastavil propad v důsledku proběhlé ekonomické recese a byl zaznamenán meziroční růst. Především však docházelo k diverzifikaci nebankovních produktů, kdy kvůli legislativním změnám stále více leasingových společností nabízí také úvěry pro podnikatele i spotřebitele. Tento trend bude významně pokračovat i v letošním roce a bude stírat rozdíly mezi striktním členěním nebankovních produktů jako v předchozích letech. V budoucnu tak budeme spíše hovořit o trhu nebankovního financování, stejně jako ve vyspělých ekonomikách,“ doplnil Jiří Matula.

(tz)

* vstupní dluh: částka poskytnutá společností k financování daného předmětu (pořizovací cena minus akontace)

UNIQA SafeLine umí víc než běžné autopojištění.

Pojištění nové generace

UNIQA SafeLine – dva stupně ochrany:
■ záchrana při nehodě
■ nepřetržitý dohled nad vozidlem

UNIQA
www.uniqa.cz

Kia exportovala 10 000 000 vozů

Kia Motors Corporation oslavila další historický moment. V březnu přesáhl export automobilky magickou hranici deseti milionů vozů. Jubilejním exportním vozem byla perleťově bílá Kia Optima.

K překonání hranice prvních pěti milionů vozů potřebovala společnost celých 30 let. To, že se Kia právem počítá mezi jednu z nejdynamičtěji rostoucích automobilek, dokládá skutečnost, že k exportu dalších pěti milionů vozů jí stačilo pouhých 6 let.

Rychlý růst odbytu a úspěch v globálním automobilovém průmyslu šel ruku v ruce

s dramatickým nárůstem počtu zemí, ve kterých se automobily Kia prodávají. Z pouhých 10 v roce 1980 se zvýšil na současných 172 zemí světa.

Stejně dramaticky vzrostly i příjmy z exportu, a to z 0,1 miliardy USD v roce 1987 na 0,5 miliardy USD v roce 2003, 1 miliardu USD v roce 2005 až na 11,2 miliardy USD v roce 2010. Loňské příjmy představují 2,4 % objemu celého jihokorejského exportu, což zdůrazňuje významnou úlohu Kia Motors coby pilíře domácí korejské ekonomiky.

(tz)

Od května můžeme volně pracovat v Německu a Rakousku

Volný pohyb osob a pracovních sil je jednou ze základních svobod Evropské unie. Německo a Rakousko uplatňovaly až do poslední chvíle, tj. do konce dubna letošního roku, přechodné období pro volný pohyb pracovníků ze zemí, které přistoupily do EU v roce 2004 (kromě Kypru a Malt, tzv. EU-8). Ke zrušení dochází automaticky, tedy až na konci třetí etapy, nikoliv na základě rozhodnutí výše uvedených států.

Původní obavy starých členských zemí EU o přílišném přílivu migrantů z nových členských zemí se nakonec nepotvrdily. Řada studií a zpráv komise uvedla, že otevření trhů mělo především pozitivní dopad na ekonomiky starých členských zemí EU (EU-15) a nemělo negativní vliv na jejich pracovní trhy. Existuje jen malý počet důkazů o tom, že by pracovníci z nových členských zemí zapříčinili dramatické snížení mezd v jedné ze zemí EU-15 nebo že by tamní pracovníci přišli kvůli migrantům z EU-8 o práci.

Studie „Pracovní mobilita v rámci EU v kontextu rozšíření a fungování přechodných období“ z roku 2009 vypracovaná mezinárodním konsorciem pro Evropskou komisi uvádí, že odhady migračního potenciálu z EU-8 předvídaného na 3–5 % populace a migrační vlny v po-

čtu 200 000 – 300 000 osob se první čtyři roky po rozšíření potvrdily. Roční nárůst osob z EU-8 v zemích EU-15 činil 250 000 osob v období 2004–2007. Téměř 70 % těchto migrantů mířilo do Velké Británie a Irska namísto původně oblíbených destinací jako je Německo a Rakousko.

V letech 2003–2007 zažilo Rakousko jen lehký nárůst migrace ze zemí EU-8. Občané ze zemí EU-8 činili pouze 1,1 % rakouské populace v roce 2007, v Německu již pak jen 0,7 %. Zato v Irsku představovali migranti z EU-8 téměř 4,1 % místní populace.

Ze studie rovněž vyplývá, že počet migrantů ze zemí EU-8 do starých zemí EU-15 je stále převyšován počtem migrantů ze zemí mimo EU. Za relativně nízkou migrací stojí konvergence mezd a podmínek pracovních trhů v EU-8 stejně jako relativně vysoká životní úroveň v těchto ekono-

mikách a neochota pracovníků z nových členských zemí stěhovat se za prací do zahraničí. Studie rovněž poukazuje na důležitý fakt, že migranti ze zemí EU-8 často bývají zaměstnání na místech, která vyžadují nižší vzdělání, než skutečně mají. Důvodem může být neochota obsadit tato místa lokální pracovní silou, ale také nedostatečné jazykové znalosti migrantů, které stojí za snížením jejich odborných kvalifikací.

Česká republika patří mezi

země s nejnižší mobilitou (1 %). Nejvíce mobilní jsou pracovníci z Polska (3,4 %) a Litvy (3,8 %). V tomto případě není nutné se obávat, že by po 1. květnu čeští pracovníci zaplavili německý a rakouský pracovní trh. Navíc ti, kteří mají zájem na německém trhu pracovat, na něm již pracují. Absolventi vysokých škol mohou pracovat na německém trhu od ledna 2009 a elektroinženýři a odborníci z automobilového průmyslu dokonce od podzimu 2007. ČR je naopak čistým příjemcem migrantů se saldem 80 000 osob ročně. Počet aktivních cizinců v ČR rok od roku roste a pohybuje se na 5 % ekonomicky aktivního obyvatelstva. Přestože se především jedná o pracovníky ze zemí mimo Evropskou unii, důležitý podíl na tomto procentu představují také pracovníci ze zemí EU, jako je Slovensko a Polsko.

Obavy ze sociálního a mzdového dumpingu

V kontextu otevření rakouského pracovního trhu občanům z EU-8 požádali v roce 2010 rakouští sociální partneři rakouskou vládu o lepší a efektivnější ochranu rakouského pracovního trhu. Sociální partneři, především odbory, se obávají, že pracovníci z osmi zemí, které přistoupily do EU v roce 2004, sníží úroveň mezd v Rakousku. Požádali tedy o větší kontrolu, která by byla právně podložena zákonem, neboť zaměstnanci v případě nepřiměřeného ohodnocení často tuto skutečnost neřeší soudní cestou. Většina zaměstnanců je v Rakousku chráněna kolektivními smlouvami.

Rakouská obchodní komora WKÖ zdůraznila, že podnikatelé musí již dnes podstoupit řadu administrativních opatření a další nová regulace je nesmírně zatíží. Namísto nových opatření je dle WKÖ třeba soustředit se na nastavení, respektive vyrovnání, podmínek na rakouském pracovním trhu. Zahraniční firmy, které mají své po-

bočky v Rakousku, ne často respektují kolektivní smlouvy vyjednané rakouskými sociálními partnery stanovující minimální výši mezd. Tato skutečnost tak ohrožuje nejen samotné pracovníky, kteří mají dle smluv nárok na lepší ohodnocení, ale rovněž zvyšuje konkurenceschopnost zahraničních firem oproti domácím. Nastavení rovných podmínek na rakouském pracovním trhu je o to důležitější, má-li se Rakousko připravit na otevření pracovního trhu pro pracovníky ze zemí EU-8. Sociální partneři požadovali, aby i firmy, které mají sídlo v Rakousku, platily sankce, či dokonce byli vymazáni z obchodního rejstříku v případě nesplnění zákonů podmínek.

Od prvního května 2011 by měl v Rakousku vstoupit v platnost Zákon proti sociálnímu a mzdovému dumpingu. V případě jeho porušení firmy riskují vysoké sankce. Za každého pracovníka, u kterého najde inspekce pochybení, zaplatí zaměstnavatel 5 000 až 50 000 euro. V případě opakování se pokuta zvyšuje na 10 000 až 100 000 euro. Zaplatí-li zaměstnavatel zaměstnanci rozdíl mezi nízkou mzdou a tou, kterou by měl platit, bude možné sankci snížit. Sankce budou udělovány v případě nedodržení zákonem stanovených podmínek, např. nepustí-li podnikatel inspektory do provozovny, neposkytne-li informace či stěžuje-li vyšetřování.

Některé firmy v Rakousku v tomto ohledu začínají zvyšovat mzdy, aby se dostaly na požadovanou úroveň. Zjistí-li Správa sociálního zabezpečení, že daná firma radikálně zvýšila platy svým zaměstnancům, provede ve firmě kontrolu. Rakouská vláda si tak posvítla na zaměstnavatele, kteří porušují pracovní právní předpisy, nedodržují kolektivní smlouvy a vyplácejí mzdy pod dohodnutou úroveň.

pokračování na str. 9 ►

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

STAŇTE SE PROFESIONÁLEM!

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

DAŇOVÉ RÁJE – MOŽNOSTI A OMEZENÍ JEJICH VYUŽITÍ

EXKLUZIVNÍ SEMINÁŘ VE SPOLUPRÁCI
S KATEDROU OBCHODU A FINANCI PEF ČZU

11. 5. 2011

ODBORNÝ GARANT A MODERÁTOR:
Ing. Lukáš Moravec, Ph.D.
a VIP lektorský tým
KÓD: 101270 **CENA: 2 988 Kč** (vč. 20% DPH)

FINANČNÍ PROFESIONÁL® – FINANČNÍ ŘÍZENÍ PRO VRCHOLOVÝ A STŘEDNÍ MANAGEMENT

JAK NEZTRATIT NERVY NAD EKONOMICKÝMI
VÝSLEDKY A VĚDET CO ZÍSKAT

16. – 19. 5. a 30. 5. – 3. 6. 2011

ODBORNÝ GARANT: Ing. Jiří Strouhal, Ph.D.
a VIP lektorský tým
KÓD: 103580 **CENA: 27 348 Kč** (vč. 20% DPH)
KÓD: 103585 **CENA: 33 348 Kč** (vč. certifikátu IES)

MZDOVÝ AUDIT – VOLNÝ CYKLUS

23. – 26. 5. a 21. – 24. 6. 2011

ODBORNÝ GARANT: Ing. Růžena Klímová
a VIP lektorský tým
KÓD: 103000 **CENA: 17 988 Kč** (včetně slevy ve výši 5 900 Kč
při účasti na celém cyklu)
KÓD: 103005 **CENA: 23 988 Kč** (vč. certifikátu IES)

**Více informací
na www.vox.cz,
tel. 226 539 670, 777 741 777.**



Máte přehled o možnostech podpory financování svého podnikání?

Databáze podpor a dotací pro podnikatele na BusinessInfo.cz zahrnuje informace o dotacích z evropských fondů, ze státního rozpočtu České republiky či podpory poskytované kraji, obcemi a dalšími subjekty. Databáze je průběžně aktualizována a umožňuje pohodlné vyhledávání dle zvolených kritérií.

Databáze podpůrných a dotačních programů BusinessInfo.cz je zaměřena především na oblast podnikání, ale nevyhýbá se ani dotačním titulům, kde žadateli jsou převážně subjekty veřejné správy, obce apod. I v těchto případech jsou nakonec totiž příjemci podnikatelé – firmy, realizující podpořené projekty a těžící z prostředků získaných prostřednictvím těchto dotačních programů.

Databáze zahrnuje různé typy podpor, především jde o programy poskytující podporu formou přímých dotací, ale zároveň zde podnikatelé naleznou celou škálu alternativních podpůrných nástrojů, jako jsou zejména zvýhodněné či bezúročné půjčky, záruky za úvěry apod.

Hlavní předností databáze je její strukturovaná forma, která umožní uživateli rychlou orientaci a usnadní vyhledávání prostřednictvím široké škály vyhledávacích parametrů.

Po vstupu do databáze (www.businessinfo.cz/cz/podpory-a-dotace/) má uživatel k dispozici přehled veškerých záznamů, řazených podle data blížíci se uzávěrky, ale řazení lze přizpůsobit

i dle data vložení záznamu, tj. sledovat nejaktuálnější přírůstky databáze. Spíše než listovat celým seznamem (momentálně čítá přibližně 300 záznamů, pro úplnost jsou dostupné i „archivní“ záznamy, které mají sice po uzávěrce, nicméně lze očekávat vypisování nových výzev pro podávání žádostí) se vyplácí využít některá z vyhledávacích kritérií. Vedle standardního fulltextového vyhledávání je k dispozici několik dalších možností: Databáze je tematicky rozčleněna na několik oblastí, jako je podpora pro malé a střední podniky, pro podnikatelské nemovitosti, pro oblast inovací, výzkumu a technologií, certifikace a patenty, podpora pro oblasti cestovního ruchu, energetiky, pro projekty v oblasti životního prostředí, dopravy a dopravní infrastruktury, bydlení, IT a telekomunikací, zemědělství atd. Databáze je rovněž členěna dle regionálního určení podpory, tj. lze vyfiltrovat dotace poskytované v konkrétním kraji České republiky. Další možností je filtrace dle velikosti firmy, která může o podporu žádat, nechybí ani vyhledávání dle data uzávěrky příjmu žádostí.

Databáze je průběžně doplňována a aktualizována tak, aby měl uživatel portálu k dispozici vždy pokud možno veškeré dostupné podpory. Pokud jste dosud databázi nevyužívali, vyzkoušejte ji, určitě může být pomocníkem i pro vás.

A ještě jedna podstatná informace: pro přístup do databáze není nutná žádná registrace a její využití je zdarma.



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

Software 2012 pro strojírenství

Autodesk, světový lídr v oblasti 3D návrhového, konstrukčního a animačního softwaru, uvedl nové portfolio svého 3D návrhářského a konstruktérského softwaru pro výrobce včetně nové sady Autodesk Product Design Suite, která umožňuje snáze zavést, využívat a spravovat návrhový, vizualizační a simulační software. Software pomáhá výrobcům navrhovat a vyrábět lepší, dlouhodobě udržitelnější výrobky, snižovat náklady a rychleji uvádět výrobky na trh. **(tz)**

Uznání pro Henkel

Firma Henkel se již po čtvrté za sebou umístila v žebříčku „Nejetichtějších společností světa“. Toto ocenění uděluje americký institut Ethisphere firmám z celého světa za výjimečný etický přístup k řízení podniku a úsilí vynaložené v oblasti udržitelného rozvoje. Žebříček zahrnuje celkem 110 podniků, které byly vybrány z tisícovek přihlášených z více než 100 zemí a 38 různých oborů. **(tz)**

Výjezd z krize složitější

Březnové meziměsíční snížení důvěry v domácí ekonomiku, jak to potvrdil Český statistický úřad, naznačují velmi pozvolný výjezd z hospodářské krize, který budou provázet výkyvy. V meziměsíčním srovnání se však důvěra v naši ekonomiku zlepšila o 6,5 bodu. „Naše ekonomika vystupuje z období hospodářské recese. Ovšem tento výjezd bude pozvolný a bude provázen výkyvy,“ uvedl Dominik Vraňák, analytik Svazu průmyslu a dopravy ČR. **(tz)**

Nejvíce se pojišťují škodovky

Průzkum mezi sesterskými pojišťovnami v rámci mezinárodního holdingu, jehož je Česká pojišťovna součástí, odhalil řadu zajímavých shod i rozdílů. Z analýz dat České pojišťovny vyplývá, že motoristé, kteří mají u ní sjednané povinné ručení, jsou skutečnými patrioty – nejvíce si pojižují a řídí vozy Škoda. Podobnou oblíbenost Škodovek prokázala také data sesterské pojišťovny na Slovensku. **(tz)**

GASCONTROL GROUP

– vývoj a inovace s podporou EU

Sjednocení vývojových a inovačních aktivit, získání podpory financování projektů z evropských fondů a vybudování společného výzkumného centra pro energii a plasty bylo jedním z hlavních důvodů vzniku seskupení sesterských firem se zaměřením na energetiku a plasty v rámci skupiny GASCONTROL GROUP.

Jedním ze zajímavých projektů spolufinancovaných ze státního rozpočtu a strukturálních fondů ES prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu ČR byl vznik Výzkumného centra pro energii a plasty, které založily sesterské firmy GASCONTROL PLAST, a.s., spolu s GASCONTROL, společnost s r.o., a Mateiciuc, a.s. Projekt úspěšně realizovaný v letech 2008 až 2010 přinesl užitek nejen samotným vznikem Výzkumného centra, ale především řadou konkrétních výstupů v podobě výrobních inovací nacházejících široké praktické uplatnění. Jedním z nich je projektový úkol evidovaný pod číslem 4.2PT01/043 v rámci programu POTENCIAL, ale i další. O bližší podrobnosti na toto téma jsme požádali Mieczysława Molendu, ředitele společnosti GASCONTROL, společnost s r.o., a předsedu představenstva GASCONTROL PLAST, a.s.:

Jaké konkrétní úkoly tvoří současný obsah činnosti Výzkumného centra pro energii a plasty?

Pokud jde o vzpomínaný projektový úkol 4.2PT01/043 v rámci programu POTENCIAL, je to poměrně široký záběr, který tvoří výzkum a vývoj materiálů z plastů v oblasti vícevrstvých desek, plastových trubek z elektrovedivých materiálů, ale rovněž i s ochranou proti jejich poškození. Plastové trubky mohou být využívány i v těžkých provozech. Dalším úkolem je zvyšování účinnosti elektrických zařízení a strojů a hledání efektivních náhrad kovů speciálními plasty. Již z tohoto zaměření je zřejmé, že smyslem a cílem tohoto vývoje a výz-



Mieczyslaw Molenda, ředitel společnosti GASCONTROL, společnost s r.o., a předseda představenstva GASCONTROL PLAST, a.s.

kumu je vyvinout nové kvalitní a konkurenceschopné produkty pro energetiku i další obory.

Které nové výrobky se v rámci zmíněného programu již podařilo vyvinout, co je jejich výhodou a jaké bude jejich uplatnění v praxi?

Byly již certifikovány trubky pro použití v oblasti nebezpečí výbuchu s použitím pro různá technologická média. Využití najdou v těžkém průmyslu.

Co vše umožňuje vašim odborníkům moderní vybavení Výzkumného centra pro energii a plasty?

Především je možné provádět celou řadu zkoušek v oblasti profilů, trubek i desek. To umožňuje zkušební linka profilů, ale i desek, a to vše ve vícevrstevném provedení tzn. s koextruzí, ale podobně je tomu také v oblasti energetiky, kde lze s využitím přístrojů ve spolupráci se zahraničními partnery posouvat stávající technologie kupředu. Spolupráce se zahraničními partnery, ke které vyzývá EU, může přinášet pozoruhodné výsledky.

rozmloval Jiří Novotný



EVROPSKÁ UNIE
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
INVESTICE DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI



Projekt POTENCIAL, evidenční číslo projektu: 4.2PT01/043 – „Výzkumné centrum pro energii a plasty“

Skupina GASCONTROL GROUP se zaměřuje již několik let na výzkum a vývoj

Lídrem v této výzkumné a vývojové oblasti je společnost GASCONTROL PLAST, akciová společnost, Havířov-Suchá.

Na základě rozšiřování výzkumných a vývojových aktivit jmenovaná společnost s podporou fondů Evropské unie rozšířila své působení v oblasti výzkumu a vývoje, a to v oboru plastů a energií zřízením „Výzkumného centra pro energii a plasty“. V oblasti plastů se zabývá vývojem nových materiálů a produktů z plastů. V oblasti energií vstupuje do těchto aktivit i společnost Gascontrol, společnost s r. o. se zaměřením na výrobu energie z obnovitelných zdrojů a potažmo vývojem zařízení, která slouží k výrobě elektrické energie.



Činnosti Výzkumného centra pro energii a plasty:

- výzkum a vývoj materiálů z plastů v oblasti vícevrstvých desek
- plastových trubek z elektrovedivých materiálů s ochranou proti poškození
- plastových trubek pro použití v těžkých provozech
- zvyšování účinnosti elektrických zařízení, strojů aj.
- náhrady kovů speciálními plasty

GASCONTROL PLAST, a.s.

Dělnická 46

735 64 Havířov-Suchá

Tel: 596 496 821

Fax: 596 411 087

gascontrolplast@gascontrolplast.cz

www.gascontrolplast.cz



Vize EU: Do centra se dostanete jen s elektromobilem

Zákaz vjezdu „klasických“ aut do center měst má platit v roce 2050. Mnohem dříve hodlá Brusel změnit spotřební daň takovým způsobem, že nafta bude dražší než benzin.

Centra měst zcela bez klasických aut, tak si Evropská komise představuje budoucnost městské dopravy v roce 2050. Právě se zákazem vjezdu aut se spalovacím motorem počítá podle německého deníku Handelsblatt modifikace tzv. Bílé knihy, kterou se Evropská komise chystá před-

stavit. Zmíněný zákaz má platit ve všech členských státech, tedy i u nás. Do měst by tak byly puštěny jen elektromobily nebo jiné ekologické vozy.

Už o roky dříve komise hodlá brojit proti spalovacím motorům úpravou daně z pohonných hmot. Její výše by měla být přímo úměrná tomu, kolik auto vypustí emisí. V praxi by to znamenalo, že by diesel byl dražší než natural a obě tato paliva pak mnohem dražší, než stlačený zemní plyn (CNG).

Automobilky již elektromobily vyrábějí, ale jejich provoz není zrovna nejpohodlnější. Auta mají v současnosti malý dojezd; mezi stem až dvěma sty

kilometrů na jedno nabití. Elektromobil si již můžete dobít na dvou místech i v Praze. Trvá to však šest hodin. Přesto se o elektromobilech nyní začíná hovořit stále častěji, a je také proč; Škoda představila v Paříži prototyp svého prvního elektromobilu, řada výrobců je již na náš trh dodává a rakouský FastBox otevře u nás půjčovny elektromobilů a nabídne i místa pro nabíjení včetně budované sítě rychloopraven automobilů. Evropská komise počítá s prudkým rozvojem elektromobilů a předpokládá, že v roce 2030 už polovina aut na silnicích bude mít ekologický pohon. **(no)**

ČR má 33. stanici CNG

V areálu autobusového nádraží v České Lípě byla 22. března slavnostně otevřena nová plnicí stanice stlačeného zemního plynu, jejímž provozovatelem je RWE Plynoprojekt. Díky zapojení do karetního systému stanic CNG bude tento nový přírůstek v rámci skupiny RWE sloužit v bezobslužném provozu k tankování více než čtyř desítek autobusů na zemní plyn ČSAD Česká Lípa i ostatním motoristům. V pořadí již 33. veřejná plnicí stanice v ČR s kontejnerovým uspořádáním, opatřená kompresorem Bauer o výkonu 220 m³/hod, naplní tlakové nádoby autobusu během 6 až 9 minut, u osobního vozu za 3 až 4 minuty. **(nov)**



Dobrý partner dává více než energii...

**Jezděte levně,
ekologicky a bezpečně
na zemní plyn**

CNG (Compressed Natural Gas) neboli stlačený zemní plyn je levnější, ekologičtější a bezpečnější alternativou benzínu a nafty. Šetřete přírodu i Vaše peníze!



www.eon.cz

e-on

HK ČR: Zefektivněme státní správu

Nutná reforma státní správy, zvyšování konkurenceschopnosti české ekonomiky, podpora exportu. To byla některá z témat, o kterých s premiérem Petrem Nečasem 21. března 2011 v Praze diskutoval prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel spolu s viceprezidenty Pavlem Bartošem a Janem Wiesnerem.

„Pro Hospodářskou komoru České republiky je klíčové, aby státní správa podnikatelům život ulehčovala a ne ho komplikovala. Vnímám pozitivní kroky, které v této oblasti učinila současná vláda, ale obávám se, že to ještě ani zdaleka nestačí. Bohužel dnes a denně se ukazuje, že česká státní správa je stále příliš přebujelá a neefektivní – státní úředníci vytvářejí mnohdy zbytečné a nesmyslné složité předpisy, kterým nerozumí ani oni sami, mění pravidla za pochodu, nebo se věnují nepodstatným záležitostem. Pokud vláda hledá rezervy v rozpočtu, tak další racionalizace státní administrativy a zvýšení efek-

tivity výkonu veřejné moci je vhodnou cestou. Státní správa by se měla soustředit na to podstatné a podnikatelům maximálně pomáhat, tak, aby se mohli co nejvíce věnovat svému businessu, dávat lidem práci a nepřímo i plnit státní pokladnu,“ shrnul po jednání s premiérem prezident HK ČR Petr Kužel.

Premiér Nečas se s prezidentem Kuželem při jednání shodli na potřebě realizovat účinnou pro-exportní politiku a zachovat současný systém obchodní diplomacie, který představuje výraznou a v mnohém nezastupitelnou pomoc českým podnikům snažícím se uplatnit na zahraničních trzích.

„Nyní v souvislosti se strategickou vizí EU Evropa 2020 stojíme před úkolem dokončit zpracování Národního programu reform, který se bez zapojení zástupců podnikatelské sféry neobejde. Klademe jednoznačný důraz na konkurenceschopnost českých podniků a vůbec celé ekonomiky v rámci Evropy i světa. Zlepšování této hodnoty by se mělo stát jednoznačnou prioritou celé české politické reprezentace. Stát i podnikatelé by měli umět přemýšlet a společně plánovat i v delším časovém horizontu, jinak nás konkurence ze zahraničí převálcuje. Musíme také umět vhodně uchopit kohezní politiku EU a vytvářet motivační podmínky pro podnikání,“ řekl prezident HK ČR Petr Kužel.

Jednání se dotkla i problematiky státních zkušeben. Premiér Nečas v této souvislosti vyjádřil

názor, že privatizace všech státních zkušeben by mohla mít negativní dopady na objektivitu a nezávislost v některých odvětvích hospodářství. Předseda vlády souhlasil se stanoviskem Hospodářské komory České republiky, aby v jednotlivých oborech zůstala zachována alespoň jedna nezávislá státní zkušebna, ovšem bez nároku na příspěvek státu. Státní pokladna by tak nebyla zatížena, ale existovala by garance objektivit.

„Cením si toho, že premiér Nečas s podnikatelskou sférou diskutuje a vnímá její legitimní postoje. Průběžný dialog mezi vládou a podnikateli je totiž jedním z nezbytných předpokladů pro prosperitu tohoto státu,“ konstatoval na závěr jednání s premiérem prezident HK ČR Petr Kužel.

(tz)

Proč navštívit Stavební veletrhy Brno

Opět po roce přináší jarní Stavební veletrhy Brno komplexní informace ze světa stavebnictví, technického zařízení budov a interiérů, letos nově doplněné o prezentaci investičních a inovačních příležitostí, a komunální technologie a služby. Na co se můžete při návštěvě veletrhu těšit, se dozvíte na následujících řádcích.

Klíčové otázky a odpovědi

Jaký vliv bude mít nová směrnice o energetické náročnosti budov na vydávání stavebních povolení? Co všechno bude zapotřebí změnit v aktuální legislativě? Jaké jsou k dispozici nové materiály a technologické postupy, které nám k dosažení těchto limitních hodnot mohou pomoci? Kde získat odpovědi na tyto otázky – zaručeně správné, zaručeně nezávislé? Přeci na Stavebních veletrzích Brno, které se uskuteční v tradičním jarním termínu, od 12. do 16. dubna na br-

něnském výstavišti. Souběžně probíhá Mezinárodní veletrh interiéru a bydlení MOBITEK.

Green Building má zelenou

Zvýrazněnými tématy letošního ročníku Stavebních veletrhů Brno jsou celosvětově atraktivní témata energeticky úsporného stavění, úspor energií, alternativních zdrojů energií a vytápění. Všechna témata budou rozvíjena pod společným souhrnným názvem Green Building. Energeticky úsporná řešení budou prezentována jak na stáncích jednotlivých vystavovatelů, tak i v odborném doprovodném programu, který je již tradičně připravován s odbornými asociacemi a partnery veletrhu.

Novinky a trendy

Stavební veletrhy Brno jsou opět po roce tím místem, kde se uvádějí na trh novinky, technologická zlepšení, kde získáte jedinečný komplexní

přehled nejen o jednotlivých výrobcích s možností jejich srovnání na jednom místě a v jednom čase! Podívejte se i na internetové stránky www.stavebniveletrhybrno.cz, kde naleznete pozvánky vystavovatelů na své stánky – zjistíte tak, jaké novinky a zlepšení pro vás chystají zástupci jednotlivých oborů stavebnictví, technického zařízení budov a interiérů.

Nevšední krása stavebních strojů

Po dvou letech, kdy se stavební stroje prezentovaly na veletrzích v Paříži a Mnichově se v celé své kráse se představí na jarních Stavebních veletrzích Brno. Stavební stroje se budou prezentovat na volných plochách P a Z. Letošní novinkou v umístění, která bude jistě lahodit oku návštěvníka, bude prezentace krásy stavebních strojů hned za hlavní vstupní branou do areálu brněnského výstaviště, tedy netradičně volných plochách v okolí pavilonu A.

(tz)

Teplárenské sdružení slaví 20 let

Před 20 lety, 28. března 1991, se sešli zástupci 17 teplárenských společností, aby založili Teplárenské sdružení České republiky. Jeho posláním bylo od počátku hájit zájmy českého teplárenství, prosazovat rozvoj soustav zásobování teplem a chladem a kombinované výroby elektřiny a tepla. V současné době má Sdružení 91 členů, z toho je 52 výrobců a distributorů tepla, kteří zajišťují přibližně polovinu dodávky tepla pro rozvod v České republice. Dalšími členy jsou dodavatelé technologií pro teplárenství, poradenské společnosti i technické vysoké školy.

Teplárenské sdružení České republiky staví ve své činnosti na odbornosti a zkušenostech sdružených členů. Předkládá a prosazuje stanoviska a doporučení na jednáních s orgány státní správy, územními samosprávami, politickými seskupeními a odbornými institucemi. Zabývá se poskytováním odborných služeb členům i přímým působením na odbornou i laickou veřejnost. Zvláštní pozornost je věnována zákazníkům využívajícím dálkové zásobování teplem.

Teplárenské sdružení České republiky je dlouhodobě aktivní i na mezinárodní scéně.

Od roku 1993 je členem evropské asociace národních teplárenských sdružení Euroheat & Power. To je mluvčím evropského teplárenského sektoru na mezinárodním poli a zejména ve vztahu k Evropské unii. V současné době je cílem další posílení této spolupráce, protože těžiště vytváření energetické a ekologické legislativy se přesunulo do Bruselu.

Od roku 1994 připravuje Teplárenské sdružení České republiky každoročně prestižní teplárenskou akci Teplárenské dny, které se již staly neoficiálním svátkem teplárenství v České republice. Původní zaměření výstavy a konference, které se specializovaly pouze na dálkové zásobování teplem a kombinovanou výrobu elektřiny a tepla, bylo rozšířeno o ekologii, využití obnovitelných a druhotných zdrojů energie v komunální energetice a zásobování chladem.

Výkonné pracoviště prošlo v poslední době řadou organizačních změn, jejichž cílem bylo zefektivnit jeho činnost a připravit se na aktuální výzvy, kterým bude tento obor v příštích několika letech čelit. Součástí změn byl také přesun sídla Sdružení z Pardubic do Prahy.

Ing. Martin Hájek, ředitel výkonného pracoviště

Důležitá data a mezníky v činnosti Teplárenského sdružení České republiky:

28. března 1991	- založení Sdružení 17 teplárenskými společnostmi
srpen 1991	- vychází první číslo časopisu 3T Teplárenství
srpen 1992	- ustaveno sídlo výkonného pracoviště Sdružení v Elektrárnách Opatovice
září 1992	- uspořádána první odborná exkurze do Rakouska a vzdělávací kurz v Dánsku, dále pořádány odborné exkurze do Německa, Finska, Polska, Švýcarska, Švédska či Bulharska
listopad 1992	- začíná vycházet Zpravodaj Sdružení
září 1993	- novým sídlem Sdružení se do roku 2010 stávají Pardubice
srpen 1993	- TS ČR bylo přijato za člena evropského sdružení teplárenských asociací EuroHeat & Power
prosinec 1993	- vychází první Ročenka členů Sdružení
květen 1994	- připraven osvětový čtyřdílný videoprogram „Až se pošťák zeptá ...“ o zásobování teplem, který byl následně vysílán v České televizi
listopad 1994	- nulový ročník výstavy a konference Teplárenské dny v Pardubicích
říjen 1995	- v Technickém Týdneku vychází specializovaná příloha „Zásobování teplem v České republice“
leden 1996	- změna původního názvu Pracovního sdružení pro centralizované zásobování teplem na Teplárenské sdružení
únor 1996	- v časopise 3T vychází první díl seriálu „Představujeme členy Sdružení“, během následujících 14. ročníků bylo představeno 76 členů
březen 1996	- založena Nadace ekologické teplo (činnost byla ukončena v roce 1999)
červen 1996	- připraven další osvětový videoprogram „Teplárenství pro vaši obec“ a natočený 2 díly videoprogramu „Až se pošťák zeptá ...“ s reprízováním v České televizi
září 1996	- první tisková konference k problematice cen paliv a energií
duben 1997	- zahájen provoz internetových stránek Teplárenského sdružení
červen 1997	- Vsetín hostil první seminář Systémy CZT pro města a obce, který během následujících 13 let připravovalo Sdružení pro odbornou veřejnost a místní samosprávu
duben 1998	- Teplárenské dny se přesouvají do Kongresového centra Aldis v Hradci Králové
červen 1998	- připraven osvětový videoprogram „Kapitán Nemo odešel“ o historii vytápění
prosinec 1998	- členy Teplárenského sdružení České republiky je 149 společností
říjen 1999	- TS ČR se poprvé připojuje k Evropskému týdnu kombinované výroby elektřiny a tepla
leden 2000	- úprava názvu na Teplárenské sdružení České republiky
duben 2000	- účast v prvním mezinárodním projektu Joint Implementation - mezinárodní spolupráce na snižování produkce emisí skleníkových plynů (CO2) v oblasti energetiky
září 2001	- na webových stránkách Sdružení byl spuštěn Registr výrobců a distributorů tepla
duben 2003	- vyhlášení 1. ročníku Projektů roku v soustavách dálkového vytápění a chlazení za roky 2002 a 2001
listopad 2004	- pořádána první konference TEPKO 2004 - Nové strategie a trendy v českém teplárenství
říjen 2005	- ECOHEATCOOL studie - analýza evropského trhu s teplem a chladem
říjen 2006	- Týden kombinované výroby elektřiny a tepla rozšířen na „Říjen - měsíc KVET“
říjen 2006	- spuštěna nová rozšířená verze internetových stránek Teplárenského sdružení České republiky
duben 2010	- XVI. ročník Teplárenských dnů poprvé mimo východní Čechy v západě České Plzně
září 2010	- spuštěny mikrostránky ke kombinované výrobě elektřiny a tepla (www.kombinovana-vyroba.cz) a mikrostránky o dálkovém zásobování teplem (www.naseteplu.cz)
prosinec 2010	- přesun výkonného pracoviště Teplárenského sdružení České republiky z Pardubic do Prahy
leden 2011	- Zpravodaj TS ČR a časopis 3T Teplárenství vycházejí jen elektronicky

(tz)

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

[více informací na www.iprosperita.cz](http://www.iprosperita.cz)

RWE chce 100 tisíc zákazníků

Nízké ceny elektřiny a široká nabídka služeb přilákaly od května do konce loňského roku k energetické skupině RWE celkem 32 100 zákazníků z řad domácností a maloobchodatelů. Ke konci února 2011 jich bylo přes 40 tisíc a ke konci letošního roku by jich mělo být až 100 tisíc. Takový je plán třetího největšího prodejce elektřiny v Evropě, který v loňském roce úspěšně vstoupil na trh s elektrinou v České republice.

(tz)

Přejí si sloučení karet

Češi hojně využívají věrnostní a slevové programy. Dle závěrů výzkumu GE Money Bank, který realizovala agentura STEM/MARK, vlastní průměrný Čech téměř dvě (1,79) slevové karty. Tři čtvrtiny respondentů (77 %), kteří aktivně používají alespoň jednu slevovou kartu, uvedly, že by jim vyhovovalo spojení věrnostních programů a platebních karet. Kartu s takovým bonusovým systémem založeným na partnerství různých obchodníků nabízí GE Money Bank.

(tz)

Lidl ochodníkem roku

Absolutním vítězem ocenění a držitelem titulu GE Money Bank Obchodník roku 2010 se stal diskontní řetězec Lidl, který obhájil titul již potřetí. Lidl si odnesl cenu i v kategorii Diskont roku 2010. Celkem se soutěžilo ve třinácti kategoriích. Zcela nově vyhlášovala i Osobnost maloobchodu. Nediskontním obchodním řetězcem roku 2010 se stalo Tesco, které ještě se společností IKEA a OBI vedou v počtu vítězství ve svých kategoriích.

(tz)

K účtům on-line

Klienti zaměstnanecké Zdravotní pojišťovny ministerstva vnitra ČR (1,14 mil.) si zvykají na možnost využívat on-line přístup ke svým osobním účtům, který jim už přes rok ZP MV ČR nabízí prostřednictvím tzv. Karty života. Díky ní mohou kdykoliv doma na počítači sledovat svoji vykázanou zdravotní péči. Mohou průběžně kontrolovat, jaká absolvovali vyšetření u kterého lékaře, kde a kdy byli hospitalizováni, které léky jim lékaři předepsali

(tz)

Podpora konkurenceschopnosti?

Sdružení automobilového průmyslu (AutoSAP) oceňuje snahu vlády ČR o snížení schodku státního rozpočtu, ale firmy AutoSAP se značným znepokojením sledují některé kroky státu, které se v poslední době odehrávají v oblasti moci zákonodárné, výkonné i soudní. Mnohé z těchto kroků byly více či méně medializovány, přičemž však názorům podnikatelské sféry, poukazujících na možné negativní dopady na vývoj české ekonomiky, nebyl dosud dán dostatečný prostor.

Přitom většina návrhů a rozhodnutí povede ke snížení konkurenční schopnosti českého průmyslu. Je třeba říci, že každé zvýšení nákladů se negativně projeví nejen v cenách průmyslových produktů, ale spolu s případným znejištěním právního řádu i v rozhodování stávajících či potenciálních investorů ve věci umístění nových výroby. A průmyslu, nejen automobilového, se v tomto směru týká řada záležitostí.

Rozhodnutí ve věci souběhu působení osoby jako statutárního orgánu společnosti a výkonu funkce na základě pracovního poměru (nepřípustnost souběžného působení osoby jako statutárního orgánu společnosti a vykonávání stejných činností na základě pracovního poměru ke společnosti) je dle našeho názoru důsledkem dlouhodobé nečinnosti státní správy v této oblasti, spojené navíc se

selháním kontrolních mechanismů. Ze strany podnikatelské sféry je přitom dlouhodobě poukazováno na řadu legislativních nedostatků v českém právním řádu a na nejednotnost výkladů, což silně zneklidňuje zahraniční vlastníky firem a investory. Domníváme se, že pro vyřešení dané problematiky, resp. nápravu nedostatků jak ve firmách, tak v legislativě, by měl být vytvořen určitý časový prostor, během něhož by byla kontrolní činnost prováděna tak, aby dopady na domácí podnikatele a podnikatelské subjekty byly minimalizovány.

Změny v zaměstnávání osob se zdravotním postižením a zrušení možnosti tzv. náhradního plnění dle návrhu MPSV ČR budou mít negativní dopad na zaměstnanost těchto osob (zrušením tzv. náhradního plnění by odběratelé hledali jiné dodavatele – nová výběrová řízení s možnostmi levných

dovozů), zřejmě též na státní rozpočet (propad řady osob do sociální sítě) a dílčím způsobem i na průmyslové firmy (došlo by ke zvýšení nákladů a tím snížení konkurenční schopnosti firem). V uvedené podobě se de facto jedná o další (skrytou a nemalou) daň pro firmy.

Dle názoru AutoSAP se jeví žádoucí zachovat v této oblasti stávající právní úpravu při současném legislativním zamezení možnosti jejího zneužívání (zabránění nežádoucím praktikám některých firem, nastavení parametrů systému a důsledná kontrola).

Připravovaná Dohoda o volném obchodu mezi EU a Indií může být dalším momentem, ve kterém se mohou některé průmyslové obory (např. automobilový průmysl) stát „obětí beránek“. Tak tomu bylo např. u Dohody o volném obchodu mezi EU a Koreou, kde dopadová studie ukázala negativní dopad právě na automobilový průmysl ČR. Zřejmě obdobně by takováto studie mohla vyznít i při posuzování Dohody o volném obchodu mezi EU a Indií. Dočasně pozitivní zprávu může být jen to, že projednávání této dohody v orgánech EU

bylo pozastaveno právě kvůli problematice automobilového průmyslu na obou stranách.

Prodoužení úhrady nemocenského zaměstnavatelem ze současných 3 + 7 dnů (karenční lhůta + počet dnů hrazených zaměstnavatelem) nově na 3 + 12 dnů, což bude platit po dobu 3 let. To vede jednoznačně ke zvýšení nákladů firem, neboť není kompenzováno snížením povinných odvodů.

Z výše uvedeného přehledu je patrné, že dané problematiky jednoznačně snižují konkurenceschopnost českého průmyslu, který je ve stále větší míře zatěžován dalšími náklady, přičemž se musí stále potýkat s řadou legislativních nedostatků. „Český průmysl prokázal svou flexibilitu v rámci ekonomické recese a nyní musí čelit v podstatě vnitřně vytvářeným překážkám. Vláda ČR a jednotlivá ministerstva by si měla uvědomit, že český průmysl je stále motorem domácí ekonomiky a kroky státních orgánů ve všech oblastech by měly tento fakt respektovat,“ vysvětlil Ing. Martin Jahn, prezident Sdružení automobilového průmyslu.

Ing. Antonín Šípek
ředitel sekretariátu AutoSAP

Unicode Systems: Podporujeme CNG alternativu v dopravě

Manažeři a specialisté společnosti UNICODE SYSTEMS, s.r.o., se pohybují takřka denně v sítích čerpacích stanic u nás i v dalších zemích Evropské unie, kde instalují tankovací automaty, pokladniční a informační systémy. Společnost se zároveň nijak netají tím, že propaguje CNG jako alternativní palivo v dopravě.

Vozový park společnosti UNICODE SYSTEMS je již z více jak 15 % provozován na stlačený zemní plyn a lidé zde dobře ví, že pro jejich tisícikilometrové cesty je pohon stlačeným zemním plynem tou nejlepší variantou z hlediska provozních nákladů, ale i s ohledem na životní prostředí. Denně jsou také svědky nejrozumnějších názorů o všem, co je s dopravou u nás i jinde spjaté, proto ví své také o spoustě praktických problémů spojených s rozšiřováním sítě plnicích stanic. Platí to především o Miroslavu Stříbrském, ředite-

li společnosti UNICODE SYSTEMS, s. r. o., kterého jsme požádali o rozhovor:

Již léta jste svědky budování sítě plnicích stanic CNG u nás a máte srovnání se zahraničím. Co je podle vás příčinou tohoto pomalého vývoje?

Především jde o zastaralý koncept historicky založený na izolovaných speciálních plnicích stanicích, budovaných jednak v blízkosti „jistého prodeje“, tedy u větších dopravních společností, a jednak i v blízkosti infrastruktury vhodných plynových přípojek. Navíc, drtivá většina stanic CNG je bezobslužná, vybavená tankovací automatem, kde se dá platit v podstatě jen speciální platební kartou a jen na části stanic zaplatíte bankovní kartou, a jen na některých i hotovostí. V tom spočívá velká bariéra pro běžného motoristu, který v podstatě nemá důvod, proč by měl „riskovat“ s nákupem CNG vozu, neboť když už se k němu dostane informace o existenci řidké sítě prodejních míst, zjistí, že komfort je ve srovnání se standardní „benzínkou“ velmi omezující. Takže vstup do tohoto „CNG klubu“ od potenciálního zákazníka vyžaduje spíše exaktní ekonomickou úvahu a ochotu překonávat bariéry.

Dodávali jste pokladniční a informační systémy na čerpacích stanicích v řadě evropských zemí, jak se tam pohlíží na CNG a využívání zemního plynu v dopravě?

V zahraničí (Rakousko, Itálie) je CNG dnes chápán jak jakákoliv jiná pohonná hmota. Výdejní stojany jsou tedy k dispozici široké veřej-

nosti na běžných čerpacích stanicích hned vedle benzinu a nafty, a to s veškerým komfortem. Je to sice poněkud riskantní koncept, neboť zde není ona jistota prodeje. Je to ovšem velmi dobrá strategie pro budoucnost, protože CNG alternativa je již v těchto zemích takřka jako „zažitá“ jako standardní, běžně dostupné palivo. Gordický uzel je rozetnut, zbývá už jen koupit si CNG vůz...

O začlenění konceptu CNG do stávajících čerpacích stanic se u nás dlouho diskutuje, zatímco v zahraničí je to běžné. Jaký na to máte názor?

Více než názor je náš zcela konkrétní projekt. Společně s Benzinou, s.r.o., a E.ON Energy, a.s. připravujeme rozšíření zhruba desítky stanic Benziny o výdejní místa CNG. A budou to řešení v evropském stylu: stojany CNG na výdejních ostrůvčích jako běžná součást čerpací stanice, plně napojení na pokladniční systém, což poskytne zákazníkovi ucelenou škálu platebních prostředků včetně platební karty Benzina. Tím se CNG stane skutečně rovnocenným pali-

unicode
SYSTEMS



Miroslav Stříbrský, ředitel společnosti UNICODE SYSTEMS, s.r.o.

► pokračování ze str. 4

I přes to posilují díky efektivní činnosti ze svých provozních prostředků základní fond, tedy fond, určený pro úhrady zdravotní péče pojištěnců. V letech 2008–2010 činil celkový přesun ve prospěch pacientů-pojištěnců téměř 800 milionů Kč. Další omezování provozních prostředků by však již ohrožovalo zajištění všech činností, které jsou ze zákona zdravotním pojištěním svěřeny. Při řešení problematiky provozních nákladů zdravotních pojišťoven je vhodné zdůraznit především produktivitu zaměstnaneckých zdravotních pojišťoven, měřenou počtem pojištěnců připadajících na jednoho zaměstnance. ZZP mají tuto hodnotu vyšší než 1650, což v porovnání s hodnotou, kterou vykazuje VZP, tedy necelých 1350, ukazuje na vysokou efektivitu ZZP.

Za dobu fungování veřejného zdravotního pojištění vzrostl rozsah administrativních výkonů na základě úprav zákonů či našeho vstupu do EU o 30 %.

Celkem 87 % nákladů přímo souvisí s činností zdravotní pojišťovny, které vyplývají ze zákonných a podzákonných norem – kontrola výběru pojistného, revizní činnost, smluvní politika, ekonomické operace, provoz IT, nutný servis pro pojištěnce, náklady na mezistátní vyúčtování zdravotní péče atd.

Zbýlých 13 % nákladů má souvislost nepřímou – vzdělávání, procesy řízení kvality, informace pro zdravotnická zařízení a plátce pojistného, náklady na provoz Národního referenčního centra, dále pak odborné konference, investice, atd.

V Evropě neexistuje v současné době obdobný systém, který by pracoval s takovou nákladovou efektivitou, jak je patrné z grafu, jež byl vytvořen z dat OECD.

(tz)

► pokračování ze str. 6

Celková nálada v Rakousku je přesto o něco méně optimistická než v sousedním Německu a lze vycítit strach veřejnosti z otevření domácího pracovního trhu. Na straně podnikatelů však otevření vítají, neboť rakouské firmy postrádají odpovídající kvalifikované pracovníky.

Německý průmysl potřebuje české hlavy i ruce

Možná o něco menší obavy z otevření svého pracovního trhu pociťuje německá veřejnost. Zástupci podnikatelské sféry byli vždy pro co nejrychlejší zrušení přechodných období s ohledem na potřebu kvalifikované pracovní síly. Na straně pracovníků přesto panují obavy, že německý trh zaplaví občané z EU-8 a polský instalatér sníží úroveň mezd německých instalatérů. Ti, kteří chtěli jít za prací do Německa, tam již jsou a nelze po prvním květnu očekávat velký

příliv pracovníků ze zemí EU-8 na německý trh.

Německý institut pro pracovní trh a zaměstnanost ve své studii odhaduje, že roční čistá imigrace z EU-8 do Německa bude po otevření německého pracovního trhu činit sto tisíc osob a postupně s lety bude tento počet klesat. Obavy jsou tedy často přizívány spíše politickou diskuzí. Téměř třetina firem uvedla v průzkumu německé komory, že nedokáže najít odpovídající kvalifikovanou sílu a to považuje za největší riziko svého ekonomického vývoje. Před rokem to bylo pouze 16 %. Německo tedy potřebuje novou pracovní sílu zvenčí. Ve stejné studii je rovněž uvedeno, že se mnoho stavebních firem obává ztráty konkurenceschopnosti po prvním květnu 2011 s ohledem na nastavení minimální mzdy na domácím trhu. Podobný zákon jako v Rakousku Německo nechystá, neboť kontroly a sankce jsou již v Německu kvalitně nastaveny. Rovněž i Německo aplikuje minimální mzdy

ve vybraných sektorech. Chystá-li se český občan po prvním květnu za prací do Německa, запиše se na místním pracovním úřadě jako německý občan.

Přes veškeré obavy rakouské a německé veřejnosti je jasné, že dopady otevření jejich pracovních trhů nebudou mít drastické následky, naopak mohou snadněji přilákat odpovídající kvalifikovanou sílu, která se bude podílet na zvýšení ekonomické úrovně obou území. Demografický vývoj ve střední a východní Evropě je stejný jako v Německu. Počet aktivní mládeže se snižuje a počet odchodů do důchodu se zvyšuje. Je tedy také úkolem EU-8, včetně České republiky, aby dostatečně motivovaly své občany pracovat doma a neodcházejí do zahraničí a podílet se na rozvoji domácí ekonomiky.

Pavla Břečková
a Alena Vlačíhová,
Vysoká škola finanční a správní

Rok 2010 očima 72 finalistů

Soutěž Manažer roku 2010, již se s malou přestávkou jako mediální partner opět účastní naše redakce, vstoupila do vrcholné fáze. Kromě ocenění práce osobností a firem má přinést zkušenosti, které mohou být cenné pro všechny, kteří se ve světě businessu a manažerského umu pohybují. Finalisté soutěže dostali od organizátorů spousty otázek, dvě z nich, a především odpovědi na ně vám nabízíme:

1. Co Vás v uplynulém roce nejvíce brzdilo?
2. Musel/a jste porušit či přehodnotit svoje manažerské zásady či metody, aby firma obstála? Které?

Ing. Laurent Barrieux, country manager (52.), Dalkia Česká republika, a.s.

1. Finanční krize nás přinutila změnit naši akviziční strategii a bohužel jsme se nemohli chopit některých příležitostí, které se na trhu naskytly.
2. Nemusel. Jednoduše jsem přizpůsobil své principy a hodnoty (sdílení, týmová práce a dobré pracovní vztahy) místnímu kontextu a české kultuře. Úspěch se rodí při setkávání s druhými, je to křehká rovnováha mezi soukromým a profesním životem, která vyžaduje velkou dávku úsilí a osobního zapojení.



JUDr. Matěj Bárta, generální ředitel (31), ABL, a.s.

1. Největší brzdou bylo opakované přehodnocování odběratelů služeb v rozsahu a cenovém plnění.
2. Nelze hovořit o tom, že bych byl nucen přehodnotit své metody nebo zásady. Nicméně během předcházejícího dvouletého období se vyprofilovali kolegové, kteří ukázali týmovou práci, bez které by nemohla být společnost úspěšná.



Ing. Emil Beber, předseda družstva (68), KOVOBEL, výrobní družstvo

1. V uplynulém roce nás zpočátku nejvíce brzdil časový nesoulad našich vlastních výrobních kapacit s požadovanými termíny dodávek, který jsme ovšem odstranili operativním zvýšením počtu výrobních dělníků zejména koncem 2. čtvrtletí 2010.
2. V posledním desetiletí jsem nemusel porušit ani přehodnotit svoje manažerské zásady nebo metody.



Ing. Petr Beneš, MBA, ředitel (59), Pramet Tools, s.r.o.

1. Čas a zdraví – to u mě osoby. V práci pak správné chápání a aplikování projektového řízení ze strany mých kolegů.
2. Usiluji cíleně o to, abychom rozvíjeli svoje spolupracovníky, abychom mohli stále více úkolů a projektů delegovat.



Ing. Milan Bláha, předseda představenstva a generální ředitel (41), ŠKODA MACHINE TOOL, a.s.

1. Základní brzdou v uplynulém roce byla situace na trhu těžkých obráběcích strojů projevující se nedostatečnou poptávkou a zostřenou konkurencí. Došlo i k odkládání některých již rozpracovaných projektů. Dopady globální recese přinesly tak problémy s využitím výrobních kapacit a vedly k omezení investic.
2. Nemyslím si, že jsem pod tlakem recese byl nucen nějak měnit své manažerské zásady. Krize je vlastně ozdravný proces likvidující neproduktivní subjekty a může přijít kdykoliv znovu.



Ing. Ladislav Blažek, generální ředitel (43), Blažek Praha, a.s.

1. Úvahy a diskuze nad značně protichůdnými informacemi a prognózami, které zaznívaly z úst renomovaných světových ekonomů a analytiků o vývoji ekonomické krize. Jedinou jistotou v současném turbulentním světě je příchod dalších krizí.
2. Ne, to jsem nemusel. Moje metody v tomto těžkém čase obstály a nabyté zkušenosti pro mě mají nesmírnou hodnotu. Za úspěch považuji oblibu a dobré jméno módního domu Blažek na českém a slovenském trhu a nechci s ním hazardovat.



Ing. Roman Blažiček, generální ředitel (48), LASSELSBERGER, s.r.o.

1. Paradoxně to byl velmi úspěšný prodej výrobků s vysokou přidanou hodnotou. Požadavky obchodu předčily naše výrobní kapacity, a tak jsme museli velmi rychle rozhodnout o nové investici, kterou dokončíme v průběhu prvního čtvrtletí 2011.
2. Myslím, že schopnost přehodnotit dlouholeté zásady či metody manažera patří k důležitým vlastnostem úspěšných. Donutí Vás k tomu například řízení firmy v období již zmíněné krize. Musíte více riskovat, častěji flexibilně přehodnotit svoje dřívější rozhodnutí, dokonce i změnit strategické priority.



Ing. Radek Brychta, manažer a předseda Klastru Českých nábytkářů (40), Klastř českých nábytkářů, družstvo

1. V uplynulém roce jsme v KČN zahájili projekt Klastř českých nábytkářů II. v rámci OPPI Spolupráce. Pro české nábytkářství to byl ale rok pokračující ekonomické krize a to se samozřejmě projevilo zpožděním realizace celé řady dílčích projektů způsobených omezenou likviditou členů KČN. Nicméně se všichni plánované projekty podařilo zahájit, byť se zpožděním.



Ing. Miroslav Bukva, ředitel (48), Clarion Congress Hotel Prague

1. Negativní postoje a neochota některých lidí měnit zažitě postupy. Vadí mi sklon předem vzdávat nové výzvy či nekonstruktivní kritika, která vyvolává špatnou atmosféru v kolektivu a ta brzdí každý pozitivní vývoj.
2. Problém bývá spíše opačný, kdy je nutné a mnohdy velmi obtížné měnit zaběhlé metody ve firmě. Osobně jsem ale musel přehodnotit svoji míru vstřícného přístupu k obchodním partnerům. Krize dohнала některé subjekty až k jistě formě podpásových úderů či triků. Určitě jsem nyní mnohem ostřížitější.



Zuzana Cisterna, country manager (46), KappAhl Czech Republic, s.r.o.

1. To, že jsem firmu rozjížděla a vedla sama bez asistentké a specializované podpory v české kanceláři, nemohla jsem jít ve všech důležitých oblastech tak do hloubky či šíře, jak bych si přála (např. sledování pravidelně trh a českou ekonomiku), český jazyk – moje čeština při vstupu do ČR nebyla na plynulé aktivní úrovni jako je teď.
2. Musela jsem adaptovat manažerský styl na specifika českého týmu (čemuž přecházela i snaha poznat charakter českých lidí, protože vidím jako důležité poznat mentalitu podřízených jiné národnosti, než na kterou jsem byla zvyklá), musela jsem si rovnat priority i u prioritních věcí, protože jsem neměla na vše tolik času, jak bych si přála



Ing. Miroslav Čermák, generální ředitel a předseda představenstva (62), Sněžka, výrobní družstvo Náchod

1. Nedostatek pracovní síly, neprodlužování pracovních povolení pro vyškolené šičky ze země mimo evropskou unii, které ve firmě pracují mnoho let. Náhradu za tuto kvalifikovanou pracovní sílu pracovní úřad neposkytuje nebo posílá nekvalifikované pracovníky, kteří mnohdy ani pracovat nechtějí.
2. Nemusel, pouze rozhodovat se musí v časovém stresu a rychleji než za normální situace.



Ing. Senta Čermáková, Worldwide Media and Analyst TS and Industries Direktor (42), Hewlett-Packard, s.r.o.

1. Osobně dokončovací práce na napojení Pražského okruhu a dálnice D1. Jezdím tudíž do pražské kanceláře. Ale opravdu, člověka vždycky nejvíce brzdí jeho vlastní omezení a nedostatky. A ty si nechám pro sebe!
2. Jen hlupák nemění názory. Když to víte, pak své zásady, postoje a názory přehodnocujete stále.



Martin Černohorský, generální ředitel (36), Et netera, a.s.

1. Strach příliš opatrných, krach málo odpovědných, prach z tunelu Blanka.
2. Nemusel. Vzhledem k tomu, že moje manažerské zásady jsou stejné jako ty lidské. A od toho jsou přeci zásady, aby se „zásadně“ neporušovaly.



Ing. Marcela Česáková, tajemnice úřadu (48), Městský úřad Nový Bydžov

1. Jelikož jsem si v loňském roce našla čas na zdokonalení IT dovedností, mohu s odstupem času říci, že mě brzdila nižší rychlost využívání PC. Brzdou mi byly i rodinné starosti kolem bydlení, které ale nakonec byly přijímané.
2. Svoje zásady ani metody práce jsem naštěstí porušit ani přehodnotit nemusela. Jenom jsem se několikrát přesvědčila o tom, že „hlavou zeď neprorazíš“ a že toto platí stále, stále a stále.



Ing. Martin Čudka, jednatel (40), Wiesner-Hager Bohemia, spol. s r. o.

1. Ekonomika si prošla zemětřesením. Našli se pak taci, kteří v tom neviděli příležitost k zamyšlení se a ke změně. Namalovali čerta na zeď a svojí vystrašeností hloučce přenesli na druhé. Zdržovali pokřikováním, že je tu problém. Namísto toho se měli pustit do práce na jeho řešení.
2. Hlavní zásady, jak řídit a vést své podřízené, mají hodnotu společného s žebříčkem hodnot přeneseného z osobního života. A jako takové jsou dost odolné vlivům krátkodobých impulzů. Co jsem však přehodnotil, je přístup k „tradičním“ schématickým řešením. Rozhodně jsem se rád stal kreativnějším.



Dipl. Ing. Václav Dědina, předseda představenstva (52), ZS Dublovce, a.s.

1. Nesmyslná rozhodnutí vládních činitelů, která jsou vedle jimi vysoce nastavené míry tolerance ke korupci, největší brzdou rozhybání ekonomiky. Měnit pravidla v průběhu hry není možné v normální společnosti, u nás je však možné vše, pro vyvolené zcela beztržné, bez osobní zodpovědnosti. V mnohém je dnešní stav ne nepodobný době normalizace.
2. Málokdy měním svá rozhodnutí, protože tomuto rozhodnutí předchází důkladná analýza, seznámení se s problémem a diskuze se spolupracovníky. Poté, co je věc do detailu se spolupracovníky vydiskutována, je výsledkem tohoto procesu jejich identifikace s cíli projektu.



Mrg. Erika Duchanová, ředitelka marketingu a komunikace (43), UniCredit Leasing CZ, a.s.

1. Určitá melancholie, pesimismus či ztráta iluzí a naděje, kterou jsem častěji než jindy potkávala kolem sebe. Vzalo mi to trochu energie vysvětlit, proč já těmto stavům nepodléhám. Mnohem více času mne pak stálo přemýšlení nad tím, proč takové emocionální nastavení kolem sebe vidím, a čím je to způsobeno. Vzhledem k tomu, že má práce je velmi zaměřena na „lidi“ vně naší firmy, považovala jsem za důležité daným tématem se zabývat. Toto mi zabíralo nejvíce času.
2. Ne naopak. Musela jsem se jich držet pevněji než dříve, být důslednější, kreativnější a rychlejší.



Lubomír Dvořák, generální ředitel a jednatel (50), Dvořák – svahové sekačky, s.r.o.

1. Výroba sekaček SPIDER probíhala do konce minulého roku v nedostatečně velkých výrobních prostorách, což bylo náročné a omezující. Vzhledem k tomu, že se naše výrobky prodávají do ciziny, je pro nás velmi důležité zkvalitňovat a rozšiřovat jazykovou výbavu zaměstnanců, kteří se na komunikaci s cizinou podílejí až při prodeji nebo pak při různých školeních, setkáních či jednáních a to tak, aby se jazyková nedostatečnost nestala brzdou.
2. Firma měla i přes postupující krizi vzestupný charakter projevu, a to díky tomu, že jsme změnili strategii prodeje vhodnou segmentaci trhu méně zasaženého celosvětovou krizí. Zacílili jsme a podpořili zákazníky, kterých se krize dotkla nejméně.



Ing. Dana Ficlová, generální ředitelka (30), ALBION HOTEL

1. Nevím, zda je úplně vhodné výraz „brzdilo“, ale určitě mi v práci nepomohla někdy, dle mého názoru nesmyslná „cenová válka“ na hotelovém trhu v Praze.
2. Museli jsme přistoupit k úsporným opatřením, klademe větší důraz na efektivitu činnosti a vynaložených nákladů, větší důraz na kvalitu poskytovaných služeb, ale zejména na kvalitu personálu v každé línii.



Bc. Martin Hausenblas, MBA, místopředseda představenstva (37), ADLER Czech, a.s.

1. Vlastní limity poznání. V businessu jste neustále konfrontováni se situacemi a činnostmi, které děláte poprvé. Proto je třeba na odbornou práci najímat externí experty a poradce. Mne brzdilo to, že jsem někdy nedokázal rychle rozpoznat, že jde o novou situaci, kdy je odborník třeba. A také mnohdy trvalo déle, než se požadovaný expert našel.
2. Na počátku svého podnikání jsem aplikoval direktivní řízení, které bylo dlouhou dobu efektivní. V určitém okamžiku jsem však přestal stíhat vyřizovat množství požadavků na rozhodnutí, čímž jsem se stal nekompetentním. Dospěl jsem k poznání, že firemní organizmus je nejvýkonnější, když ho řídíte hodnotami vizí a firemní kulturou.



Ing. Josef Hendrych, MBA, ředitel (60), Rehabilitační ústav Kladruby

1. Asi bych měl říci, že mě trochu mrzí, že není jasné nastavena koncepce ve zdravotnictví. Ale že by mě něco brzdilo, to asi ne.
2. Naše vize je jasná a není ji potřeba měnit. Pouze cesta, kterou se ubíráme, ať už se jedná o oblast ekonomickou, personální, či organizační, se občas klikatí.



Ing. Jan Heřmanský, generální ředitel (67), Svitap J.H.J., s.r.o.

1. V uplynulém roce nás nebrzdilo nic, naopak při nižším počtu pracovníků jsme dokázali zvýšit obrát cca o 20%.
2. Mé manažerské zásady a metody jsou velmi jednoduché a víceméně neustále se snažím postupovat tzv. baťovským systémem. Jeho platnost je dlouhodobě ověřená a není nutno je měnit ani během krize.



Ing. Stanislav Holemý, předseda představenstva a generální ředitel (57), Best - Business, a.s.

1. Stále nízká provázanost subjektů mezi teoretickou sférou s výrobními kapacitami. Nerovnost v podnikání deformovaná různými dotačními procesy v rámci ČR. Nízká a mnohdy necílená podpora exportu ze strany vládních orgánů.
2. Prozatím ne.



RNDr. Pavel Holubář, jednatel (55), SHM, s.r.o.

1. Zahájená restrukturalizace organizace naší výroby, která reagovala na zkušenosti z období předchozí krize. Tím obdobím změny jsme si ale museli projít co nejdříve.
2. Nevím o žádném zásadním přehodnocení. Ale manažerská práce a metody se vyvíjí s manžerem i firmou neustále.



Ing. Marči Horová, ředitelka (57), Chromservis, s.r.o.

1. Nesmyslné množství formulářů, výběrová řízení.
2. Ne, z principu neporušuji své zásady, ale metody řízení měním, rozvíjím a přizpůsobuji potřebám...



RNDr. Roman Hrnčíř, CSC., předseda představenstva a ředitel (50), Severochema, družstvo pro chemickou výrobu

1. To co nás brzdí, není záležitost minulého roku. Jsou to obecné a dlouhodobé problémy: obtížná vymahatelnost práva, nejednoznačná a příliš složitá legislativa, u které neexistuje možnost zjistit včas správný výklad, byrokracie úředníků, „české“ způsoby ve výběrových řízeních, ... Politici mluví o zjednodušování podnikání a pomoci menším a středním firmám. V praxi je to naopak.
2. Každý vývoj vyžaduje změny. Člověk má být pevný v mravních a etických hodnotách. Ostatnímu je třeba se stále učit. Proto považuji za důležité se čas od času zastavit a na základě zkušeností svých a jiných přehodnotit manažerské zásady. Dobré vztahy mezi lidmi, klima otevřenosti a důvěry považuji v současné době za podstatně důležitější, než tomu bývalo dříve. Co se týče manažerských metod, ty se vyvíjí, je třeba je sledovat, učit se je a vhodně zavádět.



Doc. RNDr. Josef Hynek, MBA, Ph.D., rektor (45), Univerzita Hradec Králové

1. V prosinci mne tři dny brzdilo zasněžené a nefungující londýnské letiště Heathrow, jiné problémy byly předvídatelné – ať už jde o nedostatky financí, nadbytek byrokracie či kvalitu českých silnic.
2. Přehodnotit zásady jsem nemusel, ale na straně druhé se stále učím a ve své práci jako každý manažer musím volit takové metody a postupy, které vedou k požadovanému cíli. V roli rektora to znamená neustále hledat shodu s děkany fakult a akademickým senátem, mnohem více komunikovat a přesvědčovat. A vzhledem k velmi svobodnému charakteru akademické instituce ustavičně zajišťovat, že opravdu všichni zaměstnanci vědí, kam a proč společně směřujeme.



Ing. Antonín Jaroš, ředitel (69), INCO engineering, s.r.o.

1. Při nutném rozšiřování firmy absolutní nedostatek kvalifikovaných pracovníků na našem trhu. Zdlouhavé vyřizování odběratelských úvěrů u našich bank. Malá podpora exportu od našich centrálních orgánů.
2. Samozřejmě. Jak je výše uvedeno, bylo nutné změnit zaběhnuté stereotypy a orientovat se na nové komodity (místo těžby mědi a uhlí na těžbu uranu, draselných solí apod.) a na nová teritoria (rozšíření působnosti z dosavadních – Polsko, Rusko, Ukrajina – na nová – Kazachstán, Čína, Indie, Vietnam).



Mgr., Ph.D. Dana Jurásková, MBA, ředitelka (49), Všeobecná fakultní nemocnice v Praze

1. V uplynulém roce mě stála hodně energie protestní aktivita lékařů. Díky ní jsme museli utlumit práce na dalším rozvoji nemocnice. Pozastavily se bohužel i některé rozvojové a strategické projekty.
2. V loňském roce jsem nic takového učinit nemusela.



Dipl. Ing. Olaf Körner, generální ředitel (46), Schneider Electric CZ, s.r.o.

1. Krize se stále projevuje v mnoha oblastech obchodu, jako ve stavebnictví komerčních a obytných budov. A mimo to pouze fakt, že den má jen 24 hodin.
2. Žádné zásady jsem nemusel porušit ani přehodnotit. Mezi mé hlavní zásady patří: být férový, respektovat firemní politiku ve vztahu k jejím lidem, zákazníkům a celému okolí. Ovšem držet se takových zásad znamenalo činit důležitá a obtížná rozhodnutí tam, kde bylo třeba.



Ing. Libor Kraus, předseda představenstva, finanční ředitel (44), COMTES FHT, a.s.

1. Byrokracie.
2. Naopak, krize i všechna minulá léta byla pouze potvrzením našich metod řízení a budování firmy. COMTES FHT i v minulých letech rostl obrát o více než 20 % ročně.



Jan Kučera, jednatel (61), Bohemia Cargo, s.r.o.

1. Setrvačnost vlastního myšlení, pohledávky a zhoršující se platební morálka odběratelů.
2. Ne naopak, musel jsem více přemýšlet, aby podnikatelskou iniciativu a odpovědnost za výsledek tlačili dopředu kolegové a spolupracovníci.



► **Ing. František Kulovaný, jr., MBA, ředitel (34), BAEST Machines & Structures, a.s.**

1. Od roku 2009 až dosud je největší překážkou přetrvávající nejistota v oblasti investic, kde není generována dostatečná poptávka po našich výrobcích. Prosažení se s inovováním výrobním programem je časově a finančně náročné a přinese své plody s určitým zpožděním – předpokládáme v roce 2011/2012. Z inter-ních faktorů je stále limitujícím prvkem dostatek kvalifikované pracovní síly, neboť ani vyšší nezaměstnanost nezajišťuje dostatek disponibilních kvalitních pracovníků.
2. Historie se periodicky opakuje, proto je vhodné se poučit z minulosti, dobře zhodnotit přítomnost včetně využití širokých znalostí, zkušeností i z jiných oborů než jen managementu a aplikovat důsledně zvolené strategické operace pro budoucí období. Důležité je zejména adaptovat postupy a metody na konkrétní podnikové podmínky a neustále inovovat a zlepšovat i vlastní systém řízení podniku ve smyslu „dělat správně správné věci“. Vyuplatil se nám strategický přístup k řízení podniku, kdy v minulosti „nevyužívané“ krizové varianty našly své uplatnění. I když realita v praxi překonala i nejpesimističtější scénáře.



Ing. Zbyněk Kvapík, MBA, předseda představenstva a generální ředitel (51), EVRAZ Vítkovice Steel, a.s.

1. Vyřešení fundamentálních problémů přetrvávajících z minulosti.
2. Úroveň komunikace dovnitř společnosti.



Mgr. Hana Libalová, ředitelka (62), SOU gastronomie

1. Do činnosti školy se výrazně promítá demografický vývoj naší společnosti. Proto jsem i já musela řešit otázky menšího počtu žáků, kteří se k nám přihlásili. V neposlední řadě mi práci brzdily průtahy kolem zavedení státní maturity a s tím spojené změny v rozhodování o tak významných věcech, jako je příprava maturity.
2. Naštěstí ne. I když v posledních letech jsme poněkud snížili požadavky týkající se hranice průměrného prospěchu pro přijetí žáků. Přesto se v konkurenci škol obdobného zaměření stále držíme na špičce.



Ing. Tomáš Lukeš, tajemník (41), Asociace českých nábytkářů

1. Asi nedostatek finančních zdrojů. I když to není možné takto jednoduše odbyť. Ten nedostatek má své příčiny. Naši manažeři se nenaucili plně využívat potenciálu, který má relativně nezávislá nezisková organizace, jejímiž členy jejich firmy jsou.
2. Porušit zásady určitě ne. Přehodnotit zásady asi také ne. Ale změnit metody určitě ano. Chybami se člověk učí, tak lze říci, že metody měním velmi pružně. Důležité jsou cíle. Pokud to nejde zprava, musí to jít zleva. Ale měnit zásady by podle mého člověk neměl.



Ing. Jan Lustýk, generální ředitel a předseda představenstva (51), Rieter CZ, s.r.o.

1. Při rychlém růstu trhu a flexibility naší firmy to byly pomalejší reakce a dodávky od našich dodavatelů
2. Ne.



Ing. Andrej Magyar, CSc., generální ředitel (56), Oki Systems (Czech and Slovak), s.r.o.

1. V důsledku úsporných opatření státních organizací i soukromých firem nastal pokles v investicích do tiskových zařízení. To vedlo k nižšímu počtu projektů, a tím i příležitosti na trhu.
2. Porušit nemusel, ale korigovat ano. V situaci nedostatku příležitosti se zos- třil konkurenční boj a změnilly se i způsoby chování a jednání, bohužel k horšímu. Slušnost a korektnost jsou někdy vytlačovány drzostí a zákeřností. Za této situace si pak člověk uvědomí staré přísloví „Na hrubý pytel hrubá záplata.“



PhDr. Pavel Makovský, MBA, ředitel (37), London International Graduate School (Mc Arthur & Mc Wide, s.r.o.)

1. Platební morálka, tzn. ne vždy včas placené závazky.
2. Jsem velmi rád, že ne a že stále pracujeme na naplnění naší hlavní vize být: „Být lidem na trhu v oblasti zavádění moderních trendů vzdělávání dospělých do praxe.“



Dipl. Ing. Jiří Milek, generální ředitel (47), Úsovsko, a.s.

1. Nekoncepční rozvoj zemědělství bez ohledu na to, že prosperující zemědělství je nezbytné jako základ výroby vlastních, vysoce kvalitních, zdravotně nezávadných potravin. Klíčem ke skutečnému oživení a smysluplnému růstu jsou v tržní ekonomice výhradně dobrovolné uskutečněné výdaje privátních subjektů, ne veřejné výdaje, které jsou navíc ozkrádány.
2. Nemusel, protože jsem si nikdy nezastíral problémy. Je až neuvěřitelné, s jakou lehkostí se politici zaklínají spravedlivým trhem a přítomnou korupcí v českém prostředí snižuje důvěru v demokratické instituce, zkrsluje hospodářskou soutěž, způsobuje ztráty ve veřejných rozpočtech. Konstantním problémem je nevhodnost práva a k tomu jeho naprosto nepředvídatelnost.



Ing. Petr Moravec, ředitel a jednatel (57), SILK & PROGRESS, spol. s r.o.

1. Totálně nestabilní ekonomická situace.
2. Ne, svoje metody a zásady nepřehodnocuji.



Ing. Svatopluk Müller, MSc., jednatel, ředitel (39), ZEMAGRO, spol. s.r.o.

1. Byrokracie státních úřadů.
2. Nemusel.



MUDr. Svatopluk Němeček, MBA, ředitel (39), Fakultní nemocnice Ostrava

1. Závislost útoky lidí, kteří nemohli „rozdýchat“, že jsme právě v Ostravě tak úspěšní.
2. Základní zásady jsem naštěstí porušovat nemusel.



Ing. Ryszard Nemoudrý, ředitel a předseda představenstva (49), AGRIMEX Vestec, a.s.

1. Mimořádně komplikovaná spolupráce s nadnárodními obchodními řetězci, které se, bohužel, v českém prostředí chovají mimořádně nestandardně. Nebylo by na škodu, aby stát více, nejen slovně, podporoval české kvalitní potraviny a eliminoval dovoz nekvalitních, zdraví ohrožujících potravin.
2. V řadě zahraničních obchodních řetězců se prodává až 80 % potravin z dovozu (mnohdy jde z hlediska kvality o neprodejné zboží v zemích jejich původu).
2. Ne, nemusel.



Ing. Jiří Nesvadba, předseda představenstva (61), Integra, výrobní družstvo

1. Nestabilita legislativy, pohledávky u firem a obtížné jejich vymáhání, a též stále se zvyšující doby splatnosti.
2. V družstevnictví nelze jednat přímo, neboť o stěžejních záležitostech rozhoduje celá členská základna, z čehož vyplývá, že je nutno se tomu přizpůsobit, případně některé změny řešit oklikami.



Michal Nešetřil, obchodní a marketingový ředitel (32), SECURITAS ČR, s.r.o.

1. Příprava nové organizační struktury a vnitřních procesů v návaznosti na akvizici a následnou implementaci DORA Security do naší společnosti.
2. Bylo to právě v době akvizice. Nastavování nových procesů a standardů je hodné o kompromisech, protože se „potkali“ dvě naprosto odlišné kultury, a ačkoliv na potvrzení správnosti některých rozhodnutí ještě čekáme, i tak jsem je přijal a respektoval.



Milan Novák, MSc., ředitel (52), Milan Novák – NOMINÁL

1. Nejvíce nás brzdilo poměrně dlouhé jednání s bankami k zajištění finančních zdrojů k nastartování inovovaného a ze 60 % nového programu firmy.
2. V zásadě nemusel. Je nesporné, že úspěch firmy závisí na motivaci zaměstnanců, je nekončícím procesem docílit stav identifikace zaměstnance s potřebami a s cíli firmy.



Ing. Tomáš Pardubický, generální ředitel (36), FINEP HOLDING, SE

1. Záložní padák. Naštěstí.
2. Kdysi jsem si myslel, že existuje ideální styl řízení. Není tomu tak, každá vývojová etapa firmy nebo projektu vyžaduje odlišný přístup, složení týmu, metodu vedení. Mezi řádky čtu také dotaz na korupci – ne, naštěstí jsem nikdy nemusel uplácet ani tolerovat ústupky od morálních zásad, aby společnost uspěla.



Ing. Martin Pavliš, jednatel (43), Mias OC, spol. s r.o.

1. Problémy bývalého 100% německého vlastníka v insolvenční a následně organizační záležitosti po odkupu firmy.
2. Zatím ne.



Ing. Pavel Pilát, generální ředitel (51), Metrostav, a.s.

1. Restriktivní politika veřejných financí, zhoršující se klima a mezilidské vztahy ve společnosti a v neposlední řadě neustálé vyhledávání negací na místo orientace a přípravy na budoucnost.
2. Profesionality, důvěryhodnost, kontinuitu neměním a měnit nechci. Metody práce však ano. Změnila se doba, vnější i vnitřní podmínky země, firmy, trh stavebních prací i trh práce. Je nutné reagovat a my jsme to začátkem roku 2009 učinili. Budoucnost – postkrizové období prověří, zda-li jsme se rozhodli a rozhodujeme včas a správně.



Lubomír Pisk, předseda představenstva (48), Zemědělské družstvo Kouty

1. Řada dnešních politiků káží morální klima ve společnosti, dá se nazvat i „kleptokracií“ a představuje to nejhorší z 90. let minulého století a vzhledem k jejich morální úrovni je trvale narušeno morální klima ve společnosti.
2. Zásady a metody jsem neměnil, ale v době začínající krize došlo k definování silných a slabých stránek podniku a důraz byl položen na rozvíjení silných stránek.



Ing. Vlastimil Plich, výkonný ředitel (33), Chateau Mceley – Spa Hotel & Forest Retreat, s.r.o.

1. Nejvíce mě brzdil náročný a rozsáhlý developement zbylých čtyř hektarů našeho anglického parku s řadou nových lázeňských a sportovních vyžití. Rozptyloval mě od stěžejní péče o vážené hosty a od běžných povinností. Odměnou nám všem a našim milým hostům byl úžasný výsledek, který významně



- obohatil celkový zámecký komplex a hloubkový odpočinek hostů.
2. Cítil jsem to spíše opačně. Utvrdil jsem se, jak je důležité pokračovat a vyplšovat již zmíněnou silnou vizi a hodnoty a posilovat již zavedené způsoby řízení celé společnosti.

Mgr. Petr Pokorný, ředitel lidských zdrojů a služeb (48), Zentiva Group, a.s.

1. Stará firemní kultura příliš hluboko pod kůží, malá ochota některých lidí změnit zaběhané přístupy, „politikáření“, pozdní puberta některých členů týmu atd.
2. Zásady jsou postavené na hodnotách a jejich dodržování je klíčové a neměnné. Lety a zkušenostmi se některé vyvíjejí a mírně posunují, ale nemění pod- le situace. K metodám platí, že: „Šedá je každá teorie, ze- leň je Strom života“. Úspěšný manažer si nese ve své torně mnoho různých nástrojů a metod, které používá v různých situacích různou formou. Metody tedy měním poměrně často, ale nikdy ne tak, abych se zpronevěřil svým zásadám.



Ing. Vojtěch Polícar, ředitel a jednatel (54), SCHIEDEL, spol. s r. o.

1. Byla to nejasná strategie vlády v podpoře stavebnictví a především bytové výstavby. Přidal se k tomu velmi opatrný přístup bank při poskytování hypotečních úvěrů drobným investorům a tyto kroky měly za následek výrazné snížení výstavby především rodinných domů, kde spočívá hlavní oblast pro naše výrobky – montované komínové systémy.
2. Ve výrobním závodě ve Zlíně, kde vyrábíme šamotové komínové vložky, jsme museli mírně snížit počet zaměstnanců. Podařilo se to po společném odsouhlasení odbory a bez dramatických momentů. Důležité bylo, že jsme zachovali strukturu i počet obchodních zástupců a oblastních techniků a tím nedošlo ke zhoršení servisu pro naše obchodní partnery. V oblasti nerezových komínů se nám výrazně navýšil počet spolupracujících firem o 15% a tento sektor vidíme v dalších letech velmi perspektivně.



PhDr. Zdenka Procházková, MPA, ředitelka (56), Institut pro místní správu Praha

1. V mém oboru se musíme neustále vyrovnávat s novými podmínkami pro činnost – nové zákony, nová nařízení, změny v řízení mateřské organizace, apod. A mnohem horší, než definitivní oznámení změny a přechod na novou situaci, jsou diskuze o tom, že se něco bude měnit a průběžné připravování se na nové podmínky, které se pak třeba nezrealizují. Vy však musíte být nestále soustředěni na svou práci a vykazovat výsledky. Ale současně si nemůžete dovolit ignorovat to, co se děje kolem vás a co se vás velmi těsně dotýká a ovlivňuje chod vaší organizace z vnitřního i vnějšího úhlu pohledu. Udržet pak stoprocentní koncentraci na vaši primární činnost je občas složitější...
2. Myslím, že poruší nebo přehodnotit ne. Ale spíše je třeba v časech nepohody více dbát na důslednost a kontrolu. Jsem ráda, pokud v organizaci, kterou řídím, panuje dobré klima. Ale přátelské, pohodové a kamarádkské mezilidské vztahy na pracovišti musí občas ustoupit tvrdé disciplíně a pečlivému vyžadování dobrých ekonomických výsledků, což ne každý vstřebává bez komplikací. V tom je to v posledním období trochu složitější, ale věřím, že to radost z práce – když se daří – lidem nebere. Své místo zde mají také vhodné nástroje efektivního personálního managementu, které napomáhají určitě negativní interpersonální jevy eliminovat.



MUDr. Hana Raková, MBA, ředitelka (49), Esthé – Klinika estetické medicíny, a.s.

1. V minulém roce mě nebrzdilo nic, naopak jsme vybudovali další kliniku na Národní třídě a velmi jsme posílili jak investičně, tak personálně. Minulý rok byl rokem rozvoje a byl velmi úspěšný. Krizi jsme nezaznamenali.
2. Díky tomu, že jsem i pod velkými tlaky nikdy nepřehodnotila své zásady, firma takto dobře obstála. Metody jsem změnila mnohokrát, vždy když jsem si myslela, že moje metoda je již vyčerpaná a třeba jiná může vést k pokroku. Stále jsem otevřená se učit novým a lepším metodám, než dosud umím. Také bych byla ráda, abych nezůstala stále na pozici matky zakladatelky a dala příležitost mladým.



Ing. Petr Ryska, Ph.D., generální ředitel (35), Obchodní tiskárny, a.s.

1. Extrémní růst cen materiálových vstupů napříč všemi produktovými skupinami, které vyrábíme. Nejhorší situace byla v oblasti fólií (PE, PP, PET), došlo však i k nárůstu cen většiny druhů papírů apod. Nárůst jsme se s větší či menší mírou úspěchu pokusili částečně přenést na zákazníky.
2. Nemusel.



Ing. Petr Sláčala, MBA, jednatel a ředitel (58), EGP Invest, spol. s.r.o.

1. Kolísavý kurz eura – zhruba 40 % našich tržeb pochází z projektování stavební části jederného ostrova elektrárny Mochovce ve SR.
2. V žádném případě, jen jsem si potvrdil, že tvrdá práce, spoléhání se na dobré nejbližší spolupracovníky, stavení na mladých a víra v sebe se vyplácí. Není na škodu mít svůj vzor, který Vám imponuje. V mém případě je to můj otec a v profesním životě pan Tomáš Baťa.



PhDr. Zuzana Strnadová, ředitelka (50), Muzeum hl. m. Prahy

1. Nedostatek partnerů našich projektů – sponzorů, jejich neochota vstupovat do nových projektů.
2. Zatím ne.



Ing. David Svatoš, partner odpovědný za finanční a personální oblast (34), Logio, s.r.o.

1. Období charakterizoval jen pomalu se vracející optimismus. Bylo těžké prosadit inovativní a progresivní nápady jak uvnitř firmy, tak především u našich klientů. Převládala pochoptitelně opatr- ná a konzervativní strategie.
2. Porušení zásad by pro mě znamenalo ztrátu motivace k práci. Přehodnotil jsem ale priority. Vnímám daleko podstatnější individualitu každého zaměstnance, význam dlouhodobé motivace a její různorodost. Stále více respektuji postupy orientované na výsledek a efektivitu.



Josef Svoboda, generální ředitel (45), ARAMARK, s.r.o.

1. Největší překážkou byla asi rezistence vůči změnám v lidském myšlení, což způsobilo zpoždění v realizaci některých projektů. Díky zlepšení inter- ní komunikace a zavedení motivá- čních programů se ale nakonec podařilo tým o správnosti našich myšlenek přesvědčit a jejich realizace dokázala je- jich správnost.
2. Osobně pro mne období překonávání krize znamenalo velkou výzvu, co se týká trpělivosti. Vývoj a implementace ně- kterých projektů trvaly déle, než jsem si přál a očekával, a musel jsem akceptovat objektivnost některých překážek.



Ing. Libor Svoboda, jednatel (41), ABI Special, s.r.o.

1. Tři hlavní problémy, které se muse- ly řešit (klienti neplatili, fluktuace, nebyly nové zakázky). Jako největ- ší „brzdy“ další rozvoje v uplynulém roce spatřujeme stagnaci celko- věho trhu, především v oblasti de- veloperských projektů, kdy se omezil potenciál nových zakázek. Naopak řada našich klientů se snažila též najít prostředky, kde je možno šetřit, takže to pro nás znamenalo absolvo- vat řadu retendrů, kde mnohdy rozhodovala cena oproti kvalitě. Další problém, se kterým jsme se potýkali, byla platební morálka klientů. Ta způsobovala i naše finanč- ní potíže, tj. nedostatek financí pro provoz společnos- ti, dalších investic apod., když se krize podepsala hlav- ně v rostoucích číslech nezaměstnanosti, řízená fluktu- ace nebyla snadná.
2. Neradi porušujeme manažerské zásady. Proto jsme hle- dali takové cesty, aby společnost obstála, klienti byli spokojeni a pokračovali ve spolupráci s námi. Nové metody – poskytnout zákazníkovi vždy něco navíc oproti konkurenci.



JUDr. Jan Šmidmayer, jednatel (32), G-Project, s.r.o.

1. Jedním z největších problémů pro mne i v uplynulém roce bylo ne- transparentní prostředí, v němž se mnohdy dotace rozdělují. Netrans- parentní lobbismus je brzdou naše- ho podnikání i do budoucna, proto je zvýšení transparentnosti všech dotačních programů dlouhodobá fi- remní politika naší společnosti. Mezi problémy, kterým musím v rámci svého podnikání čelit, patří rovněž nízký respekt k právu (zejména časté retroaktivní změny dotačních pravidel), právní labilita dotačních programů a nízká vymahatelnost práva.
2. Mou hlavní manažerskou zásadou je nebýt malou jiho- českou společností, která se řídí heslem „děláme to tak, jak to dělají ostatní a jak se to vždy dělalo.“ Jsem rád, že zásadu neustálých inovací jsem během svého podni- kání nemusel nikdy porušit.



JUDr. Bohuslav Švamberk, ředitel (47), JUDr. Bohuslav Švamberk - poradenská agentura

1. Bohužel, úředníci. Jejich neustálé vyhledávání problémů tam, kde ve skutečnosti žádné nejsou. Nekompe- tentnost, pomalé rozhodování.
2. Nemuseli. V krizových situacích se nám možná daří i lépe než v dobách klidných. Adrenalin je pro zdraví fir- my občas nebytný. Vždy se ukáže, kdo a jak to myslí. Nám se ukázalo, že mám dobré spo- lupracovníky a že jsou schopni podávat kvalitní výko- ny i ve stresu. U nás to však byl pouze stres z nedostat- ku času, ne z nedostatku práce. V určitých chvílích se nám ji nahnulo tolik, že byl problém to všechno stíhat.



Jiří Urbanec, MBA, generální ředitel (52), Teva Czech Industries, s.r.o.

1. Vlastní pochybnosti zda se to podaří naplnit v čase a kvalitě.
2. Potřeboval jsem se naučit řídit ta- lentované a inteligentní lidi, a to na všech úrovních. Dokud jsem se sna- žil všechny řídit jedním způsobem, tak to nefungovalo tak, jak bychom potřebovali, až jsem začal s talen- tovanými pracovat jinak a začal jsem podporovat jejich růst. Teprve postupně jsem si uvědomil, že „hvězdy“ potřebují poněkud jiný přístup a hodnoty.



Ing. Václav Valter, předseda představenstva (44), KOVODRUŽSTVO, v.d. Strážov

1. Nedostatek nových investorů v ČR a celé EU.
2. Nemusel, myslím si, že slušnost a obyčejný rozum stále platí při ří- zení firmy.



Remon Leonard Vos, jednatel (40), CTP Invest, spol. s r.o.

1. V loňském roce, tj. v roce 2010, již ne- bylo oproti předcházejícímu roku nic, co by zásadně brzdilo náš další rozvoj.
2. Ano - flexibilita a kreativita, usilov- ná práce a podpora obchodních part- nerů



Nová budoucnost informačních systémů: HELIOS

HELIOS

Novou budoucnost produktů z dílny Asseco Solutions představili zástupci společnosti na tiskové konferenci 30. března v Praze. Hlavní novinkou je sjednocení všech produktů pod společnou značku HELIOS a představení nových technologií.

Před necelými dvěma lety přistoupily ke spojení dvě významné softwarové společnosti – česká LCS International a slovenský Datalock. Tím vznikla silná nadnárodní společnost, Asseco Solutions. Obě původní společnosti byly producenty úspěšných aplikací, nejen pro podniky všech velikostí a oblastí podnikání, ale i pro veřejnou správu. Tyto produkty byly zachovány a nadále obchodovány i podporovány. Nyní, po dvou letech, přistoupila společnost Asseco Solutions k sjednocení jejich názvů pod jedinou značku: HELIOS.

Všechny produkty společnosti Asseco Solutions tak budou nazývány jednotně HELIOS a rozděleny na produktové řady navazující označeními na jejich předchůdce.

„Sme hrdí na to, že udáváme trendy v oblasti vývoje ERP systémů. Nová budoucnost systémů HELIOS nespočívá iba v změně názvu. Jej mottom je najmä technologický náskok a rešpektovanie najmodernejších vývojových trendov,“ řekl Peter Lang, předseda představenstva Asseco Solutions. „Klíčový je vývoj plně outsourcovatelných aplikací typu cloudu. Už v současnosti je na trhu první modul realizovaný podle této koncep-

cie, nazvaný PersOn, ktorý zákazníkom systémom HELIOS pre stredné a veľké firmy poskytuje úplne nové možnosti prístupu spracovania personálnych a mzdových informácií.“

Stanislav Sýkora, místopředseda představenstva Asseco Solutions, doplnil: „Stěžejní pro naše další směřování jsou nejmodernější technologie. S jejich využitím nyní intenzivně pracujeme na vývoji zcela nového produktu pro segment SME. První výsledek chceme představit do dvou let. Další kroky pak budou směřovat k vytvoření plně cloudového typu produktu, protože budoucnost informačních systémů spočívá, podle našeho přesvědčení, v online aplikacích.“

Asseco Solutions, a.s., je největším producentem podnikových informačních systémů na českém a slovenském trhu. Softwarové aplikace z jeho produkce jsou distribuovány i na dalších trzích v rámci střední Evropy. Společnost se zabývá nejen vývojem, ale také implementací a podporou specializovaných systémů pro organizace všech velikostí v nejrůznějších oblastech jejich působení. Produktové portfolio sahá od informačních systémů pro nejširší spektrum podniků, zabývajících se výrobou, obchodem či služba-

mi, přes produkty pro oblast veřejné správy, až po např. produkty pokrývající specializované potřeby ubytovacích a stravovacích zařízení. Všechny produkty jsou doplněné širokou nabídkou služeb a partnerských programů. Kromě základních modulů a funkcionalit poskytují též řešení pro jednotlivé oblasti podnikání, tzv. „branžová řešení“. Asseco Solutions je nositelem certifikátu kvality ISO 9001:2008 a je členem nadnárodní skupiny ASSECO Group.

Na konci roku 2010 v Asseco Solutions pracovalo celkem 479 osob. Obrát za rok 2010 činil více než 648 mil. Kč.

ASSECO Group

Skupina ASSECO byla založena v roce 2004 vytvořením strategického partnerství mezi Asseco Poland (bývalý Comp Rzesów) a Asseco Slovakia. Z hlediska tržní kapitalizace je skupina jednou z deseti největších kótovaných IT společností v Evropě. Ekonomicky patří k nejsilnějším evropským softwarovým společnostem – v roce 2009 se umístila na pátém místě v žebříčku The Truffle 100, který analyzuje 100 nejúspěšnějších softwarových společností na základě kategorie výnosů z vlastního softwaru. Skupina ASSECO je dnes mezinárodním uskupením prosperujících evropských IT společností, které poskytují komplexní IT řešení všem segmentům ekonomiky v mnoha zemích Evropy. Portfolio jeho klientů tvoří stejně tak silné nadnárodní bankovní a finanční společnosti, veřejné instituce, mezinárodní korporace, jako malé a střední podniky. Na konci roku 2010 zaměstnávalo ASSECO Group víc, než 13.500 lidí po celé Evropě.

(tz)

www.assecosolutions.eu

CzechTrade míří do jižní Afriky

Agentura CzechTrade letos otevře novou kancelář v Jihoafrické republice, konkrétně v Johannesburgu. Rozhodnutí, které ovlivnil dlouhodobý zájem českých firem o toto teritorium, urychlila také nedávná zpráva o přijetí JAR za pátého člena skupiny BRIC, nyní BRICS.

Podle generálního ředitele CzechTrade Ivana Jukla je Jihoafrická republika na svém kontinentu nejvýznamnějším obchodním teritori- em. „Z geografického pohledu malá vnitrozemská oblast Gauteng, s městy Johannesburg a Pretoria, generuje deset procent hrubého domácího produktu celého afrického kontinentu. Pokud budou mít naši exportéři zájem využít našeho zázemí v Johannesburgu i pro průnik do dalších afrických zemí, budeme na to připraveni,“ řekl Ivan Jukl.

(tz)

Horec a BlueGastro pro hotel v srdci Beskyd

Obec Bílá je populárním místem pro lyžařské pobyty. Mezi ubytovací zařízení, která zde zajišťují lyžařům potřebný komfort, patří oblíbený hotel Pokrok. Vzhledem k tomu, že v sezoně se zde personál opravdu nezastaví, rozhodl se management pořídit mu elektronického pomocníka – systém BlueGastro z produkce Asseco Solutions. Systém se osvědčil k plné spokojenosti vedení i zaměstnanců, proto byl posléze pořízen další systém od téhož dodavatele – Horec.

Systém BlueGastro byl v hotelu Pokrok implementován na přelomu let 2009 a 2010. Hlavními důvody pro jeho pořízení byl požadavek na optimalizaci řízení, nutnost kontroly inkasních míst, potřeba kontroly a inventury skladů a konečně dostatečně aktuální informace o prodejnosti výrobků, o cenách a podobně.

Proběhlo výběrové řízení, jehož se zúčastnili tři dodavatelé informačních systémů pro segment ubytovacích a stravovacích zařízení.

Na otázku, proč padla volba právě na systémy Asseco Solutions, odpověděl ředitel hotelu Pokrok, Ing. Michal Doležal: „Systém BlueGastro byl vybrán jednak z důvodu přijatelné ceny a jednak díky velmi příjemnému přístupu Asseca. Vzhledem k tomu,

► **Mgr. Bc. Ludvík Vožeh, MPA, ředitel školy (44), Střední škola, Základní škola a Mateřská škola speciální**

1. Lidská hloupost, lenost a nezájem. Ředitelé jsou také často nuceni vzhledem k personálnímu obsazení škol a chybějícímu střednímu managementu vykonávat řadu činností, které neodpovídají jejich kvalifikaci – nemohou se pak soustředit na to nejdůležitější – a to je velká škoda.
2. Musel jsem se především učit novým dovednostem, aby se pro školu podařilo získat dostatek finančních prostředků – naučil jsem se psát projekty a pracovat v projektových týmech, studoval jsem problematiku státní a územní správy. Více než kdy jindy jsem si uvědomil důležitost investic do vzdělávání.



Ing. Vladimír Zábranský, jednatel (45), První chodská stavební společnost, spol. s r.o.

1. Jedna nepovedená akvizice. V době růstu (2007) jsme vstoupili do jedné firmy a bohužel jsme ponechali výkonovou moc u stávajícího managementu. Po zjištění, že to nefunguje, nás to stálo moc energie v druhém pololetí. Takže se dá hovořit o tom, že nás nejvíce brzdil vnitřní problém firmy. Vnější prostředí nám sice moc nepomohlo, ale od toho je management, aby se s tím vyrovnal.
2. Nemyslím, že bych něco musel přehodnocovat. Jen se mi vyplatilo ještě více naslouchat svým zaměstnancům, zákazníkům, dodavatelům... a okolí. Když se pak věci dobře promyslí, prodiskutují a rozhodnutí se nedělají unáhleně, ale přesto tak rychle, jak je potřeba, vždy se najde takové řešení, které je v souladu se zásadami, kterými se člověk chce řídit.



Vlastimil Zachoval, předseda autodružstva (59), Horácké autodružstvo

1. Nejvíce nás brzdí prodej nových vozů, protože situace je dnes taková, že nové vozy se prodávají buď s nulovým ziskem, nebo dokonce s mínusem. To nás nebrzdilo jen v uplynulém roce, ale již řadu let.
2. Vyložené jsem nemusel porušit ani přehodnotit svoje zásady, ale v této době, v této konkurenci, je to někdy velice tvrdý boj.



Prof. MUDr. Tomáš Zima, DrSc., MBA, děkan fakulty (44), Univerzita Karlova, 1. lékařská fakulta

1. Nárůst administrativní agendy a změny v hodnocení vědy (RIV body), kdy parametry se mění průběžně.
2. Ne.



Ing. Petr Žaluda, generální ředitel (45), České dráhy, a.s.

1. Pro firmu 100% vlastněnou státem – politická nestabilita.
2. Aby firma obstála, musí být připravena na horší časy – podařilo se mi přesvědčit kolegy, aby opustili svá jistá místa u zahraničních firem a šli do nejistého prostředí ČD.



že jsme se systémem BlueGastro získali dobré zkušenosti, volili jsme posléze i další systém – Horec – od stejné firmy.“

Implementace systému BlueGastro byla dokončena na jaře roku 2010 a systému Horec podzim roku 2010. Vedení hotelu konstatuje, že přínos zavedení systémů je evidentní mimo jiné se zvýšily tržby.

(tz)



ČESKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU

Jsmo vládní proexportní agentura s unikátními informacemi o světových trzích a širokou sítí zahraničních kanceláří. Nabízíme individuální řešení pro Váš úspěšný export. Využijte naše zkušenosti a jméno pro své podnikání v zahraničí.

**Konzultace a poradenství
Individuální služby v zahraničí
Adresář exportérů
Exportní akademie / vzdělávání**

Export je krok správným směrem

Širokou nabídku kvalitních služeb ocení jak zkušení exportéři, tak i firmy, které se doposud nezapojily do zahraničního obchodu.

Bližší informace o jednotlivých službách vám rádi poskytnou exportní manažeři CzechTrade.

**Exportní příležitosti
Publikace a zdroje informací
Vývozní aliance
Design pro export**

www.czechtrade.cz



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

Credium upevnilo třetí pozici mezi společnostmi financujícími automobily

Loňský rok byl v české ekonomice poznamenán celosvětovým řešením následků finanční krize a přetrvávající opatrností firem i občanů. Zájem společností o bankovní produkty byl jen vlažný a také lidé neutráceli o nic víc než v roce 2009. V této situaci společnost Credium udržela jak objem financování nové dopravní techniky do 3,5 tuny, tak třetí pozici na tomto trhu.

Za celý minulý rok společnost Credium profinancovala novou dopravní techniku do 3,5 tuny celkem za více než 3,54 miliardy korun, což je téměř stejná cifra jako předloni. Na trhu celkového nebankovního financování společnost potvrdila třetí pozici už druhý rok po sobě. Ještě významnější však je růst podílu na trhu, který nyní činí 9,7 % proti 9,2 % v roce 2009; se zákazníky uzavřela 10 536 nových smluv.

Celkem bylo loni nově registrováno (prodáno) v ČR asi 180 000 vozidel do 3,5 tuny a společnost Credium jich profinancovala 4,8 %.

Na otázku, jaký má Credium recept na úspěšné obchodování v nelehkých dobách, odpověděl Petr Neužil, obchodní ředitel společnosti, poněkud lakonicky: „Je za tím spousta drobné práce především s prodejci jednotlivých značek, které samy o sobě neznamenají financování stovek vozů, ale

v součtu vedou k těmto počtům. A druhým důvodem je úspěšně se rozvíjející strategie značkového financování Credium, které v letošním roce ještě rozšíříme.“

Credium v současné chvíli poskytuje značkové financování řadě automobilových značek: Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Mazda, Hyundai, Isuzu. Loni byl například každý čtvrtý Fiat prodaný v ČR financován prostřednictvím Credia, stejně jako každá pátá Mazda, nebo přes 1000 vozů značky Hyundai.

Úplnou novinkou je odstartování spolupráce pro vozy značek Jaguar a Land Rover. Jedná se o exkluzivní značkové financování v oblasti velkoobchodního financování skladů a retailového financování pod značkou Jaguar Financial Services/Land Rover Financial Services na území ČR. Pro více než 800 dealerů, se kterými Credium spolupracuje, připravuje řadu pobídek. Mnohým z nich financuje skladové zásoby. Pro

koncové zákazníky nabízí prostřednictvím dealerů různé benefity už jako součást financování, například nejvýhodnější pojištění, pneumatiky nebo zabezpečení, nulové navýšení.

Nejdynamičtější byl v Crediu v roce 2010 vývoj spotřebitelského financování, kde objem poskytnutých půjček dosáhl výše 261 mil Kč, což je meziročně o 192 mil více. Přitom nebankovní trh spotřebitelských úvěrů loni meziročně poklesl o 7,5 % v důsledku růstu nezaměstnanosti, omezování výdajů domácností a snížení jejich úvěrovatelnosti. Zájem trhu o půjčky od Credia byl přesto nečekaně vysoký. Produkt Nejlevnější půjčka, o kterou zákazníci žádají on-line, vykazuje stoupající tendenci bezpochyby díky její snadné dostupnosti na internetu, ale i díky cenové strategii nízkých nákladů. Produkt byl uveden na trh v listopadu 2009 a po roce fungování vykazala nejlevnějšípůjčka.cz nárůst objemů financování přes 700 %.

Kreditních karet loni Credium vydalo oproti roku 2009 o 60 % více a na konci roku 2010 jejich počet dosáhl 17 500. Nově uvedeným produktem z konce roku 2009 se stal splátkový prodej mající charakter koupě zboží na splátky, jehož místo

na trhu Credium ověřuje na stovkách obchodních míst v síti spolupracujících obchodů, především s elektronikou.

Finanční společnost Credium v minulém roce změnila své logo. V dubnu 2010 došlo k fúzi mateřské společnosti SOFINCO s Finaref ve společnost Crédit Agricole Consumer Finance se sídlem v Paříži, která se stala 100 % vlastníkem Credium a.s. Změnou loga se Credium viditelně hlásí k jedné z největších bankovních skupin světa, Crédit Agricole Group. Spojení se silným finančním partnerem dává zákazníkům zejména v turbulentních časech pocit jistoty a bezpečí.

(tz)

Modrá pyramida rozšiřuje služby, nabídku produktů i týmy svých poradců

S ohledem na změny ve stavebním spojení, na své postavení na trhu a především ve Skupině Komerční banky, rozšiřuje Modrá pyramida služby, nabídku produktů a týmy svých poradců tak, aby mohla svým klientům poskytovat komplexní finanční poradenství.

Začátkem dubna zařadila Modrá pyramida do své nabídky další produkty ze Skupiny Komerční banky a to: balíček služeb MůjÚčet, zvýhodněný účet pro studenty G2.2, Kreditní karty (Kreditní karta VISA Elektron, A karta a Lady karta), Perfektní půjčku - neúčelový hotovostní nebo bezhotovostní úvěr a především Vital Invest - moderní investiční životní pojištění s možností dosažení vyššího zhodnocení než u tradičních finančních produktů. Vital Invest flexibilně kombinuje investiční a pojistnou složku a nabízí možnost změn většiny parametrů v průběhu pojištění v závislosti na přání a potřebách klienta.

Modrá pyramida postupně rozšiřuje nabídku o možnosti pojištění, bankovní služby, spotřebi-

telské úvěry, na podzim bude nabízet také hypotéky Komerční banky a doplní další dlouhodobé spořicí a investiční produkty tak, aby do konce letošního roku změnila svůj obchodní model z experta na stavební spoření v poskytovatele komplexního finančního poradenství – samozřejmě včetně stavebního spoření a s důrazem na financování bydlení.

S tím souvisí rozšiřování a zkvalitňování vlastní distribuční sítě finančních poradců, ale i posilování značky, protože kvalitní finanční poradenství Modrá pyramida staví především na vztahu klient - finanční poradce. Zároveň je i nadále kladen důraz na financování bydlení – nejen, že se rozšíří nabídka o hypotéky Komerční banky, ale Modrá pyramida postupně otevírá další Hypocentra s komplexními službami v oblasti nemovitostí. Nyní už úspěšně působí Hypocentra v Praze, Hradci Králové, Brně a Českých Budějovicích.

(tz)

► pokračování ze str. 1

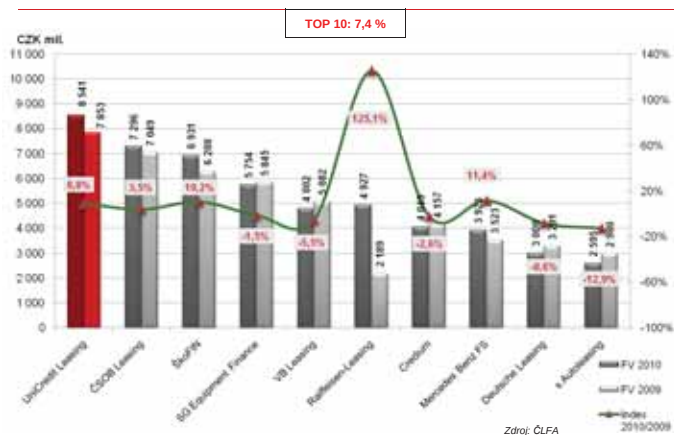
Tradičně nejsilnější komoditou jsou osobní automobily, které byly předmětem financování u 17 547 smluv. Vyjádřeno pořizovacími cenami šlo o 4,4 miliardy Kč, tedy o více než polovinu z celkového objemu financování. Klienti UniCredit Leasing si vybírali především vozy značky Renault a Škoda. Největší nárůst, o ne-

celých 90 %, zaznamenal objem nových obchodů v segmentu IT, kancelářská a komunikační technika. Nepříznivý vývoj však stále zůstává v případě strojního zařízení, kde financování v roce 2010 kleslo obdobně jako v roce 2009 (cca o čtvrtinu) na 1,4 miliardy Kč.

Od vzniku společnosti do konce minulého roku, tedy během její 20leté historie, činil objem poskytnutého financování UniCredit Leasing téměř 142 miliardy Kč a počet uzavřených smluv dosáhl hranice 372 000. Počet financovaných automobilů s hmotností do 3,5 t v tomto období překročil 300 000 kusů. Nejdražším financovaným osobním autem bylo Ferrari Enzo v hodnotě 22 milionů Kč.

(tz)

Celková pozice UniCredit Leasing na trhu v ČR za rok 2010
Podle celkové financované hodnoty



UCL číslo 1 v ČR



autor: Miloš Krnáček

**VIDÍTE, POZORUJEME
JISTÉ ZLEPŠENÍ. ZDÁ
SE, ŽE JE PO KRIZI.**



WWW.EGAP.CZ

PODPORUJEME ČESKÝ VÝVOZ

PRAKTICKÝ VÝZNAM POJIŠTĚNÍ U EGAP

-  ochrana proti riziku nezaplacení
-  ochrana investic v zahraničí
-  kvalitní management pohledávek a cash-flow
-  jednodušší přístup k úvěrům
-  podpora v mezinárodních soutěžích
-  podpora mezinárodní kooperace



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

Jaká témata posoudí

14. Kongres EBC v Praze?

Již jsme na stránkách Prosperity informovali o tom, že Praha bude ve dnech 2. a 3. června 2011 místem konání 14. Kongresu European Business Congress e. V (EBC).

Co bude nosným tématem, k němuž se vysloví zúčastnění delegáti i pracovní komise, na to jsme se zeptali jednoho z organizátorů Kongresu – Ing. Hugo Kysilky, marketingového ředitele společnosti VEMEX s.r.o.:

Na pražském jednání Kongresu navážeme na téma, které bylo započato na předcházející 13. Konferenci EBC konané loni v červnu ve francouzském letovisku Cannes, a to Zemní plyn – energie 21. století.

Co si myslíte o tomto tématu a jeho významu?

Rozhodně jde o velmi aktuální problematiku vzhledem k tomu, že se energetika dostává na pomyslnou křižovatku. Na jedné straně

se začínáme po japonských zkušenostech obávat o bezpečnost jaderných elektráren, na druhé je nezbytné v rámci ozdravení životního prostředí snižovat limity těžby hnědého uhlí, řešit snižování emisí u stávajících elektráren a tepeláren i emisní zátěž vlivem dopravy. A právě tady vyvstává do popředí čistá energie v podobě zemního plynu a široké možnosti jeho využití v elektrárnách, teplárnách, kogeneracích a v případě jeho stlačené podoby i v dopravě.

Je něco konkrétního a zajímavého, čím chce společnost VEMEX přispět při projednávání tohoto tématu?

Jistě. Pracovali jsme na projektu, který by svým způsobem pomohl vyvrátit obavy z toho,

že by zásoby zemního plynu mohly být podobně jako v případě světových zásob ropy vyčerpány v průběhu několika budoucích desetiletí. Navštívili jsme nejzápadnější sibiřská naleziště zemního plynu a přesvědčili se na vlastní oči o tamních zásobách modrého zlata, těžebních objemech, ale i využívané technice a technologiích. Toto svědectví přinášíme v následujícím článku, který by měl posunout naše vnímání zemního plynu mimo dosavadní zaběhnuté hranice. Ano, i o tom článek vypovídá.

Děkuji, pane Kysilko, za podnětné myšlenky. Zmíněný článek připojujeme.

rozmlouval Jiří Novotný



Ing. Hugo Kysilka,
marketingový ředitel společnosti VEMEX s.r.o.

Svědectví ze Sibíře: Zásoby zemního plynu na stovky let...

V době, kdy se v řadě zemí Evropské unie včetně naší polemizuje o energetických koncepcích, vlivu emisní politiky na energetiku či rozvoji obnovitelných zdrojů, uskutecnili odborníci z plynárenské společnosti VEMEX s.r.o. s několika specialisty a dvěma dokumentaristy cestu na jedny z největších současných nalezišť zemního plynu na světě na daleké Sibíři.

Jejich cesta vedla do mekky ruské těžby zemního plynu Nového Urengoje ke dvěma těžbařským dceřiným firmám Gazpromu, k plynářům z Gazpromu dobyča Jamburg a Gazpromu dobyča Urengoj.

Čtyřdenní cesta započala 4. března příletem do Moskvy a setkáním s představiteli Gazprom export a S. Komlevem, vedoucím úseku restrukturalizace kontraktů a jeho lidmi, hned na počátku cesty předčila očekávání. V mnohahodinové diskuzi o vývoji cen dlouhodobých kontraktů a na spotovém trhu pro příští období, o vlivu situace v Libyi na světový trh s ropou, zaznělo mnoho nových a překvapujících faktů. Není divu, vždyť S. Komlev patří k evropským analytickým špičkám v oboru, který se stýká s mnoha plynárenskými, energetickými odborníky i novináři. Loni byl také hostem Podzimní plynárenské konference v Českém Krumlově. Toto přínosné setkání jako by předurčilo dlouhou cestu české expedice na Sever Ruska.

Příští den se letecky dopravila do Nového Urengoje, města na severu Ruska, kde sídlí obě již zmíněné těžební společnosti. Toto naleziště má zajímavou historii. V roce 1958 prognózoval akademik I. M. Gubkin na základě svých studií, analýz a znalostí značné zásoby zemního plynu a ropy právě na teritoriu Jamalu. Jeho prognózy potvrdil následný geologický průzkum provedený dalším významným průkopníkem severu V. D. Bovaněnkem. Potvrzením zásob plynu v roce 1962 končí první etapa, po níž následují zkušební vrty a budování těžbařského centra Nový Urengoj v těchto tvrdých podmínkách.



Dnes má město již 37letou historii a žije v něm na sto tisíc obyvatel. Průměrné roční teploty se v této západní části Sibíře pohybují od 25 do 55° C pod bodem mrazu a občas klesnou i pod 60° C. V takových klimatických podmínkách vyrážejí automobily k danému cíli v kolonách tvořených minimálně třemi vozy, protože lidé zde mají s cestováním již své zkušenosti.

Gazprom zde v roce 1980 otevřel své první naleziště Jamajská, které se rozprostírá na ploše 170 x 50 km, kde jsou potvrzené zásoby 6,9 trilionu m³ plynu. Vytěženo již bylo kolem 48 % zásob; jen v loni zde byly do tranzitního systému dodány 3 triliony m³ plynu. Vrtulník Mi8 dopravil skupinu na novější naleziště zemního plynu Zapolarnoje rozkládající se na ploše 8745 ha, které je cílem výpravy. Po napojení na tranzitní systém před deseti lety odtud začalo

postupně proudit až sto miliard m³ plynu ročně, přičemž na přelomu letošního a příštího roku se těžba zvýší o čtvrtinu a až do roku 2030 bude postupně narůstat na 230 až 240 miliard m³ ročně. Jde o objemy značně převyšující současný roční export ruského plynu do Evropy a jen pro ilustraci, Gazprom dobyča Jamburg představuje zhruba 15 % všech ruských zásob zemního plynu a 40 % celkového objemu současné těžby.

V průběhu hodinového letu vrtulníkem viděli čeští plynáři a publicisté zamrzlou tundru i práci osádek strojů při pokládce plynového potrubí. Po příletu nasadili do speciálního nákladáku přeměněného v pohodlný autobus a vydali se do zpracovatelského závodu. Překvapila je vysoká technická a technologická úroveň, s níž se zde setkali, propojení jednotlivých cechů vyhrávanými chodbami i dokonalá čistota. Lidé zde pracují v měsíčním nebo dvouměsíčním režimu, po jehož absolvování se vrací na čas k rodinám. Ti, kdo zde trvale nežijí, tráví volný čas po práci v ubytovacím komplexu tvořeném dvacítkou třípatrových domů a poskytujícím dobré podmínky k bydlení včetně zásobování potravinami a vším potřebným. A jen pro zajímavost, zdejší pekárna vyrábí více než 40 druhů pečiva týdně, z toho 20 druhů vynikajícího chleba.

Po návratu do Nového Urengoje se naši plynárenští odborníci spolu s dokumentaristy sešli s odborníky z Gazpromu dobyča Urengoj, kde v debatě zazněly zajímavé informace.

Snad nejpřekvapivější se týkaly původu zemního plynu. V současnosti se již většina světových geologů domnívá, že zemní plyn není organického původu a jeho zásoby se v podstatě vytvářely a vytvářejí v nitru země bez významného organického vlivu. To bylo pro účastníky české expedice zajímavým zjištěním stejně jako certifikáty členů rodiny „Zapolárníků“, které získali před odjezdem do dalšího těžbařského centra Gazpromu dobyča Urengoj, které již dvě desetiletí patří jak k nejvýznamnějším z hlediska vytěženého plynu i plynového kondenzátu.

Vznik Urengojgazdobyča se datuje rokem 1977. O čtyři roky později již dodává do tranzitního systému prvních 100 miliard m³ zemního plynu, za dalších pět let je to již první trilion m³ a v roce 2008 již 6 trilionů m³ zemního plynu. Pro představu, Německo ročně spotřebuje zhruba 60 miliard m³ zemního plynu a objem dodaný Urengojci tudíž představuje 100letou spotřebu Německa. Z pohledu spotřeby plynu v České republice, která činí kolem 8 miliard m³, by nám dodávky z Urengoje vystačily na 750 let.

Zajímavá byla pro členy expedice prohlídka místního muzea, kde kromě historie geologické struktury bylo možné získat konkrétní představu, jak vypadá naleziště zemního plynu hluboko pod zemí. Překvapivá byla rovněž prohlídka Technického institutu, a to nejen z hlediska technického vybavení školy, ale také skutečnosti, že do školy jsou bezplatně přijímáni vynikající a dobří studenti, zatímco ti s horším prospěchem musí každoročně zaplatit školné ve výši dvou tisíc USD. Přesto zde o studenty nouzi nemají.

Absolventi školy, která má dobrou pověst, získávají dobrý základ ke studiu na vysoké škole, a navíc zde mají garantovanou práci v oboru.

Kromě natočení dokumentu, s nímž se veřejnost bude moci brzy seznámit, byla pro českou expedici největším přínosem příležitost na vlastní oči spatřit, kde a jak se modré ekologické palivo těží. Přesvědčit se, že zásoby zemního plynu vystačí nejen na desítky, ale stovky let, přičemž stále pokračující moderní geologický průzkum přináší nové informace o dalších významných nalezištích v oblasti Obského a Tazovského zálivu či Gydanského poloostrova. Proto se obavy z možného nedostatku zemního plynu ukazují jako neopodstatněné a je zřejmé, že rozvoj evropského plynárenství je v rukou skutečných odborníků a specialistů.

Účastníci expedice děkují touto cestou představitelům obou dceřiných firem Gazpromu, pracovníkům z úseku komunikace Gazprom export, kteří se o ně přímo starali, i departamentu zodpovědnému za komunikační politiku Gazpromu, bez jejichž pomoci by se cesta nemohla uskutečnit.



Modře vyznačené Zapolarnoje a červené Jamburg jsou zmíněnými velkými nalezišti a těžebními centry zemního plynu v oblasti západní Sibíře na severu Ruska.

Asseco Solutions úspěšné v Česku i na Slovensku

Rok 2010 byl již druhým, kdy hospodářské výsledky předkládá společnost Asseco Solutions, a to jako celek i v jednotlivých zemích samostatně její česká a slovenská část. Tento rok potvrdil, že ve spojení dvou úspěšných firem se skrývá velký potenciál. Výsledkem je čistý zisk, který, přes pokles obrátu, oproti předchozímu roku skokově vzrostl z 33.041 Kč na 61 259 Kč, tedy téměř na dvojnásobek.

Podobně, jako v předchozím období, byly i v roce 2010 hospodářské výsledky v obou zemích ovlivněny nejvíce segmentem středně velkých firem, ovšem produkty pro velké firmy také zajistily nemalé výnosy. To koresponduje i s každoročním průzkumem Centra pro výzkum informačních systémů, z něhož vyplývá, že produkty z dílny Asseco Solutions jsou trvale lidry trhu ERP. Na pozi-

tivním výsledku loňského roku se samozřejmě podepsaly i ostatní produkty z širokého portfolia Asseco Solutions. Například systémy pro veřejnou správu, které do něj v České republice přibýly v lednu 2010 přesunem části podniku z mateřské Asseco Central Europe. Také systémy pro ubytovací a stravovací zařízení, které po sloučení začalo Asseco Solutions masivně obchodovat kromě Slovenska i v České republice, byly nemalým přínosem.

„V průběhu roku 2010 byla v celé ekonomice patrná stagnace. To se projevilo i poklesem poptávky po nových licencích,“ řekl Stanislav Sýkora, generální ředitel Asseco Solutions ČR, a dodal: „Poslední čtvrtina loňského roku však již signalizovala zvyšování poptávky a konec roku byl nakonec vel-

mi úspěšný. Podařilo se tak změnit předchozí poklesový trend a zajistit dobré výsledky.“

„Rok 2010 sa niesol tiež v znamení vývoja. Preukázalo sa, že zámer spojiť potenciál českých a slovenských odborníkov, s ktorým sme pred dvomi rokmi realizovali zlúčenie pôvodných firiem, bol dobrý a evidentne schopný priniesť ovocie,“ konštatoval Peter Lang, generálny ředitel Asseco Solutions Slovensko.

Uskupení Asseco Solutions dosáhlo v roce 2010 tržeb v obou zemích ve výši 648 mil. Kč. V tomto roce společnost získala 561 nových zákazníků. Hlavní finanční přínos však v roce 2010 plynul z báze stávajících zákazníků. Rok 2010 znamenal pro Asseco Solutions také personálně stabilní tým.

(tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU



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



Grada Publishing, a. s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
Tel.: 234 264 401
Fax: 234 264 400
http://www.grada.cz



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

Hravá geometrie

Radek Chajda

Kniha je určena dětem, které projevují zájem dovědět se něco navíc o základních geometrických útvarech. V rámci lepšího přiblížení tématu malým čtenářům je důraz kladen na možná využití a výskyt těchto objektů v přírodě, v architektuře a dalších oblastech lidské činnosti.

Podniková strategie

Jeremy Kourdi

Podniková strategie je mapa, která vede podnik, tým nebo osobu tam, kde chtějí být. Problém je, že tuto cestu je třeba podniknout přes terén a za podmínek, které se neustále mění. Jeremy Kourdi nabízí návod, jak na této cestě nejlépe obstát – díky vytvoření a zavedení správné podnikové strategie.

Programujeme vlastní e-shop

Michael Peacock

Zkušený autor vás provede všemi aspekty tvorby univerzálního MVC frameworku pro internetový obchod s praktickou ukázkou nasazení pro konkrétní e-shop. Začnete stručnou studií, požadavky a plánem, podle něhož implementujete základní infrastrukturu (včetně pomocných subsystémů, jako je správa šablon, databáze a autentizace uživatelů), nad kterou postupně vybudujete jednotlivé funkční prvky e-shopu.

Velká kniha HDR fotografie

Andrej Bočík

Spolu s touto knihou se nejen naučíte technice fotografování a úpravy HDR fotografií, ale navíc pochopíte princip, na jakém toto „kouzlo“ funguje a budete ho moci využít i při vlastním kreativním fotografování. Vaše fotografie pak budou jedinečné, originální a dokonalé.

Jak prokouknout lež a odhalit pravdu

Nasher Jack

Uznávaný psycholog působivě ukazuje, jak se během krátké doby naučit rozpoznat lži a odhalit pravdu. Vychází z nejnovějších poznatků psychologických výzkumů a na velkém množství příkladů ze světa tajných služeb prozrazuje, jakým způsobem lze naše pozorovací schopnosti vycvičit tak, aby nám již žádný z oněch nepatrných a zrádných příznaků klamu neunikl.

Rychlé meditace pro zklidnění těla a mysli

Harrison Eric

Schází vám ve shonu všedního dne pocit uvolnění? Nemůžete meditovat, protože jste příliš zaneprázdnění či ve velkém stresu? Pak je tato kniha určena přesně vám. Najdete v ní mnoho rychlých meditativních cvičení, od půlminutových až po pětiminutové, které vám pomohou významně omezit pocit stresu, zlepšit vaše zdraví a získat více energie. Tato meditativní cvičení jsou snadno naučitelná a velmi efektivní.

Finanční analýza

Knápková Adriana, Pavelková Drahomíra

Tato kniha Vám ukáže, jak kvalitně provést finanční analýzu. Velkou předností publikace je úzká provázanost s praxí a mnoho praktických příkladů, vzorová finanční analýza konkrétního reálného podniku včetně důkladných komentářů, řada příkladů na procvičení a velmi srozumitelný a přehledný výklad s řadou ilustrativních schémat.

Jak prokouknout druhé lidi

Navarro Joe, Karlins Marvin

V knize autor vysvětluje, jak rychle „přečíst“ druhé lidi: jak odhalit jejich názory a myšlenky, dešifrovat pocity a chování, vyhnout se skrytým léčkám a poznat klamně a podvodné jednání.

Konkurenční potenciál průmyslového podniku

Zdeněk Mikoláš, Jindra Peterková, Milena Tvrdíková a kol.

Kniha reaguje na slabiny podnikového managementu a podnikání, které odhalila finanční krize a postupující proces globalizace na konci první dekády 21. století. Autoři publikace přináší nové koncepce a teoretické pohledy na problematiku konkurenčního potenciálu průmyslových podniků. Definují konkurenceschopnost podniků v soudobé globální ekonomice a vysvětlují nové pohledy na management inovačních a konkurenčních potenciálů v kontextu teorií spontánního řádu. Významná pozornost je věnována vymezení a měření podnikatelského potenciálu. Text je rozdělen do sedmi kapitol (např. Potenciál průmyslových podniků, Nové dimenze ekonomiky podniku, Nové dimenze konkurence, Management podnikatelského potenciálu).

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Chèque Déjeuner sirotkům v Kongu

Charitativní projekt společnosti Chèque Déjeuner pro obecně prospěšnou společnost Člověk v tísni přispěje částkou 100 000 Kč na sirotčinec v konžské obci Katana, kde v tuto chvíli žije sto dětí ve velmi chudých poměrech. Do projektu Kongu – Člověk v tísni se během dvou měsíců jeho trvání aktivně zapojili nejenom smluvní provozovny společnosti, ale i její zaměstnanci. „Z vybraných peněz budeme dětem moci zlepšit podmínky, ve kterých dnes žijí,“ řekla Jana Vyhnálková, koordinátorka konžských projektů ČvT. „Díky tomu, že jim umožníme chodit do školy či na vlastním poli pěstovat zeleninu a chovat zvířata, zajistíme jim okamžitě lepší životy, ale hlavně zvýšíme i jejich šance mít v budoucnu důstojný život, což je naším dlouhodobým cílem,“ dodala.

(tz)

NAŠE KAVÁRNA

CCS má nového marketingového ředitele

Na nově vytvořenou pozici marketingového ředitele CCS Česká společnost pro platební karty, s.r.o. nastoupil k 1. 3. 2011 Marek Paneš (38). Na starosti bude mít vývoj a zavádění nových produktů a marketingovou podporu karet a telematiky v České republice a na Slovensku.

Ředitel Knihovny V. Havla předává funkci nástupci

Správní rada Knihovny Václava Havla oznámila změnu, ke které dojde na postu ředitele od 1. 6. 2011. Dosavadní ředitel Martin C. Putna předává po necelých třech letech svou funkci Martinu Paloušovi.

Trask posiluje management

V rámci rozšiřování kompetencí byl do managementu společnosti jmenován Jiří Šlefr. Bude mít na starosti problematiku integračních produktů a bude zodpovědný za rozvoj a podporu produktů Trasku zaměřených na integraci a Master Data.

Motorola jmenovala nového ředitele

Společnost Motorola Solutions jmenovala do funkce ředitele české divize Ivana Kunerta. Vedle své hlavní role, spojené s vedením střediska zákaznické podpory Brno Support Center, nově zodpovídá také za obchodní aktivity společnosti Motorola Solutions.

(tz)

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Padělky nechceme v centru Prahy ani na tržištích

V průběhu uplynulých 3 týdnů uskutečnila Česká obchodní inspekce (ČOI) několik centrálně řízených a následně opakovaných kontrol na předmě vybraných místech a výsledkem bylo zabránění přes 1900 ks výrobků označených neoprávněně ochrannými známkami světových firem, v odhadované ceně originálů přesahující 10 milionů Kč (za celý rok 2010 zabráno padělků za cca 53,5 mil. Kč).

„Je zřejmé, že změny v řízení a kontrolních postupech České obchodní inspekce spolu s personálními změnami na ústředním inspektorátu se začínají projevovat i v kontrolní činnosti,“ konstatoval ministr průmyslu a obchodu Martin Kourek a dodal: „ČOI chrání spotřebitele a poctivé obchodníky. Jestliže se nyní padělky značkových výrobků stěhují z tržnic do center měst, je třeba proti tomu rázně zakročit.“

Podle Jana Štěpánka, pověřeného vedením ČOI, padělky v hodnotě originálů převyšující 2 mil. Kč byly zajištěny v posledním týdnu v centru Prahy a v butikách umístěných v obchodních centrech v Praze a v Ústí nad Labem. „S takovým množstvím padělků přímo v centru města jsme se dosud nesetkali. Opakované akce v krátkém časovém odstupu zvyšují účinnost kontrol jak ve vytipovaných obchodech v centrech měst, tak i v příhraničních tržnicích, které nedělní akce našich inspektorů zřejmě neočekávaly,“ dodal Štěpánek.

Po vypracování odborných posudků ve spolupráci se zástupci majitelů práv duševního vlastnictví a zjištění, že se jedná o padělky chráněných značek, bude s kontrolovanými osobami zahájeno správní řízení, ve kterém bude rozhodnuto o výši pokuty, propadnutí zboží a jeho následně likvidaci či předání k humanitárním účelům.

(tz)

Stoupá poptávka po kvalitnějším nábytku

Dle posledních průzkumů nábytkářů sdružených ve Svazu českých a moravských výrobních družstev se zákazníci stále více zajímají o cenově dražší, ale tím pádem kvalitnější výrobky. Ty odpovídají nejenom současným trendům, ale splňují i další kritéria.

Výrobní družstva vycházejí svým obchodním partnerům vstříc a nabízejí kvalitní a bezpečný nábytek s propracovaným de-

signem, který uspokojí i náročného zákazníka.

Svaz českých a moravských výrobních družstev připravuje společnou prezentaci svých členů v pavilonu G2 na brněnském výstavišti. Uskuteční se v rámci akce Družstevní nábytek na veletrhu MOBITEK v Brně, 12.–16. 4. 2011.

Představovaný družstevní zakázkový nábytek se vyznačuje kvalitním zpracováním

za použití nejnovějších technologií. Jedná se o nábytek s vyšší přidanou hodnotou, který splňuje všechny požadavky i na ekologii.

Zákazníci si mohou nábytek družstev prohlédnout i v jejich showroomech, na jejich webových portálech, ale i na tuzemských a zahraničních veletržích.

Nábytek výrobních družstev je proslulý svou kvalitou a pro zákazníky je zajíma-

vý i tím, že rovněž odráží designové trendy. Nabídka interiérového, ale i exteriérového nábytku je opravdu velmi pestrá. Jedná se převážně o zakázkovou výrobu. Návštěvníci si na veletrhu mohou prohlédnout bytové a firemní interiéry, ale i nábytkové kování. S družstevním nábytkem se setkáváme na každém kroku, družstva vybavují svými výrobky hotely, kongresová centra, restaurace, divadla apod.

(tz)

Naděje vyvolává ožívování exportu piva

Pivovary sdružené v Českém svazu pivovarů a sladoven (ČSPS) vyrobily v roce 2010 o 7,9 % piva méně ve srovnání s rokem 2009. Pokračoval tak pokles produkce, který začal právě v roce 2009. Nejvýrazněji se na něm podepsala snížená poptávka po výčepních pivech, kterých pivovary vyrobily meziročně o 12,8 % méně. Výstav ležáků byl nižší o 2,6 %, pokračoval však růst jejich podílu na celkové produkci tuzemských pivovarů a přesáhl 35 %. Poptávka po nealkoholickém pivu na tuzemském trhu i pro export byla opět vyšší, meziročně o 2,4 %.

Dlouhodobě se zvyšuje obliba speciálních piv, kterých bylo loni uvaženo o téměř 40 % více než v předcházejícím roce. Zasloužil se o to především vývoj v tuzemsku. Roste též produkce svrchně kvašených a ochucených piv, ale jejich role na trhu je prozatím minimální. Přes pokles výroby však nadále stoupá nabídka druhů a značek piv. Jejich celkový počet na našem trhu od všech pivovarů u nás již přesáhl rekordních 450 značek. Tento trend by měl pokračovat i v dalších letech.

„Vývoj výroby piva v České republice jednoznačně přičítáme ekonomické krizi minulých let, a především dopadu zvýšení spotřební daně na pivo, které se projevovalo zvýšením cen a následným poklesem poptávky,“ uvedl

Ing. Jan Veselý, výkonný ředitel Českého svazu pivovarů a sladoven. „Český trh s pivem nelze vidět pouze černě. Pozitivní jsou některé trendy například ve vývoji poptávky po ležácích a růst zájmu spotřebitelů o nealkoholické pivo, které se stalo vyhledávanou alternativou v případech, kdy si konzument-řidič nemůže dát pivo, a také růst zájmu o pivní speciály. Vývoj poptávky v zahraničí a další signály z oblasti exportu v nás vyvolávají opatrný optimismus. Doufáme, že již letos by vývoz mohl být do určité míry tahounem produkce našich pivovarů,“ dodal Jan Veselý.

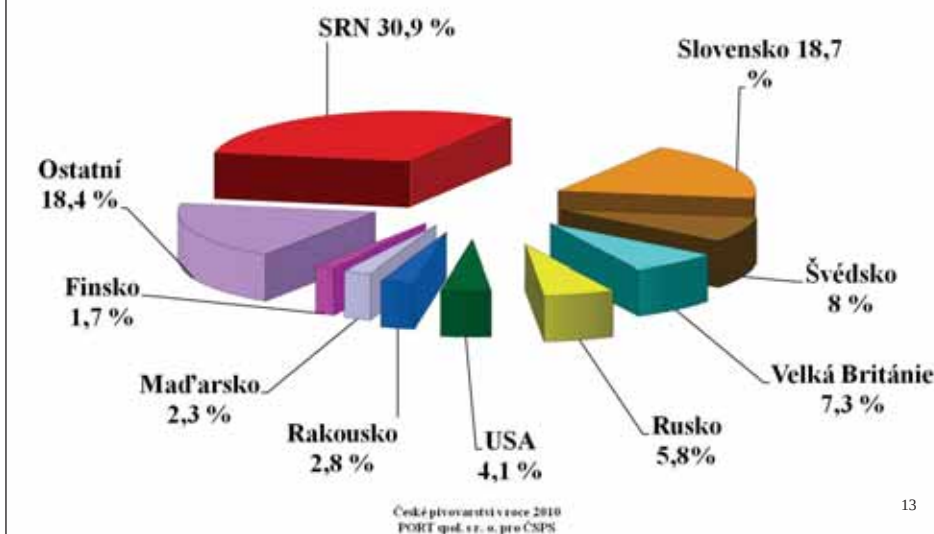
Export piva z České republiky zaznamenal meziročně pokles o 4,2 %, ve srovnání s poklesem o 10,5 % v roce 2009 je to mírný

úspěch. Příznivější trend byl způsoben tím, že se v uplynulém roce snížil u deseti největších importérů objem vývozu pouze v případě Německa a Velké Británie. Mezi země, kam je české pivo tradičně exportováno ve velkých objemech, patří dále Slovensko, Švédsko, Rusko a USA. Nejdynamičtěji se meziročně zvýšil vývoz do Polska a do Kanady. Pokračují dlouhodobé změny ve struktuře vyvážených piv, kde posiluje pozice ležáků na úkor piv výčepních.

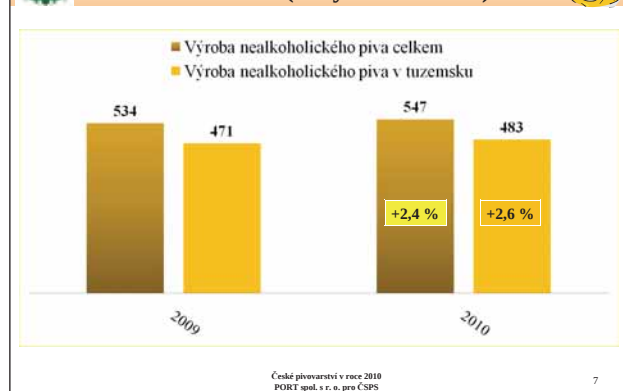
Výrazných změn doznává tuzemský trh piva i export z hlediska obalů. Zatímco celková produkce piva v lahvích, sudech, cisternách a plechovkách na domácím trhu klesá, pro export roste. Dramaticky přitom stoupá distribuce piva v PET lahvích jak pro českého konzumenta, tak i směrem do zahraničí.

Co se týká vývojových trendů v našem pivovarství,

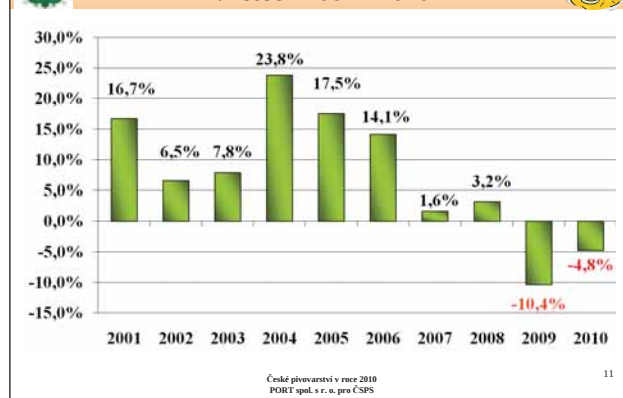
Export piva do nejvýznamnějších teritorií v roce 2010 (podíl v %)



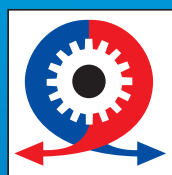
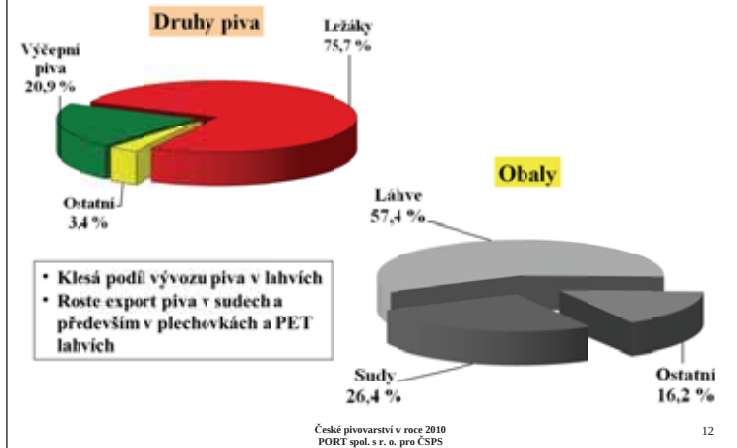
Vývoj výroby nealkoholických piv v tisících hl (roky 2009 a 2010)



Vývoz piva v meziročním srovnání v letech 2001 - 2010



Výstav piva pro export podle druhů piva a obalů v roce 2010



53. mezinárodní strojírenský veletrh
www.bvv.cz/msv

MSV 2011



6. mezinárodní veletrh dopravy a logistiky
www.bvv.cz/translog

nejvýhodnější cenové podmínky do 30. 4.
elektronická přihláška k účasti: www.bvv.cz/e-prihlaska.msv

3.–7. 10. 2011
Brno – Výstaviště



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

BVV
Veletrhy Brno