

## Kvalita firmy nemůže být dokladována certifikátem na zdi

**Konkurenceschopnost, předvídatelnost, zákaznická orientace, úspory nákladů, znalostní ekonomika – různé termíny, které se staly součástí naší mluvy. Skrývá se za nimi mnoho souvislostí, které ne vždy a včas dokáží ekonomové domyslet. Trh se začal ostře vymykat z pouček, pravidel, zaběhnutých metod řízení. Jeden by řekl, že nastává období chaosu, hledání nebo rozpaků. Teprve čas patrně přinese nové definice do budoucích učebnic, podle nichž bude ekonomika popotahovat opratěmi udržitelnosti. Možná ostřeji než kdykoli dříve vyvstává otázka, jak řídit firmy, jak řízením docílit optimální pozice na trhu. Jak řízením vytvářet pevnou půdu pod nohama businessu, jehož celosvětovým posláním nemůže být jen generování zisku.**

Rada kvality České republiky a Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR nedávno představily veřejnosti výsledky průzkumu mezi českými podnikateli, který sledoval názory zástupců malých a středních podniků na konkurenceschopnost, bariéry v podnikání a používání inovací a moderních metod řízení. Z průzkumu vyplynulo, že ačkoli si čeští podnikatelé uvědomují význam moderních metod řízení, mají o nich jen minimální informace a prakticky je nepoužívají.

Ing. Pavlu Ryšánekovi, předsedovi představenstva Sdružení pro oceňování kvality a členu Rady kvality ČR jsem proto položila několik otázek:

### Proč vás zajímala právě konkurenceschopnost?

U našich firem dlouho platilo, že rozhodující konkurenční výhodou je cena. Průzkum ukázal, že naši podnikatelé si již uvědomili, že cena hraje jen dílčí roli. Jen 6,5 procenta podnikatelů v průzkumu uvedlo, že vidí hlavní konkurenční výhodu v ceně. Jako rozhodující faktory konkurenceschopnosti dnes podnikatelé uvádějí flexibilitu a rychlost dodávek, a především kvalitu dodávaných produktů. To je i naše dlouhodobé stanovisko.

Součástí bylo velké téma, a to inovace a moderní metody řízení, které navýsost s kvalitou jako takovou nadčasově souvisejí. Většina podnikatelů výhody chápe, ale například moderní metody řízení nepoužívá. Proč vlastně?

Není to dokonce nějaký náš národní fenomén podceňovat řízení týmu?

Inovace oblastí produktů (výrobních a služebních) znamenají ve své podstatě zlepšení kvality (užitných vlastností, designu, ceny, životnosti a spolehlivosti výrobků atd.) a tím lepší postavení produktů na trhu a vyšší spokojenost zákazníků. To je nakonec cíl podnikání. Inovace v oblasti managementu (řízení) firem znamenají hledání nových cest a metod řízení, které by vedly ke změně kultury firmy (zlepšení vztahů uvnitř firmy, vztahů k zaměstnancům, zákazníkům, dodavatelům), zvýšení efektivity a produktivity, snížení nákladů, vyšší tržní hodnotu firmy, vyšší cenu akcií a opět – kvalitnější produkty. To je pochopitelně náročné a mnozí potřebu změny zatím necítí.

Přitom kvalitu výrobků a služeb vidí české firmy jako jedny z nejdůležitějších prvků konkurenceschopnosti.

To jsem uvedl již u předchozích odpovědí. Něco jiného je o problému vědět, něco jiného je snažit se něco udělat. Je zajímavé sledovat výsledky průzkumu, když na jedné straně 98 % oslovených manažerů vidí kvalitní a koncepční řízení podniku jako důležitý předpoklad dlouhodobé konkurenceschopnosti, na druhé straně jen 28 % podniků moderní metody řízení aplikuje.

Novodobá historie prokázala, že kvalitu ovlivňuje čím dál více vědecké a inovátorské řízení – ostatně tuto pravdu podporujete významnou

soutěží Národní cena kvality, jejíž výsledky se vyhlašují vždy v listopadu, který je vyvrcholením aktivit týkajících se kvality. Do soutěže se přesto hlásí v ČR stále málo subjektů...

Díky i velké podpoře certifikaci systémů kvality podle normy ISO 9001 ze strany MPO

se v ČR vžilo klíčové kvalita = certifikát ISO (v ČR je nejvíce certifikátů na 1 obyvatele v celé Evropě). To se postupně mění (v zákoně o veřejných zakázkách již není povinností předložení certifikátu) a je to dobře. Kvalita firmy nemůže být dokladována certifikátem na zdi, ale skutečně vybudovaným a funkčním systémem kvality. A teprve v tomto momentě si firmy kladou otázku, co dál po certifikaci, jak kvalitu produktů i řízení dále zlepšovat, jak hledat nové cesty, novou motivaci. A jelikož zatím málo našich firem „dospělo k tomuto stupni poznání“, je i málo zájemců o model EFQM a jeho praktickou aplikaci reprezentovanou v ČR Národní cenou kvality. Nicméně je nutno konstatovat, že díky novým jednodušším (vstupním) modelům Národní ceny (modely START a START PLUS) se počet zájemců o naše produkty, i když pomalu, postupně zvyšuje.

Nejde o to zvítězit, ale i poznat metody modelu EFQM, který vede ke konkurenceschopnosti – co tedy ještě udělat, aby naše firmy šly za dobrou zkušeností? Připomenul byste přednosti modelu?

Model využívá dva základní nástroje, sebehodnocení a benchmarking. Benchmarking znamená zjišťování pozice firmy na trhu vůči

konkurenci. Nezbytnost toho nástroje snad není třeba zdůrazňovat. Sebehodnocení je metoda, kdy firma vlastními silami a zaměstnanci (od vedení po nejnižší management) ověřuje úroveň svých aktivit dle modelem stanovených pravidel v jednotlivých z devíti kritérií. Výsledkem je stanovení silných stránek a námětů na zlepšování. Hodnocením úrovně naplňování požadavků jednotlivých kritérií v rámci stobodové stupnice lze získat i profil firmy (viz obrázek – příklad hodnocení) a rozhodnout o zlepšování tam, kde je to nejvíce třeba. Výstupem ze sebehodnocení je plán (program) zlepšování a harmonogram plnění přijatých opatření. To je cesta neustálého zlepšování, cesta k excelenci.

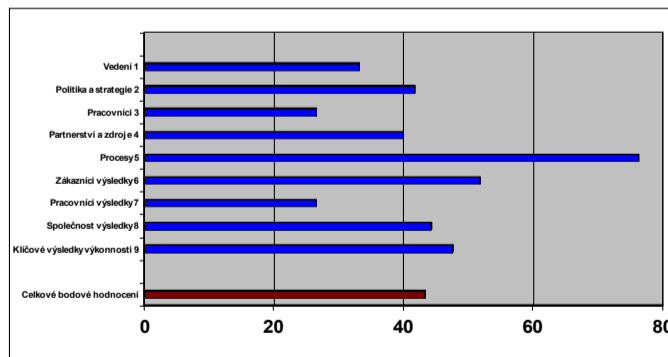
Jen orientačně – z průzkumu vyplynulo, že 77 % českých podnikatelů aktivně žádnou moderní metodu řízení nezná ani nepoužívá. Kde je ten kořen nechuť?

Nechuť se dále vzdělávat, absorbovat nové informace a pracovat s nimi.

Přitom mají firmy EFQM řadu let k dispozici. Ale na 80 % jich však tento nástroj nezná. Je to o jeho dlouhodobé propagaci a prostředcích, jichž není tolik, kolik by si taková záležitost zasloužila?

Na jednu stranu prostředky, které máme na propagaci modelu, jsou minimální, na druhou stranu zveřejňuje podnikatelé na semináře a konferenční, propagujeme jeho zásady i přínosy na www.npj.cz, www.sokcr.cz, www.csq.cz.

**pročarování na str. 3**



## Eurodražby.cz – absolutní jednička na trhu dražeb

Společnost Eurodražby.cz si připsala nové prvenství. Jedničkou v oblasti dobrovolných dražeb je již delší dobu, nyní obsadila první místo i v celkovém objemu uskutečněných dražeb. Navíc Eurodražby.cz jako jediný dražebník v České republice realizuje i elektronické dražby.

Celkový objem vydražených nemovitostí, díky kterému společnost Eurodražby.cz dosáhla svého dalšího prvenství, činí 1347 dražeb. Pracovníci Eurodražby.cz dosud realizovali více jak 247 dobrovolných a 1100 dobrovolných dražeb. Velký náskok před ostatními si tradičně

drží v oblasti dobrovolných dražeb. „Prvenství Eurodražby.cz potvrzuje naše prognózy, že dobrovolné dražby nemovitostí budou, díky rostoucímu počtu nesplácených hypotečních úvěrů a nefunkčnosti reálního trhu, využívány stále větším počtem bank. Ty objevují v dražbách rychlejší a efektivnější způsob k dosažení svých pohledávek oproti například exekučnímu řízení, kde je celý proces výrazně komplikovanější,“ sdělil Radim Hasman, předseda představenstva Eurodražby.cz.

Rostoucímu počtu vydražených nemovitostí napomáhá i stále se zvyšující zájem ze strany kupujících. Dražby totiž představují rychlý

způsob pořízení nemovitosti, který přináší řadu výhod. Zajímavá bývá především cena dražené nemovitosti. Zároveň je přechod nemovitosti do vlastnictví po právní stránce mnohem rychlejší a bezpečnější než v případě klasické kupní smlouvy.

„Díky vysokému počtu úspěšných dražeb jsme schopni efektivně řešit všechny záležitosti spojené s dražbou a zaručujeme tak všechny výhody, které může prodej či koupě nemovitosti tímto způsobem zájemcům a kupujícím poskytnout. Pouze tehdy, jsou-li dražby skutečně efektivní, splňují svůj účel,“ dodal R. Hasman. (tz)

**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 prezentacím formou článků a rozhovorů anebo klasické reklamě, která je jediným zdrojem financování tohoto časopisu. Cílem je oslovit široké spektrum podnikatelů a manažerů s tím, že přednost mají informace o aktivním postoji k podnikání a vytváření trvalých hodnot.

## Z OBSAHU

- 1 Kvalita firmy nemůže být dokladována certifikátem na zdi
- 3 „Letos čekáme růst,“ tvrdí tři čtvrtiny světových maloobchodních prodejců
- 4 První bezpečnostní software na světě proti selhání zaměstnanců pochází z Brna
- 6 GINA – významný pomocník záchranářů
- 7 Čtvrtina vrcholových manažerů pochybuje o budoucnosti eura

autor: Miloš Krmáček



STÁT NÁS NUTÍ AKTIVNĚ BOJOVAT S EKONOMICKOU KRIMINALITOU. KOLEGOVÉ, NEBUDEME PŘECE SAMI PROTI SOBĚ!

Časopis Prosperita a příloha Prosperita Madam Business

Vydává: RIX, s. r. o.  
Sídlo vydavatelství a redakce  
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9  
IČ: 25763164  
DIČ: CZ25763164  
tel.: 284 684 212  
fax: 284 689 062  
e-mail: brix@prosperita.info  
Datum tisku: 15. srpna 2011  
Datum distribuce: 17. srpna 2011

PhDr. Eva Brixí-Šimková, šéfredaktorka  
mobil: 602 618 008, e-mail: brix@iprosperita.info

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

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

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

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

Václav Jedlička, externí autorská spolupráce  
mobil: 602 139 128, e-mail: jedlicka@iprosperita.cz

Kateřina Šimková, konzultant  
mobil: 724 189 342, e-mail: simkova@iprosperita.cz

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

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

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

Kamil Varcoller, fotograf  
mobil: 602 330 106, e-mail: kamil.varcoller@gmail.com

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

Příjem inzercí: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9  
Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označeny grafickým symbolem ☞.

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

Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzerentem pro výrobu a otištění inzercí 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 Modřice, 664 42 Modřice

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

#### Ted' a potom

*Nic nám nejde tak dobře jako dělat dluhy. Už je nepočítáme v miliardách, ale v bilionech – u nás korun, v Řecku eur, v Americe dolarů. Žít na dluh sice přijde draho, jak ví každý dobrý hospodář, přesto stále víc lidí věří, že půjčky a úvěry přináší prosperitu, blahobyt a sociální klid. Jediný, kdo na nich opravdu vydělá, jsou finanční instituce. Je-li rozumný projekt, mohou významně pomoci k rozvoji investic. Vypůjčené peníze nás lákají možností okamžitě uspokojit své touhy a splácet až v budoucnosti, teď si užít, potom se nějak uvidí. Pokud jde o veřejné finance, kde jsme zatím největší sekeru, tam za nás rozhodují politici, kteří obvykle odkládají splácení úvěrů až na dobu, kdy jim skončí mandát. Proč máme tolik dluhů? Dělají se snadno, a kdo s nimi bojuje, je nepřítel. Změní se to někdy?*

Pavel Kačer

### NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

#### Připisujeme na futro

Pozvánka na tiskovky nám i v létě chodí dostatek. Ctí zejména účel, a tak jsou stručné, zasílají mailem, graficky žádný zázrak. Jedna taková přistála v elektronické poště a vyslal ji Český svaz pivovarů a sladoven společně s Ministerstvem zemědělství ČR na 17. srpna. Na pozvánce nebylo nic prazvláštního z hlediska formy, leč obsah tiskového setkání byl lákavý – Dlouhá cesta od Pita ke stále oblíbenějším nealkoholickým pivům. Pravdou je, že právě piva nealkoholická prožívají boom na českém trhu a že se stávají vyhledávaným artiklem nejen mužskou částí populace za volantem. Ačkoli o žízni by v tomto létě mohlo být pochyb, oceňujeme téma pozvánky a připisujeme na futro jedničku. (rix)

### MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2011

1. Národní politika kvality
2. Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
3. Marketér roku 2010
4. Moderní trendy propagace vína 2011
5. Semináře AMSP ČR
6. Akce společnosti I. VOX a. s.
7. Motocykl roku 2011
8. Sřechy 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 příznání všeho druhu a řadu dalších služeb ekonomických a daňových (podnikatelské plány, úvěry, ekonomické vedení firem, krizové řízení apod.)

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

## Spoléháme víc na štěstí...

Před každou zahraniční cestou se pojistí jen méně než polovina lidí (45 %), jak vyplynulo z ankety DIRECT Pojišťovny. Každý desátý se dokonce nepojišťuje vůbec, a riskuje tak vysoké náklady na ošetření v cizině. Častěji takto hazardují muži, téměř každý šestý spoléhá na to, že se mu nic nestane. Přitom sjednat si cestovní pojištění je dnes otázkou několika minut, u DIRECT Pojišťovny si ho zájemci vyřídí jednoduše on-line nebo po telefonu, a to včetně asistenčních služeb v základní ceně.

„Před cestami do zahraničí jsou překvapivě zodpovědnější mladí do 29 let, kteří se ve více

než polovině případů pojišťují vždy. Častěji se také pojišťují ženy,“ komentoval výsledky ankety Radim Kavka, produktový manažer DIRECT Pojišťovny. „Přestože se dovolená v cizině lidem bez pojištění může v případě nepříznivých událostí hodně prodražit, stále se mnoho lidí spoléhá na štěstí. Pojištění si ovšem mohou zájemci sjednat u DIRECT Pojišťovny on-line nebo po telefonu do pěti minut,“ dodal Radim Kavka.

Z ankety DIRECT Pojišťovny před sezonou letních dovolených vyplynulo, že lidé otázku pojištění řeší často podle destinace nebo délky

pobytu, na kterou se chystají vyjet. Pětina lidí se pojistí pouze na cesty trvající déle než týden a na krátkodobý výjezd, například na prodloužený víkend k sousedům, by se nepojistila. Přestože si za zdravotní péči v zemích Evropské unie musí pacient mnohdy připlácet nemalé částky, každý desátý se na cesty po Evropě nepojišťuje. K riskujícím se dá přičíst i 14 % lidí, kteří se pojišťují, až když jedou do exotických zemí. Další desetina se zcela spoléhá opravdu jen na své štěstí. Na kratší cestu do evropské země by se tak celkem 55 % lidí vůbec nepojistilo. (tz)

## O úspěchu...

Do rukou se mi dostala nová kniha Ivo Toman – O úspěchu. Autor je nejen mezi ekonomy známou osobností; pořádá motivační semináře, napsal několik knih, jeho společnost vytvořila další vzdělávací produkty a sám má za sebou pestrou životní cestu.

Publikace pojmenovaná O úspěchu je kniha, která má čtenáře navést k uvažování o tom, co má vliv na úspěch, jaké faktory se podílejí na

jeho zrodu i růstu. Autor staví na faktech, především ze života proslavených lidí, a také na svých zkušenostech z praxe. Myslím, že je to výborná kniha. Zejména proto, že na rozdíl od mnoha motivačních knih jejím prostřednictvím autor nezdržuje, a hlavně nemystifikuje čtenáře libivými frázemi a názory. Některé řádky dokonce mohou být pro zájemce v určitých chvílích šokující anebo alespoň překvapující.



#### Autor text rozdělil logicky do tří částí:

1. Co nemá vliv na úspěch
2. Co vede k neúspěchu
3. Co vede k úspěchu

V první části uvádí, že na úspěch nemají vliv, mimo jiné, „dobré“ lidské vlastnosti jako skromnost, vděčnost, vytrvalost, trpělivost. Nebo že na úspěch nemá vliv hledání smyslu života. Například na stránkách věnovaných skromnosti cituje významného amerického generála George Pattona, který si do svého deníku zapsal: Po zralé úvaze se ptám, kdo je stejně dobrý jako já? Nikoho takového neznám.

Ve druhé části říká, které faktory vedou k neúspěchu. Mezi ně zahrnuje: jak neúspěšní věří libivým příběhům o úspěchu, jak jsou neúspěšní duševně líní, jak se neúspěšní nechají značně ovlivnit médii, a také hovoří o egu.

Zastavme se ale na chvíli u ovlivňování mas médií, autor to spolu s něko-

lika dalšími prvky označuje souhrnně slovem „zdebilizování“. Debilizace dle autora znamená – 1. snižování potřeby lidí prosadit se a 2. snižování snahy lidí zlepšit své životní podmínky. Dále píše: „Neúspěšní lidé se nechají zdebilizovat! Úspěšní se zdebilizovat nenechají a naopak dokážou zdebilizovat masy!“ A k tomu jim slouží hlavně média realizující reklamu a propagandu. Toto opět může být pro mnoho lidí překvapující zjištění, neboť v současné době se neustále zvyšuje množství reklamních a informačních sdělení i cest jejich šíření, které k člověku pronikají a manipulují ho. A je složité si toto v záplavě takových sdělení vůbec uvědomit.

Konečně k třetí části – co vede k úspěchu. Ivo Toman již na začátku oddílu uvádí, že k úspěchu vedou i vlastními silami neovlivnitelné věci – štěstí, původ, talent (i když ten je možno alespoň rozvíjet). Také píše, že úspěšní často nespravedlivě využívají sílu, moc a vliv.

Jednoznačně mohu knihu doporučit vaší pozornosti. Pro někoho možná bude kontroverzní, ale mnoha lidem může v jistých směrech pomoci otevřít oči. V některých věcech s autorem nemusíte souhlasit. Ale jak říká, slovy to nedokážete, musíte také jednat-dělat. **Martin Šimek**

Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s. Dubí, Jan Wiesner, čestný 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

# „Letos čekáme růst,“ tvrdí tři čtvrtiny světových maloobchodních prodejců

**Jak ukázal průzkum celosvětové sítě poradenských společností KPMG CFO Insights: A Global Survey of Consumer Markets Executives, 75 procent společností ve spotřebitelském sektoru letos očekává výrazný meziroční růst tržeb. Maloobchodníci, kteří krizi přečkali, zlepšili nastavení firemních procesů a zefektivnili svou nákladovost. Dokonce se jim podařilo lépe nastavit vztahy s dodavateli.**

Podle průzkumu, na kterém se podílela také agentura CFO Research Services, vykázaly retailové společnosti celosvětově až překvapivou odolnost vůči nepříznivým vlivům ekonomické krize. Přesto jejich zástupci zůstávají ve svých prognózách zdrženliví: „Ačkoli respondenti v rámci maloobchodu potvrdili optimistické vyhlídky, jejich důvody k určitým obavám přetrvávají,“ uvedla k výsledkům průzkumu Marie Konečná, Partner oddělení Daňového poradenství ze společnosti KPMG Česká republika, a doplnila: „Jakkoli krize pomalu odeznívá, stále jsme bohužel svědky výrazného poklesu poptávky. Lidé zkrátka méně utrácí, maloobchodníci si proto musí pečlivě hlídat své náklady.“

## Kdo přečkal krizi, je dnes silnější a plánuje další růst

Zavedení přísnějších pravidel v průběhu krize pomohlo řadě firem k vyšší efektivitě. Ty nyní mají velmi dobré předpoklady ve spotřebitelském sektoru uspět. Téměř polovina respondentů v průzkumu totiž uvedla, že je právě hospodářský pokles donutil zefektivnit strukturu nákladů a lépe nastavit vztahy s dodavateli. „Zda budou ovšem fungující společnosti nadále prosperovat, bude záviset především na tom, do jaké míry se jim podaří udržet pod kontrolou náklady a efektivitu dodavatelského řetězce,“ vysvětlila M. Konečná. Trvale efektivní fungování dodavatelského řetězce totiž v průzkumu patřilo k zásadním položkám růstových strategií firem

ve spotřebitelském sektoru – více než polovina respondentů se tak letos chystá upravovat strukturu distribučních kanálů, investovat do nových technologií a konsolidovat své dodavatele. Přes 70 procent finančních ředitelů dále uvedlo, že hodlá investovat do IT systémů pro řízení vztahů se zákazníky.

## Nové trhy v hledáčku světových maloobchodníků

Tři čtvrtiny dotázaných finančních ředitelů maloobchodních společností věří, že jejich zákazníci letos začnou více utrácet. V regionu střední a východní Evropy byly odpovědi na tuto otázku o poznání zdrženlivější – růst očekává jen 43 procent. Za vůbec nejperspektivnější jsou celosvětově považovány regiony Asie, Indie a Latinské Ameriky, kde rostoucí střední třída přirozeně stimuluje poptávku po spotřebním zboží. Vstup na tyto a další trhy proto plánuje celých 74 procent respondentů.

## Evropská zdrženlivost

V Severní Americe a Evropě však očekávání maloobchodníků za ostatními zaostávají. Spotřebitelské trendy podle nich budou stále silně poznamenány stárnutím populace, přetrvávající orientací zákazníků na úspory, a tedy i dalším poklesem v segmentu luxusního zboží.

Česká republika v tomto směru více méně kopíruje situaci v ostatních evropských zemích, kde tržby v maloobchodu vykazují jen mírný meziroční růst (podle informací Českého statistického úřadu z května 2011 se jednalo o pouhých 1,4 procenta – meziročně očištěná o vliv počtu pracovních dní), který generují zejména internetové obchody a prodej textilu a obuvi. Nadějně vyhlídky prodejcům kazí zejména vyšší míra nezaměstnanosti, a logicky tedy i nižší kupní síla českého obyvatelstva. „Na základě toho nelze předpokládat, že by se letos maloobchodní prodej stal hnacím motorem české ekonomiky,“ dodala Marie Konečná. (tz)

## Česko je rájem slevových serverů: nakupuje na nich již polovina z nás

**Podle lokálního průzkumu zaměřeného na nakupování Čechů na slevových serverech, který pro společnost KPMG Česká republika realizovala výzkumná agentura Ipsos Tambor, využívá 49 procent dospělé populace nabídek slevových serverů k nákupům.**

Prostřednictvím slevových portálů si Češi nejčastěji pořizují vouchery do restaurací a kaváren (33 procent alespoň občas), na kosmetiku a služby zaměřené na zdraví, hubnutí a krásu (28 procent), dále na služby nabízející sportovní aktivity (23 procent) a zážitky, jako jsou let balonem, jízda v rychlém autě nebo masáže (11 procent). Počátkem léta také stoupal prodej voucherů na cestování a pobyt u moře (25 procent).

Většina respondentů nakupuje na slevových serverech příležitostně, pravidelných zákazníků, kteří slevové servery využívají denně, je výrazně méně. V České republice v současnosti funguje okolo 200 slevových portálů.

„Slevové servery jsou atraktivní zvláště pro mladou generaci, která tvoří jejich největší skupinu zákazníků,“ sdělila Marie Konečná, Partnerka společnosti KPMG Česká republika, a doplnila: „Průzkum nicméně potvrdil, že i když zákazníci slevových serverů tvoří lidé

téměř všech věkových kategorií, bez ohledu na vzdělání a bydliště, mezi obyvateli větších měst a mezi lidmi s vyšším vzděláním je obliba slevových serverů přeci jen vyšší. Od jara obecně 2010 registrujeme enormní nárůst slevových portálů. Pomalu se blížíme stavu, kdy nabídka překračuje poptávku. Vývoj v tomto segmentu bude jistě ještě zajímavý.“

K nejběžnějším zákazníkům slevových portálů se řadí lidé ve věku 18 až 24 let se středněškolským nebo vysokoškolským vzděláním. Z hlediska měsíčních příjmů se pak řadí spíše k průměru.

## Jídlo, masáž se slevou? Dnes už i golfový kurz

První slevové servery v České republice (Slevomat.cz, Zapakatel.cz, Vykupto.cz) začaly vznikat v první polovině roku 2010. Atraktivní podnikatelský koncept záhy přilákal další subjekty, takže nyní již u nás fungují stovky podobně zaměřených webů, a tvoří tak jeden z nejdynamičtějších segmentů trhu. Ze začátku se jejich nabídky soustředily převážně na jídlo v restauracích a masáže, dnes se však k těmto tradičním komoditám přidalo i specializovanější zboží – jde například o vouchery na značkové zboží, dětské oblečení, víno, kni-

hy nebo vstup na golfové hřiště, případně kurz s trenérem.

## Slevové servery fungují na jednoduchém principu

Systém hromadných slev využívá principu snížení cen poskytovateli služeb poté, co si nabízený produkt zakoupí předem určený počet zákazníků. Nakupující získají výrazné slevy a podnikatelé zaplní volné kapacity v rámci svých služeb nebo zboží. Strategie založená na skupinové slevě se objevila poprvé v roce 2005 v USA. Inspirací pro české slevové servery byla americká společnost Groupon, která vznikla v listopadu 2008 a která denně nabízí tisícovku slev 83 milionům odběratelů e-mailových newsletterů ve 43 zemích světa. Pro srovnání – přední tuzemský hráč Slevomat.cz podle svých webových stránek rozesílá e-mailové newslettery 350 tisícům uživatelů v České republice.

„Od začátku druhého čtvrtletí tohoto roku dochází ke konsolidaci celého trhu. Šanci na dlouhodobý úspěch budou mít pouze slevové servery, které nabídnou zákazníkům více služeb. Například garanci spokojenosti, okamžitou zákaznickou podporu, věrnostní program nebo třeba uživatelské recenze,“ potvrdil Tomáš Čupr, zakladatel serveru Slevomat.cz. (tz)

uplatnit ve špičkových světových firmách.

**Ekonomika se globalizuje čím dál více, odborníci se snaží prognózovat, do hry o budoucnost se zapojuje mnoho dosud opomíjených prvků. Přitom kvalita, inovativnost, efektivní řízení, znalostní prvky, to všechno jsou vlastně „věci“, s nimiž jsme už všichni dávno měli počítat. Co je v této souvislosti pro naše firmy podle vašeho názoru dnes otázkou života a smrti? Samozřejmě všechno, co jste uvedla,**

## Výsledky zvýšení výkonnosti u vítězů Cen oproti srovnatelným organizacím (2004 – studie Univerzity v Leicesteru)

Srovnávaný ukazatel	1 rok před, 1 rok po získání ceny	1 rok před, do 3 let po získání ceny	1 rok před, do 5 let po získání ceny
Tržby	8%	17%	77%
Aktiva	12%	20%	40%
Snížení nákladů	1,5%	1,5%	4,4%
Provozní zisk	-	-	18%

Hodnota akcie po třech letech: Vyšší o více jak 30% oproti stavu rok před zahájením studie

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

## Pyrotechnika pod dohledem

**Stát bude mít lepší kontrolu nad velkou zábavní pyrotechnikou určenou hlavně profesionálům, nebo alespoň zkušeným domácím spotřebitelům. Na dovoz čehokoli o síle větší, než má třeba bouchací kulička, je nově nutné speciální povolení Licenční správy Ministerstva průmyslu a obchodu – podobně, jako třeba při dovozu výbušnin nebo jiných nebezpečných výrobků.**



„Dovozci budou muset prokázat nejenom to, že pyrotechnika odpovídá bezpečnostním standardům, ale budou také muset poskytnout informace například o množství dovážené pyrotechniky a podobně,“ vysvětlil ministr průmyslu a obchodu Martin Kocourek. „Stát tak bude moci mnohem lépe dohlédnout na to, kde a komu se pyrotechnika prodává. Pomůže to omezit případy, kdy je na jednom místě například v tržnicích amatérsky uskladněné životo nebezpečné množství pyrotechniky, větší kontrola by měla být i nad zakázaným prodejem pyrotechniky dětem.“

Přísnější režim se týká pyrotechnických výrobků druhé, třetí a čtvrté třídy nebo kategorie. Vedle výrobků určených pouze pro profesionály se tak vztahuje i na velkou zábavní pyrotechniku, jako jsou rakety nebo některé kompakty prodávané volně komukoli staršímu osmnácti let. Naopak nic se nemění na dovozu běžně prodávané pyrotechniky třídy nebo kategorie 1, kam patří například prskavky nebo bouchací kuličky.

Obdobná pravidla postupně zavádějí i další členské státy Evropské unie. Systém udělování dovozních licencí pro dovoz pyrotechnických výrobků už například platí i na Slovensku; podobná opatření přijalo také Rakousko, Německo, Španělsko, Velká Británie nebo Francie.

Podle celní statistiky tento typ výrobků do České republiky dováží řádově 20 společností. Jejich import se přitom meziročně zvyšuje. Nejvíce jich do České republiky zamíří vždy ve druhé polovině roku – před Silvestrem. (tz)

## ► pokračování ze str. 1

Informace jsou i na stránkách MPO, vítězů Ceny (ku příkladu: www.aramark.cz, www.techo.cz, www.odlitky.cz, www.bmenka.cz) a dalších oceněných organizací. K propagaci jsou využívány i známé nejvíce navštěvované servery (www.novinky.cz, www.kurzy.cz, www.měsíc.cz) a pochopitelně i váš časopis Prosperita.

**Průzkum rovněž ukázal, že 71 % respondentů žádnou moderní metodu řízení zavést nehodlá. Není to o tom, že příčiny vlastní neschopnosti hledáme u jiných, jen ne u sebe? Nebo jde o generační záležitost?**

V podstatě platí odpověď k vaší předchozí otázce. Nemyslel bych ale, že jde o generační záležitost. Spíš vidím nedostatky ve strategickém myšlení, nedostatečné nebo formálně definované vizi firmy, mnohdy chybí i prvky soutěživosti, snaha být nejlepší. Určitě bych nehovořil o neschopnosti, spíše o pohodlnosti. Vždyť řada našich manažerů se svými schopnostmi dokázala

# První bezpečnostní software na světě

## proti selhání zaměstnanců pochází z Brna

**Společnost Safetica Technologies v červenci oficiálně představila novinku v zajištění firem proti selhání zaměstnanců a ztrátě firemních dat: software Safetica Endpoint Security. Safetica je jediným řešením na světovém trhu s bezpečnostním softwarem, které komplexně ochrání firmu proti všem hlavním rizikům pocházejícím od jejich zaměstnanců. Ti mohou vynášet citlivé firemní informace, zanedbávat své pracovní povinnosti nebo zneužívat firemní zdroje pro osobní potřebu. Safetica Endpoint Security dokáže z indicií skrytých v chování zaměstnanců včas varovat vedení společnosti před hrozbou. Zároveň také zamezí zaměstnanci v pokračování v rizikové činnosti. Společnost Safetica Technologies plánuje s novou verzí produktu prorazit v nejbližších 3 letech na špičku světového trhu.**

Unikátnost bezpečnostního softwaru Safetica Endpoint Security tvoří zdvojení ochrany – Safetica chrání před únikem dat a dohlíží na pracovní činnost zaměstnanců. Odhaluje tak rizikové chování zaměstnanců dlouho před tím, než firmu vůbec mohou ohrozit. Pokud se problém objeví, software zabrání nejhoršímu – vynesení citlivých informací z firmy či poškození zájmů společnosti. Firma zároveň získá cenné důkazní materiály pro případný spor s problémovými zaměstnanci.

Software Safetica chrání citlivá firemní data od momentu jejich vytvoření až po jejich bezpečné smazání. Umožňuje určit, kdo má ke kterým datům přístup. Zároveň eliminuje rizika spojená s nedbalostí zaměstnanců – data odeslaná e-mailem na špatnou adresu, ukradený notebook, ztracený přenosný disk atd.

Ačkoliv je internet prospěšný nástroj, mnoho ze zaměstnanců ho zneužívá pro krácení dlouhé chvíle. Safetica obsahuje funkce pro sledová-

ní a blokování nevhodných aktivit na internetu, stejně jako zamezení spuštění špiónážních programů stažených omylem zaměstnancem, který vyhledává například pirátský software. Safetica tak chrání firemní data proti špiónáži a zároveň se firma vyhne pokutám za porušování autorských práv.

Manažerům Safetica nabízí neustálý přehled o tom, co se děje ve společnosti a kdo s jakými daty pracuje. Nezatěžuje je však zbytečnými detaily, zasílá pravidelné souhrny výsledků a v případě nebezpečí je ihned varuje. Manažeri tak mohou trávit čas věnovaný bezpečnosti efektivně.

„Dle statistik renomovaných poradenských společností stojí zaměstnanci za 4 z 5 bezpečnostních problémů ve společnosti. Doposud firmy používaly zejména tzv. DLP systémy pro prevenci ztráty dat,“ řekl Jakub Mahdal, ředitel společnosti Safetica Technologies. „Ty však nevidí do budoucna, nedokáží odhalit hrozící ztrá-

tu dat z indicií skrytých v chování zaměstnanců. Řeší až eskalaci problému. To však může být pozdě, zaměstnanec může najít cestu, jak systém obejít. Firmě, která ignoruje rizikové chování zaměstnanců, hrozí značné finanční poškození, ztráta konkurenčního náskoku i dobrého jména.“

„Safetica Endpoint Security verze 4 je komplexní nástroj pro řešení interní firemní bezpečnosti – tedy ochrany proti rizikům pocházejících od vlastních zaměstnanců. Software Safetica Endpoint Security byl vyvíjen na základě zpětné vazby od partnerů a zákazníků na dřívější verze a byly v něm nasazeny funkce, které firmy samy požadovaly,“ uvedl Pavel Krátký, technologický ředitel společnosti Safetica Technologies.

Software Safetica je český produkt vyvíjený v souladu se zákony ČR. Spolu se softwarem získá společnost i podrobné návody, jak ho nastavit pro dosažení shody se zákony i rozšířenými bezpečnostními normami (ISMS, HIPAA, PCI DSS a dalšími).

### Několik aktuálních statistik renomovaných analytických společností:

- **IDC: 30–40 % času stráveného na internetu ve firmách je věnováno nepracovní aktivitě; 60 % všech on-line nákupů proběhne během pracovní doby, www.idc.com**
- **25,5 % pracovníků řeklo, že pracovní ho-**

diny jsou ten nejlepší čas na vyřešení osobních on-line aktivit, Burstmedia.com

- **57 % dotázaných zaměstnanců připustilo, že si v pracovní době prohlížejí obsah sociálních sítí, Morse, www.morse.com**
- **77 % zaměstnanců, kteří mají Facebook účet, na něj chodí i během pracovní doby, Nucleus Research (Boston), nucleusresearch.com**

Společnost Safetica Technologies je průkopníkem na trhu vnitřní firemní bezpečnosti – ochrany proti selhání vlastních zaměstnanců. Vlajkovou lodí firmy je bezpečnostní software Safetica Endpoint Security, první software na světě pro komplexní ochranu společnosti před chybami a špatnými úmysly zaměstnanců. Mezi partnery Safetica Technologies se řadí distributoři globálních antivirových výrobců, společnost Microsoft či univerzity, se kterými spolupracuje při vývoji, například Vysoké učení technické v Brně a Masarykova Univerzita. Produkt Safetica Endpoint Security je distribuován do více než 40 zemí na pěti kontinentech. V lednu 2011 firma otevřela novou pobočku v srdci technologického světa, americkém Silicon Valley. Společnost Safetica Technologies spolupracuje s Jihomoravským inovačním centrem, ve kterém se úspěšně inkubovala ve svých začátcích. (tz)

## CEBRE jako pomocník a poskytovatel služeb podnikatelům pronikajícím do Evropy

**Víte, jaké nové předpisy nyní chystá Evropská unie pro váš obor a podnikání? Víte, jak dohlíží k implementaci evropského práva do práva českého? Co vlastně přesně ovlivňuje podmínky vašeho podnikání? Máte ve firmě experty se znalostí evropského práva? Hodil by se vám někdy záznam z nějakého jednání v Bruselu a nevyplatí se vám na krátké jednání zajet? Nebo naopak přijet chcete, ale užili byste asistenci při sjednání schůzek a odbornou podporu? Víte, kdo jsou v daném oboru v Bruselu nejvýznamnější hráči? Slyšeli jste o evropských fondech, komunitárních a rámcových programech a programech vnější pomoci a chtěli byste se dozvědět více? CEBRE vám může pomoci v těchto oblastech prostřednictvím souboru níže uvedených služeb – zastupování, informování, organizace a event management, networking nebo balíček služeb „na míru“.**

### Co je CEBRE

CEBRE – Česká podnikatelská reprezentace při EU byla založena v roce 2002 Svazem průmyslu a dopravy ČR, Hospodářskou komorou ČR a Konfederací zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR s podporou agentury CzechTrade, aby prezentovala a obhajovala české podnikatelské zájmy u evropských institucí a evropských podnikatelských asociací v Bruselu.

### Jaké přesně služby tedy CEBRE nabízí?

**Zastupování v evropských platformách v Bruselu**

Nevyplatí se vám cestovat do Bruselu na jednání pracovní skupiny sektorové asociace? CEBRE vás

tam může na základě mandátu na jednání zastoupit a zaslat z něj zápis.

### Zastoupení na konferenci/semináři v Bruselu

Zajímají vás témata diskutovaná na konkrétních konferencích a seminářích v Bruselu, ale nemáte čas se osobně účastnit? CEBRE vás zastoupí a zasílá zápis a podkladové dokumenty.

### Zastoupení u institucí EU/ČR v Bruselu

Potřebujete prezentovat svou firmu nebo asociaci a její zájmy u evropských institucí nebo českých partnerů v Bruselu (čeští poslanci Evropského parlamentu, experti Stálého zastoupení ČR při EU, zastoupení regionů a dalších subjektů apod.)? I zde vám může CEBRE poradit a pomoci.

### Týdenní přehled dění v Bruselu

Kdy budou ministři rozhodovat o nějakém předpisu? A co hlasování Evropského parlamentu a jeho výborů? Má ještě cenu kontaktovat našeho českého poslance, nebo už je pozdě? Na tyto otázky vám odpoví týdenní přehled dění v Bruselu, který obsahuje klíčová zasedání evropských institucí, konference/semináře, programy jednání výborů a pléna Evropského parlamentu, konzultačních orgánů EU, evropských platforem a think-tanků, politických skupin v EP, předsednictví v Radě EU apod. V přehledu naleznete odkazy na jednotlivé akce a další podrobnosti. Přehled dění na daný týden dostanete každé pondělí do 12 hodin mailem.

### Sledování vybrané legislativy (tzv. FactSheet)

Někjaký evropský předpis bude mít přímý dopad

na vaše podnikání. V jaké fázi jednání se ale nachází: Má cenu soustředit se na Evropský parlament, Hospodářský a sociální výbor nebo na dialog s českými ministerstvy? Na tyto otázky vám odpoví stručný FactSheet na zadané téma, který obsahuje popis návrhu, jeho klíčové body, stav legislativního procesu, predikci do budoucna a stanoviska českých a evropských podnikatelských asociací. FactSheet obsahuje také odkazy na jednotlivé verze dokumentu, pozměňovací návrhy EP, společná pozice Rady apod. i přehled zajímavých akcí a odkazů. CEBRE zasílá klientům pravidelné aktualizace každých 14 dní vždy v pondělí.

### Monitoring výzev na podávání projektů do programů a fondů EU

Slyšeli jste o evropských programech a přemýšlíte, jak se zapojit? CEBRE sleduje na denní bázi výzvy všech programů a fondů EU (komunitární programy, rámcové programy, programy vnější pomoci apod.) a každý týden vám může zaslat tematický výběr výzev obsahující základní český popis výzvy, dotačního titulu, informací o termínu pro podání, kvalifikačních předpokladech žadatele atd.

### Organizace schůzky v Bruselu

Potřebujete se setkat s konkrétními úředníky nebo politiky evropských institucí, evropských platforem, think-tanků apod. a nevíte, kde zastavit, a jak nejlépe postupovat? CEBRE připraví program setkání a osloví ty správné partnery a doprovodí vás v případě zájmu i na vlastní jednání.

### Organizace konference/semináře v Bruselu

Chcete v Bruselu zorganizovat konferenci, seminář nebo neformální setkání a nemáte ty správné kontakty ani možnost zajišťovat si celou organizaci sami? CEBRE akci zorganizuje za vás a postará se o veškerý event management, oslovení řečníků, zajištění prostor, pozvání účastníků apod.

### Organizace pracovní stáže v Bruselu

Chcete se dozvědět nebo proškolit své zaměstnance nebo manažery o fungování evropských institucí, setkat se s experty z praxe (pracovníci evropských institucí, poslanci EP, diplomaty apod.)? CEBRE zorganizuje pro klienty na základě zadání tematicky zaměřenou individuální nebo skupinovou vícedenní návštěvu v Bruselu.

### Pronájem pracovního místa

Potřebujete náhle krátkodobě fungovat v Bruselu? Na dobu několika dnů či týdnů si můžete od CEBRE pronajmout pracovní místo, které díky svému umístění (centrum města na blízku evropským a českým institucím sídlících v Bruselu) a vybavení dokonale splní vaše potřeby.

### Vyhledání partnerů – projekty, sítě, klastry

Chystáte se zapojit do nějakého evropského programu a potřebujete pomoci s hledáním potenciálních partnerů nebo se zapojením do vhodného klastru? Bez nich se do většiny projektů v rámci komunitárních programů či programů vnější pomoci zapojit nemůžete. CEBRE vám může pomoci takového partnera vyhledat.

**pokračování na str. 5 ►**

## DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

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

### Jak oživit pracovní procesy

V době, kdy řada společností pozastavila nebo výrazně utlumila vzdělávací programy pro své zaměstnance, přichází profesní sdružení People Management Forum s letním certifikovaným vzdělávacím programem, a to v termínu 24.–25. srpna 2011. Tematicky se zaměří například na behaviorální – kompetenční techniky, kreativní metody, které podněcují nové nápady, či aktuální legislativní úpravy v oblasti lidských zdrojů. (tz)

### Premia karta vydělává

Věrnostní síť Premia se rozrostla o dva partnery z oblasti automobilového průmyslu. Na výhodnější nákupy se můžou její držitelé těšit u největší české sítě pneuservisů a autoservisů BestDrive (Barum), která má více než 70 poboček po celé republice. Nově se do programu Premia zapojila také cestovní kancelář Autoturist, která vedle zprostředkování zájezdů poskytuje širokou škálu služeb pro motoristy. (tz)

### Recept na vyšší DPH

Skanska Reality reaguje na schválení zvýšení dolní sazby DPH na 14 %, které má vejít v platnost na začátku příštího roku. Pokud si klienti vyberou byt v rozestavěném projektu, jehož dokončení se plánuje v roce 2012, umožní jim předplacení splátek, které by měli uhradit až v roce 2012 – tedy v době, kdy bude platit o 4% vyšší DPH. Na čtyřpokojovém bytě díky tomuto modelu ušetří desetitisíce. (tz)

### Financování sociálních podniků

Sociální podniky mohou v pilotní fázi projektu požádat o zvýhodněný bankovní úvěr, který jim v pilotním provozu nabízí Česká spořitelna, ta pro tento účel vyčlenila 30 milionů Kč. Konkrétní parametry úvěru (výše úvěru, úroková sazba, splatnost úvěru apod.) se budou stanovovat individuálně. Samozřejmou součástí projektu je bezplatné odborné poradenství poskytované žadatelům o úvěr. (tz)

# Značka jako projev pevného postavení na českém a mezinárodním trhu

**Když se v rozhovoru přičinlivý redaktor zeptal Georgese Braquea, proslulého francouzského malíře a sochaře, jednoho z největších osobností umění 20. století, kdo je pro něj nejvýznamnější osobou, dostalo se mu lakonické odpovědi: „Galerista!“ Má to logiku; sebelepšimu dílu, sebedokonalejšímu výrobku otevírá svět až ten, kdo ho umí dobře prodat. Nejinak je tomu i u aut.**

Při vyslovení jména Peugeot si někdo sice představí proslulé mlýnky na koření, ale přece podstatně víc bude těch, kterým v hlavě okamžitě blikne: úspěšná automobilka, loni už podruhé nejprodávánější francouzská značka na světě (mimo jiné se zastoupením v 160 zemích). Pro jiného, milovníka tradic, je silný majestátní lev v logu symbolem jedné z nejstarších automobilových značek. Mladším generacím zase vozy s dravou šelmou symbolizují moc vyhrávat v motoristickém sportu ať už v rallye, či třeba na okruhu v Le Mans.

Pro ty, kteří vnímají přírodu a životní prostředí jako něco zvláštní pozornosti hodného, je pak Peugeot zodpovědná značka typická snahou o snižování dopadu automobilizmu na životní prostředí; nabízí současně mikrohybridní technologii (e-HDi), dieselový „Full Hybrid“ (Peugeot 3008 Hybrid 4) a vozy se 100% elektrickým pohonem (Peugeot iOn).

Ať tak či tak, se jménem Peugeot je spjat automobil. Počínaje praktickým městským společníkem 107, přes designový skvost v podobě RCZ, originální crossover 3008, rodinného miláčka 5008, až po skutečně důstojnou vlajkovou loď 508, všechny však mají jedno společné – klíčovým článkem, který teprve dokáže v přeneseném smyslu i doslova prodat kvalitní výrobek, je koncesionář, dealer. On je vyslancem značky, reprezentantem, na jehož kvalitách záleží, jaký vůz udělá dojem na zákazníka.

Peugeot má na světě 10 000 prodejních a servisních míst, v ČR na šest desítek. Lidé, kteří se prodeji aut věnují, nejsou ovšem pokladní v supermarketu. Jsou to profesionálové, mnohdy přímo prosycení automobilovou branží. Najdete mezi nimi soutěžní jezdce, ale i třeba majitele veteránských sbírek. Mají v procesu výroby a prodeje aut mimořádný statut, vždyť výběr a koupě vozu je pro většinu zákazníků životní událostí.

Peugeot si je odpovědnosti těchto svých reprezentantů velmi dobře vědom, už mnoho let rozsáhlým výzkumem sleduje spokojenost zákazníků ve dvou hlavních obchodních aktivitách: prodej nových vozů a poprodejní servis. Vyhodnocuje koncesionáře, kteří dosáhli největších pokroků v oblasti kvality služeb. V České republice získal tuto cenu Quality Awards naposledy koncesionář Auto Dakar.

Úsilí o další zlepšení kvality služeb, které je považováno za jednu z priorit značky, stálo i v pozadí ambiciózního projektu mobilizace prodejních sítí; 22 zemí zapojených do projektu „Podium“ má jediný cíl: dostat se v roce 2012 mezi nejlepší značky z hlediska kvality služeb. V ČR už dnes Peugeot patří mezi nejlepší.

Výzkumy mají podobu ankety, v níž zákazník odpovídá na různá kritéria hodnocením: zcela nespokojen / spíše nespokojen / spíše spokojen

/ zcela spokojen. A Peugeot se může pochlubit: v oblasti nákupu nových vozů od začátku roku zaznamenává stálý nárůst kvality – od 85 % zcela spokojených v lednu po 94 % na konci května.

Hodnocení v anketě nejdou přitom žádné okolnosti prodeje, od míry přívětivosti při přivítání zákazníka, který si přišel objednat vůz, přes dobu, odbornost a pečlivost při předávání nového vozu, až po kontakt po předání.

Ukazuje se přitom, že některá kritéria mají pro klienta zásadní význam: např. dodání vozu ve stanoveném termínu (95 % zcela spokojených), schopnost naslouchat a pochopit potřeby zákazníka (95 %). Prodejci Peugeotu mohou být pyšní na to, že víc než tři čtvrtiny klientů by doporučilo svého prodejce svým známým.

Zatímco nákup nového vozu je slavnostní okamžik, je návštěva servisu spíše spojena se starostmi či ztrátou času. O to více je důležité, aby byl i tady spokojen. Na 80 % zákazníků hodnotí návštěvu servisu „zcela spokojen“, jako dobrou vstřícnost 84 %, s kvalitou provedené práce je spokojeno 86 % majitelů peugeotů. S čekací dobou v servisu bylo zcela spokojených dokonce devět z deseti. I zde je více než tři čtvrtiny zákazníků, kteří by servis doporučili svým známým.

Jsou to jistě zajímavá čísla, která korespondují s firemní kulturou, zákaznickou orientací a prohlubováním vztahu klient a prodávající. Kvalita je prvkem konkurenceschopnosti, projevem postavení výrobce na trhu. Zákazník kvalitu pozná, podle ní si vybírá, je ochoten platit. Jaká je cesta ke kvalitě, to je svým způsobem i jisté know-how každé firmy. Na to se však spotřebitel neptá. (red)



## „Peugeot Service Quality Awards“ koncesionář Auto Dakar Teplice

**Značka Peugeot se již rok věnuje projektu mezinárodního dosahu, jehož cílem je trvalé zlepšování kvality služeb. V Evropě, Rusku, Turecku, Argentíně, Brazílii a Číně prošlo 30 000 zaměstnanců školením se společným cílem: dostat se do konce roku 2012 mezi tři nejlepší značky z hlediska kvality služeb v oblasti prodeje nových vozů a kvality poprodejního servisu. A 17. února 2011 Peugeot odměnil ty, kteří v rámci jeho prodejní sítě dosahují nejlepší kvality služeb.**

Zlepšení kvality služeb, které je považováno za jednu z priorit značky, stálo v pozadí ambiciózního projektu mobilizace prodejních sítí. Již 22 zemí zapojených do projektu „Podium“ má jediný cíl: dostat se v roce 2012 mezi první tři nejlepší značky z hlediska kvality služeb.

Tato akce byla v roce 2010 spuštěna v západní Evropě a následně v prodejních sítích zemí střední a východní Evropy, Ruska a Turecka. V prvním pololetí letošního roku se zapojily Argentina, Brazílie a Čína.

Na základě výsledků výzkumu spokojenosti s kvalitou, který byl proveden mezi zákazníky, se ukázalo, že úroveň celkové spokojenosti zákazníků Peugeot se v zemích, kde byl již program Podium 2012 spuštěn, zlepšila.

V České republice získal cenu Quality Awards koncesionář Auto Dakar. (tz)

### ► pokračování ze str. 4

#### Balíček služeb „na míru“

Na základě požadavku klienta sestaví CEBRE kompletní balíček zahrnující všechny již zmíněné služby jako třeba organizace tematické debaty, navazující setkání s klíčovými experty z Evropské komise a diplomaty Stálého zastoupení ČR při EU a poslanci Evropského parlamentu. Dále možnost vyhledání vhodného partnera nebo vytipování vhodného dotačního titulu a pomoc s nalezením projektového partnera.

### Kde najdete další informace?

CEBRE – Česká podnikatelská reprezentace při EU pro své klienty dokáže zajistit a pokrýt prakticky veškeré záležitosti ve spojitosti s EU. Pokud se chcete dozvědět více informací a domluvit si schůzku, stačí napsat na [brussels@cebre.cz](mailto:brussels@cebre.cz) a nebo se v rámci Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně ve dnech 3.–7. října 2011 nahlásit ke konzultacím.

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

## ŘEKNĚTE SVÝM OBCHODNÍM PARTNERŮM, ŽE JSTE LEPŠÍ, NEŽ VAŠE KONKURENCE.



**NEJJISTĚJŠÍ A NEJRYCHLEJŠÍ CESTOU K PODNIKATELSKÉ ÚSPĚŠNOSTI JE EFQM MODEL.**

**17% nárůst operačního zisku  
37% nárůst objemu prodeje  
44% nárůst výnosnosti akcií**

V pětiletém horizontu ve srovnání se skupinou srovnatelných firem, nevyužívajících EFQM excellence model.

Zdroj: Srovnávací studie University Vienna vítězové Evropské ceny kvality x kontrolní skupina

**Proto přes 30.000 evropských firem používá EFQM model.**

Nejefektivnější cestou pro zavedení EFQM modelu je účast v Národní ceně kvality ČR podporované Ministerstvem průmyslu a obchodu. Nyní s programy **START** a **START Plus** pro menší firmy a pro firmy, které s managementem kvality začínají.

**NĚKTERÉ CESTY JSOU POMALÉ A NEPOHODLNÉ. JINÉ VÁS DOVEDOU K CÍLI RYCHLE A POHODLNĚ.**



**DOKAŽTE, ŽE VAŠE FIRMA BERE SPOLEČENSKOU ODPOVĚDNOST VÁŽNĚ!**

- Společenská odpovědnost organizací (CSR) je považována za jeden z klíčových faktorů konkurenceschopnosti
- CSR patří v zahraničí k nejvíce komunikovaným částem firemní strategie
- Účast v Národní ceně ČR za CSR výrazně usnadňuje zavádění systému Společenské odpovědnosti organizací
- Metodika hodnocení Národní ceny ČR za CSR je plně v souladu s principy Evropské ceny za společenskou odpovědnost
- Firma, která uspěje v Národní ceně ČR za CSR může získat celosvětově uznávané auditorské ocenění podle standardu GRI

**„BÝT DOBRÝM SOUSEDEM.“**



**PŘIHLASTE SE DO KONCE ÚNORA DO PROGRAMŮ NÁRODNÍ CENY KVALITY ČR A NÁRODNÍ CENY ČESKÉ REPUBLIKY ZA CSR.**

[www.sokcr.cz](http://www.sokcr.cz) | [www.narodnicena.cz](http://www.narodnicena.cz)

# GINA – významný pomocník záchranářů

Trojice studentů Fakulty informačních technologií VUT Brno vytvořila před časem speciální software umožňující navigaci a koordinaci prací v terénu kdekoli na světě a přihlásila jej do mezinárodní soutěže Imagine Cup 2010 pořádané společností Microsoft. Nikdo z nich netušil, jak významně tato událost ovlivní nejen jejich život, ale i životy tisícovek lidí po celém světě.

Hovoříme o vítězném projektu zmíněné soutěže – programu GINA, který dnes využívají v kompaktních mobilních počítačích záchranáři na nejhroženějších místech planety a našim hostem je Boris Procházka, jeden z trojice bývalých studentů, dnes tria společníků firmy, finanční ředitel společnosti GINA Software:

**Řekněte, prosím, ve stručnosti, co se skrývá za slůvkem GINA?**

GINA je určena pro týmy operující v terénu, které se v něm musí rychle orientovat, koordinovat práci nebo v něm sbírají tzv. živé informace. GINA jim tohle umožňuje velice snadno prostřednictvím interaktivní mapy, ve které se účastníci navzájem vidí a do ní si mohou značit poznámky podobně jako do běžné papírové mapy. Dnešní GINA umožňuje připojit do systému i řadu externích komponent – od



Tým GINA Software, zleva Petra Bačiková, Zbyněk Pouliček a Boris Procházka

měřidla teploty až po měřič radioaktivity. Člověk tak může mít v přístroji do dlaně opravdu komplexní sadu informací o právě aktuální situaci.

**Jak tato myšlenka vznikla a co předcházelo přihlášení projektu do soutěže Imagine Cup?**

Zárodek nápadu vznikl v hlavě kolegy Zbyňka Poulička ještě během studia na Fakultě informačních technologií VUT v Brně. V té době to měla být jednoduchá mapová aplikace třeba pro rodiny, které spolu cestují na dovolenou. Jednoho dne mě oslovil, zda bych se s ním nepřihlásil do mezinárodní studentské soutěže Imagine Cup, kde studenti řeší globální problémy pomocí informačních technologií. V té době jsme do týmu přibrali ještě naši kolegyni Petru Bačikovou. Následně zemědělské na Haiti odstartovalo náš rakety vývoj.

**Předpokládali jste vítězství programu v Imagine Cup?**

Nepředpokládali, neboť konkurence v této soutěži je opravdu vysoká. Minulý rok se nám podařilo vyhrát národní kolo a postoupili jsme do mezinárodních finále v Polsku. Přestože jsme se v Polsku nedostali ani do finálových kol, byli jsme v letošním ročníku vyhlášeni za neúspěšnější projekt. Imagine Cup umožnil naše nápady dál rozvíjet a vytvořil pro nás velice motivující prostředí.

**Co vše tato událost odstartovala?**

Většina týmů se po vyhlášení vítězů rozpadla, my jsme se rozhodli založit vlastní firmu. Velký podíl na tomto rozhodnutí měli záchranáři na Haiti, kteří již během soutěže systém opravdu aktivně využívali, a lidé v Jihomoravském inovačním centru, kteří nám pomohli studentský projekt přetvářet do fungující společnosti.

**Kdo vám pomáhal s dotvořením Gina pro praktické využití a jak vznikla spolupráce s Motorola Solutions?**

Tady patří velké díky především humanitární organizaci Hand For Help a jejímu zakladateli Jaromíru Dolanskému. Pamatuji si na den, kdy jsme se rozhodli zajet do Liberce navštívit tuto organizaci, neboť právě vysílala záchranáře na Haiti. Pan Dolanský nám dal mnoho cenných rad ze záchranářské praxe, a především díky němu je náš systém tak dobře ovladatelný. Motorola nám naproti tomu poskytla opravdu prvotřídní odolná zařízení, která pracují za každých podmínek a jsou mezi záchranáři tolik oblíbená. Dva měsíce od naší první návštěvy v Liberci přistála GINA na Haiti a začala svůj vlastní život na druhé straně zeměkoule.

**Vzpomínáte si, kdy a jak se poprvé váš software osvědčil v praxi týmů záchranářů?**

Úplně přesně, jednalo se o výstavbu polní ne-

mocnice na Haiti. Od té doby se na Haiti používal na monitorování cholery, politické situace nebo aktuálně k lokalizaci studní s pitnou vodou pro místní obyvatelstvo.

**Asistenční komunikátory s aplikacemi Gina dnes mají široké možnosti využití, kde všude se s nimi můžeme setkat?**

Na Haiti, kde je systém nejvíce rozšířen, je používán pracovníky Evropské Unie a systém si zakoupila i celosvětová bezpečnostní organizace. V České republice se systém používá při pátracích akcích a usilujeme o jeho zapojení do integrovaného záchranářského systému. Systém se osvědčil i v Japonsku při mapování následků po tsunami nebo při povodních v Brazílii.



Kompaktní komunikátory se softwarem GINA využívali čeští záchranáři v místech zasažených tsunami v Japonsku

**Nakolik Gina ovlivnila životy vás tří?**

GINA ovlivnila nejen nás, ale i naše nejbližší okolí. Dříve nás ani nenapadlo, že by bylo možné vést něco jako vlastní firmu. Nyní máme možnost cestovat po celém světě a dělat práci, která nás opravdu baví. Zároveň máme dobrý pocit z toho, že náš systém pomáhá zachraňovat lidské životy.

*otázky kladl Jiří Novotný*

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

**STĀNTE SE PROFESIONÁLEM**

Senovážné nám. 23  
Praha 1

**DAŇOVÝ PROFESIONÁL® – KOMPLETNĚ**

5. 9. – 19. 10. 2011

KÓD: 103900

CENA: 36 156 Kč (vč. slevy ve výši 8 000 Kč při účasti na celém cyklu)

**MZDOVÁ PROBLEMATIKA KROK ZA KROKEM**

19. – 23. 9. 2011

KÓD: 104130

CENA: 9 588 Kč (vč. 20% DPH)

**ÚČETNÍ PROFESIONÁL® 2011 – XIII. ROČNÍK**

17. – 20. 10. 2011

KÓD: 113510

CENA: 14 388 Kč (včetně 20% DPH)

Více informací najdete na [www.vox.cz](http://www.vox.cz).

## „Export v kostce“ na portálu BusinessInfo.cz

Souhrnná prezentace nabídky služeb státu pro exportéry a investory „Export v kostce“ udává jednoduchý přehled o službách, které podnikatelé mohou využít při pronikání na zahraniční trhy. Všechny služby státu pro vývozce a investory do zahraničí jsou popsány přehledným způsobem a jsou rozděleny na služby jak vzdělávacího, poradenského, informačního, asistenčního, prezentačního, tak i finančního charakteru. Ke všem těmto užitečným informacím a kontaktům se dostanete i elektronicky, prostřednictvím stránek portálu BusinessInfo.cz.

### Vodítkem jsou priority proexportní politiky

„Export v kostce“ je souhrnným katalogem služeb poskytovaných státem v oblasti podpory exportu a investic. Příručka je produktem Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (MPO), které odpovídá za obsah publikace a provádí její pravidelné aktualizace. Jednotlivé služby poskytuje ministerstvo průmyslu a obchodu a jeho Zelená linka pro export, Zastupitelské úřady ČR v zahraničí (ZÚ), agentura CzechTrade a její zahraniční kanceláře, Česká exportní banka (ČEB), Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) a některé další subjekty.

Všechny uvedené organizace se při poskytování svých služeb řídí zásadami poskytování služeb na podporu exportu a prioritami proexportní politiky v roce 2011. Ty jsou definovány v sedmi základních prioritních osách, jež hovoří mimo jiné například o nutnosti diverzifikovat vývoz, podporovat primárně export výrobků a služeb s vysokou přidanou hodnotou či firmám ještě účinněji asistovat při jejich vstupu na zahraniční trhy.

Aktualizované vydání „Exportu v kostce“ přináší díky inovovaným prioritám několik zajímavých novinek. Předně ministerstvo průmyslu a obchodu zahájilo projekt rozšíření zahraniční sítě pro podporu exportérů. Prostřednictvím navýšení disponibilních kapacit agentury CzechTrade v zahraničí, většího důrazu na oborovou specializaci a aktivnějšího přístupu k vyhledávání nových obchodních a investičních příležitostí chce MPO českým firmám nejen usnadnit přístup na zahraniční trhy, nýbrž jim i napomoci v jejich strategickém rozhodování.

Ministerstvo chce také zvýšit povědomí o službách státu v oblasti podpory exportu a více je přiblížit fir-

mám. Proto realizuje společně s Hospodářskou komorou České republiky (HK ČR) sérii akcí v jednotlivých částech České republiky. Nově je do katalogu „Export v kostce“ zařazen také přehled zasedání společných mezivládních a mezirezortních orgánů (tzv. smíšených komor), jež hrají významnou roli při vytváření příznivých rámcových předpokladů pro rozvoj obchodu a průmyslové spolupráce s jinými státy. MPO očekává, že čeští exportéři a investoři se ještě více nežli v minulosti budou do jednání těchto orgánů zapojovat s cílem zvýšit šance na úspěch v soutěži o zakázky na trzích dotčených zemí.

### Semináře, kurzy a další služby

Pokud máme vyjmenovat některé již zavedené služby, pak v oblasti vzdělávání je to především Exportní akademie CzechTrade se svými teritoriálně zaměřenými semináři, odbornými semináři zaměřenými na tematiku mezinárodního obchodu či dalšími speciálními kurzy (Minimum exportéra, Úspěšný exportér apod.).

V příručce jsou prezentovány také služby státu poskytované přímo v zahraničí. Kromě informací o působení zastupitelských úřadů ČR a generálních konzulátů v zahraničí a službách zahraničních kanceláří CzechTrade zde naleznete rovněž řadu dalších informací. Například o organizaci a plánech českých účastí na zahraničních veletrzích a výstavách, o možnostech podpory účastí firem a profesních organizací na výstavách a veletrzích v zahraničí prostřednictvím programu Marketing nebo o souvisejících projektech a programech spolufinancovaných Evropskou unií.

Příručka samozřejmě nezapomíná ani na podporu financování a pojišťování vývozu, kde Česká exportní banka (ČEB) a Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) nabízí celou řadu zajímavých produktů, a to i pro malé a střední podniky.

Na portálu BusinessInfo.cz máte příručku „Export v kostce“ k dispozici v rubrice „Zahraniční obchod > Státní podpora exportu“ nejen v PDF formátu ke stažení, ale také v HTML podobě, což umožňuje její unikátní propojení se všemi ostatními souvisejícími články a rubrikami portálu.



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

## DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

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

### iDoklad vítězem mezinárodní soutěže

Online projekt bezplatné fakturace iDoklad.cz získal další cenné vítězství, tentokrát v mezinárodní soutěži pro Windows Azure „Your Business Your Fame“ – Inspiring Cloud Innovation. Po úspěchu v evropském kole, odkud si iDoklad.cz, projekt z dílny Cigler Software, odnesl zlato, znovu obhájil svoje nesporné kvality a byl ve finále porotou zvolen absolutním vítězem této soutěže.

(tz)

### KB nabídne účet v čínských juanech

Komerční banka nabídne od září 2011 platby a běžný účet v čínských juanech (renminbi). Komerční banka již nabízí zahraničních platby v juanech z účtu v jakémkoliv měně. Od září 2011 bude zařazen čínský juan na kurzovní listek Komerční banky (ISO kód CNY) a klienti mohou v této měně otevřít běžný účet. Dále je možné prostřednictvím internetového bankovníctví pořizovat platby přímo v čínské měně, bez měnových konverzí.

(tz)

### Žadané duální vzdělávání

Z výsledků aktuálního průzkumu Česko-německé obchodní a průmyslové komory vyplývá, že téměř 60 % oslovených investorů v České republice by přivítalo zavedení duálního vzdělávacího systému podle německého vzoru. Pouze jeden z dvaceti respondentů se vyslovil proti zavedení tohoto vzdělávacího modelu. Dobrá třetina oslovených investorů však uvedla, že pojem duálního vzdělávání vůbec nezná.

(tz)

### Nejstarší whisky je na prodej

Glenfiddich 1937 Rare Collection 64 y. o. 0,7l je jedinou volně prodejnou lahví na světě. V poslední době se i v Česku rozhodlo několik investorů investovat do mimořádných sběratelských lahví. Karel Hudec, ředitel společnosti Excalibur Holding a.s., která již téměř dvacet let dováží do ČR známé značky destilátů, parfémů i doutníků, řekl: „Investice do lahve, kterých je jen pár na světě se vyplatí, zájemců je ve světě více než lahvi.“

(tz)

# Pochybnosti o budoucnosti eura

Podle aktuálního průzkumu celosvětové sítě poradenských společností KPMG má téměř jedna čtvrtina (23 procent) vrcholových manažerů v Evropě a na Blízkém východě\* pochybnosti o budoucnosti jednotné evropské měny. Zda ve své stávající podobě euro přežije následujících pět let, si v České republice není jistá celá třetina vysoce postavených manažerů (33 procent).

Skepse respondentů je znát i v hodnocení pozice Evropy jako ekonomické a politické velmoci. Podle téměř dvou třetin všech dotázaných (64 procent) totiž Evropa postupně ztrácí na významu a její postavení bude v horizontu dalších desetiletí klesat. V České republice tento názor zastává dokonce 73 procent respondentů.

Přesto mezi vrcholovými manažery celosvětově převažuje názor, že euro současnou krizí přechází a navzdory ekonomickým i politickým problémům starého kontinentu bude existovat i v roce 2016 (v regionu Evropa a Blízký východ jde o 64 procent manažerů, v Česku vidí osud eura pozitivně 58 procent oslovených). Zajímavé je, že řada dotázaných (13 procent) nemá na budoucnost jednotné evropské měny vyhraněný názor.

Většina manažerů dále v průzkumu uvedla, že výrazně vnímá pokračující přesun sil směrem k rozvíjejícím se trhům. „V rámci globálního růstu by posilování rozvíjejících se trhů mohlo Evropě pomoci“, řekl Jan Žůrek, Řídící partner společnosti KPMG Česká republika. Připouští však, že pokud bude chtít Evropa uspět, musí zásadně změnit svůj přístup: „Měla by se naučit žít střídavě, více zvažovat efektivitu a úspo-

ry. Změny se tak patrně nevyhnu ani jednotné evropské měně ani formě poskytování dotací v eurozóně.“

Převážná část respondentů průzkumu napříč zeměmi a hospodářskými odvětvími je zároveň znepokojena nedávným zvýšením cen ropy a ostatních komodit. Celých 60 procent z nich se domnívá, že dramatický růst cen zpomalí hospodářské oživení.

## Firmy budou snižovat své náklady

Více než polovina dotázaných (51 procent) průzkumu Jak uspět v měnícím se světě považuje pro svou společnost za klíčovou změnu struktury obchodních aktivit, které povedou ke snížení nákladů. V tomto názoru panuje shoda i mezi zástupci firem v České republice, kde ji za podstatnou označilo 45 procent respondentů. „Důsude se společnosti většinou soustředily na osekávání svých provozních nákladů“, komentoval výsledky Jan Žůrek a dodal: „To už ale nestačí. Firmy musí jít hlouběji do své struktury, aby dokázaly v období dalšího ekonomického růstu generovat větší zisk při zachování stávajících nákladů. Jinými slovy, aby bylo více muziky za stejným množstvím peněz.“

Co považujete pro svou společnost za klíčové v následujícím období?

	Respondenti v ČR	Respondenti celkem
Zlepšení řízení hotovosti a pracovního kapitálu	24 %	42 %
Změna obchodních aktivit s cílem realizovat úspory nákladů	45 %	51 %
Řízení rizik v rámci celé firmy	24 %	30 %
Využití růstových příležitostí prostřednictvím úspěšných transakcí	24 %	36 %
Lepší využívání firemních dat pro efektivnější plánování a prognózování	39 %	24 %
Příprava firmy na významné změny obchodního modelu	30 %	33 %
Využití příležitosti větší interakce veřejného a soukromého sektoru (PPP)	3 %	9 %
Využití potenciálu rychle rostoucích a nově vznikajících trhů	27 %	21 %
Přizpůsobení se změnám chování zákazníků a zainteresovaných stran	63 %	24 %
Využívání technologie jako strategického, nikoliv pouze provozního nástroje	21 %	21 %
Vypracování politiky společnosti v oblasti udržitelného rozvoje a ekologie	3 %	9 %

Zdroj: KPMG Česká republika

## Recept českých manažerů: porozumět svým zákazníkům

Na rozdíl od celkových výsledků průzkumu považují šéfové tuzemských firem za nejpodstatnější schopnost přizpůsobit se změnám chování zákazníků, na což se momentálně soustředuje celých 63 procent z nich. Zatímco v souhrnných výsledcích byla tato oblast označena pouhými 24 procenty dotázaných. Z průzkumu vyplývá, že české firmy aktuálně řeší, jak navýšit své

prodeje bez větších investic, a snaží se lépe porozumět stávajícím zákazníkům a jejich dynamicky se měnícímu chování.

Mezi další priority patří u českých firem využití vlastních dat k efektivnějšímu strategickému plánování. Tuto oblast označilo 39 procent manažerů. Jestliže totiž firmy nedokážou beze zbytku vytěžit informace a data, která mají k dispozici, nejsou schopny správně identifikovat perspektivní oblasti svého podnikání, nebo naopak rozpoznat nedostatečně využívání vlastních zdrojů.

\*Poznámka pro editory:

Průzkum s názvem Jak uspět v měnícím se světě realizovala celosvětová síť poradenských společností KPMG mezi více než 1500 generálními a finančními řediteli firem z 22 zemí Evropy a Blízkého východu. Průzkum monitoruje priority zástupců více než 15 sektorů v následujících šesti měsících. (tz)

# Stavební spoření je „zdravotním pojištěním“ domova



Stavební spoření díky svému názvu budí mylný dojem, že jde pouze o spořicí produkt. Skutečnost je však taková, že hlavním cílem stavebního spoření je poskytování úvěrů s předepsanými parametry. Předepsanými tak, aby byly pro klienta výhodné.

Parametry úvěrů ze stavebního spoření jsou dány zčásti zákonem (například pevná a limitovaná úroková sazba), zčásti pak obchodními podmínkami, které jsou schvalovány Ministerstvem financí.

Stavební spořitelna je povinna poskytnout klientovi po určité době spoření úvěr. Tento úvěr musí být úročen úrokovou sazbou, která je nejen neměnná až do splatnosti, ale její výše je také zákonem limitovaná (rozdíl mezi úrokovou sazbou úvěru a sazbou, kterou jsou úročeny vklady, nesmí převyšit tři procentní body).

Zajistit poskytování úvěrů s podobnými parametry není zcela jednoduché. A to tím spíše, že na poskytnutí takového úvěru má klient právní nárok. To je důvodem, proč stát poskytuje právě tomuto produktu podporu ve formě státního příspěvku. Stát vyžaduje poskytování úvěrů s parametry, které nejsou jinak trvale udržitelné. Aby produkt fungoval, podporuje jej stát státním příspěvkem.

Proč je státní podpora vyplácena ve fázi spoření a proč je vyplácena i těm klientům, kteří po několika letech spoření své vklady vyberou a použijí na libovolné účely? Ukazuje se totiž, že má-li stavební spořitelna poskytovat úvěry s požadovanými parametry, musí je poskytovat z primárních zdrojů, tedy z vkladů těch klientů, kteří se nacházejí ve fázi spoření.

## Stavební spořitelny potřebují přátelské klienty

Kdyby klienti nespořili, nebylo by z čeho poskytovat úvěry. Kdyby spořili pouze ti klienti, kteří požadují úvěr, existovaly by sice zdroje pro poskytování úvěrů, ale bylo by jich málo. Úvěry by musely být spláceny rychleji a musela by se omezit jejich výše. Zatímco dnes je typická výše úvěru 60 % cílové částky a doba splatnosti 10–15 let, bez klientů, kteří pouze spoří, by úvěry klesly na 50 % cílové částky a doba splatnosti by se

zkrátila na polovinu. Největším rizikem pro stavební spoření je nestabilní právní rámec.

Aby systém stavebního spoření fungoval, potřebuje takzvané přátelské klienty – účastníky, kteří jen spoří a nečerpají úvěr. Právě jejich úspory spořitelny používají na úvěrování ostatních klientů. Podle statistiky je v českém systému stavebního spoření potřeba přibližně pět přátelských klientů na to, aby mohl být poskytnut jednomu klientovi jeden průměrný úvěr.

„Aby tento systém mohl dlouhodobě fungovat, musejí být oni přátelští klienti motivováni spořit. A to je dosaženo finanční prémie – státní podporou – a pak také volností v nakládání s úsporami po uplynutí vázací doby,“ uvedl Ing. Vladimír Staňura, předseda představenstva Českomoravské stavební spořitelny.

Zejména v poskytování menších a středních účelových půjček na bydlení určených na rekonstrukci, renovaci a další úpravy obydli plní stavební spořitelny nezastupitelnou roli. Jde o částky v řádu desítek až stovek tisíc korun. Mnoho lidí si kupříkladu půjčuje okolo 150 až 200 tisíc korun a v tomto objemu nelze čerpat hypotéky.

Úvěry ze stavebního spoření jsou navíc úročeny až do splatnosti neměnnou úrokovou sazbou. A jak již bylo uvedeno, tato sazba je limitována zákonem, neboť rozdíl mezi úročením úvěrů a vkladů v rámci tarifu stavebního spoření nemůže překročit 3 procenta.

Jiné varianty úvěrů jsou zase za několikanásobně vyšší úroky, než jaké garantují stavební spořitelny. Výhodné úvěry za úroky tři až šest procent ročně spořitelny poskytují díky nastavenému systému spoření – šestileté vázací lhůtě úspor, státní podpoře a hlavně díky přátelským klientům.

Pokud by klient řešil situaci využitím služeb poskytovatelů spotřebitelských úvěrů, tak mu – a zvláště v případě nebankovních poskytovatelů – hrozí dluhová past v důsledku vysokých úrokových sazeb, krátké doby splatnosti a případně vysokých, v některých případech až drasticky vysokých sankčních poplatků.

## Multiplikační efekty

Stavební spoření přináší do veřejných rozpočtů dodatečné peníze a v posledních dvou letech jsou v tomto směru příjmy státního rozpočtu vyšší než jeho výdaje. K takovému závěru dospěla Studie efektů stavebního spoření pro ekonomiku a stát společnosti NextFinance.

Tuto studii prezentoval pro média 27. října 2010 v konferenčním sále pražského hotelu Kings Court hlavní ekonom společnosti NextFinance Ing. Vladimír Pikora, Ph.D.

S odkazem na více než osmdesátileté úspěšné fungování stavebního spoření na trzích v Evropě Ing. Pikora zdůraznil, že stavební spořitelny vždy vnesly do vznikajícího a nestabilního bankovního prostředí dávku jistoty, transparentnosti a díky státní podpoře i předpoklad solidního výnosu.

Celkový stav poskytnutých úvěrů stále roste a statistiky dokládají, že jedna státem investovaná miliarda korun vedla k poskytnutí překlenovacích úvěrů ve výši téměř 4,95 miliardy korun.

Významným multiplikačním efektem je podpora růstu zaměstnanosti. Jedna miliarda korun státní podpory podpoří vznik zhruba 251 pracovních míst v bytové výstavbě. Vezme-li se v úvahu celková státní podpora v roce 2009, pak vloni pomohla nalézt zhruba 3329 zájemcům uplatnění ve stavebnictví.

Podíl státní podpory na celkových výdajích státního rozpočtu od roku 2004 konstantně klesá. Hlavní ekonom NextFinance v této souvislosti uvedl, že v posledních dvou letech stát již na stavebním spoření vydělával. Jedna investovaná miliarda korun do státního rozpočtu přinesla 1,1 miliardy korun. Zdůraznil přitom, že čím větší objem státní podpory, tím větší tvorba nově poskytnutých úvěrů a tím účinnější multiplikační efekt a vyšší příjem do státního rozpočtu. Podle kvalifikovaných odhadů přispívají úvěry poskytnuté stavebními spořitelny státu na daních asi 20 miliardami korun ročně.

## Bezpečné spoření s nárokem na výhodný úvěr

S pevným úrokem a státní podporou dosahuje roční zhodnocení průměru i více než 5 procent. V současné době na trhu neexistuje produkt, který by se svou výnosností při srovnatelné míře jistoty stavebnímu spoření vyrovnal. Každý účastník stavebního spoření si přitom svými vklady vytváří postupně nárok na výhodný úvěr ze stavebního spoření. Výhodně spořit může každý člen rodiny, všechny výhody stavebního spoření se týkají dětí, dospělých i seniorů.

K tomu je stavební spoření produktem maximálně bezpečným. Základem je pevné finanční zázemí stavební spořitelny a odpovědná správa svěřených peněz. Peněžní vklady stavebních spořitelny jsou regulovány státem, stavební spořitelny investují do pevně úročených cenných papírů a nepřistupují na žádná měnová rizika. Samozřejmostí je i sto procentní pojištění vkladů až do částky odpovídající 100 tisícům eur.

Jak úrok z vkladů, tak úrok z úvěru ze stavebního spoření je pevně stanoven již na počátku ve smlouvě o stavebním spoření. Úrok z vkladů i úrok z úvěru ze stavebního spoření jsou neměnné. Výše měsíčních vkladů se v zásadě neliší od měsíčních splátek úvěru. Stavební spoření je obrazně řečeno zdravotním pojištěním domova. Umožňuje plánovitě modernizovat bydlení a zvyšovat užitavost pohodlí domova.

Žádný jiný produkt na tuzemském finančním trhu nenabízí takové kvality jako právě stavební spoření. Zásadní kvalitu přitom představuje úvěr ze stavebního spoření. Úrok z budoucího úvěru ze stavebního spoření je totiž pevně dán již v okamžiku uzavření smlouvy o stavebním spoření. Pro prodloužené financování záměrů v bydlení má účastník stavebního spoření k dispozici širou nabídku překlenovacích úvěrů. Další výhodou stavebního spoření je, že smlouvy osob blízkých, zpravidla příbuzných, lze sloučit k financování jednoho záměru. Řada rodin tak dokázala realizovat i finančně náročné projekty. (red)

# Trh elektrotechniky ožívuje

## Dušan Pirich z firmy Eaton vysvětluje proč

**Novinky ve snižování energetické náročnosti přístrojů, ale i dražší elektrická energie, fotovoltaika v útlumu a ekologie ve výrobě jsou momenty, které aktuálně hýbou oborem elektrotechniky. Jak na to výrobci reagují a co nového pro zákazníky chystají? Dušan Pirich je Country Sales Managerem v Eaton pro ČR a Slovensko, která je leaderem na trhu a jako jedné z mála se podařilo naplnit finanční plány v době končící krize. Oživení trhu, které pozvolna přichází, je však vykoupeno velkým úsilím o získání důvěry firem.**

**Co podle vás firmy navázané na trh elektrotechniky nyní čeká?**

Současným trendem je kontinuální, občas až skokový nárůst cen elektrické energie. Ten bude pokračovat i v budoucnu a bude nutit firmy i domácnosti k hledání nejrůznějších úspor energií. Tento tlak se následně bude přenášet i na výrobce zařízení pro elektrotechniku a vývoj nových výrobků a technologií. Eaton se k tomuto obecnému trendu staví čelem a již několik let vyrábí nová zařízení, jež dokážou energii uspořit velmi sofistikovaným způsobem.

**Mohl byste vysvětlit, co obnáší sofistikovaný způsob, který zmiňujete?**

Do popředí se dostávají stále více technologie zaměřené na úspory a efektivnější využívání, a smart metering, tedy novou koncepci měření spotřeby, jejího vyhodnocení a dalšího řízení, zdroje záložního napájení UPS. Z hlediska úspor energií je také velmi významná technolo-



gie xComfort, což je systém inteligentního řízení a ovládání běžných zařízení v budově. Dále rozvaděč Xiria, který využívá vakuové technologie spínání, a tím umožňuje jeho snadnou recyklaci nezatažující životní prostředí.

**Jak ekologie ovlivňuje produkci skleníkových plynů v elektrotechnice?**

V posledních letech je stále více diskutovaným tématem veřejnosti otázka životního prostředí. Znepokojivé zprávy o skleníkovém efektu a změně klimatu v nás vyvolávají stále větší pocit ohrožení života na zemi. Je to vytrženo z kontextu. Je potřeba uvést, o jaké výrobky se jedná, co skleníkový plyn SF<sub>6</sub> způsobuje. My jsme se například od SF<sub>6</sub> technologie odklonili a jdeme cestou vakuové technologie. Chápeme, že emise plynu SF<sub>6</sub> významně přispívají k hrozbě skleníkového efektu a s ním souvisejících změn klimatu. Výroba plynu SF<sub>6</sub> ve světě trvale roste, a to i přesto, že je tento skleníkový plyn uveden v rámci Kjótského protokolu jako nežádoucí. Kompletní řada rozvaděčů společnosti Eaton neobsahujících plyn SF<sub>6</sub> představují příležitost, jak aktivně přispět ke snižování emisí plynu SF<sub>6</sub> ve světě. Rozvaděče Xiria společnosti Eaton neobsahují plyn SF<sub>6</sub> a tím aktivně přispívají ke snižování emisí skleníkového plynu právě dle Kjótského protokolu.

**Často se nám prolínají značky Eaton s tradiční českou značkou Moeller, jejíž produkty jsou elektrikáři opravdu jedny z nejpoužívanějších. Co má tedy Eaton společného se značkou Moeller?**

Koncern Moeller se začlenil před třemi lety do mezinárodní skupiny Eaton. V důsledku toho docházelo od roku 2008 k postupnému rebrandingu. Až dosud se elektrikáři a některé firmy mohly setkat s logem Moeller na produktových

řadách, které patří v současné době již pod skupinu Eaton. Z globálního hlediska bylo nutné přestup ze značky Moeller, která má nejen v ČR, ale v celé Evropě velice silné postavení, vést pomalu a s opatrností. Proto dochází k výrobě původních produktů s novým označením Eaton až nyní v druhé polovině roku 2011. Nutno podotknout, že Eaton je etablovaná firma nejen na poli elektrotechniky ve sto padesáti zemích světa a v letošním roce slaví sto let od zahájení své činnosti.

**Dá se odhadnout z vaší pozice další vývoj trhu?**

Na trhu elektrotechniky je od počátku roku patrné pozvolné oživení a je to i jeden z důvodů, proč naše společnost jako jedna z mála v oboru nestagnuje. Potvrzují to nejen naše finanční výsledky za minulý rok, ale také splnění plánu za první čtvrtletí v roce 2011. Očekáváme růst výsledků jak z pohledu obrátu i zisku firmy Eaton Elektrotechnika v ČR, tak i celé skupiny.

**A podařilo se tedy vaší firmě dosáhnout finančních plánů, máte k dispozici konsolidované výsledky za rok 2010?**

V minulém jsme dosáhli stanoveného plánu na sto procent, a to jak v obrátu, provozních nákladech, tak i pracovním kapitálu. Loňský rok byl pro nás ambiciózní a já ho hodnotím skutečně pozitivně. Považujeme ho za velice dobrý výsledek, zvláště v souvislosti s průběhem v prvního čtvrtletí, kdy se zdálo dosažení stanovených plánů obtížně proveditelné. Naše výnosy za rok 2010 dosahovaly celkem 5,041 mld. Kč, což představovalo nárůst o 5,8 %.

**Jak si vedla skupina Eaton v mezinárodním kontextu?**

Eaton Corporation, která letos ostatně slaví 100 let od svého založení, dosáhla v roce 2010 čistého zisku ve výši 937 mil. USD, což představuje meziroční nárůst o 141 %. Obrát celé společnosti Eaton Corporation v roce 2010 činil 13,7 mld. USD, meziroční růst byl tedy 15,5 %.



Dušan Pirich, Country Sales Manager společnosti Eaton pro ČR a Slovensko

**Plánujete nějaké strategické nebo výrobní změny?**

Strategie se v nadcházejících letech zásadně měnit nebude. V současné době se snažíme rozvíjet obchod ve všech segmentech, což zahrnuje distribuci energie, zálohu a přeměnu energie, technologii budov a průmyslové technologie a jejich řízení. Investujeme především do vývoje produktů pro úsporu energie (tzv. zelené energie).

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

(red)



## Nový rozpočet EU: 50 miliard eur na výstavbu infrastruktury

Výstavba plynovodů, silnic a dálnic a komunikačních sítí, to jsou jen některé z výdajů, se kterými počítá nová víceletá finanční perspektiva Evropské unie na roky 2014–2020. Návrh, který předložila Evropská komise na konci června, uvažuje s celkovými závazky 1025 miliard euro, tj. 1,05 % HND EU (Podíl státních rozpočtů na HDP zpravidla činí 44 %). Oproti období 2007–2013 dochází k navýšení rozpočtu o 4,8 %. Největší výdaje směřují na podporu růstu (konkurenceschopnost, inovace a kohezní politika) a společnou zemědělskou politiku. V rámci růstové položky byl vytvořen speciální fond na podporu konkurenceschopnosti MSP ve výši 2,4 miliard eur. Na příjmové položce se nově objevily dva kontroverzní vlastní příjmy, a to evropská DPH a daň z finančních transakcí. Mimo rozpočet EU se počítá s alokací 58,5 mld. eur.

### VÝDAJOVÁ STRÁNKA ROZPOČTU EU

Finanční perspektiva představuje víceletý rozpočtový rámec EU, na němž je třeba shoddy Evropské komise, Evropského parlamentu a Rady EU. Předmětem dohody jsou hlavní rozpočtové priority EU, včetně nastavení výdajových stropů pro každou z těchto priorit a výše výdajů v jednotlivých letech. Výdaje mají plnit řadu cílů – podpora hospodářského růstu, posilování soudržnosti, zvyšování energetické účinnosti, boj proti klimatickým změnám či větší zapojení sociálně znevýhodněných občanů.

### Podpora růstu

Na podporu inteligentního a inkluzivního růstu bude směřovat největší část nové finanční perspektivy EU (47 %). Patří sem podpora inovací,

výzkumu a vývoje a kohezní politika podporující růst a konkurenceschopnost jednotlivých regionů. Význam kohezní politiky mírně vzroste z 35,6 % na 36 % celkového rozpočtu EU. Návrh přichází s novým rozdělením regionů, a to na regiony konvergence (průměr HDP do 75 % průměru HDP EU), tranzitní regiony (od 75–90 % HDP EU) a konkurenceschopné regiony (od 90–100 % HDP EU). Tím se kohezní politika zpřístupní většímu počtu regionů, především těm ze starých členských zemí EU, které na fondy kohezní politiky kvůli nízkému nastavenému průměru HDP v předchozím období nedosáhly.

Evropský sociální fond bude představovat 25 % kohezní politiky bez tzv. speciálního fondu na infrastrukturu, tj. 84 mld. euro. Infrastrukturní fond disponující 40 miliardami eur by měl umožnit in-

vestice do dopravních, energetických a komunikačních sítí. Tento fond by měl být spravován centrálně. Další 10 miliard by mělo jít na infrastrukturu z kohezního fondu. Celkem tak bude k dispozici 50 miliard na evropskou infrastrukturu v porovnání s 13 miliardami ve finančním rámci 2007–2013. Novinkou je také 5% výkonnostní rezerva, kdy Komise počítá s vyčleněním části prostředků a s odměnou v půlce programovacího období pro členy, kterým se bude dařit naplňovat cíle strategie EU 2020. Nové členské státy s touto výkonnostní rezervou nesouhlasí, neboť se domnívají, že státy jsou v různých startovacích pozicích, což může některé z nich znevýhodnit.

Unie také plánuje dlouhodobé projekty. Do některých z nich by měla být zahrnuta i Česká republika – Elektrické spojení ve středovýchodní a jihovýchodní Evropě (posílení vnitřních sítí).

**pokračování na str. 9 ▶**

### DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

#### Sít'ové úložiště dat

D-Link, přední výrobce sít'ových a komunikačních řešení, rozšiřuje svoji řadu sít'ových úložišť (NAS – Network Attached Storage) o nový model ShareCenter™ Pro k užití ve firemním prostředí. V novém modelu D-Link spojil výhody flexibilního NAS s vysokou výkonovou technologií iSCSI (Internet Small Computer System Interface). DNS 1200 05 lze osadit jedním až pěti pevnými disky, z nichž každý může mít kapacitu až 2 terabyty.

(tz)

#### Excel – pravá ruka manažera

Většina lidí, kteří pracují s počítačem, používá ke své práci rozšířený a známý Microsoft Excel. Nahradí spoustu programů, za které by jinak museli platit mnohem více. Pro lidi působící v manažerské pozici je tento nástroj téměř nutností. „Pro dobré vedení firmy, vyhodnocování výsledků, shromažďování a třídění dat je produkt typu Excel nepostradatelný,“ řekl Jan Dvořák, výkonný ředitel Počítačové školy Gopas.

(tz)

#### Nežádanější benefit je pojištění

Příspěvek na penzijní připojištění nabízí více než 20 % firem a využívají ho dvě třetiny zaměstnanců. Jeho obliba i průměrná výše příspěvku zaměstnavatele vzrůstá. „Důvody jsou dva: finanční krize a plánovaná důchodová reforma. Lidé se začali bát, zda prožijí důstojné stáří, a proto jsou rádi za jakoukoliv podporu,“ řekla Jana Gabrielová, členka představenstva ČSOB Penzijního fondu Stabilita.

(tz)

#### Spotřeba plynu stagnovala

Celková spotřeba plynu v České republice za leden až červen 2011, přepočtena na normál v porovnání s rokem 2010, byla téměř totožná, klesla jen o 2,15 procenta. Průměrná teplota v tomto období byla v roce 2010 o 1,5 stupně Celsia nižší. Na celkovém dovozu se nejvíce podílelo Rusko (67,3 procenta), EU (29,4 procenta) a Norsko (3,3 procenta). Uvedla to ve své zprávě Česká plynárenská unie.

(tz)

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



# SOCR ČR chce v zájmu ochrany spotřebitele rozšířit spolupráci s dozorovými orgány

**Bezpečnost potravin na tuzemském trhu a možnosti, jak neefektivněji reagovat na případy, kdy orgány kontrolující bezpečnost a kvalitu potravin zjistí případy ohrožující zdraví spotřebitelů, byly námětem kulatého stolu Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR (SOCR ČR) za účasti Státní zemědělské a potravinářské inspekce (SZPI) a Ministerstva zdravotnictví ČR.**

Ačkoli maloobchod nemůže prakticky ovlivnit bezpečnost potravin v průběhu jejich výroby, je na druhou stranu místem, kde se drtivá většina těchto výrobků prodává. Základním zájmem maloobchodu, ale i podnikatelů v pohostinství přitom vždy bylo, je a nadále bude zajištění vysoké míry ochrany zdraví spotřebitelů a minimalizace možných rizik spojených s konzumací potravin. Obchodníci i restauratéri se proto snaží získat

maximum informací, které by mohly přispět k prevenci rizik vyplývajících ze zjištění dozorových orgánů ve prospěch svých zákazníků. Jednání potvrdilo připravenost všech zúčastněných stran si příslušné informace aktuálně vyměňovat.

SOCR ČR si přitom uvědomuje, že taková rizika nelze nikdy stoprocentně vyloučit, neboť nelze například zabránit neustále probíhající mutacím virů či bakterií, kte-

ré jsou nejčastějším zdrojem nákaz a následných zdravotních problémů lidí. Podle názoru SOCR ČR i českých dozorových orgánů lze ale do značné míry předcházet neadekvátním chaotickým reakcím spotřebitelů na sdělení týkající se potenciálně nebezpečných potravin.

Ve spolupráci s dozorovými orgány proto SOCR ČR hodlá především věrohodně informovat své zákazníky o skutečných, ne pouze vykonstruovaných rizicích, podobně jako to již činí české dozorové orgány, a přispět tak k osvětě a správné orientaci spotřebitelů v této oblasti.

Zájem SOCR ČR, aby se zákazníkům do-

stávaly potraviny splňující odpovídající hygienické podmínky, dokladují příručky správné hygienické praxe, které jsou zpracovány pro obor maloobchodu i stravování. Ve spolupráci SOCR ČR a časopisu Moderní obchod nyní vychází aktualizace Příručky správné hygienické praxe při prodeji potravin v potravinářském maloobchodu, která je přehledem požadavků evropské i české legislativy, hygienických postupů v obchodě, a také dodržování těchto požadavků bude bráno v úvahu při uplatňování úřední kontroly potravin.

(tz)

## Škrty v infrastruktuře ohrozí bezpečnost

Poslední vývoj jednání o státním rozpočtu ukazuje, že vláda pomalu rezignuje na jednu z nejdůležitějších prorůstových investic, kterou je výstavba a údržba silniční infrastruktury. Nejenže hrozí odklad zahájení řady důležitých staveb a zpomalení budování již rozestavěných, ohrožena začíná být již i bezpečnost vinou zcela nedostatečné údržby.

Z 12 520 mostů je jich dnes téměř pětina ve špatném až kritickém stavu, kvůli dlouhodobému zanedbávání oprav je v havarijním stavu také 44 % ze 49 000 kilometrů silnic nižších tříd. Přestože poplatky, kterými jsou zatíženi motoristé, a především silniční nákladní doprava, neustále rostou, stav silniční sítě se nezlepšuje a investice do ní klesají. Prudce se zhoršují

stav silnic nižších tříd, nedostatečná údržba dálnic a silnic první třídy, havarijní stav velké části mostů jsou nejen obrovským bezpečnostním rizikem, ale znamenají také podstatné zvýšení provozních nákladů na údržbu a opravy vozidel.

Výkony silniční dopravy se v poměru k železniční přiblížily evropskému standardu a činí zhruba 80 % : 20 %. Přesto má ČR nejvíce kilometrů tratí na obyvatele, nejvíce přejezdů na obyvatele, což také znamená největší nákla-

dy na údržbu na obyvatele. Oproti tomu svou hustotou dálnic 7,1 km / 1000 km<sup>2</sup> ČR značně zaostává za vyspělými evropskými zeměmi, kde se hustoty dálnic pohybují v rozmezí 19,8–57,2 km / 1000 km<sup>2</sup>.

Je znepokojující, že právě současná pravicová vláda bude první, která omezí investice stimuluje rozvoj zdrojů ekonomického růstu, neboť má v plánu omezit financování výstavby a údržby silniční infrastruktury.

(tz)

## Komerční banka zahájila prodej Profi účtu pro bytová družstva a společenství vlastníků jednotek

Komerční banka rozšířila od srpna 2011 produktovou nabídku o Profi účet pro bytová družstva a společenství vlastníků jednotek. Zavedení novinky je pokračováním konceptu MojeOdměny a současně reaguje na potřeby dynamického a perspektivního trhu bytových družstev a společenství vlastníků jednotek.

Stejně jako u Profi účtu, který je v nabídce Komerční banky od dubna 2011, mají klienti možnost sestavit si konto dle vlastních potřeb. Volbou konkrétních produktů a služeb, mezi něž patří na-

příklad balíčky transakcí, další karty či pojištění, klienti využívají pouze to, co skutečně potřebují.

Produktová novinka zahrnuje běžný účet s možností čerpat povolený debet, 10 transakcí v ceně balíčku, platební kartu a klientem zvolenou variantu elektronického bankovníctví (telefonní či internetové). Nový účet navazuje na úspěšný koncept MojeOdměny, kterým odměňuje Komerční banka klienty za jejich aktivitu – v tomto případě získají bytová družstva a společenství vlastníků odměnu za používání účtu ve

výši 25 % z měsíčního poplatku za jeho vedení, tj. 42 Kč.

„Posilování a rozšiřování konceptu MojeOdměny patří mezi naše dlouhodobé priority a produktová novinka určená klientům z oblasti bytových družstev a společenství vlastníků jednotek je tak jeho logickým pokračováním,“ doplnil Radko Belada, vedoucí marketingu pro retailové bankovníctví KB.

Zavedení konta provází zároveň úprava Programu Bytový dům, což je ucelená nabídka pro by-

tová družstva a společenství vlastníků jednotek. Program nově zahrnuje komplexní škálu produktů, která pokrývá hlavní potřeby klientů, ať už se jedná o správu a kontrolu jejich financí, úvěry, či zhodnocení jejich prostředků.

Bližší informace o Profi účtu pro bytová družstva a společenství vlastníků jednotek a Programu bytový dům lze získat na kterékoli pobočce Komerční banky, na bezplatné infolince 800 521 521 nebo na internetových stránkách www.kb.cz.

(tz)

### ► pokračování ze str. 8

Dále dva evropské plynové koridory (Jižní plynový koridor a Severojižní plynové spojení ve středovýchodní a jihovýchodní Evropě zaměřené na zvýšení obousměrné kapacity či umožnění obousměrného toku).

Růstová položka dále zahrnuje rámcový program zaměřený na výzkum a inovace – Horizont 2020. Program by měl nahradit několik dosavadních programů tzv. Sedmý rámcový program, program konkurenceschopnost a inovace, program eko-inovace a další. Program by měl pomoci EU plnit závazek ohledně investic do výzkumu a inovací ve výši 3 % HDP EU a propojit tři oblasti – výzkum, vzdělání a inovace. Na tento program bude v celém finančním období 2014–2020 vyčleněno 80 miliard euro. Novinkou je také vytvoření speciálního fondu pro malé a střední podniky, který bude disponovat 2,4 miliardami eur. Oproti předchozímu období bude do podpory inovací směřovat o 50 % více financí.

### Zemědělská politika

Nový finanční rámec je příležitostí „reformovat“ společnou zemědělskou politiku. Výdaje na společnou zemědělskou politiku a rybolov se v novém finančním období výrazně sníží, a to ze 42 % na 37 %. Komise rovněž navrhuje zpřístupnit zemědělcům Evropský fond pro přizpůsobení se globalizaci a bude po nich požadovat větší ekologizaci zemědělství. Téměř 30 % z přímých plateb bude podmíněno tzv. „ozeleňením“ zemědělství. Mimo finanční perspektivu Komise zavádí Rezervu pro zemědělský sektor pro případ krize a plánuje navrhnout nová opatření pro lepší flexibilitu mezi oběma pilíři společné zemědělské politiky. Na první pilíř bude alokováno 281,8 miliard eur a 89,9 miliard eur na podporu venkova. Evropský fond zeměděl-

ství a venkovského rozvoje bude zahrnut do společného strategického rámce.

### Další kapitoly rozpočtu EU

Na bezpečnost a občanství, kam spadá ochrana hranic, migrace, azylová politika a soudní a policejní spolupráce, má nově směřovat 18,5 miliard eur (1,8 % rozpočtu). Na zahraniční a společnou obchodní politiku Unie plánuje vyčlenit 70 miliard eur (6,8 % rozpočtu). Finance půjdou především na podporu demokracie, lidských práv a rozvoje ve třetích zemích. Komise počítá s vytvořením nového nástroje EU na podporu Afriky s cílem implementovat společnou evropsko-afričskou strategii. Částku 70 miliard obohatí dalších 30 miliard z Evropského rozvojového fondu (země ACP), 321 milionů euro z Evropského rozvojového fondu (zámořské země a teritoria), finance z Globálního fondu pro klimatické výzvy a biodiverzitu a nakonec 2,5 mld. eur z Rezervy na záchrannou pomoc. Administrativní výdaje unie dosahují pouze 6,1% z celkového rozpočtu EU a Evropská komise chystá řadu úsporných opatření, jako je prodlouže-

ní týdenní pracovní doby a stop stav nábory pracovníků.

Návrh nové finanční perspektivy počítá s dalšími 58 miliardami euro vyhrazenými mimo rozpočet EU na financování rozvojové pomoci (Evropský rozvojový fond), stavů nouze, Fondu solidarity, Evropského fondu pro přizpůsobení se globalizaci, projektu termojaderné fúze ITER a dalších akcí EU.

### PŘÍJMOVÁ STRÁNKA

Nejvíce diskutovaným bodem návrhu mezi členskými státy, Komisí a Parlamentem bude bezpochyby pokles příspěvků členských států a jeho kompenzace prostřednictvím vlastních zdrojů – celoevropských daní, které budou vybírány na evropské úrovni. V návrhu Komise upřednostnila celounijní DPH, jež má nahradit stávající příspěvky DPH odváděné členskými státy. Obě daně by měly být zavedené nejpozději v lednu 2018. V roce 2020 by tyto dva vlastní zdroje měly pokrýt 40 % výdajů rozpočtu EU. Narůst by měly i tzv. tradiční vlastní zdroje, a to z 19 na 31 miliard. Je otázkou, zda návrh unijních daní bude schválen v rámci Rady. Řada zemí, jako je Velká Británie, Německo či Česká republika, celounijní daně odmítá. Pro jejich přijetí je potřeba jednomyslnosti v Radě EU. Přijetí celounijní daně by však potvrdilo možnost Unie zasahovat do kompetencí členských států v oblasti fiskální politiky. V neposlední řadě návrh rozpočtu obsahuje také skoncování s britským rabatem z roku 1984, který umožňoval Velké Británii snížit její příspěvky do rozpočtu, protože čerpala jen minimum dotací pro zeměděle, a dalšími korekčními mechanismy pro Německo, Nizozemsko, Rakousko a Švédsko.



KRIZE PRŮ KONČÍ. SKONČÍ NÁM NEJVĚTŠÍ PROBLÉMY. CO ALE TEĎ BUDEME ŘEŠIT?

autor: Miroslav Krnáček

**CEBRE**  
CZECH BUSINESS REPRESENTATION

Jmenované země bez Rakouska by měly v letech 2014–2020 do rozpočtu EU odvádět snížené jednorázové roční příspěvky.

Evropská komise bude muset rozpočet rovněž přizpůsobit přistoupení Chorvatska do EU, které se očekává na rok 2013. Vyjednávání o rozpočtu bylo zahájeno v červenci a pravděpodobně potrvá až do roku 2013. Bude to tvrdý boj, jehož finální podoba bude výsledkem kompromisu Rady, Evropského parlamentu a Komise. Česká republika má nelehkou vyjednávací startovací pozici s ohledem na její podíl na HDP EU (1,2 %) a na počtu obyvatel EU (2,1 %). O to důležitější bude bezpochyby hledání společných zájmů s ostatními státy, které do EU přistoupily v roce 2004.

### Rozpočet EU a ČR

V roce 2009 vydala EU v České republice 2,17 miliard eur. Na kohezní fondy šlo z této sumy 1,97 miliard eur neboli dvojnásobek evropského průměru 33 %. Na zemědělství bylo určeno 867 milionů eur (29 %), což je hluboko pod evropským průměrem 49 %. Tento rozdíl byl částečně způsoben přechodnými opatřeními vyjednanými při vstupu ČR do EU. Na výzkum a vývoj šly v ČR 2 % financované EU, zatímco v EU je průměr 8 %. V roce 2009 přispěla Česká republika do rozpočtu EU 1,21 miliardy eur. Také pro EU vybrala 223 milionů eur na clech a dávkách (clech) z obchodu se zemědělskými produkty. Z vybraných cel a dávek si Česká republika mohla 25 % ponechat jako administrativní poplatek. V položce založené na DPH odvedla 170 milionů eur.

**Alena Vlačířová, zástupce ředitele CEBRE – České podnikatelské reprezentace při EU**

# Symbolický závěr Modrého koridoru

**Propagační jízda vozidel poháněných zemním plynem skončila v místě, kde se z Baltského moře noří potrubí, které sem přivede zemní plyn z Ruska – Nord Stream. O trase Modrého koridoru, na kterou se z Prahy vydala víc než desítka různých vozidel na zemní plyn, jsme informovali již v minulém čísle.**

Po konferenci na téma zemního plynu v dopravně, která se konala v Berlíně, se kolona vydala na sever Německa. V bouřlivém počasí, které vystřídal pravidelný větřík, roztácející vrtule nesčetných větrných elektráren, dojeli účastníci pozdě večer do Greifswaldu, kde ještě následovala prezentace zástupce společnosti Nord Stream o novém plynovodu.

Poslední den již byl věnován krátkému dojezdu k moři, přesně na místo, kde po 1224 kilometrech vylézá na pevnou zem potrubí, spojující toto poklidné místo s ruským Vyborgem. Na podzim bude první linie plynovodu Nord Stream uvedena do provozu a bude moci přepravovat až 27 mld. m<sup>3</sup> zemního plynu. V příštím roce, kdy bude do provozu uvedena i druhá linie plynovodu, to bude až 55 mld. m<sup>3</sup>. Ne nadarmo označuje Evropská komise tento projekt za věc evropského zájmu! Jde sice o ruský plyn, ale přímou cestou, kdy se plynovod vyhýbá všem potenciálním překážkám, plynoucím z tranzitu přes další země.

Lubmin, což je nejbližší obec vyústění Nord Streamu, je zvláštní místo. Idylické hájky, duny, bělavé mořské vlny, ale co už se tady toho ode-

hrálo! Nord Stream vychází z moře do připojovacího bodu na plynovod Opal jen pár set metrů od zrušené jaderné elektrárny Greifswald s pěti bloky VVER 440. U té končí umělý mořský bazén, kterým sem mohou připlout a kotvit tu lodě s nákladem. Co ale zbylo z elektrárny? Pokud jde o pohled zvenčí, tak skoro vše: 120 metrů dlouhá hala strojovny, další budovy, komín... Protože provoz tu byl ukončen v roce 1990, tak se již zřejmě i uvnitř leccos změnilo, likvidace je však velmi drahá a zdlouhavá. Zdálo se, že tu téměř nikdo není – a to tu před dvaceti lety pracovalo na 5000 lidí!

Ještě jedna historická pozoruhodnost se poblíž Lubminu nachází, je to kousek přes vodu, kde končí poloostrov Usedom, dobře známý českým letním hostům z 80. let. Jde o Peenemünde, přísně tajné a trvale střežené místo, kde v časech druhé světové války vyráběli nechvalně známé rakety V1 a V2. Ty dokázaly zabít lidi v Londýně i jinde. I po válce tato lokalita patřila východoněmecké armádě. Dnes je tu muzeum, přístupné veřejnosti, které se dále rozšiřuje.

První větev Nord Streamu má podílíky,

z nichž největší je Gazprom (51 %), po 15 procentech drží E.ON Ruhrgas a BASF – Winterhall. Menší podíly má FdF Suez a nizozemská Gasunie. Pokládání potrubí proběhlo rychle, v podstatě za jeden rok, účastnily se ho tři lodě. Nebylo to jednoduché, trasa nevede přímo, musela se vyhnout některým místům kvůli co nejmenšímu dopadu na životní prostředí. Nema-ly problém pak znamenalo vyčištění celé trasy od munice a min, pozůstatků druhé světové války. V květnu letošního roku byl plynovod položen, proběhly tlakové zkoušky.

Náklady celého Nord Streamu jsou propočítány na 7,4 mld. eur, z toho 3 mld. připadají na materiál včetně potrubí, další velkou položkou jsou náklady na pokládku potrubí. Na financování se podílí 26 bank. Podle zástupce ředitele pro komunikaci společnosti Nord Stream Jense Müllera je hlavním faktorem úspěchu to, že se podařilo skloubit dobrý tým pracovníků ze dvaceti různých zemí a dosáhnout významných synergií.

Stojíme poblíž pláže, kde se tlustý had noří z moře. V připojovacím bodě se dobudovávají jednotlivé části připojení na vnitrozemský plynovod. Plyn, který proběhne pod Baltským mořem tu obrovskou vzdálenost, dostává ke svému pohybu jen jediný impuls, a to v kompresní stanici na samém začátku, ve Vyborgu. Na německ-



Na pobřeží Baltického moře, jen pár set metrů od zrušené jaderné elektrárny Greifswald, se Nord Stream napojuje na plynovod OPAL.

kém konci plynovodu je ho třeba filtrovat, ohřívát, sušit, redukuje se jeho tlak, probíhá potřebné měření. To vše vyrůstá na ploše, která není nijak obrovská. Přípravy tu probíhají také na připojení druhé větve Nord Streamu. Poblíž stojí velké vodní tanky, protože k zajištění bezpečnosti provozu plynovodu patří i havarijní opatření.

Kolona vozidel Modrého koridoru se naposledy schází u čerpací stanice Greifswaldu, odkud se vydává na dlouhou zpáteční pouť započatou před sedmi dny v Praze u příležitosti zasedání European Business Congress.

Tato praktická ukázka využití zemního plynu jako pohonu vozidel vhodného pro masové využití splnila své poslání. Kromě zájmu, který vzbudila po své tisícikilometrové trase, ještě v jejím průběhu podepsaly společnosti Vemex, s.r.o., Gascontrol, společnost s.r.o., a LUK OIL Czech Republic s.r.o., Memorandum o rozvoji CNG v kolové dopravě. **ge**



Kolona CNG vozidel Modrého koridoru si razí cestu na staveniště Nord Streamu v Lubminu nedaleko Greifswaldu.

## Tvaja S.R.O. CNG

- dodavatel plnicích stanic a technologií CNG pro pomalé i rychlé plnění
- přestavby vozidel na CNG
- dodávky tlakových lahví na CNG

www.tvajacng.eu

## uniCODE SYSTEMS

přední evropský dodavatel

informačních systémů pro retail pohonných hmot.

Pokladními systémy, tankovacími automaty a management systémy

UNICODE je dnes ve střední Evropě vybaveno přes 4500

čerpacích stanic. Společnost letos vstupuje i na trh prodeje CNG na benzínových čerpacích stanicích.

## V provozu již 33. „plnička“ CNG

V Jihlavě byla otevřena 33. veřejná stanice na stlačený zemní plyn (CNG). V kraji Vysočina mohli uživatelé CNG automobilů až dosud tankovat CNG pouze v Třebíči. Plnicí stanici tam od loňského března provozuje firma Tedom. Nová CNG stanice v Jihlavě se nachází v areálu dopravního podniku a veřejnosti je k dispozici 24 hodin denně. Platí se zde jak kartou CNG, bankovními kartami, tak i hotovostí. Výkon kompresoru tamní „plničky“ je 230 m<sup>3</sup>/hod. a v příštím roce přibude další kompresor stejných parametrů.

Dopravní podnik města Jihlavy má již nyní zakoupeny 4 CNG autobusy Iveco, na které dostal příspěvek ve výši 40 procent z ceny autobusu od Regionálního operačního programu Jihovýchod. Do poloviny roku 2012 by v Jihlavě mělo přibýt dalších 6 CNG autobusů a uvažuje se také

o pořízení několika menších, asi 30místných autobusů na tento alternativní pohon – CNG. Je samozřejmostí, že sám Dopravní podnik v Jihlavě využívá osobní vozidla na CNG.

Pokud jde o další letos nově budované plnicí stanice CNG, zanedlouho bude do zkušebního provozu spuštěna CNG stanice v Praze - Jinonicích, která se stane již 34. veřejnou stanicí v ČR. V září, kdy její



zkušební provoz končí, by měla být slavnostně otevřena a předána do provozu v plném rozsahu. Výkon kompresoru bude 130 m<sup>3</sup>/hod. při vstupním tlaku 3 bary. Rozsah vstupních tlaků je 0,2–50 bar a výkony od 80 do 350 m<sup>3</sup>/hod. Tato CNG stanice se od dosud budovaných v mnohém odlišuje a překvapí i svým nadstandardně velkým a příjemným prostorem. V prostoru plnicí stanice by měl být také autobazar specializovaný na vozy s pohonem na zemní plyn. Stanice bude otevřena NONSTOP s tankovacím automatem UNICODE pro použití CNG karty, kreditní karty i hotovostí. V letošním roce se podle informací České plynárenské unie otevře pro veřejnost dalších osm až deset veřejných stanic. Podle prognóz by mělo být v ČR do roku 2020 kolem 300 CNG plnicích stanic. **(ny)**

# Udrží poptávka po plynu tempo s nabídkou?



**Podle zprávy Mezinárodní energetické agentury (IEA) World Energy Outlook 2011, zveřejněné počátkem června, bude hrát zemní plyn v globálním energetickém mixu v budoucnu stále významnější roli. Míra expanze bude určována rozvíjejícími se ekonomikami.**

Již dnes podle zprávy generují paroplynové elektrárny globálně 22 procent elektrické energie a potvrzuje se také začátek rozšiřování počtu automobilů na plyn, které výrazně šetří náklady a snižují emise.

Podle vyjádření představitelů České plynárenské unie se naše skladba zdrojů od vyspělých zemí významně liší. Lze však věřit, že také u nás dojde k narovnání na trhu a plynárenské společnosti jsou na to připraveny. Pro dokreslení situace, v zemích EU27 činí dnes podíl plynu na výrobě elektřiny plných 21 procent, celosvětově 22 procent, ale v ČR je to pouze 4,7 procenta.

To, že se podle zprávy IEA auta na zemní plyn začínají rozšiřovat, potvrzuje i ČPU. „Pokud srovnáme počet vozidel na zemní plyn u nás letos a před rokem, je tu 37procentní meziroční nárůst. Vozidla na zemní plyn se skutečně rozšiřují rychle, žádné jiné alternativní palivo nečeká takový růst, na světě již dnes jezdí více než 13 milionů CNG vozidel.“

Podle Markéty Schauhuberové, manažerky České plynárenské unie, žádná jiná pohonná

hmota nenabízí takové snížení nákladů na palivo, snížení měrné spotřeby paliva, a navíc téměř nulovou produkci emisí, jako právě stlačený zemní plyn.

Díky faktorům, které přispívají ke zvýšené poptávce po zemním plynu, má v budoucnu hrát zemní plyn v globálním energetickém mixu významnější roli. O poptávce po zemním plynu rozhoduje zejména dostupnost nabídky, konkurenceschopnost plynu v porovnání s alternativními zdroji energie, změny technologie a vládní politiky. Plyn je obzvláště atraktivní palivo pro Čínu, Indii a země Středního východu, které potřebují uspokojit rapidně rostoucí poptávku po energii v rychle expandujících městech. Tyto rozvíjející se ekonomiky budou do velké míry určovat míru expanze zemního plynu v nadcházejících pětadvaceti letech.

Čína skýtá ohromný potenciál k dalšímu využití zemního plynu a nedávno přijatý dvanáctý pětiletý plán spotřebu plynu výrazně podporuje. V Číně dnes uspokojuje zemní plyn pouze tři procenta poptávky po elektrické energii v porovnání s 21 pro-



centy globálně. V rychle expandujícím čínském energetickém sektoru je značný prostor pro větší využití plynu: paroplynové elektrárny generují v Číně méně než dvě procenta elektrické energie oproti dvaadvaceti procentům celosvětově.

Rozmach využití plynu závisí na interakci mezi ekonomickými a ekologickými faktory a státními zásahy do trhu. Dokud nebudou emise oxidu uhličitého zpoplatněny, výroba elektřiny spalováním uhlí zůstane pravděpodobně v mnoha oblastech levnější než výroba elektřiny spalováním plynu. Ovšem samotné cenové srovnání nereflkuje celou škálu výhod zemního plynu, jako například

diverzifikace zdrojů dodávek, pružný vyrovnávací výkon v okamžiku, kdy naběhnou zdroje obnovitelné energie, a snížení emisí (když plyn nahradí uhlí).

Při použití namísto jiných fosilních paliv snižuje zemní plyn emise skleníkových plynů a místních polutantů. Při výrobě elektrické energie (což je sektor, který spotřebovává nejvíce zemního plynu) má paroplynová elektrárna s kombinovaným cyklem v roce 2020 vypouštět 330 kilogramů oxidu uhličitého na jednu MWh vyrobené elektřiny, tedy zhruba polovinu v porovnání s novou elektrárnou na uhlí využívající nejméně moderní technologii.

Plyn v současné době není konkurenceschopný na úplně všech trzích či sektorech, ale rychle se objevují další příležitosti. Snazší přístup k dodávkám, zprostředkovaný vybudováním nové infrastruktury, vyvolává vyšší poptávku po spotřebě plynu na doposud plně nevyvinutých trzích. Sektoru silniční přepravy dominují ropná paliva, ovšem v několika zemích se auta na zemní plyn začínají rozšiřovat, protože šetří náklady a snižují emise. Největší použití často nalézají v komerčních vozových parcích, které nevyžadují široce rozšířenou infrastrukturu pro doplňování paliva.

(tz)

## EU chce zavést pro silniční dopravce další poplatky

**Členské státy budou moci zavést další poplatky pro silniční dopravce, a to za znečištění ovzduší a hlukovou zátěž. V praxi to bude znamenat další 3 až 4 eurocenty za km na kamion vedle silniční daně a mýtného za použití dopravní infrastruktury. Evropská poslanci nedávno podpořili návrh Směrnice o zpoplatnění těžkých vozidel. Jedná se o revizi tzv. euroviněty. Hlasování je výsledkem kompromisu mezi členskými státy a Evropským parlamentem.**

Směrnice se vztahuje na všechny silnice a vozidla přesahující 3,5 tuny. Nicméně členské státy budou moci na základě notifikace Evropské komisi udělit výjimku pro nákladní vozidla pod 12 tun. Ze směrnice jsou dočasně vyjmuta také vozidla skupiny Euro V (s platností do 1. ledna 2014) a Euro VI (do 1. ledna 2018).

Členské státy se také zavázaly, že 15 % z vybraných příjmů reinvestují do sítě TEN-T a zbytek využijí na snížení škodlivého dopadu dopravy na životní prostředí a na vývoj udržitelných dopravních systémů. Členské státy budou Komisi

informovat o využití příjmů z těchto poplatků.

„Jsem proti tomu, aby byla opatření obsažená v této směrnici realizována v České republice. Je to další z řady momentů, kdy EU sama navrhuje omezit konkurenceschopnost evropských firem. Tímto opatřením bude vlastně znevýhodněno a zdaněno jedno odvětví hospodářství a výnosy z něj se využijí jinde. Pokud budou tyto poplatky zavedeny, je důležité, aby členské státy tyto vybrané příjmy skutečně zpětně vynaložily na investice do dopravní infrastruktury; 15 % reinvestic do dopravy je zoufalé málo,“ zdůraznil prezident Hospodářské komory ČR Petr Kužel.

„Dopravní sekce Hospodářské komory ČR je v pravidelném kontaktu s Ministerstvem dopravy ČR, které již před časem přislíbilo zavést kompromisní vývoj sazeb mýtného v ČR v souvislosti s jeho plánovaným rozšiřováním na silnice I. třídy. Vyzýváme ministerstvo dopravy a českou vládu, aby směrnici po jejím schválení v Radě implementovaly do národního právního řádu v takové podobě, která nepoškodí české do-

pravce. Považujeme za nutné, aby případné budoucí změny v systému zpoplatnění ve smyslu implementace této směrnice byly průběžně konzultovány se zástupci podnikatelů v dopravě,“ vysvětlil místopředseda dopravní sekce Hospodářské komory ČR Petr Košan.

Pro řízení dopravy mohou členské státy dle směrnice uplatňovat poplatky v různé výši, a to až do 175 % v místech největších dopravních komplikací. Nejvyšší sazby budou moci státy uplatnit během pětihodinové největší dopravní špičky, nejmenší sazby pak v jakémkoliv jiném čase. Aby mohli dopravci lépe propočítat své náklady a plánovat dopravní trasy, připraví Komise seznam zátěží a časů uplatňovaných napříč celé EU.

„Je zřejmé, že další vyšší zpoplatnění dopravní infrastruktury evropským dopravcům významně zkomplikuje jejich život, především s ohledem na to, že různé členské státy uplatní diferencované výše poplatků a časových slotů. Je třeba si uvědomit, že na efektivitě silniční dopravy do značné míry závisí efektivita a flexibilita

trhu a silniční doprava v Evropě představuje významnou většinu přepravních výkonů. Dopravci se řídí přáními svých zákazníků, minimálně podle výše poplatků, proto se nárůst nákladů dopravců nevyhnutelně projeví ve zdražení prakticky veškerého zboží a služeb,“ doplnil místopředseda dopravní sekce Hospodářské komory ČR Petr Košan.

Legislativní text bude následně formálně schválen členskými státy a poté zveřejněn v Úředním věstníku EU.

Máte zájem podílet se na přípravě evropské legislativy? Zasilejte své podněty a komentáře k chystaným evropským návrhům v rámci připomínkování HK ČR (www.komora.cz/pomahame-vasemu-podnikani/pripominkovani-legislativy-2/registrace-k-pripominkovani/) či přímo na eu@komora.cz.

(tz)

## Gascontrol v Modrém koridoru

V Modrém koridoru – štafetě vozidel poháněných zemním plynem, která odstartovala v závěru prvního dne zasedání Evropské obchodní konference (EBC) od pražského Hotelu Intercontinental – nechyběl také zástupce havířovské firmy Gascontrol, společnost s r.o., která je významným výrobcem plynárenských zařízení a poskytovatelem služeb v tomto oboru na severu Moravy. Byl jím Ing. Milan Slamečka, ředitel marketingu a obchodu této společnosti, kterého s vozem Citroën Berlingo CNG zachytil náš fotoaparát v průběhu putování Modrého koridoru Německem.



Citroën havířovského Gascontrolu před slavnostním startem Modrého koridoru u Hotelu Intercontinental v Praze



...na plničce Aralu v Grimmě cestou do Lipska



Malá porada s českou kanadankou Josefou Makarcanem



V cíli jedné z etap – před Hotelem Novotel Leipzig City v Lipsku



Porada účastníků štafety před odjezdem do města Volkswagenu – Wolfsburgu



**EVROPSKÁ UNIE**  
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ  
INVESTICE DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI

Název programu: INOVACE-INOVAČNÍ PROJEKT  
VÝZVA II., název projektu: „Odorizační stanice tlaková“,  
evidenční číslo projektu: 4.1 IN02/040

**GASCONTROL**  
výrobce, který hledá nová řešení

Firma GASCONTROL, společnost s r.o., je nejen tradičním výrobcem plynových zařízení, ale aktivně usiluje i o získání nových trhů v zahraničí. Tyto aktivity se neobejdou bez inovací, kterými firma reaguje na specifické požadavky zákazníků v těchto teritoriích. Jedním z takových příkladů je i realizace projektu Inovace zařízení „odorizační stanice tlakové“. Poskytovatelem dotace pro tento projekt je Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR.

**Naše činnosti:**

- Dodávky a servis plynárenských zařízení
- Regulace a měření plynu, odorizace
- Dálkové měření odorantů DAMEOD
- Plynové a expanzní turbíny
- Plynovody, vodovody, kanalizace, ČOV
- Speciální práce na plynovodech metodou T. D. Williamson
- Průmyslové klimatizace a chladicí systémy
- Důlní investiční a technologické celky
- Komplexní technické zařízení budov
- Výstavba a rekonstrukce kotelen a výměňkových stanic
- Dodávky domovních a průmyslových plynoměrů
- Výstavba energocenter neomezených výkonů
- Výstavba a servis CNG stanic, přestavba vozidel

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



# Česká ekonomika poroste

**Nejčerstvější odhad Ministerstva financí ČR posunul očekávaný růst HDP pro rok 2011 o 0,6 p.b. výše, na 2,5 %. Po růstu 2,3 % by tak česká ekonomika měla dále mírně zrychlit tempo. Změna oproti dubnové prognóze odráží zejména lepší než očekávaný vývoj v prvním čtvrtletí.**

Za vyšším odhadem dále stojí předpoklad postupně se zlepšujícího trhu práce. Nezaměstnanost by měla klesnout na 6,7 %, očekává se také zvýšení dynamiky růstu mezd a platů, což by mělo dále podpořit domácí poptávku. Rizikem v tomto směru bude dopad úsporných opatření v rozpočtové sféře. Ten by měl být ale vzhledem k sjednocení sazeb DPH největší až v následujícím roce. Česká ekonomika i nadále těží ze silného výkonu zahraničního obchodu, přetrvávající růst hospodářství eurozóny se zejména silným exportním propojením na německou ekonomiku přenáší i k nám. Německý vývoj průmyslových objednávek a stabilní domácí poptávka i nadále ukazují na pokračující přiměřený růst.

I přes to, že na programu jak zemí EU, tak Spojených států, jsou fiskální restriktce (zejména v USA dojde dle nás k pomalejšímu než očekávanému růstu HDP), očekáváme, že růst české ekonomiky pro rok 2011 se bude pohybovat kolem 2–2,5 %. Směrem výš (z původních 1,5 %), bude pravděpodobně revidována i nadcházející prognóza ČNB.

V důsledku výše zmíněného růstu HDP, později podpořeného postupně se zvyšující spotřebou a také mírně rostoucí inflací nad/nad cíl ČNB (2 %), očekáváme v průběhu 3. čtvrtletí letošního roku postupný růst základní úrokové sazby ČNB. Dále čekáme vždy jedno čtvrtprocentní zvýšení za kvartál, čímž by se základní repo sazba do poloviny roku 2012 vyhoupla o 100 bps. na 1,75 %. Dopad na ceny vládních dluhopisů středních a delších splatností však bude minimálně do konce tohoto roku limitován nižším objemem nabízených emisí a přebytkem likvidity na trhu.

Jan Schiller,  
portfolio manažer společnosti Conseq

## Jedinečný projekt na podporu exportu

Agentura CzechTrade zahájila 1. května 2011 projekt zaměřený na zefektivnění poskytování exportních služeb pro podnikatele při realizaci jejich exportních aktivit a na rozvoj pracovníků státní správy v oblasti mezinárodního obchodu.

Co je cílem tohoto projektu? V první řadě uskutečnit analýzy služeb poskytovaných podnikatelům v oblasti mezinárodního obchodu s cílem zajistit zkvalitnění a ucelenost vzdělávání pracovníků zapojených do exportních služeb. Nezbytnou součástí je inovace procesů souvisejících s podporou podnikatelů a orgánů veřejné správy. Agentura CzechTrade jako realizátor projektu vytvoří komplexní vzdělávací materiály, ověří jejich obsah a kvalitu při

vlastním vzdělávání, nastaví systém práce s cílovou skupinou a zlepší další procesy při poskytování exportních služeb (lepší sdílení znalostí a komplexněji pojaté služby, úprava webu, dostupnost materiálů pro účastníky vzdělávání atp.). Projekt svou jedinečností reflektuje pro-exportní politiku České republiky a výrazně se zaměřuje na podporu její konkurenceschopnosti. Jedinečné jsou i vybrané cílové skupiny, které tvoří nejen zaměstnanci agentury CzechTrade, ale i dalších z organizací státní správy (CzechInvest, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR a Ministerstvo zahraničních věcí ČR). Všichni zapojení zaměstnanci poskytují klientům z řad podniků poradenské služby zaměřené na zahraniční export a exportní příležitosti. Ačkoliv je

projekt primárně zaměřen na vzdělávání těchto pracovníků, jeho realizace bude mít dopad také na rozvoj aktivit českých podnikatelů v zahraničí.

Na závěr realizace projektu se předpokládá zavedení systémových inovací v rozvoji pracovníků státní správy. Dále bude k dispozici nově vytvořený a evaluovaný vzdělávací a rozvojový program. Ten se stane trvalou a nedílnou součástí přípravy pracovníků státní správy na působení v zahraničí tak, aby byla zajištěna kvalita a efektivita lidských zdrojů a úroveň poskytování podpory podnikatelům a jejich exportním aktivitám.

Projekt je financován z prostředků Evropského sociálního fondu a ze státního rozpočtu v rámci Operačního programu lidské zdroje a zaměstnanost. (tz)

## TECHO je prvním interiérovým dodavatelem v ČR s ekologickou certifikací EPD

TECHO, a.s., je první českou interiérovou společností, která vydala Environmentální prohlášení o produktu (EPD – Environmental Product Declaration). Prohlášení EPD patří do kategorie dobrovolných certifikačních systémů a vypovídá o environmentálním vlivu jednotlivých produktů během celého jejich životního cyklu, od těžby surovin, dopravy, výroby, až po recyklaci produktu. EPD je ověřeno Elektrotechnickým zkušebním ústavem v Praze a bylo uděleno 13 produktovým řadám TECHNO.

Společnost TECHNO, zabývající se realizací komerčních a veřejných interiérů, je první českou společností v tomto oboru, která vypracovala Environmentální prohlášení o produktu (EPD – Environmental Product Declaration). V rámci příprav na získání EPD byla monitorována a rozpracována široká škála vlivů, které má výroba daného produktu na životní prostředí.

Mezi odborníky je EPD považováno za nejkomplexnější nástroj pro ekologickou analýzu produktu. Sledovanými ukazateli jsou například těžba surovin, spotřeba energie, vody a paliv, produkce odpadů, emisí, množství obalového materiálu nebo vlivy spojené s prodejem, servisem a recyklací výrobku. Prohlášení o produktu EPD se vztahuje celkem na 13 produktových řad, tedy na 92 % sortimentu TECHNO.

Ohleduplnost k životnímu prostředí patří mezi hlavní pilíře podnikatelských aktivit firmy TECHNO. V minulosti si firma nechala certifikovat například systém řízení jakosti, nebo získala certifikaci C-o-C („Chain of Custody“), dokládající původ dřeva z ekologicky obhospodařovaných lesů. V roce 2008 se TECHNO stalo prvním členem britského programu FISP (Furniture Industry Environmental Committee) sídlícím mimo území Velké Británie. Tento program je zaměřen na uplatňování zásad udržitelného rozvoje při podnikání.

Environmentální prohlášení o produktu je podle slov generálního ředitele TECHNO, Jiřího Kejvala, dalším vstřícným krokem vůči ekologicky smýšlejícím spotřebitelům. „S potěšením mohu konstatovat, že počet těch, kdo vnímají ekologii jako významnou přidanou hodnotu produktu, se rok od roku zvyšuje. Díky EPD můžeme našim zákazníkům předat informace, podle kterých mohou výrobky na trhu srovnávat také podle jejich celkové ekologické stopy. Naším cílem je, aby spotřebitel vnímal kvalitu nábytku nejen skrze materiá-

ly nebo konstrukční řešení, ale také podle toho, do jaké míry zatěžuje jeho výroba životní prostředí,“ vysvětlil J. Kejval.

Příprava na získání prohlášení EPD trvala bezmála rok a obnášela zevrubnou analýzu vybraného sortimentu TECHNO. „Poznatky získané analýzou EPD nám mimo jiné poslouží k dalšímu zlepšování řízení výroby, ke zvyšování efektivnosti a konkurenceschopnosti na trhu s interiérovým vybavením,“ podotkl k významu EPD Roman Škába, manažer TECHNO pro jakost.

TECHO, a.s., je vedoucí společností v oboru poskytování komplexních služeb v oblasti vybavování komerčních interiérů ve střední a východní Evropě a zároveň významným výrobcem kancelářského nábytku v České republice. Klientelu tvoří významné bankovní domy, finanční instituce, mezinárodní společnosti, vládní organizace a veřejné instituce. Dnes má firma pobočky ve Velké Británii, na Slovensku, v Rakousku, Maďarsku, Rumunsku, Chorvatsku, Rusku, Gruzii a na Ukrajině. Od roku 2008 je součástí nizozemské skupiny Royal Ahrend NV, která patří mezi pět největších výrobců kancelářského nábytku v Evropě. (tz)

## „Řecká cesta“ zvyšuje zájem o exportní factoring

Eurozóna po Řecku, Irsku a Portugalsku řeší další zemi, která bude potřebovat pomoc. Současným největším problémem Itálie je – kromě nefunkční vlády – výše veřejného dluhu vůči HDP. Ta v současnosti činí 120 procent. Možné problémy s nesplácením pohledávek si uvědomují také čeští podnikatelé.

Ti jsou na exportu závislí. Nemohou si dovolit preventivní stažení svých produktů z těchto trhů, protože jsou na nich svým způsobem vázání. „Vzhledem k našemu silnému exportnímu zaměření situaci v Eurozóně pečlivě sledujeme. Rizika pohybu kurzů a nesplácení pohledávek zajišťujeme několika různými nástroji,“ řekl Petr Dlabal, ředitel prodeje a marketingu nábytkářské firmy Jitona.

Tento trend potvrdil také generální ředitel společnosti ČSOB Factoring Tomáš Morávek. „To, co se

děje v Eurozóně, určitě nevyvolává u českých exportérů nadšení, ale vzhledem k velikosti tuzemského trhu nemají příliš na výběr a tradiční směřování českého exportu se těžko změní během pár týdnů,“ vysvětlil T. Morávek a dodal: „Registrujeme zvýšenou poptávku po factoringových službách. Podnikatelé si uvědomují rizika a hledají cesty, jak se zajistit proti hrozbě nesplácení pohledávek.“

Podle statistik Asociace factoringových společností skutečně factoringový trh celkově roste, neboť objem factoringových transakcí byl za první pololetí 2011 v porovnání se stejným obdobím minulého roku o 26 % vyšší a obrát v exportním factoringu se zvýšil dokonce o více jak 50 procent. „Tak dynamický vývoj jednoho z hlavních factoringových produktů nepamatujeme,“ komentoval tato čísla T. Morávek. (tz)



autor: Miloš Krmáček

PROSPEROVALI JSME  
DÍKY TOMU, ŽE JSME  
NEVYPLÁCELÍ MZDY,  
NEPLATILI DANĚ A  
FAKTURY DODAVATELŮM.

## HELIOS Orange a stroje pro hlubinnou těžbu

Dodávky zařízení pro vertikální hlubinnou těžbu, to je hlavní oblast činnosti společnosti INCO engineering, která počátkem roku 2011 rozšířila řady zákazníků systému HELIOS Orange z produkce Assec Solutions. Společnost byla založena v roce 1994. Jejími zákazníky jsou především zahraniční firmy, mnohé z Polska a zemí bývalého Sovětského svazu. V současné době INCO engineering také expanduje na Asijské trhy – do Číny, Vietnamu, Indie apod.

Před pořízením systému HELIOS využívali zaměstnanci i management INCO engineering jiný informační systém. V průběhu doby však vyvstala potřeba zapojit informační systém i pro další oblasti činnosti společnosti, než které dokázal pokrýt původní systém. Proto vedení společnosti vyhlásilo výběrové řízení, jehož vítězem se stal systém HELIOS Orange. Na Apríla, 1. dubna 2011 byla zahájena implementace systému, jehož hlavní moduly jsou v ostrém provozu od 30. června a další moduly a funkcionality se dále implementují a běh systému dolaďuje.

Na otázku, jaké přínosy pro firmu od nového systému očekává, odpovídá Ing. Pavel Schinkmann, vedoucí ekonomického a investičního oddělení INCO engineering: „Předpokládáme významné zlepšení přehledu o činnostech ve firmě, stejně, jako sledování detailních nákladů. Důležitá pro nás bude také možnost tvorby mezd, elektronický oběh dokumentů napříč firmou či práce s číselníky a propojení dislokovaných středisek – Slaný a Karviná.“

Po úplném dokončení prací budou ve společnosti INCO engineering implementovány tyto moduly: Účetnictví, Pokladna, Banka, Majetek, Zakázky, Evidence pošty, Mzdy a personalistika, Manažerské rozhraní, Finanční analýza a plánování a modul Projekty.

Těžiště činnosti společnosti INCO engineering leží v oblasti technologií pro vertikální, úklonnou a horizontální dopravu především v hlubinných ale i povrchových dolech. Rozsáhlý výrobní program zahrnuje těžební stroje s třecím kotoučem i těžební stroje bubnové rozličných konstrukcí a výkonů až do 2 x 5500 kW, skipy, klece a další dopravní nádoby mnoha typů a velikostí včetně příslušenství, lanovnice, systémy důlní signalizace, komunikační systémy z dopravních nádob, plně automatizované plnicí a výsypné stanice skipů, systémy pro narážení důlních vozů do klecí, výklopníkové stanice důlních vozů, kolejové oběhy důlních vozů, dopravníky různých druhů, důlní ventilátory včetně pohonu a regulace a mnoho dalších strojů a zařízení.

Nepominutelnou částí prací je rovněž provádění modernizací a rekonstrukcí starších těžních strojů a dalších zařízení, ať se jedná o vlastní výrobky, či stroje a zařízení jiných výrobců. Při modernizacích a rekonstrukcích nacházejí uplatnění dílčí systémy vyvinuté a užívané u nově dodávaných výrobků. (tz)

# Parkovací dům KOMA Parking

## ve Slaném realitou



V září 2010 byla vyhlášena veřejná zakázka na výstavbu parkovacího domu ve městě Slaném s využitím technologie APS (automatické parkovací systémy) pro parkování vozidel. KOMA - Industry s.r.o. se zúčastnila tohoto výběru a v tvrdé konkurenci uspěla s vysoce progresivním řešením, které výrazně překročilo i očekávání zadavatele.

Když bylo v prosinci 2010 zastupitelstvem města potvrzeno rozhodnutí výběrové komise, došlo k podpisu smlouvy, na jejímž základě vyplynul pro KOMA - Industry s.r.o., dodavatele technologie, a PSJ, a.s., Jihlava, dodavatele stavební části projektu, závazek vystavět do konce roku 2012 v centru města parkovací dům pro 149 vozidel.

Se slavnostním zahájením stavby v závěru letošního července, jehož se účastnili zástupci obou dodavatelů, projektanta – společnosti MERIDIN spol. s r.o. a vedení radnice ve Slaném, se začal odpočítávat čas. Parkovací dům, který zde v historickém centru města vznikne a mohl by poskytnout příklad i řadě jiných měst, pomůže řešit dlouhotrvající problém s nedostatkem parkovacích míst. Projekt respektoval řadu důležitých aspektů, kterým bylo například architektonické řešení vnějšího vzhledu budovy v památkové zóně, ekologické hledisko, aby nárůst počtu vozidel nezvýšil tvorbu škodlivých emisí z výfukových plynů, i užitvatelsky jednoduché a bezpečné parkování. Kromě toho bylo třeba zajistit odpovídající parkovací kapacity pro rezidenty i hotelové hosty přilehlého Hotelu Grant.

Parkovací dům KOMA Parking vznikne poblíž křižovatky ulic Třebízského a Palackého. Bude mít 6 nadzemních a jedno podzemní podlaží, kde v prvním nadzemním podlaží kromě technologického zázemí vznikne i prostor pro budoucí komerční využití. Část ze 149 parkovacích míst bude určeno také rozměrnějším SUV a užitkovým vozům s výškou do 1,7 až 1,9 m, s délkou do 5,3 m a maximální šířkou 2,2 m.

Podle slov Ing. Davida Kotajného, vedoucího oddělení APS KOMA Parking, dodavatele technologie, nebylo zpracování nabídky jednoduchou záležitostí. Například technologická část se musela vměstnat do členitého provedení obvodového pláště budovy. Proto je také počet parkovacích míst v jednotlivých patrech rozdílný.

Automatické parkovací systémy KOMA Parking nabízejí bezpečný a inteligentní způsob hromadného parkování automobilů na principu sofistikovaného řešení manipulace a skladování. Řeší situace s nedostatkem parkovacích míst a volné plochy pro standardní plošné parkování zejména na sídlištích, v centrech měst, u administrativních celků, hotelů, letišť, nádraží a záchytných parkovišť typu P&R. Potřebná parkovací plocha pro jeden automobil je až poloviční ve srovnání s parkováním na volné ploše.

Základní výhodou tohoto řešení, které se zanedlouho nabídne i motoristům ve Slaném, je zejména minimalizace parkovací plochy, komfort parkování díky jednoduchosti a rychlosti uložení vozidla, absenci úzkých vjezdů a výjezdů. Skýtá vyšší bezpečí pro uložené automobily, díky nízkým nákladům na provoz, absenci zázemí pro řídicí, přístupových výtahů či schodišť jsou tyto stavby levnější. Významný je rovněž ekologický aspekt, kdy dochází k výraznému snížení emisí, exhalací a hluku od popojíždějících vozidel. Díky podzemnímu řešení lze využít nadzemí pro jiné stavby včetně zeleně a použití ocelových konstrukcí umožňuje snadnou montáž, demontáž i recyklaci stavby.

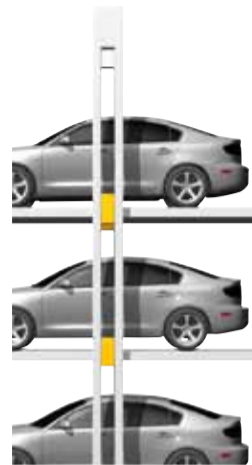
Předností je tedy mnoho včetně flexibility, neboť při použití modulárního systému je možné parkovací domy sdružovat, provádět dostavbu parkovacích jednotek. Široká variabilita opláštění stavby a řešení tzv. na míru umožňují rozmanitost designu i architektonického řešení. KOMA Parking automatické systémy nabízejí řešení jak pro parkování s autem v malých bytových domech typu LIFT, MULTI LIFT, tak pro velké parkovací domy typu TOWER, MULTI TOWER nebo RING určené stovkám vozidel. Česká města tak mohou s využitím parkovacích systémů výrazně odlehčit parkování v ulicích, zvláště v jejich centrech, na sídlištích a všude tam, kde je parkování problémem. Parkovací dům ve Slaném se tak spolu s parkovacím domem Ring v Ostravě stávají ukázkou parkování třetího tisíciletí.

**KOMA Parking**  
Automatické Parkovací Systémy

MINIMALIZACE PARKOVACÍ PLOCHY  
EKONOMIKA PROVOZU  
BEZPEČNOST  
FLEXIBILITA  
KOMFORT  
EKOLOGIE

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

info@komaparking.cz  
+420 595 953 578  
KOMA - Industry s.r.o., oddělení APS KOMA Parking,  
Ruská 41, 706 02 Ostrava-Vitkovice



V centru města Slaný byla slavnostně zahájena výstavba parkovacího domu pro 149 automobilů. Na snímku zleva Jaroslav Dolana, zástupce dodavatele stavební části projektu – PSJ, a.s., Jihlava, David Kotajný, vedoucí oddělení APS KOMA - Industry spolu s Gustavem Kotajným, jednatelem KOMA - Industry s.r.o., která je dodavatelem technologické části projektu, a RNDr. Ivo Rubík, starosta města Slaný, spolu se členy zastupitelstva. Stavbu vyprojektovala královéhradecká společnost MERIDIN spol. s r.o. Foto: Jiří Novotný

## Prodej vozů kategorie SUV letos vzrostl na dvojnásobek

Prodej ojetých vozů kategorie SUV letos meziročně vzrostl na dvojnásobek. „Za první pololetí roku 2011 jsme těchto vozů prodali o 106 % více než za stejné období loňského roku,“ uvedl ředitel prodeje AAA AUTO Daniel Harant. Vzrostl i zájem o vozy s pohonem všech čtyř kol, meziročně se jich prodalo více o 86 %.

„Poptávka po vozech SUV a 4x4 rychle roste hlavně kvůli módním trendům a také díky tomu, že cena těchto modelů již klesla na dostupnou úroveň, což se projevuje v segmentu nových i ojetých automobilů,“ konstatoval Daniel Harant.

Dalším důvodem je pak podle něj skutečnost, že se tuzemští zákazníci už definitivně přestali bát krize a zvýšila se jejich ochota koupit dražší ojeté vozidlo, a to klidně i na splátky.

### Nejprodávanejší ojeté vozy kategorie SUV

Huundai Santa Fe  
Honda CRV  
Kia Sorento  
Toyota RAV 4  
Kia Sportage

### Nejprodávanejší ojeté vozy s pohonem 4x4

Škoda Octavia 4x4  
Huundai Santa Fe  
Honda CRV  
Kia Sorento  
Volkswagen Passat 4x4

Zdroj: AAA AUTO, prodeje za 1.pololetí 2011 v České republice (tz)

## AAA AUTO Group získala od ČNB licenci pojišťovacího agenta a makléře

V souladu s již dříve zveřejněným záměrem získat licenci pojišťovacího makléře, získal INEX Broker a.s., 100% dceřiná společnost AAA Auto Group N.V., od České národní banky dne 9. srpna 2011 licenci pojišťovacího agenta a makléře.

Strategickým záměrem společnosti AAA Auto Group N.V. pro získání licen-

ce prostřednictvím své dceřiné společnosti bylo:

rozšíření prodejních kanálů, prostřednictvím kterých společnost své pojistné produkty nabízí, také o call centrum a webový portál,

nabídka kompletního portfolia kvalitních pojistných produktů za výhodných fi-

nančních podmínek jak klientům skupiny, tak i novým zákazníkům mimo skupinu AAA AUTO.

Prostřednictvím licence udělené Českou národní bankou bude INEX Broker nabízet své služby a spolupracovat s místními pojišťovny také na Slovensku.

(tz)



Společnost s 20letou tradicí, zaměřená na komplexní projektovou a inženýrskou činnost ve stavebnictví

- generální projektant staveb pozemního stavitelství
- novostavby a rekonstrukce staveb všech stupňů
- průmyslové stavby – haly, parkovací domy
- občanské stavby – školské, sociální, zdravotní, obchodní
- bytové domy
- zateplení staveb
- technická vybavenost
- inženýrská činnost
- technický dozor
- průzkumy

MERIDIN spol. s r.o.  
Bratři Štefanů 238  
500 03 Hradec Králové  
Tel.: +420 495 406 718  
E-m: info@meridin.cz  
www.meridin.cz

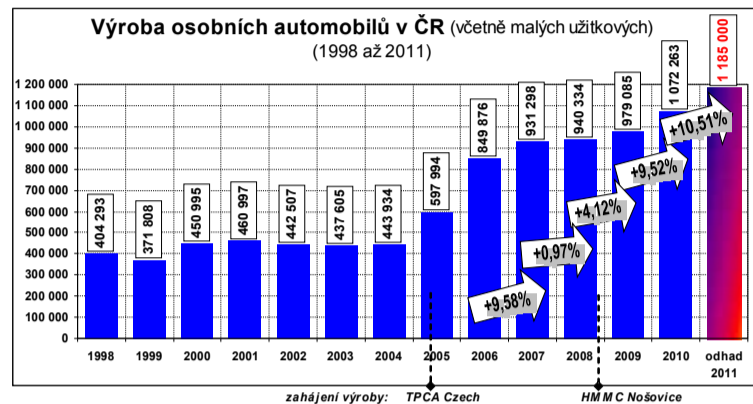


# Výroba silničních vozidel v ČR

## za 1. pololetí 2011 vzrostla

Za 1. pololetí 2011 bylo podle údajů firem v ČR vyrobeno celkem 647 024 silničních vozidel, což je o 13,85 % více než ve stejném období roku 2010. V uplatnění produkce došlo k mírnému zvýšení tuzemských prodejů (o 2,31 %), export vozidel vzrostl výrazněji (o 13,55 %).

### I. Osobní automobily a malá užitková vozidla



Největší a rozhodující podíl na výrobě vozidel v ČR má výroba osobních automobilů (včetně vozů kat. N1), kterých bylo vyrobeno 632 ks, což je o 13,57 % více než za 1. pololetí

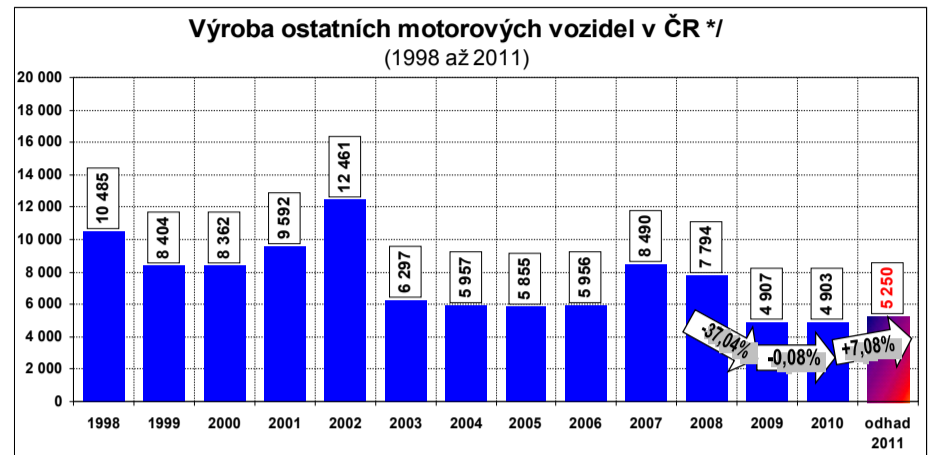
### II. Ostatní motorová vozidla

roku 2010. Tento nárůst je dán především zvýšením produkce v HMMC (Hyundai Motor Manufacturing Czech) Nošovice o 30,51 % (+ 28 018 ks) a ve ŠKODA Auto o 24,18 % (+ 69 362 ks).

### II. Ostatní motorová vozidla

V 1. pololetí roku 2011 bylo vyrobeno 638 nákladních automobilů, což představuje nárůst produkce celkově o 10,19 %. V této kategorii byl zaznamenán relativně vysoký nárůst výroby ve firmě AVIA Ashok Leyland Motors (+ 64,37 %), produkce firmy TATRA Kopřivnice oproti stejnému období r. 2010 naopak poklesla o 13,08 %. Obdobná situace je v oblasti exportu (TATRA = - 41,53 %, AVIA Ashok Leyland Motors = + 82,35 %).

Ve výrobě autobusů došlo oproti loňsku k pozitivnímu obrátu. Za prvních šest měsíců roku



\* / Nákladní automobily, autobusy, motocykly a mopedy celkem

2011 jich bylo vyrobeno 1 469, což je o 241 (o 19,63 %) více než ve stejném období roku 2010. Nárůst výroby byl vykázan u všech výrobců autobusů (mimo TEDOM).

Dále bylo za hodnocené období v ČR vyrobeno 589 motocyklů (zn. Jawa), což znamená nárůst produkce ve srovnání s 1. pololetím 2010 o 157,21 %.

### III. Přípojná vozidla kategorie O1 až O4

U výrobců přípojních vozidel (přívěsy a návěsy) již částečně odezněly důsledky ekonomické recese.

Přípojních vozidel kat. O1 a O2 bylo za 1. pololetí 2011 vyrobeno 11 526 (značka Agados), což představuje nárůst téměř o 25 %.

Přípojních vozidel kategorie O3 a O4 (PANAV, SCHWARZMÜLLER) bylo za 1. pololetí 2011 vyrobeno celkově 557, což oproti 1. pololetí roku 2010 znamená nárůst výroby v souhrnu o 58,69 %.

Ing. Antonín Šípek, ředitel sekretariátu

## Domácí asistence Allianz slaví již deset let

Počet zásahů domácí asistenční služby Allianz pojišťovny dosáhl v loňském roce dvou tisíc a neustále roste. Těch, kteří rychle potřebují instalátéra, zámečníka, pokrývače, ale také deratizéra nebo specialistu na dezinfekci, je rok od roku více. Když Allianz tuto službu právě před 10 lety zavedla, využilo ji pouze několik desítek lidí v nouzi. V roce 2007 to bylo zhruba 300 pojištěných a letos se očekává, že jejich počet bude až desetinásobný. Jak se ale v záplavě řemeslníků vyznat a nenaletět podvodníkům s předraženými službami nebo fušerům?

Základem servisu pro klienty jsou urgentní asistenční služby, tedy rychlá technická pomoc v kteroukoliv denní či noční dobu. Jde hlavně o služby profesionálů v situacích, které vyžadují bezodkladnou opravu. V nejširší variantě pojištění domácnosti Exkluziv pak může zákazník využít také služeb opravářů domácích elektrospotřebičů, nebo již zmíněných odborníků na deratizaci a dezinfekci.

„Nad rámec těchto služeb nabízíme klie-

tům tzv. Modré stránky Allianz. Jejich prostřednictvím si mohou objednat i placené služby smluvních partnerů Allianz a využít je k provedení oprav nebo stavebním úpravám jejich bytů a domů bez ohledu na vazbu k pojištění. Na Modré stránky se totiž dostanou pouze námi prověřené firmy, takže klienti mají zaručenu jak kvalitu díla, tak dodržení termínů a solidní cenu,“ doplnil Zdeněk Kučera, ředitel úseku pojištění majetku Allianz pojišťovny.

„V prvních měsících, kdy jsme asistenční služby spustili, v podstatě lidé ani nevěděli, na co všechno se vztahují, a přestože je ve své smlouvě měli, tak je nevyužívali. Havarijní čtyři vyjžděly k urgentním případům zhruba 300krát ročně. V loňském roce už byl tento počet téměř sedminásobný. A letos výjezdů očekáváme ještě více,“ řekl Jiří Brůžek, vedoucí podpory provozu asistenční společnosti Allianz – Mondial Assistance, která garantuje kvalitu služeb a spolupracuje s desítkami jejich dodavatelů po celé republice.

„Pokud lidé mají jakýkoliv problém, při-

jíždíme znovu a starosti nájemníků řešíme buď okamžitým odstraněním závady, nebo návrhem dalšího postupu. Na reklamační opravy, kterých evidujeme v dlouhodobém horizontu maximálně 2–3 procenta, garantujeme příjezd do 24 hodin, v případě havarijního stavu do 120 minut,“ uvedla Kamila Plicková z Pražského technického servisu, který je jedním z dodavatelů urgentních asistenčních služeb. „Největší pochvalou je pro nás každý vracející se zákazník. Někteří z nich si přes asistenční službu vyžádají dokonce konkrétního technika, který již u nich něco opravoval. A minimálně čtvrtina všech zákazníků volá znovu a poptává služby, které se vůbec nevztahují k pojištění a hradí si je sami,“ doplnila K. Plicková.

A jakým profesím adresují klienti své SOS nejčastěji? Bez ohledu na roční období a další faktory jednoznačně vedou instalatéři, kterým jde na vrub zhruba čtvrtina výjezdů. Na dalších místech jsou zámečníci, topenáři a elektrikáři. O něco méně práce pak mají sklenáři, pokrývači a opraváři elektro-

spotřebičů všeho druhu. Výjimkou však byl loňský srpen, kdy se po krupobíží v Praze stali sklenáři a pokrývači jednoznačně úzkoprofilovými profesemi. Mezi notoricky se opakující situace patří výměny baterií, řešení havarijních situací s prasklými hadičkami, prosakující vodou nebo neodtékajícím WC. Dále jde o zasklívání dveří a oken a také o elektrikářské práce v případech, kdy přestane fungovat elektřina v bytě či celém domě. V zimním období bývá častý výskyt opravy tekoucích radiátorů nebo výměny jejich nefunkčních hlavice.

Při asistenčních zásazích se stávají i úsměvné příběhy. Technik asistenční služby, který vyjžděl k nefunkčnímu topidlu, se nestačil divit. Na místě totiž zjistil, že jde o klasická kamna na uhlí. Nájemník však pocházel z „teplých krajů“ a netušil, že do kamen musí přikládat uhlí či dřevo, aby fungovala a chtěl je seřadit tak, aby topila sama. V tomto případě postačila informace o tom, kde mají nejbližší sídlo uhelné sklady...

(tz)

## AAA AUTO nabízí zvýhodněné přestavby automobilů na plyn

Možnost profesionální typové přestavby na LPG u všech benzinových vozů ze své nabídky nabízí od začátku července skupina AAA AUTO. „Chceme zvýšit atraktivitu vozidel s benzinovými motory, která po provedené přestavbě na LPG dokážou jezdit s mimořádně nízkými provozními náklady kolem 1,50 Kč na kilometr,“ uvedl ředitel prodeje AAA AUTO Daniel Harant.

AAA AUTO bude cenu přestavby u některých modelů dotovat, například u Fabie činí konečná cena včetně DPH 19 900 Kč, u Felicie pouhých 15 000 Kč. Přestavbu bude provádět renomovaná firma HTS spol. s r.o. prostřednictvím své smluvní montážní sítě ELPIGAS. Značka ELPIGAS se skládá z komponentů italské produkce, které jsou prověřeny dlouholetou praxí a s nimiž jezdí

už více jak dva miliony vozů po celé Evropě. Součástí montáže je i unikátní pojištění proti případným škodám způsobeným plynovou instalací, které má montážní síť ELPIGAS sjednáno v ČR jako jediná.

Jak bude přestavba probíhat? Zákazník si při koupi vozu v AAA AUTO rovnou zakoupí i poukaz na montáž LPG zařízení za zvýhodněnou cenu. Následně si objedná termín montáže u některého ze 43 akreditovaných partnerů montážní sítě ELPIGAS na území celé České republiky a po předložení tohoto poukazu mu bude bezplatně provedena instalace celého plynového systému.

„Cena za jeden litr LPG se dnes pohybuje okolo 17 Kč. Při porovnání s aktuálními cenami benzínu se přestavba u většiny vozidel vyplatí již

po ujetí pouhých 20 až 30 tisíc kilometrů, což je rychlá návratnost vložené investice,“ upozornil Daniel Harant. LPG je v současné době velmi výhodnou alternativou v oblasti pohonných hmot a podle něj nabývá na významu nejen z eko-

nomických a strategických důvodů, ale i pro svůj značný ekologický přínos – spalováním LPG totiž vzniká podstatně méně emisí škodlivin než u benzínu a nafty, a tudíž významně přispívá k ochraně životního prostředí.

### Pevné ceny přestavby na LPG u vozů z AAA AUTO

#### Cena za přestavbu osobního automobilu na LPG pro vozy:

1) Škoda Felicie 1.3; zařízení II. generace	15.000,- Kč
2) Škoda Fabia; zařízení IV. generace	19.900,- Kč*
3) všechny ostatní vozy Škoda, vyjma vozů uvedených pod bodem 1) a 2)	26.000,- Kč
4) všechny ostatní čtyřválcové vozy, vyjma vozů uvedených pod bodem 1), 2) a 3)	29.000,- Kč
5) všechny pěti, šesti a osmi válcové vozy	36.000,- Kč

\* Nejlepší cena na trhu dotovaná společností AAA AUTO. Nabídka platí jen pro vozy, zakoupené v AAA AUTO od 1. 7. 2011.

(tz)

# V Brně najdou práci vývojáři

**Softwarová společnost Red Hat rozšíří vývojové centrum v brněnské pobočce. Plánuje proto zaměstnat dalších 150 inženýrů, dnes už pro ni pracují tři stovky vývojářů a dalších lidí. Red Hat tak bude mít v Brně největší vývojové pracoviště na světě. Na projekt firma získala dotaci z Operačního programu Podnikání a inovace (OPPI) Evropské unie ve výši 100 milionů Kč, celková investice je 278 milionů Kč.**

Podle ministra průmyslu a obchodu Martina Kocourka takový typ investic přináší vyšší přidanou hodnotu: „Investice do vývojových pracovišť samozřejmě v první řadě představují pracovní příležitosti pro profesionály v těchto oborech, v konečném důsledku však přispívají k tomu, aby Česká republika uspěla v mezinárodní konkurenci. Právě proto společně s agenturou CzechInvest tento typ investic podporujeme.“

„Naše statistiky ukazují, že Česká republika je pro ICT firmy velmi zajímavá,“ řekl generální ředitel agentury CzechInvest Miro-

slav Křížek a dodal: „V roce 2010 pomohl CzechInvest zrealizovat v České republice 209 investičních projektů v celkové hodnotě více než 16 miliard Kč. Téměř 40 % společností investovalo do informačních technologií a vývoje softwaru.“

„Projekt společnosti Red Hat získal dotaci v rámci programu ICT a strategické služby, který od roku 2007 podpořil už 265 projektů v celkové hodnotě převyšující 3,8 miliardy Kč,“ upřesnil Petr Očko, ředitel sekce fondů EU, výzkumu a vývoje ministerstva průmyslu a obchodu.

Proč se firma Red Hat rozhodla investovat právě na jižní Moravu, vysvětlil ředitel brněnského vývojového centra Radovan Musil: „Brno má ideální pozici především kvůli existenci dvou špičkových univerzit. Dokážeme ale oslovit inženýry z celé republiky. Nemálo významná je i blízkost Slovenska, odkud k nám přichází mnoho kvalitních lidí.“

V americké softwarové firmě Red Hat pracovali čeští inženýři už v roce 2004, a to

na komunitních projektech. V červnu 2006 vznikla samostatná česká pobočka. Aktuální rozšíření vývojového centra v Brně svědčí podle firmy mimo jiné o tom, že jsou v České republice nadaní lidé, které stojí za to si udržet. Už dnes se brněnské pracoviště podílí na vývoji a testování všech hlavních produktů, významně také na operačním systému.

Rozšiřování vývojového centra Red Hatu začalo v prosinci 2010, nové pracovníky chce společnost nabrat během dvou let. Má zájem především o inženýry specializované na programování a ověřování kvality softwaru. Budou pracovat na vylepšení a rozvoji zavedených i na tvorbě zcela nových produktů – společnost dodává jiným firmám software formou předplatného, poskytuje jim k tomu podporu, úpravy a certifikuje aplikace. Přístup k zaměstnancům dokumentuje fakt, že Red Hat získal ocenění Progressivní zaměstnavatel roku 2010 či Best Employers 2010/2011.

(tz)

## NAŠE KAVÁRNA

### M. Nezveda ředitelem Divize životního pojištění ČSOB Pojišťovny

1. srpna 2011 se stal Ing. Marek Nezveda, ACCA novým ředitelem Divize životního pojištění ČSOB Pojišťovny. Na této pozici vystřídal Wima Guilliamse, který začátkem tohoto roku odešel do bulharské DZI Insurance.

### M. Kaněra zvolen místopředsedou představenstva ČSOB Pojišťovny

S platností od 11. července 2011 byl Ing. Michal Kaněra zvolen místopředsedou představenstva ČSOB Pojišťovny. Na této pozici vystřídal Ing. Jiřího Morávka, který odešel do důchodu.

### Ředitelem odboru reklama ČS R. Maco

Novým ředitelem odboru reklama České spořitelny se k 1. červenci 2011 stal Roman Maco. V České spořitelně bude zodpovědný za reklamní aktivity nejen České spořitelny, ale také většiny dceřiných společností.

### Výkonnou manažerkou spoření a investice ČSOB M. Suchánková

Marcela Suchánková od srpna zastává pozici výkonné manažerky segmentu Spoření a investice ČSOB. Dosud vedla útvar Orientace na klienta. V nové pozici tak vystřídal Pavla Kratochvíla, který i nadále zůstává v ČSOB a bude se věnovat speciálním projektům v útvaru Řízení pobočkové sítě ČSOB.

(tz)

## NEZAPOMEŇTE NA KNIHU



Computer Press, a. s.  
distribuce@cpres.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  
Řeznická 17, 110 00 Praha 1  
Tel.: 225 993 911-3  
Fax: 225 993 920  
e-mail: beck@beck.cz  
http://www.beck.cz

### Virtuální tým

Jaroslava Ester Evangelu

Kniha je určena všem, kteří se zajímají o týmové řízení a hledají ucelené informace zejména o řízení týmů virtuálních. Pomůže čtenáři zjistit, kolik zbytečné energie vkládáme do manažerských činností. Autoři skloubili své praktické zkušenosti s moderními psychologickými poznatky, poukazují na nejčastější chyby i na možnosti jejich řešení.

### Měříme a optimalizujeme marketing na sociálních sítích

Jim Sterne

Zatímco jiné knihy vysvětlují, proč jsou sociální média kritická a jak na nich participovat, tento průvodce se soustředí na měření úspěchu vašeho marketingu na sociálních sítích. Měření úspěchu byznysu je založeno na obchodních cílech, kde známost nemusí vždy znamenat odpovídající úspěch.

### Tajemství facilitace

Michael Wilkinson

Kniha je poctivým a systematickým návodem ke zvládnutí technik facilitace. Autor ve třinácti kapitolách odhaluje celkem šedesát tajemství úspěšné facilitace, jež shrnují klíčové dovednosti, rozhodující o úspěchu či neúspěchu

### Lucerna, její čas a její lidé

Václav Junek

Vydejte se s námi do zákulisí pražské Lucermy. Poznejte její tajemství a nechejte se unést její atmosférou. Provedeme vás její pestrou historií a dáme vám nahlédnout pod pokličku, jak vlastně v Lucerně probíhaly všechny ty velkolepé projekty, kterých se zúčastnily největší hvězdy českého i světového showbyznysu.

### Pergoly, ploty a terasy

Helga Voit, Anton Hinkofer

Rádi byste vybudovali příjemné posezení na terase zkrášlené elegantní pergolou? Plánujete stavbu plotu, který vás ochrání před zvědavými pohledy sousedů? Tato kniha vám poradí, jak na to. Naleznete zde všechny potřebné informace týkající se výběru materiálu, konstrukčních řešení a pracovních postupů – od výběru dlažby a vzorů pokládky až po podrobný návod ke stavbě terasy se zídou či pergoly napojené na stěnu domu.

### 40 největších mýtů o budování kariéry

Marcus Schmidt

Existuje bezpočet mýtů o tom, jak dosáhnout v kariéře vrcholu nebo co naopak brání našemu vzestupu. S těmito „nepřesnými pravidly“ se setkáváme v médiích, narážíme na ně ve firmách, v rozhovorech s kolegy či s údajnými odborníky. Některé z nich přetrvávají snad celou věčnost. Zkušený headhunter vám prozradí, na čem opravdu záleží při budování postavení v zaměstnání, co rozhoduje při výběru lidí a co ovlivňuje jejich kariérní postup

### Velká kniha manipulativních technik

Edmüller Andreas, Wilhelm Thomas

Knížka odkrývá tajemství přesvědčivé komunikace. Představuje více než padesát manipulativních technik a ukazuje způsoby, jak je rozpoznat a bránit se jim. Dozvíte se, jak získat druhé na svou stranu, jaké jsou nejpožívanější psychologické a logické manipulativní techniky, jak fungují a jaká je vhodná obrana proti nim. Poznáte ofenzivní strategie tlaku, kdy rozhoduje argumentace, ale také jemnější a mnohdy efektivnější strategie tahu, které mají spíše dialogický charakter, ale dokážou být stejně účinné.

### Síla pozitivního myšlení

Nürnbergel Elke

V knize se dozvíte, jak změnit své vnímání, názory a myšlenkové stereotypy, které spouštějí sérii negativních reakcí, jak lze pomocí správné komunikace s ostatními i sami se sebou ovlivnit pozitivní myšlení či jak trénovat optimistický postoj a jednání. Objevte, co všechno můžete udělat, abyste se na sebe, druhé i vše kolem vás dívali jinak, pozitivněji!

### Zlatá pravidla obchodního vyjednávání

Korda Philippe

Ve velmi praktické a čtivé publikaci rozlišuje autor specifické techniky pro prodej i nákup. Na konkrétních a srozumitelných příkladech ukazuje všechny aspekty vyjednávání a situace, se kterými se můžeme v obchodě setkat: jak odolat tlaku nákupčích a obhájit svou cenu a marže, jak se vypořádat s výzvou „ber nebo jdi“, jak dovést druhou stranu k uzavření jednání a dokonce i jak použít blufování a rozpoznat lež ve vyjednávání.

### Finanční vzdělávání pro střední školy

Zuzana Dvořáková, Luboš Smrčka a kol.

Cílem učebnice je poskytnout komplexně a systematicky znalosti o finančním vzdělávání a finanční gramotnosti, aby studenti byli více informováni o finančních produktech a službách před svým vstupem na finanční trhy. Stěžejními kapitoly jsou – v souladu se standardy finanční gramotnosti – Peníze, Hospodaření domácnosti, Finanční produkty a Ochrana spotřebitele. Znalosti jsou ilustrovány na řadě příkladů ze života. Kromě toho jsou charakterizovány metody výuky a přiložena sbírka řešených příkladů na CD, aby výuka byla zároveň tréninkem dovedností a schopností, jež pomáhají při rozhodování o osobních finančních atd.

### LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

#### HK ČR je znepokojena

Při projednávání návrhu státního rozpočtu na rok 2012 předkládá ministerstvo financí dvě alternativy – buď sjednocení a zvýšení sazby DPH na 19 % již od roku 2012 s výjimkami, nebo velmi razantní škrtání v rozpočtech jednotlivých ministerstev.

„Vláda se v současnosti orientuje pouze na negativní rozpočtové restriktce a zvyšování daní, které potřebuje stát. Dle názoru komorových ekonomů je nutné také začít motivovat ekonomiku k růstu a tím startovat pro budoucí fiskální období větší daňové odvody a vyšší zaměstnanost,“ upozornil prezident HK ČR Petr Kužel.

Hospodářská komora České republiky poukazuje také na to, že se neustále mění pravidla hry a to, co bylo dohodnuto, se v krátké době mění. Zatímco podnikatelé nabídli jednotnou daň z přidané hodnoty bez výjimek a připravovali se na sjednocenou 17,5% DPH, jak bylo vyjednáno a dohodnuto v prvních měsících letošního roku, nyní musí ve svých podnikatelských plánech počítat s novou situací.

„Velmi apelují na to, aby když se něco dohodne, se to také dodržovalo,“ řekl prezident HK ČR Petr Kužel. „Zvýšení sazby DPH na 19 %, byť je zatím formulováno v rovině diskuzí, výrazně mění situaci a HK ČR jako největší reprezentant podnikatelů by s takovým krokem ne-

## SPONZORING, CHARITA, POMOC

### ČSOB a ekologické projekty

ČSOB vyhláší ve spolupráci s Nadačí VIA již třetí ročník grantového programu „ČSOB a ERA pro podporu regionů – velké komunitní granty“. V rámci tohoto programu budou podpořeny tři projekty zabývající se obnovou kulturní krajiny a péčí o životní prostředí po celé České republice. Každý z vítězných projektů získá finanční podporu ve výši 300 tisíc korun. Celková podpora ČSOB dosáhne 900 tisíc korun.

(tz)

## SOUTĚŽ

### Soutěžíme se společností Kingston

Velice snadno lze ukládat a sdílet data s novým USB flash diskem Kingston Data Traveler 108. Je tomu tak především díky jeho malým rozměrům – délce 37,33 mm, šířce 19,97 mm a výšce 10 mm. Vejde se proto kamkoli a díky praktickému poutku jej lze nosit na například na karabince kolem krku. Disk je k dispozici v třech kapacitách, kterou rozlišuje i jejich zbarvení modrá (4 GB), červená (8GB) a šedivá pro 16 GB disk. Disky Kingston Data Traveler 108 jsou dodávány s předinstalovaným softwarem urDrive (volitelný) poskytujícím uživateli nové možnosti zacházení s daty. Disky se těší stále technické podpoře a ačkoliv je kvalita výrobků Kingston proslulá a disky pracují spolehlivě při provozních teplotách 0 až 85 °C, je na ně poskytována 5letá záruka. Více na [www.kingston.com](http://www.kingston.com)



**Soutěžní otázka:**  
**Jakou barvou je rozlišen 8 GB disk Kingston Data Traveler 108?**



Ze správných odpovědí vylosujeme tři výherce, kteří v daném pořadí obdrží 16 GB, 8 GB, 4 GB disk Kingston Data Traveler 108.

Odpovědi zaslejte na e-mail: [brxi@prosperita.cz](mailto:brxi@prosperita.cz), a nezapomeňte uvést svoji poštovní adresu nebo telefonní číslo.

souhlasila. Vysvětlení, které v souvislosti s touto uvažovanou změnou předkládá premiér a ministr financí má sice v sobě reálné jádro – určitě nechceme dopadnout jako Řecko, nebo Itálie, ale naše propočty, které jsme udělali v době, kdy jsme navrhovali sazbu 17 %, byly dost vysoké na to, aby i při 17,5% DPH zůstal státu dostatek finančních prostředků.“

(tz)

# Růst – slovíčko, které je na místě

Česká leasingová a finanční asociace zveřejnila výsledky nebankovního trhu v České republice za 1. pololetí 2011. V tomto období poskytly členské společnosti ČLFA leasingem movitých věcí, factoringem, prostřednictvím úvěrů pro spotřebitele i pro podnikatele zákazníkům celkem 67,3 mld. korun, což je v meziročním srovnání o 3,5 mld. korun více. Z toho 50 mld. poskytli členové ČLFA na investice a provoz podnikatelských subjektů a 17,3 mld. na zboží a služby pro domácnosti. U všech komodit došlo k meziročnímu růstu; leasing vzrostl o 21,3 %, podnikatelské úvěry o 9,2 %, spotřebitelské úvěry o 4,7 % a factoring o 27,2 %. Členské společnosti financovaly 44 % nových osobních vozů registrovaných v tomto období v České republice a uzavřely 520 521 nových leasingových a úvěrových obchodů.

## Leasing

Členské společnosti ČLFA financovaly v 1. pololetí 2011 prostřednictvím leasingu stroje, zařízení a dopravní prostředky v souhrnu pořizovacích cen (bez DPH) 22 mld. korun. Proti 1. pololetí 2010 to představuje u největších patnácti společností meziroční zvýšení o 21,3 %. V 1. pololetí 2011 i nadále dominoval leasing silničních vozidel.

Podíl operativního leasingu na celkovém leasingu strojů, zařízení a dopravních prostředků dosáhl v 1. pololetí letošního roku 32 %. V meziročním srovnání jde o další růst tohoto podílu o 4,7 %.

Podíl leasingu strojů a zařízení, včetně leasingu fotovoltaických zařízení, se meziročně zvýšil o 3,8 % na 34,7 %, což se téměř rovná výsledku 1. pololetí 2009 (34,9 %).

Podobně jako v předchozích letech směřovala téměř polovina leasingu movitých věcí do sou-

kromého sektoru služeb a téměř dvě pětiny do průmyslu a stavebnictví.

Účetní hodnota všech strojů, zařízení a dopravních prostředků v leasingovém užívání představovala na konci 1. pololetí 2011 téměř 108 mld. korun.

## Podnikatelské úvěry

V 1. pololetí 2011 poskytlo 31 členských společností ČLFA úvěry a jiné neleasingové finanční produkty pro podnikatele (finanční služby pro koncové zákazníky, bez financování skladů) v celkové výši vstupního dluhu\* 14,19 mld. korun. Proti stejnému období roku 2010 se tak meziročně zvýšil objem úvěrů pro podnikatele o 9,2 % v případě vedoucích patnácti společností.

Největší část z nově poskytnutých podnikatelských úvěrů (46,7 %) byla určena na pořizování osobních vozů, významný podíl z těchto úvě-

rů (21 %) využili podnikatelé k financování strojů a zařízení.

## Spotřebitelské úvěry

Členské společnosti ČLFA v 1. pololetí 2011 poskytly úvěry pro osobní potřebu ve výši 16,64 mld. korun, což představuje (při zohlednění loňských výsledků GE Money Multiservis, a.s., jejich obchodní výsledky jsou letos vykazovány v rámci GE Money Bank, a.s.) faktické meziroční zvýšení o 4,7 %.

Největší podíl na spotřebitelských úvěrech členů ČLFA poskytnutých v 1. pololetí 2011 měly revolvingové úvěry (35,3 %), podíl financování v místě prodeje dosáhl 32,4 %, osobních půjček pak 32,3 %. Jednotlivé produktové řady jsou tedy v portfoliu spotřebitelských úvěrů zastoupeny téměř rovnoměrně.

Spotřebitelské úvěry v 1. pololetí poskytovalo 21 členských společností ČLFA včetně řady leasingových společností, které je nabízejí jako doplněk k leasingovým produktům.

## Factoring

V 1. pololetí 2011 pokračoval růst objemu factoringových obchodů. Na členy Asociace factoringových společností ČR (AFS ČR) byly v 1. pololetí 2011 postoupeny pohledávky celkem za 63,9 mld. korun, z toho na factoringové

společnosti, které jsou zároveň členy ČLFA, připadá 52,6 mld. korun. Proti 1. pololetí 2010 to znamená u členských společností AFS ČR růst o 27,2 %.

Vedoucím produktem na českém factoringovém trhu byl v 1. pololetí 2011 nadále regresní factoring se 73 %, podíl bezregresního factoringu dosáhl 27 %. Podíl regresního factoringu se meziročně snížil o 2,7 %.

„Z rozsahu obchodů členů ČLFA i z jejich současného růstu je patrný význam nebankovního trhu při financování především investičních a restrukturalizačních projektů menších a středních společností. Bez této podpory by se nemohly realizovat projekty, které mají šanci uspět a být prospěšné pro českou ekonomiku i stát ve formě odvodu daní, vytváření nových pracovních míst atd.“ komentovala situaci Jiřina Tapšíková, předsedkyně představenstva ČLFA. „Výši nebankovních obchodů také stále ještě ovlivňují rizika spojená s některými žádostmi o financování a řada z nich tak nemohla být akceptována. Při postupující stabilizaci české ekonomiky tak očekáváme další růst nebankovního trhu.“

\* vstupní dluh = výše úvěrů poskytnutá společností k financování daného předmětu (pořizovací cena minus akontace)

(tz)

## Policie a pivovarníci společně proti alkoholu v silničním provozu

Představitelé Českého svazu pivovarů a sladoven a Policie České republiky se dohodli na podpisu memoranda, jehož cílem je spolupráce přispívající ke zlepšení situace v oblasti silničního provozu na území České republiky. V rámci spolupráce proběhne v srpnu letošního roku projekt „Řídím – piju nealko pivo“. Projekt si klade za cíl představit a rozšířit povědomí o nápoji pro řidiče, který může být bezpečnou alternativou z hlediska bezpečnosti a dodržování zákona. V období od 1. do 31. srpna v rámci dopravně – bezpečnostních akcí české policie budou ve 14 krajích České republiky na místech policejní kontroly i zástupci pivovarů. Reprezentanti pivovarů v modré reflexní vestě předají řidičům, kteří nepožili před nebo při řízení motorového vozidla alkoholický nápoj, nealkoholické pivo. Podle ujednání s policií nesmí rozdávati žádné propagační předměty nebo materiály pivovaru. Akce se zúčastní 15 pivovarů, členů Českého svazu pivovarů a sladoven, což představuje 84 % trhu piva v České republice.

„Pivovarníci považují dlouhodobě boj proti alkoholu za volantem za velmi důležitý, vždyť nám jde především o životy a zdraví nás všech. Proto chápou možnost spolupráce s naší policií jako logickou a velmi přínosnou,“ řekl Ing. František Šámal, předseda Českého svazu pivovarů a sladoven. „Řidiči se nemusí vzdát u nás tak oblíbeného piva, aby bezpečně dojezdili do cíle. Stačí se rozhodnout pro nealkoholické pivo, jehož nabídka u nás je dnes velmi široká a které může řidič bez obav konzumovat,“ dodal František Šámal.

Náměstek policejního prezidenta pro vnější služby plk. Mgr. Vladislav Husák k tomu doplnil: „Z celospolečenského hlediska se v České republice jako problém ukazuje vysoká tolerance k často nadměrné konzumaci alkoholu. To, že se problém negativně odráží také do bezpečnosti silničního provozu, dokazují nehodové statistiky. Počet obětí nehod zaviněných pod vlivem alkoholu v posledních dvou letech každoročně překonal hranici 100 usmrcených. Vítejme proto každou smysluplnou iniciativu, která by moh-

la přispět k eliminaci tohoto negativního jevu, a zodpovědný přístup samotných výrobců piva.“

Statistiky ČSPS uvádějí, že v posledních deseti letech představuje kategorie nealkoholických piv nejdynamičtější se rozvíjející segment piv. I v období, kdy konzumace některých kategorií piv stagnovala, nebo dokonce poklesla, spotřeba nealkoholického piva rostla. Podle nejnovějších výzkumů agentury Centrum pro výzkum veřejného mínění si za situace, kdy si normální pivo konzument dát nemůže, automaticky zvolí pivo nealkoholické přibližně polovina mužů (53 %), mezi ženami by tak podle svých slov v roce 2010 učinilo 26 %.

Pivovary považují neslučitelnost konzumace alkoholu a řízení vozidel dlouhodobě za svou prioritu. Je obsažena i v etickém kodexu Principy samoregulace v oblasti komerční komunikace, který v roce 2003 vznikl v rámci sdružení „Iniciativa zodpovědných pivovarů“. Uvedenými zásadami se řídí všechny pivovary sdružené v ČSPS. (tz)

## Tři čtvrtiny českých seniorů si spoří na vlastní pohřeb

Čeští seniori počítají s nejhorsím. Celých 73 % z nich má bokem odloženou částku pro případ dlouhodobého pobytu v nemocnici a ještě o dvě procenta více jich pravidelně ukládá peníze na vlastní pohřeb. Ve druhém případě je pro ně „cílová částka“ mezi 10 a 20 tisíci korun. Vyplynulo to z průzkumu Era Poštovní spořitelny mezi seniory.

Hlavními důvody, proč lidé staršího věku odkládají stranou peníze na vlastní pohřeb, jsou ryze pragmatické. „Zatímco téměř tři čtvrtiny z nich nechtějí finančně zatížit rodinu a pozůstalé, zbylých 27 % chce mít jistotu, že se dočkají důstojného pohřbu,“ popisuje Tomáš Suk, manažer marketingu Poštovní spořitelny. Podle 17 % seniorů není potřeba spořit, protože povinností pozůstalých je o pohřeb zesnulého se postarat.

Jak průzkum ukázal, necelá pětina seniorů se domnívá, že jim na pohřeb stačí částka do 10 tisíc korun. Polovina z nich považuje za optimální částku mezi 10 a 20 tisíci. Vhodnost vyšší částky potvrzuje i Václav Vohlídka, šéfredaktor časopisu Funeral Quartal. „Konečná cena pohřbu se liší podle individuálních přá-

ni zeměleho nebo pozůstalých. Roli zde hraje výběr rakve, počet nosičů atd. Nejčastěji se však ceny pohřbů skutečně pohybují od patnácti do dvaceti tisíc korun.“ Statistiky Pohřebního ústavu hl. m. Prahy dále ukazují, že Češi v cca 75 % případů dávají přednost spalu před tradičním pohřbem do země.

Více než třetina dotázaných v průzkumu prozradila, že mají jasnou představu o způsobu pohřbu, o výběru hudby i podobě smuteční hostiny. „Stejný počet seniorů se však myšlen-

kám na své poslední dny brání, a 28 % z nich říká, že se podobnými věcmi nezaobírají,“ dodal Tomáš Suk. Zajímavostí je, že o podobu vlastního pohřbu se více zajímají ženy než muži. Rozdíly v přístupu k tomuto druhu spoření najdeme i mezi obyvateli Prahy a zbytku republiky (viz graf).

Většina českých seniorů pro vytváření finančních rezerv využívá státem podporovaných spořicíh produktů – penzijního připojištění, stavebního spoření a životního pojištění. „Po odchodu do důchodu je možné pro uložení takto naspořených peněz využít například Era červené konto, které nabízí zajímavý úrok a okamžitou dostupnost úspor,“ upozornil Tomáš Suk. Primárně pro seniory je pak určen na českém trhu ojedinělý produkt nazvaný Dárek pro život, který je možno žádat na finančních centrech Poštovní spořitelny. „Jde vlastně o dodatek k Era prvnímu kontu, který umožňuje prarodičům spořit vnoučatům do života a zamezuje komukoli disponovat s prostředky na něm uloženými,“ dodává. Děti je pak celá naspořená částka vyplacena v den dovršení jeho plnoletosti. (tz)



autor: Miloš Krnáček

## Komerční banka nabízí pojištění plateb – jistotu pro neočekávané události

Komerční banka ve spolupráci s Komerční pojišťovnou nabízí od 12. července 2011 nové produkty v oblasti úrazového pojištění – MojePojištění plateb a Profí pojištění plateb. Produkty jsou určeny k zajištění finančních prostředků na platby pravidelných měsíčních výdajů pro případy dlouhodobé pracovní neschopnosti, invalidity nebo úmrtí pojištěného následkem úrazu. MojePojištění plateb navíc nabízí možnost rozšíření krytí i na velmi žádané riziko ztráty zaměstnání.

Základní verze MojePojištění plateb se vztahuje na dlouhodobou pracovní neschopnost, invaliditu nebo úmrtí pojištěného následkem úrazu. Varianta Extra/Extra+ kryje navíc riziko ztráty zaměstnání. Pojištění zajistí platby pravidelných výdajů domácnosti až do výše 10 000 Kč měsíčně po dobu jednoho roku. V případě úmrtí následkem úrazu je do 48 hodin vyplaceno také rychlé plnění až 100 000 Kč. MojePojištění plateb je pojištění spojené s běžným účtem v KB a není podmíněně zdravotním dotazníkem.

„Nabídkou nových možností pojištění rozšiřujeme spektrum pojistných produktů, které umožní našim klientům co největší pokrytí životních rizik. Jsme přesvědčeni, že klienty na pojištění zaujme zejména jeho variabilita a jednoduchost uzavření – bez zdravotního dotazníku,“ uvedl Radko Belada, vedoucí marketingu pro retailové bankovníctví KB.

Profí pojištění plateb je určeno pro podnikatele. Kryje rizika dlouhodobé pracovní neschopnosti, invalidity nebo úmrtí následkem úrazu. Výše pravidelného plnění je určena podle pravidelných plateb hrazených z podnikatelského účtu pojištěného, a to až do výše 40 000 Kč měsíčně po dobu 12 měsíců. Zahrnuje i rychlé plnění až 400 000 Kč. Profí pojištění plateb je pojištění spojené s podnikatelským korunovým účtem v KB a taktéž není podmíněně zdravotním dotazníkem.

Bližší informace o možnostech pojištění získáte na bezplatné informační lince 800 521 521, u bankovních poradců nebo na webu www.kb.cz (tz)