



Na kvalitním základě

se dobře staví

I ve složitém ekonomickém prostředí se dá docílit úspěchu v podnikání, tak to ostatně komentoval Mieczyslaw Molenda, generální ředitel GASCONTROL, společnost s r. o., a současně zakladatel havířovského seskupení sesterských firem GASCONTROL GROUP

Na sklonku loňského roku jsme se spolu s generálním ředitelem GASCONTROL, společnost s r. o., a současně zakladatelem havířovského seskupení sesterských firem GASCONTROL GROUP, zamýšleli nad naplněním cílů, které si managementy pro loňský rok ve společnostech GASCONTROL, společnost s r. o., GASCONTROL PLAST, a. s., a MATEICIUC, a. s., a ostatní společnosti skupiny předsevzaly. Byla to převážně úspěšná bilance, nicméně dnes je možné s odstupem více než tří měsíců a se znalostí konkrétních hospodářských výsledků porovnat tehdejší prognózy s realitou. Proto jsem se za Mieczyslawem Molendou vydal do Havířova-Suché znova a požádal ho o rozhovor:



Mieczyslaw Molenda, generální ředitel GASCONTROL, společnost s r. o., a současně zakladatel havířovského seskupení sesterských firem GASCONTROL GROUP

Jak by se dal stručně charakterizovat uplynulý rok z pohledu uskutečnění všech strategických záměrů, které jste si v rámci z pohledu seskupení GASCONTROL GROUP stanovili?

Troufám si konstatovat, že skupina GASCONTROL GROUP, i přes tísnivou ekonomickou situaci nejen v České republice, udělala značné a úspěšné kroky v uskutečňování strategických záměrů, které si stanovila na začátku loňského roku. V tomto trendu letos pokračujeme a chceme zde ještě mnohem víc. Za úspěch považujeme zejména inovace, a to nejen vlastní, ale i ty, jež realizujeme s podporou fondů Evropské unie a s pomocí spoluřešitelů. Díky tomuto úsilí se nám podařilo urychlit inovace specializovaných technologických celků a produktů, s kterými jsme již vykoučili nejen na české, ale i na zahraniční trhy.

Známy jsou již hospodářské výsledky dosažené jednotlivými firmami. Můžete stručně charakterizovat základní ekonomické ukazatele skupiny GASCONTROL GROUP?

Ve srovnání s loňským rokem se nám například podařilo navýšit tržby a výkony o bezmála 46 % na 2,7 miliardy korun, náš hospodářský výsledek před zdaněním vzrostl o více než 31 % a produktivita práce u nás oproti loňsku stoupla o bezmála 36 %, což jsou myslím si výsledky, za které se nemusíme stydět.

Loni v prosinci jste se zmínil o aktivitách v oblasti inovací, vývoje a výzkumu, které vás posunují kupředu navzdory hospodářské recesi. Jak se vám dařilo právě tady?

Seskupení společností GASCONTROL GROUP se vydalo zejména cestou inovací, protože v nich vidí rychlejší postup k dosahování vytčených cílů a výsledků i velkou výhodou v konkurenceschopnosti a kvalitě práce našich firem. Všechny sesterské společnosti – Gascontrol, společnost s r. o., Gascontrol Plast, a. s., i MATEICIUC, a. s., jsou úspěšnými řešiteli projektů výzkumu, vývoje a inovací, a to nejen podporovaných, ale i projektů vlastních.

Pokud jde o první ze zmíněných společností, jaké inovační projekty v uplynulém roce uskutečňovala?

V oblasti inovací, s podporou evropských fondů, byla společnost Gascontrol, s r. o., loni úspěšná. Zdárně ukončila projekt INOVACE I – „Realizace soustrojí pro paroplynový cyklus do výkonu 500 kW spalováním nízkokalorických plynů, např. Bioplyn“. Dále projekt INOVACE II – „Odorizační stanice tlaková“, který v prosinci loňského roku rovněž úspěšně završila. V úsporách energií jsme v témže termínu na jedničku zvládli i program EKO ENERGIE – v rámci projektu „Energetická úsporná opatření výrobního areálu společnosti Gascontrol“, a to instalací tepelného čerpadla, využívajícího odpadního tepla z technologie, ale i kompletního zateplení objektu výrobní haly na výrobu plastových trub a plastových desek.

Jak si vedle toho počínala druhá sesterská firma, akciová společnost GASCONTROL PLAST?

Také ona dokončila loni úspěšně několik inovačních projektů, například v rámci projektu POTENCIAL za podpory evropských fondů, vybudovala moderní „Výzkumné centrum pro plasty a energie“. To bude sloužit nejen společností GASCONTROL GROUP, ale i jiným

veřejným organizacím a institucím, a samozřejmě je připraveno poskytovat své služby ke spolupráci s vysokými školami a výzkumnými organizacemi. Nu, a když už má být výčet plný, třetí ze společností – MATEICIUC, a. s., se loni dobře vypořádala s projektem „ŠKOLICÍ STŘEDISKO“, v jehož rámci vybudovala moderní a účelové školící středisko nejen pro své potřeby, ale také v projektu INOVACE dokončila plně automatizovanou linku na výrobu korugovaných vícevrstvých trubek.

Výrazně jste také akcelerovali v propagaci využití zemního plynu v dopravě, v dodávkách a montážích plnicích technologií CNG, a také jste zde získali kromě VEMEXU dalšího významného partnera – LUKOIL. Jak hodnotíte tuto etapu?

Značné úsilí v prezentování a činnostech v oblasti CNG – tedy využití zemního plynu v dopravě – nás dovedlo k tomu, že jsme pro náš vlastní projekt získali významné zahraniční partnery, jakými jsou společnosti VEMEX a LUKOIL. Oblast CNG je pro nás velkou výzvou, zvláště poté, co ceny pohonných hmot trvale rostou. Naším cílem je zde vybudovat síť čerpacích stanic na stlačený zemní plyn po celé České republice a rovněž implementace technologií CNG na benzinových čerpacích stanicích našeho partnera VEMEX a LUKOIL. V tom vidíme obrovský potenciál.

Co naopak mohlo být podle vás ještě lepší, v čem jsou ještě rezervy?

Je to především již zmíněná oblast CNG, kde se nedaří vše tak, jak bychom chtěli. Důvodem je malý zájem měst a obcí o ekologickou dopravu i přesto, že právě plynová alternativa navíc výrazně šetří provozní náklady. Města a další oblasti vůbec nevěnují znečišťování ovzduší pozornost, jakou si tento problém zaslouží. Například města v Moravskoslezském regionu Ostrava, Karviná, Frýdek-Místek nemají téměř žádnou dopravu na CNG, což je v naprostém rozporu s Havířovem, kde podnik ČSAD využil této příležitosti pro své úspory a již desítky let provozuje ekologickou městskou a příměstskou autobusovou dopravu na stlačený zemní plyn s velkými úsporami pohonných hmot. Kromě jiných i tuto plnicí stanici pro ČSAD Havířov stavěla naše společnost Gascontrol, která vlastní dvě plnicí stanice CNG, a to v Havířo-

vě-Suché a ve Frýdku-Místku. Další rezervy vidím ještě v úsporách a výrobě energií a výrobě alternativních zdrojů energie výstavbou bioplynových stanic a spalovacích turbin. Zde je mnoho dosud nevyužitých možností, stejně jako v inovacích specializovaných technologických zařízení, například ORC zařízení a další.

Bilancovali jste letošní první čtvrtletí; dá se hovořit o návaznosti na úspěšný trend z loňského roku?

Nic se nemá zakřiknout, ale troufnu si říci, že ano. Začátek roku je téměř pro každou společnost našeho zaměření rozjezdový. Doufáme, že se nám podaří úspěšně pokračovat v tomto trendu, a budu velmi rád, když se dostaneme ještě dále, ať již v realizaci zakázek u nás i v zahraničí v oboru spalovacích turbin a bioplynových

Značné úsilí v prezentování a činnostech v oblasti CNG – tedy využití zemního plynu v dopravě – nás dovedlo k tomu, že jsme pro náš vlastní projekt získali významné zahraniční partnery, jakými jsou společnosti VEMEX a LUKOIL. Oblast CNG je pro nás velkou výzvou, zvláště poté, co ceny pohonných hmot trvale rostou. Naším cílem je zde vybudovat síť čerpacích stanic na stlačený zemní plyn po celé České republice.

stanic, výstavby plnicích stanic na CNG, odorizačních zařízení OSGC, ORC zařízení a dalších. A také bychom rádi dotáhli do konce všechny záměry ve výzkumu, vývoji a inovaci v oblasti energetiky a plastů.

Jste také významnými zaměstnavateli v havířovském regionu. Kdy předpokládáte vznik nových pracovních příležitostí pro rozšíření výroby s využitím regenerovaných brownfieldů ve zdejších areálech?

Průběžně s rozšiřováním výroby v jednotlivých divizích se obsazují i pracovní místa. Posílili jsme novou divizi pro výrobu a montáže důlních klimatizací pro hlubinné doly, kde bylo přijato dalších šest důlních techniků, dvě pracovnice pro obchod a administrativu pro doly a dalších osm zaměstnanců v dělnických profesích. Výroba komponent pro důlní klimatizace se bude realizovat v zrekonstruovaném objektu. Rozšiřujeme tým techniků pro výstavbu bioplynových stanic, letos jsme přijali dva projektanty a další techniky pro realizaci staveb bioplynových stanic, dále dva techniky pro stavby plynárenských zařízení.

Tim výčet nekončí, neboť nyní obsazujeme například dvě nová pracovní místa v obchodním oddělení. A k dalšímu nárůstu pracovníků dojde průběžně dle požadavků vedoucích divizí; celkem půjde přibližně o osmiprocentní navýšení stavu zaměstnanců v celé skupině GASCONTROL GROUP.

rozmlouval Jiří Novotný



...něco pozitivního, nadstandardního, co vystupuje nad průměr...

Kvalita je i není samozřejmost. Záleží na tom, jak kdo k tomuto termínu a jeho obsahu přistupuje. Pro odborníky, kteří se kvalitou podnikání, práce, života dlouhodobě zabývají, představuje slovo kvalita ucelený systém prvků, které vedou příslušný subjekt k dokonalejšímu postavení nejen na trhu. Firmu činí úspěšnější, konkurenceschopnější, lépe vnímanou, v povědomí lidí ceněnou. Zákazníci, spotřebitelé, odběratelé ji v těchto souvislostech vnímají jako seriózní, důvěryhodnou, spolehlivou. A to je cenné, a nejde jen o image.



Ing. Jan Taraba, ředitel Národního informačního střediska podpory kvality

O kvalitě – směru, o jehož prosazování do života firem a institucí usiluje Národní informační středisko podpory kvality při České společnosti pro jakost, jsem hovořila s jeho ředitelem Ing. Janem Tarabou:

O kvalitě se dnes hovoří ve všech souvislostech. Tento pojem má také daleko širší význam, než by si kdo ještě před pár lety byl ochoten připustit. Jeho nový rozměr se dotýká například udržitelného rozvoje na zemi. Jak v těchto souvislostech kvalitu vnímá Národní informační středisko?

Plně s vámi souhlasím. V poslední době se s kvalitou opravdu setkáváme pomalu na každém kroku. Mně osobně se s tímto slovem pojí něco pozitivního, nadstandardního, co vystupuje nad průměr. Domnívám se, že požadavek na kvalitu má souvislost se současnou obtížnou společenskou situací, kdy se na nás valí pojmy jako ekonomická krize, škrtky, zdražování, utahování si opasků, nekorektní mezilidské vztahy atd. Těch negací je až příliš a je potřeba vnímat i pozitivní informace. A do tohoto šuplíku kvality bezpochyby patří.

Národní informační středisko podpory kvality se zaměřuje zejména na kvalitu v rámci firem či organizací veřejného sektoru, kdy pomocí komplexního a uceleného hodnocení s jasnými standardizovanými pravidly pomáháme zvyšovat konkurenceschopnost, implementovat moderní manažerské nástroje, a to pomocí programů Národních ceny kvality. Dále se zaměřujeme na oblast kvality výrobků a poskytovaných služeb v rámci jednotného systému značek kvality, který veřejnosti prezentujeme pod názvem Program Česká kvalita.

Významné je nové pojetí a nový ročník programů národních cen – Národní cena kvality a Národní cena za společenskou odpovědnost, kterou každoročně vyhlašujete. Co se změnilo a proč?

Rok 2011 byl z pohledu programů národních cen převratný díky vysokému počtu účastníků – zástupců podnikatelského sektoru i organizací veřejného. Prestíž Národních cen kvality vyplývá z je-

jich komplexnosti a objektivitu. Hodnotí se v nich nejen kvalita výrobků či služeb, ale i úroveň managementu, ekonomické výsledky, vztah k životnímu prostředí a společenská odpovědnost firmy. Systém hodnocení umožňuje objektivně porovnat firmy různých oborů a velikostí. Každá společnost, která se programu zúčastní a aplikuje EFQM model, získá okamžitě přehled o tom,

jak si stojí v porovnání s konkurencí, kde jsou její silné stránky a kde naopak zaostává. Management tak dostává neocenitelné informace pro zlepšování výsledků.

V zahraničí je dosažení Národní ceny kvality nejvyšší metou, již může firma dosáhnout. Předávání těchto ocenění se ujímají předsedové vlád (např. v Japonsku), hlavy monarchií (Švédsko, Velká Británie) či prezidenti, jako třeba v USA, kde je cena dokonce zakotvena federálním zákonem.

Ale vraťme se ještě k nám do České republiky. V Programech Národní ceny kvality mají podnikatelé jedinečnou šanci – díky podpoře ministerstva průmyslu a obchodu – aplikovat EFQM model s minimálními náklady. A pro ty, kdo si chtějí model jen vyzkoušet, jsou připraveny zjednodušené modely START a START PLUS.

Co se týče společenské odpovědnosti, tak ta je u nás zatím vnímána spíše jako povinnost poskytovat sponzorské dary a podporovat charitu. Skutečnému konceptu CSR se věnují jen velké firmy, které již jeho význam v marketingu pochopily, nebo pobočky zahraničních společností, do kterých je zaváděn jako součást kultury mateřské firmy. Ale na západ od našich hranic již zákazníci kladou mnohem více důraz na ohleduplnost k životnímu prostředí a dodržování zásad udržitelného rozvoje, takže i úroveň společenské odpovědnosti hraje v jejich rozhodování na trhu čím dál větší roli.

V loňském roce byla přijata Strategie Národní politiky kvality na léta 2011–2015. Jaký je cíl a jak se to promítá do života jednotlivých subjektů, zejména firem?

Záměry obsažené ve zmiňované strategii představují z pohledu Rady kvality ČR (po-

radní, iniciační a koordinační orgán zřízený v rámci rezortu ministerstva průmyslu a obchodu ČR) přehled nejdůležitějších aktivit pro další rozvoj kvality v ČR, kterými by se měly rezorty, samospráva, podnikatelská i jiná uskupení, školy, poradenské a vzdělávací organizace i neziskový sektor, ve své každodenní práci ve vztahu ke kvalitě prioritně zabývat. Z výše uvedeného je tedy zřejmé, že Rada kvality ČR má při realizaci platné Strategie Národní politiky kvality velmi široký odborný záběr. Aby sama mohla tuto činnost kvalitně vykonávat, opírá se přitom o činnost odborných sekcí, v jejichž čele stojí příslušně kvalifikovaní členové Rady. Smyslem tohoto opatření je vytvořit prostřednictvím expertů zpětnou vazbu, která by zajistila činnosti Rady těsnější sepětí s aktuálními problémy kvality v životě společnosti.

Moderní metody řízení je jedno z témat, které se prolínají aktivitami spojenými s národními cenami. Zhruba před rokem jste společně s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR uskutečnili průzkum, který ukázal řadu slabín v řízení firem u nás. Nač se chystáte letos?

V loňském roce zadala Rada kvality ČR ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR průzkum na téma Názory podnikatelů na moderní metody řízení společnosti. Výzkumu se zúčastnilo 541 zástupců z firem s více než 25 zaměstnanci s oborem činnosti výroba, obchod a služby. Jeho cílem bylo zjistit, jak je možné zlepšit pomoc, kterou obě organizace poskytují českým podnikatelům při implementaci moderních metod řízení, zavádění inovací a zlepšování efektivity firem.

V minulosti byla prováděna řada průzkumů, které ukazovaly, že pro české podniky byla nejdůležitější konkurenční výhodou cena.

Z tohoto pohledu jsou závěry zadaného průzkumu převratné. Výsledky totiž ukázaly zásadní změnu orientace konkurování cenou na konkurování kvalitou! Za nejdůležitější konkurenční výhodou označila v průzkumu většina respondentů pružnost, rychlost dodávek a kvalitu produktů. To považujeme za velmi pozitivní signál, protože pro naši proexportně orientovanou ekonomiku je zvyšování konkurenceschopnosti nepochybně klíčovým úkolem pro budoucnost.

Zajímavá je také skutečnost, že téměř 80 % oslovených respondentů uvedlo, že moderní metody řízení považují za stěžejní pro kvalitní řízení podniku, 98 % z nich pak považuje kvalitní a koncepční řízení podniku za důležitou

část pro jeho dlouhodobou konkurenceschopnost. Na druhou stranu 77 % oslovených podnikatelů aktivně žádnou moderní metodu řízení nezná a téměř stejné procento firem ani

takovou metodu nepoužívá. Tím je ze strany podnikatelského sektoru opomíjen jeden z klíčových prvků udržení a zvyšování konkurenceschopnosti.

Rada kvality ČR má v rámci svého know-how efektivní nástroje pro rozvoj a zvyšování konkurenceschopnosti a díky podpoře ministerstva průmyslu a obchodu mají naše firmy již řadu let k dispozici účelné modely k implementaci. Stačí jen využít některý z programů Národních cen ČR.

Co se týče plánů v letošním roce, mohu prozradit, že chystáme průzkum zaměřený na značky kvality pro spotřebitele. S jeho výsledky budeme samozřejmě čtenáře Prosperity informovat.

Hodně se v současnosti diskutuje nad kvalitou potravin, jež nabízejí obchodní řetězce, a nad kvalitou jejich informací, jimiž je zahrnována veřejnost. Některé obchodní společnosti dokonce až parazitují na Programu Česká kvalita. Jak to hodnotíte a jaké stanovisko zaujímáte? A co s tím?

Kvalitu na trhu pro spotřebitele vnímám jako závažný problém, který by vydal na samostatný rozhovor. V českém obchodu a službách jsou s kvalitou značné problémy. Marketing firem této oblasti je převážně zaměřen na tzv. „nejnižší ceny“, dosahované často prostřednictvím mizerné kvality, někdy i podvodem. Jak ukázaly kontroly České obchodní inspekce – v některých případech už nemůžete věřit ani složení výrobku na vině ani pochybným označením kvality, za kterými nestojí kontrola kvality prostřednictvím expertů třetí nezávislé strany.

Program Česká kvalita vznikl právě proto, aby odlišil seriózní a důvěryhodné značky kvality, které budou dobrým vodítkem pro spotřebitele při nákupu. Program Česká kvalita je garantován usnesením vlády. Hlavním smyslem tohoto programu je oddělit zrna od plev a poukázat na poctivé značky, které jsou udělovány jen po přísném a nezávislém ověřování kvality třetí stranou a podléhají pravidelné kontrole. Pouze výrobek či služba nesoucí logo tohoto programu je zárukou opravdové kvality.

Vy osobně se otázkám kvality věnujete řadu let, sám máte rád kvalitní a precizní práci, nesnášíte šlendrián. Co vás vlastně přivedlo do pozice šéfa organizace, která prosazuje kvalitu do života firem a institucí?

Víte sama, jak to v životě chodí, cesty osudu jsou nevyzpytatelné. Původně jsem si myslel, že půjdu ve stopách svého otce, veřejnosti neznámého odborníka v oblasti bydlení. Také jsem nastoupil do zaměstnání, které s oblastí bydlení souviselo, i když se nejednalo přímo o společnost mého otce. Zhruba před devíti lety jsem však od svojí kolegyně získal informaci o tom, že Národní informační středisko podpory kvality hledá mladou, perspektivní a samostatnou pracovní sílu. Přihlásil jsem se tedy do konkurzu, no a vidíte, jak to nakonec dopadlo. Dnes mám tu čest celé středisko vést a rozvíjet jeho další aktivity.

K mému životnímu směřování přispěla i ta skutečnost, že jsem vždy fandil poctivé práci, a tedy i kvalitě v nejrůznějších souvislostech. Kvalitně jsem se vždy také snažil pracovat. Držím se toho doposud.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí

Národní informační středisko podpory kvality se zaměřuje zejména na kvalitu v rámci firem či organizací veřejného sektoru, kdy pomocí komplexního a uceleného hodnocení s jasnými standardizovanými pravidly pomáháme zvyšovat konkurenceschopnost, implementovat moderní manažerské nástroje, a to pomocí programů Národních ceny kvality. Dále se zaměřujeme na oblast kvality výrobků a poskytovaných služeb v rámci jednotného systému značek kvality, který veřejnosti prezentujeme pod názvem Program Česká kvalita.

Praní špinavých peněz je už nezajímá

Zatímco ještě v roce 2007 považovalo otázku zamezení praní špinavých peněz za klíčovou 71 procent vedoucích představitelů světových bank, v roce 2011 se k ní přiklání už jen 62 procent z nich. Důsledky hospodářské krize tak podle průzkumu celosvětové sítě poradenských společností KPMG Global Anti-Money Laundering Survey 2011 odsunuly problematiku praní špinavých peněz na nižší příčky žebříčku priorit vedoucích pracovníků bank.

„Ačkoli globální regulátoři již dlouho poukazují na nenahraditelnou úlohu vrcholového managementu v oblasti prevence praní špinavých peněz, většina finančních institucí přisuzuje této problematice jen střední důležitost,“ konstatoval Maroš Holodňák, Director, z oddělení Forenzního šetření, KPMG Česká republika a pokračoval: „Vzhledem k rozmanitosti a závažnosti problémů, kterým museli čelit lídři v sektoru finančních služeb v minulých třech letech, je pokles ve vnímání významu problematiky praní špinavých peněz celkem pochopitelný.“

U evropských manažerů klesá význam problematiky praní špinavých peněz ještě rychleji než jinde ve světě – za významnou otázku, které se představenstvo aktivně věnuje, ji označilo pouhých 55 procent respondentů (proti 70 procentům v roce 2007). „Dočasněmu zájmu o problematiku pomohlo zavedení tzv. třetí směrnice EU o praní špinavých peněz z roku 2007. Poté se pozornost světových bankéřů vrátila na šedesátiprocentní úroveň, stejně jako tomu bylo v roce 2004,“ komentoval M. Holodňák. „Po zavedení příslušných

směrnic a procedurálních změn se vedení začalo zaměřovat spíše na podvodná jednání klientů a vlastních zaměstnanců.“

Jen desetina respondentů uvedla, že aktivity zaměřené na zamezení praní špinavých peněz zadává externím dodavatelům, případně zahraničním firmám. Téměř 80 procent by o něčem takovém ani neuvažovalo. „To je zajímavé, protože bankovní instituce očekávají, že náklady na zajištění souladu s předpisy k zamezení legalizace výnosů z trestné činnosti v příštích třech letech nadále porostou,“ sdělil M. Holodňák. „Proč tato šetření probíhají interně, je logické. Banky se totiž obávají, že by došlo k úniku důvěrných údajů klientů,“ řekl M. Holodňák.

Překvapivé také je, že bezmála pětina fi-

nančních institucí neprovádí žádná formální testování, ani nemonitoruje účinnost svých systémů a kontrolních mechanismů, aby legalizaci výnosů z trestné činnosti zamezila. „Na základě těchto výsledků vyvstává otázka, kde berou respondenti jistotu, že systémy a kontrolní mechanismy bank fungují, jak mají, a že se na ně mohou spolehnout,“ uvedl M. Holodňák a dodal: „Regulátoři po celém světě stále častěji očekávají, že v rámci zajištění souladu s předpisy banky dokážou při rutinních prověrkách a testech samy identifikovat problematická místa. Jestliže však banky nemají zavedený kvalitní program testování, vystavují se svým neuváženým chováním značnému riziku.“

(tz)

Problém diskriminace na trhu práce legislativa nevyřeší

Lidé po dovršení 50 let života a mladí lidé, čerství absolventi, jsou nejčastější skupinou, která se setkává s diskriminací na trhu práce. Svět, kde člověk po dokončení školy zaujal pozici v oboru a postupně před odchodem do zaslouženého důchodu budoval kariéru, je pomalu ale jistě minulostí. Podle nových odhadů budou lidé nastupující generace zastávat během produktivního věku v průměru 14,2 různých pozic (a to často ve velmi odlišných oborech). V roce 2006 na sto Čechů v produktivním věku (20–64 let) připadlo 55 lidí, kterým je buď nad 65 let, nebo méně než dvacet. Tento poměr se však podle demografických odhadů má prudce změnit – na 100 produktivních lidí má připadnout 105 „závislých“. Doporučení od OECD pro Českou republiku je jednoznačné: „Najděte práci pro staré lidi, umožněte práci těm, kteří pracovat chtějí a mohou.“ Na alar-

mující stav se snaží upozornit také Evropská unie, která vyhlásila rok 2012 Evropským rokem aktivního stárnutí a mezigenerační solidarity. „Výhledy do budoucna jsou velice nejisté, proto je nutné tento problém řešit a mluvit o něm již dnes,“ shodli se účastníci debaty pořádané 7. března v Evropském domě.

„Jakmile se v Evropské unii začnou projednávat sociální otázky, členské státy nejsou ochotny diskutovat, protože to považují za věc subsidiarity,“ uvedl Richard Falbr, člen Výboru pro zaměstnanost a sociální otázky Evropského parlamentu. Dle jeho názoru je však nutné, abychom se zabývali těmito problémy ne jen na národní úrovni, protože stárnutí populace je věcí celé Evropy. Z dlouhodobého hlediska je tedy nutné podpořit natalitu obyvatelstva tak, aby mateřství nezna-

menalo překážku při uplatnění na trhu práce. Dále je také nutné, aby státy dokázaly zpružnit trh práce i rozšířením možností firem pro využívání zkrácených úvazků. V neposlední řadě jsou pro pracovní sílu velice atraktivní možnosti zvyšování kvalifikace a rekvalifikace zaměstnanců, díky čemuž získávají zaměstnanci možnost dále se uplatnit i v jiných oborech a reagovat tak na změnu poptávky po pracovní síle.

Přední specialista na problematiku ageizmu Lucie Vidovičová upozornila, že diskriminace na základě věku na trhu práce není nový fenomén. Poukazují na to také výsledky jejího výzkumu z roku 2007, podle kterého věk hraje roli nejen při přijímání a ztrátě zaměstnání, ale také v souvislosti s dalším vzděláváním, povýšením, vyšší platou nebo žádostí o úvěr.

(tz)



Liberecký kraj: Vyučený má na trhu práce více šancí než maturant

V Libereckém kraji existují značné rozdíly mezi potřebami trhu práce a tím, co uchazeči o pracovní místa skutečně nabízejí. O tomto i dalších tématech diskutovali účastníci kulatého stolu s názvem Efektivní trh práce pro 21. století – další vzdělávání z pohledu zaměstnavatelů, který se uskutečnil 20. března v Liberci. Mezi účastníky akce se objevili nejen zástupci významných zaměstnavatelů v krajích, ale také představitelé Úřadu práce ČR či Krajského úřadu Libereckého kraje.

Chybí řemeslníci a opraváři, ale také řidiči

V úvodu vystoupil Karel Tichý ze společnosti Asistenční centrum, jež poskytuje strategické a ekonomické poradenství při získávání dotací a grantů, a prezentoval výsledky provedené analýzy disparit trhu práce v Libereckém kraji. Podle ní jsou nedostatky pracovního trhu v regionu dvojitého rázu. Jednak existují oblasti, kde je příliš mnoho absolventů, kteří pak těžko nacházejí uplatnění – například gastronomie, hotelnictví, obory služeb. A na druhé straně se nacházejí oblasti, v nichž je naopak mnoho pracovních míst, ale absolventů je nedostatek. Mezi ně se řadí hlavně učňovské obory obecně, a z nich zdaleka nejvíce strojírenství a strojírenská výroba, ale dále třeba také textilní výroba a oděvnictví, což

je určité regionální specifikum Libereckého kraje. Obecně lze říci, že mnohem vyšší poptávka je na trhu práce po absolventech učebních oborů než po absolventech maturitních oborů. To potvrdil i přehled nejvíce poptávaných profesí v Libereckém kraji, mezi něž patří především řemeslníci a opraváři (např. svářeči, páječi či nástrojáři) a také obsluha strojů, mj. obráběcích strojů, montážní dělníci či řidiči.

Výuka na učilištích je dražší než na gymnáziích

Karel Bárta z Krajského úřadu Libereckého kraje poukázal na systémové nedostatky financování středních i vysokých škol, zatímco Marie Seifertová z Úřadu práce ČR v Liberci vidí významnou příčinu současného stavu i ve faktu, že výuka na učilištích je dražší než výuka na středních odborných školách či gymnáziích, a tím pádem se hůře shání potřebné finanční prostředky. Zástupci zaměstnavatelů Eva Krausová z Grupo Antolin Bohemia a Jiří Halánek ze Severochemy potvrdili, že jejich firmy jen málo zaměstnávají absolventy, protože pracovník bez praxe představuje pro společnosti značné riziko i dodatečné náklady na doškolení.

Naproti tomu Ondřej Šíp z Preciosy naznačil možnosti efektivní spolu-

práce: „Preciosa dlouhodobě spolupracuje se školami prostřednictvím vlastní nadace a také například formou soutěží, mimo jiné Mistr křišťálu pro mladé designéry, které se mohou zúčastnit všechny školy v ČR. Z řad účastníků těchto soutěží máme za poslední roky několik nových pracovníků, a to při minimálních nákladech.“

Jak podobné neudhy trhu práce vyléčit? S řešením přichází nově budované systémy Národní soustava povolání a Národní soustava kvalifikací, které ve své prezentaci představil Bohumil Mužík ze Svazu průmyslu a dopravy ČR. Účastníci kulatého stolu se dozvěděli, že obě soustavy významně posílí smysl dalšího vzdělávání pro řešení struktury lidských zdrojů ve firmách, zpřesní komunikaci s Úřadem práce ČR a agenturami práce a pomohou účinněji koordinovat procesy rozvoje lidských zdrojů. Hlavním cílem obou systémů je optimalizace profesní skladby zaměstnanců ve firmách, tak aby zaměstnavatelé měli vždy příležitost vyhledat potřebnou pracovní sílu. K tomu slouží aktuální katalog prací vytvořený v rámci NSP jako komunikační nástroj všech subjektů zúčastněných na trhu práce.

(tz)



DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

AGROÚVĚR PGRLF 3+ sníží náklady

Společnost Sociétés Générale Equipment Finance připravila výhodnou nabídku financování nákupu zemědělské techniky. Díky AGROÚVĚRU PGRLF 3+ mohou zemědělci snížit náklady na financování nové techniky. Ve spolupráci s Podpůrným a garančním rolnickým a lesnickým fondem (PGRLF) mohou čerpat dotaci na úrokovou sazbu ve výši 4 procenta z programu Zemědělec.

(tz)

DHL zintenzivňuje přepravu

DHL, přední světový poskytovatel mezinárodních expresních přepravních služeb, oznámil významné zlepšení své nabídky o mezikontinentální přepravu, kterou bude možné využívat od 27. března 2012. Zavedení nového leteckého spoje mezi Hongkongem, Los Angeles a Lipskem představuje nabídku unikátních přepravních služeb na klíčových obchodních trasách mezi Asií, západem USA a Kanadou.

(tz)

Karta přispívá na stavební spoření

Česká spořitelna přináší jako první banka na trhu svým klientům za placení Chytrou kartou ČS odměny na účty stavebního spoření. S touto službou klienti získají při platbě Chytrou kartou ČS za každých 1000 Kč nákupu v obchodě 10 Kč na svůj účet stavebního spoření u Stavební spořitelny ČS. Banka službu představila 15. ledna 2012 a zatím ji využilo více než 1000 klientů.

(tz)

Městská policie na elektro skútrech

Městská policie v Neratovicích bude v rámci své služby využívat elektrické skútry. K tomuto rozhodnutí je vedlo více důvodů, mezi hlavní patří bezesporu nízké provozní náklady a ekologický provoz. Město Neratovice vypsal výběrové řízení na pořízení elektrických skútrů v rámci obnovy a modernizace stávajícího vozového parku. Výběrové řízení nakonec vyhrály elektrické skútry české značky Akumoto.

(tz)

více informací na www.iprosperita.cz

A i když někdy hůř spíme, pořád se můžeme podívat ráno do zrcadla

Když jsem brouzdala na webové stránce společnosti T-SOFT, a.s., říkala jsem si, jak tam jsou všechna ta odborná slova jazyka IT pěkně uspořádaná v pochopitelné souvislosti a že i člověk z jiného oboru, třeba pekař nebo lékárník, porozumí, co vlastně firma dělá a čím je pro ostatní užitečná. Mezi tím jsem také zjistila, kolik toho neznám díky prohlubující se lidské specializaci a kolik se toho už nikdy nestacím naučit... Když jsem pak o pár dnů později připravovala otázky k rozhovoru s Ing. Michalem Vaněčkem, Ph.D., MBA, jedním ze spoluzakladatelů T-SOFTu, a četla si posléze jeho odpovědi, přemýšlela jsem spíš o tom, kolik výzev během života člověk dostane a jak nezodpovědně míjí sám sebe nicneděláním. Jak moc většina z nás plýtvá veličinou jménem čas a jak se zabýváme malichernostmi, místo toho, abychom se snažili pohlédnout na svět k radosti sobě i ostatním. Inspiraci k takovým myšlenkám byl právě Michal Vaněček:

Podnikání, jemuž se věnujete, patří do oboru IT. Spolu s Ing. Jaroslavem Pejšochem jste založili společnost T-SOFT, a.s., která se orientuje na přípravu a poskytování vlastních speciálních informačních systémů a bezpečnost technologií na míru zákazníkovi. Co si pod tím můžeme představit?

Na trhu IT jsme letos již dlouho, vloni jsme oslavili dvacátku. Celou tu dobu většinou dodáváme speciální, opravdu na míru ušité systémy. Orientujeme se ale nejen na tvorbu systémů na míru, bezpečnost a podporu krizového řízení. To znamená, že nedodáváme takové ty standardní věci, jako jsou účetní programy apod. Hodně dodáváme pro státní instituce a většinou mají naše zakázky charakter celostátních systémů. Jako čerstvý příklad mohu uvést CERTIS, systém na realizaci Státních maturit, na kterém jsme se podíleli. Dlouhodobě je v České republice též provozován systém ARGIS pro obhospodařování Státních hmotných rezerv.

Oblast bezpečnosti zahrnuje jak „papírovou“ a procesní část, tzn. tvorbu bezpečnostních analýz a politik, tak technickou. Dodáváme například zabezpečení pro systém Datových schránek.

Z posledních let máme i solidní know-how v oblasti energetické bezpečnosti. Podíleli jsme se na projektu RESPO. To je poměrně komplikovaný systém, který může pomoci vyhnout se tzv. blackout, tj. neřízenému výpadku energetické sítě. Taková situace může mít řadu příčin, od živelních pohrom až po strategicky chybná politická rozhodnutí.

Ve firmě jste dva společníci a současně jste i výkonní manažeři. Je to výhoda nebo nevýhoda?

Na začátku měla firma více majitelů, ale postupně jsme zůstali jen dva. Osobně si myslím, že jeden majitel je málo a tři jsou moc. Takže já to považuji za výhodu. Když třeba jeden z důvodu nemoci na delší dobu vypadne z práce, tak to firmu neohrozí. Osobně jsme měli možnost si to vyzkoušet.

Je pravda, že jsme dlouhá léta slyšeli na různých školeních, že je lepší, aby byli majitelé oddělení od výkonného managementu. Na druhou stranu, určitě má každý zkušenost, že hospoda nebo prodejna, kde je majitel pořád „na place“, tak vypadá jinak než ta, kde je majitel pouze majitelem. A nevím, proč by to v IT firmě mělo být jinak. My to považujeme za výhodu a asi to tak už zůstane.

V businessu působíte od roku 1991, je za vámi mnoho výtečných referencí, řada originálních projektů, státních zakázek. Cesta ke klientovi je však stále náročnější, být dobrým zaměstnavatelem a důvěryhodným subjektem na trhu také není procházka růžovým sadem. Jaké pravidlo hry ctíte, abyste měl klidné spání?

Myslím, že my oba, s kolegou Jaroslavem Pejšochem, dvacet let ctíme určité etické zásady. Snažíme se dělat dlouhodobý business a budovat si image solidní firmy. Tento postoj a strate-

gie vám samozřejmě ale občas ztíží spánek při krátkodobých výkyvech. Ale myslím, že se nám to uvažování v dlouhodobé perspektivě vyplácí. A i když někdy hůř spíme, pořád se můžeme podívat ráno do zrcadla.

Ekonomická krize stále válkuje řadu ekonomik a potlačuje i spousty dobrých nápadů, na jejichž uvedení do života nejsou peníze. Náklady firem plynoucí z pesimismu ekonomického vývoje České republiky ani pro šprýmaře nejsou povzbuzivé a k tomu, aby firma prosperovala, je dnes potřeba hodně odvahy a sil. Kde ji berete?

Máte pravdu, že nálada mezi podnikateli i nepodnikateli je snad nejhorší za těch dvacet let.

Ale když podnikáte, není jednoduché z toho rozjetého vlaku vystoupit. Pořád tedy věříme, že zase bude líp a že stojí za to udržet i ve špatných obdobích určitou pracovní jistotu pro naše zaměstnance. My máme poměrně malou fluktuaci, máme několik kolegů, kteří jsou s námi od začátku, celých dvacet let. A takový tým má velkou lidskou hodnotu a tvůrčí potenciál.

Do vašeho života zasáhla osudová křivka nemoci, s níž jste se však vypořádal. Nastartovala také řadu dalších aktivit, které se pojí s vaším jménem. Založil jste nadaci T-SOFT ETERNITY, začal jste psát a vydávat knihy a se svým společníkem, který je také hudebníkem, jste připravili například pohádky pro děti. Šíříte kolem sebe pohodu, nadhled, humor. Co je vám odměnou?

Ano, v těchto dnech slavím šest let od nálezky rakoviny, která mi trochu zkomplikovala život. Byl jsem na třech operacích, podstoupil jsem třikrát léčbu. To, že jsem o tomto období napsal knihu Hovory R, společně s profesorem Astlem, který mne léčil, mne posunulo do oblasti knižní tvorby. Píšu povídky a pohádky, některé sám, některé jsme napsali s paní Renatou Peříčkovou. Co je mi odměnou? Když se někdo nad mojí knížkou směje nebo se dozvím, že děti poslouchají pohádky. V rámci nadace pak darujeme třeba pohádky na dětská oddělení nemocnic. A když vám za to někdo poděkuje nebo vidíte dětský úsměv, je to největší odměna. V businessu vám nikdo za nic nepoděkuje, úspěch je, když dostanete nějaké peníze a nedostanete vynadáno. Takže tahle nadační činnost je i takové odlehčení v tom dennodenním shonu.

Jaké je dnes poslání nadace a co vás osobně motivuje k tomu, aby pomáhala na svět dobrým myšlenkám?

Oficiálně se podobným aktivitám říká společenská odpovědnost firmy. Nám to zkrátka přišlo jako dobrý nápad, dělat kromě IT businessu i něco užitečného. Když jsme před dvěma roky založili nadaci T-SOFT ETERNITY, rozhodli jsme se ji zaměřit na mezinárodní projekty. Jako příklad mohu uvést například to, že jsme jako nadace „způsobili“ vznik několika knížek, podporujících například komunikaci lékařů s pacienty, pohled různých specializací



Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA, místopředseda představenstva společnosti T-SOFT

a profesí na závažná onemocnění apod. Pro vznik podobných publikací se snažíme dát dohromady tým prestižních autorů a odborníků, kteří vnesou do problematiky různé pohledy.

Podporujeme také druhým rokem projekt Podnikam.eu. Ten projekt vymyslela a řídí Jana Merunková. Je zaměřen na vzdělávání dětí v dětských domovech, v oblasti finanční a podnikatelské gramotnosti. S Janou Merunkovou jsme již několik let realizovali projekty pohádek pro handicapované děti. A když nás oslovila s nápadem vzdělávání dětí, tak jsme se pro to nadchli.

Kromě již zmíněných mezinárodních projektů jsme ale připravili i třeba CD pohádek pro handicapované děti. Spolupracovali jsme na těchto projektech například s Janem Trískou, Janem Přeučilem, Evou Hruškovou a dalšími předními umělci.

Co mne k tomu motivuje? Já myslím, že když děláme dvacet let business, tak bychom mohli být i někomu nezištně užiteční a mělo by tu po nás něco zůstat.

Silně pracujete s pojmem vize, to znamená, že přemýšlíte nad tím, čím se vaše společnost musí v dalších letech uživit. Nebojíte další krizové vlny na světovém trhu? Dokážete „se postarat“ o osmdesátku zaměstnanců i v budoucnu?

Víte, když jsem před lety onemocněl rakovinou, osud tomu nějak chtěl, že mi umožnil tuto osobní krizovou situaci uchopit jako příležitost a šanci. S odstupem času vnímám, že to všechno mělo nějakou osudovou logiku. Kdyby se to nestalo, možná bych nepsal, nezaložil nadaci. Nevím, možná ano, člověk nemůže vyzkoušet variantu A i B.

A myslím, že se dá takto uvažovat i v podnikání. Každá krize je vlastně stavem, který vytváří nové příležitosti nebo vám dá šanci je najít nebo si je vymyslet.

Ono to zní chytře, ale samozřejmě se může stát cokoli, co vám ten business smete se stolu. Ale stejně tak přichází živelní pohromy a nemoci.

Státní správa, na jejíž potřeby se silně orientujete, šetří. Nemáte strach, že ubude zakázek nebo že budete muset házet udičku do jiných vod?

Během těch dvaceti let obor IT zaznamenal obrovskou expanzi. Podívejte se, když jsme začínali podnikat, nebyl ani internet ani mobily. Vyrostla tu řada firem, a v posledních letech se ten rybník, kde se dá lovit, samozřejmě zmenšuje. Úspory ten business zcela jistě také omezují. Ale ten obor se vyvíjí tak rychle, že se stále objevují nové příležitosti. Znamená to ovšem být také technologicky flexibilní, což klade značné nároky na kvalifikaci zaměstnanců.

Řadíte se do TOP 100 českých IT firem. Čím se lišíte od jiných, v čem jste silní?

Řeknu s trochou nadsázky, že se zásadně odlišujeme v tom, že jsme asi jediná firma, kde jeden z majitelů píše pohádky a druhý k tomu dělá hudbu, a ještě to realizujeme v rámci nadace ETERNITY třeba pro postižené děti. Když máte jako firemní propagační materiál CD s vlastními pohádkami, tak se to dá jako nápad dost obtížně napodobit.

Ale to asi není to podstatné. Já se domnívám, že jsme celou tu dobu, co jsme na trhu, silní v tom, že umíme vybudovat nový systém v takřka nereálném čase. Stalo se nám to několikrát a postavili jsme na tom i specifické metody řízení projektů. Mnohokrát jsme začali vytvářet informační systém, kde nebylo jasné zadání, muselo se to budovat metodou prototypování a za pochodu.

Od jiných IT firem se odlišujeme asi i tou orientací na bezpečnost a krizové řízení.

Sázíte na jedinečnost svého know-how. Jak si ceníte duševního vlastnictví T-SOFT?

Duševní vlastnictví je hodně o lidech. Sice třeba k vytvořenému software má firma autorská práva, ale stejně to stojí na lidech, kteří to udělali. Samozřejmě, každý je nahraditelný, s tím je nutno počítat, ale know-how jde předat na papíře jen v omezené míře.

Takže se snažíme taky držet tým našich lidí dlouhodobě pohromadě. Klíč úspěchu je dle mého soudu v potenciálu dlouhodobě stabilního zázemí lidí ve firmě.

Jste majitel, manažer, spisovatel, váš společník je muzikant, máte řadu přátel, ještě více práce a starostí. Co je pro plnohodnotný život a vlastní seberealizaci nejdůležitější? Chuť něco udělat? Trpělivost? Vysoké nasazení? Pokora?

Domnívám se, že nejdůležitější je poznat, co z toho, co vám osud přináší, je ta správná volba a ta správná a jedinečná výzva. Člověk může běhat od rána do večera, je z toho zpocenej, ale nikam to nevede. A jindy se vám zase povede něco bez většího úsilí. A máte pocit, že to jde samo. Že je to ta správná silnice v možných osudech. Já měl právě podobný pocit v rámci té nemoci, že vlastně mne to nasměrovalo někam, kudy jsem měl asi mimo jiné také jít.

Zkrátka je potřeba poznat, kam má smysl nasměrovat to vysoké nasazení, na které jste se ptala. A stanovit si, co od toho čekám, jaký chci výsledek. Už jen proto, abych na konci vlastně vůbec poznal, že jsem to udělal.

Myslím, že je důležité nechat tady na tom světě po sobě nějaký pozitivní otisk, nějakou stopu, že jsme tudy šli...

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Sektorová dohoda pro oblast keramiky slibuje zachránit tradiční české řemeslo

Zaměstnavatelé již dlouhou dobu poukazují na nedostatek kvalifikovaných keramiků. Podaří se zachránit tradiční české řemeslo? Na pomoc přichází sektorová dohoda zaměřená na oblast keramiky, kterou podepsali hejtmani Karlovarského, Plzeňského a Jihočeského kraje, ředitelé klíčových odborných škol, zástupci zainteresovaných ministerstev – školství, průmyslu a práce, Úřadu práce ČR, Národního ústavu pro vzdělávání, Svazu průmyslu a dopravy ČR a Hospodářské komory ČR. Dohodu připravila Sektorová rada pro sklo, keramiku a zpracování minerálů.

U příležitosti slavnostního podpisu hejtmán Karlovarského kraje Josef Novotný uvedl, že nepříznivá situace trvá několik let a kvůli ní hrozí zánik keramického oboru technologie silikátů, který se v rámci celé České republiky vyučuje pouze na Střední průmyslové škole keramické a sklářské v Karlových Varech. Jak dodala ředitelka školy Markéta Šlechtová, v loňském roce absolvovalo tento obor posledních pět žáků. Přitom škola zajišťovala výuku keramických oborů nepřetržitě 140 let. Obdobný problém by se mohl brzy týkat také oboru výtvarné zpracování keramiky a porcelánu, kde v posledních letech prudce klesá zájem o studium. „Podle analýzy trhu práce, kterou jsme v rámci přípravy sektorové dohody provedli, by byla potřeba zaměstnavatelů pro celou Českou republiku do

roku 2015 celkem 112 absolventů. V té souvislosti si musíme uvědomit, že se nejedná o problém pouze Karlovarského kraje, ale je to problém celorepublikový. Proto sektorovou dohodu velmi vítáme,“ vysvětlila Markéta Šlechtová.

„Toto tradiční odvětví průmyslu v našem kraji budeme i nadále podporovat. Stát by měl ale vytvořit lepší legislativní podmínky k tomu, aby zaměstnavatelé mohli vstupovat do vzdělávacího procesu a měli možnost definovat své požadavky, podle nichž by se například změnila osnovy,“ zdůraznil Josef Novotný a pokračoval: „Zaměstnavatelé musí mít legislativní oporu pro to, aby si mohli žáky vytipovat, spolupracovat s nimi i s rodiči a připravovat si je podle svých potřeb. A aby u nich tito žáci po skončení školy také zůstali.“

Generální ředitel Svazu průmyslu a dopravy ČR Zdeněk Liška během slavnostního podpisu připomněl, že se jedná o jednu z prvních uzavřených sektorových dohod a k podpisu jsou připraveny další. „Historicky poprvé se tak podařilo dostat k jednomu stolu firmy, školy a státní správu. Půjde o otevřené dohody, do nichž mohou vstupovat i další zaměstnavatelé,“ vysvětlil podstatu tohoto nástroje trhu práce.

K sektorové dohodě vytvořené v rámci veřejné zakázky Národní soustava povolání II se již přihlásilo dvacet firem z celé České republiky. Jsou mezi nimi například zástupci LAUFEN CZ, s.r.o., Lias Vintířov, Sedlecký kaolín, P-D Refractories CZ a.s., LB Minerals, s.r.o., SEEIF Ceramic a.s., Český porcelán, a.s., Glazura, s.r.o., Lasselsberger, s.r.o., Ideal Standard, s.r.o., a Výzkumný ústav stavebních hmot, a.s. Stanovily si přitom dva úkoly, přičemž první je zajistit dostatečný počet absolventů keramických oborů technologie silikátů a výtvarné zpracování keramiky a porcelánu. Druhý úkol spočívá v nastavení podmínek pro další vzdělávání v keramických oborech. Cílem je zachovat tyto keramické obory, a to v místech a školách s dlouhodobou tradicí výuky. Konkrétně se jedná o již zmíněnou Střední průmyslovou



školu keramickou a sklářskou v Karlových Varech v Karlovarském kraji, Střední školu Horní Bříza v Plzeňském kraji a Střední uměleckopřmyslovou školu v Bechyni v Jihočeském kraji.

Jednatel společnosti LAUFEN CZ Miloslav Hambálek, předseda sektorové rady, spatřuje v centralizaci výuky do těchto škol možnost, jak navýšit počet žáků a zkvalitnit výuku. Neoddělitelným úkolem je vytvoření pozitivního obrazu o keramickém školství a jeho perspektivách, nábor žáků podle požadavku zaměstnavatelů, modernizace oborů vzdělání, vytvoření Střediska celoživotního vzdělávání v keramice, oživení modelu spolupráce se zaměstnavateli a vysokými školami – zkrátka nový model vzdělávání v keramice. (tz)

Dostane obor čerstvou krev?

Budoucnost tradičních technických oborů je ohrožena. Týká se to i průmyslové keramiky, které chybí mladé odborné síly. Vážnost situace vedla k výjimečné události – k uzavření sektorové dohody mezi školou, krajským úřadem a podniky působícími v postiženém oboru. O přípravě mladých keramiků jsme hovořili s ředitelkou SPŠ keramické a sklářské v Karlových Varech Ing. Bc. Markétou Šlechtovou, jedním ze signatářů dohody.

O které keramické obory není mezi mladými lidmi zájem? V čem podle vašeho názoru spočívá hlavní důvod, že se žáci na školu nehlásí?

SPŠ keramická a sklářská Karlovy Vary nabízí osm oborů vzdělání. Dva obory učební (Sklář – výrobce a zušlechťovatel skla a Výrobce a dekorátor keramiky) a šest maturitních (Grafický design, Užitá fotografie a média, Výtvarné zpracování keramiky a porcelánu, Aplikovaná chemie, Ekologie a životní prostředí a Technologie silikátů). První tři jmenované maturitní obory se řadí do skupiny uměleckých, a zejména o první dva je vždy velký zájem, takže nejme schopni uspokojit všechny zájemce. Výtvarné zpracování keramiky a porcelánu se nám podařilo již druhý rok naplnit podle našeho záměru. Oba učební obory a maturitní obory Aplikovaná chemie a Ekologie a životní prostředí jsme naplnili poslední dva roky na dvě třetiny. Bohužel do tolik trhem žádaného oboru Technologie silikátů jsme poslední tři roky nepřijali žádného žáka.

Z oborů vyučovaných na naší škole patří do keramických oborů oba dva učební obory a z maturitních oborů umělecký obor Výtvarné zpracování keramiky a porcelánu a technický obor Technologie silikátů (dříve se obor nazýval Technologie keramiky).

Důvodů, proč se žáci do keramických oborů nehlásí, je několik: nedostatečná pozitivní medializace keramických oborů, podcenění střednědobého a dlouhodobého personálního plánování, malá atraktivita keramického oboru spojená s restrukturalizací oboru vlivem ekonomické krize.

Čím se snaží tento stav zlepšit vaše škola a s jakými výsledky?

Naše škola se začala především věnovat prezentaci školy na veřejnosti. Účastníme se soutěží, pořádáme výstavy, dny otevřených dveří, akce pro veřejnost, jezdíme prezentovat do základních škol, spolupracujeme se zaměstnavateli, profesními organizacemi. Důležité je samozřejmě také zmínit, že naše škola má velkou podporu svého zřizovatele, který si je vědom výjimečnosti této školy. Abych uvedla alespoň nějaký konkrétní příklad z aktivit letošního školního roku, na podzim jsme uspořádali Chemické dny pro veřejnost, v rámci projektu Věda má budoucnost spolupracujeme se Sedleckým kaolínem a.s., kde se jedná o konkrétní spolupráci mezi žáky naší školy s touto firmou, žákyně naší školy oboru Sklář získala zvláštní cenu za vynikající řemeslné zpracování na mezinárodní soutěži mladých sklářů Junior Glass Match, v lednu jsme měli výstavu v Dubí u Teplíc, připravujeme velkou prezentační akci „KERAMIKA na Hradě“, která se uskuteční 2. června na Homím hradě Hauenštejn. Poslední dvě zmiňované akce jsou již součástí letošních oslav 140. výročí od založení školy, které vyvrcholí 27. října tohoto roku dnem otevřených dveří a vernisáží výstavy v Becherově vile.

V letošním školním roce měla naše škola, i přes nepříznivý demografický vývoj, nárůst počtu žáků, což vnímám jako velmi pozitivní.

Minulý měsíc se podařilo uzavřít sektorovou dohodu, díky níž budou poprvé v ČR připravovat kvalifikovaných pracovníků spolupracovat školy, veřejná správa a zainteresované podniky. Proč je společný postup tak důležitý? Může ukázat cestu i jiným technickým oborům se stejným problémem?



Vízi sektorové dohody je zajistit do budoucna dostatečný počet kvalifikované pracovní síly pro keramické obory. Podstatou sektorové dohody je koordinace aktivit zúčastněných subjektů na trhu práce, které budou ovlivňovat rozvoj lidských zdrojů v oboru keramiky. Bez spolupráce všech zúčastněných stran by se situace v oblasti keramiky nemohla změnit.

Myslím, že sektorová dohoda je využitelná i v jiných technických oborech, které se potýkají s nedostatkem kvalifikované pracovní síly.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer

inzerce



NSP

NÁRODNÍ SOUSTAVA POVOLÁNÍ

NÁRODNÍ SOUSTAVA POVOLÁNÍ

aktuální databáze, která odráží trh práce



„CHCEME STÁTEM PODPOROVANÝ SYSTÉM CELOŽIVOTNÍHO UČENÍ KE ZVÝŠENÍ VZDĚLANOSTI, ADAPTABILITY A ZAMĚSTNANOSTI OBČANŮ ČR“

Zaměstnavatelé ČR

Naší prioritou je:

- efektivní rozvoj lidských zdrojů v České republice v evropském kontextu
- systémový přístup ke komunikaci v oblasti lidských zdrojů
- aktivní ovlivňování vazeb mezi světem práce a vzdělávací sférou prostřednictvím důraznějšího a širšího zapojení všech klíčových hráčů
- rozvoj Národní soustavy povolání (NSP) jako aktuálního, efektivního a flexibilního systému mapování potřeb trhu práce

www.nsp.cz



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST



PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

Pro vyšší kvalitu a transparentnost trhu

Také u nás se využíváním akreditovaných služeb mnohé změnilo k lepšímu z hlediska kvality a efektivity. Naše jediná národní akreditační autorita notifikovaná Evropskou komisí – Český institut pro akreditaci, o. p. s. (ČIA), která je garantem mezinárodně uznávaných standardů a podléhá pravidelnému mezinárodnímu auditu, reaguje na nové podmínky pro správné fungování transparentního evropského trhu, a přizpůsobuje tomu také svoji organizační strukturu a postupy akreditačního systému.

Proto na počátku roku začal v rámci zredukované organizační struktury ČIA působit samostatný odbor laboratorní a odbor certifikačních a inspekčních orgánů. O podrobnostech souvisejících s těmito novinkami jsme hovořili s Ing. Alenou Martanovou, ředitelkou odboru laboratorní, její zástupkyní Ing. Martinou Bednářovou, Ing. Evou Černou, Ph.D., ředitelkou odboru certifikačních a inspekčních orgánů a jejím zástupcem Ing. Janem Školníkem:

Nově vzniklé odbory akreditačních činností působí v rámci upravené organizační struktury ČIA od počátku ledna. Jaké nejvýznamnější epizody již mají za sebou?

A. Martanová: Odbor laboratorní prošel v prvních týdnech roku 2012 stabilizací vnitřních mechanismů, které po sloučení původně dvou útvarů bylo třeba sladit a zažít. Dnes se dá říci, že odbor laboratorní již nemá problémy s fungováním, organizací denní činnosti, předáváním informací.

E. Černá: Odbor certifikačních a inspekčních orgánů uzavřel výsledky evaluace v oblasti EMAS. Důkazy o přijatých nápravných opatřeních budou projednány na následném zasedání Fóra akreditačních a licenčních orgánů za přítomnosti zástupců Evropské komise. Začátkem roku jsme také zavedli akreditaci pro certifikaci podle normy ČSN EN ISO 50001:2012 týkající se systému managementu hospodaření s energií.

Jak se promítly výsledky evaluace ČIA ze strany Evropské akreditace do akreditačního systému?

A. Martanová: Došlo k zajímavému úkazu – již před evaluací jsme uvažovali o několika úpravách své činnosti a jejich výstupů. Zjištění evaluátorů nás jen utvrdila v předsevzetí tyto úpravy provést. Zdá se, že český akreditační systém prochází obdobným vývojem jako v dalších evropských zemích. Došlo tak například ke zpřesnění a zároveň zjednodušení osvědčení o akreditaci, k úpravě přístupu ČIA k takzvanému flexibilnímu rozsahu akreditace a několika dalším dílčím změnám. Důležité ale je, že evalu-

ace neměla za následek potřebu významných zásahů do zavedeného akreditačního systému.

E. Černá: Veškerá doporučení byla podrobně analyzována. Opatření ke zlepšení systému se realizují jednak s ohledem na konkrétní postupy akreditačního orgánu, ale i s ohledem na odbornou způsobilost kmenových i externích pracovníků ČIA.

J. Školník: Změn tedy byla celá řada. Například jsme optimalizovali proces posuzování na místě, což se týkalo zejména witness auditů z hlediska jejich časové náročnosti. Tady jsme šli cestou efektivnější spolupráce skupiny posuzovatelů v rámci prováděných akreditací a dozorů. Kromě toho jsme provedli také revizi postupů pro klasifikaci získaných zjištění, zvláště neshod, a také revizi stávajících postupů pro flexibilní rozsah akreditace v oblasti laboratorní a certifikačních orgánů certifikující produkty a zavedení postupů i v dalších oblastech (inspekční orgány a certifikační orgány certifikující osoby), ve kterých nebyl tento systém dosud uplatňován. Opomenout nelze ani upřesnění pravidel pro uplatňování dokumentů EA (zejména EA 2/17) při posuzování subjektů posuzování shody pro účely autorizace a notifikace ve smyslu zákona č. 22/1997 Sb., o technických požadavcích na výrobky.

K čemu slouží, resp. komu jsou určeny nové zavedené služby, osvědčují se?

E. Černá: Nové služby se zavádějí v reakci na požadavky státního nebo veřejného sektoru, ale i na požadavky podnikatelských subjektů. Pokud jde o státní sektor, požadavky vycházejí většinou z právních předpisů, například akreditace certifikačních orgánů pro účely certifikace udržitelnosti biomasy a biopaliv, kde výstupy této služby slouží jako podklad pro udělení autorizace Ministerstvem životního prostředí ČR.

Dalším příkladem může být akreditace certifikačních orgánů pro certifikaci systému managementu bezpečnosti potravin podle schématu FSSC, kdy tato služba slouží výhradně pod-

nikatelským subjektům. Certifikace podle tohoto schématu usnadňuje přístup výrobců potravin na světové trhy.

M. Bednářová: V ranku laboratorní se poskytované služby vyvíjejí poněkud jiným způsobem než u certifikace a inspekce. I zde však začínají přibývat oblasti se specifickými požadavky, například forenzní zkoušky či fytoznanitární opatření související s ochranou rostlin a další. Na mezinárodní úrovni se podílíme na spolupráci se zainteresovanými stranami, jako ENFSI (European Network of Forensic Science Institutes) nebo EPPO (European and Mediterranean Plant Protection Organisation), vznikají další dokumenty upřesňující požadavky na posuzování ve specifických oblastech umožňující harmonizovaný přístup k posuzování. ČIA se podílí jak na jejich přípravě, tak s nimi seznamuje příslušné typy subjektů a využívá je v procesu akreditace.

Co je smyslem udělených akreditací k certifikaci udržitelnosti biomasy pro výrobu biopaliv a k dalším novým certifikacím?

E. Černá: Stručně řečeno, jde zejména o prokázání původu biopaliva, tedy doložení, že pěstováním biomasy pro výrobu biopaliva nebyla narušena biodiverzita a v případě, že byla biomasa pěstována na území Evropské unie (EU), musí být navíc doloženo, že biomasa byla vypěstována v souladu s požadavky a normami podle společných pravidel pro režimy přímých podpor v rámci společné zemědělské politiky EU. Současně jde o prokázání určité úspory emisí skleníkových plynů vyprodukovaných během celého životního cyklu biopaliva v porovnání s referenční fosilní pohonnou hmotou.

Vznikly zde i některé nové povinnosti z hlediska ochrany ovzduší?

E. Černá: Ano, novela zákona č. 86/2002 Sb. ukládá výrobcům, dovozcům a prodejcům biopaliva, případně i dovozcům nebo prodejcům motorového benzínu a motorové nafty s přídavkem biopaliva, povinnost vydávat k jednotlivým dodávkám biomasy, kapalných nebo plyných produktů určených k výrobě biopaliv nebo k jejich dodávkám, případně podílů biopaliv, doklady po-

tvzující splnění kritérií udržitelnosti. Tyto certifikáty budou vystavovat autorizované osoby na základě osvědčení o akreditaci vydaného ČIA.

Čekají nějaké novinky i na účastníky odborných školení a seminářů pořádaných ČIA?

A. Martanová: V předchozích letech jsme uspořádali několik seminářů, které byly věnovány činností nezbytným pro zabezpečení systému managementu. Jedná se například o interní audity, nebo řízení dokumentace. Nově připravujeme semináře zaměřené na využívání porovnávacích měření k ověření kvality činnosti laboratorní a chceme se rovněž věnovat oblasti metrologie. Semináře jsou určeny pracovníkům akreditovaných subjektů všech typů, ale obdobným školením procházejí i naši posuzovatelé.

Bude letošní rok nějak výjimečný pro oblast zahraniční spolupráce?

M. Bednářová: Jako každý rok i letos se zapojujeme do činnosti různých komisí a pracovních skupin na úrovni evropských (EA Evropská organizace pro spolupráci v oblasti akreditace) i celosvětových organizací zabývajících se akreditací (ILAC a IAF). Letos v dubnu bude ČIA hostit řadu významných jednání mezinárodní organizace zastřešující akreditaci laboratorní a inspekčních orgánů ILAC. Během jednoho týdne bude v Praze zasedat Laboratorní komise (ILAC Laboratory Committee), která je komunikačním fórem mezi ILAC a laboratorními. Dále se sejdou Komise pro akreditaci (ILAC Accreditation Committee) odpovědná za harmonizaci a zlepšování praxe v akreditaci na mezinárodní úrovni a Konsultační fórum pro zkoušení způsobilosti (ILAC Proficiency Testing Consultative Group), které se vyjadřuje k problematice zkoušení způsobilosti a jeho využívání v procesu akreditace. Kromě toho zde proběhne zasedání společné pracovní skupiny ILAC a Světové antidopingové agentury WADA. Tyto organizace úzce spolupracují právě v oblasti laboratorní provádějících dopingovou kontrolu. Vzhledem k tomu, že výroční zasedání ILAC v Bangkoku plánované na podzim 2011 bylo kvůli katastrofálním záplavám v Thajsku zrušeno, lze očekávat širokou účast z celého světa. Kromě toho se pracovníci ČIA jako členové týmů zapojí do procesu vzájemné evaluace EA i ILAC a pokračovat budou další projekty EU na podporu budování infrastruktury pro kvalitu.

připravil Jiří Novotný



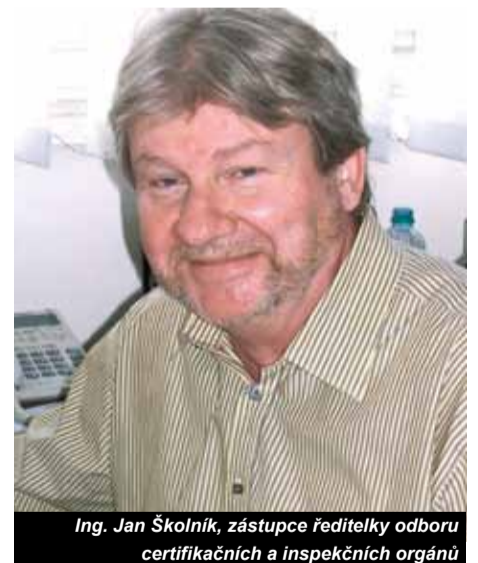
Ing. Alena Martanová,
ředitelka odboru laboratorní



Ing. Martina Bednářová,
zástupkyně ředitelky odboru laboratorní



Ing. Eva Černá, Ph.D., ředitelka odboru
certifikačních a inspekčních orgánů



Ing. Jan Školník, zástupce ředitelky odboru
certifikačních a inspekčních orgánů

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Vyšší obliba webových nákupů

Nakupování na internetu nese řadu výhod, a to se týká i oblečení. V ČR si loni přes webové stránky pořídilo něco na sebe 36 % nakupujících. Asociace pro elektronickou komerci uvádí přednost e-shopů. Lze v nich nakoupit efektivněji a levněji. Jednou z předností internetu je pohodlně se ke zboží proklikat. Mezi další přednosti nakupování oblečení online patří také rozmanitost ve výběru. (tz)

Firmy a udržitelný rozvoj

Zajištění konkurenceschopnosti a úbytek přírodních zdrojů jsou hlavními důvody k rapidně rostoucí aktivitě firem v oblasti udržitelnosti. Zároveň cítí zodpovědnost vůči životnímu prostředí i budoucím generacím. Téměř dvě třetiny z nich hodlají do udržitelného rozvoje navýšit investice. Vyplývá to z unikátního průzkumu, který realizovala společnost Henkel ČR ve spolupráci s agenturou GfK Czech. (tz)

Prodej ojetin na webu stoupl

Prodej ojetých aut na internetu v roce 2011 vzrostl. Ukázaly to statistiky portálu HyperInzerce.cz, podle nichž vzrostl počet inzerátů v sekci automobily o 61 %. Lidé nejčastěji prodávali starší automobily s cenou do 50 000 Kč. Zájem o online prodej ojetých vozů roste i v letošním roce. Server HyperInzerce.cz evidoval ke konci loňského roku v sekci Automobily 145 tisíc inzerátů. (tz)

Penze rozdělují veřejnost

Názory Čechů na finanční soběstačnost ve stáří se liší. Ti, kteří se chystají vstoupit do 2. pilíře, oceňují zejména možnost mít prostředky pod kontrolou. Vyplývá to z průzkumu Factum Invenio pro Penzijní fond České pojišťovny. Polovina respondentů se domnívá, že si ve stáří vystačí se státním důchodem. Ta druhá je naopak přesvědčena, že bez vlastních úspor se důchod zvládnout nedá. (tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Na rizikové trhy bez obav?



KOMORA PRO HOSPODÁŘSKÉ STYKY SE SNS
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ПО СТРАНАМ СНГ
CHAMBER OF TRADE AND INDUSTRY FOR CIS COUNTRIES

Nové možnosti ekonomického růstu se dnes naskýtají převážně mimo jednotný evropský trh. Ponejvíce exportéři směřují na východ od našich hranic, ať již do zemí jazykově i kulturně značně odlišných, nebo do těch, které nám jsou z těchto pohledů bližší, ačkoliv někdejší tradiční obchodní vztahy s nimi jsou již minulostí. V každém případě se jedná o teritoria, kde kromě tvrdého konkurenčního prostředí existují i značná komerční či politická rizika.



Ing. Michal Veselý, generální ředitel společnosti KUPEG úvěrová pojišťovna, a. s.

Právě o těchto rizicích, a především o možnostech, jak je co nejvíce minimalizovat, jsme hovořili s Ing. Michalem Veselým, generálním ředitelem společnosti KUPEG úvěrová pojišťovna, a. s., a s Ing. Františkem Masopustem, výkonným ředitelem Komory pro spolupráci se zeměmi Společenství nezávislých států (SNS):

Je tomu právě již patnáct let, co Komora SNS podporuje české firmy expandující do zemí bývalého Sovětského svazu. Jsou dnešní rizika spojená s obchodováním v mnohém odlišnější, než dříve?

F. Masopust: Za uplynulých patnáct let prošel vývojem celý svět. Srovnávat podmínky obchodování na trzích bývalého SSSR tehdy a dnes je prakticky nemožné. V prvo počátku tohoto období to byla situace, která se snad ani obchodováním nedala nazvat (samozřejmě čest výjimkám). A musím zdůraznit, že to bylo dáno přístupem obou zainteresovaných stran. Nedostatek pevných pravidel, nedodržování těch pravidel, která se jakýmsi způsobem měla pokoušet o regulaci situace – v podstatě tedy jestli ne chaos, tak to bylo něco tomu velmi blízké.

A jak je tomu dnes?

F. Masopust: V současnosti v převážné většině postsovětských subjektů pravidla existují – sice ne vždy a ne všude jsou jednoznačná a jejich dodržování striktní. Ale podstatou je postupný posun k nám blízkým standardům.

Je možné odhadnout míru rizik spojených s politickými otřesy nebo s platební neschopností či neochotou dostát svým závazkům ať již třeba v Bělorusku, na Ukrajině, nebo v zemích kolem Kavkazu či jinde?

M. Veselý: Domnívám se, že pokud se týká komerčního rizika (rizika vlastního odběratele), jsme dnes již schopni získat a analyzovat informace o firmách takřka na celém světě. Samozřejmě firmy, které o sobě odmítají poskytovat jakékoliv informace, je mnohem obtížnější posoudit. V každé zemi existují pojištitelní a solidní odběratelé a Bělorusko či Ukrajina nejsou výjimkou. Politické riziko – odběratel má peníze, zaplatit chce, ale například z titulu státních problémů nemůže – je v této oblasti výrazně vyšší. V zemích, jako je Bělorusko, Ukrajina či kavkazské státy, je teď riziko politické velmi vysoké. To je dáno jak systémem fungování politiky, tak i citlivostí jednotlivých ekonomik. Přestože tyto země kromě Ukrajiny pojišťujeme, doporučil bych exportérům velkou obezřetnost a zajištění svých obchodů například prostřednictvím ručení v třetí zemi.

F. Masopust: Při odhadování míry rizika v jednotlivých zemích existuje více možností. Možné je například vycházet z postavení na stupnici rizik, které pro každou ze zemí uvádí státní pojišťovací společnost EGAP a. s. Dalším měřítkem je přístup jednotlivých bank při řešení otázky exportního financování do konkrétního teritoria. Zde však doporučuji ověřit si věc u více bankovních domů, neboť ne u všech je přístup ke konkrétní zemi identický. To vše jsou varianty vycházející z čistě realistických až hmatatelných podkladů. Potom zde máme ještě nehmataelné faktory, které je možné použít tehdy, když dané teritorium podnikatel dobře zná. Prioritním faktorem výrazně snižujícím riziko v obchodě je dobrá znalost partnera. Platí to všude a nepochybuji o tom, že většina našich exportérů by potvrdila, že nemá problém s platební morálkou v uvedených teritoriích. A je to právě proto, že si své obchodní případy kvalitně připravují!

Stačí pouze spoléhat na hodnověrnost, oficiální rating firem, anebo je prozřetelnější pojistit se pro případ náhlé nesolventnosti obchodního partnera?

M. Veselý: Oficiálním ratingem disponuje velmi malé množství firem. Ale i v takovém případě to je pouze pomůcka při rozhodování o uzavření či neuzavření obchodu. Rating vypovídá o riziku spolupráce, avšak nepomůže toto riziko snížit. Pojištění je nástroj eliminující riziko. Jako důsledek období „križe“ v letech 2008–2010 KUPEG úvěrová pojišťovna, a. s., vyplatila svým klientům pojistná plnění v objemu převyšujícím 1,2 mld. Kč, tedy snížila jejich ztráty. Objem hlášených problémových pohledávek v období 2008–2010 však činil dokonce 4,6 mld. Kč. Značnou část těchto pohledávek se podařilo díky know-how pojišťovny získat zpět.

F. Masopust: V případě, že se jedná o obchodní případ většího rozsahu, osobně doporučuji jednoznačně využít možnosti jeho pojištění.

Jaké zkušenosti od pojištěných či naopak neochráněných firem zaznávají z členských řad Komory SNS a s jakými se setkáváte v KUPEGU?

F. Masopust: Jestliže se podíváme na objemy pojištěných obchodů – ať u EGAPU, nebo

u KUPEGU – tak musíme konstatovat, že velká část českých firem pojištění věří, a proto je také využívá.

M. Veselý: Jako první krok je jednoznačně vyhledání informací o daném teritoriu. Skupina ONDD, již je KUPEG součástí, bedlivě monitoruje situaci ve všech světových teritoriích a KUPEG tyto informace zprostředkovává českým subjektům. Například o rychlém zhoršování situace v Bělorusku jsme informovali s velkým předstihem a stejně tak jsme po zlepšení financí Běloruska začali prakticky ihned pojišťovat a klienty jsme informovali. Stejnou pozornost je třeba věnovat výběru odběratele a ověřit si informace z nezávislých zdrojů – informační agentury, úvěrové pojišťovny atd. Zejména úvěrové pojišťovny navíc nejen ohodnotí úvěruschopnost odběratele, ale zejména ochrání vývozce a zajistí pohledávky proti možnosti, že odběratel nezaplatí. Velmi důležité přitom je, aby veškerá dokumentace k obchodnímu případu – objednávky, smlouvy, dodací listy, faktury atd. – odpovídaly provedení výrobku či služby a byly právně prosaditelné. Vždy je třeba přihlížet k možným odlišnostem daného teritoria. Nezapomeňme, že existují i jiné možnosti – myslím tím pojištění v zahraničí – tedy čísla, která jsou k dispozici u obou českých „pojišťoven“ zdaleka nejsou konečná.

F. Masopust: V teritoriu SNS se obchoduje jinak než v západní Evropě. Nepřípravený exportér může velmi rychle narazit na problémy. Přestože v regionu SNS fungují jak solidní, tak i méně solidní subjekty – stejně jako jinde na světě – v případě, že narazíte na problémy, bývají obvykle obtížněji řešitelné především díky odlišnému právnímu prostředí i z důvodu obtížnější vymahatelnosti práva.

Oč je složitější domáhat se svých nepojištěných pohledávek daleko od domova?

M. Veselý: Pokud se jedná o obchodní případ, který není svým rozměrem velký a jeho financování jde mimo obvyklé standardy, tak se firmy rozhodují, jestli investovat do pojištění, či ne. V takovém případě (ale nejen v tomto případě) je třeba, aby smlouva se zahraničním partnerem obsahovala arbitrážní doložku. Touto formou se v případě vymáhání nepojištěných pohledávek naděje úspěchu výrazně zvyšují. V opačném případě existuje značné riziko, že podnikatel či obchodník své peníze již nikdy neuvidí.

F. Masopust: Právní, kulturní a ekonomické odlišnosti zpravidla způsobují zásadní

problémy při vymáhání pohledávek. Geografická vzdálenost navíc posiluje v dlužníkově pocit neohroženosti a komunikace s ním se často nemusí vůbec dařit. Bez partnera se znalostí místního prostředí je taková situace velmi obtížně řešitelná.



Ing. František Masopust, výkonný ředitel Komory pro spolupráci se zeměmi Společenství nezávislých států (SNS)

Jaké pojistné produkty mohou exportéři využít vzhledem k jejich komerčním aktivitám, velikosti firem a možnostem?

M. Veselý: Úvodem je třeba poznamenat, že úvěrové pojištění (neboli pojištění proti riziku, že odběratel neuhradí pohledávky), je jedním z nejjednodušších a nejefektivnějších způsobů zajištění exportních transakcí, nemluvě již o velmi příznivé ceně. KUPEG úvěrová pojišťovna, a. s., nabízí dva základní produkty, které jsou shodně co do rozsahu

ky krytí rizik, ale odlišují se komplexností: e-BONUS je určen malým a menším firmám, které nemají velké administrativní zázemí a lze jej celý uzavřít i spravovat online po internetu zabezpečeným kanálem. Produkt e-MODUL je určen pro větší a velké firmy. Je vysoce variabilní, takže jeho parametry a funkce lze přizpůsobit každé společnosti přesně na míru. Exportér uzavřením pojistné smlouvy nezískává pouze pojištění. Velkou přídanou hodnotou je posouzení bonity odběratele, kdy klient získává informaci o rizikovitosti obchodování s daným partnerem. Asistence při vymáhání v případě, že odběratel nedostojí svým závazkům, je logickou součástí poskytovaných služeb.



Co ještě doporučit firmám, které připravují své obchodní aktivity v rizikových destinacích?

M. Veselý: Jako první krok je jednoznačně vyhledání informací o daném teritoriu. Skupina ONDD, již je KUPEG součástí, bedlivě monitoruje situaci ve všech světových teritoriích a KUPEG tyto informace zprostředkovává českým subjektům, o tom jsem se již zmínil. Stejnou pozornost je třeba věnovat výběru odběratele a ověřit si informace z nezávislých zdrojů – informační agentury, úvěrové pojišťovny atd. Zejména úvěrové pojišťovny navíc nejen ohodnotí úvěruschopnost odběratele, ale zejména ochrání vývozce a zajistí pohledávky proti možnosti, že odběratel nezaplatí.

F. Masopust: Kromě šťastné volby dobře prověřených partnerů, kvalitně zpracovaných smluv (nejlépe již za účasti bankovního domu, který bude akci úvěrovat) snad i lepší celosvětové klima pro business.

za rozhovor poděkoval Jiří Novotný



Lipový list dává záruku pravosti

„Co je české, to je hezké,“ připomínají si toto rčení stále častěji spotřebitelé. Výrobci a prodejci si rostoucí oblibu domácího původu potravin a dalšího zboží dobře uvědomují a snaží se tím označit kde co. Avšak ne všechno je zlato, co se třpytí. O tom je rozhovor s ředitelem společnosti Český výrobek Ing. Leo Kolečkářem.

Proč by firmy měly používat logo Český výrobek?

Důvodů může být několik. Firmám jde o zisk a efektivitu. V situaci, kdy zákazník cíleně vyhledává české výrobky, je komunikace českosti pro takové firmy trumfem navíc. Ne každá společnost může značku Český výrobek používat (protože zde třeba výrobky nevyrobí) a firmám tak logo dává při srovnatelné kvalitě a ceně výrobku významnou přidanou hodnotu. Podle průzkumů agentury MML TGI (oslovuje 15 000 respondentů ročně) české výrobky preferuje 47 % zákazníků a meziročně přibýlo 200 000 nových zákazníků, kteří jim dávají přednost. A to je jistě pro firmy slušný rostoucí potenciál, do kterého se vyplatí investovat. V okamžiku, kdy se koncový zákazník rozhoduje mezi srovnatelným výrobkem bez a s logem Český výrobek, to může být významný impulz. A chování zákazníků nám dává za pravdu.

A proč by toto logo měli vyhledávat spotřebitelé?

V těchto dnech jsme svědky situace, kdy nejen výrobci, ale i řetězce se snaží nalákat zákazníky na „české výrobky“ a opatřují je různými visáčkami, vlaječkami a logy. Jak vyšlo najevo, mnoho z těchto výrobků je zahraničních. Dokonce i některé „české“ spotřebitelské značky negarantují výrobu v ČR. Ani podle EAN kódu a značky CZ v oválu se nemůžeme na 100 % orientovat, protože takový výrobek může být označen posledním zpracovatelem, nebo tím, kdo výrobek jen zabalí. Podle zákona je vše v pořádku, ale je v tom chaos. Proto se zá-

inzerce

kazníci, kteří chtějí mít jistotu, že kupují český výrobek vyrobený v ČR, mohou spolehnout na logo Český výrobek s lipovým listem. Vždy. To garantujeme a na místě výroby osobně kontrolujeme. Jedno logo pro potravinářské i nepotravinářské výrobky. Jednoduchá a jasná orientace.

Partnerství s českými společnostmi, např. JAJA Pardubice nebo COOP, s podnikatelskými svazy, např. s Agrární komorou ČR, vzniká jako sňatek z rozumu, nebo je to na základě přirozené přitažlivosti, ideálů?

V naší vlasti je spousta subjektů, které se přirozeně snaží o podporu naší krajiny, zemědělství, tradic, naší národní identity, která je vzácná a neopakovatelná. Podpora českých výrobků je přirozenou součástí mnoha snah. Proto jsme rádi, že se můžeme na těchto iniciativách podílet a připívat od roku 2006 k propagaci a podpoře kvalitních českých výrobků. Myslíme si, že je to velmi důležité.

Na druhé straně jsme rádi, že vzniká něco jako sjednocující myšlenka, kterou mohou podporovat různé společnosti a mohou tak zvětšovat rostoucí potenciál, který české výrobky v sobě mají.

Jak vznikla a rozvíjí se spolupráce společnosti Český výrobek a společnosti na ochranu spotřebitelů Spotřebitel.net?

Obě společnosti se snaží poskytovat zákazníkovi pravdivé a nezkrácené informace, takže na poli českých výrobků se naše úsilí setkává. Informujeme se vzájemně o jednotlivých kauzách, například nesprávně označovaných výrobků, a dáváme tyto informace médiím tak, aby o nich mohla in-

formovat své čtenáře nebo diváky. Jednou z posledních aktivit byla společná tisková konference v Praze 20. března, která se setkala s velkým zájmem. Chceme v těchto aktivitách pokračovat.

Daří se zvyšovat kvalitu domácí produkce a povědomí o značce Český výrobek? Nepoškozují v době ekonomické krize jejich dobré jméno snahy snižovat náklady a cenu zboží?

Naši partneři, užívající logo Český výrobek, usilují dlouhodobě o vysokou kvalitu a poctivý přístup k zákazníkům. Usilujeme o to samé a věříme, že jdeme po správné cestě.

Čeští výrobci jsou ve velmi zranitelném postavení. Je může fatální chyba zničit a pošramocené jméno se napravuje těžce. Není to jako například u některých pochybných dovozců oken, jak před časem proběhla zpráva v tisku, kteří po tom, co na-



montovali nekvalitní výrobky, firmu zlikvidovali a zákazníkům zbyly jen problémy. I proto mohou zákazníci důvěřovat prověřeným českým výrobkům. Jsme rádi, že se naše značka vyskytuje na kvalitních výrobcích a budeme se dále snažit tento trend udržet.

Více informací se můžete dozvědět na našich stránkách www.czvyrobek.cz.

rozhovor připravil Pavel Kačer ⇨

Výrobní družstva mezi nejobdivovanějšími

Sdružení CZECH TOP 100 vyhlásilo výsledky 14. ročníku prestižního žebříčku 100 Nejobdivovanějších firem ČR 2012.

Dřevozpracující družstvo Lukavec obsadilo v kategorii „Dřevozpracující, papírenský a polygrafický průmysl, vydavatelská činnost“ třetí místo. Tento, mezi družstvy, největší exportér ročně prodá do zahraničí nábytkářské díly za více než miliardu korun. Podnik s padesátiletou tradicí spolupracuje například i se švédským řetězcem IKEA.

Vánoční ozdoby, DUV – družstvo ze Dvora Králové nad Labem získalo čtvrté místo v kategorii „Průmysl skla, keramiky, porcelánu a stavebních hmot“. Družstvo patří mezi největší tu-

zemské výrobce a vývozce vánočních ozdob.

Obě výrobní družstva jsou členy Svazu českých a moravských výrobních družstev.

Pořadí oceněných určili hlasováním manažeri významných firem, finanční analytici, zástupci odborových svazů, sdružení a profesních asociací a další odborníci nezávisle podle vlastního posouzení, které z firem české ekonomiky zaslouží obdiv. Posuzovali dlouhodobou hodnotu firmy, kvalitu výrobků, schopnost přilákat a udržet talentované zaměstnance, odpovědnost k životnímu prostředí, vztah ke společnosti, podporu veřejně prospěšných projektů a další ne vždy číslly vyjádřitelná kritéria. (tz)

Pivo: inovace a rostoucí export

Po dvou letech výrazného poklesu produkce piva v České republice, který v letech 2009 a 2010 činil dohromady 14,5 %, se tento neblahý trend zastavil. Vyplývá to z údajů, které má Český svaz pivovarů a sladoven k dispozici a které zahrnují členské pivovary i nejvýznamnější pivovarské subjekty mimo něj. Celkový výstav zaznamenal růst o 2,7 % oproti roku 2010. Výstav pro tuzemsko se zvýšil téměř o 2,6 % ve srovnání s rokem 2010. Export piva z České republiky, po poklesu v letech 2009 a 2010, vykázal mírný vzestup o téměř 4 %. Roste podíl nových teritorií na úkor tradičně silných importérů. Výrazně poklesly dovozy piva ze Slovenska, Maďarska a Polska. Pokračuje trend posledních let, kdy většina pivovarů hledá možnosti nových obalových a výrobních inovací.

„Prozatím se nepodařilo navázat na vysoká tempa přírůstků z období před rokem 2008 zapříčiněná vedle ekonomické recese také následným zvýšením spotřební daně na pivo,“ řekl Ing. František Šámal, předseda Českého svazu pivovarů a sladoven. „Za pozitivní lze považovat, že pivovary výrazně inovují svou nabídku pív, přicházejí s novými obaly, které konzumenti velmi rychle přijali, a v neposlední řadě se postupně navrací rovněž dynamika exportu českého piva směrem k zahraničnímu zákazníkovi,“ doplnil František Šámal.

Na tuzemském trhu se potvrzují dlouhodobé změny v konzumaci jednotlivých druhů pív. Posiluje se podíl spotřeby ležáků, především tzv. jedné náctek, a dosáhl výše téměř 38 % na úkor výčepních pív. Ta jsou nadále nejčastěji konzumovaná, ale jejich podíl poklesl na necelých 56 %. Rozšiřuje se nabídka především speciálních a neobvyklých pív, i když jejich podíl je ve srovnání s tradičním pivem plzeňského typu nadále nízký a přes jistý růst činí 6,5 %. Pokračuje vzestup produkce ne-

alkoholického piva, kterého se pro domácí trh poprvé v historii vyrobilo přes půl milionu hektolitřů. Významným fenoménem je trvalejší přesun poptávky od konzumace piva v hospodách a dalších typech gastronomických zařízení ve prospěch růstu prodeje v maloobchodě.

Mění se též podíly jednotlivých obalů, které jsou v obchodní síti u nás nakupovány. Meziročně se více než zdvojnásobil objem piva prodaný v PET lahvích, činil v uplynulém roce 5,8 %. V roce 2011 narostl ve srovnání s rokem 2010 o 23 % prodej piva v plechovkách a jeho podíl se zvýšil na 3,6 %. Přes tyto změny se nadále nejvíce piva prodává ve skleněných lahvích, a to 44,3 %. Prodej piva v sudcích, které do roku 2009 dominovaly, poklesl na 43,3 %. Stagnuje podíl piva prodaného prostřednictvím cisteren, a to na úrovni 2,8 %.

Exportu nadále dominují ležáky, kterých bylo vyvezeno 75,7 %. Následuje prodej výčepních pív, jejichž podíl činí 20,9 %, zbytek jsou exportovaná speciální piva. Největší objemy jsou tradičně exportovány do SRN, na Slovensko, do Švédska, Velké Británie, Ruska a USA. Podle nejnovějších odhadů se české pivo exportuje již do více než 60 zemí všech kontinentů. Počet exportujících pivovarů a pivovarských skupin roste. (tz)

► pokračování ze str. 13

Formou bilaterálních smluv již byly realizovány první akce. Příkladem může být smlouva mezi společností MOTOR JIKOV Group a.s., Jihočeským krajem a VOŠ, SPŠ automobilní a technickou v Českých Budějovicích zaměřená na exkurze pro studenty a učitele, kulaté stoly, stipendia, praxe, brigády, možnost následného zaměstnání a zvyšování kvalifikace učitelů technických oborů. (tz)

Rosteme.

Navštivte nás
na nové adrese.

UniCredit Leasing CZ, a.s.
Budova Filadelfie
Želetavská 1525/1
Praha 4 - Michle, 140 10
www.unicreditleasing.cz
844 11 33 55

Jednou jste dole, jednou nahoře.
S námi zvládnete obojí.

Vítejte v
UniCredit
Leasing

MasterCard a Slevomat.cz

Společnost MasterCard připravila pro své klienty exkluzivní výhodu na internetovém portálu Slevomat.cz. Ti zákazníci, kteří budou platit na Slevomat.cz při nákupu zboží platební kartou MasterCard nebo Maestro, získávají možnost dopravy tohoto zboží zcela zdarma. Tato akce platí od 10. dubna do 31. května 2012.

Výhodami placení kartou na internetu je kromě pohodlí, jednoduchosti i bezpečnost. Společnost MasterCard pracuje na zdoko-

nalování zabezpečení on-line plateb kartou řadu let. Výsledkem této práce je speciální zabezpečovací technologie MasterCard® SecureCode™, která je integrována přímo na stránky obchodníka. Pro nakupování kartou je nezbytné nejprve do příslušného systému vložit potřebné informace, jako je číslo karty, její doba platnosti a bezpečnostní CVC kód (umístěný na rubové straně karty). Tato citlivá data jsou následně zašifrována a v režimu zabezpečeného spojení

přenášena přímo mezi nakupujícím a zpracovatelskou bankou. Poté dochází k ověření požadavku u banky, která platební kartu klientovi vydala. Ta autorizuje prodej, předá tuto informaci nazpět zpracovatelské bance, která poté předá obchodníkovi zprávu, že prodej byl povolen. Na základě tohoto zdánlivě složitějšího procesu, jenž ale trvá ve skutečnosti jen několik sekund, je zamezeno veškerým rizikům, která mohou při online platbě hrozit. (tz)

NAŠE KAVÁRNA

InterContinental a obchod

Luděk Louda, (52) se stal obchodním a marketingovým ředitelem hotelu InterContinental Prague. Má velmi bohaté zkušenosti z cestovního ruchu i z oblasti hotelnictví. Působil v zahraničí v nejrozličnějších pětihvězdičkových hotelech. (tz)

Personální změny v Citroën ČR

Vedení Citroën Česká republika s.r.o. oznámilo, že Martina Bedrnová dočasně zastává funkci ředitelky marketingu a komunikace. Tato pozice je podřízena generálnímu řediteli Citroën ČR Sébastienu Vandellovi. Doposud pracovala na pozici PR manažerky. (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Proč je vzduch zadarmo a panenství drahé

Lukáš Kovanda

Proč jsou obézní dívky svolnější k rizikovému sexu než jejich atraktivnější vrstevnice? Proč fyzicky atraktivní lidé dostávají půjčku na nižší úrok než ti méně vzhlední? Proč se modroocí muži ze severu Evropy v baru zpíjí spíše než Španěl či Ital? I na tyto otázky dnes hledají odpovědi ekonomové.

Pravidla mozku

John Medina

Molekulární biolog John Medina popularizuje své dlouholeté zkušenosti z výzkumu mozku. Uvádí dvanáct pravidel fungování mozku, které vyplývají z vědeckého výzkumu, a radí, jak je uplatnit v praxi.

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

Vedení porad

Plamínek Jiří

V čtivé knížce zkušeného lektora a facilitátora se dozvíte, jak poradit vést, aby plnily svůj účel a zároveň se podobaly koncertu sehraněného hudebního tělesa. Manažerům se tak nabízí praktická témata: čím se efektivně vedené porady liší od ostatních, jaké jsou nejčastější chyby, jak pro poradit vybrat účastníky a jak se na ni připravit, jak udržovat její dynamiku a jak hospodařit s časem.

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

Prognostické metody a jejich aplikace

B. Štědroň, M. Potůček,
P. Mazouch, J. Knápek,
J. Zmatlík, M. Vitek

Knihy je rozdělena do dvou základních částí. První seznamuje čtenáře s problematikou sociálního prognózování a s jejím významem pro společnost. Obsahuje také základní teoretická východiska a přehled používaných kvalitativních a kvantitativních metod (např. brainstorming, panel expertů, metoda analogie), analytických a statistických nástrojů (např. metoda nejmenších čtverců) a současně vymezuje jejich aplikační pole. Druhou část tvoří praktické případové studie.

inzerce

21. kolokvium

Bezpečnost a spolehlivost plynovodů

se bude konat 15. a 16. května 2012 v hotelu Diplomat v Praze

Program:

Výsledky práce WOC 3 v trieniu 2009–2012

Jaroslav Petroš, ČR

NET4GAS, s.r.o. – významný prvek evropské infrastruktury pro přepravu zemního plynu

Jan Nehoda, NET4GAS, s.r.o., ČR

Provoz po velkém zemětřesení na východě Japonska

Kenji Aizu, Tokyo Gas Co., Ltd., Japonsko

Automatizace procesu vyjadřování ke stavbám v ochranném pásmu (OP) a bezpečnostním pásmu (BP)

Aleš Novák, NET4GAS, s.r.o., ČR

Dispečink NET4GAS – Srdce českého plynárenství

Petr Zajíček, NET4GAS, s.r.o., ČR

Pragmatické postupy rizikové analýzy pro realizaci bezpečných a hospodárných liniových staveb

Rolf Zöllner, TÜV SÜD Industrie Service GmbH, Německo

Hans-Joachim De la Camp, TÜV SÜD Industrie Service GmbH, Německo

Metodika analýzy rizik pro posuzování tras plynovodů

Jan Novák, Technická univerzita v Liberci, ČR
František Kratochvíl, Technická univerzita v Liberci, ČR

Správa majetku založená na hodnocení rizik

Samir Akel, GRTgaz – Plant Technology Center, Francie

Příprava cílených investičních opatření na ocelovém VTL-plynovodu DN 500 PN 40 po havárii (Křepkovic 2009)

František Humhal, RWE GasNet, s.r.o., ČR
Filip Kus, RWE Distribuční služby, s.r.o., ČR

Oprava vad na VTL-plynovodech DN 500 ve vodní nádrži Nové Mlýny

Michal Vlach, NET4GAS, s.r.o., ČR

Vliv rovnání zakřiveného tělesa na jeho lomové vlastnosti

Lubomír Gajdoš, ÚTAM AVČR, ČR
Martin Šperl, ÚTAM AVČR, ČR

Dlouhodobá trvanlivost oprav s pomocí objímek Clock Spring – výměny a posouzení provedené v poslední době

James Knights, Clock Spring Company, L.P., Velká Británie

Vyprázdnění, dekontaminace a zakonzervování ropovodu velkého průměru

Aleš Brynych, CEPS a.s., ČR
Alexandrs Jelinskis, SIA "LatRosTrans", Lotyšsko

Znížení dopadů výkonu údržbářských aktivit na ozónovou vrstvu

Anton Zelenay, eustream, a.s., Slovensko
Viktor Mihalik, eustream, a.s., Slovensko

Mobilní odlučovač plynovodního kondenzátu využitelného při čištění plynovodů DN 800 a výše

Martin Solich, NET4GAS, s.r.o., ČR
Petr Šoch, EKOAIR Praha, s.r.o., ČR



Kompletní program vč. přihlášek je k dispozici na internetových stránkách ČPS
www.cgoa.cz

Bližší informace:

Český plynárenský svaz, Novodvorská 803/82, 142 00 Praha 4
e-mail: cpsvaz@cgoa.cz, novak@cgoa.cz, www.cgoa.cz

Brno má novou plnicí stanici CNG



Za podpory magistrátu města Brna byla na čerpací stanici společnosti Benzina, s.r.o., v Hviezdoslavově ulici v Brně-Slatině vybudována plnicí stanice stlačeného zemního plynu (CNG). Plnicí stanici zřídila společnost RWE Plynoprojekt a do plného provozu ji slavnostně uvedl Ing. Václav Loula, ředitel jakosti Benzina, s.r.o., spolu s Ing. Janem Rumlem, jednatelem RWE Plynoprojekt, s. r. o., a RNDr. Janem Valentou, předsedou představenstva Jihomoravské plynárenské, a. s.

Celý proces instalace plnicí stanice trval od získání stavebního povolení zhruba půl roku, přičemž klíčovým momentem zde byl zejména vývoj platebního systému tak, aby bylo možné přijímat v pokladně platby za CNG kromě běžných platebních karet, karet plynárenských společností, karet Benziny, fleet karet, také v hotovosti. To má vzhledem ke strategické poloze čerpací stanice s non-stop provozem nedaleko dálnice D1 značný význam a je to rovněž vítaná služba pro projíždějící cizince.

Již nyní podle statistiky RWE Transgas doplňuje CNG do svých vozidel v Brně denně kolem padesátky řidičů a jen v rámci zkušebního provozu bylo na nově zbudované „plniče“ odebráno 16 tun CNG, tedy 23 tisíc m³ zemního plynu.

Poskytnutím možností plnit CNG do vozidel na svých čerpacích stanicích chce Benzina nejen přispět k rozšíření služeb, ale současně při stávajícím růstu cen nafty a benziny a předpokladu rostoucího zájmu motoristů o CNG jako alternativy klasických paliv chce k tomu Benzina ve spoluprá-



ci s RWE Transgas vytvářet podmínky. Pro město pak má rozšíření CNG v dopravě nezanedbatelný ekologický význam. A protože plnicí stanice v Brně-Slatině je prvním počinem v rámci vel-

kého projektu, bylo její uvedení do plného provozu o to slavnostnější. Při dalším rozšiřování plnicích kapacit CNG chce RWE jít cestou implementace plnicích technologií do stávajících čerpacích stanic. Brno bylo prvním městem, kde se to podařilo a ve spolupráci se společností Benzina, s.r.o., by tomu mělo být i v dalších místech České republiky.

Nová plnicí stanice CNG v areálu stávající čerpací stanice Benziny v Brně-Slatině využívá plnicí technologii Bauer, motoristé mají k dispozici dva výdejní stojany a díky výkonu 90 m³/hod. je naplnění tlakových nádrží osobních či dodávkových vozidel dílem pár minut. Stávající kapacitu byl mohl využívat také městský dopravní podnik, který má nedaleko čerpací stanice garáže, případně lze kapacitu navýšit, s čímž se v projektu počítalo.

(nov)



Prohlídka technologie...



Kompresory Bauer...



Přísně sledované plnění tlakových nádrží VW Passat...

Systemy HELIOS úspěšně čelily stagnaci trhu

Stejně jako v předchozích dvou letech předkládá uskupení Asseco Solutions hospodářské výsledky jako celek a současně též zvláště za Asseco Solutions ČR a Asseco Solutions SR. Novinkou je skutečnost, že veškeré výsledky se nyní týkají systémů HELIOS, jak se nyní všechny produkty Asseco Solutions nazývají. Rok 2011 potvrdil, že sjednocení produktového portfolia pod jedinou, zavedenou značku bylo správným krokem a, navzdory stagnaci trhu IT, mělo pozitivní vliv na jejich prodej, zejména v České republice. Výsledkem je obrát ve výši 611 milionů Kč a zisk ve výši 39,4 milionů Kč za celé Asseco Solutions. (tz)

inzerce

CHCETE ŠETŘIT? JEZDĚTE NA CNG!

- stlačený zemní plyn CNG je nejlevnější pohonná hmota – 17 až 18 Kč/m³ včetně daně (1 m³ je ekvivalentem 1 litru benziny)
- u osobních a malých užitkových vozů jsou náklady na 1 km jízdy od 1 do 1,30 Kč/km
- s platební kartou CNG samoobslužně natankujete rychle a nonstop 24 hodin
- CNG vozy přímo z výrobních závodů zakoupíte u dealerů vybraných značek

- výkony a dojezdy CNG vozů jsou srovnatelné s klasickými pohony
- firemní vozy jsou osvobozeny od silniční daně
- síť plnicích stanic se stále rozrůstá, na počátku roku 2012 je provozováno 37 stanic

- vjezd CNG vozů je možný do zabezpečených podzemních garáží (čidla, větrání)
- aktuální informace (ceny, stanice, vozy, novinky) sledujte na webových stránkách

RWE
The energy to lead

www.cng.cz



inzerce

54. mezinárodní strojírenský veletrh

MSV 2012

8. mezinárodní veletrh obráběcích a tvářecích strojů

IMT 2012

AUTOMATIZACE

Stále se můžete přihlásit!

10.–14. 9. 2012

Brno – Výstaviště

INDIE

PARTNERSKÁ ZEMĚ MSV

www.bvv.cz/msv

Veletrhy Brno, a.s.
Výstaviště 1
647 00 Brno
Tel.: +420 541 152 926
Fax: +420 541 153 044
msv@bvv.cz
www.bvv.cz/msv

BVV

Veletrhy Brno