

Muž, který ví, co chce

Pro muže v nejlepších letech, s nejlepšími úmysly, nejlepšími nápady a nejlepšími výsledky

Jaromír Gajdáček
Mieczysław Molenda
Robert Szurman
Pavel Hurda
Pavel Pastorek
Josef Stanislav
Jan Verešćák


ZDRAVOTNÍ
 MINISTERSTVO


fresh
 PROSPERITA **TIME**®

Pokud chcete konkrétní čísla, pak v roce 2009 dosáhly příjmy pojistného v systému veřejného zdravotního pojištění 204 mld. Kč, v roce 2012 celkem 212,8 mld. Kč a v roce 2011 celkem 216,9 mld. Kč, zatímco náklady v letech 2009 až 2011 činily 207 mld. Kč, 215 mld. Kč a 219 miliard korun. V přepočtu na jednoho pojištěnce pak příjmy v roce 2009 činily 20 174 Kč, ale náklady 20 495 Kč, v roce 2010 byly příjmy 20 485 Kč a náklady 20 719 Kč a v roce 2011 se vybralo na jednoho pojištěnce 20 870 Kč, ale za zdravotní služby vydalo 21 079 korun.

**Jaromír Gajdáček**

generální ředitel
 Zdravotní pojišťovny
 ministerstva vnitra ČR

rozhovor o tom, že zdraví je hodnota,
 o niž je třeba pečovat
 str. 2, 3

211 je pojišťovna s vizí

Ne každý den člověk přemýšlí o svém zdraví a o tom, co pro ně udělá. Zpravidla je to až tehdy, když se vyskytne problém a on se z ničeho nic ocitne v ordinaci u lékaře, na nemocničním lůžku nebo v sanitce. Pak mysl přepne a hodnoty života spolu začnou zápolit – mám se tak honit jako v posledních týdnech? Je nutné být u počítače ještě o půlnoci? Musím si přidat kus vepřového a dva knedlíky? Proč mne nutí doktoři usedat na rotoped, když ho z duše nenávidím? Na druhé straně: neměl bych zajít na oční, na kardiologii a k ortopedovi? Co kdybych jel na dovolenou do lázni? Oželím před spaním čokoládu? Ano, vím, ohraná písnička. Ale vychází z podstaty: zdraví se ničím nahradit nedá. Generální ředitel Zdravotní pojišťovny ministerstva vnitra ČR Jaromír Gajdáček je vizionář, ekonom i muž, který fandí všem dobrým nápadům svého týmu, a nemálo myšlenek věnuje i tomu, co všechno v rámci možného i nemožného lze udělat pro pojištěnce, pro klienty:

Celospolečenský stres se stupňuje, občané jsou pod tlakem: zvyšuje se věk lidí odcházejících do důchodu, rostou platby za elektřinu a plyn, zdrazují se potraviny a nejlevnější není ani zdravotní péče. Jak se v takovém prostředí zdravotní pojišťovně pracuje?

Faktem je, že již několik let za sebou jsou – i z důvodů, které jste uvedla – příjmy z veřejného zdravotního pojištění nižší než celkové náklady na zdravotní služby. V takovém prostředí není zrovna lehké pracovat a obstát. Nám se to zatím daří, protože můžeme díky dobrému hospodaření tyto finanční propady dorovnávat z rezerv, vytvořených v dobách větší hojnosti. Zdravotní pojišťovna 211 tedy může svým klientům garantovat zajištění i té nejnákladnější zdravotní péče.

Okomentoval jste doslova před pár dny vývoj příjmů a nákladů na zdravotní služby v systému veřejného zdravotního pojištění. Jak to tedy u nás je?

Pokud chcete konkrétní čísla, pak v roce 2009 dosáhly příjmy pojistného v systému veřejného zdravotního pojištění 204 mld. Kč, v roce 2012 celkem 212,8 mld. Kč a v roce 2011 celkem 216,9 mld. Kč, zatímco náklady v letech 2009 až 2011 činily 207 mld. Kč, 215 mld. Kč a 219 miliard korun.

V přepočtu na jednoho pojištěnce pak příjmy v roce 2009 činily 20 174 Kč, ale náklady 20 495 Kč, v roce 2010 byly příjmy 20 485 Kč a náklady 20 719 Kč a v roce 2011 se vybralo na jednoho pojištěnce 20 870 Kč, ale za zdravotní služby vydalo 21 079 korun.

A k čemu to povede?

Rozhodně si nepřejeme, aby to vedlo k celkovému a trvalému deficitu, a tudíž omezování dostupnosti zdravotní péče pro pacienty. Naopak, hledáme vnitřní rezervy, které ten systém ještě stále má. Například ve zdravotní pojišťovně 211 chceme motivovat klienty k zdravějšímu způsobu života, k tomu, aby využívali možností preventivních prohlídek hrazených z veřejného zdravotního pojištění, jako je mamografické vyšetření, vyšetření na okultní krvácení ve stolici či vyšetření prostaty.

Další speciální prevenci pro naše klienty organizujeme: například je mezi klienty velmi populární komplexní onkologické vyšetření v prestižním Masarykově onkologickém ústavu či komplexní kardiologické vyšetření v Lázních Teplice nad Bečvou. V letošním roce jsme zahájili

li také preventivní program, zaměřený na vyšetření rizik, souvisejících s obezitou.

Nabízíme klientům možnost přihlásit se do programu Změním se, kde se pod vedením známého specialisty na výživu Petra Havlíčka mohou naučit žít zdravěji.

Ale naše spolupráce se zintenzivňuje i s lékaři. V rámci našeho hlavního produktu Karta života jsme například vytvořili spolu s praktickými lékaři tzv. léčebné plány, ve kterých se lékaři zaměřili na cílenou léčbu chronicky nemocných pacientů, trpících diabetem mellitus, vysokým tlakem či vysokou hladinou cholesterolu. Hned po prvním roce trvání projektu – zatím jen na malém vzorku pacientů – jsme zjistili, že touto cílenou a soustředěnou prací se dá ušetřit spousta peněz, nečekaně až 60 % nákladů.

Jste druhou největší zdravotní pojišťovnou v České republice – jak lze všechna ta fakta i mýty o zdravotním pojištění zkrotit a vytvořit systém, který by byl přívětivý jak k pojištěncům, tak lékařům, tak by vyhovoval pojišťovně? Jde to vůbec? Pokud vím, cesty stále hledáte, ale i nacházíte...

První možnosti jsem už zmínil. A máte pravdu – mýtů kolem zdravotního pojištění je vytvořena spousta. Naši oponenti rádi tvrdí, jak „škrtime“ peníze, jak se snažíme cosi komusi diktovat, jak chceme ovlivňovat lékaře... Ale pravda je jiná. My jsme tady od toho, abychom vybrali peníze na zdravotní pojištění a za ně nakoupili pro naše klienty co nejvíce kvalitních zdravotních služeb, abychom se postarali o ty klienty, kteří onemocní opravdu závažnými nemocemi, které by ze svého – ani za celý život naspořené – zdravotního pojištění neuhradili.

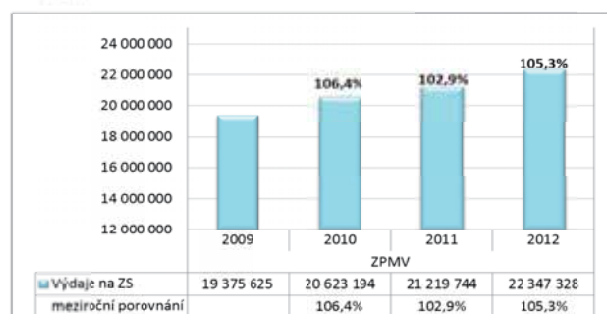
My nikomu nic nediktujeme, jen nechceme s penězi, které jsou na zdravotní péči k dispozici, plýtvat. To se samozřejmě některým nelíbí. A mimochodem, to nám ukládá i zákon – máme povinnost nakládat s vybraným pojistným jako správní hospodáři.

Co byste si přál, aby lidé vnímali především?

Že zdraví je to nejdůležitější co máme, a že je třeba s ním podle toho zacházet – chodit na preventivní prohlídky, hlídat si, co jíme a pijeme, zda se alespoň občas hýbeme. Moderní medicína je sice nesmírně vyspělá a umí už téměř zázraky, ale určitě je třeba si uvědomit, že pro své zdraví je nutné něco dělat

a že lepší je být zdravý. Vnímat, jak drahá současná moderní medicína je, a začít uvažovat v těchto rozměrech: zaplatím si to, na co mám, a na co nemám, to mi uhradí má zdravotní pojišťovna. Paralen na snížení teploty si jistě ze svého zaplatit můžeme, a kdo ne – tam musí zasáhnout sociální systém. Ale ozařování nádoru, pobyt na jednotce intenzivní péče nebo drahou operaci srdce, to si sami nikdy nezaplatíme. A právě od toho je tady naše zdravotní pojišťovna, která nás v těchto případech nenechá tzv. ve štychu.

* Výdaje na zdravotní služby ZP MV ČR (v tis. Kč)



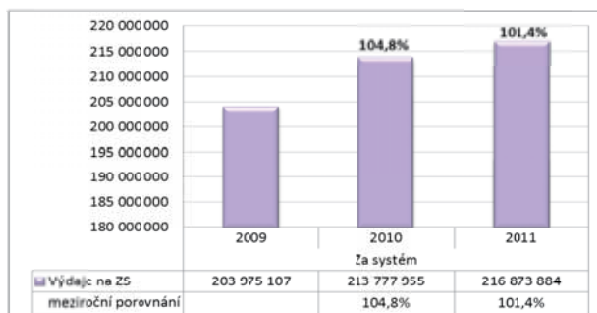


Jaromír Gajdáček

V čem je ZP 211, řekněme, vyjimečná?

V tom, že hledá stále nové, neotřelé způsoby, jak pomoci našim klientům, aby žili pokud možno co nejdéle zdravý, šťastný a spokojený život a pomoc zdravotníků byla až to poslední, co budou potřebovat. Naši filozofii charakterizuje slogan: Zdraví jako vášně!, a my to myslíme vážně – upřednostňujeme zdraví před nemocí a prevencí před léčením. Proto nad rámec základních povinností, kterými je zajištění kvalitní a dostupné zdravotní péče, svým klientům nabízíme i originální projekty a preventivní programy, které jim pomohou se změnou životního stylu či s udržením dobré kondice a zdraví. Jsme přesvědčeni, že kvalitu zdravotní pojišťovny neurčuje, kolik vám přispěje na plavání či nákup vitaminů, ale právě to, že vám uhradí drahou a špičkovou zdravotní péči, pokud ji budete potřebovat, a že vás motivuje k aktivní snaze udržet si pevné zdraví a žít zdravěji. A o to – myslím poměrně úspěšně – usilujeme.

* Výdaje na zdravotní služby v systému v.z.z. (v Kč)



My jsme tady od toho, abychom vybrali peníze na zdravotní pojištění a za ně nakoupili pro naše klienty co nejvíc kvalitních zdravotních služeb, abychom se postarali o ty klienty, kteří onemocní opravdu závažnými nemocemi, které by ze svého – ani za celý život naspořené – zdravotního pojištění neuhradili.

Připravili jste také zajímavý produkt – pojištění NADSTANDARD 211, kdy si pojištěnec může měsíčně platit pojištění pro případ, že si zlomí nohu a chce lepší sádku, nebo v nemocnici, že chce být na samostatném pokoji. V čem je princip?

Podporujeme myšlenku, aby si lidé měli možnost legálně připlatit za lepší komfort také v oblasti zdravotnictví. Když to jde v jiných oborech, proč by to nemělo být i v tomto. Protože ale víme, že ne každý si může dovolit hradit nadstandardní péči z vlastní kapsy, vytvořili jsme pro své klienty nový a unikátní produkt komerčního připojištění. Je to opravdu horká novinka letošního roku, kterou nabízí ze zdravotních pojišťoven jen ZP 211. Naši klienti získávají možnost uzavřít velmi zajímavé Osobní zdravotní pojištění NADSTANDARD 211 na nadstandardní péči za velmi výhodných podmínek u ERGO pojišťovny, a.s. Připojištění platí pro případy operací a nadstandardních sáder a kloubních fixací, ale také pro ošetření u zubaře a u nákladů na přepravu. Doporučuji se s tímto produktem seznámit například na www.zpmvcr.cz. Myslím si, že to je cesta, která má budoucnost, i když v této chvíli, v době vlekloucí se krize, se to tak nemusí jevit.

Předpověděli jste, že se systém nadstandardů tak jako tak v českém prostředí rozjede a že právě vaše pojišťovna hodlá být tím prvním vizionářem i praktickým příkladem. Že chcete být vždy první... Je to definice odvahy, nebo pragmatický přístup ke konkurenční schopnosti?

Je to kombinace obojího. ZP 211 si zakládá na tom, že je pojišťovnou s vizí, pojišťovnou, která chce a dělá pro své klienty to nejlepší.

Komu byste váš nový produkt doporučil zejména? Myslím si, že pro podnikatele a manažery je jako stvořený a může se jim velice vyplatit. Ostatně – právě jejich každodenní stres se na zdraví podepisuje patrně více, než jsme ochotni si připustit.

Jednoznačně. Myslím, že pro podnikatele a manažery je toto pojištění velmi výhodné a bude i přínosné. Věřím, že i podnikatelé a manažeri se občas zastaví a promyslí nejen strategie svého podnikání, ale také ty životní a dojdou ke stejnému závěru jako my v ZP 211: totiž, že v životě je nejdůležitější naše zdraví a že stojí za to o něj pečovat.

otázky připravila Eva Brixi

Kolik co stojí:

- **Jedna totální endoprotéza kyčle/koleno**
Náklady na samotný výkon TEP (totální endoprotézu) velkých kloubů (kyčel, koleno) činí 50 000 až 250 000 Kč. Uvedená částka nezahrnuje náklady na následnou hospitalizaci, rehabilitaci a lázeňskou péči.
- **Transplantace jater**
Náklady na samotný výkon představují cca 160 000 Kč. Nezahrnuje následnou péči (hospitalizace vč. intenzivní péče, nákladná léčba – imunosupresiva...).
- **Srdce**
Výměna chlopně nebo by-pass znamená náklady na operační výkon cca 200 000 Kč. Nezahrnuje náklady na následnou hospitalizaci vč. intenzivní péče, rehabilitaci a lázeňskou péči.
- **Angioplastika**
Náklady závisí na rozsahu výkonu (stenosa 1 nebo 2 koronárních tepen) a na tom, zda je, či není použit jeden případně více koronárních stentů (v tomto případě také na typu použitých stentů – angioplastika cca 30 000 Kč, cena koronárních stentů 17-65 000 Kč/1 ks). Nezahrnuje náklady na následnou hospitalizaci pacienta.
- **Transplantace srdce**
Přibližně je ohodnocena na 230 000 Kč za operační výkon. Uvedená částka nezahrnuje následnou péči (hospitalizace vč. intenzivní péče, nákladná léčba – imunosupresiva...).

Bojovník s odkazem Tomáše Bati na štítu

Mieczysława Molendu, zakladatele havířovské firmy GASCONTROL, společnost s r. o., pod jejímiž ochrannými křídly postupně našla jistotu a budoucnost pětadvacítka dalších společností sdružených v rámci GASCONTROL GROUP, není jednoduché dosáhnout. Plných 24 hodin v jediném dni je totiž pro tohoto podnikatele, manažera, vizionáře a obdivovatele jedné z našich největších podnikatelských osobností – Tomáše Bati, obrovskou výzvou k překonávání vlastních rekordů. Nicméně se podařilo a v klidu vyhráté kanceláře, strážené pro tuto chvíli neustupnou asistentkou, pokládám Mieczysłavu Molendovi, Podnikateli roku 2012 Moravskoslezského kraje, první otázku:

Každou z pětadvacítky firem zmíněných v úvodu jste se svými spolupracovníky vždy dokázal vydupat z téměř ničeho a vyzvednout ji v daném oboru na samotný vrchol. Jakých zásad se přitom držíte?

Abychom dosáhli svých cílů, tak si v první řadě musím získat pro jejich realizaci vhodné spolupracovníky. Tím myslím pracovníky či kolegy manažery, s nimiž lze realizovat určité změny, i specialisty znalé daného oboru, kteří mají samozřejmě také chuť podstoupit se mnou někdy až nemožné...



Mieczysław Molenda

Jednou ze společností začleněných do Gascontrol Group netradičně je podnik zabývající se živočišnou výrobou. Jak je možné, že i ten se za vaší podpory v krátkém čase vypracoval od ztrátovosti k ziskovosti a stal jedním z nejmodernějších podniků – producentů vajec v zemi?

V první řadě je to o přístupu vedení společnosti OVUS – podnik živočišné výroby v čele s jejím ředitelem Ing. Tomášem Milichem. Je to odborník se skutečně vynikajícím tahem na branku. Musím potvrdit, že je opravdovým nadšencem pro inovace a modernizaci firmy, který v prvé řadě preferuje nejen kvalitu výrobků, ale i kvalitu práce. Navíc získal pro rozvoj firmy i své zaměstnance – techniky i dělníky. S těmito předpoklady je pak provádění změn a dosahování cílů mnohem snazší. Musím však přiznat, že počátky změn v této firmě byly pro všechny zúčastněné opravdu hodně, hodně náročné.

Říká se o vás, že máte dar vidět o něco dál za horizont, a lépe tak odhadnout běh věcí příštích. Do jaké míry spoléháte na tuto okolnost?

Běh doby a potažmo i událostí příštích musí člověk jistě i trochu předvídat. Samozřejmě je to o průběžné a nepolevující práci, sledování dění nejen kolem sebe, ale jak jste říkal i sledování dění dál za vzdálenějším horizontem. Především je to rovněž skutečnost, že své blízké spolupracovníky i zaměstnance vnímám jako partnery.

Potom se i oni cítí jako součást firmy, respektive jako mí partneri, a na to se já i do určité míry spoléhám.



Obdivujete Tomáše Bata, vyznáváte jeho filozofii. Ovlivňuje vás to osobně a má to vliv i na vaše podnikatelské aktivity?

Prvorepublikový podnikatel Tomáš Baťa byl nesporně velký člověk a až teprve poté velký byznysmen. Jeho tzv. „selské myšlení“, pracovitost, víze a nadšení pro rozvoj a vývoj nových věcí vynesly tohoto člověka na vrchol, a přitom všem myslel hlavně i na vzdělávání a zabezpečení svých zaměstnanců. Neměli bychom zapomínat na to, že vývoj člověka je ovlivněn kořeny, z kterých si mnohé odnášíme do života, to znamená, v jakém zázemí vyrůstáme a zraje, tak se i formujeme dále. Mně osobně Baťova filozofie velmi ovlivnila a dodnes se snažím některé principy alespoň zčásti praktikovat ve svém podnikání. Filozofie Tomáše Bati by měla být předmětem výuky nejen na středních a vysokých školách, ale měla by být i předmětem mnoha vzdělávacích kurzů. Dnešní doba si také „vzory“ žádá.



Na vše člověk nemůže stačit sám, a tak se i vy obklopujete, jak jste uvedl, schopnými mladými manažery. Co vše musí takový člověk splňovat, abyste si ho povšiml a vybral do týmu?

Můj výběr manažerů spočívá hlavně v tom, že takový člověk musí mít chuť se mnou pracovat, poctivě a naplno, důležité je samozřejmě i adekvátní a nejen technické vzdělání, a významnou předností jsou i životní a pracovní zkušenosti z minulosti. Pokud je to navíc člověk nakloněný cílům a rozvoji naší firmy, potom ho rád zařadím do svého kolektivu bez rozdílu, jestli je to žena, nebo muž.



Po obrovském vypětí sil při týdenním maratonu je třeba „dobít baterky“. Máte svůj osvědčený způsob?

Přesto, že času na odpočinek je málo, snažím se o to alespoň po trochách o víkendu. Rád si přečtu dobrou knihu, a protože je třeba udržovat velkou zahradu, pomáhá mi to v aktivním odpočinku. K tomu čas od času relaxuji i procházkami v našich Beskydech.

Jste zahrádkářem spíše praktičkem, nebo se vším všudy, tedy přidím se po informacích ve snaze je co nejrychleji odzkoušet?

Jsem spíše zahradním praktikem, dělám různé udržovací práce, aby mně zahrádka nepřerostla a já se v ní neztratil.

Rád prý hrajete šachy. Co vám to dává?

Šachy jsou krásná hra a snažím se u ní relaxovat naplno. Šachy jsou o kombinacích, promýšlení tahů a odhadování jejich důsledků, což přímo nutí k logickému myšlení, a to se pro podnikání hodí.

připravil Jiří Novotný 



Tvrdý, ale spravedlivý šéf



A zde jako charizmatický řečník



Měřitelný pokrok je pomalý, ale existuje!

Když jsem přemýšlela, v nakolik volném až ležérním stylu připravit rozhovor s JUDr. Ing. Robertem Szurmanem, předsedou Rady kvality ČR a ředitelem odboru mezirezortních záležitostí Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, dospěla jsem k názoru, že nechám plavat výstřednosti, a zeptám se na to, co opravdu nevím. Nebo nač hledám odpovědi marně, složitěji. Patří totiž mezi odborníky, kteří kvalitě zasvětili dost let, věří v ni a snaží se uvést ji na každodenní scénu života. Normálně, lidsky, s chutí.

Nicméně prozradím, že Robert Szurman třeba výborně vypráví vtipy, a že když se do toho pustí, není k zastavení a všichni kolem něj se báječně baví. Je to dar, vypovídá o osobnosti více než deset dotazníků. Také mi před lety slíbil, že mne naučí pít a vychutnávat víno; no pořád nám to nějak nevychází. A do třetice – je jedním z mužů, kteří si přáli vstoupit na stránky naší nové přílohy Prosperita Fresh Time. Ani nevíte, jak mne to potěšilo:

Jste šéfem Rady kvality ČR. Neděsí vás to někdy, když domyslíte, co všechno by se k tomu, aby šla kvalita práce a výroby u nás nahoru, mělo udělat?

Přes enormní úsilí Rady kvality ČR, pracující v gesci ministra průmyslu a obchodu, jsem se už smířil s tím, že docílit pokrok, je jako valit balvan do kopce. Posunete se dopředu, pak vás to sešouzne kousek zpět a tak dokola. Měřitelný pokrok je pomalý, ale existuje!

Nedávno jste hovořil na konferenci kvality ve veřejné správě o tom, že česká společnost prochází všeobecnou krizí důvěry. Ať ve státní správě, tak ve firmách. Morálka vzorů upadla, respekt v serióznost neexistuje. Všichni bereme všechno s rezervou a až nedůstojným nadhledem. Demokracie přerostla sama sebe. Co s tím?

Tohle má široké souvislosti – krátce by se dalo dokonce říci, že euro-atlantická civilizace je v krizi – ekonomické, ale i morální. Nejen u nás, ale v celé této oblasti v porovnání se světem našich otců a dědů vidíme růst neserióznosti, vulgarity, násilí. K dohodě už nestačí podání ruky, zpochybují se i řádně uzavřené smlouvy. V mediích nejsou oslavováni ekonomové, ma-



nageři a další, ale popové hvězdičky a jiné „celebrity“. Jeden sociolog stav vyjádřil tak, že dnešní lidé nechťejí pracovat, ale „ubavit se k smrti“. Že jsou kořeny globálnější, nás ale neomlouvá, protože v naší zemi se bohužel tento trend vyhrotil zvlášť markantně. Úspěch se hodnotí jen penězi, jak se dosáhl, není už tak důležité. Recept na změnu? Za „první republiky“ jednomu politikovi, který měl finanční aféru, prezident Masaryk na veřejnosti nepodal ruku a ten člověk tím společensky skončil. Tak musí morálka v očích veřejnosti působit, protože „schody se metou odshora“. Nechceme-li skončit špatně, být nemorální musí být nevýhodné! K tomu je ale zapotřebí morální proměna celé společnosti! A musí se začít už od výchovy dětí v rodině a ve škole. Bude to, bohužel, „běh na dlouho trať“.

Doba je zralá k tomu, aby činnost Rady kvality nabrala rychlých obrátek a využila situace, již je celospolečensky nutné řešit – bylo prozíravé ji před lety založit. Je šance více mluvit o hlavní myšlence: jak a jakými nástroji kvalitu do každodenního života naší společnosti prosazovat?

Jediným dobrým momentem krize je to, že dává větší šanci na změnu. Musíme se ale všichni přestat chlácholit, že za rok bude lépe, a konečně si přiznat, že cesta z ní vede jen přes podstatné

Nechceme-li skončit špatně, být nemorální musí být nevýhodné!

změny v přístupu k ekonomické politice státu i k řízení firem. Jsem přesvědčen, že cesta k prosperitě ČR je v podpoře ekonomických nástrojů, kterými bude naše republika směřovat k tomu stát se „Švýcarskem Východu“, tedy zaměřit se na sofistikované, vysoce kvalitní produkty, které asijská produkce těžko může nahradit. K tomu by měly mířit nástroje státu, např. podporou vhodných „Europrogramů“ počínaje a velkých celospolečenských programů rozvoje kvality konče.

Váš program by měl mít masivní podporu vlády i podnikatelů – nejde o politiku, ale o narovnání dobra a zla. Ale stále zde chybí ona významná synergie. Proč?

Naznačil jsem, že cesta k překonání krize je cestou změny v přístupu státu i podnikatelů k ekonomice i morálce. Jde o změnu dosavadních přístupů, včetně přístupu ke kvalitě, a takové změny „bolí“. Historia magistra vitae – a z dějin naprosto jasně plyne, že nepřekonaná nechť učinit včas změny, které vývoj spo-



JUDr. Ing. Robert Szurman



lečnosti vyžaduje, vždy končí tím, že se nakonec změny prosadí stejně, avšak tím nejméně efektivním způsobem, t. j. nějakým revolučním kvasem. Snad už toho Češi prožili dost, aby se dokázali včas z historie poučit!

Komplexní řízení kvality v českých podnicích i menších firmičkách má obrovský prostor k uplatnění se na trhu – proč se toho mnohé firmy stále obávají?

Upřímně řečeno – nevím. V průzkumech, které jsme udělali, manažeři často slovně hodnotí systémy řízení jakosti jako důležité, ale mnohdy „skutek utek“ a v jejich firmě nad moderními metodami řízení převládá řízení „od oka“. Sám si to zatím vysvětluji tím, že po listopadové revoluci vznikla spousta firem, jejichž zakladatelé byli událostmi vhozeni do řeky podnikání a museli plavat, jak umí, přičemž jim k podnikání na úrovni velkou většinou chyběly zkušenosti a leckdy i patričné vzdělání. Jsem přesvědčen, že se to dnes generačně láme a situace se začne rychle měnit. Naše průzkumy ukazují, že spotřebitelé i podnikatelé přestávají absolutizovat nejnižší cenu a dopředu se dere kvalita. Vypadá to, že se už konečně dočkáme většího zájmu o komplexní řízení kvality v činnosti firem českých podnikatelů podle evropského modelu EFQM, který je osvědčenou metodou k dosažení „business excellence“.

V rozporu je, že i stát dává přednost ceně před kvalitou ve výběrových řízeních. Cožpak nelze dnes sladit kvalitu a cenu?

To je problém, který by vydal na celý článek! Pokusím se jen velmi stručně sdělit svůj názor. Myslím, že na tomto stavu se podepsala řada faktorů celkové společenské situace. Kriminální jevy ve výběrových řízeních vzbudily vlnu společenské kritiky a řadu mediálních reakcí. Jejich výsledkem byl, bohužel, často velmi zjednodušený pohled, že transparentní výběr rovná se výběr podle nejnižší ceny. Přitom i řadovému občanovi je jasné, když chce například koupit nové auto, že ho kromě ceny musí zajímat i řada dalších parametrů, nevyjímaje ani zkušenosti s jeho kvalitou a pověstí výrobce. Nicméně strach před skandalizací v médiích a žalobami od nevybraných účastníků veřejných výběrových řízení vede šéfy státních firem či veřejných institucí a samospráv k alibistickému přístupu, tedy vybírat jen podle ceny. Následky jsou veřejně známé a zhusta neradostné, kvalita odvedené práce je někdy děsivá. Zdůrazňuji, že jde o složitý problém,

v němž se promítají další nedostatky, například námi neúspěšně připomínkaný a kritizovaný zákon o veřejných zakázkách, z něhož třeba vymizela povinnost dokladovat úroveň systému řízení kvality ve firmě (takže vůbec nemusí zvítězit prověřená společnost oceněná Národní cenou kvality, právě naopak), nebo nedodržování zásady kontroly kvality veřejné zakázky třetí nezávislou stranou!

Co vlastně znamená pojem inteligentní stát? A jak s tím souvisí model CAF?

S rozvojem sofistikované IT techniky a počítačově řízených systémů se začalo vyskytovat módní slovíčko „inteligentní“. A tak dnes slyšíme o „inteligentních systémech řízení výroby“, „inteligentních budovách“ s vzájemně propojeným řízením technických prostředků, poskytovaných služeb a prostředků správy velkých budov atd., dokonce se (zatím řídky) vyskytne i sousloví „inteligentní státní správa“. Obsah pojmu – podle mého mínění – má na mysli např. sjednocení různých systémů řízení (integrováný management) pracujících s daty občanů a jejich zabezpečení, inte-

K dohodě už nestačí podání ruky, zpochybňují se i řádně uzavřené smlouvy. V médiích nejsou oslavováni ekonomové, manažeři a další, ale popové hvězdičky a jiní „celebrity“. Jeden sociolog stav vyjádřil tak, že dnešní lidé nechtějí pracovat, ale „ubavit se k smrti“.

grované řízení záchranných systémů (zdravotníci, hasiči, policie), integrované řízení dopravních systémů v rámci krajů i republiky apod. Tyto vyspělé softwarové systémy mají „inteligentně“ zařadit optimalizovanou činnost těchto složek a vzájemných vazeb mezi nimi a docílit, aby – zjednodušeně řečeno – dosavadní vykonávání činnosti bylo výkonné a nákladově přijatelné. Společný hodnotící rámec – CAF (Common Assessment Framework), je model založený na sebehodnocení organizace veřejného sektoru, který umožňuje podrobně a komplexně posoudit dosažené výsledky úřadu a získat celkový přehled o nejdůležitějších předpokladech

pro další zlepšování činnosti, pro proces učení se z chyb. To může úřad posunout na vyšší stupeň rozvoje, kde předpoklady a výsledky lépe odrážejí potřeby a očekávání všech zainteresovaných stran, především však potřeby a očekávání občanů. Úřad bude tedy kvalitněji a „přátelštěji“ řešit problémy občanů. Takže inteligentní IT systémy ve státní správě určitě ano!



Dalším trendovým pojmem je společenská odpovědnost. Vypovídá o tom, že zisk není vše, co posunuje podnikání nebo chování měst a obcí výš. Nač byste v této souvislosti rád upozornil?

Chtěl bych především upozornit na to, že společensky odpovědné chování (CSR) firem a institucí je to, nač nyní začíná Evropská unie klást vysoký důraz, a Česká republika je díky Radě kvality ČR na tyto požadavky dostatečně připravena. Máme už několik let fungující seriózní systém posuzování firem v této oblasti jak na vrcholné (republikové) úrovni, spjatý s každoroční Národní cenou za CSR, tak na krajské úrovni, realizovaný prostřednictvím tzv. Ceny hejtmana za CSR, která již několik let s velkým úspěchem probíhá v Moravskoslezském kraji. Nově se nyní připojuje Plzeňský kraj, a já věřím, že se v krátké době připojí i další. Rada kvality ČR zároveň zrealizovala projekt, jehož výsledkem je možnost podniků svůj vnitřní systém, jímž řídí společensky odpovědné chování, certifikovat, a prokázat tak svým odběratelům úroveň firmy i v tomto směru. Věřím, že to je cesta našich firem k dalšímu posílení své mezinárodní konkurenceschopnosti a současný tlak EU v tomto směru je dostatečně průkaznou indicií, že ambicióznější firmy by se měly touto cestou vydat.

Alkohol, potraviny, informace spotřebiteli a zákazníkovi – to jsou atributy, kde se často chybuje, i když připouštíme, že chybovat je lidské. Ale co s tím? Všichni voláme po kvalitě, ne každý se ve své práci s kvalitou dokáže ztotožnit. Chybí čas, zájem, motivace?

Já jsem přesvědčen, že především chybí tvrdý a nekompromisní postih. Jestliže může podnikatel zkrachovat, zanechat dluhy, ale klidně založit jinou firmu a pokračovat dále, nebo jestliže může podnikatel opakovaně okrádat spotřebitele a vše se řeší pouze humánními pokutami, tak si koledujeme o to, že kauza se společenskou nebezpečností typu metanol nemusí být poslední!

Co se vám osobně v posledních měsících vůbec nepovedlo? A zač byste si, jak se říká, dal sám nejraději pár facek?

Do roku 2013 jsem vstupoval s odhodláním udělat si více času na sport, čímž bych zvýšil svou kondici, a zároveň snížil i svou tělesnou hmotnost. První čtvrtletí roku je pryč a realita je, bohužel, opačná...

ptala se Eva Brixi
foto Kamil Varcoller

Mladá česká značka Festka Bicycles

Progresivní mladá česká značka Festka Bicycles, která se věnuje návrhu, designu a ruční výrobě unikátních jízdních kol a doplňků na míru, se v uplynulých dnech úspěšně prezentovala hned na dvou významných zahraničních výstavách kol. Nejdříve na výstavě ručně vyráběných kol NAHBS 2013 v americkém Denveru (22.–24. února 2013), kde se představila jako jediný zástupce z výrobců rámu z Evropy, a následně v Německu na Berliner Fahrrad Schau (9.–10. března 2013). Na obou výstavách představila Festka novinky pro letošní rok, kterými jsou zejména zcela nový hi-tech karbonový rám ZERO postavený na bázi karbonových spojky, který je výsledkem fundraisingového Projektu 200, dále exkluzivní model dráhového kola Motol Chrom, které bylo premiérově osazené koly Rocket Wheels, a v neposlední řadě model kola z limitované edice Festka Pablo. Všechny novinky představí Festka také českým zákazníkům a fanouškům cyklistiky na výstavě For Bikes 2013 v Praze 5.–7. dubna 2013.

„Již delší dobu jsme chtěli využít pro stavbu rámu karbonové spojky, které jsou však náročné na výrobu a drahé na technologie. Pro naplnění našich vizí jsme vytvořili fundraisingový Projekt 200. Na naše fanoušky jsme se obrátili s nabídkou možnosti předplacení si rámu, který tou dobou existoval pouze v našich představách, prvotních skicích a technických výkresech, v exkluzivní limitované edici a s velmi atraktivním cenovým zvýhodněním. Díky důvěře a podpoře našich fanoušků a zákazníků jsme při naší letošní účasti na americké výstavě NAHBS 2013 a také na Berliner Fahrrad Schau již mohli představit zcela nový hi-tech karbonový rám ZERO postavený právě na bázi karbonových spojky,“ popsal Michael Moureček, jeden ze dvou zakladatelů a partnerů značky Festka Bicycles a dodal: „Velký úspěch a zájem návštěvníků a novinářů na obou výstavách měl také náš exkluzivní model dráhového kola Motol Chrom, které bylo premiérově osazené koly Rocket Wheels, nové značky patřící do skupiny Festka.“

V roce 2013 Festka pokračuje v expanzi na zahraniční trhy, po USA zakládá svá zastoupení v Kanadě a Hong Kongu. Zřídila také nadaci a tým na podporu talentovaných závodníků High Voltage Racing Team, která podporuje řadu jezdců z finančně hůře zabezpečených rodin. Festka se z malé garáže přestěhovala na pražské Vinohrady do centra Prahy, kam se přesunula i výroba a vznikl showroom. Díky tomu může tato mladá značka zákazníkům nabídnout celou řadu nestandard-



ních služeb včetně např. Retül fitting studia. Za necelé tři roky se tým lidí kolem Festky rozrostl na cca 25 lidí různých profesí, kteří společně pracují a vyvíjejí lepší a krásnější kola.

Rám Festka Zero

je postaven na trubkách EM Tubes, které vyvinula Festka společně s firmou CompoTech pro cyklistiku. Pečlivou skladbou vláken s vysokou pevností mění nové trubky standardy v pevnosti a v pohlcování vibrací. Rám v případě poškození umožňuje snadno vyměnit jakoukoliv trubku za novou. Karbonové spojky opět pocházejí z dílny Festky. Díky tomu, že má Festka celý proces výroby rámu pod kontrolou, dokáže vyrobit kolo přesně dle požadavků jezdce. Dokáže ovlivnit vše od tuhosti, přes váhu či pohodlí. Rám je dodáván ve třech provedeních. Standard – základní vyvážený model. Race – má o 30 % více karbonových vláken, díky tomu je velmi tuhý a vhodný pro závodní použití. Divan – využívá unikátní technologii trubek, které pohlcují vibrace, trubky obsahují elastomery, které neubírají na pevnosti a extrémně pohlcují vibrace. Cena rámu 69 000 Kč / 89 000 Kč / 109 000 Kč.

(tz)

Box jako žebříček hodnot

Box. Zvláštní druh sportu pro toho, kdo netuší nic o jeho podstatě. Na čas jako by zmizel z žebříčku popularity sportovních aktivit u nás, mám však pocit, že se znovu vrací na své vlastní výsluní. Také se o něm více mluví než třeba před deseti lety.

Vůbec mu nerozumím, ale uznávám, že má co do sebe pro ty, kteří pochopili jeho filozofii, a vědí, co jim box může dát. Zdaleka totiž není jen o krvavých ručnicích a o tvrdosti, s níž je spojován. Box je trénink rozumu. V jeho ringu se ocelí silné osobnosti.

Pamatuji se, jak mne otec brával o svátečních dnech, tuším, že to bývaly neděle nebo soboty, do pražské Lucerny, jejíž ring byl adrenalinem hlavního města. Lucerna a box, to patřilo k půvabu společenského pohybu, na box tam chodili ti, kteří chtěli žít. Jako malá holčička v bílých punčocháčích jsem netušila, proč se ocitám v davu emočně naladěných lidí, kteří fandili tomu, co se mému zrakovi mrňouse našťástí vyhýbalo. Velmi ostře jsem ale vnímala tu svébytnou atmosféru rozbourané Lucerny, a ta ve mně zůstala nedotčena. Tam se bojovalo o prestiž, o sebe sama i o všechny. Doba před několika desetiletími se mi vrátila ve vzpomínkách při křtu výpravné publikace o boxu v Praze 3: Rozhovory zn. BOX aneb Žižkovské kořeny boxu. Na Žižkově totiž box opět žije. Mimo jiné i zásluhou politika a podnikatele Pavla Hurdy:

Vy se na tu dobu možná pamatujete lépe a pronikavěji než já, na nadšenou Lucernu, která praskala ve švech...

Neříkejte, že jsme tam chodili spolu! Ale ano, zajít na box do Lucerny, patřilo k běžnému společenskému životu. Ale znamenalo to i cosi emočně silného, co se těžko vysvětluje. Na to se opravdu nedá zapomenout. A brával mne tam otec stejně jako vás.

A co dnes? Máte čas sportovat?

Upřímně – volného času mám skutečně málo. I tak se alespoň trochu snažím udržovat tělo v kondici. Člověk osudovou cestou nabere řadu aktivit, a samozřejmě vše si bere svou daň. Času nezískám víc než čtyřicet hodin za den, a tudíž jsem musel postupně kvůli byznysu a politice omezit sport, bez něhož bych si dříve svůj život neuměl vůbec představit. Box jsem si asi jako každý kluk vyzkoušel hlavně proto, abych se naučil prát.

Čemu učí sport lidi v době, již označujeme jako složitou?

Myslím, že sport není samoučelný, což ví každý, kdo se mu alespoň chvíli systematicky věnoval. Sport vede k určité formě seberealizace a sebeuspokojení. Díky němu získáváte na sebedůvěře a sebestojtosti, ale učíte se i disciplíně. Nejen ke mně dříve sport patřil jako jedna ze samozřejmostí. Dnes je jiná doba, prolíná ji a ovlivňuje virtuální



svět. Ale proč ne. Děti se přes internet dostanou ve vteřině prakticky kamkoli, od rozmanitých informací až k netušeným možnostem, a to jak v pozitivním, tak i negativním smyslu. Delší pobývání ve virtuálním světě ubírá samozřejmě nejen dětem na přirozeném pohybu, který vede k našemu harmonickému rozvoji od prvopočátků existence lidstva. Stejně tak sebedokonalejší počítačová hra nenahradí radost ze sportu, ačkoli nové technologie se snaží i tuto hranici posunout. Zkrátka respektuji, že každá doba má své určité typické rysy.

PS: Pavel Hurda bydlí v Praze na Žižkově takřka celý svůj život. Velmi dobře ví, že box k jeho čtvrti neodmyslitelně patří. A tak se rozhodl tradici pěstního šermu na území třetí městské části znovuoživit. Inicivoval a finančně podpořil vznik Nadačního fondu pro podporu a rozvoj občanské společnosti v EU, který je pořadatelem dnes už známého turnaje O pohár města Žižkova. Ale to bychom prozradili nadmíru. Více se dovíte v nádherné publikaci plné zajímavostí i faktů Rozhovory zn. BOX, kterou na svět přivedla společnost Petacle Consulting (www.petacle-consulting.com).

K boxu jste se znovu vrátil. Podporujete jej nápady i finančně.

Podporuji box, aby získal obdobný společenský status, jako měl dříve. Box učí vyhrávat a být charakterově silný. Není o rozdávání ran, jak si mnozí myslí. Skutečný box je nesmlouvavý kontakt s realitou. A kdo takový kontakt prožije intenzivněji, toho box dobře zformuje. Když nastupujete do ringu, víte, že se musíte překonat nejen soupeře, ale i sebe sama. V důsledku ale stejně víte, že buď vyhrávejte, nebo prohrávejte, protože jiné cesty není. A pochopitelně chcete vyhrát. Ale zcela jednoduše řečeno, box podporuji, protože ho mám prostě rád.

O čem je současný box?

Vím, o čem není. Není o superslávě. Je o charakteru, vzorech a houževnatosti.

Proč zrovna box a Praha 3?

Box měl v Praze svou silnou tradici. Když se přestalo se zápasy v Lucerně, jako by něco nefér způsobem skončilo nebo bylo ukončeno. Něco, co neodmyslitelně patřilo k našemu hlavnímu městu. Box tu v pojetí velké Lucerny prostě dlouho chyběl. Nebylo kam na něj zajít, protože na box se hlavně chodí. Sledování boxu v televizi je až na druhém místě, protože sebeatraktivnější zápas je přes obrazovku chudší o neuvěřitelnou a nepřenosnou atmosféru, kterou je možné prožít jen na místě zápasu. A v hotelu Olšanka mu dal před pár lety prostor... Box ale potřeboval také sponzory a silnou propagaci. Rád jsem tomuto tradičnímu českému sportu pomohl a pomáhám.

připravila Eva Brixí



Pavel Hurda (vlevo) s primátorem hlavního města Prahy Bohuslavem Svobodou při křtu publikace

Na přivítání sekt a pak dle přání

Každé roční období má svou chuť. Jaro volá po svěžesti, sluníčko je veselé. Člověk potřebuje povzbudit, nalít optimismu. Víno patří k slavnostnímu stolu o Velikonocích, k posezení přátel, k příjemné podvečerní chvíli. Může být z Templářských sklepů Čejkovice, vinařského družstva. Mým hostem byl Ing. Pavel Pastorek, ředitel:

Ještě jsme ani nestačili vychutnat všechny vánoční dárky a už tady jsou Velikonoce. Čím ze sortimentu Templářských sklepů byste doporučil pohostit přátele, kteří si o Velikonoční neděli přijdou popovídat?

V první řadě bych neváhal použít na přivítání sekt – v naší nabídce je několik sektů (brut i demi, klasické bílé i módní rosé) a dále spíše dle přání hostů. Určitě ale z kolekce pozdních sběrů, kde máme v nabídce skutečné „skvosty“, ať už bílá, nebo červená vína, např. Rulandské bílé nebo šedé, či Ryzlink rýnský nebo vlašský se zajímavou mineralitou, Cabernet Sauvignon nebo ovocitý Modrý Portugal s jemnou tříslovinou, je toho víc, čím je možné uctít velikonoční návštěvu.



Ing. Pavel Pastorek

Ostatně – o jaká vína je na jaře největší zájem?

S příchodem teplejších jarních dnů a hlavně zesilujícím sluníčkem se nám zdá všechno veselejší, takže se spíše ohlížíme po nějakém osvěžení, dosud jsme se chtěli spíše zahřívát... Takže svěží bílá vína, vzor si můžeme vzít na právě probíhajících výstavách a koštech vín v řadě vinařských obcí... Začíná se zvyšovat zájem o růžová vína, která stála v zimě trochu v pozadí zájmu konzumentů. Také červená vína se nám zatím pěkně zformovala a začínají hezky nazrávat, takže je čas si je zhodnotit.

A čím byl rok 2012 i začátek roku letošního pro vaše družstvo pozoruhodný, co přinesly tyto měsíce dobrého?

Minulý rok nebyl pro nás – vinaře zrovna příznivý, vzpomeňme jenom na dosti tuhou zimu a především 18. květen, kdy nás překvapil mráz, který poškodil v některých lokalitách vinice. Naštěstí vinice našeho družstva a převážné většiny našich členů jsou vysazeny v dobrých polohách, takže poškození se nás dotklo v menší míře, nicméně další suché počasí nám snížilo výlísnost moštu z hroznů, takže celkový pokles loňské produkce je více než znatelný. Naštěstí v roce přecházejícím (2011), kdy byla velmi pěkná úroda, jsme zpracovali největší množství hroznů v historii vinařského družstva, a tím si vytvořili zásobu vína, takže loňská neúroda se nás výrazněji nedotkne. Větší vrásky na čele mně dělá spíše přetrvávající hospodářská recese, kdy jsou trendem doby úspory ve všech směrech, což má za důsledek obecně snížení spotřeby vína (asi o 10 %). Začátek tohoto roku zatím moc optimismu do našich tváří nepřinesl, věřím, že s příchodem jara se rozhybe i ekonomika, a tím se zvedne i prodej vína... V průběhu minulého roku jsme přešli na jiný typ lahví a adjustáže, kde je stále dominantní naše logo v podobě templářského kříže, také jsme připravili nové řady vín, takže zákazník si může opět vybrat podle svého gusta...



Jste velice inovativní, jako první vinaři u nás jste využili možnost čárového kódu k tomu, aby měl zájemce k dispozici mnoho informací na jediném místě. Osvědčilo se to? Jak to využívají odběratelé?

Ano, jako první vinařská firma jsme na etiketách uvedli tzv. QR kód, pomocí kterého získá zákazník prakticky všechny informace o daném víně. Máme ověřeno, že tato služba je využívána, především mladší generaci milovníků vína je tento způsob získávání poznatků bližší.

A co nového jste nachystali pro turisty? Vaše vinice, sklepy, ochutnávky, dárkové předměty...

Návštěvníkům naší vinorodé oblasti nabízíme prohlídku historických templářských vinných sklepů (založených v polovině 13. století) včetně ochutnávky, společně s vinaři v Čejkovicích bude 6. dubna tohoto roku uspořádán první ročník vinařské akce „Vinná stezka“, kdy návštěvníci udělají i něco pro své zdraví – projdou se kolem vinic, kde budou mít stánky s vínem čejkovičtí vinaři – včetně Templářských sklepů. Další velkou vinařskou akcí jsou u nás již tradiční „Vinné trhy“ – letos již 18. ročník, který se koná 25. a 26. května. A do třetice – i v Čejkovicích se pořádá akce „Otevřené sklepy“ – tentokrát v termínu 31. srpna.

Samozřejmě naše vinařské družstvo má připraven široký sortiment vína jako dárkový předmět, ať už v klasických lahvích, nebo v zajímavých atypických keramických džbancích.

Bohatý máte program pro firemní klientelu. Čím jste ho vylepšili v poslední době?

Naše marketingové aktivity směřují k užšímu propojení se zákazníky, což zvyšuje naši důvěryhodnost jako dodavatele kvalitních vín.

Na trh jste vstoupili řadou francouzských sektů, některé z nich se ve Francii vyrábějí. Proč tento směr?

Segment prodeje sektů má v České republice potenciál navyšování, vždyť spotřeba těchto vín je u nás ve srovnání s okolními státy několikanásobně menší. Z tohoto důvodu jsme již před několika lety (výroba kvalitních sektů je záležitost téměř dvou let) navázali kontakty s větší sektařskou firmou ve Francii s cílem nechat si u nich vyrábět sekty podle našich představ. Tato myšlenka se podařila realizovat, takže v loňském roce jsme začali dovážet celkem pět druhů sektů, z toho dva druhy připravené metodou klasické fermentace v láhvi. Podle prvních reakcí zákazníků a hlavně znalců sektů se jedná o skutečně kvalitní sekty, tady doporučuji ochutnání a srovnání...

Fungujete rovněž jako laboratoř – od Českého institutu pro akreditaci máte od loňska osvědčení o tom, že můžete dělat rozborů pro hodnocení a zařizování vín. Tyto služby mohou využít čeští a moravští vinaři, nebo i zahraniční zájemci? K čemu všemu jsou užitečné?

Ano, naše podniková laboratoř prošla úspěšně všemi koly testací a získala od ČIA plnou akreditaci pro provádění rozborů vín. Tato procedura byla ne-



Návštěvníkům naší vinorodé oblasti nabízíme prohlídku historických templářských vinných sklepů (založených v polovině 13. století) včetně ochutnávky, společně s vinaři v Čejkovicích bude 6. dubna tohoto roku uspořádán první ročník vinařské akce „Vinná stezka“, kdy návštěvníci udělají i něco pro své zdraví – projdou se kolem vinic, kde budou mít stánky s vínem čejkovičtí vinaři – včetně Templářských sklepů.

jen náročná z hlediska vybavení samotné laboratoře, ale především z časové stránky prováděných testů. Takže dnes provádíme rozborů vín nejen naší provenience, ale i pro vinaře v blízkém a širším okolí. Výsledky rozborů slouží nejen vinařům pro účely dalšího ošetřování vína, ale i pro proces zařizování, prováděného Státní zemědělskou a potravinářskou inspekcí. Co se týká zájmu zahraničních zákazníků, tady musíme být skromnější, nejen tím, že mají sami dostatek laboratoří, ale i skutečností – stejně jako v řadě dalších oblastí – že my jsme bráni jako vhodný trh nejrůznějších přebyteků, nikoliv jako rovnocenní a konkurenceschopní partneři. Ale toto je jiná záležitost...

připravila Eva Brix

Informační technologie – obor se zlatým dnem

Do České republiky dorazil dosud nepoznaný fenomén – nezaměstnanost mladých lidí s vysokoškolským diplomem. Absolventi vysokých škol mají po promoci stále větší problém najít uplatnění odpovídající jejich kvalifikaci a někteří končí na úřadech práce. V loňském roce se nezaměstnanost týkala už více než dvou procent vysokoškoláků. Jedním z mála studijních oborů, jehož absolventi nemají nejmenší problém s uplatněním v praxi, jsou informační technologie.

Petra Vučičová, Senior Consultant z firmy Confidence Human Capital, která se zabývá vyhledáváním středního managementu a specialistů, uvedla, o jaké profesi je největší zájem v oblasti IT: „Firmy hledají především klíčové specialisty na nové technologie, například cloudová řešení, architektky a manažery informačních sítí, ale i softwarové vývojáře. Velká poptávka je rovněž po obchodnících na všech úrovních, zejména po těch, kteří jsou schopni přinést firmám zakázky.“

Není tajemstvím, že platy v oblasti IT jsou výsoce nadstandardní. Podle Petry Vučičové jsou platy hardwarových i softwarových specialistů přibližně o 30–40 % vyšší než u ostatních absolventů, na manažerských pozicích patří společně s finančnictvím nebo farmacii k těm úplně nejvyšším.

Přípravou budoucích IT specialistů se zabývá Katedra matematiky, statistiky a informačních technologií Bankovního institutu vysoké školy (BIVŠ). V bakalářském a magisterském oboru tady informatiku studuje 216 studentů. Vedoucí katedry Ing. Vladimír Beneš sdělil: „Naším cílem je vybavit studenty nejen znalostí teoretických principů, na nichž je informatika založena, ale v oborových předmětech je podrobně seznámit s konkrétními

řešeními, technologiemi, metodikami a postupy používanými v praxi. Vyváženost teoretických znalostí a praktických dovedností představuje významnou konkurenční výhodu našich absolventů na trhu práce.“

Mezi studenty oboru IT na BIVŠ je největší zájem o tři profesní zaměření – databázové specialisty, analytiky a programátory a projektové manažery. Studijní obor je orientován na širokou oblast bankovní, finanční a státní sféry. Připravují se v něm nejen profesionálové na provoz a správu informačních systémů, ale také ti, kteří nejsou specialisty v konkrétní oblasti informatiky, ale jako budoucí manažeři ponosou zodpovědnost za zpracování informací a jejich ochranu.

„O tom, že naše škola dokáže dobře připravit studenty na praktický život, svědčí i to, že s některými absolventy jsme i po jejich zapojení do praxe nadále v profesním odborném styku. Mnozí z nich spolupracují se svojí alma mater i na poli pedagogickém, vedou nebo opoují závěrečné vysokoškolské kvalifikační práce, ale také sami studentům přednášejí,“ podotkl Ing. Vladimír Beneš.

Výsledkem spolupráce s bývalými absolventy oboru informačních technologií na BIVŠ je také budování speciální laboratoře s nejmodernější technikou zaručující vysoký výpočetní výkon a umožňující aplikaci moderních špičkových technologií. Provoz laboratoře, která je svým vybavením na českých vysokých školách unikátní, má být zahájen ještě v letošním roce a přispěje k optimalizaci výukového procesu zejména při praktických laboratorních cvičeních.

(tz)

Odlehčené jaro s KUS–KUS hypotékou od Hypoteční banky

Hypoteční banka, specialista na financování bydlení a jednička na hypotečním trhu, odstartovala novou jarní kampaň, v níž představila KUS–KUS hypotéku. Ta je postavená na Hypotéce s bonusem, kterou Hypoteční banka uvedla na trh letos v únoru, a její princip je založen na odměňování klientů za věrnost. Poutavou vizuální kampaní Hypoteční banka představuje hlavní myšlenku KUS–KUS kampaně o bonusu, který banka uhradí za klienta – KUS úvěru zaplatí za klienty banka, zbývající KUS zaplatí klienti sami.

Vizuální složka nové kampaně je postavena na animované formě, která Hypoteční banku již dlouhodobě charakterizuje, a zobrazuje pilouna, jak s „kusem“ práce pomáhá lidem. Celá kampaň na KUS–KUS hypotéku od Hypoteční banky začala v březnu a poběží do konce dubna 2013.

„Jako leader hypotečního trhu pravidelně přinášíme akční nabídky a neobjíme se ani netradičních kampaní. Po úspěchu Australské hypotéky je to kampaň s jarní odlehčenou KUS–KUS hypotékou, která odměňuje klienty za věrnost,“ řekl Jan Sadil, generální ředitel a předseda představenstva Hypoteční banky. „Za klienty, kteří zůstanou u Hypoteční banky po celou dobu splácení, uhradí banka KUS úvěru, a to ve výši 5 %. Druhý KUS hypotéky splatí klienti sami, ale již od začátku splácení je jim snížena splátka, a navíc díky



slevě z poplatku za zpracování hypotečního úvěru mohou na pořízení svého nového bydlení ještě více ušetřit,“ vysvětlil Jan Sadil její princip.

KUS–KUS hypotéka je postavena na nedávno představené Hypotéce s bonusem. Funguje na jednoduchém principu odměny za věrnost klientů, kteří zůstanou u Hypoteční banky po celou dobu splácení úvěru. Hypoteční banka zaplatí těmto klientům KUS hypotečního úvěru ve výši 5 % dohromady ve dvou splátkách – první po dvanácti letech splácení, a pak na samotném závěru splácení hypotečního úvěru. V obou případech uhradí Hypoteční banka formou mimořádné splátky část nesplacené jistiny úvěru za klienta. Navíc díky bonusu platí klient od začátku splácení nižší splátky. Například u dvoumilionové hypotéky tak klient ušetří až 100 tisíc korun.

KUS–KUS hypotéku si mohou sjednat všichni zájemci o hypoteční úvěr. Zároveň s novou nabídkou platí akční nabídka Hypoteční banky, úrokové sazby snížené až o 0,4 % při čerpání úvěru nad tři miliony korun. K tomuto akčnímu zvýhodnění mohou klienti s úvěrem ve výši do 70 % zástavní hodnoty nemovitosti využít ještě dlouhodobé nabídky Hypoteční banky v podobě zvýhodnění poplatku za zpracování hypotečního úvěru, a tím náklady na pořízení vlastního bydlení ještě více ušetřit.

(tz)

O dýmkách a o doutnících

Dr. Josef Stanislav je členem Mezinárodní akademie dýmek, členem CIPC (Mezinárodní asociace dýmkařských klubů) a také uznávaným odborníkem na dýmky u nás i v zahraničí. Již dvacet let dýmky do České republiky dováží, prodává a je současně jejich velkým propagátorem. Buduje si vlastní značku dýmek a doutníků Stanislav, které jsou oblíbené u nás i v dalších zemích Evropy, a před časem nasměroval své aktivity také více na východ – do Ruska. Řadu zmíněných aktivit najdete pod jeho firmou Mostex import – export s.r.o.

Když jsme Josefa Stanislava navštívili, netušili jsme, že v kanceláři bude obklopen dýmky i spoustou obrazů s dýmkařskou tematikou. Při rozhovoru popotahoval ze své oblíbené dýmky Ser Jacopo a na jeho pracovním stole nepřehlédnutelně čněla obrovská vyřezávaná dýmka. Hned v úvodu náš hostitel podotkl, že kouření dýmky považuje za vyšší kulturu ve srovnání s cigaretami.

Jak to vlastně je?

Cigarety se kouří proto, že kuřákově tělo potřebuje dostat svou pravidelnou dávku nikotinu – a to co nejrychleji. Dýmka se naproti tomu kouří pomalu, v klidu, skoro rituálně, a zejména kvůli chuti tabáku. Dýmka se také neinhuluje do plic, tabákový dým se vychutnává na jazyku. V ruce můžete navíc držet malé či skvostné umělecké dílko s ladnými tvary, jako výsledek práce řemeslníka – dýmkaře z kterékoli části Evropy či světa. Říká se, že kuřák cigarety běží, kuřák doutníku jde a kuřák dýmky sedí. Myslím, že to kouření dýmky i dýmky samotné vystihuje velmi dobře.

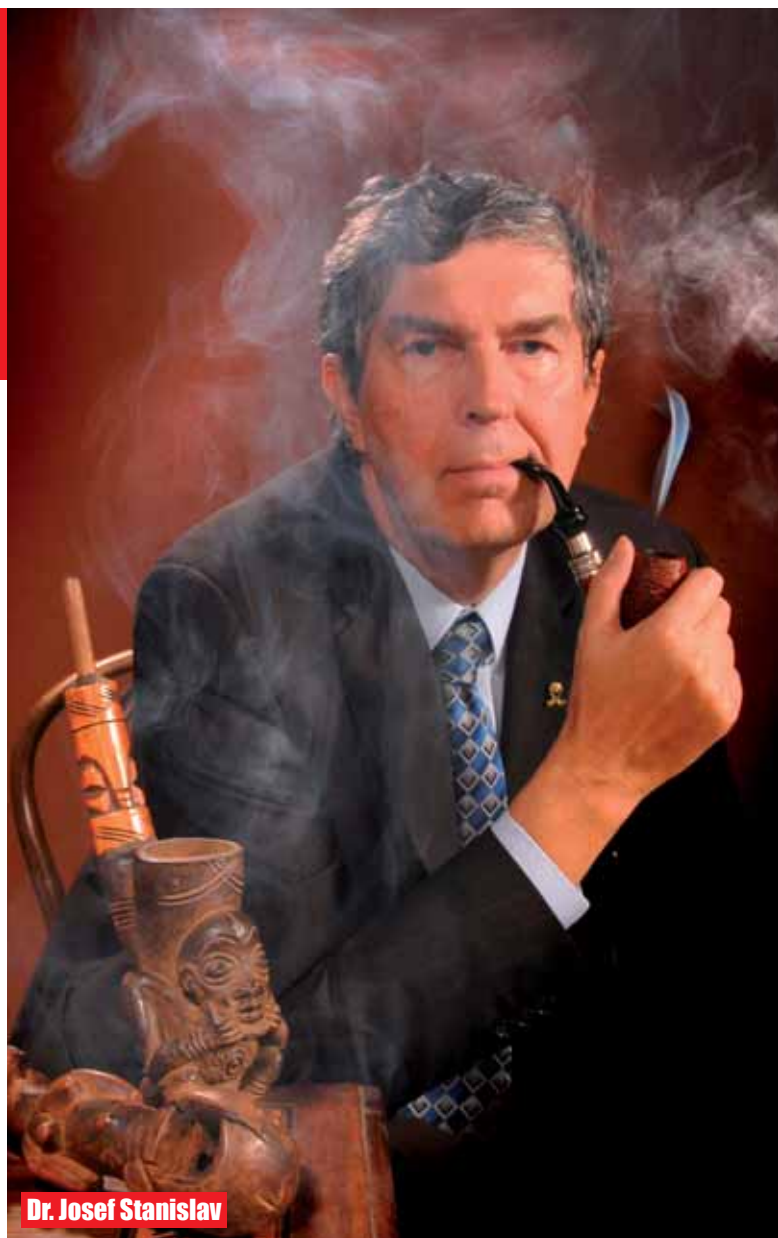


Proč existuje tolik rozličných tvarů dýmek a různých dýmkových tabáků?

Kuřáci dýmky jsou individualisté a svým počínáním dávají najevo vlastní postoj, osobitost i vkus. Proto je pravověrný kuřák zároveň i sběratelem dýmek. Občas dostávám otázku, jakou dýmku si má začínající kuřák vybrat. Vždy doporučuji, aby si dýmku osahal, potěžkal v ruce a zvolil tu, jež mu bude nejen sympatická, ale také dobře sedět v ruce. Dýmka totiž vystihuje jeho charakter..

Zmínil jste se o sběratelství. Jaké dýmky se ponejvíce sbírají?

Mnoho kuřáků dýmky vlastní jejich rozsáhlé sbírky. U nás máme sběratelství v krvi, podobně jako například v Německu. Ve sbírkách jsou zastoupeny historické i etnografické dýmky, protože dýmka provází člověka už více jak 2000 let. V kolekcích našich sběratelů jsou často zastoupené vojenské porcelánové dýmky, které se u nás vyráběly hlavně před 1. světovou válkou. Každý odvedenec



Dr. Josef Stanislav

si nechal namalovat dýmku s vojenským motivem, se svým jménem a číslem regimentu, ke kterému byl odveden. Populární u nás byly i tak zvané gypsovky, které se vyráběly v Kolíně až do 2. světové války. Gypsovky se kupovaly po půl tuctu a k tomu byla vždy jedna troubel. Když hlavička nasákla „močkou“, tak se vzala další.

Mnozí sběratelé dýmek jsou členy Klubu sběratelů kuriozit a některé jejich kolekce mají velkou historickou hodnotu. Co ji tvoří?

Musíme si uvědomit, že rozvoj cigaret přineslo až dvacáté století a do té doby se tabák kouřil především pomocí dýmek s výjimkou jižních zemí, kde se balil do doutníků. Dýmka byla dříve součástí každodenního života s dvoutisíciletou historií, jak jsem se již zmiňoval. Vyráběly se dýmky vojenské, k narození potomka i k radě dalších významných událostí, od středověku se hojně používaly cechovní dýmky. Dnes je módou navštívit čajovnu a zakouřit si z vodní dýmky. To mi připomíná zvyky z 19. a 20. století, kdy si hosté v kavárnách – v Café – zapůjčovali tehdy sádrové dýmky, z nichž nejznámější byly vídeňské.

Jaká je u nás nejoblíbenější značka dýmek?

Nejpopulárnější je u nás Peterson z irského Dublinu. Vyrábí velkou část svého sortimentu se stříbrným kroužkem za přijatelnou cenu.



Dá se někde vyrobit třeba vlastní dýmka?

Jistě, dýmkařské kluby pořádají akce spojené s návštěvou některého z výrobců dýmek, kde je možné si zkusit vlastnoručně dýmku vyrobit.

Opravdu, a kde třeba?

Například u Jana Kloučka, což je výrobce dýmek Jan Pipes v Kostelci nad Černými Lesy.

A co vás přimělo mít i vlastní značku doutníků?

Uvažoval jsem o tom po zjištění, že řada kuřáků doutníku patří mezi příležitostné kuřáky. Chtějí si zkrátka vyzkoušet nějaký dobrý doutník. O doutnících je ovšem třeba alespoň něco málo vědět. Často se totiž stává, že si začátečník pořídí značkový doutník, například kubánskou Cohibu, což je pro nezkušeného kuřáka velmi silný doutník, který mu často přivodí závrať a nevolnost. Proto jsem hledal doutník, který by byl vhodný právě pro příležitostné kuřáky. Po dlouhém pátrání jsem jej objevil v Dominikánské republice. Základní řada doutníků Stanislav se vyznačuje lehkostí a jemností za velmi přijatelnou cenu. Proto doporučuji začínat s doutníky Stanislav a poté vyzkoušet třeba i jiné značky. Mně osobně chutná například Arturo Fuente či Santa Damiana.

Kde nejlépe takový doutník kupovat?

Upřednostňoval bych vždy nějakou specializovanou prodejnu, která bude mít kvalitní humidor. Není od věci podívat se na vlhkoměry, přesvědčit se, v jaké kondici jsou doutníky skladovány. Rozhodně bych doporučil kupovat pouze doutník v perfektním stavu.

Ale jak to poznat?

Stačí lehce zmáčknout konec doutníku mezi palcem a ukazováčkem, a pokud se doutník pružně vrátí zpět, je



v dobrém stavu. Jakmile uslyšíte jakékoli praskání, pak raději zvolit něco jiného.

Záleží i na kvalitě doutníkového příslušenství?

Rozhodně ano. Doporučuji velmi kvalitní ořezávače Xikar americké proveniencie, což je špička ve svém oboru, stejně jako jejich zvlhčovací systém pro doutníky a skvělé zapalovače.

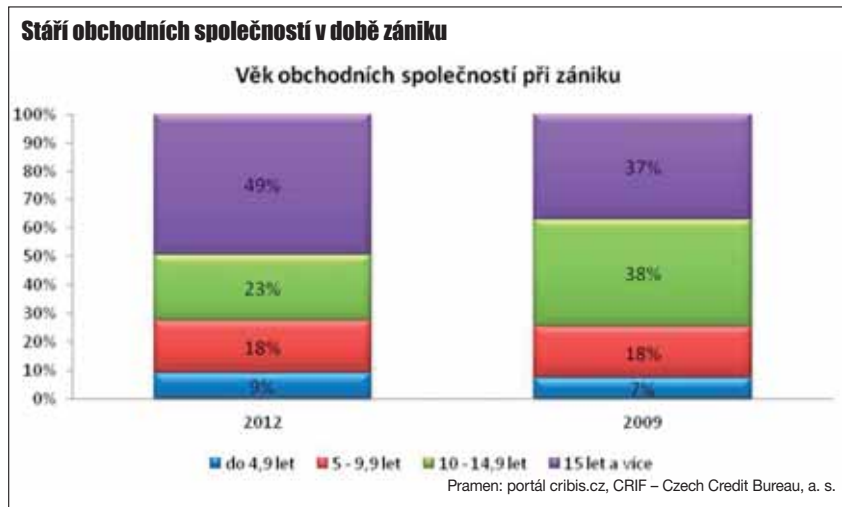
rozmlouvali
Michaela Koláčková
a Jiří Novotný
foto Jeff Kratochvil
a Rostislav Čuřík



Do podnikání se lidi u nás dnes nehrnou

V roce 2012 bylo podle údajů z obchodního rejstříku založeno 23 055 obchodních společností a 5797 jich zaniklo, jejich čistý přírůstek tak činil 17 258. Zatímco přírůstek obchodních společností je mezi jednotlivými lety poměrně stabilní, na soukromé podnikání si troufá čím dál méně lidí. Vloni v ČR přibýlo jen o něco více než 20 000 nových fyzických osob podnikatelů, což představuje více než čtyřicetiprocentní propad ve srovnání s rokem 2009. Vyplývá to z aktuální analýzy společnosti CRIF – Czech Credit Bureau vycházející z dat portálu komplexních informací o firmách cribis.cz.

„Loňský čistý přírůstek počtu obchodních společností je o něco vyšší než v roce 2011, avšak hodnot z let 2009 a 2010 nedosáhl. Prudce stoupá počet společností zanikajících po více než 15 letech existence, tedy firem dlouhodobě zavedených na trhu. Zánik firem s dlouhou historií je důsledkem déletrvajících ekonomické stagnace v posledních letech,“ uvedla vedoucí analytického oddělení CRIF – Czech Credit Bureau, Věra Kameníčková. Podíl zaniklých obchodních společností na počtu nově vzniklých v roce 2012 dosáhl 27 %. Podíl zaniklých fyzických osob podnikatelů na nově vzniklých byl mnohem vyšší, a to 69 %. Ačkoli absolutní počet fyzických osob podnikatelů je zhruba třikrát vyšší než počet obchodních společností, v posledních čtyřech letech se výše čistého přírůstku (rozdíl mezi počtem vzniklých a počtem zaniklých) u obou skupin firem sblížuje.

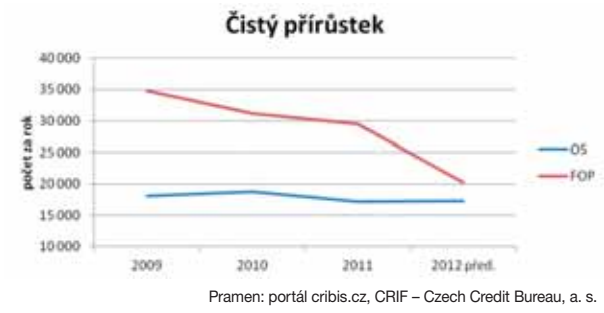


Vzniky a zániky firem v regionech

Téměř polovina obchodních společností, které vznikly v roce 2012, má sídlo v Praze. Praha dominuje i v počtu zaniklých obchodních společností, a to třetinovým podílem. Nejhůře si vedly obchodní společnosti se sídlem v kraji Vysočina, ve kterém na dvě vzniklé obchodní společnosti připadá jedna zaniklá.

V Praze bylo v roce 2012 založeno i nejvíce fyzických osob podnikatelů (15 %), ale také jich zde nejvíce zaniklo. Poměrně si však nejhůře vedl Karlovarský kraj, ve kterém byl 89% podíl zaniklých na vzniklých, naopak nejlépe dopadl kraj Zlínský (s 55% podílem zaniklých na vzniklých obchodních společnostech).

Čistý přírůstek firem



Vzniky a zániky firem podle odvětví

V nejčetněji zastoupených odvětvích (kromě obchodu a ubytování včetně stravování) se sice loni počet obchodních společností meziročně zvýšil, ale jejich čistý přírůstek byl většinou nižší než v roce 2011. Nejvyšší čistý přírůstek za poslední čtyři roky zaznamenala odvětví zpracovatelský průmysl, stavebnictví, doprava a činnosti spojené s nemovitostmi.

Počet fyzických osob podnikatelů v dopravě klesá již čtvrtým rokem po sobě, a v roce 2012 se meziročně snížil i v odvětví stavebnictví a činností spojených s nemovitostmi. „Čistý přírůstek ve zpracovatelském průmyslu v roce 2012 činil 38 % hodnoty z roku 2011, a v případě ubytování včetně stravování to bylo pouze 25 %, což značně ovlivnilo celkový čistý přírůstek fyzických osob podnikatelů,“ uvedla Věra Kameníčková.

Stáří firem v době zániku

Každá druhá firma, která v roce 2012 zanikla, je starší 15 let. Za poslední tři roky se zvýšil nejen podíl zanikajících starších firem, ale stoupá také podíl zanikajících nejmladších firem působících na trhu méně než 5 let. Naopak podíl těch společností, které v době zániku existovaly 10 až 15 let, se snížil. Loni zaniklo o 38 % fyzických osob podnikatelů, které fungovaly na trhu 10 až 15 let, méně než před třemi lety. „Nejstarší a nejmladší fyzické osoby podnikatelů mají v počtu zániků větší podíl než obchodní společnosti, ale tendence ke zvyšování podílu nejstarší a nejmladší věkové kategorie byla v daném období společná pro obě právní formy,“ upřesnila Věra Kameníčková.

(tz)

Délka podnikatelské činnosti fyzických osob podnikatelů v době ukončení činnosti



Vlajka je grafické dílo

Víte o tom, že státní vlajka České republiky se vyrábí z německé nebo britské textilie a používají se barvy ze Švýcarska? Kvalitu Czech Made však výrobku propůjčují až české hlavy a ruce. Pokud vás zajímají tyto a další informace o vlajkách, přečtěte si následující rozhovor s Ing. Janem Vereščákem, ředitelem společnosti LIBEA, s.r.o.

Jakým řízením osudu patří LIBEA a výroba vlajek k sobě?

V Liberci měl textilní průmysl dlouhou a bohatou tradici (kterou bohužel zlikvidovala jednostranná liberalizace a otevření trhu levnému asijskému textilu). Dovednost, um a zkušenost několika textiláků jsme zaměřili na poněkud specifický obor, jako je velkoplošný potisk textilu. Tak jsme se na prahu 90. let dostali přes počáteční potiskování záclon k výrobě vlajek a praporů.

Vlajky, snad s výjimkou české národní vlajky, se asi zhotovují jen v malém počtu a na zakázku. Nebo se mýlím? Můžete představit výrobní sortiment?

Ano, je-li řeč o vlajkách, každému se zpravidla hned vybaví ty státní. Ale když se trochu zamyslíme, přijdeme na to, že se také denně díváme na vlajky u benzínových pump, v obchodních centrech, na stadionech, na hotelích, v autosalonech atd. Ale českých vlajek vyrábíme v mnoha rozměrech skutečně nejvíce. Na druhém místě je vlajka EU. Odběrateli jsou především firmy a instituce. Vlastence, kteří si koupí českou vlajku před svůj dům, abys hledal s lucernou... V tomto jsme opravdu jiní. Národní hrdost nám vydrží jen po celý vítězný finálový večer při mistrovství světa v ledním hokeji.



Jak se rodí vlajka, které materiály a technologie používáte?

Vlajka je vlastně grafické dílo. Proto i u nás začíná výrobní proces tvorbou a zpracováním grafických podkladů. Na jejich základě se vytvoří tiskařská síta. Pro každou barvu se vyrobí samostatná šablona. Tiskneme klasickým síťotiskem nebo moderním digitálním tiskem. Výběru materiálů věnujeme vysokou pozornost. Vlaj-



kovinu nakupujeme v Německu nebo Velké Británii, barvy ve Švýcarsku a záhustky v Itálii. Společně s českými rukama to dává velmi kvalitní výsledek.

Můžete se pochlubit, že jako jediní v oboru jste nositeli značky Czech Made. Co to pro vás, pro obchodníky a zákazníky znamená?

Pro nás to znamená závazek. Závazek usilovat o to, aby naši expedici opouštěly jenom kvalitní výrobky. Pro obchodníky a zákazníky to znamená, že ještě někdo jiný kromě nás říká, že naše výrobky a námi poskytované služby jsou kvalitní.

O kvalitě svých výrobků hovoří snad každý producent. Ne každý však pozve cizí nezávislé inspektory do svých výrobních provozů, aby vše zkontrolovali.

Zajímavá je i vaše společenská činnost. Proč pořádáte výstavy a kongresy vexilologů, jak spolupracujete se Severočeským muzeem v Liberci?

LIBEA je aktivním členem České vexilologické společnosti již od roku 2000. Svoje členství nechápeme pouze jako jednosměrnou ulici k odborným a aktuálním informacím o vlajkách a praporech. Proto jsme se ujali organizace 5. ČESKÉHO NÁRODNÍHO VEXILOLOGICKÉHO KONGRESU v Liberci. Při příležitosti kongresu jsme ve spolupráci se Severočeským muzeem v Liberci uspořádali výstavu PRAPORY A VLAJKY VE SBÍRKÁCH SEVEROČESKÉHO MUZEA, která vzbudila zaslouženou pozornost médií i veřejnosti.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer ■



Ing. Jan Vereščák: I takové jsou vlajky...

Daňové ráje: hledání s logikou

Čeští podnikatelé v roce 2012 využívali pro ovládní svých společností firmy ze zemí, v nichž obchodní rejstřík obsahuje méně informací než v ČR. Chrání nejen své soukromí, ale také citlivá ekonomická data uváděná ve zveřejňovaných výkazech. Se zrušením akcií na doručitele lze očekávat vyšší zájem o zajištění anonymity prostřednictvím zahraničních společností.

V roce 2012 podnikatelé využívali k ovládní svých firem nejčastěji společnosti z Kypru (199 nových), USA (153) a Seychel (98). Data jsou převzata ze statistik společnosti ČEKIA. Tyto země mají jedno společné – výrazně menší množství informací dostupných v obchodním rejstříku a omezené zjišťování informací zdarma online. Přesný opak českého prostředí.

Nejjednodušším způsobem zajištění vysokého stupně anonymity vlastníka bylo využití listinných akcií na doručitele. Tato možnost však padne k 1. lednu 2014 s plánovanou změnou Zákona o obchodních korporacích. Informace o vlastnících tak budou evidovány (jak přesně není zatím známo), což nemusí radě vlastníků vyhovovat.

„V České republice je tlak na poskytování detailních informací obrovský. Zjistit zdarma na internetu kdo vlastní danou společnost, jakou má společnost hodnotu a jaký tvoří zisk je otázkou minut. Stejně dostupná je informace o bydlišti vlastníka. Tento stav není běžný v EU ani ve světě,“ upozornil Michal Friedberger, obchodní ředitel společnosti Akont. Požadavek na zajištění anonymity z důvodu ochrany vlastního soukromí a ekonomických dat je podle Michala Friedbergera podstatně častější než snaha optimalizovat daně.

„V České republice je dle statistik ČEKIA na 13 000 firem využívajících akcie na doručitele. Část z nich využije držení podílu prostřednictvím zahraniční společnosti a dočkáme se výrazného růstu zájmu o tuto formu vlastnictví,“ řekl Michal Friedberger. Míru zájmu o zahraniční společnosti lze obtížně odhadnout, protože zatím není zcela jasné, jestli budou mít k údajům o vlastnících přístup jen státní úřady nebo i veřejnost. Čím větší bude možnost přístupu, tím více vlastníků bude hledat řešení v zahraničí.

Počet českých firem s vlastníkem ze zahraničních offshore a onshore destinací:

Offshore destinace	2012	2011	Abs. Změna 2011–12	Rel. Změna 2011–12	2010	2009	2008	2007	2006
Bahamy	39	35	4	11,43 %	35	33	33	36	33
Belize	118	94	24	25,53 %	83	77	55	43	32
Bermudské ostrovy	7	5	2	40,00 %	5	6	6	6	5
Britské Pan. ostrovy	455	438	17	3,88 %	422	424	441	406	359
Gibraltar	74	66	8	12,12 %	66	70	61	58	53
Hongkong	80	69	11	15,94 %	59	49	41	33	33
Jersey (Velká Británie)	57	59	-2	-3,39 %	59	58	57	58	58
Kajmanské ostrovy	37	38	-1	-2,63 %	32	33	33	23	21
Lichtenštejnsko	261	255	6	2,35 %	245	262	275	259	257
Nizozemské Antily	16	15	1	6,67 %	14	13	14	22	20
Panama	199	190	9	4,74 %	170	162	108	78	72
Seychelská republika	512	414	98	23,67 %	330	262	225	167	130
Spojené arabské emiráty	225	214	11	5,14 %	184	162	133	97	97
Offshore destinace celkem	2080	1892	188	9,93%	1704	1611	1482	1286	1170
Onshore destinace	2012	2011	Abs. změna 2011–2012	Rel. změna 2011–2012	2010	2009	2008	2007	2006
Kypr	1 904	1 705	199	11,67 %	1550	1411	1150	956	663
Lucembursko	1 173	1 192	-19	-1,59 %	1254	1241	935	864	720
Monako	51	54	-3	-5,56 %	64	48	40	35	39
Nizozemí	4 443	4 501	-58	-1,29 %	4519	4551	3474	3274	3042
Spojené státy americké	2 903	2 750	153	5,56 %	2635	2545	2135	2021	1888
Onshore destinace celkem	10 474	10 202	272	2,66%	10 022	9 796	7 734	7 150	6352
Offshore a onshore celkem	12 554	12 094	460	3,80 %	11 726	11407	9216	8436	7522

zdroj: se svolením převzato z databáze a výpočtů ČEKIA

na správu společností. Kypr po vstupu do EU výrazně získal na důvěryhodnosti a v oblasti ochrany investic a daňové optimalizace nabízí lepší podmínky než kterákoliv jiná země EU. Obliba Kypru a USA souvisí také se skutečností, že tyto země mají velmi výhodně nastavené smlouvy o ochraně investic. Ty dávají možnost vymáhat škody vzniklé poškozením investice zásahem státu nejen u českých soudů, ale také v mezinárodní arbitráži. Vzhledem ke svojí mimořádné finanční náročnosti však této možnosti mohou využívat spíše velké společnosti, které dokážou akceptovat náklady ve výši přesahující milion eur.

Jak funguje ovládnání firmy prostřednictvím zahraniční společnosti

Principem fungování je, že česká společnost je vlastněna zahraniční společností. Česká společnost nadále podléhá českému právu a odvádí většinu daní (DPH, odvody za zaměstnance, silniční daň, daň z příjmu atd.) Daňová úspora a další efekty vznikají využitím výhod jednotlivých právních a daňových systémů. Zahraniční vlastník podléhá pouze zákonům své země a povinnosti k českým úřadům jsou značně omezené, včetně kontroly nebo možnosti dohledat skutečného vlastníka. Daní za využití některých mezinárodních struktur (například Seychely kvůli zajištění anonymity) může být snížena důvěryhodnosti společnosti. V případě, že chce vlastník využít větší počet výhod plynoucích z mezinárodní struktury společnosti, často využívá výhod většího počtu zapojených zemí. Lze tak relativně snadno kombinovat výhody zachování anonymity vlastnictví, daňové výhody, silnou právní ochranu majetku a nepochybnitelnou image. (tz)

Definice základních pojmů:

Onshore daňové ráje – dle přesného názvosloví se nejedná o daňové ráje, ale o tzv. země daňových pobídek. Země nabízející tyto daňové výhody jsou mnohdy součástí EU. Onshore destinací volí podnikatelé, kteří se chtějí vyhnout vysokým daním nebo se chtějí řídit zákony jiné země. Zejména v západní Evropě jsou zákony pro podnikatele jednodušší, jasnější a snadněji vymahatelné. Onshore společnosti nejsou podezřelými obchodními partnerům nebo finančním úřadům.

Onshore společnosti mají tyto základní charakteristiky:

- Jsou založeny podle místních zákonů a mohou obchodovat s jakýmkoli subjekty z různých zemí
 - Jsou povinny platit daně z příjmů právnických osob v místě své rezidence
 - Musí vést účetnictví, podávat daňová přiznání a zpravidla také podléhají auditu
- Typickými zástupci onshore zemí jsou: Nizozemsko, Lucembursko, Kypr, Malta, Švýcarsko, USA nebo Velká Británie.

Offshore daňové ráje – jedná se o destinace, které mají k podnikatelskému prostředí mimořádně benevolentní vztah. Daně se blíží nule, minimální jsou také požadavky na zápis do obchodního rejstříku nebo při určování identity vlastníka společnosti. V českých podmínkách se tyto společnosti zakládají z důvodu skrytí skutečného vlastníka. EU a USA se snaží proti daňovým rájům bojovat, ale výsledky se blíží nule. Daní za sídlo společnosti v offshore destinaci je zvýšená podezřívavost obchodních partnerů i finančních úřadů.

Offshore společnosti mají tyto základní charakteristiky:

- Jsou založeny podle místních zákonů, avšak nevyvíjí (nesmí vyvíjet) podnikatelské aktivity na území rezidenčního státu
 - Výnosy z obchodních aktivit dané společnosti nejsou v této zemi zdaněny
 - Daně se platí formou ročního poplatku „za existenci“
 - Zpravidla nemusí předkládat žádné účetnictví ani podávat daňová přiznání.
- Typickými zástupci offshore zemí jsou: Antigua, Bahamy, Belize, Bermudské ostrovy, Britské Pan. Ostrovy, Jersey, Gibraltar, Lichtenštejnsko, Nizozemské Antily, Panama, Seychelská republika.

Slovenská Spiš – výlet pro každého

Slovensko je poměrně dobře dostupnou destinací s řadou přírodních krás, které Česká republika postrádá. Zasněžené horské štíty, turistické trasy, termální prameny či tradiční a chutná kuchyně, to jsou hlavní lákadla této země. Pro zimní výlet se hodí například slovenská Spiš.

Sněhu dostatek, vypravte se na lyže

Spišská oblast učaruje hlavně milovníkům hor. Často je přirovnávána ke Švýcarsku, což mají na svědomí pohoří, která ji obklopují. Ze všech stran je lemována horskými štíty Vysokých a Belianských Tater, Levočským pohořím a Spišsko-gemerským rudohořím. Na možnosti tuzemských hor jsou zdejší sněhové podmínky výtečné a vášniví lyžaři mají obrovský výběr areálů. Například Starý Smolkovec je vyhlášeným zimním letoviskem, jehož šest skvěle upravených sjezdovek se nachází ve výšce 1479 metrů nad mořem. Na vrchol se dostanete jednou ze čtyř zdejších lanovek a kromě nezapomenutelného výhledu na okolní krajinu si tady skvěle zalyžujete.

Relaxace v srdci přírody

Asi největším turistickým lákadlem jsou slovenské velehory Tatry. Přitahují rekordní počty návštěvníků, kteří se tu oddávají aktivní turistice nebo sem jezdí za odpočinkem. Na Spiši vyvěrají i mnohé minerální prameny. Léčivá voda čerpaná z hloubky 2000 metrů vedla zdejší obyvatele k založení moderního lázeňského města Vrbov. První zmínky o Vrbově pocházejí ze 13. století a jeho historie i současnost je úzce spjata s lázeňstvím. Geotermální koupaliště s příjemnou teplotou vody do 38 °C patří k jeho nejnavštěvovanějším místům.

Klidný areál s výhledem na tatarské štíty mile překvapí svou velikostí a nerušenou atmosférou. V nabídce má celkem deset bazénů pro malé i velké návštěvníky, během zimy je jich v plném provozu pět. Velice příjemným zážitkem je koupání pod širým nebem.



Sněhové závěje lemují venkovní bazén a vy se vyhříváte v teplé vodě. Rodiny s dětmi ocení dětské bazény, kde se ti nejmenší unaví vodním dováděním. Jestli vás navíc sužují neduhy pohybového a dýchacího systému, nervové soustavy či srdečně-cévního ústrojí, doporučujeme strávit trochu času v sedacím bazénu s mineralizovanou vodou. Nejen, že prohřejete zimou ztuhlé svaly, ale hlavně vstřebáváte blahodárné účinky minerálů. Všem znaveným lyžařům lze tuto zastávku doporučit. A pokud by na vás po koupeli padla únava, nekažte si relaxaci zbytečným spěchem domů. Ubytovat se můžete v těsné blízkosti areálu a výlet zakončit chutnou večeří z tradiční slovenské kuchyně.



Pro milovníky historie

Pokud se ve zdejší oblasti zdržíte na pár dní, můžete se vypravit na obhlídku památek. Spiš má v nabídce hned několik unikátních míst, které stojí za návštěvu. Například město Levoča je skutečnou pokladnicí. Její historické centrum je zapsáno v Seznamu světového kulturního dědictví UNESCO a není divu. Shromážděno je zde 339 kulturních památek a milovníci historie mají skutečně z čeho vybírat. Pokud se vydáte cestou objevování sakrálních památek, navštívte gotický kostel sv. Jakuba ze 14. století. Jak už to u kostelů bývá, stojí na základech dřívější církevní stavby a je místním nejcenějším architektonickým dílem. Interiér překvapí velkou sbírkou středověkého sakrálního umění. Kuriózitou je i hlavní oltář z lipového dřeva, který je nejvyšším svého druhu na světě. Byl vyroben v letech 1507–1517 řezbářem Mistrem Pavlem z Levoče.

Ať už se vypravíte za sportem, relaxací, či kulturou, tato lokalita vám nabídne vyžití přesně ve vašem stylu. Autem či vlakem je Slovensko pohodlně dostupné, jazykové bariéry vás nečekají a nad skleničkou borovičky si můžete sentimentálně zavzpomínat na časy společného státu.

Více informací o spišské oblasti naleznete na <http://www.termalneakupalisko.com>.

(tz)





Jak je to s nápady

Kdysi jsem si myslela, jaká jsem hvězda a že jenom já se mohu pyšnit originálním řešením, skvělými, neopakovatelnými glosami událostí i poznámkami pod čarou všedních dnů. Zakládala jsem si na prostořekosti a malých výtržnostech, abych celému světu dala znát, že moje já je hodno obdivu a že já jsem ta pravá svatá, která musí být v centru pozornosti.

Což o to, myslím si to pořád, nedám se. Ale okolnosti se změnilly. Onehdy jsem se vyťahovala, jaký nám systém nápadníků, tedy sešitků rozházených po celém domě, do kterých si za pochodu zapisují myšlenky, abych o ně pod vlivem dalších, méně zajímavých, nepřišla. Jeden u postele, jeden v obýváku, další v koupelně. Prostě mé obydlí je protkáno papírovou korespondencí ode mne ke mně, poklady mé fantazie se válí po stezkách slávy od jedněch dveří ke druhým.

Dva kolegové, kteří moje sebestředné vyprávění poslouchali se zaujetím jim vlastním, pokývali po pár minutách hlavou a řekli: no jo, nápady, těch by bylo! Ale dát jim tvar a uplatnit je na trhu, to je pořád kumšt. A jak řekl jeden moudrý právník, který oceňuje duševní vlastnictví: Největší umění je prodat někomu to, co vlastně nepotřebuje.

Eva Brix, šéfredaktorka



Čtete s námi

Investiční příležitosti ČSOB v březnu

Od začátku března se nabídka fondů ČSOB rozšířila o smíšený fond Global Partners ČSOB Portfolio Pro květen 95 s unikátní správou portfolia. Zájemci preferující nižší riziko budou mít rovněž možnost investovat v rámci nového zajištěného fondu Optimum Fund ČSOB Globálního růstu +14 s možností celkového zhodnocení dosahujícího až 60 %. Od minulého měsíce mohou také investoři nakupovat fondy v české měně pohodlně přes své internetové bankovníctví. Global Partners ČSOB Portfolio Pro květen 95 je novinka v nabídce ze skupiny fondů typu Portfolio Pro, což jsou smíšené fondy, upravující své složení v závislosti na aktuálním vývoji na trzích. V případě poklesu na světových trzích v průběhu jednoho roku uskuteční fond kroky, které směřují k zabránění poklesu jeho ceny pod stanovenou hraniční hodnotu. Fond nemá zajištěnou návratnost investice ani minimální výnos. KBC Master Fund ČSOB Portfolio Pro květen 90 je další fond typu Portfolio Pro, který ČSOB nabídla svým klientům již v květnu 2011. Ke konci dubna 2013 bude znovunastavena hraniční hodnota na úrovni 90 % aktuální hodnoty. ČSOB tak nabízí možnost investovat do tohoto fondu právě v čase znovunastavení hraniční hodnoty na úrovni 90 % a za zvýhodněný vstupní poplatek. Nabídka platí do konce dubna.

Optimum Fund ČSOB Globálního růstu +14 je zajištěný fond umožňující podílet se na zisku z akciových trhů se zajištěním návratnosti investované částky ke dni splatnosti. Výnos je vázán na koš 30 akcií společností z celého světa, vybraných na základě rozsáhlých analýz investičních specialistů. Investice může přinést zhodnocení až 60 % za dobu trvání fondu. V nabídce z minulého měsíce je také strukturovaný fond Optimum Fund ČSOB Potravin a nápojů 3 s ochranou investice ve výši 95 % investované částky. Fond investuje do stabilních společností se zaměřením na potravinářský průmysl. Společným znakem společností zastoupených v portfoliu fondu je jejich velikost a globální působnost. Jsou předními světovými dodavateli potravin a nápojů se zastoupením na všech významných trzích, neopomenutelnou charakteristikou je rovněž expanze na nové trhy.

(tz)

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 2, březen 2013

Vydává RIX, s.r.o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

šéfredaktorka: Eva Brix

e-mail: brix@i-prosperita.cz, mobil: 602 618 008

obchodní ředitel: Martin Šimek

e-mail: martin@i-prosperita.cz, mobil: 606 615 609

redakční tým: Pavel Kačer, Jiří Novotný, Kateřina Šímková

zlom: Karel Švihel

korektury: Mgr. Pavla Rožničková

tisk: H.R.G. spol. s r.o., distribuce: 5P Agency

www.freshtime.cz

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem

Muži utrácení kreditkami Citibank více než ženy

Kreditka jako náš druhý mozek, druhá peněženka, druhá já. Prostě bez karty se mnozí z nás již nemohou pohybovat ve společnosti. Citibank Europe plc zaznamenala na podzim loňského roku výrazný nárůst bezkontaktních transakcí provedených držiteli Citi kreditních karet. Zásadní obrat nastal v říjnu a za poslední tři měsíce roku 2012 se počet bezkontaktních transakcí provedených Citi kreditními kartami téměř ztrojnásobil. Z interních dat Citibank je dále patrné, že klienti preferují kreditní kartu i pro úhrady nižších částek na úkor platby v hotovosti. Dochází k postupnému snižování průměrné výše jedné transakce, která u držitelů Citi kreditních karet činila v loňském roce 1115 korun, přitom v roce 2010 to bylo 1156 korun.

„V posledních měsících sledujeme u držitelů Citi kreditních karet neustále rostoucí počet transakcí provedených prostřednictvím bezkontaktní technologie. Citibank na zájem klientů o tento druh plateb samozřejmě reaguje,“ řekla Veronika Špaňárová, ředitelka retailového bankovníctví Citibank, a dodala: „Již od loňského roku je většina Citi kreditních karet vydávána s bezkontaktní technologií a od února 2013 poskytujeme k vybraným Citi kreditním kartám automaticky a zdarma také bezkontaktní platební nálepek.“

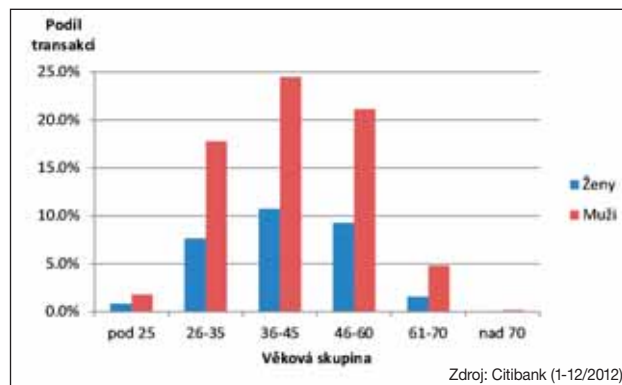
Vedle trvajících zájmů o bezkontaktní platby bude segment kreditních karet v roce 2013 charakterizován i několika dalšími trendy. Kromě zvyšujícího se počtu bezkontaktních kreditních karet, nálepek a mobilních telefonů s technologií NFC, budou mezi držiteli Citi kreditních karet stále populárnější nejrůznější bonusy a výhody, které získávají za platby kreditními kartami. Tyto výhody se na základě požadavků klientů neustále rozšiřují. Prostor na trhu je též pro multifunkční kreditní karty, které rozšiřují možnosti využití karet o další funkcionality, například v oblasti veřejné dopravy.

V centru pozornosti klientů jsou bonusy a výhody

Používání Citi kreditní karty přináší svým držitelům nejen odměny za každý nákup, ale také možnost získat mnoho dalších výhod a slev. Jen v roce 2012 poskytla Citibank držitelům Citi kreditních karet odměny ve výši 122 milionů korun a připsala 200 milionů držitelům kreditní karty Citi ČSA, přičemž za toto množství peněz lze pořídit například čtyři tisíce letenek do USA nebo 10 tisíc letenek po Evropě. Držitelé kreditních karet mohou vyžívat také nejrůznější slevy u mnoha obchodníků a poskytovatelů služeb. V rámci Citi Clubu spolupracuje Citibank s 350 partnery po celé České republice.

Na trh přicházejí multifunkční kreditní karty

Multifunkční kreditní karty jsou na českém trhu novinkou, avšak v následujícím období lze očekávat jejich rozšíření. Vůbec první multifunkční kreditní kartou s transportním řešením na českém trhu byla kreditní karta Citi Opuscard, která v sobě spojuje výhody krajské multifunkční karty Opuscard a kreditní karty Citi Life. Díky rozšíření funkcionality původně čistě dopravní karty liberecké-



pokračujeme na str. 19 →

13 311 666 640 184 600 propojení...

Společnost Cisco zveřejnila výsledky studie Annual Security Report, která mapuje aktuální stav bezpečnosti na internetu a nové trendy v této oblasti. Zpráva poskytuje informace o tom, jaké hrozby jsou na vzestupu, kde číhají a jak se před nimi chránit. Významným bezpečnostním tématem se stává mobilita, která na jednu stranu umožňuje efektivnější práci zaměstnanců firem, na druhé straně výzvu pro jejich IT oddělení. Mobilita je totiž aktuálně jednou z nejzajímavějších oblastí pro kybernetické zločince. Na druhé straně vytrvale ubývá spamů, a to na úkor nárůstu cílených útoků. Renezanci pak zažívají DDoS útoky, zaměřené na zahlcení vybraného serveru a jeho vyřazení z provozu. Celkově bylo loni zaznamenáno o 19,8 % více útoků a hrozeb než v roce 2011.

Navzdory obecným domněnkám, že bezpečnostní rizika rostou spolu s tím, jak moc se uživatelé při online aktivitách pohybují v šedé zóně internetu, se ukazuje opak. Nejvíce bezpečnostních hrozeb se nenachází na pornografických stránkách, webech s ilegální nabídkou léků či hazardními hrami, ale na běžných legitimních webech s nejvyšší návštěvností, jako jsou vyhledávače, internetové obchody nebo sociální sítě. Konkrétně na webech online obchodů hrozí 21krát častěji a na vyhledávacích 27krát častěji setkání se škodlivým obsahem než na stránkách s nelegálním softwarem. Kliknutí na online inzerci znamená 182krát vyšší riziko zavlečení škodlivého malwaru než návštěva webů s pornografickým obsahem.

Bezpečnostní rizika rostou také ve firmách, protože mnoho zaměstnanců přizpůsobuje pracovní styl svým potřebám. To obnáší stírání hranic mezi osobním a pracovním životem, a to jak v sociální, tak technologické rovině. Dopady tohoto trendu popisuje zmíněná studie, neboť přináší informace o postojích mladé generace zaměstnanců, generace Y. Podle ní si většina příslušníků generace Y (91 %) myslí, že doba, kdy na internetu existovalo soukromí, je pryč. Přitom ale jen jedna třetina říká, že se neobávají množství dat, která jsou o nich uchovávána v různých systémech. Zároveň jsou ochotni obětovat osobní data za to, že se mohou sdružovat online.

„Bezpečnostní trendy pro rok 2013 úzce souvisí se změnami ve způsobu práce s informačními a komunikačními technologiemi – pokračujícím rozvojem cloudových aplikací, širším využíváním soukromých zařízení pro pracovní úkoly nebo stále větším důrazem na možnost mobilní práce odkudkoliv, kdykoliv a z libovolného zařízení. Ve firmách dnes bezpečnost významně ovlivňují mladí zaměstnanci z generace Y: ti na jedné straně umějí velmi pružně využívat nové technologie a aplikace pro zvýšení vlastní produktivity, na druhé straně jsou méně ostražití k online hrozbám, které s tím souvisí,“ řekl Jiří Devát, generální ředitel Cisco ČR.

(Ne)Bezpečnost mobilních zařízení

Během roku 2012 stouplo množství malwaru zaměřeného na operační systém Android o 2577 %. I tento rapidní nárůst však stále představuje jen 0,5 % veškerého malwaru na webu. Bezpečnostní specialisté by tuto oblast neměli podceňovat s ohledem na fakt, že smartphony a tablety jsou pro zaměstnance generace Y preferovaným pracovním nástrojem a předstihly i laptopy a PC.

Malware ve světě

V loňském roce se výrazně změnil poměr výskytu malwaru podle zemí. Například Čína klesla ze druhého na šesté místo a naopak skandinávské země jako Dánsko a Švédsko zaznamenaly největší posun kupředu, když obsadily

Země	Podíl zachyceného malwaru
USA	33,14%
Rusko	9,79%
Dánsko	9,55%
Švédsko	9,27%
Německo	6,11%
Čína	5,65%
Spojené království	4,07%
Turecko	2,63%
Nizozemí	2,27%
Irsko	1,95%

→ pokračujeme ze str. 18

ho kraje lze nyní kreditní kartu Citi Opuscard používat jako univerzální platební nástroj.

Trendy v nákupním chování

Zajímavá data poskytla analýza nákupního chování držitelů Citi kreditních karet. Z interních dat Citibank Europe plc vyšlo najevo, že muži utrácí kreditními kartami v porovnání se ženami více než dvakrát tolik. Z celkového objemu útrat Citi kreditními kartami bylo celých 70 % z nich provedeno právě muži. Průzkum také ukázal, že

třetí, respektive čtvrtou příčku. První pozici zaujímají suverénně s třetinovým podílem Spojené státy americké.

Množství spamu stále klesá

Již několikrát rok po sobě zaznamenáváme pokles množství spamu. Mezi lety 2011 a 2012 činil 18 %. Zajímavostí je, že o víkendech bylo zaznamenáno o 25 % méně spamu než ve všední dny. Naopak nejvyšší intenzity dosahovala spamová aktivita v úterý. Nejčastěji pocházel spam z Indie a z USA. Spojené státy americké se posunuly z šestého místa na druhé. První pětku pak doplňují Korea, Čína a Vietnam. Česká republika obsadila v tomto žebříčku 43. místo. Nejčastějším tématem spamu byly nabídky na farmaceutické doplňky Viagra a Cialis nebo luxusní hodinky Rolex. Autoři spamu se snažili maximalizovat zisk tím, že využívali skutečné události a zaměřovali se na vytváření důvěryhodnějších časově omezených kampaní. Od ledna do března to bylo téma uvedení systému Microsoft Windows 8. Od února do dubna se objevovaly nabídky na daňový software. V obdobích od ledna do března a od září do prosince pak nabídky zaměstnání. Apple iPhone 5 pak byl hitem spamů mezi zářím a listopadem.

Bezpečnost firmy začíná u zaměstnanců

Společnost Cisco analyzuje dopady bezpečnostních trendů do světa firem a organizací tím, že zkoumá postoje a chování zaměstnanců z generace Y. Ačkoliv většina (75 %) příslušníků této generace nevěří, že informace zadané na webové stránky jsou dostatečně ochráněny, jejich nedůvěra je neodrazuje od riskantního chování na internetu. Na 57 % z generace Y nevádí, když obchodníci, sociální sítě a jiné online subjekty využívají jejich osobní údaje, pokud jim to něco přináší. Toto a podobné chování klade vysoké nároky právě na společnost, pokud jejich zaměstnanci provádějí riskantní aktivity v rámci firemní sítě a na pracovních zařízeních.

Pohled do budoucnosti

Pokud se podíváme do blízké budoucnosti, tak největším nastupujícím IT trendem je internet věcí. Spolu s novými zařízeními připojovanými do sítě roste také množství přenášených dat a zároveň se objevují nové zranitelnosti. Do roku 2020 to bude 50 miliard zařízení, což představuje 13 311 666 640 184 600 možných propojení. Tato propojení budou generovat enormní množství dat, která je potřeba analyzovat v reálném čase, aby se předešlo případným škodám způsobeným útoky nebo škodlivými kódy. Pro bezpečnostní experty tak začne být zásadní schopnost porozumět samotnému obsahu přenášených dat, a nikoliv jen chránit koncová zařízení. Ochrana se tak přesune více k samotné síti. (tz)

moderních platebních nástrojů, kterými jsou bezesporu také bezkontaktní kreditní karty, využívají nejvíce lidé ve věku kolem 40 let. Interní data Citibank dále potvrdila, že objem útrat v Čechách je třikrát vyšší než na Moravě a v porovnání s ostatními kraji v České republice vedou v počtech i objemech transakcí Pražané, následování obyvateli Středočeského a Jihomoravského kraje. Nejvíce platí lidé kreditními kartami v maloobchodě, výrazné investice kreditními kartami lze však sledovat také v segmentu automobilů a dopravních prostředků a dále v obchodech s oblečením. (tz)

ODLIŠTE SE OD KONKURENCE

webové stránky na klíč

loga a vizuální identita

aplikace pro chytré telefony či tablety

firemní brožury a produktové katalogy

design dalších grafických materiálů

internetový marketing



DESIGN4NET