



ČESKÝ INSTITUT PRO AKREDITACI
obecně prospěšná společnost

„Accredo - dáti důvěru“

Zabezpečuje akreditaci:

- zkušebních laboratoří
- zdravotnických laboratoří
- kalibračních laboratoří
- certifikačních orgánů pro certifikaci výrobků, systémů jakosti, EMS a osob
- inspekčních orgánů
- environmentálních ověřovatelů (program EMAS)
- organizátorů programů zkoušení způsobilosti

Kontakty:

Český institut pro akreditaci, o. p. s., Olšanská 54/3, 130 00 Praha 3
Tel.: +420 272 096 222, Fax: +420 272 096 221
E-mail: mail@cai.cz, www.cai.cz

Postavení stále roste

Rozhodčí soud při HK ČR a AK ČR s novinkami v nabídce

Život přináší neodhadnutelné množství zajímavých otázek. Je mnoho skutečností, které vyzývají k odpovědím patrně naléhavěji než před lety. Jednou skupinou otázek jsou ty, jež přinášejí například majetkové spory, nové jevy v prostředí internetu, globalizující se podnikání. Řadu záležitostí pomáhá zvládat Rozhodčí soud při Hospodářské komoře ČR a Agrární komoře ČR. O výhodách řešení, jež nabízí, jsem hovořila s JUDr. Marií Moravcovou, tajemnicí, a Mgr. Terezou Bartoškovou, asistentkou adrsporů.

Rozhodčí soud před několika lety obhájil svou prestiž, a zejména propagoval své možnosti – osvěta byla nutná, protože mnoho firem i jednotlivců o jeho možnostech a využití pro řešení soudních sporů nevědělo. Jak je tomu dnes?

JUDr. Marie Moravcová

Rozhodčí soud při HK ČR a AK ČR je jediným stálým rozhodčím soudem v České republice s neomezenou místní a věcnou příslušností. Z toho také vyplývá, že může rozhodovat všechny spory, které jsou v rámci našich právních předpisů svěřeny do rozhodovací pravomoci rozhodcům. Navíc bylo posíleno postavení našeho Rozhodčího soudu při HK ČR a AK ČR sjednocujícím právním názorem Nejvyššího soudu, který citují: „...pokud rozhodčí smlouva neobsahuje přímé určení rozhodce ad hoc, resp. konkrétní způsob jeho určení, ale v této souvislosti jen odkazuje na rozhodčí řád vydaný právníčkou osobou, která není stálým rozhodčím soudem zřízeným na základě zákona, pak je taková rozhodčí smlouva neplatná pro obcházení zákona, a to podle § 39 OZ. Nebo-li pokud subjekt, který není stálým rozhodčím soudem zřízeným na základě zákona, vykonává takové činnosti spadající podle zákona o rozhodčím řízení výlučně do

působnosti stálých rozhodčích soudů, jde o zcela zřejmý a logicky odvoditelný úmysl obcházet zákon a o nastavení podmínek vzbuzujících pochybnosti o nestranném a předvídatelném rozhodování. Nelze mít ani za to, že by se účastníci byli dohodli na tom, že by jejich případný spor řešil rozhodce ad hoc, neboť žádný takový rozhodce nebyl v rozhodčí smlouvě přímo uveden, tedy jasným a zákonem odpovídajícím způsobem nebyl stanoven způsob, jak by příslušný rozhodce měl být určen.“

Lze zmínit, jaká úspěšná řešení má Rozhodčí soud za sebou?

JUDr. Marie Moravcová

Rozhodčí soud v loňském roce dosáhl hranice, kdy bylo podáno více než 3000 podání, neboť musíme vzít v úvahu nejen počet sporů řešených v „klasickém“ rozhodčím řízení, ale také spory o domény, spotřebitelské spory a samozřejmě i spory, jejichž řešení bylo zahájeno na úrovni řízení smířícího. Rozhodčí soud v březnu tohoto roku publikoval v Obchodním věstníku Řád pro vnitrostátní úhradové spory ve zdravotnictví a předpokládáme, že první spory v této oblasti by mohly být zahájeny na podzim.

Současně bych chtěla informovat o další aktivitě Rozhodčího soudu – a to sportovní arbitráži. Tento projekt je na začátku, zahajujeme jednání se zainteresovanými subjekty a snad najdeme i příležitost seznámit čtenáře vašeho časopisu s dalšími aktivitami Rozhodčího soudu v této zajímavé oblasti.

Chystají se změny v legislativě, které by posunuly možnosti uplatnit rozhodčí řízení dále? Aby bylo užitečné ve větším záběru? A aby ještě více sloužilo praxi?

JUDr. Marie Moravcová

Chystané změny v legislativě vedou i k tomu, že Rozhodčí soud při HK ČR a AK ČR se aktivně zúčastňuje prací na legislativních úpravách zákona č. 216/1994 Sb., o rozhodčím řízení a o výkonu rozhodčích nálezů. V návaznosti na tyto změny bude novelizován i Řád a Pravidla o nákladech rozhodčího řízení, ve kterém

se promítnou nejen tyto legislativní úpravy, ale také úpravy připravované předsednictvem Rozhodčího soudu za podpory a široké diskuze rozhodců tohoto Rozhodčího soudu. Předpokládáme jeho vydání ke konci tohoto kalendářního roku tak, aby mohl nabýt účinnosti začátkem roku 2012. Snažíme se, aby tyto chystané změny přiblížily rozhodčí řízení většímu počtu klientů.

Proč se některé firmy ze zásady brání mít ve svých smlouvách rozhodčí doložku?

Mgr. Tereza Bartošková

I přes neustálou propagaci a odborné semináře o rozhodčím řízení se některé firmy brání zakotvení rozhodčích doložek v určitém typu smluv, případně nechtějí, aby spor byl rozhodován u našeho RS. Příčinou je ve většině případů neznalost práce s rozhodčí doložkou a také představa o tom, že zahraniční rozhodci jsou lepší než ti, kteří rozhodují pod hlavičkou našeho RS. Proto je neustále třeba zdůrazňovat důležitost práce s textem rozhodčí doložky, která je základem pro řešení sporu u RS. Máte-li zájem dobrat se rychlého rozhodnutí sporného případu, pak je rozhodčí řízení tou nejlepší cestou. Strany ovlivňují rychlost tohoto řízení, složení senátu, místo, kde se řízení bude konat a dále se mohou dohodnout, že chtějí, aby spor byl rozhod-

ván podle zásad spravedlnosti, aby rozhodčí řízení probíhalo bez ústního jednání jen na základě písemných podkladů a aby rozhodčí nález byl vydán bez odůvodnění.

Mohla byste zopakovat výhody rozhodčího řízení v porovnání s klasickým státním soudním řízením?

Mgr. Tereza Bartošková

Výhodou rozhodčího řízení je především jeho dostupnost, rychlost, efektivita a neformálnost. RS může rozhodovat jakékoliv arbitrovatelné spory bez ohledu na místní a věcnou příslušnost, rozhodčí nález je vykonán v zahraničí v souladu s Newyorskou úmlouvou ve více než 140 státech světa bez větších problémů. Rozhodčí řízení je neveřejné, rozhodci jsou povinni zachovávat mlčenlivost o skutečnostech, o kterých s dozvěděli v souvislosti s výkonem funkce rozhodce, pokud nebyli této povinnosti zproštěni. Není možné odvolání, pokud si v rozhodčí doložce strany nedomluví přezkum rozhodčího nálezu, což je jakási druhá instance, nicméně se tím ztrácí jedna z dříve uvedených výhod, a to je rychlost řízení a ekonomická dostupnost. Výhodou je možnost toho, že spor z určité oblasti práva budou rozhodovat odborníci v té dané oblasti, např. že spor ze směny bude rozhodovat odborník na směnečné právo. Má strana takové možnosti u obecného soudu?

Rozhodčí soud se zabývá zejména spory majetkové povahy. Ale také má ve svém portfoliu duševní vlastnictví, například internetové domény apod. Co všechno je tedy v jeho kompetenci?

Mgr. Tereza Bartošková

V internetových doménách máme skutečně široké kompetence, lze u nás podat žalobu o doménové jméno .cz, .eu, .com, .org a o řadu dalších. Okolností, za kterých můžete tuto možnost uplatnit, se ovšem liší podle té které domény.

pokračování na str. 13 ►



JUDr. Marie Moravcová,
tajemnice Rozhodčího soudu při HK ČR a AK ČR



Mgr. Tereza Bartošková, asistentka adrsporů.

Prosperita Prosperita je měsíční periodikum o podnikání a vzájemné komunikaci mezi firmami a jejich velkými skupinami, mezi profesními uskupeními a navzájem v prostředí českého trhu. Přednostně informuje své čtenáře o dění v české ekonomice především očima jednotlivých podnikatelských subjektů a svazů, asociací, sdružení, unií, komor a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Velký prostor je věnován prezentacím formou článků a rozhovorů anebo klasické reklamě, která je jediným zdrojem financování tohoto časopisu. Cílem je oslovit široké spektrum podnikatelů a manažerů s tím, že přednost mají informace o aktivním postoji k podnikání a vytváření trvalých hodnot.

Z OBSAHU

- 3** Čeští podnikatelé nepoužívají moderní metody řízení, přestože je považují za klíčové pro kvalitní růst firmy
- 4** Dvacátá značka v Programu Česká kvalita: Hřiště-sportoviště-tělocvična – Ověřený provoz
- 5** Řídím se zdravým rozumem
- 9** Spotřební družstva se vrací ke své tradici tvůrce venkovského prostředí
- 10** Rozšíření CNG chybí politická vůle



Časopis Prosperita a příloha Prosperita Madam Business

Vydává: RIX, s. r. o.
Sídlo vydavatelství a redakce
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
IČ: 25763164
DIČ: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 284 689 062
e-mail: brix@prosperita.info
Datum tisku: 15. července 2011
Datum distribuce: 18. července 2011

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označeny grafickým symbolem ☞.

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

Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzertem pro výrobu a otištění inzercí odpovídá inzertem.

Tisk: Moravská typografie, Heršpická 6, 658 17 Brno (zakázková kancelář T: 532 163 300)

Distribuce: 5 P Agency, s. r. o., Masarykova 118 Business Park Modřice, 664 42 Modřice

Časopis je v roce 2011 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

S TUŽKOU ZA UCHEM

Po dovolené

Jsou lidé, kteří už ani nevědí, co dovolená je. I když jich jsou u nás desítky tisíc, většina se každoročně těší na letní volno. Ať už ho tráví povalováním na mořské pláži, kutěním na chatě, nebo vysokohorskou turistikou, po jednom až dvou týdnech mimo pracovní proces se cítí osvěženi, spokojeni a omládlí, pokud vynechám výjimky potvrzující pravidlo. Avšak první den na pracovišti bývá trudný. Sám mívám značné potíže navázat tam, kde jsem před dovolenou skončil. Mozek se rozjíždí velmi pomalu jak dlouhý nákladní vlak, prsty se nemožou trefit do těch správných kláves, dokonce i kancelář vypadá jinak, odcizeně. Nezbyvá než překonat prvotní odpor a pustit se do restů, které se mezitím nakupily. Teprve další den člověk pocítí, jak blahodárně na něj odpočinek zapůsobil.

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Zapamatovatelná

Tentokrát jsme vybrali pozvánku na tiskovku, která nám padla do oka zejména výtvarným pojetím. Zkrátka letní, která zaujme, a to barvami a uspořádáním plochy. Byla na tiskovou konferenci banky ZUNO, která jako první skutečně online banka vstoupila právě na český trh. Autorům výtvarného řešení posíláme na našich stránkách jedničku.

(rix)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2011

1. Národní politika kvality
2. Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
3. Marketér roku 2010
4. Moderní trendy propagace vína 2011
5. Semináře AMSP ČR
6. Akce společnosti I. VOX a. s.
7. Motocykl roku 2011
8. Střechy Praha 2011
9. Akce AIP ČR v roce 2011
10. AUTO ROKU 2011 v ČR
11. Konference Výzvy rodinné firmy: rozbit, či nerozbit rodinné prasátko? 2011
12. Konference Kvalita – Quality 2011
13. Franchising Forum 2011
14. Pražské výletní restaurace – výstava pořádaná Muzeem hl. města Prahy
15. Setkání COSMOPOLITAN EXECUTIVE HELAS LADIES CLUB
16. Spolupráce s firmou Lady Moda
17. Česká chuťovka

Účetní a poradenská firma

FISKUS CZ s.r.o.

vám nabízí:

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

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

Výkonná multifunkce pro každou kancelář „zabalená“ do netradičních designů

Společnost Develop představila letní novinku z oblasti kancelářských tiskových strojů. Multifunkce ineo+ 25 v sobě kombinuje přednosti stolní tiskárny s funkcemi kopírování, skenování a faxu. Vše v černobílém i barevném provedení. Díky kompaktnímu designu, inteligentním doplňkům a ekonomickému provozu se hodí do každé kanceláře – od domácích pracoven až po velká pracoviště s náročnějšími požadavky na správu dokumentů. Navíc si uživatel může přizpůsobit design stroje svému stylu a oživit tak šed' kancelářského prostředí. ineo+ 25 je možné „zabalit“ do pěti módních dekorů – jaro, fantasy, letní párty, proužek a ostružina.

Sortiment dodavatelů kancelářské techniky se v současné době již příliš neodlišuje. Nabízí se tedy otázka, jak si vybrat spolehlivého dodavatele tiskových zařízení. Společnost Develop klade velký důraz na efektivní řešení tisku nejen pro velké společnosti, ale i pro malé firmy, tedy pracoviště se 2 až 20 zaměstnanci. Pro takové prostředí jsou často obecně nabízeny zbytečně předimenzované stroje a navazující software, nebo naopak malé tiskárny, jejichž provoz má k efektivitě daleko. Zde je přitom důležité se soustředit na nízké provozní náklady a zajistit odpovědnost uživatelů.

To u strojů Develop umožňuje vybavenost funkcí osobních účtů již ve standardní výbavě strojů. Obsluha osobních účtů přitom není nijak uživatelsky náročná. Uživatel se přihlásí svým jménem a heslem či pouhým mávnutím bezkontaktní identifikační kartou. Pokud odeslal nějakou úlohu na tisk, ihned se mu doku-

ment vytiskne. Na základě přidělených uživatelských práv může kopírovat či skenovat. I pro administrátora je správa účtů velmi snadná. Softwarovým nástrojem vytvoří seznam uživatelů, přidělí jim potřebná práva a limity a tyto údaje nahraje po síti do stroje.

V případech, kdy firmy potřebují více multifunkcí, je nejvhodnějším řešením serverová správa tisku. Pro menší a střední firmy je ideální edice SafeQ Instant, která je cenově atraktivní a přitom nabízí maximální pohodlí. S funkcí „Následuj mě“ může uživatel úlohu tisknout na jediný ovladač a pak si ji vyzvednout na kterékoliv jiné multifunkci, ke které se přihlásí. Administrátorovi umožňuje snadnou správu uživatelů, vyspělé přehledy tisku, nákladů a ostatních činností s bohatými možnostmi členění např. dle středisek nebo projektů.

Vhodným řešením pro firmy, které mají více detašovaných pracovišť a není tedy pro ně efektivní pořizovat si všude servery, je služba Account Manager. Ten využívá inteligence připojených multifunkcí, které zajišťují ověřování uživatelů a hlídání jejich práv. Account Ma-

nager se k nim jednou za čas připojí a stáhne si informace o jednotlivých uživatelských účtech. Funguje i na relativně pomalých linkách (jako je třeba ADSL), a dokonce není překážkou, pokud je spojení s centrálou přerušeno. Data se jednoduše stáhnou příště. Výsledkem jsou konsolidovaná data na centrále, bezproblémový a rychlý tiskový provoz, aniž by byl nezbytný tiskový server.

Ať už si ale firma vybere jakéhokoliv z dodavatelů kancelářské techniky, jednoznačně lze všem bez výjimky doporučit jediné – uzavření servisní a materiálové smlouvy se svým dodavatelem tiskového řešení. Tím společnost přenechá odpovědnost za provozuschopnost svého tiskového systému na obchodního partnera a zbaví se tak spousty práce a zmatků při objednávání techniků, tonerů, papíru, náhradních dílů či spotřebního materiálu. Zkrátka se soustředí na práci a nemusí se neefektivně zabývat provozem kanceláře. Uživatel jistě ocení i poskytnutí záruky na hardware po celou dobu trvání smlouvy na období 4 až 5 let. V neposlední řadě je pak tato smlouva zaručeným a jednoduchým způsobem, jakým lze ušetřit značné náklady na firemním tisku.

(red) ☞



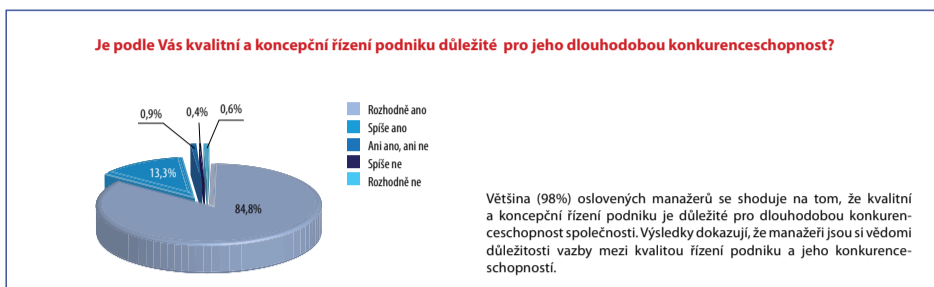
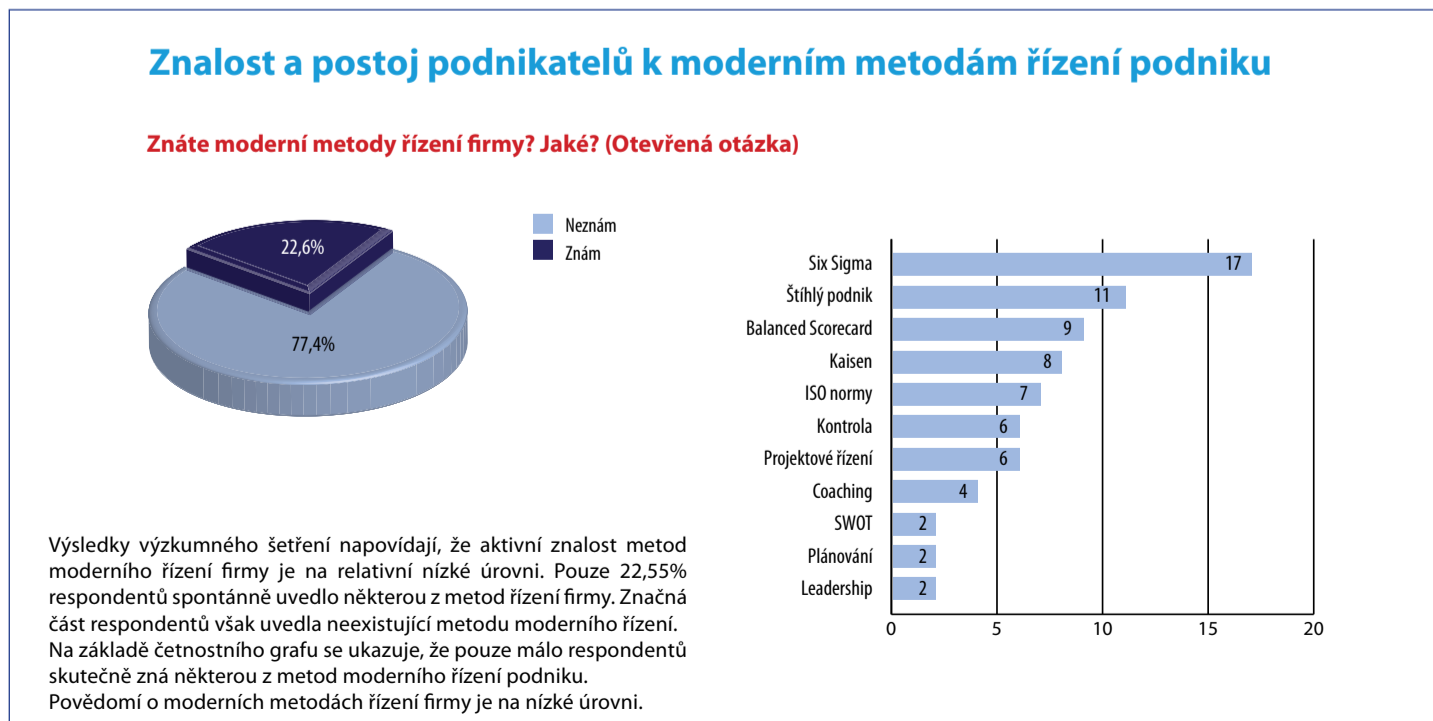
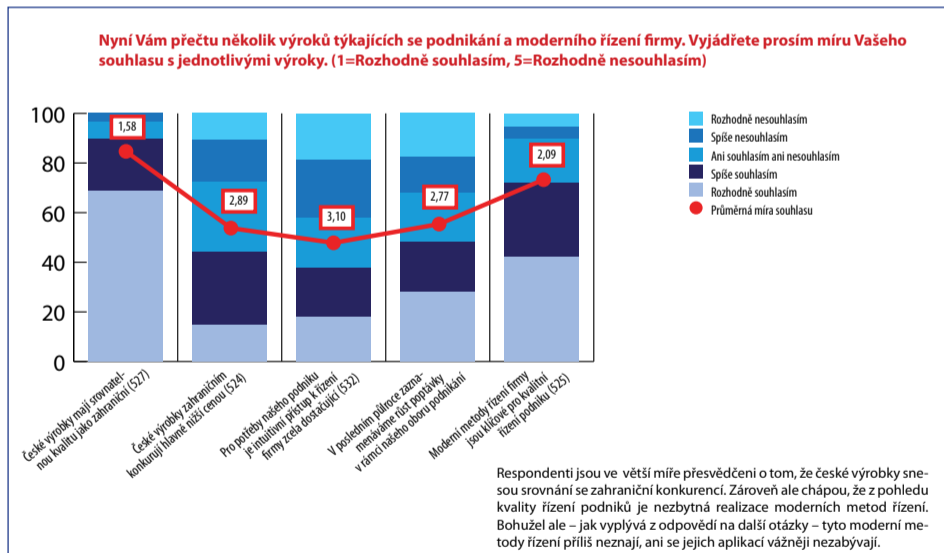
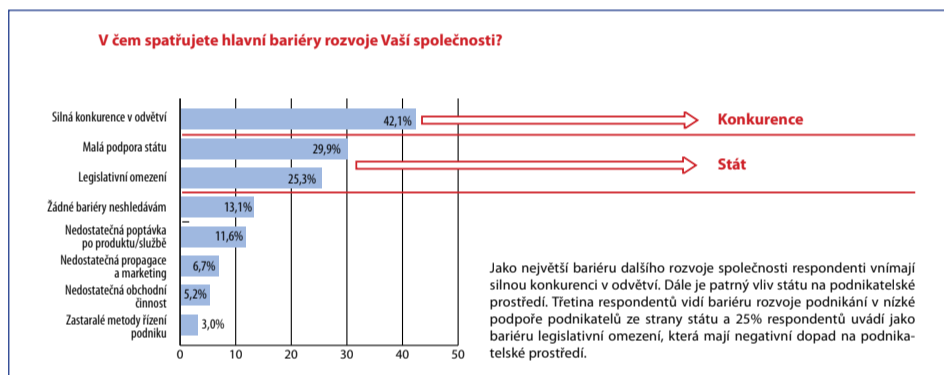
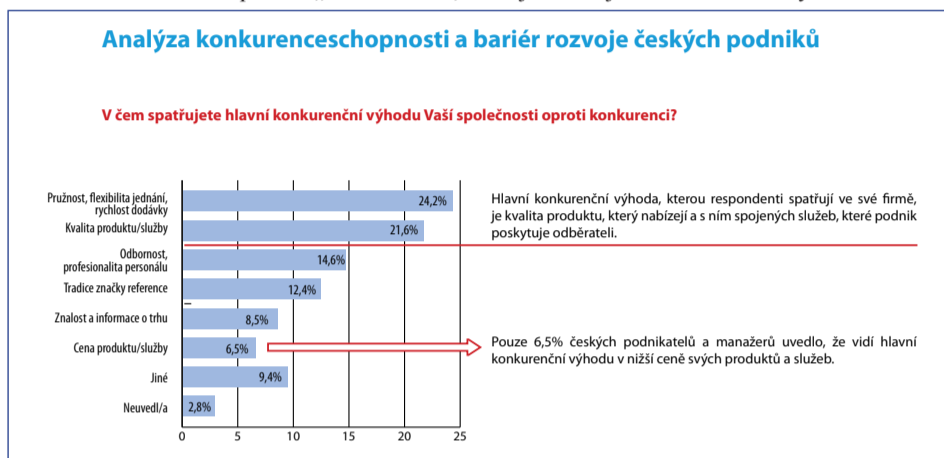
Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s. Dubí, Jan Wiesner, čestný předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev, PhDr. Hana Vaněčková: ředitelka externí a interní komunikace MPSS, Ing. Irena Vlčková, vedoucí sekretariátu a pr manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA., generální ředitel společnosti SINDAT GROUP, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Prof. Ing. Jaroslav Antonín Jirásek, DrSc., předseda dozorčí rady, Strojírny Tatra Praha, Martin Malý, tiskový mluvčí, LG Electronics CZ, s.r.o., Ing. Ivo Gajdoš, viceprezident České manažerské asociace

Čeští podnikatelé nepoužívají moderní metody řízení, přestože je považují za klíčové pro kvalitní růst firmy

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

Průzkum, který sledoval názory představitelů malých a středních firem, přinesl celou řadu zajímavých výsledků. Velmi pozitivní posun se, oproti dříve prováděným průzkumům, odehrál v názorech podnikatelů na konkurenceschopnost. „Potěšilo nás,

že si naši podnikatelé uvědomili, že v období globalizované ekonomiky nebude možné konkurovat jen cenou,“ uvedla Eva Svobodová, generální ředitelka Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. „Za nejdůležitější konkurenční výhodu označi-



la většina respondentů pružnost, rychlost dodávek a kvalitu produktů. To považujeme za velmi dobrý signál.“

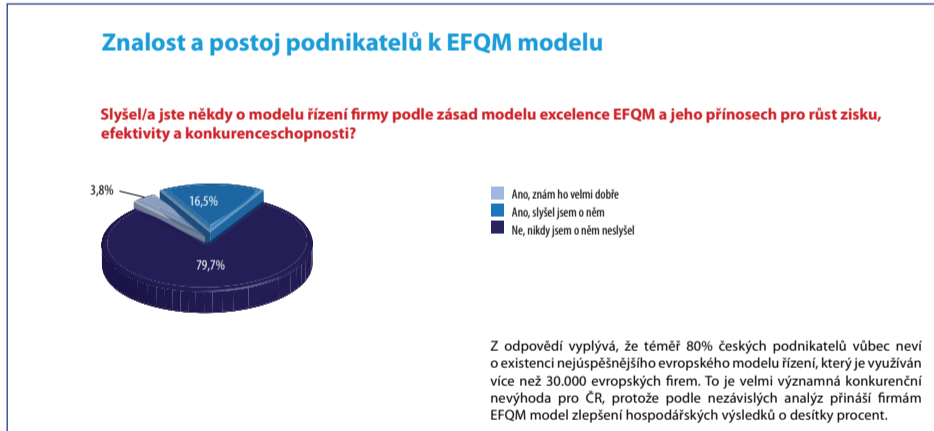
Konkurenceschopnost bude zřejmě klíčovým termínem pro budoucnost exportně orientované české ekonomiky. Téměř polovina podnikatelů považuje za největší překážku v podnikání právě silnou konkurenci. Za další významné bariéry považují představitelé firem malou podporu státu a legislativní omezení. Jen málo podnikatelů ale hledá chybu na své straně. „Je zajímavé, že jen 3% podnikatelů vidí bariéru rozvoje firmy v zastaralých metodách řízení. Přitom průzkum jasně ukázal, že v této oblasti výrazně zaostáváme za vyspělým světem. Nerozumím tomu, že si podnikatelé stěžují na silnou konkurenci a současně ignorují nejdůležitější prvky zvyšování konkurenceschopnosti – inovace a moderní metody řízení,“ komenoval výsledky průzkumu JUDr. Ing. Robert Szurman, předseda Rady kvality ČR a ředitel Odboru mezirezortních záležitostí MPO.

Čeští podnikatelé přitom ve svých vyjádřeních dávají předsedovi Rady kvality zapravdu: téměř 80% jich v průzkumu uvedlo, že moderní metody řízení považují za klíčové pro kvalitní vedení podniku. A 98% respondentů považuje kvalitní a koncepční řízení podniku za důležité pro jeho dlouhodobou konkurenceschopnost. Na druhé straně 77% českých podnikatelů aktivně žádnou moderní metodu řízení nezná a téměř stejné procento firem žádnou takovou metodu nepoužívá. Jeden z klíčových prvků udržení a zvyšování konkurenceschopnosti je tak mezi podnikateli opomíjen takovým způsobem, že to znamená vý-



razné ohrožení úspěšnosti našich firem na světových trzích.

Přitom, díky podpoře ministerstva průmyslu a obchodu, mají naše firmy k dispozici již řadu let jeden z nejlepších nástrojů pro řízení firem – EFQM model. Poslední část průzkumu ověřovala, zda čeští podnikatelé tento nástroj, který v Evropě využívají tři z pěti středních a velkých firem, znají a aplikují.



Průzkum potvrdil, že pro 80% českých firem je tento model zcela neznámý. „Je to bohužel jen potvrzení stavu, který se již několik let marně pokoušíme změnit,“ doplnil k výsledkům průzkumu Ing. Pavel Ryšánek, předseda představenstva Sdružení pro oceňování kvality. „Máme k dispozici špičkový nástroj, který prokazatelně zvyšuje výkonnost firem o desítky procent, ale nemáme prostředky na to, abychom ho podnikatelské veřejnosti podrobně představili a osvětlili všechny jeho výhody. Přitom i zkušenosti českých podnikatelů ukazují, že efektivní využití modelu přináší zvýšení konkurenceschopnosti na zahraničních trzích a lepší hospodářské výsledky, což samozřejmě znamená i přínosy pro stát v podobě vyšší zaměstnanosti a příjmů z daní.“

Průzkum, který v závěru prvního pololetí provedla výzkumná agentura ASPECTIO, sledoval názory vybraného vzorku 541 respondentů z firem s více než 25 zaměstnanci s oborem činnosti výroba, obchod a služby. (tz)

Dvacátá značka v Programu Česká kvalita: Hřiště-sportoviště-tělocvična – Ověřený provoz

Rada kvality ČR, Sdružení českých spotřebitelů a Řídící výbor Programu Česká kvalita v červnu oznámily přijetí značky „Hřiště-sportoviště-tělocvična - Ověřený provoz“ do Programu Česká kvalita. Dodavatelé a provozovatelé hřišť, sportovišť a tělocvičen tak získávají možnost objektivně prověřit kvalitu svých zařízení a informovat o ní uživatele. Program Česká kvalita, který pomáhá spotřebitelům při výběru zboží a služeb s nezávisle ověřenou kvalitou, tak sdružuje již 20 značek.

Dětská hřiště jsou pro většinu lidí synonymem pohody a bezpečí. Právě na hřiště a sportoviště posíláme své děti, aby si hrály v bezpečném prostředí a neriskovaly své zdraví na silnicích, parkovištích, staveništích a podobných nevhodných prostorech.

Aby ale hřiště a sportoviště byla skutečně bezpečná, musí splňovat mnoho přísných požadavků jak na vlastní zařízení, tak na jeho montáž. „I když dnes na hřištích převažují certifikovaná zařízení, přesto poměrně často dochází k chy-

bám a k obcházení předpisů právě při montáži. Výsledkem je, že, podle našich zkušeností, je asi třetina hřišť osazena nesprávně namontovanými – a tedy nebezpečnými – herními prvky,“ řekla na nedávné tiskové konferenci v Praze Zdena Houzvičková, předsedkyně Profesní komory výrobců a kontrolorů hřišť sportovišť a tělocvičen (SOTKVO).

Statistiky bohužel její slova potvrzují. Ročně je v České republice hospitalizováno po různých nehodách na 30 000 dětí, z toho 9 % (zhruba 2700) pro úraz způ-

sobený na dětském hřišti a dalších 8 % (asi 2400) s úrazem ze sportovišť. A nejde jen o lehká zranění. Jen nevhodně zkonstruované a upevněné fotbalové branky zabily v posledních dvou letech tři děti!

Rodiče bohužel dosud měli jen málo možností posoudit, jestli je hřiště či sportoviště, na kterém si jejich dítě hraje, bezpečné. S příchodem značky „Česká kvalita – Hřiště-sportoviště-tělocvična – Ověřený provoz“ by se ale situace měla radikálně zlepšit. „Značka jednoznačně potvrzuje, že hřiště, sportoviště či tělocvična je bezpečná a kvalitní, osazená schválenými a správně namontovanými prvky. A díky opakovaným kontrolám toto potvrzení platí po celou dobu, kdy je zařízení značkou označeno,“ vysvětlil Ing. Libor Dupal, předseda Sdružení českých spotřebitelů. Značka je samozřejmě důležitá i pro provozovatele, protože v případě jakéhokoli úrazu je důležitým dokladem, že provozovatel nezanedbal své povin-

nosti, že je zařízení správně navrženo a smontováno a že není zanedbávána jeho údržba.

Jakékoli značení by ale nemělo smysl, pokud by nebyla zaručena jeho věrohodnost a objektivita. Přijetím do Programu Česká kvalita získala značka garanci, že splňuje všechna náročná kritéria, která program stanoví, a že je důvěryhodná. „Víme, že kritéria přijímání značek do Programu Česká kvalita jsou přísná, mnohdy i přísnější než u obdobných programů v zahraničí. Ale chceme, aby každý zákazník, který na výrobku nebo v místě poskytování služby uvidí spolu s jakoukoli značkou i logo Česká kvalita, věděl, že se na kvalitu oceněného produktu může sto procentně spolehnout. Chceme dát spotřebiteli jasně vodítko, jak najít na trhu kvalitní výrobky a služby a jak se při nákupu nespálit,“ dodal Ing. Zdeněk Juračka, prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu a předseda Řídícího výboru Programu Česká kvalita. (tz)



Firmy potřebují atraktivnější financování než dosud

V důsledku hospodářské a finanční krize se zhoršil přístup firem k financím. V řadě zemí EU se zdržely úvěry a půjčky a snížil se objem poskytovaných úvěrů v malé výši. Striktnější pravidla poskytování úvěrů (vyšší úroky, rychlejší splatnost, větší požadavky na záruky a jistění úvěrů) se dotkla především malých a středních firem. To poukázalo na fakt, že MSP jsou bankami považovány za klienty s největším rizikem. Banky během krize aplikovaly markantní rozdíly v úrokových sazbách pro malé a velké firmy, a to jak v EU, tak i USA.

Například ve Francii se mezi říjnem 2008 a říjnem 2009 zvýšil rozdíl mezi úrokovými sazbami pro nové úvěry pod a nad jeden milion, přestože úrokové sazby v té době klesaly. Dle Evropské centrální banky vzrostl v eurozóně mezi první a druhou polovinou 2009 počet neschválených úvěrů z 12 na 18 %. V roce 2011 banky nepředpokládají žádné změny v politice půjček pro velké firmy a snad určité zlepšení pro úvěry poskytované MSP. Banky v EU ale stojí před velkou výzvou. Musí se vyrovnat se ztíženým přístupem k tržnímu financování, musí hledat cestu

k navýšení svého kapitálu a efektivnosti. Na druhou stranu se na ně chystá řada opatření v podobě striktnějších kapitálových požadavků (Basilej III). Otázkou je, zda tato opatření nepovedou k znevýhodnění evropského bankovního sektoru oproti zbytku světa a ke snížení disponibilního financování reálné ekonomiky.

Dle březnového průzkumu Evropské asociace řemeslníků a MSP – UEAPME „SME business climate index“ hodnotící ekonomickou situaci MSP, znamená rok 2011 pro MSP významné oživení. Nicméně rozdíly mezi členskými státy EU a jednotlivými sektory jsou dosti znatelné. MSP však v průměru uvádějí zlepšení přístupu k financím oproti předchozím rokům. Jedna malá firma z pěti tvrdí, že se setkala s problémy při přístupu k financím.

S ohledem na ztížený přístup k bankovním úvěrům je třeba zaměřit se na jiné formy financování. Je však nutné mít na paměti, že každá malá a střední firma má různé potřeby, spadá do různého odvětví a má diferencovaný rozměr. Jinak se chovají firmy do deseti zaměstnanců, jinak firmy s 240 pracovníky. Pro inovativní a za-

činající firmy by měl být především usnadněn přístup k financování kvazi-vlastním kapitálem. V tomto ohledu se jedná o rozvoj mezzaninových finančních nástrojů. Dále je potřeba zlepšit přístup k venture kapitálu (často nazývanému rizikový kapitál) a podílovým listům. Venture kapitál slouží k investování soukromého kapitálu do cizího podniku. Odměnou za investici je získání podílu ve firmě a aktivní přístup k řízení firmy. Návrhnost z investice je závislá na růstu a ziskovosti firmy. Tím se venture kapitál liší od bankovních půjček a úvěrů, které je nutné splácet bez ohledu na finanční situaci podniku. Pro rychle rostoucí inovativní podnik je venture kapitál příležitostí, jak získat finanční prostředky, které se mu nedaří získat z tradičních zdrojů.

Cestou venture kapitálu se hodlá vydat i Evropská unie, která tuto formu financování velmi podporuje a strukturální fondy v novém programovacím období 2014–2020 by se měly zaměřit právě na podporu venture kapitálu. Na začátku června vypsala Komise na toto téma veřejnou konzultaci s cílem získat od široké veřejnosti návrhy, jak by měl vypadat budoucí systém venture

kapitálu v EU. Venture kapitál však v mnoha zemích naráží na legislativní překážky a výjimkou není ani Česká republika. Mezi další alternativní nástroje financování můžeme také zařadit vzájemné garanční společnosti, kterými jsou konsorcia usnadňující přístup k financování svých členů tím, že jim poskytují bankovní záruky k podnikatelským úvěrům. Řada zemí experimentuje s tzv. hybridními nástroji obsahujícími jak ekvitu, podřízené úvěry, tak i záruky. MSP od bank vyžadují lepší informovanost, transparentnost a přátelštější přístup. Od státu pak menší daňové zatížení, právní uznání soukromých investičních partnerství, podporu pro investování do rychle rostoucích firem s pomocí tradičních institucionálních investorů (penzijní fondy, pojišťovny, kolektivní investiční schémata) a zřizování speciálních fondů. V neposlední řadě od EU MSP požadují otevření kapitálových trhů, tedy snazší přístup na burzu.

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



LG přináší Cinema 3D TV na nové trhy

Společnost LG Electronics CZ (LG), která je světovým lídrem a inovátorem v klimatizacích, ve spotřební elektronice, domácích spotřebičích a mobilních komunikacích, věří, že technologie LG Cinema 3D bude dominovat trhu s 3D televizory. Již teď poptávka po televizorech LG Cinema 3D předčila veškerá očekávání.

LG pokračuje v představování technologie LG Cinema 3D. Tentokrát byla tato výjimečná technologie představena v exotickém Abu Dhabi, při příležitosti Ferrari World. Hlavní hvězdou akce se stala Megan Fox, hvězda filmové série Transformers. Nejen ona, ale i dalších 3500 hostů obdivovalo úžasné vlastnosti televizorů LG s technologií LG Cinema 3D.

„Naše nové televizory LG Cinema 3D prostě musíte vidět, abyste uvěřili, jak dokonale vypadá trojrozměrný obraz na domácím televizoru. 3D obraz vzbuzuje nadšení, poptávka po těchto televizorech předčila veškerá naše očekávání. LG se stává lídrem v oblasti 3D televizorů, bude to právě technologie LG Cinema 3D, která nastaví standardy,“ uvedl Martin Malý, tiskový mluvčí společnosti LG Electronics CZ.

LG Cinema 3D používá technologii polarizovaných skel v brýlích. Ty dokáží vyfiltrovat obraz určený pro konkrétní oko. Každé oko se pak dívá na jiný obraz, čímž vzniká prostorový

vjem. Ostrý a bez blikání. Polarizační brýle váží pouhých 16 g, takže žádným způsobem neobtěžují. Navíc jsou zcela pasivní, nikde se nenabí-



jí, nemůže se na nich nic pokazit. Další výhodou technologie je, že nepřicházíte o jas, jako v případě konkurenčních brýlí, které neustále zatemňují a odtemňují clonu v brýlích. Řadu uživatelů navíc z takového „publikování“ bolí hlava nebo oči. Nic takového u CINEMA 3D nehrozí, což potvrzuje řada studií.

Pokud jste neměli možnost navštívit Ferrari World v Abu Dhabi, nemusíte zoufat. Českou krajinou křížuje LG kamion, ve kterém si každý může vyzkoušet technologii LG Cinema 3D na vlastní oči. Kde bude kamion LG stavět, to můžete sledovat na oficiálních facebookových stránkách společnosti LG na adrese <https://www.facebook.com/lgecz>.

(tz) ⇨

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Věk digitálních zákazníků

Výdaje v oblasti médií a zábavy (E&M) porostou v následujících pěti letech každoročně o 5,7 %. Jak ukázal aktuální průzkum PwC Global Entertainment & Media Outlook 2011–2015, tahounem růstu bude jak globální ekonomické oživení, tak pokračující posun k digitálním médiím. Zatímco nyní tvoří nejvýznamnější digitální formáty 26 % tržeb odvětví, v roce 2015 by to mělo být téměř 34 %. O tento posun se postarají chytré telefony a rozvoj mobilních a bezdrátových sítí. (tz)

Zlatý věk zemního plynu

Podle nové zprávy Mezinárodní energetické agentury (IEA) World Energy Outlook 2011 celosvětová spotřeba zemního plynu díky novým zdrojům po roce 2025 překročí podíl spotřeby uhlí a kolem roku 2035 se dostane na úroveň spotřeby ropy. Těžba z nových nalezišť bude mnohem rovnoměrněji rozprostřena po zeměkouli než dosud a bude možná v téměř každé světové oblasti. Do roku 2035 nová naleziště plynu k růstu globální spotřeby přispějí asi 40 %. (tz)

Telefony původcem rakoviny?

Nová zpráva vydaná Světovou zdravotnickou organizací (WHO) a Mezinárodní agenturou pro výzkum rakoviny (IARC) poukazuje na možné potenciální zdravotní riziko pro spotřebitele. Zpráva uvádí, že zařízení, které vydávají mobilní telefony, může způsobovat vznik rakoviny – zařízení zvyšuje riziko výskytu zhoubných nádorů v mozku při používání bezdrátových telefonů. U používání náhlavních souprav je však množství záření 800krát nižší, než je tomu u mobilních telefonů. (tz)

Práce v důchodovém věku

Podle nejnovějšího průzkumu personálně-poradenské společnosti Randstad by 25 % Čechů rádo pracovalo ještě další 2 roky po dovršení zákonem stanoveného důchodového věku. 32 % občanů by pak bylo ochotno odložit odchod do penze pouze tehdy, pokud by se jim zvýšil plat o 5 %. Tento trend se nejvýrazněji projevuje u lidí s vyšším vzděláním a příjmem, mezi mladými, ale i občany v předdůchodovém a ranně důchodovém věku. (tz)

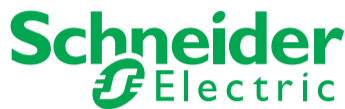
více informací na www.iprosperita.cz

Řídím se zdravým rozumem

Olaf Körner se narodil v Halle v Německu a posledních dvacet let pracuje pro nadnárodní společnost Schneider Electric. Generálním ředitelem české pobočky je od roku 2006. Studoval v Rusku, pracoval také ve Slovinsku a Francii. Jeho řídicí schopnosti naposledy ocenila porota prestižní soutěže Manažer roku 2010. Olafa Körnera jsme při této příležitosti požádali o rozhovor.

Vzhledem k tomu, že jste se stal finalistou soutěže MANAŽER ROKU 2011, určitě rád prozradíte svá základní manažerská pravidla...

Nějaká naprosto přesná manažerská pravidla nemám, spíše takové zásady, kterých se snažím držet: být slušný k zaměstnancům i zákazníkům a partnerům, a chovat se jako odpovědný občan. Pak považuji za důležité naslouchat a k rozhodnutí rozumně použít všechny získané argumenty. Jinak se řídím v první řadě zdravým rozumem, se považují za základ všech kroků. A jinak se v každé zemi snažím naučit místní jazyk, abych pochopil kulturu a mentalitu lidí tam, kde pracuji. A Němec ve mně je dochvilný.



Schneider Electric se v posledních letech na českém trhu profiluje jako nositel myšlenek o úsporách energií, chytrých sítích, elektromobilitě – dříve jsme tuto společnost vnímali jako dodavatele elektrických zařízení. Jak k takové změně došlo?

Již před řadou let jsme popsali naše technologie a řešení jako něco, co je ovládním energie, a myšlenku dále rozvíjíme. Jako společnost jsme si dali za cíl ročně vyprodukovat o 30 tis. tun CO₂ méně. Evropa musí do roku 2020 snížit své emise CO₂ dokonce na polovinu s tím, že spotřeba energií se do roku 2050 zdvojnásobí. Tím je dáno, že každý, kdo CO₂ produkuje, musí nejdříve začít přemýšlet o energetické účinnosti, jinak nebude

moci přemýšlet o nárůstu výroby. Je tudíž jasné, že energiemi musíme začít šetřit a důležité je, jak toho dosáhnout. Naším cílem je energetiku provázat s datovými sítěmi, čímž dáme sítím inteligenci, tzv. SMART GRIDS. Koncepce Smart Grids vyrovnává bilanci mezi nabídkou a poptávkou po energiích, tzn. že aktivně řídí obě strany dle aktuální potřeby.

O chytrých sítích mluví všichni, považují však za důležité to, co musí být motivem jejich realizace: snaha o redukci emisí, redukce spotřeby energie a aktivní ovládní celé energetické sítě. V podstatě se každý z nás musí změnit z plátce účtů dodavatele energie na účastníka v energetické síti. Budeme si sami monitorovat spotřebu energie a aktivně ji redukovat nebo měnit v čase. Až někteří z nás budou schopni vyrábět vlastní energii, budou ji pak moci do sítě i dodávat a nejen spotřebovávat.

Schneider Electric je jedna z mála firem, která přežila krizi bez velké újmy. Jak se to povedlo a jak tomu bylo v ČR?

Samozřejmě i my jsme pocítili krizi, nicméně se nám podařilo v roce 2010 dosáhnout výsledků roku 2008. Velký vliv na návrat k úrovni 2008 měl i pozitivní vývoj průmyslu. Energetika se stává prioritou, ovládní energií stěžejním úkolem. To je produkt, který jako firma nabízíme.

V čem hlavně spatřujete budoucnost podnikání korporace Schneider Electric na českém trhu?
Zájem o úsporné aktivity v ovládní energií je



Olaf Körner, generální ředitel české pobočky Schneider Electric

zhruba stejný v západní, střední i východní Evropě. Jsem naprosto přesvědčen o tom, že myšlenka Energy Efficiency, jejíž součástí jsou právě i chytré sítě, ovládní šetrných budov nebo infrastruktura pro elektromobilitu, je to, co bude zásadní jak pro celou korporaci, tak i pro naši společnost působící v České republice. Nadále budeme vyvíjet výrobní kapacity a vývojová centra.

Každý manažer dnes žije pod velkým tlakem. Jak takový tlak zvládáte vy? A jak relaxujete?

Když se mne nedávno zeptali, kdo je mým business idolem, nejdříve jsem se odpovědi bránil. Ale pak jsem si uvědomil, že skutečně používám několik myšlenek a pravidel, které jsem se naučil od indického školitele Jagdishe Parikha. Stres

není dobrý nikde, a tudíž ani v práci. Pan Parikh mě naučil, jak se nejprve vyrovnat sám se sebou, abych potom mohl lépe řídit ostatní, jak se například uklidnit před důležitým rozhodnutím nebo jako zaručeně rychle usnout – i když se spánkem problém nemám. Neberu jeho učení jako dogma, ale spíše jako inspiraci, která mi v západním světě velmi pomáhá. Navíc řízení těla a mysli je důležité nejen v práci, ale v celém lidském životě. Velkou inspirací pro nás Středoevropany může být jeho kniha Managing Your Self. Skutečným relaxem a odpočinkem je pro mne golf, vaření nebo malování olejem na plátno, na to poslední ale doufám najdu více času někdy v pozdějším věku. (red)



www.schneider-electric.cz

Bankrotů právnických osob meziročně mírně poklesly



V červnu bylo vyhlášeno 235 firemních bankrotů a současně bylo podáno 558 návrhů na firemní bankrot. Za prvních šest měsíců bylo celkově vyhlášeno 1174 firemních bankrotů. Počet osobních bankrotů se v červnu vyšplhal na 1012. Za první půlrok byly osobní bankrotů vyhlášeno u 5299 osob, což je o 2667 případů více než ve stejném období loňského roku. Meziročně se tak počet osobních bankrotů zvýšil o 101 %. Vyplývá to z nejnovější analýzy, kterou poskytla společnost CCB – Czech Credit Bureau.

Bankrotů podnikatelských subjektů – obchodní společnosti a fyzické osoby podnikatelé

„Letos v červnu byl poprvé od roku 2008 počet bankrotů právnických osob nižší než počet bankrotů fyzických osob podnikatelů – i když nepatrně,“ řekla Věra Kameníčková, vedoucí analytického oddělení společnosti CCB – Czech Credit Bureau.

Zhruba polovina firemních bankrotů se týkala právnických osob (117 případů) a polovina fyzických osob podnikatelů (118 případů). Meziroční růst počtu bankrotů fyzických osob podnikatelů (o čtvrtinu) byl dokonce vyšší než v případě osobních bankrotů. Počet bankrotů právnických osob byl v červnu ve srovnání s květnem o 14 případů nižší.

Za prvních šest měsíců bylo vyhlášeno 1174 firemních bankrotů, z toho necelých 60 % tvořily bankrotů právnických osob (694 případů) a zbytek pak bankrotů fyzických osob podnikatelů (480 případů). Celkově se počet bankrotů v prvním pololetí 2011 ve srovnání se stejným obdobím předchozího roku zvýšil o 39 %.

„V případě bankrotů právnických osob došlo meziročně dokonce k mírnému poklesu, zato počet bankrotů fyzických osob podnikatelů byl v prvním pololetí 2011 více než trojnásobný ve srovnání

se stejným obdobím roku 2010. Avšak počet bankrotů vyhlášených v jednom měsíci s mírnými výkyvy nepřetržitě roste od července loňského roku, a to především v důsledku rychlého zvyšování počtu bankrotů fyzických osob podnikatelů,“ dodala Věra Kameníčková.

Počet návrhů na firemní bankrot se v červnu ve srovnání s květnovými údaji zvýšil u obou forem podnikání. Celkem to bylo o 33 návrhů více než v předchozím měsíci, z toho se právnických osob týkalo 21 případů.

V období leden až červen 2011 bylo podáno 2884 návrhů na firemní bankrot, z toho se 70 % týkalo právnických osob. Ve srovnání se stejným obdobím loňského roku se počet návrhů na firemní bankrot zvýšil o 800 případů. Zatímco se počet návrhů na bankrot právnických osob meziročně zvýšil pouze o 10 %, v případě návrhů na bankrot fyzických osob to bylo na více než trojnásobek.

Bankrotů podnikatelských subjektů v jednotlivých krajích

Nejvíce firemních bankrotů bylo v červnu vyhlášeno v Moravskoslezském kraji (52 případů) a v Praze (36 případů). Naopak nejmenší počet byl vykázan v Karlovarském kraji (4 případy) a v kraji Vysočina (5 případů).

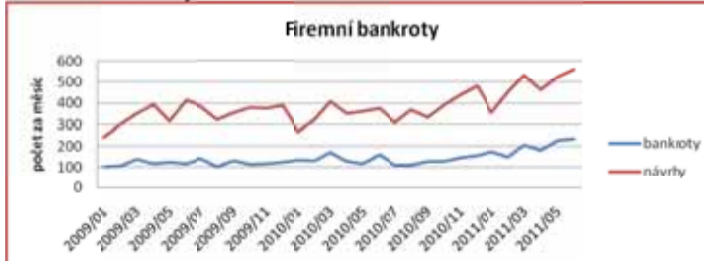
Za šest měsíců letošního roku bylo nejvíce firemních bankrotů vyhlášeno v Praze

(193 případů) a v Moravskoslezském kraji (189 případů). Nejmenší počet firemních bankrotů vykázal kraj Karlovarský (25 případů) a Vysočina (28 případů). Ve čtyřech krajích však došlo k meziročnímu snížení počtu firemních bankrotů. Jedná se o kraj Vysočina (o 4 %), Pardubický a Jihomoravský (shodně o 6 %) a Praha (o 4 %). Nejvyšší dynamiku vykázaly bankrotů firem v Ústeckém kraji (o 159 %), v Moravskoslezském kraji (o 117 %) a v kraji Libereckém (o 106 %).

Bankrotů obchodních společností v jednotlivých odvětvích

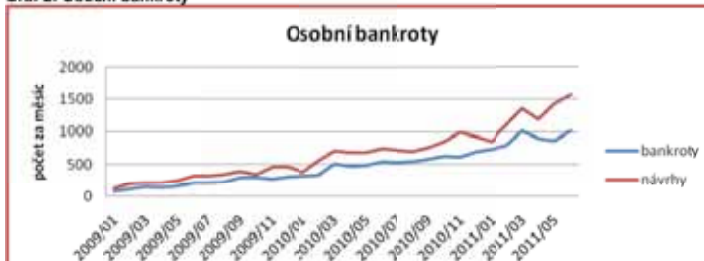
Z hlediska odvětví bylo v červnu vyhlášeno nejvíce bankrotů právnických osob v odvětví Obchod (32 případů) a Stavebnictví (15 případů). Stejně pořadí platí i pro bankrotů za první pololetí letošního roku. Meziročně se ovšem počet bankrotů u odvětví Obchod snížil (o 7 %), zatímco ve Stavebnictví se naopak zvýšil (o 16 %).

Graf 1: Firemní bankrotů



Pramen: Insolvenční rejstřík, vlastní výpočty CCB-Czech Credit Bureau, a.s.

Graf 2: Osobní bankrotů



Pramen: Insolvenční rejstřík, vlastní výpočty CCB-Czech Credit Bureau, a.s.

„Počet bankrotů právnických osob vyhlášených za jeden měsíc mírně klesá. Poměrně rychlou dynamiku však vykazují bankrotů fyzických osob podnikatelů, a to zhruba od poloviny loňského roku. Stejná tendence se dá očekávat i v nejbližších měsících. Osobní bankrotů, po několika málo výkyvech, pokračují v rostoucí tendenci, která se dá očekávat i po zbývající část letošního roku,“ řekla Věra Kameníčková.

Osobní bankrotů

Osobní bankrotů se v červnu meziměsíčně zvýšily o téměř 18 %. Počet podaných návrhů na osobní bankrot dosáhl v červnu výše 1569, což je o 141 návrhů více než v květnu a o 833 návrhů více než v červnu roku 2010. V roce 2011 bylo až dosud podáno 7491 návrhů na osobní bankrot, ve stejném období loňského roku to bylo pouze 3731 případů.

Osobní bankrotů v jednotlivých krajích

Nejvíce osobních bankrotů bylo v červnu vyhlášeno v Ústeckém kraji (158 případů, tj. 16 % z celkového počtu) a dále v Moravskoslezském kraji (147 případů, tj. 15 % z celku). Nejmenší počet vykázal kraj Vysočina (19 případů, tj. 2 % z celku) a Zlínský kraj (25 případů).

Za šest měsíců letošního roku bylo nejvíce osobních bankrotů vyhlášeno v Moravskoslezském kraji (833 případů) a v Ústeckém kraji (822 případů). Nejmenším počtem se může pochlubit kraj Vysočina (99 případů) a kraj Pardubický (165 případů).

V Praze bylo za první pololetí letošního roku vykázano nejméně osobních bankrotů v přepočtu na 10 000 obyvatel, a to 1,4. Nízkou hodnotu měl také kraj Vysočina (1,9 osobních bankrotů na 10 000 obyvatel). Nejhůře dopadl kraj Karlovarský, ve kterém připadlo na 10 000 obyvatel 11,1 osobních bankrotů. O něco málo lepší výsledek vykázal pak kraj Ústecký s 9,8 osobními bankrotů na 10 000 obyvatel. (tz)

Vysoké částky za zahraniční platby?

Největší překážka pro podnikatele končí

Podle ankety mezi podnikateli obchodujícími se zahraničím jsou pro ně největším problémem bankovní poplatky za zahraniční platby. Skupina Citfin proto nabídla 20 z nich, aby si na 60 dnů reálně vyzkoušeli a spočítali, kolik lze ušetřit díky jejímu Firemnímu multiměnovému účtu EASY, kde se za odchozí platby v eurech platí jen 20,60 Kč.

„Třináct let pomáháme firmám a podnikatelům se směnou deviz a daří se nám konkurovat velkým bankám. Nyní chceme uspět i na dalším trhu, který byl doposud hlavně jejich doménou. Naši nabídkou je nadstandardní firemní účet za výrazně nižší poplatky,“ uvedla Martina Arnold Rubin, výkonná ředitelka pro obchod skupiny Citfin. Následující tabulka ukazuje porovnání poplatků za nejpoužívanější platby u Firemního multiměnového účtu EASY a poplatků v největších bankách.

Skupina Citfin má přes 3000 firemních klientů, kterým v loňském roce směnila devizy za více než 32 miliard Kč a od loňského roku poskytuje i Firemní multiměnový účet EASY. Ten má nejen nízké poplatky a výhodné směnné kurzy, ale umožňuje vést pod jedním účtem až 15 měn. Taková kombinace je na trhu výjimečná. „Věříme, že naše nabídka může změnit dosavadní stojaté vody, které se kolem poplatků v Česku vytvořily,“ dodala Martina Arnold Rubin.

Všichni oslovení podnikatelé se shodli, že díky Firemnímu multiměnovému účtu EASY dokážou ušetřit několik tisíc korun měsíčně oproti svým dosavadním bankovním účtům. Citfin poskytuje všem

zájemcům on-line kalkulačku úspor, kde si mohou porovnat náklady na svůj účet s Firemním multiměnovým účtem EASY. Kalkulačka úspor je na internetové stránce www.citfin.cz/kalkulackauspor. (tz)

Srovnání poplatků za zahraniční platby

	Citfin Firemní multiměnový účet EASY	trojice největších bank
SEPA platba nebo europlatba nebo přeshraniční převod do 50 000 eur	první 3 platby zdarma, další 20,60 Kč	195–250 Kč
platby SEPA nad 50 000 eur	první 3 platby zdarma, další 20,60 Kč	min. 220 Kč
přijátá europlatba	Zdarma	100–145 Kč

Zdroj: Sazebníky finančních institucí, k 1. 5. 2011

AAA AUTO půjčí téměř každému

Společnost AAA AUTO začala poskytovat nový finanční produkt nazvaný „Jistá půjčka“. Ta je určena pro všechny zákazníky, kteří jinde nemohou získat leasing ani úvěr na financování vozidla. AAA AUTO se tak stala jediným prodejcem ojetých vozidel na českém trhu, který podobný typ financování zákazníkům nabízí.

Jistá půjčka je určena pro studenty a důchodce, ženy na mateřské dovolené, pro zaměstnance ve zkušební době, pro pracovníky s nízkým příjmem a také pro všechny zájemce o vůz, kterým jinde nepůjčí. „S Jistou půjčkou zařídíme úvěr každému zájemci o koupi ojetého vozidla u naší společnosti. Co produkt činí unikátním, je skutečnost, že neklademe u zákazníka takový důraz na předchozí platební morálku. Chceme tak pomoci zákazníkům, kteří se

ne vždy vlastní vinou dostali v průběhu krize do finančních problémů a nyní mají potíže získat úvěr nebo leasing na automobil,“ řekl generální ředitel AAA AUTO Anthony Denny. S Jistou půjčkou získají zájemci u AAA AUTO půjčku až do výše 200 tisíc Kč, přičemž lze využít doby splácení až 4 roky, a to včetně kompletního pojištění a satelitního zabezpečení vozidla. Zároveň lze Jistou půjčkou financovat vozy od roku výroby 2001. „U Jisté půjčky jsme zaznamenali nízké riziko v počtu nesplacených smluv, kterých jsou méně než 4 %. Za letošní rok dokonce nemáme ani jednu nesplacenou smlouvu, což nám potvrzuje,

že si dokážeme našeho zákazníka velmi dobře vybrat a on si zároveň váží toho, že od nás dostane druhou šanci,“ poukázal na princip Anthony Denny.

„Jistá půjčka prošla úspěšným půlročním testovacím obdobím, které potvrdilo, že zákazníci projeví o tuto formu financování značný zájem. V současnosti uzavíráme minimálně jednu finanční smlouvu na tento produkt denně. Na základě toho připravujeme podobný typ financování spustit také na Slovensku a v dalších zemích, ve kterých plánujeme působit,“ podotkl Anthony Denny. (tz)

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

**NOVINKY
Z NAŠÍ
PRODUKTOVÉ
NABÍDKY**

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

KLÍČOVÉ ZNALOSTI EXPORTNÍHO MANAŽERA

VE SPOLUPRÁCI S INSTITUTEM MEZINÁRODNÍHO OBCHODU, DOPRAVY A SPEDICE /IMODS/

14. – 16. 9., 12. – 14. 10., 9. – 11. 11. 2011

ODBORNÝ GARANT:
Ing. František Janatka, CSc. a vysoce odborný lektorský tým.

KÓD: 104040

CENA: 26 268 Kč (vč. 20% DPH)

(Volný cyklus, lze absolvovat i samostatně)

DAŇOVÉ RÁJE – MOŽNOSTI A OMEZENÍ JEJICH VYUŽITÍ
Exkluzivní seminář ve spolupráci s katedrou obchodu a financí PEF CZU

21. 9. 2011

ODBORNÝ GARANT:
Ing. Lukáš Moravec, Ph.D. a vysoce odborný lektorský tým.

KÓD: 101270

CENA: 2 988 Kč (vč. 20% DPH)

Více informací najdete na www.vox.cz.

Triglav pojišťovně letos přibývá firemní klientely

Triglav pojišťovna v letošním roce eviduje zvýšenou poptávku po pojištění podnikatelů.

Tento trend potvrzují aktuální statistiky České asociace pojišťoven, podle kterých za první čtvrtletí roku 2011 vzrostl počet sjednaných pojištění podnikatelů u Triglav pojišťovny meziročně o 197 %. Více než čtvrtinu z pojistných smluv tvoří pojištění strojů.

Tuzemské firmy se po stagnaci trhu způsobené ekonomickou krizí začínají u Triglav pojišťovny pojišťovat častěji než v minulém roce. S rostoucím zájmem o pojištění podnikatelů roste nejvýrazněji poptávka po pojištění strojů a strojního vybavení dílen. Podíl pojištění strojů v počtu sjednaných pojištění podnikatelů činí v letošním roce 26,3 %. Firmy navíc stále více vyhledávají pojištění ochranu nejen proti zničení či poškození strojů, ale také proti rizikům spojeným s výpadkem výroby. Podnikatelé tak získají náhradu za ušlý zisk.

„Rostoucí zájem o naše služby v oblasti podnikatelského pojištění

ni přičítám snaze o individuální řešení každého případu. Pro klienty, kterým již samotné pojištění strojů nestačí, jsme například připravili speciální balíček pojištění, který pokrývá široké spektrum rizik,“ sdělil Petr Baný, generální ředitel a předseda představenstva Triglav pojišťovny. „Aktuálním trendem je pojištění bioplynových stanic, které pojišťujeme nejen proti živelním škodám, ale nabízíme u nich i kompletní pojištění strojních a elektronických zařízení včetně přerušení provozu,“ doplnil P. Baný s tím, že právě zemědělství tvoří spolu se stavebnictvím obory, ve kterých pojišťovna v prvních měsících letošního roku evidovala nejčastěji zájem o strojní pojištění.

Podle statistik Triglav pojišťovny se na zničení či poruchách strojů nejčastěji podílí pád, náraz a vniknutí cizích předmětů. Tyto příčiny tvoří 45 % ze všech nehod, na které je následně čerpáno pojistné plnění. Mezi další časté příčiny zničení strojního vybavení podniků patří také závady na elektroinstalaci a špatná obsluha. Oba tyto faktory se na nehodách podílí shodnými 20 %. (tz)

Praktické formuláře na portálu BusinessInfo.cz

Vnímáte formuláře jako praktickou pomůcku, nebo jako zkoušku trpělivosti? Promyšleně sestavený formulář vám může výrazně usnadnit komunikaci se státními orgány. Na stránkách portálu BusinessInfo.cz vyplníte formuláře rychle a pohodlně.

Formuláře jsou praktické

Alibistické české pořekadlo „Dej hloupému funkci a on vymyslí formulář“, známe patrně všichni. Někdy tomu tak být může. Skutečností však zůstává, že moderní informační společnost se bez formulářů neobejde. Předpřipravené tiskopisy totiž mají také řadu výhod. Zpracování dat ve formulářových kolonkách je efektivnější, rychlejší i přesnější.

Co však usnadňuje práci úředníkům, může být utrpením pro ty, kdo formuláře vyplňují. V tomto ohledu provází tuzemské podnikatelské formuláře pověst zbytečně složitých tiskopisů. Nicméně v posledních letech byly mnohé z nich podstatně zjednodušeny. Vyplňování řady stávajících formulářů je přehlednější a rychlejší. Stále více formulářů je navíc k dispozici v elektronické podobě na portálu BusinessInfo.cz.

On-line aplikace s garantovanými formuláři

Na adrese www.businessinfo.cz/cz/formulare/ jsou pro vás připraveny garantované formuláře pro vyřizování nejčastějších žádostí státními úřady a institucemi. K využívání této

aplikace si stačí do počítače stáhnout a nainstalovat zdarma dostupný program 602XML Filler, v němž požadovaný formulář vyplníte. Následně si formulář můžete vytisknout. Nebo ho uložíte jako PDF do počítače a odešlete elektronicky. Vedle této aplikace si rychlou oblibu získává vyplňování tiskopisů prostřednictvím formulářové HTML aplikace dostupné na adrese www.businessinfo.cz/cz/formulare-pro-podnikani/. Jedná se o velice komfortní metodu, při níž si do počítače nemusíte instalovat žádný doplňkový software. S celým formulářem můžete pracovat v přívětivém prostředí svého webového prohlížeče. Vyplněný formulář můžete odeslat rovnou do e-podatelny příslušného úřadu. Možnost vytisknutí a odeslání klasickou formou samozřejmě zůstává. Na stránkách BusinessInfo.cz najdete nejrozličnější daňové formuláře, tiskopisy pro zahájení, úpravy či ukončení živnosti, formuláře pro komunikaci se sociální správou a mnohé další. Zajímavou možností je kupříkladu univerzální Jednotný registrační formulář (JRF). Existuje ve verzích pro fyzické (FO) i právnické osoby (PO) a můžete jej použít např. k ohlášení živnosti, jako přihlášku k daňové registraci, k registraci k daní z příjmů, k registraci k DPH, k daní z nemovitosti, k daní silniční či jako oznámení o zahájení samostatné výdělečné činnosti OSVČ a další.

Vzhledem k tomu, že se jedná o státní portál, je samozřejmě vše zdarma. Neváhejte, a seznamte se s jednotlivými formami pohodlného vyplňování a odesílání podnikatelských formulářů.



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

LG Cinema 3D TV na nové trhy

Společnost LG Electronics CZ (LG), která je světovým lídrem a inovátorem v klimatizacích, ve spotřební elektronice, domácích spotřebičích a mobilních komunikacích, věří, že technologie LG Cinema 3D bude dominovat trhu s 3D televizory. Již teď poptávka po televizorech LG Cinema 3D předčila veškerá očekávání. Tato výjimečná technologie byla představena v exotickém Abu Dhabi, při příležitosti Ferrari World. (tz)

Výuka jazyků stále neúčinná

Potřebná reprezentativní analýza výuky jazyků na základních školách byla provedena zástupci jazykové školy Channel Crossings v rámci projektu „Active English“, který je spolufinancován z Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu ČR. Z porovnání obou částí auditu jednoznačně vyplynulo, že žáci mají velmi slabou schopnost se produktivně v cizím jazyce vyjádřit. Zatímco úspěšnost v písemné části testu byla průměrně 41 %, úspěšnost v části ústní byla pouze 29 %. (tz)

UNIQA s vyšším krytím

I letos před startem hlavní letní sezony optimalizovala UNIQA své cestovní pojištění v souladu s trendy a potřebami turistů. Pojistné částky na léčebné výlohy a na asistenční služby se zvýšily o milion korun, přičemž pojistné se nemění. Nově bylo zařazeno nemocniční odškodné za každý den hospitalizace v zahraničí. Zákazník může sjednat i další volitelná připojištění, například pro své domácí zvíře. Asistenční služby nyní kryjí i náklady na zpoždění zavazadel v letecké dopravě. (tz)

Půl miliardy na průmyslový výzkum

Podnikatelé mohou žádat o finance z programu TIP, na podporu výzkumu a vývoje ve firmách dá MPO přes půl miliardy korun. Peníze zamíří v příštím roce na podporu nových výzkumných a vývojových projektů českých firem a jejich partnerů z výzkumné sféry. Ministerstvo průmyslu a obchodu znovu otevře svůj program TIP pro nové žádosti o podporu, které by mohly odstartovat desítky nových výzkumných projektů. (tz)

Průzkum: němčina je důležitá pro úspěch českých firem

Znalost německého jazyka je v České republice nadále zásadní výhodou pro úspěšnou profesní dráhu. Vyplývá to z výsledků aktuálního průzkumu Česko-německé obchodní a průmyslové komory (ČNOPK): 73 % dotázaných podniků považuje znalosti němčiny za velmi důležité – především pro manažery, inženýry a prodejce.

Průzkumu o využívání cizích jazyků v ekonomické sféře, který již podruhé provedla ČNOPK, se zúčastnilo 222 firem převážně s německou nebo rakouskou účastí podnikajících v České republice. Výsledky průzkumu jsou jednoznačné: téměř 95 % oslovených firem považuje znalosti německého jazyka za důležité, tři čtvrtiny dokonce za velmi důležité. Znalosti anglického jazyka jsou naopak velmi důležité jen pro necelou polovinu respondentů. Ještě více zaostávají ve srovnání s němčinou další cizí jazyky jako francouzština a ruština.

Podle odhadu oslovených podniků těží ze znalosti německého jazyka především zaměstnanci na odborných a vedoucích postech. Dále používají němčinu vedoucí oddělení, inženýři a další odborníci pro komunikaci s mateřskou společností, německy mluvícími klienty či nadřízenými. Z tohoto pohledu je německý jazyk důležitým faktorem pro úspěšnou kariéru.

„Znalost cizích jazyků je klíčová pro dosažení profesních úspěchů. Důležitá přitom zdaleka není jen pro manažery nebo třeba pro prodejce, ale je významná pro všechny profese včetně těch ryze technických. Ve Strategii mezinárodní konkurenceschopnosti, kterou jsme připravili, proto také navrhujeme širší a efektivnější výuku jazyků už od základní školy,“ řekl ministr průmyslu a obchodu Martin Kocourek.

Pouze 15 % oslovených firem však hodnotí dostupnost německy mluvících zaměstnanců na českém pracovním trhu jako dobrou; 41 % ji hodnotí jako uspokojivou, téměř polovina jako neuspokojivou či nedostatečnou. S ohledem na tuto skutečnost vzbuzuje obavy klesající počet lidí, kteří se v České republice učí německy.

Jednatel ČNOPK Bernard Bauer v této souvislosti zdůraznil: „Více než 4000 německých firem poskytuje spolu s četnými rakouskými a švýcar-

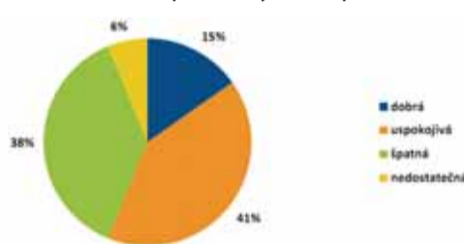
	Němčina	Angličtina	Francouzština	Ruština
velmi důležité	73,06%	48,58%	0,79%	3,55%
důležité	19,63%	37,26%	7,87%	13,48%
méně důležité	6,39%	13,21%	20,47%	29,08%
Nejsou důležité	0,91%	0,94%	70,87%	53,90%

skými podniky v celé České republice přes sto tisíc pracovních míst. Jak už podruhé ukázal náš průzkum, je zde znalost německého jazyka velmi žádaná a představuje důležitou výhodu pro profesní dráhu. Protože nabídka na mnohých českých ško-

lách tuto poptávku dostatečně nezohledňuje, podporuje ČNOPK veškeré iniciativy, které se snaží tomuto trendu vzeprít.“

Právě takovou iniciativu nyní ČNOPK zahajuje společně s Goethe-Institutem a Centrálou pro německé školství v zahraničí pod heslem „Němčina pro úspěšnou kariéru“. Cílem projektu je vytvářením přímých kontaktů podporovat setkávání a spolupráci mezi školami a firmami a vytvářet tak praktické podmínky pro výuku německého jazyka. Nad projektem převzal záštitu německý velvyslanec v České republice Johannes Haindl, Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy ČR a Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. Podrobné informace o projektu najdete na www.goethe.de/dfk. (tz)

Jak hodnotíte dostupnost německy hovořících personálů?



Allianz odhaluje dopad politiky jednoho dítěte v Číně, v Evropě na tom ale nejsme lépe

Evropa řeší důchodovou reformu a obyvatelé starého kontinentu si myslí, že nejlidnatější stát světa tyto problémy nemá. To je však omyl. Podle aktuálního červencového vydání demografické studie Puls, kterou zpracovala Allianz, totiž dosáhne čínský pracovní trh zlomového bodu už v roce 2013. Na stárnutí obyvatelstva se podepsala především politika jednoho dítěte.

Podle posledního sčítání lidu má Čína zhruba 1,34 miliardy obyvatel. Růst tamější populace za poslední desetiletí klesl téměř na polovinu. A vzhledem k tomu, že se v Číně kvůli politice jednoho dítěte, zavedené v roce 1978, narodilo o 400 milionů dětí méně, začíná čínské obyvatelstvo stárnout. Dopad na čínský pracovní trh to bude mít už v tomto desetiletí.

„V případě, že by byla politika jednoho dítěte uvolněna nebo zrušena, dal by se pokles pracovního potenciálu zmírnit, ale již mu nejde zabránit,“ tvrdí profesor Michael Heise, hlavní ekonom pojišťovny Allianz. Podle poslední demografické studie Allianz dojde na čínském pracovním trhu ke zlomu už za dva roky. Problémem je také další zvyšování mezd. V reakci na rostoucí náklady na lidské

zdroje v pobřežních oblastech už proto začaly čínské firmy přemísťovat výrobní provozy náročné na pracovní síly více do středu země, nebo dokonce do Vietnamu, Bangladěše a Kambodže.

Může za to politika jednoho dítěte?

Na jedné straně klesá populace v produktivním věku a na straně druhé se prodlužuje průměrná délka života. Dnes má Čína poměr starých lidí přes šedesátku a mladých v produktivním věku 19:100. Do roku 2050 se však podle studie Allianz změní na 64:100. Kvůli tomu kritici volají po uvolnění nebo zrušení politiky jednoho dítěte. Nicméně vzhledem k tomu, že porodnost klesá téměř všude na světě, otázkou je, zda za pokles porodnosti v Číně může opravdu pouze politika jednoho potomka, a nebo zda za něj jsou odpovědné i ekonomické trendy.

Německo a další země také stárnou

Porodnost v zemích východní Evropy od pádu Sovětského svazu a zavedení hospodářských reforem v devadesátých letech minulého století také významně klesla. V zemích, jako je Thajsko, Tu-

recko a Tunisko, které mají hrubý domácí produkt na osobu zhruba stejný jako Čína, rovněž klesla porodnost pod úroveň 2,1 dítěte na jednu ženu, což je potřebné k udržení stálé populace. Ideální situace není ani v Německu. Tam byla v roce 1994 porodnost na hodnotě 1,24 dítěte a nyní je odhadována na 1,33 až 1,38 dítěte na jednu ženu. A to je poloviční hodnota oproti šedesátým létům minulého století, která nedokáže zastavit dlouhodobý pokles populace.

Řešením je demograficky udržitelný systém

Finanční pobídky – v Číně snížení pokut za porušení politiky jednoho dítěte nebo například v Německu zvýšení přídavků na děti – pravděpodobně nebudou dostatečné, aby tento trend zvrátili. „Nejdůležitější je vytvořit demograficky udržitelný sociální systém, ve kterém bude hrát klíčovou roli soukromé zabezpečení z kapitálu,“ sdělil hlavní ekonom Allianz Michael Heise. „V Číně by opatření mohla zahrnovat i zvýšení věku pro odchod do penze na 65 let, tím by se oddálil demografický zlomový bod o tři roky, a také významně sní-

žil poměr struktury populace v dlouhodobém horizontu. V Evropské unii bude dosaženo bodu zlomu i přes zvýšení věku pro odchod do penze na 65 let již v roce 2012,“ dodal M. Heise.

A situace v ČR?

Už dubnová demografická studie Allianz uvedla, že v zemích EU bude vynaloženo téměř 30 % ročního hrubého domácího produktu na důchody a na zdravotní či sociální péči. Stárnutí obyvatelstva přitom bude mít stejný vliv jak na vyspělé, tak rozvíjející se země bez ohledu na hranice. Podíl obyvatel v České republice nad 60 let v současnosti činí 22,3 %, ale v polovině tohoto století se zvýší na 38 %. „V současnosti náš stát na vyplácení důchodů a další péči pro seniory vynakládá 17,9 % hrubého domácího produktu, za půlstoletí to odhadem bude 23,4 %. Je to však méně než předpokládaný třicetiprocentní evropský průměr. Podle studie se očekává, že nejvíce porostou výdaje na důchody a dlouhodobou péči, náklady na zdravotní péči se také zvýší, ale mírnějším tempem,“ vysvětlil předseda představenstva Allianz penzijního fondu Petr Poncar. (tz)

ŘEKŇTE SVÝM OBCHODNÍM PARTNERŮM, ŽE JSTE LEPŠÍ, NEŽ VAŠE KONKURENCE.



NEJJISTĚJŠÍ A NEJRYCHLEJŠÍ CESTOU K PODNIKATELSKÉ ÚSPĚŠNOSTI JE EFQM MODEL.

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

V pětiletém horizontu ve srovnání se skupinou srovnatelných firem, nevyužívajících EFQM excellence model.
Zdroj: Srovnávací studie University Vienna vítězové Evropské ceny kvality x kontrolní skupina

Proto přes 30.000 evropských firem používá EFQM model.

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

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



DOKAŽTE, ŽE VAŠE FIRMA BERE SPOLEČENSKOU ODPOVĚDNOST VÁŽNĚ!

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

„BÝT DOBRÝM SOUSEDEM.“



Podnikatelé skupují ready-made společnosti s víceletou historií

Začít podnikat a hned mít firmu i s několikaletou historií. Přesně to požaduje více než polovina českých podnikatelů nakupujících ready-made společnosti. V předcházejících letech nebyl o starší firmy příliš zájem, letos tvoří 51 % prodaných společností. Hlavní výhodou starších firem je delší podnikatelská historie, která znamená lepší image. Data vyplývají z analýzy firmy Společnosti Online, která je lídrem v prodeji ready-made společností.

V letošním roce tvoří firmy založené v letech 2009 a 2010 na 51 % všech prodejů realizovaných Společnosti Online. Poměr je až na desítky procenta shodný v případě prodejů společností s ručením omezeným, akciových společností i evropských společností (SE). Ve srovnání s předcházejícími lety se jedná o dramatický nárůst. Důvody však nejsou ekonomické nebo kvůli změně legislativy. Podnikatelům jde o image stabilní a delší dobu existující společnosti.

„V minulosti jsme zažili období, kdy výraz-

ně vzrostl zájem o starší společnosti. Důvodem byla změna legislativy, a starší firma se jednoduše vyplatila. Dnes je motivem delší historie zápisu v obchodním rejstříku. Ta v partnerech vzbuzuje větší důvěru, než když jedná se o společnost založenou před měsícem,“ řekla Mária Ščamburová, obchodní ředitelka Společnosti online, lídra na trhu prodeje ready-made společností a dodala: „Delší historie je důležitá zejména pro podnikatele, kteří se ucházejí o některou z větších zakázek, případně o veřejné dotace.“

K vyšší důvěryhodnosti přispívá nejen del-

ší podnikatelská historie, ale také provedená inventura účetnictví za předešlá období. Právě inventura účetnictví bývá nutným požadavkem v některých výběrových řízeních. I přes delší historii zápisu v obchodním rejstříku ready-made společnosti založené v dřívější době nevykonávaly podnikatelskou činnost a při jejich koupi tak podnikatel nepřebírá žádné závazky z minulosti.

Trh prodeje ready-made společností, tedy firem předzaložených a připravených k dalšímu prodeji v České republice každým rokem narůstá. V roce 2009 podnikatelé koupili 2600 těchto společností, v roce 2010 už 3090. V loňském roce tak každá osmá založená společnost vznikla jako ready-made.

(tz)

Výrobní družstevnictví dnes

V červnu se v Nymburku uskutečnilo valné shromáždění Svazu českých a moravských výrobních družstev.

Novým předsedou byl zvolen JUDr. Rostislav Dvořák. Doposud působil na pozici předsedy družstva Vývoj Třešť. V předcházejícím období byl členem představenstva Svazu českých a moravských výrobních družstev.

Z čela svazu odešel Jan Wiesner, který funkci předsedy SČMVD vykonával od roku 1991. Janu Wiesnerovi byl členskou základnou udělen titul Čestný předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev.

Členskou základnu svazu v současné době tvoří 215 výrobních družstev, zabývajících se výro-

bou převážně spotřebního zboží, potřeb a zařízení pro stavebnictví a zemědělství. Početnou skupinu družstev rovněž tvoří družstva, která poskytují služby. Členem svazu je 45 družstev zaměstnávajících postižené osoby. Ve výrobních družstvech invalidů pracuje okolo 4000 zaměstnanců.

Svaz českých a moravských výrobních družstev nepřetržitě plní svou aktivní úlohu v legislativním procesu a při tvorbě ekonomického prostředí. Jeho pracovníkům se daří prosazovat požadavky družstev při úpravách právního řádu a daňového systému, jejichž cílem je, aby úpravy zajistily základní průřezové podmínky.

Významnou úlohu svazu je pomoc výrobním družstvům v oblasti marketingu. Jedná se o účasti na tuzemských a zahraničních veletrzích, vyhledávání nových ob-



JUDr. Rostislav Dvořák, předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev

chodních příležitostí, poskytování poradenských služeb, účasti ve významných podnikatelských soutěžích, pořádání odborných seminářů, pomoc při čerpání dotací z úvěrových a dotačních programů a poskytování přímé pomoci v oblasti životního prostředí.

(tz)

TOP HOTEL Praha a ALBION HOTEL do další sezony

Nová sezona roku 2011 pro TOP HOTEL Praha a ALBION HOTEL byla slavnostně zahájena 15. června 2011 na půdě japonské zahrady prvního jmenovaného hotelu.



Ing. Vladimír Dohnal, majitel TOP Hotels Group se svými hosty

Na tuto již tradiční a společensky významnou akci byli pozváni obchodní partneři a také VIP hosté politického a hospodářského života v ČR, zúčastnily se celebrity ze světa show businessu. Vybrané delikate-

sy místní kuchyně, které i tentokrát dráždily chuťové pohárky všech přítomných, jsou již po mnoho let vyhlášené a neslouží pouze k ochutnávání. Naopak představují špičku kulinářské dovednosti, zachycují vždy nové trendy teplé i studené kuchyně, poskytují inspiraci.

Podle slov majitele Top Hotels Group Ing. Vladimíra Dohnala hotel již překonal nejtěžší období krize, způsobené propadem cen hotelových služeb a radikálními změnami v turizmu v Evropě i ve světě.

Do nové sezony 2011 tak vstoupila skupina obou hotelů optimisticky, neboť procento obsazenosti a rezervací stoupá. Potvrdila to ředitelka ALBION HOTELU Ing. Dana Ficlová, která se nedávno umístila v TOP 10 prestižní soutěže Manažer roku 2010. Hosty přivítala s úsměvem a k oslavě 5. narozenin hotelu slavnostně rozkrojila pětipatrový dort – mistrovské dílo zdejších cukrářů.

(tz)

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Allianz golfové pojištění

PRO Golf – tak se jmenuje zbrusu nové univerzální pojištění Allianz pojišťovny, určené pro amatérské hráče golfového sportu. Je zaměřené výhradně na krytí rizik, která může právě tato hra způsobit. Vztahuje se například na golfové vybavení a jeho pronájem při zpoždění a ztrátě zavazadel, ale i na pojištění hráčských příspěvků a poplatků, zahrání jamky pouhou jednou ranou a jeho součástí je také pojištění odpovědnosti za škodu a úrazové pojištění.

(tz)

Podpora v boji proti korupci

Nadační fond proti korupci se postaví za firmy, které při přidělování veřejných zakázek nedají žádaný úplatek, a přitom poskytnou důkazy, že byly k předání úplatku vybízeny. Majitelé firem se totiž často ocitají v situaci, kdy mohou volit jen ze dvou špatných možností: buď požadovaný úplatek dají, nebo nedají, přijdou o zakázku a začnou propouštět. Fond nabízí alternativu: úplatek nedat a tím zlepšit podnikatelské prostředí v zemi.

(tz)

Představitel leasingu v Praze

V závěru druhého červnového týdne se v Praze konala konference asociace IFLA, která je zájmovým sdružením předních leasingových a finančních společností z celého světa. Pražské konference, se zúčastnilo 28 vedoucích představitelů firem, celkem z 15 států z Evropy, Asie, Indie a Afriky. Společnost ČSOB Leasing je od roku 1998 exklusivním členem IFLA za Českou republiku a konferenci v Praze organizačně zajišťoval.

(tz)

Škoda a Volkswagen v Nižním Novgorodu

Volkswagen Group Rus a ruská automobilka GAZ Group uzavřely smlouvu o roční výrobě 110 000 vozů značek ŠKODA a Volkswagen. Jako první model má od konce roku 2012 v závodě v Nižním Novgorodu z výrobní linky sjíždět ŠKODA Yeti. Následně se v tomto závodě bude vyrábět také ŠKODA Octavia a nový Volkswagen Jetta. Rusko-německá dohoda platí předběžně do roku 2019.

(tz)

Téměř čtvrtina firem v ČR přispívá svým zaměstnancům na penzijní připojištění

Na penzijní připojištění přispívá svým zaměstnancům v průměru 22,5 % českých firem. Vyplývá to z údajů Asociace penzijních fondů ČR. Příspěvek na penzi je jedním z nejčastěji využívaných nemzdových benefitů. Podniky se shodují, že ho volí zhruba dvě třetiny zaměstnanců.

V rámci nemzdových benefitů přispívá na penzijní připojištění svým zaměstnancům necelá čtvrtina tuzemských firem. Podniky jsou k příspěvkům na důchod motivovány prostřednictvím daňových úlev. Platba zaměstnavatele je totiž osvobozena od daně z příjmů, a to do celkové výše 24 000 Kč za rok.

„Zapojení zaměstnavatelů se aktuálně pohybuje mezi 22 až 23 %. Řada firem navíc využívá daňové výhody penzijního připojištění,“ informovala Eva Vítková, ředitelka Asociace penzijních fondů ČR. Dodala také, že výše příspěvků zaměstnancům záleží samozřejmě i na ekonomické situaci firmy, případně na podmínkách zakotvených v kolektivní smlouvě.

„Příspěvek zaměstnavatele a státní podpora činí z penzijního připojištění výhodný finanční produkt pro základní zabezpečení na penzi. Kromě daňových důvodů jsou příspěvky na penzijní připojištění pro firmy výhodné i svým pozitivním vlivem na nižší fluktuaci zaměstnanců,“ uvedl k penzijnímu připojištění Kamil Durčák, produktový manažer společnosti RENTIA, která se specializuje na finanční poradenství. Hlavně pro velké průmyslové podniky a stavební firmy tak tyto příspěvky fungují jako účinný nástroj zaměstnanecké politiky.

Podle zaměstnavatelů představuje příspěvek na penzijní připojištění jeden z nejoblíbenějších bonusů nad rámec platu. V souvislosti s plánovanými změnami v důchodovém systému jeho popularita stále narůstá. Tento druh benefitu aktuálně volí v tuzemských firmách až 85 % pracovníků. Výše příspěvku zaměstnavatele zůstává dlouhodobě na stejné úrovni.

„Příspěvek na penzijní připojištění se v uplynulých letech výrazněji nezměnil a zůstává na podobné úrovni. Podíl zaměstnanců, jimž je pravidelně vyplácen, činí v současné době zhruba 60 %. Základní výše měsíčního příspěvku je 3 % hrubé mzdy, přičemž její maximální výše činí 550 korun měsíčně.“ popsal tuto zaměstnaneckou výhodu Marek Síbrt ze společnosti OKD. „Příspěvku na penzijní připojištění u nás využívá 85 % našich zaměstnanců, každému z nich přispíváme 350 Kč měsíčně,“ uvedl David Slowik, marketingový manažer společnosti Slévárny Třinec.

Firmy často nechávají na zaměstnancích, zda se rozhodnou tohoto benefitu využít pro penzijní připojištění nebo životní pojištění. Příspěvek firem na penzi bývá často podmíněn určitou finanční spoluúčastí zaměstnance. Některé společnosti pro čerpání tohoto benefitu stanovují konkrétní hodnotu minimální měsíční úložky ze strany zaměstnanců.

(tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Spotřební družstva se vracejí ke své tradici tvůrce venkovského prostředí

Jaký je dnešní český venkov? A jaký má šanci být? Má přinášet to, co život ve městech, anebo se má lišit? Když ano, tak čím? V čem bude možné hledat jeho přednosti, v čem bude spočívat jeho komfort pro obyvatelstvo? Co by měla vesnice nabízet, aby z ní lidé neodcházeli? Je řada otázek, na které se hledá odpověď ne zcela jednoduše. Jedno je však jasné: i náš venkov je stále velkou výzvou pro podnikání, například obchodní či podnikání ve službách. V nových souvislostech si to uvědomili včas i představitelé značky COOP a začali připravovat koncepci, která je nyní nejen velkou pobídkou pro odvážné, ale také atraktivní příležitostí k tomu, aby život na české vesnici dostal důstojnější rozměr. Hovořila jsem o tom s Ing. Zdeněkem Juračkou, předsedou představenstva společnosti COOP Centrum družstvo:

Otázky na téma, jak udržet důstojný a plnohodnotný život na vesnici, vás osobně zajímají delší dobu, a to zejména díky poznatkům, které plynou z praxe družstevního obchodu. Co podle vás dnes obcím chybí? Podnikatelský duch? Obecní sebevědomí? Energie a chuť pouštět se do řešení ožehavých záležitostí?

Začínáme s poměrně těžkými otázkami. Hned na začátku posuzovat postavení venkova v České republice je dosti drsný úvod našeho rozhovoru. Ale zkusme jít k věci.

Zprv si myslím, že současné postavení venkova v ČR nelze unifikovat jako platné pro všechny obce v ČR. Jako vždy a všude je to o lidech, a pokud v dané lokalitě či v dané vesnici působí sebevědomé zastupitelstvo s podnikatelským duchem, energii pro řešení ožehavých záležitostí již určitě najde.

Chtěl bych se však zmínit o jednom problému, který trápí všechny vesnice, a tím je dle mého názoru velmi špatná, spíše bych řekl jednostranná komunikace exekutivy čili státní moci vůči postavení obcí. Ať vzpomenu zavádění nových IT technologií či trvalé změny v umístění stavebních úřadů a v neposlední řadě rušení poštovních úřadů, mají obce postavení velmi složité. Bohužel na tato témata se s nimi i málo diskutuje, což pokládám za velmi neodpovědnou záležitost. V současné době se sice částečně rýsuje změna rozpočtových pravidel, podle kterých obce získají na úkor největších sídelních měst část peněz, což považují za dobré a logické vyústění finančních problémů obcí, nicméně samo o sobě to neřeší všechny včetně těch základních problémů.

Jak jste několikrát opakovat v diskuzích s odborníky, mizí motivace mladých lidí žít na vesnici – těžko se shání zaměstnání, nakupuje se ve městech, dojíždění za prací je drahé, zavírají se školy i pošty a potíž je s ordinacemi praktických lékařů...

Domnívám se, že odpověď na tuto otázku souvisí již s odpovědí předchozí. Vše souvisí se vším. Jestliže z obce zmizí poštovní úřad a větší část administrativy jako služeb pro obyvatelstvo (zejména té stavební), musí si obyvatel této obce vyřizovat své věci v tzv. obcích vyššího typu. Aby nebylo problémů málo, tak vám tam některý provozovatel zavře prodejnu (my se těmto opatřením snažíme vyhnout, nicméně ekonomika je zcela neúprosná), pak se nedivte, že se venkov vylidňuje. Ono to souvisí ještě s jednou podstatnou věcí, kte-

rá zatím zmíněna nebyla, a tou je úroveň českého zemědělství a jeho udržitelnost v evropském kontextu. Zde bývá mnoho základních kamenů úrazu neb zemědělské podniky bývají největším zaměstnavatelem na venkově a jejich prosperita se přímo odráží na struktuře obyvatel té dané lokality, i na rozvoji dílčích služeb.

Dám příklad. Podnikatel, který pracuje v maloobchodě, samozřejmě rád otevře prodejnu ve vsi, která díky dobrému zastupitelstvu, podnikavému starostovi a ostatním atributům skýtá možnost ekonomické návratnosti této nemalé investice. Většinou v takové obci získá i podporu pro své podnikání a dá se říci, že je zastupitelstvem i starostou přímo hýčká, aby obchodní služby na venkově fungovaly. Na druhou stranu jsou obce, s jejichž starosty na daná témata je celkem zbytečné jednat, neboť mají zcela vyhraněné názory na řešení těchto problémů, a to buď podle dříve populárního hesla „Vše vyřeší trh“, či jiných zkonstatovaných rčení. V takové obci je velmi těžké zakotvit, ale to platí pro všechny podnikatele. Čili znovu se dá říci, že vše je o lidech.

Prodejny Jednot kdysi bývaly v obci místem, kde se potkávali všichni, kde se nejen nakupovalo. Významnou roli měly prodejny jako sociální křižovatky, měli bychom se k tomu tak trochu vrátit.

Přičlenit obchodní místa k těm důležitým faktorům, jakými jsou na vesnici obecní úřad, fara a hospoda, není jen smyslem tohoto druhu podnikání, ale přímo nutností. Pokud maloobchodní prodejna nebude fungovat tímto způsobem, ztrácí u obyvatelstva kredit a zákazníci to bude lákat dojíždět do supermarketů, přestože cestovní náklady z hlediska ekonomiky pohltí veškerou cenovou výhodu, kterou zákazník získá nákupem levnějšího sortimentu v hypermarketech. Čili ano, má smysl se k tomuto tématu vrátit, a nejenom vrátit, ale pokud již stávající stav těmto požadavkům neodpovídá, urychleně ho kultivovat a vy-

tvorit pro zákazníka nejen příjemné prostředí, ale i kousek potřebného zázemí.

Skupina COOP předložila atraktivní program – zřít ve vhodných regionech družstevní prodejny a na ekonomickém zajištění provozu se dělit s obcemi. Součástí by mohly být poštovní a vybrané služby, samozřejmě prodej potravin a zboží denní potřeby. Zkrátka přineslo by to vesnici jakýsi druh komfortu. Jaký je o váš projekt zájem?

Máte dobré informace, jako vždy, a je pravdou, že na zhruba takovém projektu se intenzivně pracuje. Naráží to samozřejmě na spoustu problémů, z nichž většina je téměř totožná s problémy, se kterými se setkává starosta a jeho zastupitelstvo. Jako příklad mohou sloužit dosud dořešené otázky týkající se získání poštovní licence, nebo alespoň podílu na poštovních službách v některých obcích, kde má pošta ukončit svoji činnost. Stálé změny v politice státu i exekutivě vytvářejí rozporuplné prostředí. Příkladem jsou změny na vedoucích místech některých důležitých, většinou státních subjektů (už si nevzpomínám kolikrát se vybírá ředitel České pošty) a z toho plyne jakési „neřízení těchto problémů“ či jejich řešení živelnou cestou.

U služeb peněžních, které v obcích chceme poskytovat, jsme snad před závěrem projektu. Bude produktem naší spolupráce s Poštovní spořitelnou, respektive ČSOB a AutoContem. I zde se snad rýsuje konec veškerých vyjednávání a hledání efektivních a ekonomických řešení. Domnívám se, že takovéto nabízené služby přijmou obce minimálně s uspokojením, protože velké nadšení či díky nelze v české kotlině očekávat.

O přízeň zákazníka bojuje mnoho značek, řada řetězců. V čem jsou argumenty coop odlišné od konkurence. Proč se klient ke značce coop vrací?

Je pravdou, že stav na českém trhu lze hodno-

tit minimálně jako složitý a v cenové úrovni díky neuvěřitelné cenové konkurenci mezi řetězci je trh na ostří nože. V této tržní džungli hledat volný tržní prostor je nejen náročné, ale mnohdy téměř nemožné. Spotřební družstva se vrací de facto ke své tradici, tj. chtějí být i nadále příjemným, snadno dostupným a dobře zásobovaným nákupním místem, které ctí regionální a místní zvyklosti, snaží se nabízet zboží z regionu, a vytvářet tak uzavřenou smyčku spolupráce mezi regionálními podnikateli, obcemi a službami obchodu.

Tam, kde se takovýmto způsobem daří naše služby nabízet, jsou i odpovídající výsledky a tento trend se jeví jako jedna z mála cest vedoucích ke stabilizaci systému spotřebních družstev na českém trhu.

K této skutečnosti v každém případě přispěla mezinárodní značka coop budovaná v posledních 5 letech. S jejím umístěním na trhu byl spojen i velkorysým způsobem provedený vnější rebranding prodejen. V současné době se pracuje na rebrandingu vnitřním a budou následovat další aktivity ke sjednocení obchodní politiky systému coop v České republice. Že se tato cesta ukázala jako dobrá, svědčí i hospodářské výsledky. Jsem přesvědčen o tom, že přechod na tuto značku a z ní plynoucí další aktivity pomohly a stále pomáhají čelit stávající krizi či recesi obchodu v České republice. Z dostupných čísel vyplývá, že propad maloobchodního obrátu skupiny coop není tak výrazný jako u konkurence.

Je pravdou, že stav na českém trhu lze hodnotit minimálně jako složitý a v cenové úrovni díky neuvěřitelné cenové konkurenci mezi řetězci je trh na ostří nože.

Nač se mohou zákazníci těšit ještě letos?

Jednou z věcí, na kterou se těším i já, je příprava nového televizního reklamního spotu, který bude prvně zveřejněn na podzim tohoto roku. Chceme nadále pokračovat v celostátní reklamě, přívětivým – ne příliš agresivním stylem oslovovat zákazníka, zejména pak zákazníka rodinného typu a usilovat o větší dávku jeho věrnosti k našemu systému.

Jinak samozřejmě pokračuje budování tzv. služeb s přidanou hodnotou, tj. vybavování prodejen dalšími terminály pro aplikaci různých služeb, a to včetně poštovních, ale i například herních. Dochází též k významné restrukturalizaci sortimentu, a to ve prospěch sortimentu čerstvých potravin, a jak už bylo řečeno, je naší snahou nakupovat a samozřejmě s úspěchem prodávat potraviny regionální a ryze české. Tento systém se zatím osvědčil, a to i přesto, že krize nutí vyhledávat i naše zákaznické cenově výhodné nabídky, nicméně regionálním potravinám je věnována z jejich strany trvale zvýšená pozornost, což nás těší. Přejí našim zákazníkům „všechno dobré“.

otázky připravila Eva Brixí



Ing. Zdeněk Juračka, předseda představenstva společnosti COOP centrum Družstvo

Více než polovina českých studentů stráví léto na brigádě

Hudební a filmové festivaly, víkendové párty, výlety s kamarády, cesty do zahraničí... Podobné akce lákají o prázdninách většinu studentů středních a vysokých škol. Přesto 59 % z nich bude nejméně měsíc trávit na brigádě, aby na podobné aktivity měli dost financí. Více než pětina českých studentů totiž nedostává žádné kapesné a 37 % do tisíce korun měsíčně. Vyplývá to z interního průzkumu ČSOB.

Pro studenty je však při současném nedostatku pracovních příležitostí stále obtížnější se-

hnat dobře placenou brigádu, a tak se jejich výdělků nejčastěji pohybují ve výši do dvou tisíc korun (jde o částečné úvazky). Z průzkumu zároveň vyplývá, že na ubytování a jídlo dostávají tři čtvrtiny studentů přidáno. Příjmy z brigád tedy financují spíše volnočasové aktivity.

Zatímco na oblečení nebo koníčcích se snaží studenti středních a vysokých škol ušetřit, na zábavách utrácet rozhodně neváhají. Pomyšlnou limitní částku za jednu „akci“ je pro 91 % z nich 500 korun. Tomu také odpovídá

skutečnost, že na večerních akcích nejčastěji konzumují pivo a levnější destiláty. „Průzkum také ukázal, že zatímco za svou partnerku platí 26 % chlapců, za své partnery platí útratu jen 9 % dívek. Bez zajímavosti pak není, že plných 11 % dívek na „pařbách“ neplatí vůbec, protože se na ně nechává pozvat. Výhradně za sebe platí úhradu 70 % mladých lidí,“ upřesnila mluvčí ČSOB Pavla Hávová.

Jak z výzkumu dále vyplynulo, studenti mají dostatečné povědomí o bankovních produktech. Potvrdilo se, že nejvíce používaným

bankovním produktem jsou studentská konta a běžné účty. „Pro správu svých financí využívá běžný účet nebo studentské konto 82 % studentů. Studentská konta umí studentům nabídnout takové výhody, jaké u běžného účtu jen těžko získají. Například u ČSOB Studentského konta Plus mají studenti zdarma vedení účtu i včetně výpisů, libovolný počet výběrů z našich bankomatů nebo neomezený počet odchozích transakcí zadaných přes internet,“ dodala Pavla Hávová.

(tz)

Rozšíření CNG chybí politická vůle



Eugen Pronin, ředitel Divize CNG společnosti Gazprom, se v oblasti CNG pohybuje již bezmála dvě desetiletí. Řadu let působil jako generální ředitel společného ruskokanadského podniku zaměřeného na komponenty pro duální motory na zemní plyn a naftu, je prezidentem sdružení NGVRUS a současně členem pracovního výboru mezinárodní organizace European Business Congress e.V.



A protože je E. Pronin současně jedním z tvůrců myšlenky i organizátorů letošní štafety CNG vozidel Modrý koridor, požádali jsme ho po návratu z této akce o rozhovor:

Evropa je schopna rychleji „vyléčit“ atmosféru svých velkoměst pomocí širšího využívání zemního plynu v dopravě. Co, podle vašeho názoru, tomu stále brání, přestože z technologického hlediska je tato alternativa již na dobré úrovni, včetně automobilů?

Podle mého názoru tomu brání výhradně politické problémy. Obce, regionální a federální vlády neschvalují (nechtějí nebo se bojí) příslušná rozhodnutí pro postupné nahrazení motorové nafty a benzínu zemním plynem v městské hromadné dopravě. Není zde politická vůle, proto nejsou žádné aktivity v podnikání. Mezitím by v případě, že by byla rozhodnutí schválena, zajistili soukromí podnikatelé vhodné financování, projektování a výstavbu čerpacích stanic, nákup vozidel na zemní plyn přímo od výrobce nebo vybavení vozidel novým zařízením pro metan.

Dalším problémem je to, že se v poslední době odpoutává pozornost na jiné možné alternativy: biometan, elektřinu, vodík atd. Přitom se zpravidla jaksi zapomíná na to, že pouze zemní plyn je jedinou alternativou – reálnou, životaschopnou, zajištěnou zdroji, cenově dostupnou a účinnou z environmentálního hlediska! To není palivo budoucnosti, ale současnosti.

Co si tedy myslíte o dalších alternativách, kolem kterých se začíná hodně hovořit?

Podívejme se, kolik automobilů ve světě jezdí na biometan? Žádné. Jsou to auta na zemní plyn. Biometan není nic jiného než plyn obsahující metan (s podílem metanu více než 90 %). V některých zemích přidávají biometan do plynového potrubí. Konec kon-

ců zůstává molekula metanu (CH₄) stejnou. To samé lze říci o čištěném důlním metanu a o metanu uhelných vrstev. A kolik je ve světě automobilů na vodík? Jen pár prototypů. A na elektřinu? Jedná se o bezkontaktní (akumulátorové) technologie. Jsou to stovky nebo několik tisíc vozidel, včetně elektrických automobilů a golfmobilů. Ale není to doprava, která přinese zásadní změny.

Kromě toho jsou náklady na elektřinu, vodík a biometan ekonomicky nepřijatelné.

Nicméně je mnoho debat o těchto POLITICKÝCH alternativách. A přitom se utratí hodně peněz. Místo nákupu deseti autobusů poháněných metanem schvalují vládní úředníci výzkum a vývoj v oblasti jednoho moderního trendu. Metan jako komerční palivo nyní používá více než 13 milionů vozidel. Poptávka po zemním plynu v sektoru dopravy se odhaduje přibližně na 30 milionů metrů krychlových ročně. Metan si musí razit cestu na trh přes politické překážky.



Jednou z cest, jak zvýšit zájem veřejnosti o masovější využívání zemního plynu v dopravě, byl projekt Modrý koridor. Jaké cíle si stanovili iniciátoři této myšlenky pro letošní štafetu Modrý koridor, která se vydala počátkem června z Prahy na sedmidenní pout' do severoněmeckého Greifswaldu, kam ústí plynovod Severní potok?

Hlavním cílem bylo ukázat hotové technologie, rozmanitost modelové řady vozidel poháněných metanem, dostupnost a levnost zemního plynu a ekologickou čistotu uhlovodíkového paliva. Tím, že byl konec štafety v Greifswaldu, jsme symbolicky sjednotili dva velmi důležité projekty pro ekologii a ekonomiku Evropy: Severní potok jako přepravu plynu a Modrý koridor jako využití zemního plynu v dopravě.

Kdo vše se na organizaci této zajímavé akce podílel a jaký byl její program?

Bezprostředními pořadateli akce byly společnost E.On Ruhrgas (ve spolupráci s Gazpromem, a.s.), Verbudnetz Gas AG, Český plynárenský svaz a mezinárodní společnosti Gazpromu – Gazprom Germania AG a Vemex. Práce organizátorů je chválná. Štafeta odstartovala 2. června z Prahy u příležitosti konání konference Ekologické výzvy a oblast energetiky v rámci valné hromady Evropské obchodní konference. Slavnostního ceremoniálu se zúčastnili nejvyšší manažeři společností Gazprom, a.s., a E. On Ruhrgas, členové Evropské obchodní konference a zástupci médií. Štafeta se přesunula přes Lipsko do Wolfsburgu, kde její účastníci 6. června navštívili montážní závod Volkswagen. Vyměnili si názory se zástupci vedení společnosti ohledně nezbytnosti rozšířit sortiment a počet vozidel na metan, vyráběných skupinou Volkswagen, a to včetně zahraničních montážních závodů v Rusku.

Osmého června se pak štafeta zastavila v Berlíně, kde její účastníci navštívili závod na výrobu bioplynu, mezinárodní výstavu vozidel poháněných plynem a plicího zařízení CNG Evropské asociace pro pohon vozidel na zemní plyn (NGVA Europe) a setkali se se zástupci firm, které vyrábějí kompresory, tlakové nádoby a kryogenní zařízení. Ukazuje se, že hlavním trendem na trhu zemního plynu (stlačeného a zkapalněného) je pro motorová vozidla masivní přechod na používání tohoto paliva u těžkých nákladních vozidel. Právě v tomto segmentu přepravy umožňuje zemní plyn dosažení maximálního ekologického a ekonomického efektu. Na druhý den se účastníci štafety zúčastnili kulatého stolu věnovanému jak štafety, tak i problému využití zemního plynu jako pohonné hmoty obecně. Uspořádala jej společnost E.On Ruhrgas ve svém zastupitelství. Štafeta se pak 9. června přesunula do Greifswaldu, kde se uskutečnil slavnostní závěrečný ceremoniál štafety v areálu společnosti Nord Stream. Její zástupci uspořádali prezentaci projektu Se-

verní potok a organizovali technickou prohlídku výrobní haly.

Projel jste celou trasu štafety. Které epizody vám nejvíce utkvěly v paměti?

Největší dojem ve mně zanechali báječní lidé, kteří se podíleli na štafetě a její organizaci: naši kolegové z Běloruska, Německa, Kanady, Ruska, Finska a České republiky. Bylo mi dokonce trochu smutno, když jsme se loučili po ukončení štafety. Ale my se setkáme znovu.

Upoutávala kolona vozidel během štafety pozornost veřejnosti?

Samozřejmě a to byl právě jeden z cílů akce. Na parkovištích, čerpacích stanicích a před hotely, kde byli ubytováni účastníci štafety, se lidé vždy zajímali o vozidla na metan. Bylo také zajímavé sledovat obličeje řidičů, které na německé dálnici předjížděl KAMAZ z Ruska – automobil pro odvoz odpadků poháněný metanem... Byli tím překvapeni.



Co se týká účastníků Modrého koridoru, myslíte si, že byla pro ně účast ve štafetě prospěšná?

Myslím, že každý z nich měl pocit, že my všichni jsme členové velkého mezinárodního týmu, který prosazuje to nejlepší palivo současné doby – nejčistší, nejlevnější a nejbezpečnější. Tato štafeta, stejně jako ty předchozí, nás přesvědčila o správnosti této věci, které my všichni sloužíme. Měli jsme možnost vyměnit si zkušenosti, informace a názory.

Pokud mluvíme o vývoji v oblasti využití plynu v dopravě, domníváte se, že by se projekty typu štafeta Modrého koridoru měly realizovat častěji?

Neřekl bych častěji, ale pravidelně. Zatím by se mělo využití zemního plynu propagovat. Trh se teprve začal vyvíjet a takové názorné akce znamenají přínos pro jeho rozvoj. Je třeba zkoušet nové trasy, projet jednoho dne například z Anadyru do Lisabonu a ze Singapuru do Bergenu. Jistě se to podaří.

otázky připravil Jiří Novotný

Skončil 14. Kongres EBC, ať žije další!

K aktuálním otázkám dalšího směřování energetiky a jejího vlivu na životní prostředí se vyslovila 14. Evropská obchodní konference, jejíž jednání proběhlo v pražském Hotelu Intercontinental ve dnech 2.–3. června 2011.

Hlavním organizátorem setkání byla společnost Vemex s.r.o., a tak jsme se k rozpravě o přípravě, průběhu a výsledcích tohoto setkání sešli s marketingovým ředitelem této společnosti Ing. Hugem Kysilkou:

V jakém předstihu probíhaly přípravy pražského kongresu EBC?

Při 13. zasedání EBC ve francouzském městě Cannes v červnu 2010 bylo prezidiem EBC rozhodnuto, že 14. zasedání proběhne v Praze. Mohu říci, že hned v září vznikl pracovní tým, který začal tvořit představu celkové koncepce zasedání. Následně v prosinci 2010 se při zasedání prezidia EBC v Berlíně, kde byl definitivně potvrzen termín pražského zasedání, práce komise rozjela naplno. Organizační tým pod přímým řízením našeho generálního ředitele V. Er-

makova byl rozdělen na dvě menší skupiny. Jedna, řízená ředitelkou personalistiky T. Nestěrenkovou, měla za úkol řešit všechny otázky týkající se přepravy delegátů, jejich ubytování, stravování, zajištění konferenčních místností, přípravy Gala večera a jednání s agenturami. Druhá skupina pod mým vedením zajišťovala vše, co bylo spojené s organizací štafety Modrý koridor a komunikací s médií. Téměř každodenně se konaly krátké konzultace a porady obou skupin a někdy ve druhé polovině května již bylo možné informovat generálního ředitele, že oba týmy jsou



plně připraveny na úspěšnou realizaci 14. zasedání kongresu EBC v Praze. Takže na naši otázku mohou za sebe i T. Nestěrenkovou říci, že přípravy probíhaly téměř tři čtvrtě roku.

pokračování na str. 11 ►



Poslední přípravy před odjezdem v areálu Pražské plynárenské a.s.



Plnění tlakových nádrží v areálu čerpací stanice Aral v německé Grimmě



Kolona opět v pohybu – při nájězdu na dálnici cestou do Lipska

Ve štafetě CNG vozidel propagujících využití zemního plynu v dopravě, která se pod názvem Modrý koridor vydala počátkem června na sedmidenní pouť z Prahy do Greifswaldu přes Lipsko, Wolsburg a Berlín, nechyběl ani zástupce jedné z pořádajících organizací, společnosti Vemex s.r.o. VW Passat Ecofuel s pořadovým číslem 19 „pilotoval“ obchodní ředitel společnosti Ing. Jaroslav Horych. Rádi bychom připomenuli několika fotografiemi okamžiky z jeho putování.



Chvilka oddechu na jednom z dálničních parkovišť



Před výrobním závodem Volkswagen ve Wolfsburgu

CNG stanice se švýcarským srdcem vyráběná v ČR

V březnovém vydání jsme již informovali o propojení dvou „Gé“, tzn. navázání spolupráce mezi havířovskou firmou GASCONTROL, společnost s r.o., a společností GREENFIELD. Kromě obchodního zastoupení GREENFIELDu u nás a na Slovensku se spolupráce rozvíjí rovněž v oblasti společné realizace plynových stanic CNG.

V první řadě se jedná o plnicí stanice kompletované v naší společnosti, a to především z českých komponentů, jako jsou filtry, sušičky, odkalovací nádoby nebo zásobníky plynu. Samozřejmě kompresory jsou originální, švýcarské výroby. Dalším bodem spolupráce je výroba již některých zmínovaných komponentů pro společnost GREENFIELD, která zajišťuje kompletní CNG stanic v Německu. Jsou to hlavně zásobníky plynu a tlakové nádoby, sloužící jako sušičky nebo odkalovací nádrže.

Cílem přesunu části výroby stanic nebo komponent do ČR je snížení výrobních nákladů, a tedy i cen plynových stanic, při zachování vysoké kvality. Hlavním komponentem stanice zůstávají totiž špičkové kompresory Greenfield, jejichž nespornou výhodou je vysoká kvalita, a s tím spojená dlouhá životnost. Například u DM kompresorů je servisní interval co 4000 provozních

hodin. Servis je řešen výměnou kompletní kompresorové hlavy. Tímto způsobem jsou zkráceny časy, potřebné pro servisní činnost přímo na stanicích, a plnicí stanice tak má jen minimální odstávky z provozu, což ocení jak zákazníci, tak i provozovatel.

Kromě vysoké technické úrovně a spolehlivosti kompresorů GREENFIELD bylo dalším důvodem pro naši volbu také ekologické hledisko. Kompresory GREENFIELD jsou hermeticky těsné a bezolejové, což dělá jejich provoz ekolo-



gický i ekonomický zároveň. Je logicky vyloučeno, že by došlo k úniku jakýchkoliv maziv. Kompresory pracují s velmi nízkými emisemi, takže plní i ty nejpřísnější ekologické limity.

Věříme, že jsme si strategické partnery pro spolupráci v oblasti CNG vybrali dobře a že zákazníci budou mít možnost ocenit dlouhodobé přínosy této moderní a spolehlivé technologie.

Na první stanici GASCONTROL – GREENFIELD, kterou jsme vyrobili letos v červnu, rádi uvítáme každého zájemce v areálu firmy GASCONTROL PLAST v Havířově, kde je tato stanice umístěna. Stanice je vybavena jedním bezmazným kompresorem řady DM. Půdorysné rozměry rozměry pórobetonového kiosku, ve kterém je technologie stanice umístěna, jsou 2,8 x 2,2 m. V kiosku je umístěno vše potřebné k technologii, tedy uzavírací armatury, filtry, sušička, kompresor, zásobní lahve o objemu 1680 litrů, priority panel apod. V samostatné, hermeticky oddělené části je umístěn elektrosvazek a systém řízení. Mimo kiosku se nachází pouze výdejní stojan. Samotný kompresor zabírá půdorysně plochu pouze 0,9 x 0,74 m! Filtrovací a sušička plynu je použita vlastní výroby.

Vstupní přetlak plynu pro tuto stanici může

být dle zvoleného typu kompresoru od 3 kPa až po 4 MPa, výstupní tlak za kompresorem 270 až 291 bar. Výkon kompresoru je 60–220 Nm³/h. Hlavní výhodou této stanice je kromě již výše zmínovaných malých zástavbových rozměrů samotná originální konstrukce kompresoru. Jedná se o bezmazný, zcela bezolejový a vzduchem chlazený kompresor, kdy se krouticí moment motoru na hřídel kompresoru přenáší pomocí magnetické spojky. Motor a kompresor tudíž nejsou vzájemně mechanicky propojeny.

Další výhodou je škála možného sacího tlaku, vysoký výstupní tlak (až 300 barů), který umožňuje velice rychlé plnění a nízkou četnost servisních zásahů. Stanice je montována společností Gascontrol, a to včetně výroby svazku tlakových lahví.

Pokud se týká nejdůležitějších technických parametrů, v případě CNG stanice typu S100 je sací tlak do 40 bar, množství dodávaného plynu u stanice s jedním kompresorem (SOLO) je do 220 Nm³/hod. a v provedení DUO do 440 Nm³/hod., pracovní tlak je 271/291 bar, úroveň hluku je pouhých 65/60 dB (A), 1 m DIN2151, kapacita zásobníku u typu SOLO je 1680 l a u provedení DUO do 3400 l. Hodnoty mohou být modifikovány dle provedení a požadavků zákazníka.

Ing. Milan Slamečka

► pokračování ze str. 10

Kolik delegátů se kongresu zúčastnilo a odkud?

Na zasedání EBC bylo pozváno 315 účastníků z více než 20 států Evropy, Asie a Ameriky.

Co bylo pro vás, jako organizátory, nejnáročnější?

To je asi nejsložitější otázka. Z mého pohledu, tedy pohledu jednoho člena organizačního týmu, bylo asi nejnáročnější samotné propojení několika akcí v jednom dni. Tím myslím samotný kongres a jeho propojení se štafetou Modrý koridor a následně Galavečere. Bylo totiž nutné vejít se do několika-hodinového časového programu, který tvořil samotný přilet prezidenta EWBC A. B. Millera a následně jeho přijetí premiérem vlády Petrem Nečasem a zahájení zasedání Kongresu. V průběhu zasedání bylo třeba dopilovat časový harmonogram spojený s tiskovou konferencí A. B. Millera s novináři pozvanými z řady evropských a dalších zemí, následně zvládnout oficiální odstartování Modrého koridoru předsedou představenstva společnosti Gazprom a předsedou představenstva společnosti E.ON a v závěru zorganizovat odjezd na Pražský hrad a zahájení Gala večera ve Španělském sále.

A podařilo se?

Od dopoledního přistání A. B. Millera krátce před jedenáctou do ukončení Gala večera ve 23 hodin uplynulo 12 hodin a vše se zdařilo téměř na minuty zvládnout. To bylo pro mne na přípravě Kongresu asi to nejnáročnější.

Jak hodnotíte zájem médií o průběh kongresu i start Modrého koridoru?

Samozřejmě, že kongres se vždy těší obrovskému zájmu médií. Ale jak se na to s odstupem dívám, v každé z pořádajících zemí to probíhalo v několika rovinách. Jednou je zájem médií o rozhovory a vystoupení předsedy představenstva Gazpromu A. B. Millera, druhou rovinou jsou pak články, setkání a rozhovory s generálním ředitelem Gazpromu A. I. Medvedevem, a do další zájmové skupiny médií patří bilaterální otázky týkající se Gazpromu a pořádající účastnické plynárenské společnosti, což se v tomto roce rozšířilo o Modrý koridor. Tato štafeta se pro řadu médií v Německu, u nás a v Rusku stala tahákem. Tím spíše, že letošní kongres měl základní motto otázky ekologie a energetické výzvy, a proto i řada dotazů směřovala k problematice širšího využití zemního plynu a růstu poptávky po něm.



Splnil kongres podle vašich informací všechna očekávání?

Jednoznačně. Jednak se opět odehrála řada významných setkání a jednání mezi účastníky kongresu, dále na vysoké profesionální úrovni proběhla jednání pracovních skupin. Například ve Výboru pro životní prostředí vystoupila s významnými informacemi profesorka K. Demnerová z VŠCHT na téma likvidace ropných skvrn při haváriích nebo RNDr. M. Kužvart na téma evropské normy a jejich aplikace, a v neposlední řadě na jednání Výboru pro energetiku vystoupil prezident ČPÚ Ing. O. Petržílka. Za druhé byl obrovský zájem o projekt Modrý koridor, který dokázal, jak významnou roli hraje a v budoucnu bude hrát zemní plyn v dopravě. Je dobře, že toto vše bylo zahájeno v Praze a že první etapa projela Českou republikou.

Proč?

Protože i naši lidé si ekonomické i ekologické výhody CNG v dopravě začínají stále více uvědomovat. A to, že řadě radnic bude zavedení ekologicky šetrnější autobusové dopravy ve městech včetně Prahy trvat déle, nikoho asi nepřekvapuje, když zájem o životní prostředí často nahrazují jiné zájmy.

otázky kladl Jiří Novotný

EVROPSKÁ UNIE
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
INVESTICE DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI

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

GASCONTROL
výrobce, který hledá nová řešení

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

Naše činnosti:

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

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

První kolo proexportních seminářů přineslo českým firmám užitečné informace

Téměř 200 zástupců firem a dalších hostů se v červnu zúčastnilo prvního cyklu regionálních proexportních seminářů, které v Karlových Varech, Plzni a Brně zorganizovala Hospodářská komora České republiky v úzké spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR. Firmy se mohou těšit i na září, kdy bude cyklus proexportních seminářů pokračovat v dalších regionech.

Smyslem seminářů je informovat české podnikatele o možnostech vývozu do zahraničí, zvýšit konkurenceschopnost malých a středních firem a podpořit je v jejich úsilí o uplatnění na zahraničních trzích. Experti na seminářích poskytují užitečné informace a rady jak stávajícím exportérům, kteří mají zájem svůj export rozšířit, tak těm firmám, které o možnostech své produkty vyvážet teprve uvažují.

Projekt má také přispět k teritoriální i oborové diverzifikaci tuzemského vývozu a k zvýšení podíl exportu s vyšší přidanou hodnotou. Vývoz z ČR stále z více než 80 % směřuje do zemí EU a jeho dominantní část tvoří stroje a dopravní prostředky. Export v současnosti vytváří 80 % HDP České republiky, přičemž vloni vzrostl o 17,7 % na 2,5 bilionu Kč, přebytek zahraničního obchodu činil 124 mld. Kč a obrat zahraničního obchodu dosáhl 4,9 bilionu Kč.

„Pro dlouhodobé zajištění prosperity tuzemského hospodářství je nezbytné, aby se české firmy při vývozu neorientovaly jen na země EU, ale aby se svými výrobky a službami více zaměřily i na perspektivní mimoevropské trhy typu Indie, Číny, Argentiny, Brazílie nebo Ruska,“ upozornil ministr průmyslu a obchodu Martin Kocourek. „Je také zřejmé, že v delší perspektivě mohou čeští exportéři zůstat konkurenceschopný-

mi jen tehdy, když se více zaměří na výrobky a služby s vyšší přidanou hodnotou, jako jsou nanotechnologie, biotechnologie, potravinářství, ale také chemicko-technologický průmysl nebo informační technologie,“ dodal ministr Kocourek. Právě jeho ministerstvo teď dopracovává Strategii konkurenceschopnosti ČR a novou Exportní strategii, které chtějí českým exportérům s dosažením těchto cílů pomoci.

„Prosperita otevřeně české ekonomiky do značné míry závisí na vývozu. I když si tuzemský export vede v posledním období dobře, firmy se vzhledem k rostoucí konkurenci musí ještě lépe naučit využívat možnosti, které se na zahraničních trzích nabízejí. Jsme proto velmi rádi, že můžeme prostřednictvím těchto seminářů českým podnikům pomoci. Hospodářská komora České republiky tím přirozeně navazuje na své další aktivity v podpoře exportu a může se přitom opírat o své silné zastoupení v jednotlivých regionech,“ vysvětlil prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel.

Účast na seminářích si pochvalují také samotní zástupci firem, kteří se jej zúčastnili. „S exportem již máme nějaké zkušenosti. V současnosti však vyvíjíme nový produkt a chtěli bychom se s ním výrazně uplatnit v zahraničí, zejména na perspektivních mimoevropských trzích. Proto jsme velmi rádi



využili příležitosti a zúčastnili jsme se tohoto semináře. Potřebujeme získat nové znalosti o možnostech exportu a různých podporách, které poskytují např. státní instituce, ať již se jedná o informace, kontakty, nebo možnosti financování exportu např. s podporou státu,“ vysvětlil Vítězslav Kříkava, výkonný ředitel firmy Industrial Service, která je členem Hospodářské komory ČR.

Také jednatelka komunikační agentury CONY CZ Eva Konečná potvrdila svou spokojenost. „Moje firma působí v oblasti služeb a v Brně mají možnosti trhu své limity. Myslím, že má firma nabízí kvalitní služby a rádi bychom je uplatnili i v jiných regionech, a to i v zahraničí. Již se nám podařilo v cizině některé zakázky získat, ale ukazuje se, že bez kvalitních informací o daném trhu a kontaktů je velmi těžké se v zahraničí prosadit. Proto jsem ráda, že mohu prostřednictvím tohoto semináře získat další potřebné informace od kompetentních odborníků z různých institucí.“

Zástupci firem se na seminářích dozvěděli užitečné rady, jak v exportu postupovat, např. při volbě teritoria, výběru a oslovení potenciálních klientů, při výběru marketingových nástrojů a realizaci marketingových aktivit. Přední čeští odborníci účastníky seminářů seznámili například s existujícími formami podpory českého vývozu ze strany Hospodářské komory ČR, státu a dalších institucí, včetně možností financování exportu státem i soukromým sektorem, nebo podpory účasti firem na zahraničních veletrzích a výstavách. Získali rovněž informace o dokumentech potřebných pro vývoz mimo země EU a samozřejmě také informace o charakteristikách českého exportu, jeho teritoriálním a oborovým zaměření. Na seminářích kromě expertů Hospodářské komory České republiky vystoupili rovněž zástupci ministerstva průmyslu a obchodu, agentury CzechTrade, České exportní banky a Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP).

Cyklus proexportních seminářů v českých a moravských regionech byl zahájen seminářem v Karlových Varech (16. 6.), pokračoval Plzni (21. 6.) a Brnem (23. 6.). Na září Hospodářská komora ČR připravuje semináře v Hradci Králové, Jihlavě, Zlíně, Olomouci a Ostravě.

Celý projekt seriálu proexportních seminářů vyvrcholí 12. října, kdy se v Praze uskuteční konference, na které by měli přední čeští odborníci, zástupci státu i podnikatelské veřejnosti, mj. i na základě poznatků nasbíraných při této sérii exportních seminářů, zhodnotit stav a perspektivy českého exportu. Firmy,

kteří mají zájem se seminářů nebo konference zúčastnit, se mohou hlásit na vojackova@komora.cz. Účast na seminářích a na konferenci je zdarma. Další informace o projektu cyklu proexportních seminářů jsou zveřejněny na www.komora.cz/exportniseminare.

Hospodářská komora České republiky (HK ČR) se systematicky věnuje pomoci a podpoře českým podnikatelům při jejich pronikání na zahraniční trhy. Ve spolupráci s agenturou CzechTrade a Ministerstvem průmyslu a obchodu například koordinuje projekt podporující společnou účast českých firem na specializovaných výstavách a veletrzích v zahraničí. Možnosti za zvýhodněných podmínek prezentovat svou činnost a výrobky před potenciálními zahraničními obchodními partnery využilo jen za první čtyři měsíce letošního roku již více než 400 českých firem na 21 veletrzích a plánovalo je dalších 42 akcí ve 20 zemích.

HK ČR rovněž organizuje mise zástupců českých firem, kteří doprovázejí oficiální činitele naší země při jejich cestách do zahraničí. V letošním roce tak například čeští podnikatelé doprovázeli prezidenta Václava Klause při jeho oficiální návštěvě Argentiny a Chile a v dubnu pak při návštěvě Černé Hory, kde se díky této misi podařilo několika českým firmám uzavřít lukrativní obchodní kontrakty.

HK ČR rovněž pro české podniky zprostředkovává mnoho kontaktů se zahraničními firmami a delegacemi, které naopak zavítají do tuzemska. Důležitou součástí všestranné podpory exportu a vůbec expanzi českých firem do zahraničí jsou také různé vzdělávací a informační semináře a poradenské akce, které HK ČR pro české podnikatele pravidelně organizuje.

Místo a termín konání proexportních seminářů v regionech v září:







- | | |
|-------------|--|
| 6. 9. 2011 | Hradec Králové, Kongresové centrum ALDIS (Eliščino nábřeží 375, Hradec Králové) |
| 7. 9. 2011 | Jihlava – hotel Gustav Mahler (Křížová 4, Jihlava) |
| 15. 9. 2011 | Zlín – sídlo KHK Zlínského kraje (Vavrečkova 5262, Zlín) |
| 21. 9. 2011 | Ostrava – místo bude upřesněno |
| 20. 9. 2011 | Olomouc, v Kongresovém sále Krajského úřadu Olomouckého kraje (Jeremenkova 40A, Olomouc) |


(tz)

WWW.EGAP.CZ

PODPORUJEME ČESKÝ VÝVOZ

PRAKTICKÝ VÝZNAM POJIŠTĚNÍ U EGAP

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

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

Roland Berger podporuje vznik Evropské ratingové agentury

Poradenská společnost Roland Berger Strategy Consultants podporuje vznik Evropské ratingové agentury jako jeden z kroků vedoucích k obnovení důvěryhodnosti ratingu. Společnost Roland Berger proto vede předběžná jednání se zástupci zemské vlády spolkové země Hesensko a dvou významných finančních institucí – asociace Frankfurt Main Finance a frankfurtské burzy Deutsche Börse. Cílem těchto jednání je vytvoření Evropské ratingové agentury v přirozeném finančním centru Evropy – ve Frankfurtu nad Mohanem.

„Vytvoření Evropské ratingové agentury by znamenalo větší rozmanitost v nabídce ratingových agentur, a už to samo o sobě by bylo přínosné. Nicméně klíčové na tomto kroku je rozhodnutí Evropy převzít iniciativu v podpoře lokálních i mezinárodních investorů, kteří mají zájem investovat na evropských trzích,“ řekl k zamýšlenému vzniku agentury Constantin Kinsky, ředitel pražské kanceláře Roland Berger Strategy Consultants, a pokračoval: „Je naprosto přirozené, aby evropští investoři, regulátoři, finanční instituce a vlády evropských zemí spojili síly a Evropskou ratingovou agenturu založili. Potřebujeme nezávislý evropský hlas, který by přispíval k trvalé stabilitě a dlouhodobé udržitelnosti našich financí.“

Stávající řecká krize je biblickým varovným nápisem na zdi. Protože v sázce je naše budoucnost, měli bychom to být my, kdo na tu zed' píše,“ potvrdil Constantin Kinsky. Záměr založit Evropskou ratingovou agenturu už podpořil například předseda vlády spolkové země Hesensko Volker Bouffier, který řekl: „Jsem rád, že iniciativa směřující k vytvoření Evropské ratingové agentury se začala rozvíjet právě ve finančním srdci Evropy, ve Frankfurtu, a že již brzy lze očekávat konkrétní kroky.“ Frankfurt označil za přirozené místo pro výběr sídla Evropské ratingové agentury také Lutz Raettig, předseda prezidia asociace Frankfurt Main Finance a předseda burzovní rady frankfurtské burzy, který vyzdvihl především možnost úzké spolupráce plánované ratingové agentury s Evropskou centrální bankou a Evropskou radou pro systémová rizika (ESRB).

„EFEKT se vhodně doplňuje s ostatními dotačními programy, zejména těmi financovanými ze Strukturálních fondů Evropské unie – ve srovnání s evropskými penězi totiž dovoluje podpořit menší projekty a zaměřuje se hlavně na vytváření dobrých příkladů, které mohou ostatní jednoduše přebírat a následovat; kromě toho podporuje také vzdělávání v oblasti úspor energií,“ dodal M. Kocourek.

www.rolandberger.cz

MPO vloni podpořilo 161 projektů na úsporu energií

Ministerstvo průmyslu a obchodu vloni v rámci programu EFEKT podpořilo celkem 161 projektů, které pomáhají šetřit spotřebu energií. Program byl součástí Státního programu na podporu úspor energie a využití obnovitelných zdrojů.

„Program EFEKT měl vloni na projekty, které pomáhají šetřit energiemi, připravených na 40 milionů korun. Ministerstvo průmyslu a obchodu díky tomu mohlo podpořit celkem 161 projektů, do nichž jednotlivé podpořené organizace investovaly přes 72 milionů korun,“ vysvětlil ministr průmyslu a obchodu Martin Kocourek.

„EFEKT se vhodně doplňuje s ostatními dotačními programy, zejména těmi financovanými ze Strukturálních fondů Evropské unie – ve srovnání s evropskými penězi totiž dovoluje podpořit menší projekty a zaměřuje se hlavně na vytváření dobrých příkladů, které mohou ostatní jednoduše přebírat a následovat; kromě toho podporuje také vzdělávání v oblasti úspor energií,“ dodal M. Kocourek.

Státní program na podporu úspor energie a využití obnovitelných zdrojů energie se pro rok 2010 skládal ze dvou vzájemně se doplňujících programů – Ministerstvo průmyslu a obchodu připravilo program EFEKT, Ministerstvo pro místní rozvoj ČR zapracovalo Státní program do svého dotačního programu Nový panel.

V rámci uskutečňování programu na ministerstvu pro místní rozvoj byla v roce 2010 podpora poskytována úrokovou dotací a poskytováním zvýhodněné záruky za úvěr, na který byla poskytnuta úroková dotace. Státní fond rozvoje bydlení poskytl dotace z programu Nový panel v celkové výši téměř 1 mld. Kč a podporovaný úvěr ve výši přes 3,7 mld. Kč. Podporu tak získalo 953 projektů na úspory energie v bytových domech, což v praxi znamená opravu 22 600 bytů. Díky tomu se podařilo uspořit přes 378 000 GJ ročně. V rámci programu pracují také poradenská střediska.

Pro letošní rok Státní program opět vyhlásilo jak ministerstvo průmyslu a obchodu v podobě dalšího kola programu EFEKT, tak ministerstvo pro místní rozvoj, které se na něm bude podílet opět zahrnutím programu Nový panel. (tz)

O dobré jméno naší společnosti se starají všichni zaměstnanci

Značka AC-T servis znamená především spolehlivost, jistotu a skutečný servis. Během desetiletého působení na trhu jako velkoobchod s dveřním a okenním kováním, křbovým nářadím a dalším sortimentem vybudovala společnost stejného jména silné zázemí, které nabízí stabilní prostředí pro všechny její zákazníky. Díky zrenovanému skladovému areálu s prodejnou a velkou manipulační a parkovací plochou na okraji hlavního města a především díky velkým skladovým zásobám, pružnosti a kvalitě dodávek dokáže uspokojit prakticky jakoukoli poptávku. Partnerům poskytuje podporu mimo jiné ve formě výstavních stojanů s prezentací produktů, katalogů, návodů, letečků atd.



Ing. Jana Erbová,
jednatelka společnosti AC-T servis, spol. s r.o.

Krátkodobým cílem je nyní vydání nového, graficky propracovaného katalogu dveřního a okenního kování. Firma také hodlá pozměnit svou image, s čímž souvisí právě uskutečněná proměna loga, grafické úpravy obalů, webových stránek, firemních tiskovin, ale především vnímání její pozice na trhu. AC-T servis se totiž rozhodla stát se

jedničkou ve svém oboru a posléze také expandovat do zahraničí.

Nejen proto započala s třetí fází přístavby provozovny. Tentokrát se jedná o novou reprezentativní vzorkovnu v přízemí a kanceláře v patře.

„V podnikání dodržuji stejné zásady jako v osobním životě. Abychom dosáhli úspěchu, je třeba tvrdě a odpovědně pracovat. Nic se neudělá samo a čím pečlivěji a opravdověji věci děláme, tím jsou vý-

sledky kvalitnější a dlouhodobější. Podvodná a lži do slušného života nepatří. O dobré jméno naší společnosti se starají všichni zaměstnanci především tím, že svou práci vykonávají správně a dostatečně rychle. Ti, kteří jednají přímo se zákazníky, se chovají vždy slušně a vstřícně.“

Úkolem všech je jediné – spokojený zákazník, který se k nám vrací,“ uvedla na nedávné tiskové konferenci v Praze jednatelka společnosti Ing. Jana Erbová.

(tz)

Rok	obrat v tis. Kč	Počet zaměstnanců
2001	10.860	4
2002	25.696	6
2003	36.832	8
2004	51.964	9
2005	65.989	14
2006	80.934	15
2007	100.899	20
2008	114.974	24
2009	102.504	22
2010	93.503	20
2011		23

► pokračování ze str. 1

U domény .cz je to například situace, kdy někdo registrací nějaké domény zasáhl do práv k vašim ochranným známkám či jeho jednání naplňuje znaky nekalé soutěže. U domény .eu pak stačí, že máte k danému označení nějaké oprávnění a proti strana žádné nemá. U .com a dalších domén musíte však navíc prokázat, že proti strana jednala ve „zlé víře“. Zjednodušeně řečeno, pokud si někdo bez jakéhokoliv oprávnění zaregistruje doménu, ke které máte naopak právo vy, můžete se tomu prostřednictvím žaloby k Rozhodčímu soudu bránit. Je to rychlejší, účinnější a v řadě případů také levnější způsob, jak se s takovou situací vypořádat, než vést soudní řízení třeba i v úplně jiné části světa.

Ostatně – co je nového na poli domén?

Mgr. Tereza Bartošková

Doménový svět je oblast, která se neuvěřitelně rychle vyvíjí. Možná jste sami zaznamenali například to, že řadu domén si již lze zaregistrovat nejen ve standardní latině bez háčků

a čárek, ale také v národních znakových sadách. To otevírá novou dimenzi internetu zejména asijským uživatelům. V české doméně .cz tento posun prozatím realizován nebyl, jelikož správce české domény v pravidelných průzkumech, které uskutečňuje, stále nezaznamenal zájem o takovou změnu. Zásadní novinkou ale bude zavedení nových druhů generických domén, kdy tyto již nebudou omezeny na několik vyvolených známých kombina-

ci jako .com, .net atd., ale budou rozšířeny podle zájmu potenciálních správců domén. Společnosti, které projdou příslušnou schvalovací procedurou, budou pak moci provozovat svou doménu dle vlastního návrhu a výběru.

Nastane-li situace, kdy se firmy rozhodly soudit, a jedna ze stran uvažuje o rozhodčím řízení, jak má dále postupovat?

JUDr. Marie Moravcová

Rozhodčí doložka je docela dobrý nástroj pro vyhodnocení postavení a úmyslů smluvního partnera. Musí být uzavřena písemně, jinak je neplatná a písemná forma je zachována i v případě, je-li rozhodčí doložka sjednána elektronickými prostředky, jež umožňují zachycení jejich obsahu a určení osob, které ji sjednaly. Jestliže jde při uzavírání kontraktu oběma stranám o to, aby v případě, že spor vznikne, byl co nejrychleji vyřešen, pak obě strany logicky dojdou k závěru, že by smlouva měla obsahovat rozhodčí doložku. A z hlediska posouzení subjektu, který by měl případný spor rozhodovat, by se obě strany měly dohodnout na stálém

institucionálním soudu – tj. na Rozhodčím soudu při HK ČR a AK ČR. Má tradici, má své postavení v rámci vnitrostátní i mezinárodní arbitráže, má dostatečný počet fundovaných rozhodců, má jasné stanovený řád a pravidla, každý si může spočítat, jak velký poplatek zaplatí, kdy může vzít a za jakých podmínek žalobu (protižalobu) zpět, a zejména má dobře fungující zázemí. Kde jinde vám na váš dotaz odpoví elektronicky během několika ho-

din, poradí na telefonu a v případě složitějšího řešení se domluvíte na konzultaci?

A co musí udělat občan, který by rád použil Rozhodčí soud k vyřešení sporu například o dědictví, o byt?

JUDr. Marie Moravcová

Spory, které se v rozhodčím řízení rozhodují, musí být arbitrovatelné – jedná se o spory majetkové, u nichž by byl jinak oprávněn rozhodovat soud, a u nichž lze o předmětu sporu uzavřít smír. V rozhodčím řízení nelze rozhodovat spory vzniklé v souvislosti s výkonem rozhodnutí a spory vyvolané prováděním konkurzu nebo vyrovnání. Dále z povahy věci vyplývá, že v rozhodčím řízení nelze rozhodovat spory, které se například týkají statusových záležitostí, vyloučení společníka ze společnosti, řízení o dědictví, o neplatnost manželství, určení otcovství atp. Na druhou stranu je však možné rozhodovat spory o převodu obchodního podílu, o vyklizení nemovitosti, bytu, a např. spory o právní nárok k nemovitostem či některé nároky

z pracovněprávních vztahů. Vždy však musí strany vědět, že podpisem rozhodčí doložky se dobrovolně podvolují pravomoci soukromoprávního subjektu.

Rozhodčí doložku může uzavřít každý právní subjekt, právnická či fyzická osoba, subjekt veřejného práva a lze ji uzavřít i za účelem nahrazení konkrétního obsahu smlouvy (smlouvy o smlouvách budoucích). Ten, kdo bude chtít použít rozhodčí doložku v jakémkoliv smlouvě, by si měl přečíst naše webové stránky www.soud.cz, a v případě nejasností zavolat či napsat. Jestliže bude spokojen s vysvětlením, pak mu nic nebrání text uvedený na našich webových stránkách do smlouvy napsat.

otázky připravila Eva Brixl



ROZHODČÍ SOUD
při Hospodářské komoře České republiky
a Agrární komoře České republiky

Vemex **Váš alternativní dodavatel zemního plynu**

www.vemex.cz

- ▶ Spolehlivý dodavatel zemního plynu velkým, středním a malým odběratelům;
- ▶ Balíček výhod pro firemní zákazníky;
- ▶ V Havířově jsme otevřeli svoji první plnicí stanici CNG pro váš automobil;

VEMEX PLYNOVÝ PLAMÍNEK OČIMA DĚTÍ

HK ČR může udělovat osvědčení

o 9 nových kvalifikacích – brusič kamene, písmák, fotoreportér

Brusič a frézař kamene, písmák, fotoreportér, fotolaborant, fotograf v minilabu, úklidový pracovník administrativních ploch, úklidový pracovník v potravinářských provozech, úklidový pracovník ve zdravotnických a nemocničních zařízeních a úklidový pracovník – speciální práce. To je devět kvalifikací vytvořených v rámci Národní soustavy kvalifikací, k nimž Hospodářská komora ČR obdržela od příslušných ministerstev autorizaci. Znamená to, že Hospodářská komora je tak nově oprávněna udělovat případným zájemcům po patřičném přezkoušení osvědčení o těchto dílčích kvalifikacích, tj. doklad, že kvalifikaci dotyční skutečně ovládají.

Kdokoliv, kdo tyto obory například nevyštudoval, ale chtěl by se jim věnovat profesionálně nebo zkrátka potřebuje doklad pro zaměstnavatele, že je ovládá, se může nyní obrátit na Hospodářskou komoru ČR (HK ČR). Příslušný certifikát obdrží po složení patřičných zkoušek, při kterých autorizovaní zástupci HK ČR – zkušební odborníci z praxe – dle jednotných celorepublikových standardů vypracovaných zaměstnavateli ověří teoretické i praktické dovednosti a vědomosti dotyčného. Osvědčení potenciálnímu zaměstnavateli plnohodnotně prokáže kvalifikovanost dotyčného v dané oblasti.

„Hospodářská komora ČR jako největší autorizovaný subjekt v naší zemi má v současnosti autorizaci pro celkem 70 kvalifikací a v přípravě je dalších sedm, k nimž budou moci zájemci v budoucnu získat u Hospodářské komory osvědčení. Je to například květinář, sommelier, florista nebo psův bezpečnostní služba,“ upozornil Zdeněk Somr, viceprezident Hospodářské komory České republiky.

Podnikatelé sami se vlastně v rámci tohoto systému stávají vzdělavateli a ověřovateli kvalifikací, a to v reálných podmínkách praxe, tj. učí a zkouší v dílnách, provozovnách, čímž vzdělání přibližují cílové skupině dospělých.

Na zkoušku se může zájemce připravit jakkoliv, samostudiem, praxí, nebo třeba v kurzech, které pořádá Úřad práce ČR. Dotyčný tak získává kvalifikaci, která je z pohledu uplatnění se na trhu práce rovnocenná té

získané v rámci klasického školního vzdělání. Kromě lepšího pracovního uplatnění se však tomu, kdo úspěšně vykoná zkoušky ze všech dílčích kvalifikací, které tvoří kvalifikaci úplnou, otevírají také další možnosti: může získat například výuční list v oboru. Stačí navštívit školu, která tento obor vyučuje, a složit závěrečnou zkoušku. Řada kvalifikací zároveň může být vstupenkou do podnikání – získaný certifikát opravňuje již dnes provozovat vybrané vázané živnosti.

Konkrétní požadavky na znalosti a dovednosti potřebné pro získání jednotlivých kvalifikací a způsob jejich ověření lze nalézt na www.narodni-kvalifikace.cz, kde je k dispozici také kompletní seznam všech existujících kvalifikací. Zájemci tam naleznou rovněž informace o tom, které přesně instituce – tzv. autorizované osoby (často jde o zaměstnavatele) – mohou certifikát udělovat, jak zhruba dlouho by měla daná zkouška trvat a jaká je jeho orientační cena.

Dílčí kvalifikace reagují na aktuální požadavky trhu práce. Předpokládá se, že význam osvědčení o kvalifikaci bude narůstat, neboť představuje vykonání zkoušky, která předčí svou aktuálností kvalifikaci získanou klasickým školským vzděláním před mnoha lety. Pro některé obory navíc neexistuje školní vzdělání, takže systém dílčích kvalifikací je jediným způsobem, jak kompetence důvěryhodně ověřit. Některé profese, například z oblasti bezpečnostního průmyslu, mají dokonce kvalifikační zkoušky jako podmínku výkonu činnosti.

Dalším příkladem využití kvalifikací v praxi jsou kominíci provádějící revize spalinových cest, pro které se zkouška stává podmínkou pro vydávání revizní zprávy. Tímto se stále více dostává do popředí ochrana spotřebitele, služby poskytují lidé, kteří své práci rozumějí, což prokázali vykonáním profesní zkoušky podle národního standardu. Důležitou skutečností je, že kvalifikace jsou tvořeny ve spolupráci s profesními společenstvími a konkrétními zaměstnavateli sdruženými v tzv. sektorových radách, reagují tedy bezprostředně na potřeby praxe.

Právě Hospodářská komora České republiky je největší a nejvýznamnější autorizovanou osobou, která je oprávněna provádět kvalifikační zkoušky v rámci Národní soustavy kvalifikací dle zákona č. 179/2006 Sb. A to nejenom co se týče množství vydaných osvědčení (více než 2200), ale i z hlediska počtu dílčích kvalifikací, které může zkoušet (70) a počtu zkoušejících-autorizovaných zástupců (více než 100). Je to i logické vzhledem k širší záběru HK ČR, která sdružuje více než osmdesát oborových společenstev, z nichž některá navíc zahrnují více oborů.

Důležité také je, že Hospodářská komora ČR je schopna provést zkoušku přímo v reálném prostředí dané profese, nikoliv jen v učebně u stolu či simulovaném prostředí. U HK ČR lze získat certifikát například na profesi elektromechanik, kominík, zámečnický, strážný, detektiv koncipient, pokladník a dále kvalifikace z nábytkářského průmyslu a gastronomie. HK ČR poskytuje zájemcům o zkoušku záruku, že ověřování kvalifikace provádí na základě autorizace získané příslušným ministerstvem odborníci přímo z praxe, tj. podnikatelé, či zástupci zaměstnavatelů.

Systém NSK významně posílí flexibilitu

a adaptabilitu pracovní síly, zpružní trh práce, umožní mnoha lidem najít zaměstnání, alespoň částečně řešit nedostatky pracovníků v některých profesích a v konečném důsledku tak přispěje k nárůstu konkurenceschopnosti celé české ekonomiky.

Jak upozornil viceprezident Hospodářské komory ČR Zdeněk Somr, Národní soustava kvalifikací je vytvářena v duchu zcela nové filozofie vzdělávání, kdy jde o výsledek, nikoliv cestu, která k němu vede. Důležité je prokázání osvojených kompetencí, a ne způsob jejich získání. „Národní soustava kvalifikací přináší zřejmě největší změnu v systému získávání kvalifikací od dob Marie Teresie. Přestává platit, že v mladém věku člověk získal nějaké vzdělání – ať již středněškolské, vysokoškolské, nebo výuční list – a měl kvalifikaci na celý život. To již neodpovídá dnešní době, kdy rozvoj lidského poznání a vědeckotechnický pokrok přináší nové technologie, vznikají nové profese, zatímco jiné stále rychleji zanikají. Díky NSK již zaměstnavatelé a zaměstnanci nemusí spoléhat jen na počáteční – již jednou získané – vzdělání, ale potřebnou nedostatkou či novou kvalifikaci, ať již je to kominík, zámečnický, elektromechanik, či manažer prodeje, mohou získat i jinak. Lidem budou moci být v pracovním procesu uznávány jejich skutečné odborné znalosti a profesní dovednosti nezávisle na tom, jak a kde je získali – zda ve škole, v kurzu, samostudiem, či jiným způsobem. NSK jako svým způsobem celorepublikový státem garantovaný systém, který pomůže v mnoha ohledech: zvýší kvalifikovanost a adaptabilitu obyvatelstva, zpružní trh práce, zlepší kondici firem, zvýší zaměstnanost a zlepši konkurenceschopnost naší ekonomiky na evropském trhu práce,“ vysvětlil viceprezident Hospodářské komory ČR Zdeněk Somr.

(tz)

Léto v autě: kabriolet i užitkáč

Ne každý touží po novém autě, řada lidí si raději kupuje vozy ojeté. Není to však jen otázka dostateku financí, ale také například účel, k němuž má být ojetý automobil používán – i dobře situovaná rodina doporučí své ratolesti s čerstvým řidičákem raději „něco“, co snese nějaký ten škrábanec navíc bez nadměrné lítosti, malá firma nemusí svým zaměstnancům také pořizovat hned auta, která sjela z výrobní linky. Jsou i ti, kteří nemají vůni novoty interiéru v oblíbené, ba ji dokonce nesnášejí, a raději sáhnou po vozidle s jistou historií opotřebení. Zkrátka rozhodování, proč ojetý automobil, jsou rozmanitá a ve společnosti AAA Auto mají tyto skupiny zákazníků dokonale zmapovány. A co se kupuje nyní, v létě, o tom jsem hovořila s ředitelem prodejce AAA Auto Danielem Harantem:

Odborníci tvrdí, že ojetá auta se ponejvíce prodávají po dovolených, koncem srpna a v září, a nakupují před dovolenými. Je to tak, anebo se zvyklosti mění?

Tento trend obecně přetrvává a projevuje se i u nás, velké výkyvy ale nezaznamenáváme. Faktem je, že někteří zákazníci nejdříve financují svoji dovolenou a až poté si přijdou pro nový vůz. Ten si pak nejčastěji pořizují na splátky.

Jaké bývá léto ve vaší společnosti? O jaké automobily je největší zájem?

Co se prodává týče, bylo loňské léto v našich autocentrech velmi dobré a zatím se zdá, že to letošní bude podobné. Největší poptávka je tradičně po škodovkách, kde například cena Škody Octavia klesla oproti loňsku skoro o 10 %. Je vi-

dět, že poptávka se vyrovnala nabídce, a proto ten pokles ceny.

Na horké letní dny si u nás zákazníci pořizují hlavně auta s klimatizací, a to až v 90 procentech. Klimatizace už dnes není nic vyjimečného, je běžnou součástí výbavy i u menších a levnějších vozů, jako je třeba Škoda Fabia, Opel Corsa nebo Ford Fiesta. Trendem každého léta jsou i kabriolety. Již od června zákazníci projevují zájem o vozy se sklápěcí střechou, a letos mají zájem dokonce o dražší vozy tohoto typu.

Uvedli jste do života produkt na financování ojetých vozů pro ty, kteří by jinde neuspěli, třeba pro ženy na mateřské dovolené nebo důchodce. Ale i podnikatel se v určitém období může dostat do finanční pasti a na čas je velmi rizikovým klientem. Má šanci u vás uspět, pokud se přesvědčíte, že je v problémech opravdu jen dočasně?

Náš finanční produkt nazvaný „Jistá půjč-

ka“ je určen pro všechny zákazníky, kteří se ne vždy svojí vinou dostali do finančních problémů, a nemohou proto jinde získat prostředky na nákup vozu. To se týká i podnikatelů, kteří mají po krizi náročnou finanční situaci. Pro takové zákazníky je náš produkt zajímavý tím, že kritéria při posuzování půjčky nejsou tak striktní.

Živnostníci jsou častokrát ti, kteří v létě o dovolené neuvažují a pracují na 150 procent, jejich činnost je sezonní a před sezonou mají účet „prázdný“. Když potřebují rychle koupit auto na úvěr a nemají na to – pomůžete jim?

Určitě, na našich pobočkách si mohou vybrat z několika způsobů financování. Naši specialisté jim poradí výhodný produkt, který je nezatíží více, než si mohou dovolit. Výhodou je, že veškeré formality jsou vyřízeny rychle a na jednom místě.

Jak se v letním období prodávají užitkové automobily, které mají sloužit podnikání?

Užitková auta se hojně prodávají i přes léto. Největší zájem je o pětimístné pick-upy, které stále větší množství živnostníků využívá pro podnikatelské i rodinné účely zároveň. Zákazníci stále více projevují zájem o velkoobjemová auta, užitková auta značek Volkswagen, Ford, Renault, Peugeot a Citroën.

Zmínili jste kabriolety; léto svádí k malým výstřednostem – v parném podvečeru se člověk rád projede s odklopenou střechou, možná i barvy hrají svou roli...

Kabriolety jsou každoročně oblíbeným vozem na léto. Od začátku roku jsme v našich autocentrech prodali o 31 % více těchto vozů oproti stejnému období minulého roku a jejich průměrná cena je kolem 300 000 korun. Je vidět, že krize již není mezi zákazníky zmiňována a mohou si dovolit dražší automobily „pro radost“.

Rodiny s dětmi jsou fenoménem času a školní prázdniny určují rytmus července a srpna. Když kupuje rodina ojetý automobil, co je hlavním požadavkem?

Velikost, pohodlí, bezpečnost a spolehlivost. To jsou nejčastější preference rodin, které vyrážejí s dětmi na dovolenou, výlety nebo mají vůz ke každodennímu používání. Mimo to zákazníci obecně požadují vozy s nízkým počtem najetých kilometrů a zvýšil se i zájem o dieselové motory.

ptala se Eva Brixl



Pojišťovací makléři zatím nezaznamenali pokles trhu

Členové Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM) v roce 2010 zprostředkovali pojistné ve výši 21,07 miliardy korun, což proti roku 2009 v očištěných statistikách znamená nárůst o 3,5 %. Jako již tradičně drtivou většinu z tohoto objemu představovalo neživotní pojištění, na něž připadlo 93,6 % celkového pojistného. Makléři kromě toho zprostředkovali zajistné smlouvy v hodnotě 3,827 miliardy Kč (zvýšení o 10 % proti předchozímu období).

I v loňském roce pokračoval trend koncentrace makléřského trhu, kdy díky akvizicím, slučování firem a rozšiřováním jejich sítí roste produkce především silných hráčů: je výmluvné, že tzv. „miliardáři“ – tedy společnosti, které zprostředkovaly pojistné za více než miliardu Kč, mají na svém kontě téměř polovinu celkové produkce členů Asociace (49,6 %).

Členové Asociace zprostředkovali v roce 2010 pro své klienty pojištění celkem u 92 pojišťoven, z toho u 44 pojišťoven se sídlem – i pobočkou či organizač-

ní složkou – v České republice (94 % produkce) a u 49 pojišťoven se sídlem v jiném členském státě Evropské unie nebo i mimo EU (6 % produkce). Nejvíce obchodů realizovaných v roce 2010 bylo uzavřeno u Kooperativy pojišťovny – 28 % produkce všech členů Asociace, České pojišťovny – 16,5 % a ČSOB Pojišťovny – 14,8 %. K dalším velkým partnerům pojišťovacích makléřů patří pojišťovny Allianz, Uniqa, Česká podnikatelská pojišťovna a Generali.

V roce 2010 dále členové AČPM

- zprostředkovali přes 409 tisíc pojistných smluv
- poskytovali práci 4426 osobám (o 602 více než v předcházejícím roce)
- působili v 634 kancelářích v ČR (zvýšení o 86) a ve 105 zahraničních zastoupeních (zvýšení o 16).

„Výsledky dosažené v roce 2010 jsou o to cennější, že podle údajů České asociace pojišťoven došlo v sektoru neživotního pojiš-

tění meziročně k poklesu,“ upozornil předseda AČPM Zdeněk Voharčík. Podle jeho názoru za pozitivní bilanci stojí především zvýšená kvalita služeb poskytovaných členy AČPM, kteří pro své klienty zajišťují nejen komplexní identifikaci rizik a nezávislý návrh jejich pojistného krytí, včetně výběru nejvhodnějšího pojistitele, ale také odbornou podporu při správě pojistky a případném vypořádávání škod.

Jak dodal Ivan Špirakus, místopředseda Asociace: „Pojišťovací makléři významně přispívají k hladkému chodu pojistného trhu a sehrávají klíčovou roli při snižování rizik i nákladů. Proto se také Asociace v současné době velmi aktivně podílí na tvorbě novely zákona č. 38/2004, který reguluje činnost pojišťovacích zprostředkovatelů. Konečným cílem legislativních úprav je především další zvýšení transparentnosti našich aktivit a zvýšení ochrany klienta, zejména v oblasti životního pojištění, i když to se týká makléřů jenom okrajově.“

(tz)

NEZAPOMĚŇTE NA KNIHU



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



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



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

Neapol a jižní Itálie

Tim Jepson

Díky prestižnímu průvodci z edice National Geographic opět dostanete vyčerpávající informace doplněné krásnými, plnobarevnými fotografiemi. Průvodce je svou všestranností vhodný pro jakéhokoliv cestovatele.

Barcelona

Damien Simonis

Cestovní průvodce po hlavním městě Katalánska (Španělsko) od předního světového vydavatelství National Geographic, s originálními výklady, obrázky, informacemi a mapami. Díky své všestrannosti je vhodný pro cestovatele jakéhokoliv zaměření.

Kudy z nudy – Nejlepší výlety v Čechách, na Moravě a ve Slezsku

Eva Obůrková

Kniha je již třetím titulem vydaným ve spolupráci s agenturou CzechTourism a jejím portálem www.kudyznudy.cz. I tentokrát vám přinášíme tipy na ty nejlepší výletní cíle a aktivity v Čechách, na Moravě a ve Slezsku. U všech lokalit uvádíme podrobné kontaktní informace a nechybí samozřejmě ani stovky překrásných barevných fotografií.

Žijte a myslte kreativně

Vít Baloušek

Autor odpovídá na otázky, jak připravit kreativní brief, jak psát či nepsat klíčové reklamní sdělení, kolik stojí kreativní práce, jak jí úspěšně prodávat a mnoho dalších. Marketérům, kterým je tato kniha především určena, dává konkrétní návody na tvorbu originálních reklamních kampaní.

POD ČAROU

Jak zvítězit nad riziky

PhDr. Ing. Jiří Kruliš

Cílem knihy je komplexně a systematicky odpovědět na otázku, jak včas a důsledně odhalovat a zvládat rizika. Kniha je návodem pro manažery využitelným v každodenní podnikové praxi. Přehledně probírá procesy a faktory, které v podnicích rozhodují o výkonnosti, efektivnosti, spolehlivosti a bezpečnosti procesů. Zkušenost ukazuje, že nesytematické odhalování rizik a příčin nežádoucích událostí zpravidla vede k opomíjení těch závažných rizik, která nejsou na první pohled patrná.

Jak získat vnitřní klid a rovnováhu

Elke Nürnberger

Jak zvládat každodenní život s klidem, vyrovnaností, samostatně a nezávisle? Dozvíte se v této čtivé a praktické knize s mnoha příklady. Poznáte řadu osvědčených technik, včetně těch speciálních pro obtížné situace. Zjistíte, jaké jsou příčiny vnitřní nerovnováhy, jak překonat různé překážky a bloky ve vlastním myšlení a emocích či jak komunikovat se sebou samým. Dozvíte se, jak s klidem reagovat na agresi a v konfliktech získávat odstup a čas, jak rozpoznat emočně nabitou situaci a vědomě je ovlivňovat, jak jednat s neústupnými a přecitlivělými partnery a mnoho dalších rad a tipů, díky nimž budete zvládat život s úsměvem, docílíte vnitřního klidu a stability.

Tajné triky, jak získat vyšší plat

Martin Wehrle

Uznávaný autor a zkušený šéf vás krok za krokem dovede k očekávanému cíli a naučí vás říkat přesně to, co nadřízení chtějí slyšet. Ukáže vám, jak překonat vnitřní zábrany a bez rozpaků mluvit si tak púdu pro zvýšení platu, jak zjistit svoji hodnotu na trhu či jak odrazit protiargumenty nadřízeného. Čtivý text plný praktických rad a tipů je doplněn ukázkovými příklady nevhodných reakcí a formulací, které vzápětí střídají návody, jak v dané situaci obstát a co udělat. Na konci každé kapitoly najdete „osobní platový teploměr“ – test, který prověří vaši připravenost na jednání o zvýšení platu. V závěru se inspiřujete zvláštními tipy pro vyjednávání při přijímacím pohovoru.

Mediace v teorii a praxi

PhDr. Lenka Holá, Ph.D.

Kniha popisuje její teoretická východiska a principy, vztahy v mediaci i její samotný proces. Klade důraz na psychologické a právní charakteristiky mediace, ukazuje její interdisciplinárnost a možnosti využití v různých oblastech společenské praxe. Podrobněji se zabývá peer-mediací, mediací rodinnou a obchodní. Pozornost je věnována také roli mediátora, jehož specifické postavení na něj klade vysoké požadavky. Publikace přináší velké množství příkladů z praxe, propojuje teoretické informace s praktickými mediálními zkušenostmi.

Konkurenční potenciál

průmyslového podniku

Zdeněk Mikoláš/Jindra Peterková/Milena Tvrđíková a kol.

Autoři publikace Konkurenční potenciál průmyslového podniku přináší nové koncepce a teoretické pohledy na problematiku konkurenčního potenciálu průmyslových podniků. Definují konkurenceschopnost podniků v soudobé globální ekonomice a vysvětlují nové pohledy na management inovačních a konkurenčních potenciálů v kontextu teorii spontánního řádu. Významná pozornost je věnována vymezení a měření podnikatelského potenciálu.

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Pět sociálních aut potřebným

Společnost ATLANTIS MARSHAL, a.s., podporuje mobilitu potřebných. Do konce roku chce získat minimálně pět „sociálních automobilů“. Ty budou sloužit jako speciálně uzpůsobené dopravní prostředek zdravotně hendikepovaným dětem i dospělým. Pilotní projekt bude ještě letos realizován v Libereckém kraji. Poté se rozšíří i do dalších regionů.

(tz)

Podpora MPO pomůže

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR otevřelo další ročník dotací pro spotřebitelské organizace. Svoje projekty na rok 2012 zaměřené na pomoc a poradenství spotřebitelům, jejich vzdělávání a výchovu nebo na kultivaci zodpovědného podnikatelského prostředí mohou nestátní neziskové organizace ministerstvu průmyslu a obchodu přihlásit do 15. září. Podpora může pokrýt až sedmdesát procent nákladů na projekty spotřebitelských organizací. To, jestli se svými plány na příští rok uspěly, nebo ne, se jednotlivé organizace dozví do konce letošního roku. Letos ministerstvo podpořilo šest projektů. Pro rok 2012 se o podporu mohou přihlásit projekty, které se věnují: poskytování spotřebitelských poradenských a informačních služeb, výchovně – vzdělávacím akcím v oblasti ochrany spotřebitele, publikační činnosti s tematikou ochrany spotřebitele, zvyšování finanční gramotnosti nebo kultivaci tržního prostředí ve spolupráci s podnikateli nebo s mezinárodními spotřebitelskými organizacemi.

(tz)

NAŠE KAVÁRNA

Jednatel Phoenix-Zeppelin P. Boš

Do funkce druhého jednatele společnosti Phoenix-Zeppelin, spol. s r.o., výhradního prodejce stavebních strojů Caterpillar na českém a slovenském trhu, byl jmenován Pavel Boš (37), který doposud působil na pozici finančního ředitele a prokuristy.

Martin Urban makléřem brokerjet ČS

Hlavním makléřem brokerjet České spořitelny je od 1. července 2011 Martin Urban, který povede tým makléřů. ČS rozšiřuje služby brokerjet pro retailové klienty o možnosti poradenství a konzultací v oblasti investování

Finanční ředitel Citroën ČR je Jérôme Maugis

Ve společnosti Citroën ČR s.r.o. dochází ke změně finančního ředitele. Na toto místo byl jmenován pan Jérôme Maugis.

JUDr. Rostislav Dvořák předsedou SČMVD

Novým předsedou Svazu českých a moravských výrobních družstev se stal od 13. června JUDr. Rostislav Dvořák. Je také řadu let předsedou družstva Vývoj OD Třešť.

Je zároveň člen představenstva Hospodářské komory České republiky, předseda Rady krajů HK ČR, předseda představenstva Hospodářské komory kraje Vysočina a místopředseda Rady hospodářské a sociální dohody kraje Vysočina.

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Musíme zviditelnit český byznys

Nový prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR Jaroslav Hanák uskutečnil ve dnech 16.–17. června 2011 pracovní návštěvu Bruselu s cílem představit klíčové priority své organizace hlavním evropským partnerům. Na všech setkáních tlumočil obavy českého průmyslu z přemrštěné regulace. Přislíbil maximální součinnost Svazu a bruselské kanceláře CEBRE ohledně příprav pozic byznysu k projednávaným dokumentům. Zpět přivezl návrh, aby se v Praze na jaře 2012 konala velká konference o kohezní politice.

Problematika obchodní a ekonomické spolupráce s Čínou, příprava možného uzavření dohody o volném obchodu s Japonskem, situace v Rusku a budoucnost jednání v rámci WTO bylo obsahem schůzky prezidenta Svazu průmyslu a dopravy ČR Jaroslava Hanáka s komisařem Karlem de Guchtem odpovědným za obchod (DR TRADE). Nejvyšší představitel Svazu při té příležitosti apeloval na odstraňování netarifních bariér: „Podle obratu je Čína pro naši republiku třetím největším partnerem, ale české firmy si stěžují na povinnost dokládat různé dovozní certifikáty a na další překážky. Pro vyrovnanější obchodní vztahy musí Unie tláčit na jejich odstranění,“ řekl Jaroslav Hanák.

Jaroslav Hanák se poté setkal s poslancem Evropského parlamentu Janem Březinou, členem Výboru pro průmysl, energetiku a výzkum. Hlavními tématy jednání byly budoucnost strukturální a kohezní politiky, podpora výzkumu a inovací a problematika jaderné energetiky. Poslanec Březina je zpravodajem Rámcového programu pro výzkum EURATOM (2012–2013).

Zejména podpory malých a středních podniků, průmyslové politiky, restrukturalizace a nedostatku absolventů technických oborů v Evropě se týkalo jednání s generálním ředitelem DG ENTR (generální ředitelství pro podnikání a průmysl) Evropské komise Heinzem Zourkem. Prezident Jaroslav Hanák představil projednávanou českou strategii konkurenceschopnosti a s ohledem na průmyslové zaměření české ekonomiky vyjádřil politování nad malým zastoupením Čechů v rámci DG ENTR. Jaroslav Hanák dále zdůraznil: „Velkým limitem pro naše firmy je absence mezinárodně platných standardů, které by zohledňovaly potřeby malých firem.“

(tz)

Inovace zlatou cestou...

Inovace v podobě vývoje nového výrobku či služby se pro růst firmy stávají stejně důležité jako zvyšování jejího tržního podílu. Ukázal to průzkum PwC mezi 1200 generálními řediteli nejvýznamnějších světových firem. Právě inovace jsou podle nich spolu s větším „vytěžením“ stávajících trhů nejlepším receptem na úspěšnou expanzi pro nejbližší roky.

Globální průzkum názorů generálních ředitelů ukázal, že 78 procent šéfů významných firem věří, že inovace „výrazně“ zvýší tržby či přispějí ke snížení nákladů. Nejvíce takto odpovídali ředitelé v odvětvích, kde zákazníci díky inovacím mění svá očekávání. Například ve farmaceutickém průmyslu či v odvětví zábavy a médií více než 40 procent generálních ředitelů věří, že jejich největší růstové příležitosti vyvstanou z nových výrobků a služeb.

„Čeští generální ředitelé jsou oproti globálním opatrnější ve svých růstových očekáváních. Ale stejně jako globální lídři si uvědomují, že inovace jsou jedinou cestou, jak držet krok s konkurencí, nebo dokonce získat vedoucí pozici na trhu. Proto 42 procent českých generálních ředitelů považuje vývoj nového výrobku či služby za hlavní potenciální příležitost k růstu v letošním roce,“ řekl Jiří Moser, řídící partner PwC v České republice.

Globální průzkum ukázal, že generální ředitelé mění i přístup k inovacím a v mnohem větší míře hledají příležitosti ke spolupráci na výzkumu a vývoji mimo svůj trh či zemi svého působení. Například většina generálních ředitelů firem v zábavním průmyslu či v médiích očekává, že se budou spolupodílet na vývoji výrobků a služeb ostatních odvětví.

„Inovace jsou pro společnosti v odvětvích, která čelí prudkým technologickým změnám a vysokým očekávaním zákazníků,

otázkou přežití. Ředitelé, kteří jsou prozíraví, usilují o inovace, které zajistí jejich firmám konkurenční výhodu a podpoří požadovaný růst. Následující desetiletí bude nejinnovativnějším obdobím od průmyslové revoluce. Hnací silou bude příchod více než miliardy nových zákazníků na trh, globální propojenost trhů a radikální změny v technologiích. Na vyspělých trzích musí firmy inovovat, aby se odlišily od konkurence, na rozvíjejících se trzích jsou inovace nutnost pro snížení závislosti na nízkých nákladech,“ dodal Jiří Moser.

Podle nové studie PwC „Demystifying innovation: take down the barriers to new growth“ (Inovace bez mystifikace: odstraňme bariéry bránící novému růstu) musí úsilí o inovace vzejít od generálních ředitelů, kteří budou ve svých firmách systematicky podporovat kulturu otevřeného myšlení. Studie odhalila sedm mylných představ o inovačním procesu:

Inovování je možné delegovat: Úsilí o inovace musí vycházet z nejvyššího vedení. Inovační proces selže, pokud ho generální ředitel nezaštiťuje a neodměňuje.

Střední management je spojencem inovací: Manažeři nemusí být nutně mistři inovací. Mají tendenci zamírat inovace ve prospěch efektivity.

• Inovativní lidé pracují kvůli penězům: Vybudovat ve firmě kulturu, která má v sobě

zakořeněnou inovativnost, přitáhne a udrží kreativní odborníky.

- Inovace je šťastná náhoda: Úspěšná inovace je mnohem častěji výsledkem strukturovaného procesu třídění mnoha návrhů a myšlenek.
- Čím otevřenější inovační proces, tím méně disciplíny: Pokroky v nástrojích spolupráce, jako jsou sociální sítě, urychlují otevřenou inovaci.
- Podniky vědí, kolik inovace potřebují: Lídři musí odhadnout svůj potenciál pro neorganický růst (fúze a akvizice), aby dokázali určit svoji inovační potřebu.
- Inovace nelze měřit: Vedení musí být schopno určit svou návratnost investic do inovací (ROI, Return on Innovation Investment).

Stát si uvědomuje, že inovativní prostředí je základem pro konkurenceschopnost země. I česká vláda zohledňuje podporu inovací při plánování programovacího období 2014+, v němž bude mít Česká republika opět možnost čerpat dodatečné zdroje z fondů EU.

„Již stávající politika umožňuje firmám čerpat prostředky na podporu inovací. Systém však vznikl poměrně živelně a měl by být provázán s hlavními prioritami konkurenceschopnosti země, které navíc stále nejsou jasně definovány. Jednou z nich by beze sporu měla být podpora spolupráce akademické sféry a firem umožňující lepší využití inovačního potenciálu, který Česká republika má,“ uvedl Karel Půbal, odborník na oblast veřejného sektoru a inovací ze společnosti PwC ČR. (tz)

Do prioritních zemí jen diplomatické špičky

Zaměstnavatelé by uvítali, pokud by do prioritních zemí, zejména pak na trhy zemí Společenství nezávislých států, byli vysíláni ti nejlepší diplomaté s výrazným zájmem o podporu našeho businessu. Právě o tyto trhy, zahrnující Rusko a další země SNS, mají naši exportéři mimořádný zájem. Na poradě ekonomických diplomatů v diskuzním bloku „Role státu a partnerů při podpoře exportu“, to nedávno uvedl prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR Jaroslav Hanák.

Právě na vzdálené trhy mimo Evropskou unii by se měla podle Svazu průmyslu a dopravy ČR výrazněji soustředit česká ekonomická diplomacie. Podíl vývozu do zemí Evropské unie představuje totiž 85 procent našeho exportu, ovšem až jedna třetina jsou reexporty do třetích zemí.

Členské firmy Svazu mají zájem hlavně o Rusko, Ukrajinu, Kazachstán, země Vy-

chodního partnerství, Vietnam, Turecko, Indii, Čínu, Brazílii či Irák. Zvyšuje se i jejich zájem o Afriku, kde v řadě zemí firmy nemohou počítat s podporou státu vzhledem ke zrušení ambasad a kvůli tomu, že s výjimkou Egypta a Jihoafrické republiky zde neexistují zahraniční kanceláře vládní agentury CzechTrade.

Jaroslav Hanák vyjádřil podporu rozšíření sítě zahraničních kanceláří CzechTrade. „Doufáme, že spolupráce MZV a MPO v rámci nového projektu páteřní sítě CzechTrade, který podporujeme, bude nastavena tak, aby pracovníci zahraničních kanceláří měli diplomatické krytí,“ uvedl prezident Svazu.

Prezident nejvýznamnějšího zaměstnavatelského svazu v zemi, zastupující 1600 členských firem, se kriticky vyjádřil k nedostačujícímu počtu zahraničních návštěv našich ústavních činitelů za doprovodu podnikatelských misí. „Firmy mají zájem na zvýšení za-

hraničních cest našich ústavních činitelů, zejména předsedy vlády, které jsou provázány podnikatelskými misemi,“ uvedl Jaroslav Hanák. Poukázal současně na výrazný efekt těchto návštěv při „otevírání dveří“ na cizích trzích pro naše firmy.

Nejvyšší zástupce Svazu kriticky poukázal na to, že „nebyl akceptován loňský návrh na zlepšení systému řízení ekonomické diplomacie ČR se zapojením soukromého sektoru“. Podle něho není také dobrá pro naše exportéry skutečnost, že nebyla dopracována nová Exportní strategie.

Jaroslav Hanák na závěr svého vystoupení citoval britského ministra zahraničních věcí při představení nové koncepce britské zahraniční politiky: „Naše zahraniční politika pomáhá vytvářet prosperitu, zatímco prosperita zajišťuje fungování diplomacie, naši bezpečnost a obranu.“ (tz)

Pivovary přispějí na výzkum Českého piva

Český svaz pivovarů a sladoven spolu s nejvýznamnějšími subjekty působícími v českém pivovarovství a sladařství založil Sdružení právnických osob pro podporu Českého piva. Cílem sdružení, jehož dalšími členy jsou Plzeňský Prazdroj, a. s., Budějovický Budvar, n. p., Sladovny Soufflet ČR, a. s., Heineken ČR, a. s., a PMS Přerov, a. s., je založení Nadačního fondu České pivo sládků Františka O. Poupěte. Posláním a účelem fondu je podpora a ochrana výroby piva v České republice jako součásti národního kulturního dědictví, a to s cílem zachování historických sensorických vlastností Českého piva a surovin pro jeho výrobu. Fond bude shromažďovat prostředky od výrobců piva a sladu a dalších subjektů, např. Ministerstva zemědělství ČR, Evropské komise (DG Agri) atd. Předsedou sdružení se stal Ing. Jan Hlaváček, vrchní sládek Plzeňského Prazdroje, a. s.

„Považuji za významné, že se největší výrobci sladu a piva u nás shodli na tom, že České pivo jako světově uznávaný fenomén je třeba nejen zachovat pro další generace, ale též jej dále rozvíjet pro jeho jedinečnost,“ řekl Ing. František Šámal, předseda Českého svazu pivovarů a sladoven. „Ne všichni si totiž uvědomují, že pokud chceme specifika Českého piva udržet, je třeba vkládat do jeho budoucnosti finanční prostředky nezbytné k financování základního výzkumu. Tak podpoříme dlouhodobou udržitelnost Chráněného zeměpisného označení České pivo,“ doplnil František Šámal.

Chráněné zeměpisné označení (CHZO) České pivo bylo v prosinci 2008 schváleno komisí Evropské komise pro zemědělství. Předcházel mu intenzivní a dlouhá diskuze českých sládků, kteří v letech 2002–2004 hledali jednak definici a jednak způsob, jak ochránit naše pivo např. před jeho napodobenami. Např. že by někdo mohl vyrábět nekvalitní pivo v ČR a vydávat je za české pivo nebo je vyrábět v zahraničí a vydávat je rovněž za české pivo. Podle podmínek schváleného CHZO České pivo musí místní výrobci z vymezeného území u nás k vaření takového piva používat nejméně 80 % sladu ze schválených odrůd se specifickými vlastnostmi a specifikovaným množstvím českého chmele.

„O světovou pověst českého piva se vedle vysoké odbornosti všech, kteří se na jeho výrobě podílejí a podílejí, a unikátní technologie, zasloužily hlavně kvalita sladovnického ječmene a chmele z vymezeného území a výhodné podmínky pro jejich pěstování,“ uvedla Ing. Věra Höningová z Výzkumného ústavu pivovarského a sladařského. (tz)

CLARKSON CZ

NÁŘADÍ, NÁSTROJE A TECHNOLOGICKÉ PORADENSTVÍ



vyměnitelné břitové destičky pro soustružení, frézování a závitování
soustružnické držáky
frézovací nástroje s vyměnitelnými destičkami
tvrdokovové frézy
vrtáky s vyměnitelnými destičkami, dělové vrtáky
tvrdokovové vrtáky a výstružníky
závitníky, tvářecí závitníky a závitové frézy
upínací technika – pouzdra, trny a příslušenství
záhlubníky

