Prosperita®
www.premium.prosperita.info
www.prosperita.info
Prosperita? Především! Nic jiného neřeším. ročník 11 (10/2009)

součástí vydání je PROSPERITA Madam Business®

Triglav odměňuje řidiče

Bezproblémoví řidiči získají od Triglav pojišťovny speciální odměnu. Pojišťovna začala svým klientům nabízet možnost kopírovat bonusy z povinného ručení na havarijní pojištění. Nová nabídka se přitom vztahuje i na bonusy z jiných pojišťoven. Řidiči tak nyní mohou za bezeškodný průběh uplatnit slevu až 60 %.

Klienti Triglav pojišťovny mohou přepisovat své bonusy z povinného ručení na každou nově uzavřenou smlouvu o havarijním pojištění. Maximální slevu ve výši 60 % využijí díky zkopírování bonusů řidiči, kteří více než sedm let nezavinili žádnou dopravní nehodu. Triglav pojišťovna tak nově umožňuje svým klientům získat komplexní pojištění vozidla za zvýhodněných podmínek.

„V době vysoké dopravní nehodovosti je třeba odměňovat odpovědné řidiče. Proto jsme se rozhodli pro mimořádnou akci, ve které mohou dobří řidiči získat nadstandardní pojištění s výraznou slevou," uvedl Petr Baný, generální ředitel a předseda představenstva Triglav pojišťovny. „Tato akce je časově omezená, dosud jsme však neurčili pevný termín jejího ukončení. Speciální nabídka bude trvat minimálně do konce tohoto roku," připomněl Petr Baný. **(tz)**

Zprůhlednit segment
malých a středních firem
chce Hospodářská komora hlavního města Prahy bezpečným nástrojem Rating MSP

Až 11 % českých firem není kvůli svému špatnému hospodaření vhodných pro poskytnutí státní dotace nebo půjčky od banky, u dalších 33 % najdeme střední riziko. Na druhou stranu však existuje početná skupina 56 % firem, které by podmínky pro poskytnutí finanční podpory nebo úvěru pravděpodobně splnily. Vyplývá to z analýzy, kterou pro Hospodářskou komoru hlavního města Prahy uskutečnila společnost CCB – Czech Credit Bureau. Podle zástupců komory však zejména nebankovním věřitelům v praxi často chybí potřebné informace, které by jim umožnily hospodaření firmy žádající o finance objektivně zhodnotit.

Ing. Vladimír Srp, předseda představenstva Hospodářské komory hlavního města Prahy

„Ve chvíli, kdy zjistíme problém, je pozdě. Rating MSP je optimálním nástrojem prevence a upozorní nás na něj dlouho dopředu, tedy ve chvíli, kdy se dá ještě vyřešit. Navíc celý proces podání žádosti o vypracování ratingu není vůbec složitý proces, jak mají mnozí dodnes zažito. Domníváme se, že zvláště v dnešní době se jedná o velice potřebný, a navíc účinný nástroj, jak získat potřebné znalosti o ekonomickém zdraví své firmy," řekl na nedávném setkání s novináři Ing. Vladimír Srp, předseda představenstva Hospodářské komory hlavního města Prahy.

Položili jsme mu několik doplňuijících otázek:

Před nedávnem jste znovu připomenuli význam zajímavého a jednoduchého nástroje pro podnikání malých a středních firem – jde o rating, jinými slovy o posouzení životaschopnosti té které firmy. V čem může tedy nejvíce pomoci?

Zjednodušeně řečeno „v oddělení perspektivních od přežívajících", ať už to vezmete z pohledu obchodních vztahů obecně, vztahů mezi dodavatelem a odběratelem, vztahem žadatel a poskytovatel finančních prostředků nebo například v posouzení dopadů současné krize na firmu a nastavení optimálních opatření či potvrzení vlastní stability a síly realizace podnikatelských záměrů financovaných z úvěrů i „evropských peněz".

Tento projekt není nový, je poměrně hojně využívaný – jak na něj reagují banky, kde MSP žádají o úvěry, právě v této ne příliš lehké „finanční" době?

Bankovní domy spolupracují od samotného zrodu projektu Rating MSP a tento hodnoticí systém podrobily vlastní analýze včetně testu shody výstupů. Výsledek byl nad očekávání a shoda se pohybovala v rovině 70–80 % . Finanční instituce mají vlastní velmi přísná pravidla a složité systémy hodnocení žadatelů, která bohužel využívají pro všechny podnikatele bez výjimky. Rating HKP jim tak i u malých podnikatelů, mikropodnikatelů a živnostníků slouží pouze jako nezávazná informace. Škoda, protože se domníváme, že zejména u této skupiny podnikatelů by rating MSP mohl být postačujícím nástrojem hodnocení přijímaného rizika.

Byly slyšet obavy, že jde o další složitou administrativu, která se podnikatelům nabízí – opak je však pravdou. Rating je jednoduchý a firmy se ho nemusí bát. Čím byste podpořil toto tvrzení?

Tyto obavy provázejí Rating MSP již od jeho začátku. Celý projekt byl koncipován tak, aby podnikatelům přinesl maximum informací o vlastním podnikání a minimálně s minimální administrativní i jinou zátěží. Podnikatel předkládá běžné účetní výkazy (výsledovku, bilanci) doplněné cca 8 údaji, tedy podklady, které má běžně k dispozici a nemusí je pro potřeby ratingu komplikovaně vytvářet. Pak už jen čeká na e-mailovou zprávu s informací, kde je jeho rating uložen. Pomocí zabezpečeného přístupu a prostřednictvím přiděleného hesla má svůj rating během cca 8 dnů k dispozici a dalšímu využití.

Kolika subjektům již slouží, opakují ho některé?

Zájem o tuto službu má stoupající tendenci, což pravděpodobně způsobila nejen probíhající krize. V roce 2008 bylo zpracováno na 500 žádostí. V roce 2009 jsme přistoupili k rozšíření nabídky ratingu pro podnikatele vedoucí daňovou evidenci a živnostníky. Současně jsme snížili ceny a zvýšili hranici ročního obratu na 750 mil. Kč.

Za první pololetí roku 2009 jsem přijali zhruba 400 žádostí. Z uvedeného počtu je přibližně 15 % žádostí opakovaných.

Máte od firem zpětnou vazbu v tom, že se poučily a napravily případnou blížící se zjištěnou hrozbu, která by mohla vést k problémům, změně jejich postavení na trhu?

Zpětnou vazbu máme. Část podnikatelů si objednala rating před zahájením prací na žádosti o podporu z evropských fondů a někteří z nich pak byli překvapeni, že mají rating horší než před dvěma a více lety. Tato skutečnost bohužel je spojena s probíhající krizí, kdy celý systém je aktuálně „naladěn" na základě odlišných vstupních dat než před vznikem krize. Domnívám se, že právě tato skutečnost hovoří jasně o kvalitách a vypovídací schopnosti Ratingu MSP i využitelnosti výsledků pro eliminaci hrozeb, o kterých hovoříte.

Co vám, Hospodářské komoře hlavního města Prahy, rating a jeho využívání napovídá? V čem dnes malí a střední podnikatelé nejvíce chybují?

Hospodářská komora hl. m. Prahy nemá k dispozici výsledky ratingu jednotlivých firem. Rating MSP je majetkem klienta, proto nejsme schopni hodnotit jak které firmě rating pomohl v jejím dalším rozvoji. Pravidelně se však zajímáme o stav firem, počet bankrotů a další informace z podnikatelského prostředí. Nedávno jsme veřejnosti poskytli statistické informace o tzv. finanční kapacitě trhu MSP a také statistiku ratingů ve struktuře podle jednotlivých stupňů. Doba je dnes složitá a pro mnoho z nás často těžce čitelná. Proto je pro podnikatele dobré znát svůj aktuální ekonomický stav pohledem odborníků, průběžně ho sledovat a každou odchylku včas identifikovat a přijmout příslušná potřebná opatření.

HOSPODÁŘSKÁ KOMORA HL. M. PRAHY

otázky připravila Eva Brixi

pokračování na str. 5 ▶

O firemních novoročenkách a vánočních přáních přemýšlejte s předstihem.
Individuálně navržené jen pro vás.
Žádné přítisky na běžná přání!
Objednávejte na www.vasepf.cz nebo tel. 606 615 609

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

4 Živnostníky dnes nejvíce trápí opožděné proplácení faktur
14 Pozitivní impulzy pro leasingový trh
16 Banka HSBC na podporu českých exportérů
16–17 Názory podnikatelů na podporu exportu malých a středních podniků
18 Design není jen o kráse

VÍTEJTE NA WWW.

Život webu a my

Který obor ještě nemá své webové stránky? Těžko hledat. Weby se množí jak houby po dešti, ale také potřebují rekonstruovat, zušlechťovat, optimalizovat, potřebují zásah odborníka. A potřebují také plnit, aktualizovat, a to je přečasto kámen úrazu pro majitele, provozovatele, pro firmy či instituce.

Hledáte-li návod, jak to udělat, aby váš web vypadal co nejlépe, ozvěte se nám. Máme řadu argumentů, zkušeností, referencí, praktických příkladů.

Martin Šimek, 606 615 609
martin@prosperita.info

Časopis Prosperita
a příloha Prosperita Madam Business

Vydává: RIX, s. r. o.
Sídlo vydavatelství a redakce
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
IČ: 25763164
DIČ: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 266 312 413, 281 973 427
e-mail: brixi@prosperita.info
Datum tisku: 9. říjen 2009
Datum distribuce: 12. říjen 2009

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

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

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

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

Ing. Jaroslav Růžek, media specialist
mobil: 724 117 071, e-mail: ruzek@prosperita.info

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

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

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

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

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

Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označené grafickým symbolem ⇔.

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

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 2008 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

S TUŽKOU ZA UCHEM

Informační paradox

Je to paradox, nebo není? Těžko říci. Jestli někdo čekal, že letos v důsledku škrtaných rozpočtů na propagaci, PR aktivity a jiné možnosti zviditelnění firem ubyde informací, s nimiž se musí denně pracovat a které na vás vystrkují růžky z novin a časopisů, televizního a rozhlasového vysílání, asi se ukrutně mýlil už v lednu. Naopak, krize nekrize, finance nefinance, informační tok se vlní po strmé křivce vzhůru, všichni se utápíme v těch či oněch zprávách, komentářích, rozhovorech o tom či onom, a vybíráme svá témata k dalším až vášnivým diskuzím.

Výzkumy, konference, semináře, kulaté stoly, tiskové zprávy, firemní časopisy a mnohé další zdroje nabízejí nespočet možností, jak vědět, co je trendy. Někdy, pravda, to trochu obtěžuje, neboť s dávkou slovíček a čísel málokdo dokáže efektivně nakládat, ale na druhé straně – servis je servis, a ze všech stran se k vám blíží, tak proč ho nechat ležet ladem… Zejména teď, po dovolených, v začátku podzimu, kdy s chutí nám vlastní potřebujeme vědět, co se kde vlastně seběhlo a děje…

Eva Brixi

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Už desetiletí

Zní to až neuvěřitelně, ale brněnská Olympia, nákupní a zábavní centrum, už slaví první desítku let, po kterou se snaží oslovit zákazníky českého trhu. Na tiskovku k tomuto výročí pozvala novináře 7. října v Praze veselou pozvánkou Město nákupů v módní růžové a fialové barvě. Pozvánka zářila, rozhodně nezapadla do propadliště diáře či novinářských stolů. Dáváme veselou jedničku. ***(rix)***

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2008

1. Národní politika kvality
2. Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
3. Marketér roku
4. Veletrh For Industry
5. Semináře AMSP ČR
6. Akce společnosti 1. VOX, a. s.
7. Znojemský hrozen, 11. ročník
8. Auto roku 2009 v ČR
9. Motocykl roku 2009
10. Střechy Praha 2009
11. Akce AIP ČR v roce 2009
12. AUTO ROKU 2010 v ČR
13. veletrh Svět reklamy
14. Burza výrobních kapacit při MSV Brno
15. Střechy Praha 2010
16. Gas Business Breakfast 2009
17. Franchising Forum 2009

Účetní a poradenská firma
Ing. Mojmír Průša
vám nabízí:
vedení jednoduchého i podvojného účetnictví zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová přiznání všeho druhu a řadu dalších služeb ekonomických a daňových (podnikatelské plány, úvěry, ekonomické vedení firem, krizové řízení apod.)
Kontakt:
Gorazdova 16, 120 00 Praha 2
tel.: 224 917 584, 224 922 420
fax: 224 918 293, e-mail: mojmir@gts.cz

NAŠIMI STÁLÝMI PARTNERY JSOU

- Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest
- Agrární komora ČR
- Asociace českého papírenského průmyslu
- Asociace českých pojišťovacích makléřů
- Asociace inovačního podnikání ČR
- Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
- Asociace podnikatelek a manažerek ČR
- Asociace textilního, oděvního a kožedělného průmyslu
- Česká agentura na podporu obchodu / CzechTrade
- Česká asociace koučů
- Česká asociace petrolejářského průmyslu a obchodu
- Česká asociace podnikatelů v lesním hospodářství
- Česká asociace pojišťoven
- Česká asociace pro soutěžní právo
- Česká leasingová a finanční asociace
- Česká manažerská asociace
- Česká společnost pro jakost
- Český svaz pivovarů a sladoven
- Český svaz zaměstnavatelů v energetice
- Družstevní Asociace ČR
- Euro Info Centrum Praha
- Gender Studies
- Hospodářská komora České republiky
- Hospodářská komora hlavního města Prahy
- Komora auditorů ČR
- Komora certifikovaných účetních
- Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- Manažerský svazový fond
- Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů
- Potravinářská komora ČR
- Unie zaměstnavatelských svazů ČR
- Sdružení automobilového průmyslu
- Sdružení Korektní podnikání
- Sdružení podnikatelů ČR
- Sdružení pro cenu ČR za jakost – Czech Made
- Sdružení pro informační společnost
- Svaz dovozců automobilů
- Svaz českých a moravských výrobních družstev
- Svaz českých a moravských spotřebních družstev
- Svaz chemického průmyslu ČR
- Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR
- Svaz podnikatelů ve stavebnictví v ČR
- Svaz strojírenské technologie, zájmové sdružení
- Svaz průmyslu a dopravy ČR
- Unie soukromých bezpečnostních služeb ČR
- Zemědělský svaz ČR

Němečtí investoři chtějí změnu kont pracovní doby

Reformy českého pracovního práva, které podnikům v době krize neumožňuje flexibilní reakce, jsou nevyhnutelné. Vhodným nástrojem by bylo prodloužení kont pracovní doby. To jsou hlavní výsledky bleskového průzkumu mezi členy Česko-německé obchodní a průmyslové komory (ČNOPK).

Právě v období hospodářské krize je pracovní právo podrobeno zkouškám. Jaké nástroje pracovní právo nabízí? Jaké jsou ze zákona možnosti, přizpůsobit personální kapacity poklesu poptávky? To jsou otázky, před kterými dnes často stojí podnikatelé. A všichni pečlivě sledují statistiky z trhu práce a s velkým znepokojením rychle rostoucí míru nezaměstnanosti.

Průzkum, který provedla ČNOPK, ukazuje, že německé firmy působící v ČR mají k českému zákoníku práce jasné stanovisko: 98 % dotázaných firem považuje nástroje, které v současnosti zákon nabízí, za nedostatečné. Právě v době krize to ve většině firem vedlo k snižování počtu zaměstnanců. Více než čtyři pětiny dotázaných uvedly, že kvůli chybějícím pracovně právním nástrojům musely propouštět zaměstnance.

Německé firmy požadují reformy. Všechny dotázané firmy se vyslovily pro zlepšení a rozšíření kont pracovní doby. Slibují si od toho více prostoru a možností jednání. Současná úprava dovoluje vyrovnávací období pouze po dobu 26 týdnů, které je možné prodloužit se souhlasem odborů na jeden rok. „To je velmi krátká doba," komentoval situaci výkonný člen představenstva ČNOPK Bernard Bauer, „hospodářská krize je celosvětová a trvá kvůli provázanosti trhů déle. Proto je potřeba stanovit jinou délku vyrovnávacího období – půl roku nebo rok nestačí."

I z pohledu firem je změna institutu konta pracovní doby nutná: „Bosch využívá celosvětově – podle možností – pružnou pracovní dobu. Flexibilní pracovní právo je právě v této době velmi důležité. Nástroje jako konta pracovní doby by nám určitě pomohly udržet v ČR naše kmenové zaměstnance," sdělil Dr. Karl Strobel, reprezentant firmy Bosch v ČR, která patří s více než 8000 zaměstnanci k největším zaměstnavatelům v ČR.

(tz)

Ať vás každý okamžitě najde!
premium
PROSPERITA.INFO
Portál
Představuje jednoduchou elektronickou křižovatku kontaktů a základních informací.
Server pro firmy i profesní organizace
www.premium.prosperita.info
HLEDEJ

Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s. Dubí, **Jan Wiesner,** předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev, **PhDr. Hana Vaněčková:** ředitelka komunikace MPSS, **Ing. Irena Vlčková,** vedoucí sekretariátu a pr manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, **Ing. Marek Vích,** tiskový mluvčí a vedoucí odboru PR, Kooperativa, pojišťovna, a. s., **Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA.,** generální ředitel společnosti SINDAT GROUP, první místopředseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, **Prof. Ing. Jaroslav Antonín Jirásek, DrSc.,** předseda dozorčí rady, Strojírny Tatra Praha, **Bc. Marta Šumerová,** generální ředitelka, TOP HOTELS GROUP a.s., **Martin Malý,** tiskový mluvčí, CETELEM, a.s.

Problémy s platební morálkou

stále ještě přetrvávají

Platební morálka není v této době recese nikterak dobrá. Týká se to i veřejné správy v evropských zemích, která platí podnikatelům průměrně 67 dní po splatnosti faktur. Podobné zkušenosti mají i členské firmy Svazu průmyslu a dopravy ČR, které již počátkem roku v dotazníkovém šetření upozorňovaly na zvýšení objemu pohledávek po lhůtě splatnosti až o 50 %. Problémy však dále přetrvávají. „Státní nemocnice nám platí často tři až čtyři měsíce po splatnosti," potvrdil potíže Zbyněk Frolík, člen představenstva Svazu průmyslu a dopravy ČR a majitel společnosti LINET na dnešním Žofínském fóru v Praze. S podnikateli na něm diskutovali představitelé České národní banky, České spořitelny, VZP a další význační hosté.

Podle Zbyňka Frolíka jeho firma LINET již v loňském hospodářském roce zaplatila na zálohách na daň z příjmu právnických osob o více jak 50 milionů korun více, než činila daňová povinnost. Přesto musel platit ještě šest měsíců vysoké zálohy i v letošním roce, i když bylo zřejmé, že firmě bude správce daně téměř 60 milionů korun vracet.

„Bankrotují nám dodavatelé, na trhu není likvidita, podniky si navzájem neplatí," uvedl Zbyněk Frolík a poukázal na to, že se firmy opavdu potýkají s řadou obtíží.

Jednou z nich je i zhoršený přístup firem k úvěrům. Na tento problém poukazují od konce loňského roku v šetřeních členové SP ČR. Naposled v zářijovém průzkumu to bylo zhruba 80 % respondentů. Některé firmy dokázaly však situaci řešit po svém.

„Již delší dobu jsme se připravovali na expanzi a při dobré dlouhodobé ziskovosti jsme se již před rokem úvěrů zbavili. Stále se nám daří, ale i nám při testování bank ohledně poskytnutí úvěru na akvizici nabízejí banky horší podmínky než před krizí," uvedl Zbyněk Frolík.

Členové Svazu průmyslu poukazují na skutečnost, že i ty firmy, které mají zakázky a nepotýkají se s problémy s hospodářskými výsledky, mají omezený přístup k úvěrům. Jak v této souvislosti naznačují šetření SP ČR, nárůst zakázek neočekává ani v prvním čtvrtletí příštího roku téměř dvě třetiny firem.

(tz)

Skupina ČEZ s elektromobilem

na Mezinárodním strojírenském veletrhu

Do blízké i vzdálenější budoucnosti energetiky dal možnost nahlédnout 51. Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně. Společnost ČEZ ve svém stánku připravila fanouškům technických energetických inovací překvapení i soutěž o zajímavé ceny.

Návštěvníci se mohli například seznámit s novými produkty a službami, které nabízí Skupina ČEZ svým firemním zákazníkům. Pokud je zajímaly například úspory v energetickém hospodářství firmy, nákup dle cen na energetické burze nebo duální nabídka prodeje komodity plyn/elektřina, tak se mohli mnohé dovědět právě na toto téma přímo ve stánku ČEZ. Velké množství zájemců o novinky v energetice využilo možnost svézt se v elektromobilu, který byl k dispozici každý den veletrhu.

Představeným a testovaným typem elektromobilu bylo vozidlo Fiorino italské firmy Micro-Vett SPA – největšího italského výrobce elektromobilů a jednoho z nejúspěšnějších evropských firem v tomto oboru. Elektrické užitkové vozidlo pro dva cestujících a nákladový prostor má hydraulické brzdy se systémy ABS a EBD, baterie typu lithium-polymer a může se nabíjet prostřednictví běžné zásuvky 230 V / 16 A.

Pobídky k projížďce elektromobilem po brněnském výstavišti využila i naše redakce. Více než samotná prima jízda a řada informací nás však zaujalo grafické ztvárnění pozvánky na projížďku elektromobilem i grafické hříčky na samotné karoserii vozu. Jak se lidově říká, nemělo to chybu, a byla to více než zdařilá brnkačka na city těch, kteří mají oči dokořán.

ČEZ fandí elektromobilům na facebooku http://www.facebook.com/home.php#/pages/CEZ-fandi-elektromobilum/123597101721.

Od 14. 9. je k dispozici i nová webová stránka k elektromobilům www.futuremotion.cz/emobility.

(tz, rix)

K půjčce jako bonus pojištění a nulové poplatky

Společnost Cetelem připravila na letošní podzim nabídku zvýhodněných úvěrů. Klientům, kteří si zažádají o Osobní půjčku ve výši 100 000 Kč a 200 000 Kč, nebude Cetelem účtovat poplatek za vyřízení půjčky ani poplatek za vedení úvěrového účtu. Navíc součástí měsíční splátky je i pojištění schopnosti splácet při ztrátě zaměstnání.

„Po úspěchu prázdninové akce jsme se rozhodli představit podzimní nabídku Osobní půjčky Cetelem plnou výhod. Ty tvoří nízké měsíční splátky, nulové poplatky, ale především pojištění schopnosti splácet, a to nejen z důvodu dlouhodobé nemoci, plné invalidity či pracovní neschopnosti, ale zejména pro případ ztráty zaměstnání," uvedl Ing. Tomáš Siegler ze Správy marketingu a komunikace. „Reagujeme tak na vývoj situace na trhu, kdy se snažíme dát díky pojištění klientovi jistotu pro případ nečekaných událostí," dodal T. Siegler.

Společnost Cetelem tak nabízí až do 31. října 2009 všem klientům osobní půjčky ve výši 100 000 Kč za 2175 Kč měsíčně (RPSN 17,81) a 200 0000 Kč za 4171 Kč měsíčně (RPSN 15,91) při délce splácení 72 měsíců. Měsíční splátka je konečná a s úvěrem nejsou spjaty žádné další skryté poplatky.

(tz)

Lahůdkové informační systémy zamířily k českým hotelům a restauracím

Specializované informační systémy pro gastronomická a ubytovací zařízení z produkce slovenského Asseco Solutions – Datalock Horec a Datalock BlueGastro – jsou od podzimu letošního roku k dispozici i českým hotelům a restauracím. Na tiskové konferenci to včera oznámili zástupci Asseco Solutions.

Tiskové konference se kromě Ivany Šilerové, produktové manažerky obou systémů a Dušana Lapčíka, obchodního ředitele Asseco Solutions, zúčastnil i Václav Stárek, generální sekretář Asociace hotelů a restaurací ČR. Vyjádřil přesvědčení, že dnes už se bez softwaru neobejde žádný typ podnikání, hotely a restaurace nevyjímaje, a že zejména mladá generace bere IT jako přirozenou součást života.

Oba systémy, které blíže představila Ivana Šilerová, nejsou mezi ubytovacími a stravovacími zařízeními na Slovensku žádnými novinkami, ačkoli v ČR jsou zatím využívány pouze v několika málo případech. Datalock Horec se už více než 15 let úspěšně prosazuje v oblasti hoteliérství a Datalock BlueGastro se po dobu svého pětiletého působení na slovenském trhu stal velmi oblíbeným a rozšířeným systémem mezi stravovacími zařízeními.

První z nich pomáhá pracovníkům recepce při vykonávání každodenních činností. Zjednodušuje a zpřehledňuje povinnou evidenci, poskytuje komplexní informace o hostech, jejich potřebách a přáních. Flexibilně tvoří ceníky ubytování, rezervaci prostorů a služeb. Oblíbené jsou interaktivní grafické přehledy pokojů a poschodí. Samozřejmostí je i on-line rezervace ubytování prostřednictvím internetu. Datalock Horec je postavený na třívrstvé architektuře s využitím databáze ORACLE. Je otevřený novým možnostem a prostřednictvím internetu umožňuje práci se systémem odkudkoli na světě.

Datalock BlueGastro pokrývá všechny činnosti gastronomického provozu – obsahuje skladové hospodářství, modul produkce (receptury a výroba hotových výrobků), prodej prostřednictvím dotykových pokladen a mobilních číšníků (tzv. PDA), věrnostní systém, evidenci zaměstnanecké stravy, vícestupňovou kontrolu provozu a další. Je vhodný pro samostatné provozovny i sítě. Systém je inspirován současnými gastronomickými trendy a je vybaven moderními technologiemi. Je postaven na trojvrstvé architektuře, jejímž základem je databáze ORACLE. K údajům se lze dostat přes internet prakticky odkudkoli.

V srdečné diskuzi nad novinkami Asseco Solutions

(tz) ➪

MAXIMALIZUJTE VÝHODY PŘI NÁKUPU S LEASINGEM

Využijte daňové zvýhodnění u UniCredit Leasing. Zbývá posledních 9 měsíců.

Ekonomická recese může být i příležitostí. Velmi pádně to potvrzuje leasingové financování, kterému dala série různých změn novou sílu. UniCredit Leasing koncentroval všechny výhody do jedné nabídky. Porovnejte sami, jak se sníží náklady na financování leasingem: nabídka využití mimořádných dvouletých odpisů, odpočet DPH i na osobní automobily, snížení nákladů na financování díky možnosti podpory od Evropské investiční banky. K tomu investicím nahrávají historicky nejnižší ceny nových vozidel i ostatních strojů, zařízení nebo nemovitostí.

Dvouleté odpisy pouze do 30. června 2010

Zkrácení doby leasingu na 24 měsíců (pro druhou odpisovou skupinu) přinesl balíček krátkodobých protikrizových impulsů. „Možnost promítnout v tak krátké době celou investici do nákladů, a tím ovlivnit výši zisku, je však časově omezena. Proto nečekejte. Platnost končí již za devět měsíců, a to pro předané předměty," upozorňuje **Alena Gronychová, ředitelka pobočky UniCredit Leasing Praha-Stroje**. „Díky možnosti odpočtu DPH pro všechny typy automobilů naštěstí skončila éra vestavěných mříží, oddělujících nákladový prostor u osobních automobilů," doplnila **Alena Gronychová**.

Flexibilní délka splácení

Potřebujete rychle promítnout investice do nákladů, nebo je naopak pro váš finanční model mnohem vhodnější rozpouštět je v delším období? UniCredit Leasing nabízí řešení pro každý případ délkou splácení leasingových smluv od 12 měsíců u první odpisové skupiny, od 24 měsíců u druhé odpisové skupiny až do 60 měsíců pro všechny komodity.

Zvýhodnění financování s podporou Evropské investiční banky (EIB)

UniCredit Leasing je expert ve vyjednávání zvýhodnění úroků od EIB pro projekty firem, které patří mezi tzv. malé a střední (segment SME). V letošním roce vyjednává slevy klientům, kteří zaměstnávají méně než 250 zaměstnanců, nejen při financování strojů a zařízení, ale i automobilů a další dopravní techniky. „Zvýhodněné financování s podporou EIB může například v případě pořízení stroje v hodnotě 1 mil. Kč znamenat úsporu až 30 000 Kč," vyčíslila výhody EIB **Alena Gronychová**.

Ptejte se na maximalizaci výhod při financování u UniCredit Leasing.

UniCredit Leasing CZ, a.s.
Radlická 14/3201
150 00 Praha 5
Tel.: 257 091 111
Zákaznické centrum: 844 113 355
info@unicreditleasing.cz
www.unicreditleasing.cz

Let's start. UniCredit Leasing

Živnostníky dnes nejvíce trápí

opožděné proplácení faktur

Většina českých živnostníků se stále častěji potýká s pozdním proplácením faktur od svých zákazníků. Z průzkumu Poštovní spořitelny vyplývá, že se kvůli tomu pak sami dostávají do problémů, kdy jim nedostatek volných prostředků ohrožuje nové zakázky, a v krajním případě jsou dokonce nuceni pozdržovat odchozí platby a vyplácení mezd. Dočasnou platební neschopnost pak musí řešit pomocí provozních bankovních úvěrů.

„Zajímalo nás, jak se změnilo chování živnostníků a jejich zákazníků v době hospodářské recese a také jak se obtížná ekonomická situace odrazila v platební morálce podnikatelů," řekl Tomáš Basista, manažer marketingu Poštovní spořitelny. „Chtěli jsme získat čísla, která by nám ukázala, jak to vypadá s toky hotovosti u živnostníků, kteří se v době ekonomických výkyvů stávají jednou z nejzranitelnějších skupin."

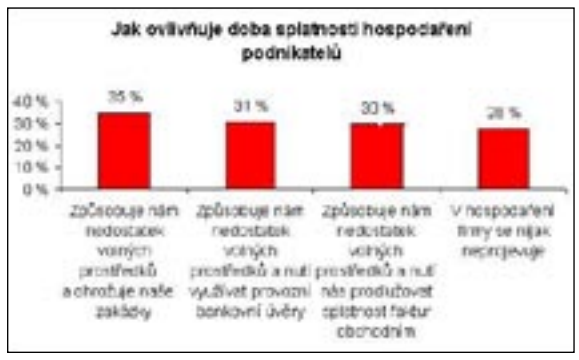
Přestože se doba splatnosti faktur výrazně neprodlužuje, zákazníci stejně neplatí v řádných termínech. Aby se odběratelé vyhnuli včasnému placení, poukazují na technické nedostatky – vracejí tak faktury kvůli administrativním chybám, nepřesnému obsahu nebo chybnému datu plnění objednávky.

Živnostníky tato situace dostává do potíží, ohrožuje rozvoj podnikání a snižuje šance na získání nových zakázek. Ve 14 % všech případů je dokonce nutí používat stejné praktiky vůči dodavatelům.

S neproplácením odběratelských faktur bojují podnikatelé různými způsoby. Sedmnáct procent z nich prodloužilo dobu splatnosti, další naopak platbu přes faktury omezili na minimum a vyžadují za své zboží hotovost (12 % dotazovaných). „Jde o pochopitelné kroky," vysvětlil Tomáš Basista. „Pravdou však je, že situace, která momentálně mezi živnostníky panuje, je nezdravá. Podnikatelé se pohybují v bludném kruhu proplácení-neproplácení-pozdržování. Tento stav situaci velice ztěžuje a v nejhorším případě může vést až k ukončení podnikání."

Průzkum Poštovní spořitelny přinesl i další zajímavá zjištění. Problémy s pozdním, nebo dokonce absolutním neproplácením faktur méně pociťují živnostníci, kteří podnikají s použitým zbožím, obchodují mimo prodejny, nebo ti, jejichž živnost má servisní charakter. Operují totiž často s menšími částkami a mnohdy vyžadují platbu v hotovosti.

V případě, že zákazníci neproplácejí faktury, živnostníci obvykle postupují v několika krocích. Nejprve volí telefonické připomenutí, pak písemnou upomínku. Poté už následuje předání celé záležitosti soudu. „Podnikatelé v podstatě nemají efektivní prostředky, jak rychle donutit zákazníky zaplatit včas. Soudní cesta bývá většinou zdlouhavá, proto živnostníci potřebují vhodné provozní financování, které by jim pomohlo vypořádat se s tímto dočasným výpadkem finančních prostředků," dodal Tomáš Basista.



Poštovní spořitelna se dlouhodobě snaží stát hlavní bankou nejen pro občany, ale také pro podnikatele. Kromě výhodných účtů, které šetří živnostníkům náklady, nabízí například Kreditní kartu pro podnikatele s bezúročným obdobím po dobu 45 dní, která efektivně pomůže pokrýt finanční rezervy. Klienti Poštovní spořitelny to navíc mají do banky vždy blízko, mohou využít více než 3300 poboček České pošty a 52 vlastních Finančních center. ***(tz)***

Podnikatelé: Zdravý rozum zvítězil

Poslanci po vleklých sporech přeci jen schválili vládní protikrizový balík. Schodek rozpočtu na příští rok bude 162,3 miliardy korun, což představuje 5,2 % českého HDP. Pokud by poslanci nepodpořili vládní kompromisní řešení, hrozil České republice deficit až za hranicí 350 miliard korun.

„Rozhodnutí Sněmovny z 25. září považujeme za vítězství zdravého rozumu a návrat na cestu konstruktivních řešení, které snad povedou ČR k světlejším zítřkům. Podnikatelé v těžké době krize sice očekávali stimul v podobě snížených odvodů zaměstnavatele za zaměstnance, ale zrušení slevy berou jako svůj vklad a nutný krok, kdy se v době krize musí utahovat na všech stranách. Rozpočtové škrty jsou výrazné, ale nutné. Bez okamžitého přechodu na úsporný režim, který se dotkne nás všech, by dříve či později, hrozil kolaps českých veřejných financí," uvedl předseda Unie malých a středních podniků ČR David Šeich.

„Podnikatelé s úlevou přijali především zprávu, že nedojde ke zvýšení daňové zátěže u právnických osob. V době hospodářské krize, kdy je třeba stimulovat agregátní nabídku, byl tento návrh velmi kontraproduktivní a znamenal zhoršení podmínek pro podnikání v ČR v dalších letech. Podobně vítáme i to, že lidé s vyššími příjmy nebudou zatíženi vyšší daňovou zátěží. V této chvíli by to byl chybný krok, který by vedl ve svém důsledku k tomu, že naše vysoce kvalifikovaná pracovní síla by odešla za prací do zahraničí, kde si ji budou více vážit a cenit," komentoval rozhodnutí poslanců David Šeich. „Za dobrou zprávu považujeme i to, že nedojde k dalšímu zvýšení podpory v nezaměstnanosti. Stát by podle nás měl stimulovat nezaměstnané, aby aktivně hledali novou práci, rekvalifikovali se a vzdělávali. Zvýšení výplaty podpory nezaměstnaným problém neřeší, ale pouze oddaluje," uzavřel předseda Unie malých a středních podniků ČR David Šeich. ***(tz)***

Vyplacené evropské dotace pro ČR stouply v srpnu o 5 miliard

Množství peněz, které obdrželi čeští žadatelé z evropských fondů, za minulý měsíc opět narostlo. V průběhu srpna se vyplatilo na jejich účty 5,07 miliardy korun. Tím dosáhl celkový objem vyplacených prostředků z fondů EU v České republice 28,6 miliardy korun.

Zažádáno bylo od počátku nynějšího programového období 2007–2013 o téměř 550 miliard korun. O tyto prostředky se zájemci, kterými mohou být obce, kraje, živnostníci, malí a střední podnikatelé, neziskové organizace, školy apod., ucházeli v rámci 26 650 projektů. „Toto množství podaných žádostí převyšuje téměř o 65 % prostředky přidělené na roky 2007 až 2009, což ukazuje na značný zájem veřejnosti o čerpání i na schopnost operačních programů tento zájem vstřebat," uvedl ministr pro místní rozvoj Rostislav Vondruška.

Významným ukazatelem postupu Česka ve využití strukturálních fondů a Fondu soudržnosti je počet schválených projektů. Těch je podle posledních statistik úhrnem 12 602 v hodnotě 150,6 miliardy korun. „Úspěšnému čerpání pomáhají i opatření, která ministerstvo v této souvislosti zavedlo. Tedy například pravidelné schůzky předsedů regionálních rad a ministerských náměstků ke koordinovanějšímu postupu při čerpání," dodal ministr R. Vondruška.

V srpnu bylo přijato dalších 308 projektů, což představuje nárůst jejich počtu o 2,5 %. Finanční objem schválených projektů se v meziměsíčním srovnání zvedl o 8,5 %. ***(tz)***

Exportéři požadují diskuzi o nové proexportní strategii, malé a střední firmy si přejí výraznější podporu státu

Výrazný pokles poptávky na zahraničních trzích a zhoršený přístup českých firem na třetí trhy postihuje zejména malé a střední podniky. Vzhledem k tomu, že zajišťují zhruba 40 % tuzemského vývozu, je nutná jejich výraznější podpora. Takový je jeden ze závěrů semináře CEBRE (České podnikatelská reprezentace při EU) a CzechTrade, který se konal 16. září 2009 v rámci Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně.

Ředitel kanceláře CEBRE v Bruselu Michal Kadera upozornil na málo využívané možnosti databáze překážek obchodu ve světě MADB (Market Access Database), obsahující cenné informace pro exportéry do třetích zemí a nabídl firmám informaci o formách podpory a asistence CEBRE. Aktivity CzechTrade zmínil ředitel Tomáš Rak, podle něhož tato vládní agentura našla prostředky pro působnost kanceláře v Kazachstánu, když v jiných zemích racionalizovala prostředky díky použití externích firem. Přichází i s některými novinkami, nabízí například screening zahraničního trhu po více zemí za nižší cenu.

Česká exportní banka podle slov jejího ředitele pro strategii Borise Kyselého otevřela novou sekci malých a středních podniků s několika programy, které začaly fungovat tento měsíc.

Nehledě na řadu těchto dílčích přínosných aktivit a také na pozitivní efekt navýšení kapitálu v ČEB, upozornili zástupci podnikatelské sféry na přetrvávající problémy ve státní podpoře exportu. Firmy zajímá zejména budoucí celkové nastavení této podpory. „Vzhledem k tomu, že proexportní strategie končí v příštím roce, je pro exportéry zásadní jednat o novém zaměření již nyní," uvedla Dagmar Kuchtová, ředitelka vnějších vztahů Svazu průmyslu a dopravy ČR.

Stále přetrvávají některé systémové bolesti, na které poukazují exportéři a na které by nová proexportní strategie měla odpovědět. Jak upozorňují exportéři, jde o otázku kompetencí mezi MZV a MPO ve vztahu k ekonomickým sekcím zastupitelských úřadů ČR v zahraničí či o nedostatečnou koordinovanost zahraničních cest ústavních činitelů aj. Současná politická situace navíc komplikuje SP ČR a také Hospodářské komoře ČR organizování zahraničních podnikatelských misí, které by provázely naše státníky. Obě organizace mají přitom naplánovanou řady akcí do zemí, kde je třeba, aby tam politici otevírali podnikatelům dveře. Jak také vyplývá z dotazníkového šetření, které na MSV v Brně prezentovala Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, členská organizace SP ČR, menší subjekty požadují od státu rychlejší dostupnost základních informací o cizím trhu, kvalitní rešerše firem a kontaktů, výraznější podporu marketingu, odbytu a akvizic.

Účastníci semináře CEBRE a agentury CzechTrade zmínili i růst bariér a ochranářských opatření na třetích trzích a na snahy hledat východiska Evropskou unií. V této souvislosti CEBRE nabízí své bruselské zkušenosti a kontakty. ***(tz)***

premium PROSPERITA.INFO
Mapa stránek | Stát se členem | Kontaktuje nás
Dočtěte si na www.premium.prosperita.info HLEDEJ

Dopravci nechtějí vyšší daně
Čeští silniční dopravci, jejichž obor patří k nejpostiženějším současnou ekonomickou krizí, nesouhlasí se zvýšením spotřební daně na naftu. Jakékoliv zvyšování nákladů je v dnešní době likvidační krok a platí to zejména u nafty, která tvoří třetinu nákladů. Zvýšení spotřební daně z nafty postihne české dopravce i vzhledem k zahraniční konkurenci, která je připravena zaplnit na našem trhu místo po zkrachovalých tuzemských firmách.

Komerční banka a Lázně Bělohrad
Lázeňský resort Strom Života byl slavnostně otevřený v Lázních Bělohrad. Výrazně se tak rozšíří kvalita nabídky lázeňských zařízení v Královéhradeckém kraji. Spolufinancování projektu ve výši takřka 420 milionů, s dotací 160 milionů korun z Regionálního operačního programu NUTS II Severovýchod zajistila Komerční banka. Lázeňský resort STROM ŽIVOTA nabízí čtyřhvězdičkový standard ubytování, desítky lázeňských procedur a neopakovatelnou atmosféru okolního prostředí.

Trh software rostl o 9 %
Podle analýzy společnost IDC vzrostl za poslední rok trh software pro řízení podnikové výkonnosti a analytických aplikací o 8,9 % a dosáhl objemu 8,4 miliard dolarů. Největší podíl na trhu, do kterého se počítají nástroje pro řízení finanční výkonnosti, strategické řízení a různé analytické aplikace například pro řízení vztahů se zákazníky (CRM) nebo dodavatelských řetězců (SCM), si již druhý rok po sobě udržela společnost SAP s podílem 20,3 %.

Zelená aliance pomůže s dotacemi
Volné uskupení Zelená aliance poskytující kompletní finanční a technický servis klientům, kteří chtějí realizovat nízkoenergetický projekt za pomoci dotace z programu Zelená úsporám, založily Česká spořitelna a čtyři partnerské firmy. Všechny poskytují produkty a služby v oblasti energetických projektů a pomohou klientům se vším, co s čerpáním dotace souvisí: od administrace žádosti, přes návrh projektu a jeho energetické hodnocení až po realizaci projektu a financování.

Zákon o lobbingu je legislativní mrzáček

Návrh zákona o lobbingu z dílny poslanců ČSSD Bohuslava Sobotky a Jeronýma Tejce byl sněmovnou vrácen k přepracování. S jeho obsahem nesouhlasí ani Unie malých a středních podniků ČR.

„Nebojíme se říct, že tento návrh je legislativní mrzáček. Není ani v souladu se Živnostenským zákonem. Nerozumíme tomu, proč byl takový paskvil vůbec předložen," řekl předseda Unie malých a středních podniků ČR David Šeich.

„Podle tohoto zákona je za lobbing považována také jednostranná komunikace, která má za účel ovlivnit rozhodování orgánů veřejné moci včetně předcházejících procesů. Jeho cílem se rozumí změna, předložení nebo schválení nějakého dokumentu. „Pokud by tato definice vešla v platnost, mohli bychom na Unii malých a středních podniků zrušit oficiální pracovní skupinu, která se zabývá podněty přímo z řad podnikatelů a je tak jedním z mála nástrojů, jak mohou malí a střední podnikatelé upozorňovat příp. na legislativní nedostatky apod. Pokud by se tak nestalo, byli by vystaveni riziku placení případné pokuty, pokud by nás kontaktovali a nebyli zapsáni v registru lobbistů. Svým postavením poslance bych je mohl takto dostat do problémů a to bych dělal velmi nerad," vysvětlil David Šeich.

Poslanec a předseda Unie malých a středních podniků ČR David Šeich a prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel společně sestavili Pracovní skupinu pro zlepšení podnikatelského prostředí, která působí jako poradní orgán při tvorbě legislativních návrhů a doporučení. Skupina je složena z odborné veřejnosti, zástupců podnikatelů, politiků a top manažerů velkých firem. Tato pracovní skupina zpracovává všechny podněty a náměty ze stran podnikatelů.

„V této pracovní skupině již usilovně pracujeme na zákonné úpravě lobbingu. Jakmile bude tento návrh propracován do detailu a tak, aby mohl být uplatňován v praxi, tak jej zveřejníme. Věřím, že to bude již brzy," prozradil předseda Unie malých a středních podniků ČR David Šeich.

„Náš návrh nebude pouze nástrojem, jak se zalíbit veřejnosti. Chápu, že sociální demokracie přistupuje po svých názorových veletočích a v očekávání voleb k takto zoufalým krokům. To však Unie malých a středních podniků dělat nemusí a má čas na konstruktivní práci," uzavřel David Šeich. *(tz umsp)*

▶ *pokračování ze str. 1*

Podmínkám pro získání dotace nebo půjčky od banky nevyhovuje 11 % českých firem

Jak bylo uvedeno na titulní straně, až 11 % českých firem není kvůli svému špatnému hospodaření vhodných pro poskytnutí státní dotace nebo půjčky od banky, u dalších 33 % existuje střední riziko. V reakci na současnou situaci proto Hospodářská komora hlavního města Prahy přichází s několika novinkami ve svém projektu Rating MSP, který se zabývá hodnocením ekonomické situace firem. První z nich je rozšíření nabídky Ratingu MSP i na podnikatele podnikající na základě živnostenského listu, které rating v ceně 2600 korun pro nečleny a 2200 korun pro členy komory zpřístupní až statisícům nových subjektů. Druhou změnou je zavedení dočasně snížené ceny pro firmy ze 4200 korun na 3600 korun pro nečleny a 3200 korun pro členy komory.

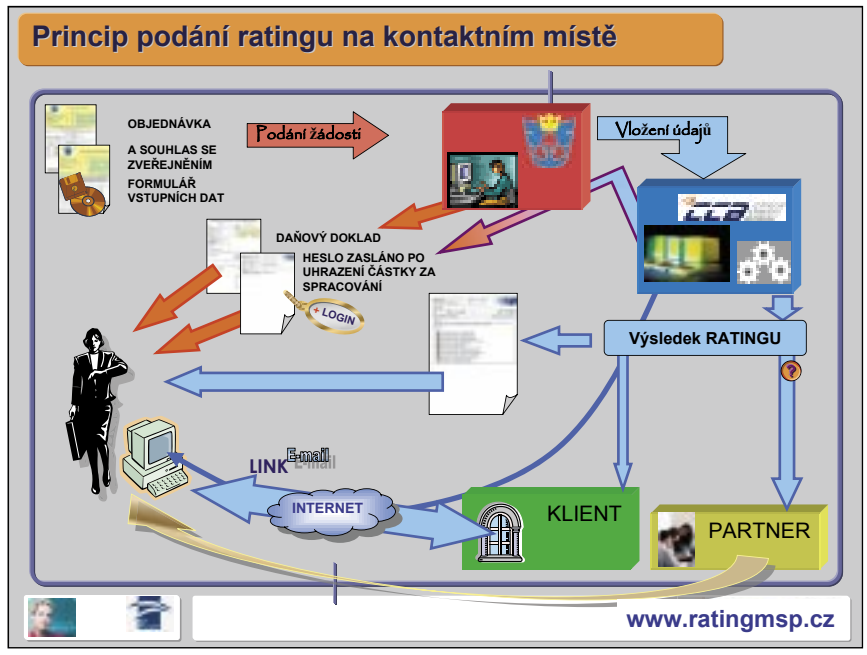
„Na základě krize Hospodářská komora hlavního města Prahy zavedla taková opatření, aby byl Rating MSP umožněn všem živnostníkům v celé České republice a oni tak získali jasný přehled o svém ekonomickém zdraví," řekl Zdeněk Kovář, ředitel Hospodářské komory hlavního města Prahy. Podle komory by masovější rozšíření Ratingu MSP pomohlo zvýšit transparentnost a důvěru na trhu v době pomalu končící ekonomické krize, která způsobila pokles zakázek, tlaky na snižování počtu zaměstnanců, zhoršení přístupu k penězům či zvýšení počtu neplatících firem i vyhlášených bankrotů. Využívání Ratingu MSP jako standardu pro hodnocení firem by navíc umožnilo odlišit zdravé firmy vhodné pro poskytnutí dotace či půjčky od těch problémových.

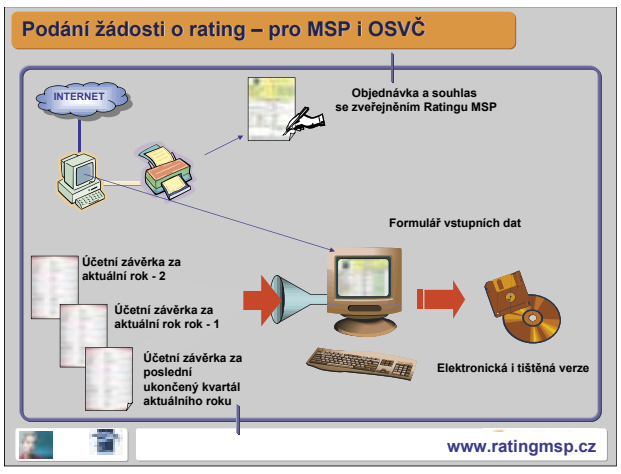
Analýza společnosti CCB – Czech Credit Bureau, která vyvinula metodiku Ratingu MSP, ukázala, že v České republice existuje cca 56 % zdravých firem, které by úvěr od banky nebo přidělení finanční podpory formou dotace od státu byly schopny bezproblémově využít.

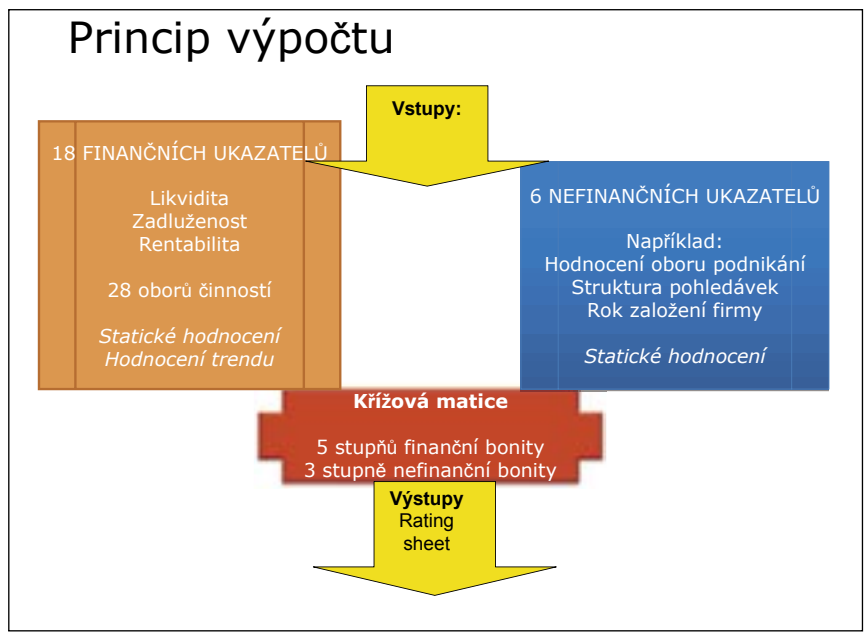
„V praxi tento půlbilionový objem volné finanční kapacity firem znamená výzvu pro subjekty typu bank, státních institucí přidělujících dotace nebo subjektů zaměřených na podporu podnikání. Bez nástroje typu Ratingu MSP, který umí objektivně zhodnotit, zda je zrovna ten či onen podnikatelský subjekt pro finanční podporu vhodný, nebo zda nejde o problémovou firmu, však není rozumné k masivnější podpoře přistupovat," řekl Pavel Finger, člen představenstva společnosti CCB – Czech Credit Bureau.

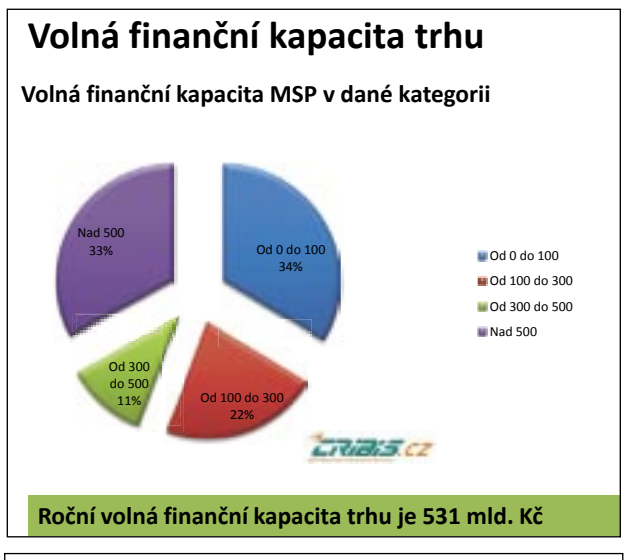
Rating MSP umožňuje objektivně posoudit finanční i nefinanční bonitu firmy a její ekonomickém zdraví. Vytváří se automaticky na základě 18 finančních a 6 nefinančních údajů o firmě. Výsledkem je rating v podobě jednoho ze stupňů A, B+, B, B-, C+, C nebo C-. Stupně A a B+ jsou charakteristické pro firmu, která je ve velmi dobré ekonomické situaci, stupně C+, C a C- naopak patří firmám, které jsou problémové a finance se jim budou velice obtížně shánět. Každé hodnocení je doplněno komentářem o míře rizika a silných a slabých stránkách daného subjektu.

Pro získání Ratingu MSP od Hospodářské komory hl. m. Prahy stačí, když zájemce vyplní příslušné formuláře na stránkách www.ratingmsp.cz a osobně či poštou je doručí na vybrané kontaktní místo, kterých je dnes na území České republiky již 71. Pak již jen zbývá několik dní počkat, než zájemce obdrží heslo s přístupem ke svému ratingu. Pokud má žadatel zájem, můžeme jeho rating zpřístupnit také i třetím stranám. *(tz)*









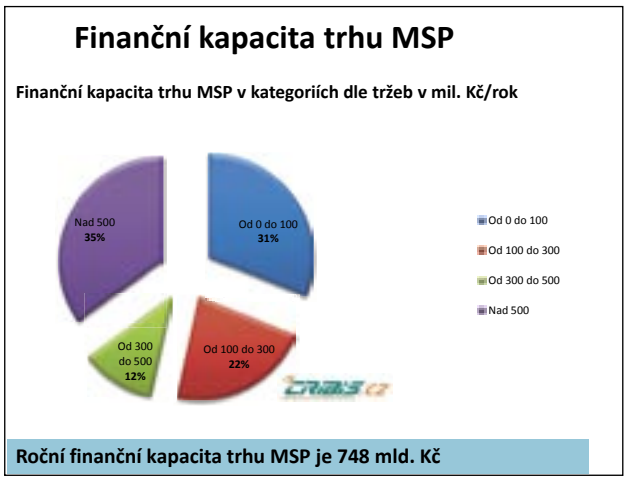
Profil Hospodářské komory hlavního města Prahy

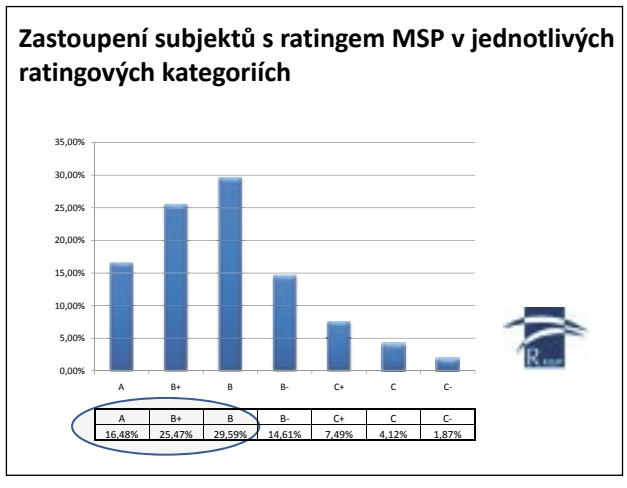
Hospodářská komora hlavního města Prahy (HKP) byla ustavena v červnu 1994. Členskou základnu tvoří nejen velké a střední firmy a společnosti, ale i zástupci malých firem a podnikatelé. HKP má v současnosti 892 členů.

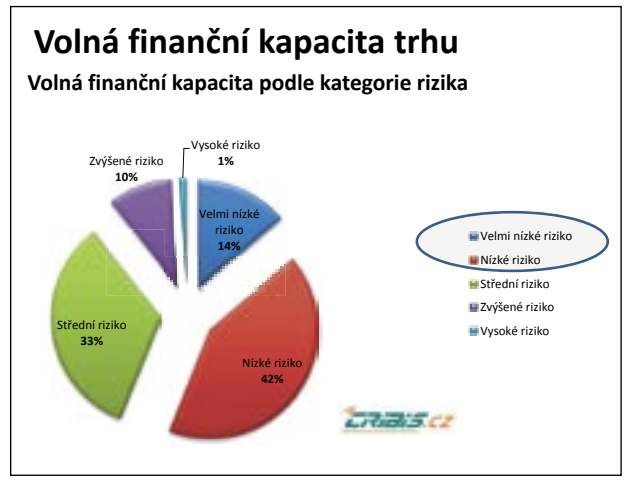
Posláním Hospodářské komory hl. m. Prahy je ochrana zájmů malých, středních a velkých podniků i veškeré formy pomoci těmto subjektům. Své služby poskytuje jak členům komory, tak i ostatním podnikatelům z celého území České republiky.

HKP jako jediná v celé České republice umožňuje malým a středním firmám získat Rating MSP, což je certifikační nástroj, který je využíván bankovním i nebankovním sektorem v celé Evropě, ukazuje na finanční i nefinanční bonitu firmy a díky tomu ji usnadňuje např. žádosti o úvěry, zvyšuje její důvěryhodnost vůči obchodním partnerům a tím také konkurenceschopnost.

V současné době poskytuje HKP i takové služby, jakými jsou výpisy z Czech POINTu, ověřování pravosti podpisu a kopií dokumentu a v neposlední řadě formou školení připravuje podnikatele na zavedení datových schránek.







Listopad bude také letos

měsícem s kvalitou ve znaku

Událost, která se každoročně opakuje podle osvědčeného scénáře. I v letošním roce byl Radou kvality ČR v rámci celonárodního programu vyhlášen listopad Měsícem kvality a Evropský týden kvality. Opět po roce bude prostor pro setkání s předními odborníky z různých oblastí kvality a dalších příbuzných oborů na odborných a společenských setkáních. Největšími a tradičními akcemi zůstávají i v současné době Mezinárodní konference, letos pojmenovaná Odlište se kvalitou, Večer s Českou kvalitou a slavnostní předání Národní ceny kvality ČR.

Takřka uplynulý letošní rok určitě patřil mezi ty obtížnější a řada z vás řešila a řeší otázky, které byly v minulých letech těžko představitelné. Díky novým pohledům se otvírá možnost a prostor se lépe připravit do budoucna a využít příležitostí dozvědět se něco nového. Jedinečnou příležitostí bude již zmíněná mezinárodní konference, jejímž pořadatelem je Česká společnost pro jakost a která se koná 3. a 4. listopadu 2009 v Praze v Národním domě na Vinohradech. Program zahrnuje plenární zasedání a osm sekcí, kde zazní příspěvky na tradiční i v současnosti aktuální témata jako jsou: Novinky v systémech managementu, Kvalita IT služeb z pohledu uživatele, Umíme zvládat náročnou realitu?, Kvalita ve zdravotnictví, Sebehodnocení – cesta zlepšování (EFQM – kulatý stůl), Přínos celoživotního vzdělávání pro kvalitu, Kompetentní auditor – přidaná hodnota pro management, „Je společenská odpovědnost výhodnou investicí?“.

V rámci plenárního zasedání budou vyhlášeny výsledky již 5. ročníku soutěže o Cenu Františka Egermayera za nejlepší studentské práce. Na konferenci vystoupí Jiří Cienciala, generální ředitel Třineckých železáren, nositel ocenění Manažer roku 2008, Robert Szurman, předseda Rady kvality ČR, ze zahraničních hostů například Steve Burnell z European Quality Leader 2008.

Další z akcí Evropského týdne kvality je slavnostní Večer s Českou kvalitou. Tato společenská záležitost bude přehlídkou výrobků a služeb oceněných některou ze značek Programu Česká kvalita. Program Česká kvalita je vládní program na podporu prodeje kvalitních výrobků a služeb. Program večera doprovodí účast předních umělců naší populární scény. Večer s Českou kvalitou pořádá Národní informační středisko podpory kvality 4. listopadu 2009 v pražském Národním domě na Vinohradech.

Vyvrcholením největších listopadových akcí je slavnostní večer konaný při příležitosti vyhlášení a předání ocenění v programech Národní ceny kvality České republiky. Ocenění budou předána ve Španělském sále na Pražském hradě 11. listopadu 2009 za účasti vysokých státních představitelů a dalších osobností hospodářské, odborné i politické sféry. Hlavním pořadatelem večera je Sdružení pro oceňování kvality (SOK). V rámci večera budou kromě Národní ceny kvality předána i další ocenění, mimo jiné Cena Anežky Žaludové, Manažer kvality roku a další.

Rozsahem akcí je náplň Měsíc kvality sestavena tak, aby oslovila velkou část veřejnosti. A proto nesmíme zapomínat na žáky základních škol, pro které byla vyhlášena soutěž Poznej kvalitu – vyhraj kvalitu. Má za cíl prohloubit všeobecné povědomí a vnímání kvality jako nejlepší zkušenosti pro život. Těšíme se spolu se všemi organizátory na setkání s co největším počtem z vás na akcích letošního Měsíce kvality a Evropského týdne kvality v ČR.

David Kubla, DiS. – Národní informační středisko podpory kvality (NIS – PK)

Mezinárodní konference – Národní dům na Vinohradech	3.–4. 11. 2009
Večer s Českou kvalitou – Národní dům na Vinohradech	4. 11. 2009
Slavnostní večer ve Španělském sále Pražského hradu s předáním Národní ceny kvality ČR	11. 11. 2009

David Kubla, DiS.
Národní informační středisko podpory kvality (NIS – PK)

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

VOX® kurzy, semináře rekvalifikace
1. VOX a.s.

ÚČETNÍ A DAŇOVÉ AKTUALITY OČIMA DAŇOVÉ PORADKYNĚ
TERMÍN: 26. 10. 2009
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Ivana Pilařová
KÓD: 900840 CENA: 2 390 Kč

STAVEBNÍ PRÁVO – volný cyklus
NOVINKA
TERMÍN: 2. 11., 1. 12. a 8. 12. 2009
PŘEDNÁŠÍ: stav. Jiří Doležal, Mgr. Alena Říhová, JUDr. Vladimíra Sedláčková
KÓD: 900960 CENA: 5 490 Kč
JEDNOTLIVÉ SEMINÁŘE LZE ABSOLVOVAT I SAMOSTATNĚ!

ÚČETNÍ PROFESIONÁL® ROKU 2009 – ALFA a OMEGA účetnictví pro pokročilé
NOVINKA
TERMÍN: 3. – 5. 11. 2009
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Miluše Kinovičová, Ing. Pavlína Kouřilová, Ing. Ivana Pilařová, Ing. Lenka Polanská, doc. Ing. Vladimír Zelenka, Ph.D.
KÓD: 900970 CENA: 7 990 Kč

DPH – SPECIÁLKA ROKU 2009 – aneb boj s legislativou, připravte se na novelu včas – volný cyklus
TERMÍN: 10. – 12. 11. 2009
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Svatopluk Galočík, Ing. Jana Ledvinková, Ing. Ota Paikert
KÓD: 901140 CENA: 5 990 Kč
JEDNOTLIVÉ SEMINÁŘE LZE ABSOLVOVAT I SAMOSTATNĚ!

ZÁKONÍK PRÁCE V KRIZOVÉM ROCE 2009 A JEHO PŘIPRAVOVANÉ ZMĚNY – dvoudenní speciálka
TERMÍN: 11. – 12. 11. 2009
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Petr Bukovjan, Ing. Alena Chládková, JUDr. Bohuslav Kahle, JUDr. Martin Mikyska, JUDr. Věra Štichová
KÓD: 901180 CENA: 5 490 Kč

www.vox.cz

Krize poukazuje na slabá místa současné globální ekonomiky

Dne 23. září 2009 proběhla za mediálního partnerství portálu BusinessInfo.cz zajímavá konference, jejíž účastníci diskutovali na aktuální téma finanční a ekonomické krize. Řečníci z řad akademiků, podnikatelů, odborářů i bankéřů se zamýšleli nad příčinami, důsledky i možnými řešeními krize a hledali odpověď na otázku, jak podobným krizím do budoucna zabránit či alespoň eliminovat jejich dopady.

Konferenci „Příčiny, důsledky a řešení finanční a ekonomické krize“ pořádala soukromá vysoká škola NEWTON College, a.s. ve spolupráci se Vzdělávacím střediskem na podporu demokracie, a to v rámci již V. ročníku Evropského fóra podnikání (EFP). Podobně jako v případě předchozích ročníků byl hlavním mediálním partnerem internetový portál BusinessInfo.cz. Za řečnickým pultíkem se vystřídala celá řada předních ekonomů působících v praxi i na akademické půdě a zástupci „reálné ekonomiky“, která důsledky krize pociťuje v současnosti asi nejcitelněji.

Konferenci zahájilo vystoupení prof. Jana Švejnara z University of Michigan, který poukázal na prvotní příčiny vzniku krize. Těmi byly podle něj především uvolněná měnová politika v USA počátkem 90. let., problémy amerického trhu realit a nastavení systémů oceňování rizika ve finančních institucích. K rozšíření krize pak přispěla propojenost světové ekonomiky, což zároveň pro malé ekonomiky typu České republiky znamenalo praktickou nemožnost se důsledkům krize vyhnout.

Krize na konci abecedy

Prof. J. Švejnar se domnívá, že z krize vedou v zásadě tři cesty, které mohou být charakterizovány následujícími písmeny: „V“, „U“, „W“ pro tvar křivky vývoje hrubého domácího produktu (HDP). Zatímco „V“ symbolizuje rychlý návrat k růstu, „U“ znamená, že si nějaký čas na „dně“ pobudeme a zcela špatnou variantou je „W“ – po vzestupu bude následovat ještě pád. Další z řečníků, prof. Milan Šikula, ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd tuto plejádu možností budoucího ekonomického vývoje rozšířil ještě o variantu „vln na vodní hladině“ – tedy neustálého střídání mírného růstu s mírným poklesem, kdy ke skutečnému oživení hospodářství ve střednědobém horizontu vůbec nemusí dojít. Podle něj má na svědomí vznik krize především asymetrická expanze finančních trhů. Ta byla urychlena kombinací několika faktorů – deregulací, liberalizací, rozvojem informačních a komunikačních technologií a inovační diverzifikací finančních produktů. Výsledkem bylo, že globalizace sice přispěla k efektivnější alokaci finančních zdrojů i ke snížení transakčních nákladů, ale současně došlo k „odtržení“ finančních trhů od reálné ekonomiky i k odbourání potřebných kontrolních mechanizmů. Přestože se reálná ekonomika na vytvoření finanční krize přímo nepodílela, o to více devastující jsou dopady na ni.

Člen bankovní rady ČNB, prof. Vladimír Tomšík ve svém vystoupení připustil, že se nepodařilo zcela „podchytit“ nové trendy na finančním trhu, avšak cestu pro obnovu rovnováhy nevidí v zesílené regulaci, nýbrž v podpoře přirozených alokačních funkcí trhu a v lepší koordinaci fungování národních regulátorů. Na fóru vystoupil i jeho předchůdce v nejvyšším grémiu centrální banky, bývalý viceguvernér ČNB Luděk Niedermayer. Ten upozornil, že globalizace sama o sobě do budoucna vytváří rizika opakování obdobných krizí. Malá ekonomika, jako je naše, s nízkým vlivem domácí poptávky a potřebou vnější rovnováhy, může být pak takovýmito krizemi postižena ještě o něco více než ostatní státy. Tomáš Sedláček, makroekonomický stratég ČSOB, naproti tomu připomněl, že česká ekonomika za období sedmiletého nepřetržitého růstu expandovala téměř o polovinu (nárůst HDP o 48 %), a jestliže tedy globalizaci chceme vinit z vyvolávání krizí, je třeba jí rovněž přiznat i zásluhy na tomto předchozím mimořádně silném hospodářském růstu.

Larosierova zpráva a další návrhy na předcházení krizí

Vystupující v rámci odpoledního programu konference se již více věnovali konkrétním dopadům krize a přijímaným opatřením ke zmírnění těchto dopadů. Trio přednášejících z hostitelské Newton College postupně rozvinulo témata, jež ve svých vystoupeních zmínili již okrajově jejich předřečníci. Petr Wawrosz provedl zasvěcený rozbor obsahu tzv. Larosierovy zprávy, kterou připravil speciální poradní orgán jmenovaný Evropskou komisí. Kromě popisu příčin krize zpráva obsahuje i obecné návrhy jak rizika vzniku a dopadů podobných krizí do budoucna eliminovat. Tyto obecné návrhy pravděpodobně budou převedeny co nevidět do praxe – Evropská rada v červnu tohoto roku potvrdila, že reforma regulačního rámce finančního trhu vycházející právě z Larosierovy zprávy, má být uskutečněna v roce 2010.

Jiří Malý okomentoval ve svém příspěvku výhody a nevýhody při používání národní měny či eura v podmínkách světové ekonomické krize. Došel k závěru, že přinejmenším pro menší nebo mladé tržní ekonomiky v Evropě může členství v eurozóně představovat v době krize stabilizující prvek. Karel Mráček se následně zaměřil na konkrétní projevy krize ve finančním sektoru v EU a v ČR i na stávající problémy, které tyto projevy ještě prohlubují. V České republice, kde se banky takřka neúčastnily rizikových operací a svá úvěrová portfolia již měly očištěny koncem 90. let, spočívá podle K. Mráčka největší nebezpečí pro domácí bankovní sektor v negativních dopadech poklesu reálné ekonomiky a pro reálnou ekonomiku pak naopak v následné přemrštěné reakci bank ve smyslu zpřísnění úvěrových podmínek. Jeho slova ostatně vzápětí potvrdil i Stanislav Kázecký, viceprezident Svazu průmyslu a dopravy ČR. Podniky se v současnosti potýkají nejen se špatným přístupem k financování své činnosti, ale také s výrazným poklesem zakázek, a tím i s nedostatečným využíváním výrobních kapacit. Kromě uvedených řečníků hovořilo na V. Evropském fóru podnikání s podnětnými referáty ještě několik dalších vystupujících a účastníci konference nepochybně neodcházeli zklamáni. Těšme se na VI. ročník EFP v roce 2010 – portál BusinessInfo.cz bude nepochybně opět při tom!

BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

premium PROSPERITA.INFO
Mapa stránek | Stát se členem | Kontaktuje nás
Dočtěte si na www.premium.prosperita.info HLEDEJ

Zeleně s 3M Česko

Společnost 3M Česko společně s organizací Hnutí Brontosaurus podporují zelenější Česko. Z každého výrobku šetrného k přírodě z řady Scotch a Post-it, který si zákazníci zakoupí v době od října do prosince letošního roku, totiž poputuje část zisku na konto Hnutí Brontosaurus.
Hnutí Brontosaurus již tradičně několik let aktivně přispívá k údržbě a obnově zeleně v naší krajině a společnost 3M inovuje své výrobky tak, aby byly co nejšetrnější k přírodě.

On-line kalkulačka dotací

Společnost IP IZOLACE Polná představila na mezinárodním stavebním veletrhu FOR ARCH speciální on-line „kalkulačku dotací“ – ENERGYRELAX, kterou vyvinula pro své zákazníky v souvislosti s dotačním programem „Zelená úsporám“. Praktická kalkulačka dotací orientačně vypočítá náklady na potřebnou izolaci, tepelné úspory, jenž přinese, a výši dotace, na kterou by měl majitel domu při pořizování nové izolace nárok.

RSTS spojila informační systémy

Raiffeisen stavební spořitelna (RSTS) úspěšně dokončila poslední krok v rámci fúze s HYPO stavební spořitelnou, a to spojení dvou bankovních informačních systémů. Projekt trval od loňského března a v jeho průběhu bylo do cílového systému převedeno více než 71 milionů účetních záznamů a 4,1 milionu dokumentů. V rámci datové migrace bylo do systému RSTS převedeno přes 791 tisíc smluv o stavebním spoření a téměř 32 tisíc úvěrových smluv bývalé HYPO stavební spořitelny.

Nadace VIA vyhlásila vítěze

Nadace VIA, jedna z největších a nejaktivnějších nadací v České republice, vyhlásila vítěze již 12. ročníku prestižního ocenění za firemní a individuální filantropii – Cen VIA Bona. Ceny pro letošní rok si v šesti kategoriích mezi sebou rozdělí zástupci z řad velkých a malých firem i individuální dárci. Slavnostní předání cen proběhne dnes v rezidenci velvyslance USA za přítomnosti vzácných hostů domácího i zahraničního politického a kulturního prostředí.

Zaměstnavatelé udělali vstřícný krok

Zaměstnavatelské organizace se kvůli nutnosti zvýšit stabilitu a nejistotu naší země rozhodly při nedávném jednání tripartity učinit vstřícný krok a navrhly několik opatření, která by mohla přispět ke snížení hrozícího 230 miliardového státního deficitu. K návrhům zaměstnavatelů zastupovaných Svazem průmyslu a dopravy ČR a Konfederací podnikatelských a zaměstnavatelských svazů ČR se připojily odborové organizace, Českomoravská konfederace odborových svazů a Asociace samostatných odborů.

„Zaměstnavatelé s obavami vnímají nárůst nejistoty a nestability podnikatelského prostředí. Ta je způsobena zejména hospodářskou recesí a málo předvídatelným vývojem. Proto je potřeba snížit vliv dalších destabilizačních faktorů. Mezi ně patří hrozba vysokého rozpočtového deficitu. Riziko rozpočtového provizoria a z toho vyplývající negativní důsledky jsou pro nás nepřijatelné. Proto jsme se rozhodli ke krokům, které umožňují dohodu snížit deficit," uvedl Jaroslav Hanák, 1. viceprezident Svazu průmyslu a dopravy ČR po skončení tripartity.

Nosným ústupkem zaměstnavatelů je podpora zrušení nové právní úpravy tak, jak je navrženo v rámci „krizového balíčku „v podobě uplatnění slevy na pojistném v letech 2010–2011, což by státnímu rozpočtu přineslo úsporu v řádu 18 miliard korun. Zaměstnavatelé podporují také zvýšení maximálního vyměřovacího základu pro pojistné pro rok 2010 ze 48 násobku na 72násobek průměrné mzdy.

Na druhé straně požadují, aby v oblasti nemocenského pojištění byly zachovány právní úpravy platné pro rok 2009 i pro rok 2010, tj. zachování sazby pro nemocenské pojištění ve výši 2,3 % a zachování refundace ve výši 50 % náhrady mzdy. Zaměstnavatel by tak poskytoval i nadále náhradu mzdy v prvních 14 kalendářních dnech.

Opatření na straně výdajů by se podle zaměstnavatelů neměly dotknout výzkumu a vývoje, vzdělávání, dopravní infrastruktury a kofinancování strukturálních fondů.

„Považujeme za nutné, aby deficit na rok 2010 byl nejvýše 160 miliard a v tomto úsilí má vláda premiéra Jana Fischera naši podporu," uvedl Jaroslav Hanák.

Společné stanovisko o návrzích na překonání bude v příštích dnech v rámci tripartity dále diskutováno s vládou.

Vzhledem k neustále se měnící politické situaci považují zaměstnavatelé za klíčové, aby nynější vláda premiéra Jana Fischera byla vybavena odpovídající kompetencemi do doby konání příštích voleb. „V tomto podporujeme premiéra Jana Fischera," uvedl Jaroslav Hanák.

(tz spd čr)

České granáty opět oslnily

Výrobní družstva opět vystavovala na specializované výstavě hodin, hodinek, zlatých a stříbrných šperků Hodiny a klenoty, která se uskutečnila od 30. září do 3. října 2009 na Výstavišti v Praze 7 – Holešovicích. Nechyběl stánek družstva umělecké výroby Granát Turnov, tradičního výrobce zlatých a stříbrných šperků s českými granáty. Dále se ve společném stánku Svazu českých a moravských výrobních družstev prezentovala družstva Karat Brno, výrobce zlatých a stříbrných šperků, a sociální družstvo Podané ruce, které vystavovalo hodiny, šperky a dárkové předměty ze skla. V rámci doprovodného programu se uskutečnila přednáška s názvem „Magický kámen – český granát". Vedoucí Galerie Granát v Turnově pan Aleš Hladký seznámil posluchače s tímto typicky českým drahým kamenem ohnivě červené barvy, přidal informace o těžbě a zpracování těchto kamenů a v neposlední řadě upozornil na napodobeniny českých granátů.

(tz)

Úspěch GERMAN PAVILIONu na Mezinárodním strojírenském veletrhu 2009

Díky partnerství Česko-německé obchodní a průmyslové komory (ČNOPK) a Mezinárodního strojírenského veletrhu (MSV) se uskutečnil v rámci letošního MSV úspěšný projekt na podporu česko-německých obchodních vztahů – GERMAN PAVILION. I přes dlouhotrvající nepříznivou hospodářskou situaci se projektu zúčastnilo na 250 německých vystavovatelů ze šesti spolkových zemí Německa.

„Německé podniky bývají již roky na MSV nejsilněji zastoupeny. GERMAN PAVILION tento velký zájem německých strojařů a konstruktérů posunul ještě více do popředí. Mnoho německých a také českých firem se intenzivně zajímalo o nabídku informací v GERMAN PAVILIONu a všechny akce, přednášky a semináře měly velkou návštěvnost," vyjádřila svou spokojenost s průběhem Mirjam Schwan, zástupkyně výkonného člena představenstva ČNOPK, která je za projekt odpovědná. Již dnes je z ohlasů německých vystavovatelů a ze zpětné vazby návštěvníků jejich stánků zřejmé, že si nenechají ujít příležitost přijet na MSV i příští rok. MSV se tak znovu stane místem setkání německých a českých firem pod vedením ČNOPK: po velkém úspěchu GERMAN DAYS 2008 a letošním GERMAN PAVILIONu plánuje ČNOPK program s německou účastí i na MSV 2010. Hlavním cílem bude sestavit společně s partnery z obou zemí odborný program k ústředním tématům budoucnosti, jako jsou energie, životní prostředí a inovace.

(tz)

Patříme mezi novými členy EU k elitě biotechnologického sektoru

Organizace EuropaBio, Evropská asociace pro biotechnologie a Venture Valuation ve spolupráci s tuzemskými partnery Czech-Bio a Jihomoravským inovačním centrem právě zveřejnily průlomovou zprávu, která hodnotí biotechnologický průmysl 12 nových členských států EU a kandidátských zemí Turecka a Chorvatska. Zpráva byla představena v průběhu setkání s názvem „Rozvoj malých a středních podniků z oblasti biomedicíny", které se konalo 21. září 2009 v Praze.

Výsledná zpráva ze setkání kromě hodnocení stavu biotechnologického průmyslu zároveň navrhuje způsoby řešení vládám nových a kandidátských zemí EU, jak správně tento sektor podporovat. Uvádí také možné příležitosti pro 260 biotechnologických firem z uvedených 14 států. Ve zprávě byly představeny čtyři země – Česká republika, Maďarsko, Polsko a Estonsko – jako země s největším počtem biotechnologických firem a nejrozvinutějšími biotechnologiemi ze všech hodnocených.

Byť Česká republika patří mezi země s nejrychleji se rozvíjejícím biotechnologickým průmyslem, stále mezi ní a evropskými „biotech" mocnostmi, jako je Švýcarsko či Velká Británie, existuje velká propast. Největším přínosem zprávy je jasně stanovená cesta, kterou by se měla ČR vydat, aby pomohla rozvoji tohoto oboru v budoucnosti. Vzhledem k doporučovaným opatřením (např. podpora vzniku vědeckých a technologických parků, přenos a udržení duševního vlastnictví, transfer technologií atd.) vedoucím k podpoře rozvoje biotechnologií je třeba nevyhnutelného zásahu hned několika ministerstev. Největší slabina visí na nedostatku politické kontinuity a na nejasných kompetencích ministerstev při prosazování vhodné koncepce podpory biotechnologií.

Tvrzení potvrdil i Patrik Frei, generální ředitel společnosti Venture Valuation a spoluautor výsledného reportu: „I přes veškerou vůli deklarovanou na politické i exekutivní úrovni, tj. rozvíjet výzkum a vývoj v oblasti biotechnologií jako svou prioritu, nejsou často výše zmíněná opatření uváděna do praxe."

Willy De Greef, generální tajemník EuropaBio, taktéž spoluautor zprávy, zmínil další nutné opatření vedoucí k úspěchu: „Nárůst kapacit v oblasti ochrany duševního vlastnictví a zároveň v oblasti transferu technologií jsou pro komercializaci krajně nezbytné." Dále poznamenal: „Ačkoli doposud nejsou výsledky ve formě produktů na trhu viditelné, je důležité si uvědomit, že pevné základy budoucího úspěšného vývoje biotechnologického sektoru vznikají také právě v České republice."

Předseda představenstva klastru CzechBio Marek Moša vidí ve zprávě velkou příležitost: „Výsledky zprávy jednoznačně podporují důvody, proč v nedávné době celá aktivita vznikla. Nyní cítíme, že máme silnější mandát k prosazování pozitivních změn, které posílí tradiční i budoucí biotechnologický sektor v České republice."

Zprávy a doporučení budou k dispozici na webové stránce www.14allbio.eu koncem září 2009.

Jihomoravské inovační centrum (JIC)

Cílem Jihomoravského inovačního centra (JIC) je vytvářet komplexní infrastrukturu pro podporu inovačního podnikání a stát se předním poskytovatelem podpory inovativním firmám v Evropě. JIC podporuje inovativní firmy, studenty s originálními nápady, výzkumné pracovníky a vynálezce. Mnoha projekty napomáhá spolupráci mezi inovačními firmami a výzkumnými pracovišti. Jihomoravské inovační centrum provozuje dva technologické inkubátory a jeden biotechnologický.

Pro inkubované firmy zajišťuje Jihomoravské inovační centrum finance, prostory, poradenství, kontakty, propagaci i PR a pomoc při transferu technologií. Za dobu šesti let takto pomohlo vzniknout pěti desítkám firem, z nichž již 18 inkubační program úspěšně ukončilo.

www.jic.cz

(tz)

O inovační voucher požádalo 198 firem

Během srpna a září měly malé a střední podniky z celé České republiky možnost požádat o inovační voucher – dotaci z rozpočtu statutárního města Brna ve výši až 150 tisíc korun na nákup služeb inovativního charakteru od brněnských univerzit (Masarykova univerzita, Mendelova lesnická a zemědělská univerzita v Brně, Veterinární a farmaceutická univerzita Brno, Vysoké učení technické v Brně). V pátek 25. 9. 2009 byl sběr žádostí ukončen.

Cílem projektu je přiblížit brněnskou vědu a výzkum více praxi a zprostředkovat nové kontakty mezi akademickou a komerční sférou. Pilotní výzva ukázala, že výzkumná pracoviště brněnských univerzit mají průmyslu co nabídnout – zájem s nimi spolupracovat projevilo úctyhodných 198 podnikatelů, z nichž téměř polovina pochází z jiného než Jihomoravského kraje.

„Pozitivní je, že téměř 60 % všech zájemců nikdy předtím s univerzitami nespolupracovalo a více než 70 % by do spolupráce bez voucheru nešlo. Počáteční odhady tak byly několikanásobně překonány," uvedl Jiří Hudeček, ředitel Jihomoravského inovačního centra. Před podáním žádosti si firmy musely spolupráci s cílovou univerzitou předjednat. Největší zájem měly o Vysoké učení technické v Brně (97 žádostí), následované Mendelovou zemědělskou a lesnickou univerzitou (54), Masarykovou univerzitou (45) a Veterinární a farmaceutickou univerzitou (2). VUT v Brně tak potvrdilo svou pověst vysoké školy s největší orientací na praxi.

O inovační voucher nejčastěji žádají firmy z oborů strojírenství a ICT (informační a komunikační technologie). Pozadu však nezůstaly ani firmy z oblasti stavebnictví, zemědělství nebo tzv. life-sciences. Podnikatelé od univerzit poptávají hlavně měření nebo testování svých výrobků nebo materiálů potřebných k jejich výrobě. Časté jsou také poptávky tvorby prototypů nebo návrhy nových konstrukčních řešení. Mezi nejzajímavější patří projekty z oblasti life-sciences. Ověření konceptu telemetrického EKG určeného pro použití během porodu, testování sond pro molekulární diagnostiku nebo testování biomateriálů pro výrobu chirurgických implantátů jsou jen některými z nich. Podstatné je, že drtivá většina žádostí je zaměřena na zvládnutí konkrétního problému firmy, jehož vyřešení vede k inovaci a posílení konkurenceschopnosti žadatele.

A kteří žadatelé voucher nakonec získají? Na začátku října zkontrolovala žádosti odborná komise složená ze zástupců každé univerzity, poté proběhlo losování 36 příjemců inovačních voucherů. Ti podepíší s JIC smlouvu o inovačním voucheru a budou moci vzápětí zahájit práci na podpořených projektech.

Inovační vouchery jsou unikátním projektem podpory transferu technologií, který pomáhá odbourávat bariéry mezi firmami a univerzitami. Jejich cílem je podpořit spolupráci firem s univerzitami na vývoji a řešení jejich problémů v oblasti inovací. Dávají tak šanci i projektům, které by bez přispění této finanční dotace nevznikly. Jako první projekt svého druhu v České republice představilo inovační vouchery Jihomoravské inovační centrum, které zajišťuje také organizační část. Náklady projektu hradí ze svého rozpočtu statutární město Brno.

více informací o projektu lze nalézt na www.inovacnivouchery.cz

(tz)

Stavebnictví: propad zakázek je skutečností

Rok 2009 ihned od svého počátku zcela zřetelně ukázal, že dopad ekonomické krize na stavebnictví bude hlubší, nežli byl původní předpoklad. Zatímco od roku 2000 vykazovala stavební produkce meziroční nárůst 5% a více, rok 2008 zaznamenal snížení tempa růstu a závěr naznačil, že v roce 2009 dojde ke skutečným problémům. Propad stavební výroby je za letošních prvních 7 měsíců citelný. Od počátku roku je produkce stavebnictví meziročně nižší o 4,2 % (posuzováno ve stálých cenách). Nejpodstatněji se to projevuje u objektů pozemního stavitelství.

Bytová výstavba

Za první pololetí bylo dokončeno 17 084 bytů, což představuje meziroční přírůstek 6 %. Z toho nelze vyvozovat mylný názor, že se krize bytové výstavby nedotkla. Jedná se o byty, které byly rozestavěné v minulých letech a volná kapacita stavebních firem je dokonalou příležitostí k jejich urychlenému dokončování. U zahajovaných bytů situace vykazuje trvale klesající tendenci. V 1. čtvrtletí bylo zahájeno o 8,9 % bytů méně a ve 2. čtvrtletí již o 21,2 %. V 1. pololetí byla zahájena výstavba 18 457 bytů, což znamená meziroční pokles 15,9 %. Jsou to čísla dosti varující a dopad se projeví především v příštím roce a následujících letech.

Dopravní infrastruktura

Vláda J. Fischera na svém zasedání projednala a odsouhlasila Státnímu fondu dopravní infrastruktury pro rok 2010 rekordní výdaje ve výši 96 miliard korun. Zasluhuje ocenění, že vláda při současném deficitu státního rozpočtu nehledá nejsnazší řešení pro jeho snížení v radikálním omezení investic do dopravní infrastruktury, ale vydává se složitější cestou úspor. I v prohlubující se krizi postupuje v duchu programu vyhlášených protikrizových opatření. Je pravda, že ani částka blížící se 100 miliardám korun nepokrývá všechny potřeby. Některé stavby budou omezeny, některé možná i zastaveny a nové nebudou bezpochyby prozatím zahajovány. Aby postup výstavby mohl pokračovat s co nejmenším zpožděním, bylo by zapotřebí pro příští rok zajistit ještě dalších 20 miliard korun. Jak sdělil ministr Slámečka, bylo zahájeno jednání s Evropskou investiční bankou o prodloužení úvěru do roku 2015. V současné situaci je vnímám výsledek jednání jako maximum možného.

Stavební zakázky

Varujícím signálem vývoje v nejbližších měsících je propad objemu nových zakázek.V 1. čtvrtletí byly uzavřeny zakázky v celkové hodnotě nižší o jednu třetinu nežli ve srovnatelném období roku 2008. Ve 2. čtvrtletí to bylo o jednu pětinu méně. Objem nové zakázky vykazuje značný propad daný velmi nízkou poptávkou, která se bude stále zřetelněji projevovat při postupném dokončování rozpracovaných zakázek a značně zmenšeném rozsahu nových. Za poslední roky tvořila veřejná zakázka dlouhodobě asi polovinu veškerých stavebních prací, druhou polovinu zakázka privátní. Změnu poměru může způsobit omezení investic ve státním rozpočtu i ve státních fondech (dopravní infrastruktury, rozvoje bydlení, životního prostředí). Projevuje se to již nyní. Stejný úbytek nastává ale i u privátních investorů, takže nelze odhadnout, zda bude hlubší propad veřejného nebo soukromého sektoru.

Projekt Zelená úsporám

Slabý zájem a jen zhruba dvě stovky podaných žádostí přinutily Ministerstvo životního prostředí se Státním fondem životního prostředí necelé čtyři měsíce po startu programu Zelená úsporám zcela změnit jeho podmínky. Reaguje tak na obavy lidí, kteří se nechtěli do zateplování pouštět kvůli vysoké finanční náročnosti a obavám ze zadlužení. Převratnou změnou je možnost získat dotaci na zateplení také pro panelové domy. Změna, která je velmi pozitivní a vstřícná vůči majitelům domů, dosud nepřinesla stavebním firmám žádný příliv zákazníků. Lidé zřejmě prozatím váhají, zkoumají podmínky, ale také možná opatřují projekt a tepelný audit. Také ale jistě kalkulují, jestli vložená investice dokáže v době životnosti objektu zajistit reálnou návratnost. Stavební firmy proto nejsou zavaleny zájmem, jde spíše o ojedinělé případy. Přesto zástupci oboru doufají, že se program projeví pozitivně ve stavební zakázce v příštím období. Realizaci tohoto program v garanci Státního fondu Životního prostředí považuje SPS v ČR za nesystémové. S ohledem na svůj charakter měl být zařazen do portfolia programů Státního fondu rozvoje bydlení.

Výhled do nejbližší budoucnosti

Propad zakázek se projevuje již ve všech segmentech. Lze očekávat, že negativní vývoj, který je prozatím závažnější v pozemním stavitelství, se začne v nejbližším období projevovat i v inženýrském stavitelství, zejména pokud se nepodaří udržet přislíbené finanční zdroje do dopravní infrastruktury, eventuelně získat další z jiných zdrojů.

Výraznější by měl být segment oprav, údržby a rekonstrukcí. Každopádně to ale propad v ostatních oblastech neovlivní. Scénář vývoje, který má SPS zpracovaný ve třech variantách, je součástí Strategie SPS pro krizové období 2009–2012. Jsou to varianty optimisticko-realistická, restriktivní a katastrofická. Každá z těchto variant, i ta první s nejmenšími destruktivními účinky krize, bude znamenat likvidaci některých firem, nezaměstnanost a prohlubující se dopady ve státním rozpočtu. Stavebnictví musí udržet co nejvíce svých kapacit, protože zásoba práce je v naší republice obrovská a návrat k dalšímu oživení musí přijít. Je jen otázka, zda to nastane podle optimistické varianty vývoje již v průběhu příštího roku, nebo podle katastrofické až po roce 2012.

(tz sps čr)

REGENERACE BYTOVÝCH DOMŮ

ECOREVIT
ekologická ekonomická revitalizace

ECOREVIT je projekt **komplexní** regenerace bytových domů. Nabízí pomoc při vyhodnocení rozsahu oprav, stanovení jejich priorit. stanovení správných technologických postupů, zajičtění auditů, projektů, příslušných povolení, optimalizace **financování**, zajištění státních **dotací**, pomoc s organizací výběrových řízení, výběru dodavatelských firem, kontroly smluvních vztahů, řešení případných reklamací. Pokud budou dodrženy navržené postupy, garantujeme energetické **úspory** a financování je postaveno tak, aby si to mohl dovolit prakticky každý. K realizaci těchto kroků využíváme **klastr** dodavatelských firem od výrobců stavebních materiálů přes realizační firmy, auditory, projektanty až po bankovní a pojišťovací instituce. Jsme držiteli certifikátu dle ČSN EN **ISO** 9001:2001 a ocenění **Czech made** a ocenění v rámci Národní ceny ČR za jakost.

Partneři projektu:
wüstenrot
KB
weber

Švamberk
FINANČNÍ A REALITNÍ PORADENSTVÍ • DEVELOPMENT

JUDr. Bohuslav Švamberk
Svatoplukova 21
796 01 Prostějov
www.svamberk.com

Počet realizovaných projektů:	**1765**
Počet zapojených bytů:	**53 238**
Výše poskytnutých úvěrů:	**6 870 254 000**
Výše čerpaných veřejných podpor:	**1 437 000 000**

www.svamberk.com

premium PROSPERITA.INFO
Mapa stránek | Stát se členem | Kontaktuje nás
Dočtěte si na www.premium.prosperita.info HLEDEJ

Kreditní karta Tesco a Multiservis
GE Money Multiservis a Tesco rozšiřují portfolio svých služeb o speciální co-brandovou kartu. Tato kreditní karta umožní svému držiteli získat za každý nákup v prodejnách body, jež může následně uplatnit jako slevu při dalším nákupu v obchodech Tesco. Body je možné sbírat při platbách v České republice i po celém světě v místech, která akceptují karty MasterCard. S novou Tesco kreditní kartou mohou zákazníci ušetřit za své nákupy i několik tisíc ročně a ještě získat značné bonusy.

Počet osobních bankrotů se ztrojnásobil
Od ledna do srpna letošního roku bylo v České republice vyhlášeno 1326 osobních bankrotů. Je to třikrát více než za stejné období loňského roku, kdy bylo vyhlášeno jen 438 osobních bankrotů. Současně je to dvakrát více než za celý loňský rok, kdy jich bylo vyhlášeno celkem 722. Podat návrh na osobní bankrot může jen nepodnikatel, který má více než jednoho věřitele a prokáže, že je v jeho možnostech v průběhu pěti let od vyhlášení bankrotu splatit alespoň 30 % dlužné částky.

E-learning pomůže dotacím z EU
Národní orgán pro koordinaci (NOK), pracující v rámci Ministerstva pro místní rozvoj (MMR), připravil pro pracovníky operačních programů e-learningový kurz o čerpání strukturálních fondů EU. Proškolením zaměstnanců chce zvýšit podporu žadatelů o evropské dotace v průběhu vyřizování jejich žádosti i realizace projektu.
Zájmem MMR - NOK je urychlení celého procesu žádání o přidělení dotace. Zvolená varianta e-learningu přestavuje flexibilní vzdělávací řešení.

Cestovní pojištění pomáhalo na dovolené
Pojistnou událost v zahraničí nahlásilo téměř 8 % z klientů, kteří si letos v létě sjednali cestovní pojištění u pojišťovny AXA. Více než 21 % nahlášených případů se odehrálo v Chorvatsku. Celkem bylo v období od června do srpna aktivováno téměř 1800 cestovních pojištění od pojišťovny AXA.
Většina klientů preferovala letos spíše kratší dovolenou v zahraničí, protože přibližně dvě třetiny z nich zvolily 10denní cestovní pojištění. Delší 15denní variantu si sjednalo 30 % zákazníků.

Češi kupují stále více vína,

ale levnějšího, trendem je obrovský boom růžového

Obliba vína v České republice neustále stoupá a Češi si ho kupují i během krize. Průměrná roční spotřeba vína má stále vzrůstající trend a v současnosti dosahuje 17,2 litru na osobu/rok, a to především na úkor spotřeby lihovin. Přes aktuálně klesající trend segmentu Horeca a nezávislého maloobchodu zaznamenala společnost Makro za prvních sedm měsíců v porovnání se stejným obdobím loňského roku růst objemu prodeje vína o 4,5%. Stoupající objem však není kompenzován růstem hodnoty prodejů, zaviněné výrazným poklesem cen. Tyto vlivy způsobily mírné snížení dosahovaných tržeb v kategorii vína. V době ekonomické krize Češi začali preferovat po několika letech také levnější vína, pocházející převážně z dovozu. Jedním z pozitivních signálů v současnosti je obrovský zájem o růžová vína, jejichž prodeje za prvních sedm měsíců vzrostly o 40%.

„Z našich prodejů vyplývá, že v letošním roce dochází k mírnému poklesu vín tuzemské provenience. Jednoznačným letošním trendem jsou růžová vína. V této kategorii zafungovala dlouhodobá cílená osvěta a mediální kampaně. Oproti celkovému klesajícímu trendu právě lokálních vín je však nárůst tuzemských růžových vín znatelný. Paradoxem je, že ačkoli prodeje šumivých vín klesly, a to zejména díky poklesu prodejů u Horeca zákazníků, kategorie Champagne, tedy francouzských šampaňských, naopak výrazně roste o 15%," uvedla Eva Svobodová, nákupčí vína společnosti Makro.

Žebříček oblíbenosti odrůd se mění

V posledním roce došlo ke změně preferencí odrůd u bílých vín, mezi nejpopulárnější v letošním roce patří Sauvignon, Ryzlink rýnský a Rulandské šedé, z předních příček ustoupilo Veltlínské zelené a Müller Thurgau.

Modrým odrůdám dominují Rulandské modré, Modrý Portugal a Zweigeltrebe, prodeje poklesly tradičním odrůdám, jakými jsou Frankovka a Svatovavřinecké.

Na scénu se vrací vína z Francie

Z pohledu na dovážená vína se objevuje opětovný růst zájmu o nová zemská francouzská vína (VdP), jejichž prodeje rychle rostou přibližně o 34 % oproti minulým letům, kdy spíše klesaly. Novým trendem jsou evropská vína z Německa, Portugalska a Rakouska. Stále dobré prodeje vykazují tradiční oblasti Itálie a Francie (DOC, DOCG, AOC) a oproti minulosti se prosazují levnější vína právě z těchto vinařských zemí.

(tz)

Makro víno roku 2009 má své vítěze – Veltlínské zelené a Chardonnay

Odrůdám Veltlínské zelené a Chardonnay patřily letos první příčky již v sedmém ročníku uznávané soutěže Makro víno roku 2009 pořádané společností MAKRO Cash & Carry ČR. V kategorii suchých vín zvítězilo kabinetní víno Veltlínské zelené výrobce Vinselekt Michlovský, kategorii vín ostatních ovládlo Chardonnay, výběr z cibéb od Ing. Miroslava Volaříka. Odborná sedmičlenná komise v čele s profesorem Vilémem Krausem, nejznámějším českým vinařským expertem, je ocenila jako nejlepší ze 130 nominovaných vzorků z vinařské produkce malých, středních i velkých výrobců vína z celé České republiky. Všechna oceněná vína zákazníci naleznou v sortimentu každé ze 13 velkoobchodních prodejen MAKRO Cash & Carry ČR.

„Naší snahou je poskytnout vinařům příležitost, jak svá vína nabídnout a zviditelnit i vzhledem k současné složité situaci. Úspěch v soutěži Makro víno roku jim může zajistit solidní odběr jejich vína a oslovení mnoha stovek a tisíců profesionálních zákazníků nakupujících v Makru. Většina z přihlášených vinařů se soutěže v minulosti již zúčastnila a ví, že je pro ně případný úspěch přínosný nejen z hlediska prestiže, ale také z hlediska ekonomického," uvedl Ivo Dvořák, hlavní sommelier společnosti Makro.

Letos již podruhé byla soutěžní vína rozdělena do dvou kategorií. Tento krok přispívá k maximální objektivitě hodnocení přihlášených vzorků a především také k usnadnění výběru vhodných vín pro zákazníky. Také letos zaznamenali hodnotitelé nárůst počtu přihlášených vzorků, kterých bylo o 21 více než předchozí rok – i to ilustruje uznání vysoké kvality a kreditu soutěže ze strany českých výrobců, odborníků a znalců vína.

Výsledky soutěže Makro víno roku 2009

„Ročník 2008 byl možná předzvěstí určité změny v klimatických poměrech našich vinařských oblastí, což může souviset se změnami v klimatických poměrech na naší planetě. To umožnilo pěstování některých pozdních odrůd i u nás, jako je například Merlot či Cabernet Sauvignon. A právě tato vína se výrazně prosadila i v první desítce hodnocených vín, přitom naše červená vína jsou tak trochu popelkou. Jak u bílých, tak u červených vín zesílil trend na vína suchá. Při tom se u bílých vín požaduje „infantilní", mnohdy až přehnaně reduktivní soubor aromatických i chuťových látek. To má za následek potlačování odrůdového charakteru a současně to vylučuje budování obrazu vína na základě vlastností „terroiru", o kterém se tak často mluví. Moravská bílá vína dostávají jednotnější charakter a mizí odrůdová i místní rozlišnost. Vládne zelenožlutá barva, aroma citrusových plodů, svěžest, umírněný obsah kyselin s poznatelným působením zasíření a se zbytkovým obsahem cukru až do povolené hranice pro suchá vína. U červených vín trvá trend na červená vína odrůdová, i když by bylo účelnější vyzkoušet, nabídnout a podpořit účelně volená cuvée," uvedl garant soutěže a přední vinařský odborník prof. Ing. Vilém Kraus, CSc. A dodal: „Z vín vybraných hodnotiteli mě nejvíce zaujala vína dodaná firmou VINSELEKT Michlovský, a to Veltlínské zelené, kabinet 2007, Sauvignon, pozdní sběr 2008, Frankovka, kabinet 2007 a Rulandské modré, pozdní sběr 2008."

15 nejlépe hodnocených vín Makro víno roku 2009:

Kategorie suchých vín:

1. Veltlínské zelené, kabinetní víno 2007 – Vinselekt Michlovský a. s.
2. Rulandské šedé, pozdní sběr 2008 – MORAVÍNO s. r. o.
3. Ryzlink rýnský, pozdní sběr 2008 – VÍNO Mikulov spol. s r. o.
4. Cabernet Sauvignon, pozdní sběr 2007 – PATRIA Kobylí, a. s.
5. Cabernet Moravia, jakostní víno 2005 – Znovín Znojmo, a.s.
6. Merlot, pozdní sběr 2007 – Vinselekt Michlovský a. s.
7. Merlot, pozdní sběr 2005 – MORAVÍNO s. r. o.
8. Sauvignon, pozdní sběr 2008 – Vinselekt Michlovský a. s.
9. Frankovka, kabinetní víno 2007 – Vinselekt Michlovský a. s.
10. Rulandské modré, pozdní sběr 2008 – Vinselekt Michlovský a. s.

Kategorie vín ostatních:

1. Chardonnay, výběr z cibéb 2008 – Ing. Miroslav Volařík
2. Aurelius, výběr z bobulí 2006 – Ing. Richard Tichý
3. Cabernet Sauvignon, pozdní sběr 2007 – VÍNO Mikulov spol. s r. o.
4. Veltlínské červené rané, výběr z bobulí 2008 – Ing. Miroslav Volařík
5. Chardonnay, pozdní sběr 2008 – Ing. Miroslav Volařík

(tz)

Vítěz první Zlaté medaile MSV obdržel inovační voucher v hodnotě 150 tisíc korun

Primátor statutárního města Brna Roman Onderka vyhlásil na galavečeru při příležitosti zahájení 51. ročníku Mezinárodního strojírenského veletrhu vítěze soutěže Zlatá medaile o nejlepší exponáty. Vítěz první Zlaté medaile, společnost Škoda Transportation, a. s., obdržela z rukou primátora inovační voucher v hodnotě 150 tisíc korun.

Nejuznávanější exponátová cena z tuzemského veletrhu letos dostala novou a atraktivnější podobu. Nová koncepce přizpůsobila soutěž podmínkám globální ekonomiky, v níž inovace hrají zásadní roli. Zároveň bylo využito moderních metod objektivizace hodnocení. Cílem transformované soutěže bylo ještě výrazněji podpořit nové myšlenky a převratná technologická řešení s důrazem na přenos výsledků vědy a výzkumu do praxe.

„Inovační vouchery jsou unikátním projektem podpory transferu technologií, který pomáhá odbourávat bariéry mezi firmami a univerzitami. Jejich cílem je podpořit spolupráci firem s univerzitami na vývoji a řešení jejich problémů v oblasti inovací. Dávají tak šanci i projektům, které by bez přispění této finanční dotace nevznikly," uvedl Roman Onderka, primátor statutárního města Brna. Jako první projekt svého druhu v České republice představilo inovační vouchery Jihomoravské inovační centrum, které zajišťuje také organizační část; finančně projekt zastřešuje statutární město Brno. *(tz)*

ELEKTROTECHNICKÝ ZKUŠEBNÍ ÚSTAV - EZÚ

Notifikovaná osoba č. 1014 a Autorizovaná osoba č. 201
Pod Lisem 129, 171 02 Praha 8-Troja, tel.: +420 266 104 111, fax: +420 284 680 070
certif@ezu.cz
www.ezu.cz

DŮVĚŘUJTE NÁM - PROVĚŘUJEME ZA VÁS

Nabízíme Vám zkoušení, certifikace, inspekce, kalibrace a další služby v oblasti posuzování shody

PRO VAŠE VÝROBKY:
- Zkoušky a posuzování shody pro značení CE podle různých směrnic EU
- Zkoušky elektrické bezpečnosti a EMC
- Národní certifikace - certifikáty EZÚ a značka ESČ
- Mezinárodní certifikace - CB a CCA certifikáty a značky ENEC a HAR
- Homologace příslušenství motorových vozidel podle předpisů EHK OSN pro značku E8
- Vibrace, hluk, klimatické zkoušky, koroze, hygiena, měření EMF a EPD a další speciální zkoušky
- Zjišťování obsahu škodlivých látek dle směrnice RoHS
- Měření světelných parametrů svítidel
- Osvědčování výherních hracích přístrojů a herních systémů
- Certifikace v rámci programu Česká kvalita
- Kalibrační služby

PRO VAŠI FIRMU:
- Certifikace systémů managementu podle:
  - ČSN EN ISO 9001 pro management jakosti
  - ČSN EN ISO 13485 pro management jakosti u výrobců zdravotnických prostředků a služeb
  - ČSN EN ISO 14001 pro environmentální management
  - OHSAS 18001 pro management bezpečnosti a ochrany zdraví při práci
  - ČSN ISO/IEC 27001 pro management bezpečnosti informací
- Certifikace systému managementu IQNet
- Certifikace systému managementu CQS
- Certifikace služeb IT podle:
  - ČSN ISO/IEC 20000 pro management jakosti služeb IT
  - ISVS pro atestaci informačních systémů veřejné správy
- Ověřování environmentálního prohlášení EMAS
- Revize elektrických zařízení nízkého napětí

ZKOUŠÍME A CERTIFIKUJEME OD ROKU 1926

Český družstevní výrobek na domácím trhu

Současná krize ostře poukázala na propojení naší ekonomiky se světovou. Současní čeští výrobci mají velmi nelehké postavení. Část jich přišla o odbytiště v zahraničí, další se snaží posílit své postavení na tuzemském trhu.

Je nesporné, že výsledky práce výrobních družstev má v tuzemsku ve své domácnosti či zaměstnání každý z nás. Sortiment je opravdu široký, ať se jedná o bytové čisticí prostředky, kosmetiku, oděvy, obuv, hračky, bytové doplňky, nebo velmi žádaný kvalitní nábytek. Výčet by byl sáhodlouhý.

Spoustu výrobků jsme zvyklí nakupovat „po paměti“, tzn., že již ani nevnímáme značku či výrobce toho konkrétního zboží. Nakupujeme osvědčené a kvalitní výrobky za odpovídající cenu.

A právě na kvalitu a pružnost ve výrobní činnosti sází výrobní družstva v boji se svou konkurencí.

Výrobní družstva se také mohou pochlubit řadou ocenění. Moravská ústředna obdržela právo používat značku kvality Bezpečná a kvalitní hračka na populární postavičky z televizních pořadů. Kdo by neznal Krtečka, Křemílka a Vochomůrku, postavičky Jú a Hele, maxipsa Fíka a spoustu dalších?

Značku Česká kvalita nábytek obdrželo družstvo FMP lignum z Humpolce za své ložnice z masivu.

Značku QZ Zaručená kvalita/Česká kvalita mají právo nést výrobky družstva Dita Tábor, a to konkrétně výrobky pro děti do tří let z materiálu Selma č. vz. 412402296/02 – což jsou výrobky: Mantinel Angel, povlak na kojicí polštář Angel, povlečení Angel, spací pytel Angel-Outlast®, zavinovačka Angel-Outlast®, deka hrací Angel.

Řada výrobních družstev je vlastníkem certifikátu ISO a dalších. Naše výrobky splňují zdravotní nezávadnost a bezpečnost výrobku z hlediska spotřebitele.

Výrobní družstva a jejich značky mají více než dvousetletou tradici. Pojmy jako Regina, Orlík Kompresory, Dřevotvar, Druchema, Kovodružstvo, Hygie, Služba, Oděva, Mechanika, Styl a mnoho dalších jsou stále velmi dobře zažité v podvědomí zákazníků.

Značka je pojítkem výrobce se zákazníkem a v našem případě zdůrazňuje národní kulturu.

O neutuchající oblibě výrobků našich družstev svědčí i obrovský zájem zákazníků na agrosalonu Země živitelka. Nemalá část družstev má své prodejny a internetové obchody. O tom, že prodej ovlivňuje kvalita a spolehlivost značky, se mohou každodenně přesvědčit zákazníci v podnikové prodejně družstva KDS Sedlčany, jejíž sídlo je na nám. T. G. M. č. 35 v Sedlčanech. Družstvo zde má zastoupen celý svůj nožířský program. Moravská ústředna má svou podnikovou prodejnu v Brně, v Bohunické ulici č. 52 a ve Znojmě, na Horním náměstí č. 9. Dřevotvar Jablonné nad Orlicí, jedno z našich nejstarších nábytkářských družstev, má vzorkovou prodejnu jak v Jablonci nad Orlicí, v sídle družstva, tak v Ostravě v Chelčického ulici č. 3. Sem jsou zákazníci zvyklí chodit nakupovat kvalitní český nábytek, ale i kuchyňskou galanterii, jako jsou vařečky, míchačky apod., kterou též vyrábí.

Někteří dnešní zákazníci si nedovedou představit, že by si nedostarávali nákupy prostřednictvím internetu. Výrobní družstva mají tyto stránky velmi dobře zpracované; například Druchema Praha – nabízí zákazníkům pestrý sortiment bytové kosmetiky – čisticích prostředků a autokosmetiky. Textilní výrobky pro miminka a maminky naleznete na e-shopu družstva Dita Tábor. E-shop družstva DUP Pelhřimov prezentuje širokou nabídku manikur a kufrů.

Sortiment výrobních družstev je velmi rozmanitý, česká výrobní družstva mají čím zaujmout i dnes, ve složité konkurenci, a to nejen na domácím trhu, ale rovněž za hranicemi naší země.

Michaela Vostálová,
Svaz českých a moravských výrobních družstev

Letošní Vánoce? Budou levnější, ale přesto bohaté, a především tradiční

Všichni si ještě plnými doušky užívají slunné počasí babího léta, ale obchodníci již pilně finišují s přípravami na Vánoce. Ty letos zaznamenají hned několik zásadních změn. Zákazníci pořídí potraviny i vánoční dárky levněji než v loňském roce. Budou si tedy moci dopřát bohatého Ježíška. Zároveň průzkumy supermarketů a hypermarketů Albert naznačují, že si české rodiny plánují připravit vánoční svátky tím nejtradičnějším způsobem.

Letošní Vánoce budou levnější. A to díky dlouhodobě klesajícím cenám zboží. „Zákazníci se budou stejně jako v průběhu celého letošního roku orientovat zejména na cenu zboží. V prodejnách Albert jsme pro ně připravili velké množství akčních slev a cenově výhodných nabídek na potraviny, vánoční dárky, obalový materiál a výzdobu. Zároveň i díky našemu trvalému snížení cen tisíce položek utratí zákazníci za stejné množství zboží méně než v loňském roce,“ sdělil Libor Kytýr, ředitel komunikace supermarketů a hypermarketů Albert.

Hitem budou praktické a užitečné dárky

Právě akční zboží si Češi doslova zamilovali a hojně cenově výhodné nabídky využívají. „Zároveň si velmi oblíbili nabídku sortimentu naší vlastní značky Albert Quality, která jim pomáhá nakupovat kvalitní zboží a zároveň vždy ušetřit,“ dodal L. Kytýr. Za tyto ušetřené peníze potom hodlají potěšit své blízké vánočními dárky.

„Průzkumy naznačují, že Češi hodlají klást při výběru vánočních dárků důraz v první řadě na jejich užitečnost a praktičnost. Právě využití dárku a jeho potřeba v každodenním životě bude vést ke spokojenosti obdarovaného,“ zmínil L. Kytýr.

Návrat k tradičnímu vaření

Svou oblibu si zpět získají tradiční zvyky a pohoštění. „Naši zákazníci si častěji kupují základní suroviny pro domácí přípravu pokrmů, jako je například máslo, mouka, kořenová zelenina, maso. Zvláště na Vánoce chtějí své blízké pohostit a využít při tom rodinné recepty. Zároveň však vánoční tabuli každoročně doplňují nějakou delikatesou či ji obohacují netradičním druhem masa či uzenin,“ uvedl dále L. Kytýr.

Prodejny Albert se do vánočního převléknou na konci října. Na začátku listopadu zákazníci mohou čerpat vánoční inspiraci ze speciálního katalogu s širokou nabídkou vánočního zboží. „Vánoční svátky budou letos speciální i pro značku Albert. Uskuteční se jubilejní desátý ročník tradičního a mezi zákazníky oblíbeného projektu S Bertíkem za dětským úsměvem. Ten odstartuje na konci listopadu a stejně jako v předchozích letech podpoří vzdělání a rozvoj dětí z dětských domovů a dalších institucí po celé České republice,“ prozradil L. Kytýr. ***(tz)***

EVROPSKÝ TÝDEN KVALITY
MEZINÁRODNÍ KONFERENCE
ODLIŠTE SE KVALITOU
PRAHA, 3. - 4. 11. 2009

AKCE JSOU POŘÁDÁNY V RÁMCI NÁRODNÍHO PROGRAMU KVALITY 2009
Účast na konferenci je doporučena pro držitele personálních certifikátů CSQ-CERT k recertifikaci

POZVÁNKA NA KONFERENCI A SOUVISEJÍCÍ AKCE

JEDNÁNÍ BUDE PROBÍHAT V NÁSLEDUJÍCÍCH SEKCÍCH:

- PLENÁRNÍ ZASEDÁNÍ
- NOVINKY V SYSTÉMECH MANAGEMENTU
- KVALITA IT SLUŽEB Z POHLEDU UŽIVATELE
- UMÍME ZVLÁDAT NÁROČNOU REALITU?
- KVALITA VE ZDRAVOTNICTVÍ
- SEBEHODNOCENÍ – CESTA ZLEPŠOVÁNÍ (EFQM – KULATÝ STŮL)
- PŘÍNOS CELOŽIVOTNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ PRO KVALITU
- KOMPETENTNÍ AUDITOR – PŘIDANÁ HODNOTA PRO MANAGEMENT
- „JE SPOLEČENSKÁ ODPOVĚDNOST VÝHODNOU INVESTICÍ?“

www.csq.cz/eqw

Ministerstvo průmyslu a obchodu · ČSJ · npk Národní politika kvality · Národní cena kvality České republiky · SOK Sdružení pro oceňování kvality · MSP · EA

Členské společnosti ČLFA poskytly

za první pololetí letošního roku 91 miliard Kč

Leasing a factoring mají v období současné ekonomické recese a finanční nestability nezastupitelnou úlohu a jsou jednou z nejdůležitějších forem financování investic podnikatelských subjektů. Potvrzují to zveřejněné pololetní výsledky České leasingové a finanční asociace (ČLFA). Členské společnosti v prvním pololetí zrealizovaly obchody v celkové výši 91 mld. Kč. Tohoto výsledku se podařilo dosáhnout i přes razantní pokles ekonomiky a průmyslové výroby (meziroční propad o 22% v květnu 2009). Mezi hlavní indikátory vývoje leasingového a factoringového trhu v prvním pololetí patřily zvyšující se průměrná pořizovací cena movité věci financované leasingem, rostoucí podíl operativního leasingu a zvyšující se objem poskytnutých úvěrů podnikatelům.

Leasing

Jak vyplývá z pololetní zprávy ČLFA, financovali její členové prostřednictvím leasingu stroje, zařízení a dopravní prostředky na základě 28 tisíc uzavřených smluv (leasing strojů, zařízení a dopravních prostředků) v pořizovacích cenách 22,80 mld. Kč bez DPH. Ve srovnání se stejným obdobím minulého roku se tak zvýšila průměrná pořizovací cena o 60 tis. korun.

I nadále v České republice v leasingu movitých věcí dominuje leasing silničních vozidel. V něm je patrný nárůst podílu leasingu osobních vozidel, podíl ojetých osobních vozidel se naopak snížil. „Podobně jako v předchozích letech směřovala polovina leasingu movitých věcí do soukromého sektoru služeb a přes dvě pětiny do průmyslu a stavebnictví. Je zřejmé, že se zvyšuje zájem o operativní leasing. Jeho podíl na celkovém leasingu v roce 2008 činil 19,7 %, nyní dosahuje 26,0 %," uvedl Ing. Jiří Matula, místopředseda představenstva ČLFA. Značný impulz využití leasingu pro podnikatelskou sféru přinesla v červnu 2009 schválená novela Zákona o dani z příjmu. Její poměrně zásadní a kladné dopady se očekávají ve druhé polovině tohoto roku. Úprava zákona přináší podnikatelům výhodu rychlejších odpisů majetku a pro všechny klienty, včetně soukromých osob, pak i kratší délku financování. Rychlejší odpisy přinášejí firmám nezanedbatelnou daňovou výhodu. Mohou si tak optimálně regulovat nejen své cash flow, ale i tvorbu zisku.

Úvěry

Vývoj podnikatelských úvěrů a splátkových prodejů pro podnikatele je i nadále prorůstový. V 1. pololetí 2009 poskytlo 27 členských společností ČLFA úvěry a jiné neleasingové finanční produkty pro podnikatele (finanční služby pro koncové zákazníky, bez financování skladů) v celkové výši 11,23 mld. Kč. Oproti stejnému období loňského roku tak došlo u patnácti vedoucích členských společností k meziročnímu zvýšení objemu úvěrů pro podnikatele o 11,4 %.Na poli nebankovního trhu spotřebitelských úvěrů došlo při celkové recesi trhu k výraznému nárůstu podílu revolvingových úvěrů (z 33,2 % na 43,4 %). Celkem členské

autor: Miloš Krmášek

společnosti ČLFA v 1. pololetí 2009 poskytly 541 728 smluv o spotřebitelských úvěrech ve výši 20,50 mld. Kč.

Factoring

Vedoucím produktem na českém factoringovém trhu byl v 1. pololetí 2009 nadále – i na základě vlivu situace na pojišťovacím trhu – regresní factoring (73,9 %). Tuzemský factoring dosáhl podílu 80,6 %, exportní 17,9 % a importní 1,5 %. Objem finančních prostředků poskytnutých členy ČLFA k profinancování pohledávek jejich klientů dosáhl k 30. červnu tohoto roku 14,32 mld. Kč.

Mezinárodní hodnocení

Význam leasingu a factoringu v současné době potvrdili i delegáti 27. ročníku World Leasing Convention (Světová leasingová konference), která se konala 9. června 2009. Podle Stephena Sklaroffa, generálního ředitele Finance & Leasing Association (Finanční a leasingová asociace), by se měl leasing a factoring stát v době recese hlavním katalyzátorem dalšího rozvoje. „Společnosti zabývající se finančními službami jsou v mimořádně dobré pozici, aby pomohly v Británii vytvořit během 21. století tzv. „low carbon economy" (ekonomiku založenou na technologiích s nízkými emisemi uhlíku). Leasing by mohl být prvním krokem pro mnoho obchodních společností nebo podniků z veřejného sektoru, které by chtěly investovat," uvedl Stephen Sklaroff.

Nabývají na nezastupitelnosti

Služby leasingových a factoringových společností nabývají na své nezastupitelnosti. Jsou vhodné zejména pro firmy, podnikatele i drobné živnostníky jako alternativa krátkodobého a střednědobého financování. Vedle propadů krátkodobého financování v bankovním sektoru hrají leasing, jako nástroj pro financování investičních potřeb, a factoring sloužící k financování provozních potřeb, nezaměnitelnou úlohu i v případech, kdy firmám selhává možnost čerpání financí od bank. Klienti volí služby nebankovních institucí zejména pro jejich dostupnost, finanční výhodnost, řadu doprovodných služeb i pro širokou škálu forem financování od klasického finančního leasingu přes operativní leasing až po financování úvěrem.

(tz)

Bonus od ŠkoFINu: kompletní sada zimních kol zdarma

Získejte k novému vozu zdarma kompletní zimní obutí díky financování úvěrem nebo finančním leasingem od ŠkoFINu.

U každého z modelů značek **Škoda, Volkswagen, Audi i SEAT** čeká na zájemce o pořízení nového vozu od **společnosti ŠkoFIN** atraktivní nabídka – **kompletní sada zimních pneumatik zdarma**. Společnost ŠkoFIN, která se specializuje na poskytování finančních služeb právě pro značky koncernu Volkswagen, poskytuje tento bonus svým zákazníkům od poloviny září. Kompletní zimní kola lze získat zdarma jak při nákupu vozu za pomoci úvěru, tak u finančního leasingu.

Nejnovější atraktivní nabídka s názvem **Zimní kola** oslovuje soukromé osoby i firmy. Pro rodinné finance je vítanou finanční injekcí v době, kdy zima pomalu klepe na dveře a zimní výbava se stane nutností, na mnoha úsecích českých silnic i povinností. I podnikatelé však ocení snahu společnosti ŠkoFIN vycházet klientům vstříc a přinášet nové věci. Pro ně je lákavá akce Zimní kola další výhodou poté, co hojně využívají **finanční produkty**, které ŠkoFIN nabídl prakticky ihned po změnách právních norem reagujících na situaci v české ekonomice. Nová legislativa zmírňuje nynější obtížné ekonomické podmínky pro podnikání a odlehčuje firemním cash flow – přinesla odpočty daně z přidané hodnoty (DPH), významně zkrátila odpisy osobních vozů, což snížilo podnikatelům základ pro výpočet daně z příjmu, u finančního leasingu umožnila odpis hmotného majetku již během dvou let.

ŠkoFIN v nejnovější akci Zimní kola nabízí klientům **variabilní financování** s měsíčními splátkami zahrnujícími i povinné ručení, havarijní **pojištění** – a volitelně i pojištění čelního skla – od České pojišťovny. Pokud zájemce o pořízení nového vozu zvolí kterýkoli z modelů značky Škoda, obdrží navíc zdarma i **ŠkoFIN Asistenta**. Jistě ho oceníte na cestách doma i v zahraničí, kde telefonická pomoc v nenadálých potížích přijde vhod například v kontaktu s místními úřady (např. i vyhledání tlumočníka nebo právního zástupce s přispěním úhrady na cenu jejich služeb).

Podíl operativního leasingu roste,

LeasePlan si v žebříčku drží první místo

Podle statistik České leasingové a finanční asociace za první pololetí 2009 si společnost LeasePlan i nadále udržela s náskokem první místo mezi společnostmi nabízejícími operativní leasing. Statistiky potvrdily zvyšující se zájem o financování firemních vozových parků operativním leasingem. Zatímco jeho podíl na celkovém leasingu činil loni 19,7 %, v prvním pololetí roku 2009 je tento podíl již 26,04 %.

Podíl operativního leasingu tak výrazně roste díky daňovým reformám, které jej zvýhodnily, ale i díky současné hospodářské situaci, kdy operativní leasing firmám pomáhá šetřit, zjednodušuje jim plánování nákladů, zvyšuje efektivitu vedení autoparku a v neposlední řadě zlepšuje cash flow," řekl k nejnovějším statistikám Martin Mitterwald, generální ředitel společnosti LeasePlan ČR.

Za první pololetí 2009 společnost LeasePlan uzavřela smlouvy týkající se operativního leasingu v celkové hodnotě 1259,7 milionů Kč. Na silnicích nyní ve službách klientů jezdí přes 20 000 automobilů ve správě společnosti LeasePlan. Od doby svého vzniku v ČR již LeasePlan zákazníkům dodal více než 50 000 vozidel.

Změny daňových zákonů zvýhodňující operativní leasing

Zákon o dani z příjmu stanovuje jako minimální délku finančního leasingu v současné době 54 měsíců, což je pro mnoho společností nepřiměřeně dlouho – vozidlo opotřebují dříve. U operativního leasingu toto omezení neplatí. Smlouva může být uzavřena v podstatě na libovolně dlouhou dobu.

U zákona o DPH je možno od 1. 4. 2009 uplatnit odpočet i u osobních vozidel, což do té doby nebylo možné a docházelo tak ke dvojímu zdanění. Navíc nevýhodou operativního leasingu oproti např. finančnímu tehdy bylo to, že u operativního leasingu se úročila pořizovací cena vozidla vč. DPH, kdežto u finančního se úročila pořizovací cena bez DPH i u osobních vozidel. Tzn. při stejné úrokové míře vyšel u operativního leasingu vyšší nominální úrok (vyjádřený v Kč). To nyní již neplatí.

Operativní leasing:

Operativní leasing je nástrojem pro pořízení a externí správu firemních vozidel. Jde o dlouhodobý pronájem vozidel firmám včetně zajištění veškerých služeb. Operativní leasing pomáhá firmám ušetřit, protože veškerou agendu i servis spojené s firemními vozidly za ně efektivněji vyřizuje LeasePlan. LeasePlan jako specialista na firemní vozidla dosahuje nejnižších cen u dodavatelů, a tuto výhodu přenáší na své zákazníky.

Operativní leasing je dnes standardně nabízen od 12 do 60 měsíců a do celkového nájezdu kolem 180 tisíc km.

Hlavní výhody operativního leasingu v podání LeasePlanu jsou:

Všechny služby v jednom a bez starostí – firmy se mohou plně věnovat hlavnímu předmětu své činnosti, a ne se zabývat správou vozového parku.

- Operativní leasing zahrnuje pořízení vozidel, servis i veškerou administrativu. Umožňuje také přesně spočítat měsíční náklady na vozidlo – vyjádřené v jediné měsíční položce, kterou klienti předem znají.
- Firmy s pomocí operativního leasingu ušetří – lepší ceny u dodavatelů přenášené na zákazníky.
- LeasePlan nakupuje 6 tisíc automobilů ročně a je významným zákazníkem servisů i dalších dodavatelů – díky tomu nižší ceny pro klienty.
- Žádná počáteční akontace – operativní leasing je výborný pro cash flow firmy.

(tz)

ŠkoFIN stále s novinkami

Snad výjimečně byste našli v České republice firmu, která nepotřebuje ke své činnosti automobil. Jeho pořízení bývá zpravidla na leasing či úvěr. ŠkoFIN je jednou z předních leasingových společností, která pevně zakotvila v portfoliu finančních subjektů, s nimiž podnikatelé vcházejí v jednání. Na nedávném setkání zástupců společnosti ŠkoFIN s novinářskou obcí byla prezentována řada informací, jež vás určitě zaujmou.

Nová struktura vedení společnosti ŠkoFIN

Ve vedení společnosti ŠkoFIN došlo s platností od 1. července 2009 k následující změně:

Současné vedení ŠkoFINu je rozděleno mezi dva stávající jednatele – pana Stefana Rascheho a paní Jiřinu Tapšíkovou.

Stefan Rasche

S. Rasche je zodpovědný za řízení prodeje a marketingu, zahrnující Obchodní oddělení a Produktový marketing, oddělení Prodeje a péče o dealery, Financování korporátních zákazníků, Marketing a PR a oddělení Péče o klienty.

Jiřina Tapšíková, MBA

J. Tapšíková zodpovídá za oblast Risk Managementu, Credit Managementu, Ekonomického oddělení/Treasury, IT a Organizace, řízení Interního auditu, Právního oddělení, Personálního oddělení a Controllingu.

Výsledky prvního pololetí 2009

Dle statistických údajů ČLFA si ŠkoFIN stále drží vedoucí postavení na trhu ve financování osobních i užitkových vozů, s 36% náskokem oproti společnosti na druhém místě (UniCredit Leasing CZ). ŠkoFIN výrazně upevnil svoji pozici v oblasti financování nebankovních podnikatelských úvěrů a obsadil poprvé v této kategorii první místo. Za první pololetí 2009 uzavřel přes 10 tisíc nových smluv. Financoval tak předměty s hodnotou v pořizovacích cenách ve výši 3,236 mld. korun. Podíl úvěrů na celkovém počtu nových smluv dosáhl 71 %. Novým obchodům dominovalo neleasingové financování – úvěry podnikatelům na pořízení osobních vozů stouply meziročně o 136 % na téměř jednu miliardu korun. Celkem vzrostly půjčky podnikatelům o 14,3 % na 1,444 mld. korun a spotřebitelské úvěry o 38,4 % na 616 mil. korun.

Podzimní akční nabídky a novinky ŠkoFINu

Snahou ŠkoFINu je vycházet vždy vstříc svým klientům. Je logické, že se v nabízených finančních produktech prakticky ihned odrážejí tržní i právní změny.

Novinky

Aktuálně připravujeme operativní leasing on-line u všech koncernových dealerů. Smlouva bude obsahovat také zvýhodněné pojištění, které klient uzavře přímo v autosalonu dealera do 30 minut. Vybrat si lze variantu „s" nebo „bez" servisního balíčku. Servisní balíček zahrnuje služby související s provozem vozu jako např. servis, dodatečné sady letních a zimních pneumatik a komplexní silniční asistence s možností využití i v zahraničí.

Akční nabídky

Klienty velmi oblíbeným typem akcí je 0% navýšení. Díky RPSN 0% zaplatí klient během sjednané doby splácení pouze pořizovací cenu vozu a pojištění. Tento absolutně nejvýhodnější způsob financování mohou, nově i na 24 měsíců, využít všichni klienti.

V současné době probíhají následující akce s „VW 0% navýšení" na nové vozy:

- GOLF Variant
- CRAFTER v provedení N1 i N2 (financování leasingem i úvěrem)
- VW 0% na výbavu (leasing i úvěr), které umožňuje pořídit si více vybavený vůz nebo vůz vyšší třídy.

Novela zákona s možností odpočtu DPH zlepšila situaci na trhu i poptávku klientů. ŠkoFIN na tuto změnu reagoval akcí Leasing/ Credit – 19% umožňující v úvěrové variantě splátku předem právě ve výši 19% z pořizovací ceny. Klientům tak fakticky přináší výhodu nulové splátky předem, neboť po pořízení vozu touto formou lze nárokovat 19% DPH z celé ceny vozu, a tím optimalizovat své firemní cash flow. Tato akce je díky nízkým úrokovým a pojistným sazbám výhodná jak pro klienty volící úvěr, tak i pro ty, kteří preferují leasing. Vozy již nemusí být vybaveny nákladnou přepážkou.

Také pro produktovou řadu SEAT Finance byla připravena zajímavá akce s 0% navýšením – 0% na výbavu, v leasingové i úvěrové variantě pro ty, kteří si chtějí pořídit lépe vybavený vůz vyšší třídy bez navýšení ceny. V rámci této řady byla před létem připravena akce SEAT Exeo - leasing i úvěr s bonusem CCS karty v hodnotě 10 000 Kč, která zhodnocuje klasické výhody leasingu i úvěru.

V podzimních měsících jsou také pro klienty Audi Finance připraveny lákavé produkty s nízkým úročením a nízkými pojistnými sazbami jako Audi Leasing/ úvěr A a Q pro modely řady A3, A4, A5, A6 resp. Q5 a Q7, přičemž ve variantě Audi úvěr A mohou klienti využít principu zmiňované splátky předem 19% a nárokování 19% DPH.

Dále chceme klientům nabídnout produkt s přidanou hodnotou spočívající v pojištění ŠkoFIN GAP po dobu financování, a to v akční nabídce zdarma. Produkt bude krýt rozdíl mezi cenou pořízení a běžnou cenou vozu v momentě případné krádeže či totální havárie, a to včetně spoluúčasti. Tato nabídka tak znamená minimalizaci ztrát, které mohou být zvláště u dražších modelů nezanedbatelné.

ŠkoFIN uvedl na trh v květnu ojedinělou akční novinku – financování ojetých vozů Volkswagen pod názvem „Záruka VW plus". Zakoupí-li si klient v programu Auto-plus ojetý vůz značky Volkswagen se stářím do 5 let, obdrží zdarma v rámci financování od ŠkoFINu roční záruku shodnou se zárukou tovární. Mimo tuto výhodu obdrží zdarma také ŠkoFIN Asistenta. Akce se týká nejen osobních, ale i užitkových vozů VW. Záruka je poskytována ve spolupráci s Auto-plus a společností Car Garantie (jeden z největších evropských poskytovatelů záruk). Akce je platná do konce roku 2009.

60. výročí FSAG skupiny

Společnost ŠkoFIN s.r.o. je 100% dceřinou společností koncernu Volkswagen Financial Services AG, který v roce 2008 oslavil své již 60. narozeniny. K této příležitosti byla vydána kniha popisující celou jeho historii s názvem „Volkswagen Financial Services AG". Společnost zahájila svoji činnost pojišťovacími produkty, poté rozšířila činnost na financování motorových vozidel a bankovní produkty. V současné době je společnost zastoupena v 37 zemích, spravuje portfolio 5,8 milionů smluv a zaměstnává více než 6600 zaměstnanců.

(tz)

Bonus od ŠkoFINu – kompletní sada zimních kol zdarma

Od poloviny září mohou zájemci o vozy Škoda získat kompletní zimní obutí zdarma na jakýkoli z modelů této značky, a to díky financování úvěrem nebo finančním leasingem od ŠkoFINu.

Nejnovější nabídka s názvem Zimní kola zahrnuje výhodné financování včetně kompletního pojištění, a navíc jako bonus zimní pneumatiky včetně plechových disků v sadě. Oslovuje jak soukromé osoby, tak i podnikatele a firmy. Pro podnikatele znamená další akční výhodu poté, co nové právní úpravy v souvislosti s ekonomickou recesí významně odlehčily firemní cash flow trojicí změn – přinesly odpočty DPH, zkrátily odpisy osobních vozů (což umožňuje podnikatelům snížit základ pro výpočet daně z příjmu) a u finančního leasingu umožnily odpis hmotného majetku již během dvou let.

Pořízení nové Fabie se sadou zimních kol zdarma v této nabídce od společnosti ŠkoFIN je ještě atraktivnější, a to díky zvýhodněné úrokové sazbě, která se pohybuje pod hranicí 10%. Financování je zcela variabilní a dle potřeb klienta lze nastavit veškeré parametry. Od splátky předem, přes výši měsíční splátky, délky financování až po zůstatkovou hodnotu. Měsíční splátky zahrnují i povinné ručení, havarijní pojištění – volitelně i pojištění čelního skla – od České pojišťovny. Klient navíc obdrží ŠkoFIN Asistenta (pomáhajícího při nenadálých situacích na silnicích).

Například při koupi modelu Škoda Fabia Combi Classic 1,2 HTP 44 kW včetně klimatizace (pořizovací cena 234 900 Kč vč. DPH) zaplatí klient splátku předem 50 tisíc korun. Úvěr uzavírá klient na dobu pěti let a během ní splácí měsíčně 3900 korun. Měsíční splátka zahrnuje i kompletní pojištění vozu od České pojišťovny, tzn. povinné ručení, havarijní pojištění se spoluúčastí 10 % a pojištění čelního skla. Zůstatková hodnota činí v této nabídce 50 tis. korun. Roční procentní sazba nákladů je 9,26 %.

Příklad úvěru:

Škoda Fabia Combi Classic 1,2 HTP 44 kW včetně klimatizace a kompletní sady zimních kol od ŠkoFINu

splátka předem .....50 000 Kč
měsíční splátka .....3 900 Kč
(včetně povinného ručení,
havarijního pojištění se spoluúčastí 10 %
a pojištění čelního skla od České pojišťovny)
délka financování .....60 měsíců
zůstatková hodnota .....50 000 Kč
RPSN .....9,26 %

(tz)

ČSOB Leasing

nabízí dotované financování investic do zemědělské techniky

Společnost ČSOB Leasing, lídr českého leasingového trhu, zahájila financování zemědělské techniky s příspěvkem od Podpůrného a garančního rolnického a lesnického fondu (PGRLF). Jedná se o finanční produkt, u něhož lze využít podpory z programu Zemědělec PGRLF s délkou splácení maximálně 7 let od data podání žádosti o podporu. Společnost ČSOB Leasing se rozhodla právě nyní touto formou stimulovat a zároveň podpořit poptávku po investicích v jednom z klíčových ekonomických sektorů.

Společnost ČSOB Leasing uzavřela dne 10. 8. 2009 s Podpůrným a garančním rolnickým a lesnickým fondem Smlouvu o zajištění některých činností spojených s poskytováním podpor PGRLF. „Od tohoto data mohou zákazníci splňující podmínky PGRLF využít k poskytnutí podpory v rámci programu Zemědělec nabídky našeho financování a zároveň žádat o poskytnutí příspěvku, který jim formou subvence úrokových nákladů ve výši 4 % umožní snížit celkové náklady na pořízení nového stroje. Zemědělci do 40 let mohou dosáhnout až na subvenci ve výši 5 %.

Podpora je poskytována pravidelně v pololetních intervalech, vždy po 30. červnu a 31. lednu, a to na základě výkazu o zaplacených úrocích. Naše společnost rovněž pomáhá se spojenou administrativou. Mimo jiné připravujeme pololetní výkaz, který poskytujeme PGRLF. Finanční podpora je pak pravidelně poukazována ze strany PGRLF přímo na účet zákazníka,“ upřesnil produktový a marketingový ředitel ČSOB Leasing Petr Neuvirth. „Načasovali jsme spuštění tohoto produktu záměrně na období ekonomické recese, kdy podnikatelé velmi zvažují, zda investovat či jaké investice vůbec v současné době pořídit, a hlavně za jakou cenu. Právě důraz na cenu byl pro nás jedním z impulzů pro přípravu výhodného a dotovaného finančního produktu. Jeho prostřednictvím usnadňujeme zemědělcům pořízení zemědělské techniky s využitím jednoho z nejefektivnějších nástrojů podpory českého zemědělství působícího v rámci tzv. národní pomoci,“ dodal Petr Neuvirth.

(tz)

Podnikatelé využívají leasing kratší než 3 roky

ČSOB Leasing, největší česká leasingová společnost, zaznamenává mimořádný zájem o krátký finanční leasing InvestLEASE. Tento produkt pro podnikatele a firmy, který společnost od 20. července 2009 nabízí, se setkal s mimořádným zájmem zákazníků – za období zhruba jednoho měsíce bylo pouze na jeho základě uzavřeno 41 obchodů v celkové pořizovací ceně přes 21 milionů korun.

Zákazníci tak evidentně využívají možnosti zkrácení doby leasingu a tím i rychlejší promítnutí investice do daňových nákladů, protože u produktu InvestLEASE je průměrná doba financování 34 měsíců oproti obvyklému průměru 51 měsíců.

Krátký finanční leasing InvestLEASE

Finanční leasing InvestLEASE byl spuštěn v reakci na novelu zákona o dani z příjmu, jež zkrátila dobu odpisování u nově pořízeného majetku zařazeného ve druhé odpisové skupině na 24 měsíců a v první odpisové skupině na 12 měsíců. Při pořízení nových osobních, užitkových a nákladních automobilů či strojů si podnikatel může zvolit dobu trvání smlouvy od 24 do 48 měsíců, čímž si zároveň určuje i dobu promítnutí investice do svých nákladů. Pro nepodnikatele neměla tato novela na délku financování vliv; soukromá osoba mohla i před její platností bez problémů uzavřít leasing na dobu již od 24 měsíců.

Rekapitulace letošních legislativních změn týkajících se leasingového financování

Od počátku roku 2009 začala platit novela zákona o DPH, která upravila podmínky odvodu DPH u finančního leasingu. Společnost ČSOB Leasing nabídla výhodné řešení dopadu této novelizace na zákazníky: DPH je stále průběžně spláceno a je zavedeno předkupní právo na předmět financování, kdy zákazník získá možnost po uplynutí doby leasingu daný předmět financování za předem smluvně stanovenou cenu odkoupit.

Dnem 1. 4. 2009 vstoupila v platnost novela zákona o DPH, která umožnila odpočet DPH při pořízení osobního automobilu. Leasingové financování se tím pro podnikatele stalo levnější o 19% DPH z ceny vozu. Po zavedení této novely zaznamenala společnost ČSOB Leasing trojnásobné zvýšení zájmu o financování osobních automobilů ze strany firem i podnikatelů.

Než novela skončí

Od 20. 7. 2009 platí již zmíněná novela zákona o dani z příjmu zkracující dobu odpisování u nově pořízeného majetku. Novým produktem s názvem InvestLEASE společnosti ČSOB Leasing lze financovat nově pořízený majetek (zákazník je jeho prvním uživatelem) v období od 20. 7. 2009 do 30. 6. 2010, kdy platnost novely končí.

„Letošní legislativní změny leasingu neuškodily, většinu z nich jsme naopak dokázali využít pro zlepšení podmínek a parametrů financování pro naše zákazníky, především pro podnikatele a firmy, kteří tvoří hlavní zákaznickou skupinu naší společnosti,“ komentoval legislativu výkonný ředitel pro finanční řízení Petr Jeníček. ***(tz)***

Credium se nově stará o financování značky KIA pro dealerskou síť

Společnost Credium, v současné době trojka na trhu v oblasti nebankovního financování všech finančních produktů sloužících k financování osobních a užitkových vozidel i motocyklů*), zahrnula do svého portfolia značek, kterým věnuje speciální služby, i automobilku KIA. V létě podepsaná Smlouva o financování skladů dealerské sítě KIA MOTORS Czech už má své první klienty – společnost Unikom, další dealeři budou do tohoto systému postupně naváděni.

Předmětem spolupráce je dohoda smluvních stran ohledně způsobu zajištění financování skladů dealerské sítě importéra na základě přesně daných podmínek. „Výhodou je,“ upřesnil Ing. Václav Beran, brand manažer Credium, „že nyní může dealer objednávat vozidla u importéra s přímou platbou společnosti Credium importérovi. To umožňuje softwarové propojení mezi společností Credium, dealerem a KIA MOTORS CZECH. Celý proces se tak výrazně zjednoduší, zrychlí a dává dealerovi širší možnosti financování.“

(tz)

*) Podle výsledků zveřejněných ČLFA za 1. pololetí 2009

roztočte to se Zelenou energií

Zelená energie podpoří prospěšné projekty

Do konce roku je možno požádat o příspěvek z prostředků Zelené energie na podporu projektů pro výzkum, popularizaci a využívání obnovitelných zdrojů energie.

Jak požádat o příspěvek

- o příspěvek mohou žádat subjekty z řad neziskových organizací, škol, veřejné správy a vědeckých institucí
- základní podmínkou pro získání podpory z fondu Zelené energie je **neziskový charakter** projektu
- žádost je nutno podat **do 31. prosince 2009** na formuláři Žádost o příspěvek z prostředků Zelené energie, který je k dispozici na stránkách www.zelenaenergie.cz

Podporované projekty

1) **Výzkum**

Projekty zaměřené na zvýšení potenciálu obnovitelných zdrojů (voda, vítr, biomasa, slunce, geotermální energie a další), uplatnění nových technologií a zlepšování technologických procesů využívajících obnovitelné zdroje energie. Přednost dostanou inovativní projekty, jejichž výsledky budou okamžitě využitelné.

2) **Osvěta a vzdělávání**

Odborné kurzy, semináře, vydávání informačních materiálů, instalace modelů obnovitelných zdrojů energie ve vzdělávacích zařízeních pro studijní účely a budování ekologických informačních center. Posuzovat se bude míra přispění k ekologické výchově a osvětě, zapojení veřejnosti a konkrétní přínos k využívání obnovitelných zdrojů v regionu.

3) **Výstavba nových obnovitelných zdrojů energie**

Výstavba a rekonstrukce zařízení s cílem zvýšit využívání obnovitelných zdrojů energie pro výrobu tepla a elektřiny. Jde o zařízení, jako jsou solární systémy, kotle na biomasu, tepelná čerpadla, bioplynové stanice, větrné elektrárny apod. Podporu mohou získat i zařízení na využívání odpadního tepla k výrobě tepelné nebo elektrické energie. Projekty musí mít neziskový charakter, být společensky a ekonomicky užitečné a musí pomáhat zlepšovat životní prostředí.

Více informací na **www.zelenaenergie.cz**.

SKUPINA ČEZ www.zelenaenergie.cz

Pozitivní impulzy pro leasingový trh

Pololetní výsledky celého leasingového trhu nezněly příliš optimisticky. Pokles sektoru zhruba o polovinu, tak jak ho zaznamenala Česká leasingová a finanční asociace (ČLFA), byl odrazem řady faktorů: především snížením investiční aktivity firem a legislativními bariérami znevýhodňujícími leasing. Situace na trhu se ve třetím čtvrtletí změnila, zejména z pohledu daňové výhodnosti finančního leasingu a mimořádných zkrácených odpisů. Zkráceného odepisování během prvního měsíce využila zhruba čtvrtina firem.

Daňové úlevy pro leasing

Nejnovější změnou platnou pro leasing je radikální snížení doby odepisování pro 1. a 2. odpisovou skupinu, které bylo součástí balíčku krátkodobých protikrizových opatření. „Zde je však třeba zdůraznit, že možnost rychlého promítnutí investice do nákladů firmy díky zkrácení doby odepisování na 12, respektive 24 měsíců je časově omezena, a to do poloviny příštího roku. Pouze do té doby mohou podnikatelé rychle ovlivnit výši svého zisku nákupem nových automobilů nebo strojů a zařízení a jejich zkráceným odpisem do nákladů společnosti," zdůraznil Ing. Jaroslav Jaroměřský, výkonný ředitel UniCredit Leasing.

Zhruba po dvou měsících platnosti zájem podnikatelů potvrzuje smysl této úpravy. „Naši stávající klienti využívající poradenství UniCredit Leasing již efektivně uplatňují veškeré daňové výhody krátkodobých protikrizových opatření vlády, využitím právě finančního leasingu," hodnotil na nedávném setkání s novináři situaci na trhu Ing. Jiří Matula, generální ředitel společnosti UniCredit Leasing. Firmy mají nyní mnohem širší možnost ovlivnit převedení investice do daňových nákladů. Z nabídky UniCredit Leasing si vybírají z délky splácení od 12 měsíců (1. odpisová skupina) nebo od 24 měsíců (2. odpisová skupina).

„Zkrácené odepisování během prvního měsíce tak využilo zhruba 25 % firem," dodal Jiří Matula.

Dle Jiřího Matuly investiční oživení ve firmách a zvýšení zájmu o leasing podporuje řada faktorů, které jsou podle signálů od podnikatelů především: historicky nejnižší ceny automobilů, strojů a zařízení i nemovitostí, možnost rychlého promítnutí investice do nákladů firmy a v případě firem ze segmentu SME využívání zvýhodněného financování od EIB na stroje, auta a ostatní dopravní techniku.

Mezikvartální vývoj

Porovnání výsledků letošního prvního a druhého čtvrtletí, i průběžné výsledky ve třetím čtvrtletí, naznačují oživení leasingového trhu. V případě UniCredit Leasing znamenalo druhé čtvrtletí zvýšení financované hodnoty o zhruba 37 % v porovnání se situací na začátku roku," upřesnil Jaroslav Jaroměřský.

Zvýhodněné financování s podporou EIB a PGRLF

Program podpory financování firem s počtem zaměstnanců nižším než 250 získává na významu. „Zájem firem, které splňují podmínky Evropské investiční banky pro získání zvýhodněného financování se zvýšil během posledního půl roku o 200 %. Úspěšnost žádostí podaných EIB prostřednictvím UniCredit Leasing dosahuje téměř 100 %," shrnul nové informace Jaroslav Jaroměřský.

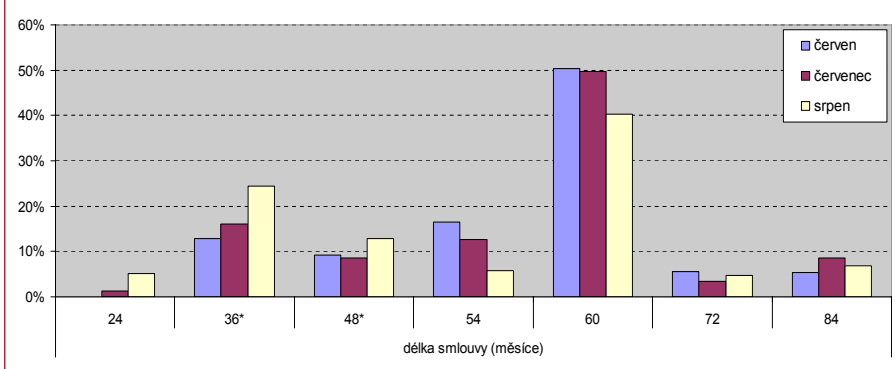
K 20. srpnu uzavřela společnost UniCredit Leasing již celkem 1040 smluv s podporou EIB. Dvě třetiny smluv tvoří financování automobilů a zbývající část připadá na stroje a zařízení. „Dohoda s EIB dává UniCredit Leasing příležitost do konce roku 2010 čerpat výhody pro své klienty až do celkové výše 70 mil. EUR. Po vyčerpání této dohody jsme připraveni nabídnout další dotace pro české podnikatele," uvedl Jaroslav Jaroměřský.

Zemědělské podniky mohou zvýhodnění při financování leasingem získat rovněž od Podpůrného a garančního zemědělského a lesnického fondu (PGRLF). Podmínky EIB a PGRLF dovolují dokonce kombinaci těchto podpor.

Program podpory „EIB Loan for SME": Firmy mohou o podporu žádat u všech typů financování, které UniCredit Leasing poskytuje, tj. jak pro finanční a operativní leasing, tak pro úvěr. O podporu je možné žádat pro projekty, jejichž celková hodnota nepřekročí v přepočtu 12,5 mil. EUR. Zvýhodněné financování lze využít na nákup strojů a zařízení i dopravní techniky.

Úvěrové financování s podporou Podpůrného a garančního rolnického a lesnického fondu (PGRLF): UniCredit Leasing nabízí úvěry CreditAgro s podporou PGRLF v programu Zemědělec. Podpora se vztahuje na subvenci části úroků z financování. Uvěrovou smlouvu lze uzavřít a splácet od 1 do 6 let, klient je ihned vlastníkem předmětu financování, nemusí ze splátek odvádět DPH z finanční služby a DPH k předmětu financování si může ihned uplatnit. ***(tz)***

Reakce klientů UCL na zrychlené zkrácené financování



Finanční leasing – podíly dle délky smlouvy v rámci portfolia

* Délka smlouvy 36 a 48 měsíců před daňovou novelou byla možná u klientů – fyzických osob nepodnikajících

Výhled pro následující období

- **Mezikvartální vývoj Q1/Q2 – naznačuje možný výhled…**
  - **50 % členů ČLFA dosáhlo kladného růstu, 90 % z TOP 10**
  - **UniCredit Leasing – 4. největší růst na trhu v TOP 10**
  - **TOP 10 – propad v objemu obchodů, dynamika růstu na podobné úrovni jako r. 2008**

Společnost – TOP 10 (financovaná hodnota celkem, CZK mil.)	Index Q1/Q2 2009	*Index Q1/Q2 2008*	Tržní podíl 09*
ŠkoFIN s.r.o.	53,8%	*19,9%*	8,1%
GE Money Auto, a.s.	52,2%	*54,8%*	3,5%
Mercedes-Benz Financial Services ČR s.r.o.	38,5%	*71,4%*	4,1%
UniCredit Leasing CZ, a.s.	36,6%	*7,2%*	9,6%
Deutsche Leasing ČR, spol. s r.o.	23,6%	*0,2%*	4,9%
Credium, a.s.	15,6%	*24,8%*	6,0%
ČSOB Leasing, a.s.	13,3%	*23,6%*	11,1%
sAutoleasing, a.s.	7,6%	*105,1%*	4,3%
VB Leasing CZ, spol. s r.o.	3,9%	*27,5%*	7,1%
SG Equipment Finance Czech Republic s.r.o.	-3,3%	*4,2%*	8,3%
TOP 10	**20,9%**	***24,9%***	

Zdroj: ČLFA, vlastní výpočet
* Tržní podíl – financovaná hodnota celkem na relevantním trhu v Q2/2009

Spolupráce s EIB

Počet uzavřených smluv s podporou EIB v r. 2009 (k 20.8.2009)

	Automobily	Stroje	Celkem EIB
Celkem	755	285	1 040
%	73 %	27 %	

- Podpora financování projektů v programu „EIB Loan for SME"
- Možnost čerpání v celkovém objemu až 70 mil. EUR
  - *UniCredit Leasing v letech 2007 a 2008 takto financoval celkem 192 projektů v celkové hodnotě 21 815 972 EUR*
  - *díky podpoře EIB klienti ušetřili 870 000 EUR (zhruba 23,5 mil. Kč)*
  - Nárůst smluv o více než 400 % oproti minulým rokům

Výhody pro klienty:
- Nižší úroková sazba financování oproti standardní nabídce na trhu
- Pro všechny typy financování (finanční a operativní leasing, úvěr)
- Financování strojů a zařízení, osobních, užitkových a nákladních automobilů
- Smluvní dokumentace v českém jazyce
- Refinancování je v českých korunách
- Měsíčních nebo čtvrtletních splátky od 24 do 72 měsíců

Široké portfolio značkového financování

- UniCredit Leasing nyní nabízí celkem 9 značkových produktů na financování vozidel

RENAULT Finance
BMW Financial Services
DACIA Finance
KÖGEL Finance
AVIA Financing
Honda Finance
KIA FINANCE
CHEVROLET FINANCE
MAN | Finance

- OPEL FINANCE
- Výhradní spolupráce se SUBARU

UniCredit Leasing nově financuje vozy Avia

UniCredit Leasing od září zahájil spolupráci s tradičním českým výrobcem nákladních vozidel značky AVIA. Podpisem memoranda o značkovém financování AVIA Financing přichází na trh zcela nové produkty UCL LeaseTruck AVIA a UCL FinTruck AVIA.

Spolupráce v oblasti financování byla potvrzena 4. září 2009 podpisem memoranda mezi UniCredit Leasing CZ, a.s. a výrobcem AVIA Ashok Leyland Motors, s.r.o. o společném značkovém financování. Cílem partnerství je nabídnout koncovým zákazníkům atraktivní finanční produkty pod značkou AVIA Financing. Financovat je možné leasingem (UCL LeaseTruck AVIA) nebo úvěrem (UCL FinTruck AVIA).

„AVIA Financing přináší konečnému zákazníkovi mnoho výhod. Jedná se zejména o financování se sníženou úrokovou sazbu s podporou Evropské investiční banky pro malé a střední podnikatele," uvedl Ing. Jaroslav Jaroměřský, výkonný ředitel UniCredit Leasing. Z dalších je to například 5% dotace samotného výrobce automobilů do ceny podvozku.

„Věříme, že naše spolupráce a značkové financování AVIA Financing přispěje nejen k posílení pozice značky AVIA na českém trhu, ale i ke spokojené oboustranné spolupráci na vysoce konkurenčním trhu nákladních automobilů," doplnil Ing. Tomáš Jiřička, finanční ředitel AVIA Ashok Leyland. Jako perspektivní spolupráce se jeví i společný obchod v ostatních zemích Evropy.

AVIA Financing se stala v pořadí již čtvrtým značkovým produktem na financování nákladní dopravní techniky v portfoliu UniCredit Leasing. Zákazníci si tak nyní mohou vybrat z celkem devíti značkových produktů na financování vozidel.

(tz)

Čtyři miliardy na spolupráci

výzkumníků a podnikatelů

Program Prosperita podpoří vznik a rozvoj inovativních firem

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR vyhlásilo výzvu k předkládání žádostí o dotace z programu Prosperita. Projekty zaměřené na průmyslový výzkum, technologický vývoj a inovace si mezi sebe rozdělí čtyři miliardy korun.

Program Prosperita podporuje spolupráci mezi výzkumem, reprezentovaným například vysokými školami či výzkumnými institucemi, a podnikatelskou sférou. „Dotaci z programu lze využít například na založení a další rozvoj vědeckotechnických parků, podnikatelských inkubátorů, center pro transfer technologií a také vytváření sítí business angels[1)], které podněcují vznik a rozvoj inovativních firem," vyjmenovala Alexandra Rudyšarová, pověřená generální ředitelka agentury CzechInvest.

Na jeden projekt mohou žadatelé získat dotaci ve výši 5 až 300 milionů korun, a to v případě, že projekt obsahuje stavební práce. Místo realizace dotací podpořeného projektu musí být v České republice, mimo území hlavního města Prahy.

Podpořit lze i provoz již vybudovaného vědeckotechnického parku, podnikatelského inkubátoru či centra pro transfer technologií, a to v případě, že se jedná o subjekt spolufinancovaný ze stejnojmenného programu Prosperita z období 2004–2006. „Výše dotace se v tomto případě řídí pravidlem de minimis a takzvaným Českým přechodným rámcem, který platí od května tohoto roku. Podnikům, u jejichž projektů dosahují způsobilé investiční výdaje nejméně 100 milionů korun, lze při splnění podmínek přiznat podporu až do výše 500 000 euro," dodala A. Rudyšarová.

Dotaci mohou získat podnikatelské subjekty, sdružení podnikatelů, územní samosprávné celky a jejich svazky – jako například sdružení obcí, veřejné výzkumné instituce, vysoké školy a ostatní vzdělávací instituce, stávající provozovatelé vědeckotechnických parků, podnikatelských inkubátorů a center pro transfer technologií.

Registrační žádosti o dotaci začne přijímat agentura CzechInvest 1. listopadu 2009, a to prostřednictvím online aplikace eAccount. Zájemci o spolufinancování svého projektu ze strukturálních fondů EU tak mají dostatečné množství času konzultovat své plány buď osobně v regionálních kancelářích agentury CzechInvest, které sídlí v každém krajském městě ČR, nebo telefonicky na zelené lince o podpoře podnikání 800 800 777 (ve všední dny od 9.00 do 13.00). Více informací o aktuální výzvě programu Prosperita, elektronickém systému eAccount i dalších dotačních programech je k dispozici na internetových stránkách agentury CzechInvest www.czechinvest.org.

(tz ci)

[1)] Business angel je individuální investor využívající vlastní kapitál na financování perspektivních malých a středních podniků s výrazným růstovým potenciálem. Na rozdíl od venture kapitálových fondů přináší business angel do firmy i určité know-how v podobě odborných znalostí, orientace v daném oboru, popř. kontaktů na strategické partnery.

CzechInvest hledá nejlepší podnikatelské nemovitosti

Ještě pár dní se mohou podnikatelé, města nebo firmy i jednotlivci hlásit do soutěže o nejlepší Podnikatelskou nemovitost roku. Příjem přihlášek do devátého ročníku tradičního ocenění končí 15. října. Hlásit se může jakákoli podnikatelská nemovitost, jejíž příprava se uskutečnila v roce 2008 nebo na kterou ve stejném období ohlásila investici alespoň jedna společnost ze zpracovatelského průmyslu, strategických služeb nebo výzkumu a vývoje. Ocenění vyhlašuje agentura CzechInvest společně se Sdružením pro zahraniční investice – AFI.

„Pro letošní ročník jsme připravili novinku, a to zbrusu novou kategorii Industriální agent roku," uvedla pověřená generální ředitelka agentury CzechInvest Alexandra Rudyšarová. „Chceme oceňovat nejenom společnosti, ale i jednotlivce, protože právě oni se osobně zaslouží o to, že se tu kterou plochu podaří pronajmout či jinak zprostředkovat."

„Ocenění v této kategorii si rozeberou realitní agenti, kteří se v uplynulém roce podíleli na zprostředkování nájemních a akvizičních transakcí s investory z oblasti zpracovatelského průmyslu, opravárenských center, center sdílených služeb nebo výzkumu a vývoje," upřesnil Milan Kratina, vedoucí oddělení umístění projektů agentury CzechInvest.

Už uplynulý ročník soutěže přinesl novinku v podobně ocenění pro nájemní Průmyslový park s největším ekonomickým přínosem. Statistiky totiž jasně ukazují, že investoři mají ve stále větší oblibě podnikání v nájmu namísto toho, aby si pořizovali vlastní pozemky v průmyslových zónách. Ty si rozdělí ceny v kategorii Průmyslová zóna s největším ekonomickým přínosem.

Velký díl pozornosti bude ovšem patřit tradičním kategoriím Brownfield roku a Podnikatelská nemovitost s největším přínosem pro inovace a výzkum. „Právě tento typ nemovitostí totiž nejlépe vyhovuje největšímu počtu investorů, kteří do České republiky míří," připomněla A. Rudyšarová aktuální statistiky agentury – podle nich totiž v prvním pololetí letošního roku Česká republika získala nejvíc nových investic do výzkumu a vývoje nebo do služeb. Slavnostní vyhlášení soutěže je v plánu na přelomu listopadu a prosince. Přihlášky a podmínky účasti na www.podnikatelskanemovitost.cz.

Soutěžní kategorie:

- Průmyslová zóna s největším ekonomickým přínosem
- Brownfield roku
- Podnikatelská nemovitost s největším přínosem pro inovace a výzkum
- Průmyslový park s největším ekonomickým přínosem
- Industriální agent roku
- Manažer podnikatelské nemovitosti

Jak se přihlásit?

- Do kdy: 15. říjen 2009
- Kde: www.podnikatelskanemovitost.cz

Kritéria jednotlivých kategorií:

- **Průmyslová zóna s největším ekonomickým přínosem**

Na základě výše investice a počtu nově vytvořených pracovních míst se hodnotí celkový ekonomický přínos zóny. Zohledňuje se i náročnost projektů a situace v regionu.

- **Brownfield roku**

Hodnotí se především kvalita projektu regenerace postižené lokality a její nové využití. Odstranění ekologických postižení a pozitivní vliv na životní prostředí.

- **Podnikatelská nemovitost s největším přínosem pro inovace a výzkum**

Rozhodujícími kritérii jsou technické řešení, technologické vybavení i velikost nemovitosti. Posuzuje se také úroveň spolupráce se vzdělávacími institucemi i počet nově vytvořených specializovaných pracovních míst.

- **Průmyslový park s největším ekonomickým přínosem**

V kategorii budou hodnoceny průmyslové parky s rozlohou minimálně 5000 m² nájemních hal, které měly největší objem nájemních transakcí s investory z oblasti zpracovatelského průmyslu, opravárenských center, center sdílených služeb nebo výzkumu a vývoje.

- **Industriální agent roku**

Ocenění pro jednotlivce, kteří se podíleli na zprostředkování nájemních a akvizičních transakcí s investory z oblasti zpracovatelského průmyslu, opravárenských center, center sdílených služeb nebo výzkumu a vývoje.

- **Manažer podnikatelské nemovitosti**

V rámci této kategorie je posuzována profesionalita přístupu manažera průmyslové zóny a jeho podíl na úspěšném umístění investice na dané průmyslové zóně. Podmínkou je, aby manažer průmyslové zóny v momentě posuzování této kategorie i jejího slavnostního vyhlášení stále tuto činnost vykonával.

(tz ci)

Jak přežít druhý rok krize? To vyplynulo z nedávného semináře na živé téma v Praze

Pečlivá a pravdivá analýza aktuální situace společnosti, kontrola cash-flow nebo důkladné, ale ne bezhlavé snižování nákladů – to jsou hlavní rady společnostem, jak přežít druhý rok krize, které vyplynuly z nedávného stejnojmenného semináře agentury CzechInvest a poradenské společnosti PricewaterhouseCoopers Česká republika v Technologickém inovačním centru ČKD Praha. Akce se zúčastnily na tři desítky nejvýznamnějších společností podnikajících v České republice.

„Zpomalení ekonomiky, které letos naplno zasáhlo světové hospodářství, s sebou pro podnikání přináší velké změny – ale i příležitosti," řekla na úvod setkání Alexandra Rudyšarová, pověřená generální ředitelka agentury CzechInvest. „Chtěli jsme společnostem poradit, jak se se změnami co nejlépe vypořádat – a dlouhodobě na nich i vydělat."

„Podle signálů, které máme z bank i od podniků, mohou důsledky ekonomické krize v Česku přetrvávat i v první polovině příštího roku," varoval Radim Šoral, konzultant společnosti PricewaterhouseCoopers Česká republika. „Většina podniků se zatím nepustila do nutných strategických změn. Zatím dovedou žít z rezerv a nemusejí se pouštět do zásadních kroků – ty ale budou muset v nejbližší budoucnosti podniknout." Příkladem společnosti, která se do zásadních změn ve svém podnikání v nedávné době pustila, je podle R. Šorala firma Petrof. Ta totiž vedle výroby klavírů pian rozjela i produkci kuchyňských linek. „Je potřeba, aby si společnosti připravily skutečně pravdivou a poctivou analýzu své aktuální situace a podle ní řídily svá rozhodnutí do budoucna. Krize je i příležitost. A tohle je způsob, jak ji využít," zdůraznil R. Šoral.

David Borkovec, ředitel v oddělení Daňových a právních služeb PricewaterhouseCoopers Česká republika, upozornil i na daňové aspekty současné hospodářské krize pro tuzemské podniky. „Na změny v ziskovosti způsobené hospodářským poklesem firmy často reagují úpravami vnitropodnikových cen. Je však třeba, aby tyto úpravy byly činěny po důsledném zvážení všech ekonomických aspektů a aby byly obhajitelné z hlediska daňových pravidel pro převodní ceny," zdůraznil D. Borkovec.

Pozvání na seminář přijali například zástupci společností jako Aisan, Automotive Lighting, Ingersol-Rand, Witte Nejdek, ale třeba i Toyota Peugeot Citroen Automotive.

(tz)

Banka HSBC na podporu českých exportérů

Rovný 1 000 000 Kč obdrží vybraná česká firma na realizaci exportního projektu v rámci grantové soutěže HSBC GRANT na podporu zahraničního obchodu. Projekt přináší českým exportérům i čtyři regionální odborná setkání nad aktuálními tématy. Soutěžní přihlášky je možné podávat již nyní prostřednictvím internetového portálu www.grantproexport.cz

Grantovou soutěž HSBC GRANT NA PODPORU ZAHRANIČNÍHO OBCHODU 22. září oficiálně zahájili pořadatelé spolu s představiteli odborných partnerů projektu. HSBC GRANT je unikátní příležitostí pro české exportéry výrobků, služeb, inovací, výsledků výzkumu nebo patentů. Pravidla grantové soutěže najdou zájemci na internetových stránkách www.grantproexport.cz.

Kromě finanční podpory konkrétního exportního případu získá vítěz grantové soutěže i zcela mimořádné know-how pro svůj export v daném teritoriu. Využije tak silné zázemí hlavního partnera projektu – české pobočky HSBC BANK plc.

Exportní firmy tak mohou využít pro svůj obchod zkušenosti této mezinárodní bankovní a finanční instituce s působností v 86 zemích a teritoriích světa a díky lokálnímu zastoupení HSBC BANK plc s obchodními místy v Praze, Brně a Hradci Králové i dvanáctiletou práci na českém trhu proexportních bankovních služeb.

„HSBC GRANT na podporu zahraničního obchodu představuje unikátní podporu, kterou jakožto banka můžeme vývozcům poskytnout. Věříme v budoucnost českého exportu. Touto iniciativou se zaměřujeme nejenom na současnost, ale především na potenciální rozvoj exportu v následujícím období," řekl Arjan van den Berkmortel, CEO české pobočky HSBC Bank plc a předseda grantové soutěže.

Princip projektu představil za pořadatele Václav Dančo, který zdůraznil otevřenost grantové soutěže: „Jde o první privátně financovaný grant na podporu exportu v ČR." Zástupce pořadatelů zdůraznil úlohu odborných partnerů v prvním ročníku realizace nové myšlenky podpory našich exportérů.

Odbornými partnery projektu HSBC GRANT jsou Česká exportní banka, Evropský garanční a záruční fond, Hospodářská komora České republiky, Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a Asociace exportérů České republiky.

Projekt HSBC GRANT není jen grantová soutěž o milion korun, ale také 4 doprovodná setkání (Brno, Ostrava, dvakrát Praha) a diskuze odborníků a exportérů na témata, která naše vývozce zajímají nejvíce, například:

- Jaké jsou konkrétní dopady silné koruny a kolísání měnových kurzů na naše exportéry a jakou mají možnost ochrany před kurzovými změnami?
- Známe cesty pro návrat našich výrobků na „ztracené" exportní trhy (země bývalého Sovětského svazu, Indie, Jižní a střední Amerika, Dálný Východ apod.)?
- Co může zlepšit úlohu malého nebo středního podniku v roli subdodavatele exportních zakázek?
- Odpovídá podpora exportu v České republice aktuální situaci globální ekonomiky ?
- Co lze očekávat od nejbližších měsíců a roku 2010 očima světových bankovních analytiků a očima našich podnikatelů?

Zajímavostí je jistě i oblast zaměření grantu: Možnost získat HSBC GRANT není příležitostí jen pro výrobce nebo exportní obchodníky, ale i pro exportéry služeb, inovací, patentů nebo výsledků výzkumu. Budou právě toto oblasti, kam se bude ubírat náš export? A koho tedy podpoří HSBC GRANT? Dozvíme se v březnu 2010, kdy bude vyhlášen vítěz této grantové soutěže.

zdroj a více informací:
EPRAVO a.s., pořadatel grantového projektu HSBC GRANT a provozovatel stránek www.grantproexport.cz
Ing. Václav Dančo, organizace@grantproexport.cz, +420 603 585 705

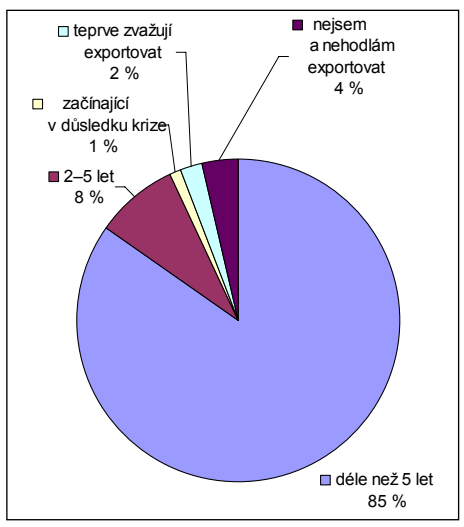
(tz)

Názory podnikatelů na podporu exportu malých a středních podniků

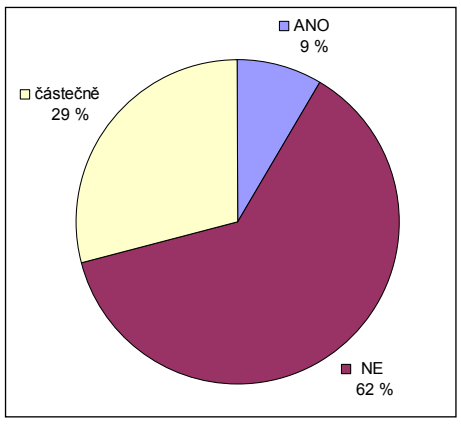
Na tiskové konferenci v Praze k projektu HSBC GRANT NA PODPORU ZAHRANIČNÍHO OBCHODU vystoupila s obsáhnou informací o názorech malých a středních podnikatelů na export generální ředitelka Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR Eva Svobodová. Výsledky průzkumu otiskujeme:

Průzkumu se zúčastnilo 84,7 % firem exportujících déle jak 5 let, 8,24 % firem exportujících 2–5 let, 1,18 % začínajících exportérů v důsledku krize, 2,35 % firem, které teprve zvažují exportovat a 3,5 % firem, které nejsou exportéry a nehodlají exportovat.

1. Jste exportér?



2. Exportní strategie České republiky na roky 2006–2010 obsahuje 12 prioritních zemí, kde náš stát podporuje firmy prostřednictvím veletrhů, zahraničních návštěv, informací apod. Znáte konkrétní seznam těchto prijoritních zemí?



a. Pokud NE – uvítali byste aktuální informace o tomto dokumentu?
89 % ANO
11 % NE

ČR je velmi otevřenou ekonomikou a významnou roli při tvorbě HDP hraje export. Bez robustního růstu exportu bychom v minulých letech nemohli dosáhnout temp růstu ekonomiky, která jsme dosahovali v letech 2005–2008.

Stát v minulých letech učinil i díky vlivu podnikatelských reprezentací významný pokrok v podpoře exportu a vypracoval ve spolupráci s představiteli podnikatelů Exportní strategii ČR na roky 2006–2010, která mimo jiné definuje země prioritního zájmu.

Podle našeho posledního průzkumu je však znalost podnikatelů v této souvislosti horší, než by odpovídalo významu tohoto dokumentu a postavení exportu v české ekonomice. Jen 8,54 % podnikatelů zná seznam prioritních zemí a celých 62,2 % uvedený seznam nezná. Částečně zná seznam zmíněných zemí 29,27 % podniků; 88,71 % podniků by však uvítalo aktuální informace o uvedeném dokumentu a jeho realizaci.

Výsledky průzkumu potvrzují, že podniky mají zájem o větší informovanost o Exportní strategii ČR a o její publicitu. Mají zájem o informace o možnostech využití konkrétních forem státní podpory exportu v jednotlivých, zejména prioritních teritoriích. Vedle stávajícího systému komunikace mezi státní správou a podnikatelskou sférou by byla vhodná účinnější prezentace Exportní strategie např. ve stylu propagace operačních programů SF a forma přímých setkání s exportéry. OEÚ v prioritních zemích by měly být viditelnější a více komunikovat s podnikovou sférou.

3. V těchto prioritních zemích nejsou zahrnuty naše sousední země – Německo, Polsko, Rakousko, Slovensko, kam se v důsledku krize začínají obracet noví, začínající exportéři. Považujete za rozumné tato teritoria zařadit alespoň dočasně do prioritních zemí s podporou státu?

82,5 % ANO
5 % NE
12,5 % nevím

Na 82,5% respondentů by považovalo za rozumné mezi prioritní země s podporou státu zahrnout alespoň dočasně naše sousední země Slovensko, Polsko, Rakousko a Německo. Malé a střední firmy realizují významnou část svého exportu na nejbližších trzích sousedních zemí. Tyto země jsou zároveň hlavním trhem našeho průmyslu a zejména v době ekonomické krize by neměly být mimo zřetel podpory státu. Stát by měl lépe informovat podniky, jak jsou tato teritoria ze strany státu podporována a jaké nástroje lze využít zejména pro začínající exportéry, hledající odbyt na nejbližších trzích.

4. Otázka pro stávající exportéry – za poslední rok Váš objem exportů:

46,8% klesl: ⇒ 5,2 % do 10 %
15,6 % o 11–25 %
18,2 % o 26–50 %
7,8 % o více jak 50 %
36,4 % zůstal přibližně stejný

17% zvýšil se: ⇒0,1 % do 10 %
14,3 % o 11–25 %
1,3 % o 26–50 %
1,3 % o více jak 50 %

Za poslední rok zůstal objem exportu 36,36 % exportérů přibližně stejný. 18,18 % klesl objem exportu o 26–50 %, 15,58 % o 11–25 %, 7,79 % o více jak 50 % a 5,19 % o méně než 10 %. Na druhé straně 14,29 % respondentů uvedlo zvýšení objemu exportu o 11–25 %, 1,3 % o 26– 0 % a stejný počet respondentů dokonce o více jak 50 %. U 36,36 % nedošlo k žádné změně. Výsledky ukazují, že recese způsobila sektoru MSP ztráty zakázek ze zahraničí, více než polovina uvádí snížení odbytu v zahraničí a jen něco přes 16 % firem objem exportu zvýšilo.

5. V souvislosti s všeobecným poklesem exportních příležitostí investujete letos do marketingu v zahraničí:

15 % více
15 % méně
35 % stejně jako v minulých letech
35 % neinvestujeme

I přes zhoršující se finanční situaci velké části firem v souvislosti s ekonomickou krizí více než 15 % firem vydává na marketing v zahraničí více prostředků než dříve a 35 % firem stejně jako v předchozím období. Na 15 % firem investuje do marketingu méně prostředků a 35 % neinvestuje vůbec.

Výsledky ukazují na význam, jaký firmy přikládají zahraniční poptávce. I v době dramaticky se zhoršujících finančních podmínek firem v důsledku poklesu zakázek věnuje polovina firem stejně nebo více na marketing v zahraničí a hledá tam odbytové příležitosti.

Je to signál pro stát, aby firmy v úsilí o získání zahraničního odbytu více podporoval, aby jednak operativněji než kdy jindy informoval o příležitostech na zahraničních trzích, kde státy přijímají nejrůznější opatření na podporu svých ekonomik, která mnohdy zahrnují rozsáhlé veřejné zakázky a skýtají exportní příležitosti pro naše firmy. Významná je i výraznější finanční podpora prostřednictvím programů na podporu marketingu, výstav, veletrhů a větší pomoc při eliminaci rizikovosti vstupu na nové trhy. Důležitá je i osvěta o možnostech státní podpory při pronikání na zahraniční trhy.

6. Uvažujete, že budete exportovat i mimo evropský kontinent?

46 % ANO
33 % NE
21 % nevím

a. Pokud ANO – uvažujete o:
33 % Africe
64 % Asii
15 % Austrálii a Oceánii
26 % Blízkém východu
28 % Jižní Americe
26 % Střední Americe
38 % Severní Americe

Na 45,68 % firem uvádí, že hodlá exportovat mimo evropský kontinent. Zhruba 33,33 % nehodlá a 20,99 % neví. Mezi nejatraktivnější trhy, kam hodlají firmy zamířit mimo Evropu, patří jednoznačně Asie se 64,1 %, dále Sev. Amerika s 38,46 %, Afrika s 33,33 %, Jižní Amerika s 28,21 %, Blízký východ a Střední Amerika s 25,64 %. Výsledky ukazují, že krize a propad evropských trhů vyvolává potřebu diverzifikace obchodu mimo EU.

7. Provádíte při navázání nového obchodního vztahu hodnocení obchodního partnera (rating, kolik je možné dodat na fakturu, kontrola insolvence, dluhů apod.)?

49 % ANO
47 % NE
4 % nevím o této možnosti

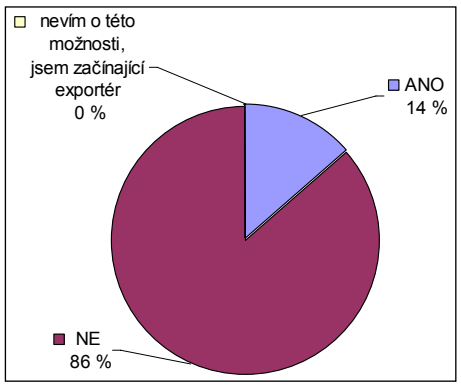
a. Pokud NE/nevím – měli byste zájem o tyto informace (na tuzemské i zahraniční firmy)?
89 % ANO
11 % NE

Na 48,75 % firem uvádí, že při navázání nového obchodního vztahu provádí hodnocení obchodního partnera z hlediska ratingu. Na 47,5 % firem hodnocení neprovádí a 3,75 % o ní neví. Z této skupiny by však 88,64 % v případě možnosti uvedené hodnocení a informace uvítalo.

Rating firem v prvním kontaktu je zvláště v období horší finanční situace firem a množí- ▶

cích se případů neplacení pohledávek v obchodě nanejvýš potřebným nástrojem a MSP by uvítaly více informací v tomto směru mimo jiné i asistence od státu a jeho subjektů: OEÚ, kanceláří Czechhtrade atd. v zahraničí.

8. Využila Vaše firma služeb obchodně ekonomických úseků našich ambasád při vstupu na zahraniční trhy?

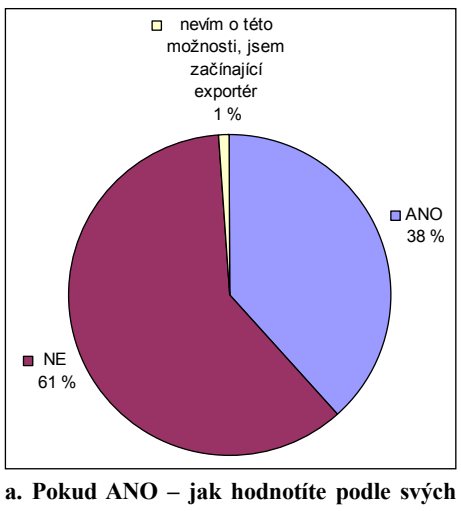


a. Pokud ANO – jak hodnotíte podle svých zkušeností kvalitu obsluhy a kompetence pracovníků obchodně ekonomických úseků ambasád?
36 % vyhovující
27 % drobné výhrady
18 % vážné výhrady
18 % nedostatečné

b. Pokud jsou VÝHRADY, jaké:
0 % neochota
12,5 % nekompetentnost
50 % nízká kvalita výstupů
62,5 % zdlouhavost
12,5 % odmítnutí z důvodu časového vytížení úředníka

Na 86,42 % firem nevyužila při vstupu na zahraniční trhy služeb OEÚ, jen 13,58 % podniků je naopak využilo. Za vyhovující hodnotí kvalitu obsluhy a kompetenci pracovníků OEÚ 36,36 %, drobné výhrady k nim má 27,27 %, naopak vážné výhrady 18,18 % a za nedostatečné je považuje 18,18 % firem. Vážné zamyšlení vyvolává skutečnost, že hlavními důvody nespokojenosti jsou zdlouhavost v 62,5 % případů a nízká kvalita výstupů v 50 %. Malý podíl využití OEÚ a důvody nespokojenosti nás vedou k závěru, že je třeba výrazněji posílit ekonomický charakter diplomacie, kvalitu jejího personálu a orientaci na business.

9. Využila Vaše firma služeb zahraničních kanceláří České agentury na podporu obchodu CzechTrade?



a. Pokud ANO – jak hodnotíte podle svých zkušeností kvalitu obsluhy a kompetence pracovníků CzechTradu?
43 % vyhovující
43 % drobné výhrady
14 % vážné výhrady
0 % nedostatečné

b. Pokud jsou VÝHRADY, jaké:
0 % neochota
24 % nekompetentnost
53 % nízká kvalita výstupů
53 % platba za služby
35 % zdlouhavost
0 % odmítnutí z důvodu časového vytížení úředníka

Služeb CzechTradu využilo 38,27 % dotázaných exportérů, zatímco 60,49 % nikoli. Na rozdíl od hodnocení OEÚ jsou kanceláře CzechTrade hodnoceny příznivěji, 43,33 % vyjádřilo spokojenost, stejné množství drobné výhrady a vážné výhrady uvedlo jen 13,33 % respondentů. Obdobně jako u OEÚ je důvodem nespokojenosti nízká kvalita výstupů v 52,94 % případů, platba za služby v 52,94 %, méně zdlouhavost v 35,29 %. I když je určitá firemní spoluúčast v poskytování služeb kancelářemi CzechTradu pochopitelná, otázkou je nastavení výše a rozsahu úhrad.

10. Využila Vaše firma při vstupu na zahraniční trh tamních poradenských či marketingových agentur se službou za úplatu?
6 % ANO
94 % NE

a. Pokud ANO – jak hodnotíte podle svých zkušeností jejich kvalitu obsluhy a kompetence?
20 % vyhovující
60 % drobné výhrady
20 % vážné výhrady
0 % nedostatečné

b. Pokud jsou VÝHRADY, jaké:
0 % neochota
0 % nekompetentnost
29 % nízká kvalita výstupů
86 % platba za služby
14 % zdlouhavost
0 % odmítnutí z důvodu časového vytížení agentury

Služby tamních poradenských a marketingových agentur za úplatu při vstupu na zahraniční trh firmy využívají jen zřídka, a to v 6,25 % případů. Poskytnuté služby hodnotí firmy poměrně pozitivně, jen ve 20 % uvedly vážné výhrady, v 60 % drobné výhrady a ve 20 % spokojenost.

11. Využila vaše firma při vstupu na zahraniční trh pouze vlastního pracovníka, nebo hledala místní pracovní sílu?
47 % vlastního pracovníka
4 % místní pracovní sílu
49 % obojí

Při vstupu na zahraniční trh firmy využily firmy většinou vlastního pracovníka v kombinaci s místní pracovní silou, a to v 49,37 %, zatímco ve 46,48 % případů použili jen svého pracovníka. Pouze místní pracovní sílu využili jen zřídka v 3,8 % případů. Výsledky ukázaly, obdobně jako v předchozí otázce a odpovědi, že role českých subjektů, podnikových i státních je při vstupu na zahraniční trhy nezastupitelná.

12. Z hlediska regionální obsluhy je pro vás důležitější jedno kontaktní místo, nebo kvalita a kompetence pracovníka úřadu?
17,5 % jedno kontaktní místo
82,5 % kvalita a kompetence úředníka

V případě volby mezi důležitostí jednoho regionálního místa, nebo kvality a kompetence úředníka drtivě vyhrává druhá volba, a to v 82,5 % odpovědí. Výsledek je opět důkazem potřeby vysokých kvalifikačních požadavků na pracovníky zahraničních subjektů státu.

13. Co považujete za klíčovou kompetenci pracovníka úřadu v zahraničí?
13 % oborová specializace
0 % pouze základní přehled o oboru
74 % kvalitní informace o trhu
49 % přístup pracovníka

14. Jaké služby státu podle vašeho názoru českým firmám v zahraničí chybí?
40 % rychlá dostupnost základních informací o trhu
44 % kvalitní rešerše firem, oborových sdružení a institucí vč. kontaktů
53 % podpora marketingu, odbytu a akvizice
10 % informace o možnostech virtuální kanceláře, založení pobočky či reprezentace
23 % informace o daňově-právních aspektech podnikání v zemi
10 % služby na trhu – tj. příprava jednání a osobní doprovod pracovníků českých úřadů v zahraničí na jednání s mým novým obchodním partnerem
3 % nechybí nic

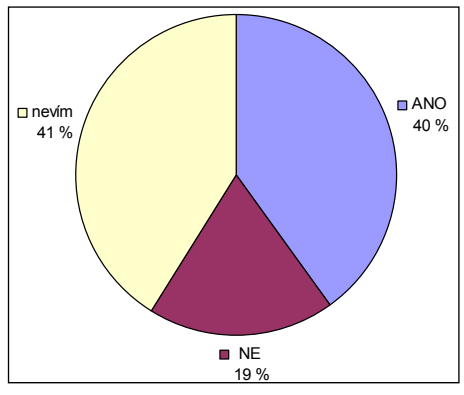
Mezi požadavky, které firmy od pracovníka úřadu v zahraničí očekávají, patří jednoznačně kvalitní informace o trhu v případě 73,75 % odpovědí, profesionální přístup u 48,75% odpovědí a ve 12,5 % oborová specializace.

Jaké služby státu firmy postrádají v zahraničí? Nejvíce, tj. 53,25 % postrádá podporu marketingu, odbytu a akvizice, 44,16 % postrádá kvalitní rešerše firem, oborových sdružení a institucí vč. kontaktů a 40,26 % rychlou dostupnost základních informací o trhu.

Výsledky odpovědí na tuto otázku korespondují s výsledky otázky č. 5, kde firmy uváděly, kolik vynakládají na marketing v zahraničí a že neomezují výdaje tímto směrem ani v tíživé finanční situaci.

Výsledky ukazují, co by firmy potřebovaly ve větší míře od obchodně ekonomických úseků a dalších subjektů státu v zahraničí. I když změny v činnosti OEÚ směrem k výraznějšímu provádění ekonomické diplomacie zlepšily business orientaci a klientský přístup české diplomacie a přinesly dobré výsledky v rekordním růstu exportu v posledních letech, nemůžeme být se službami státu zejména v současných krizových podmínkách spokojeni. Zvláště po období loňského posilování koruny a následného poklesu zakázek na zahraničních trzích v důsledku hospodářské recese je aktuální požadavek na účinnější podporu odbytu ze strany státu, na znalost měnícího se prostředí na zahraničních trzích a rychlou dostupnost potřebných informací z teritorií pro podniky. Jak dosáhnout zlepšení v tomto směru? Bude třeba posílit ekonomický charakter diplomacie i příslušné státní správy a zlepšit jejich provázanost a komunikaci s podnikovou sférou. Nezbytné bude i posílení ekonomického personálu státu v zahraničí alespoň na úroveň srovnatelnou s velikostně obdobnými státy, a to jak racionalizací všech současných zastoupení státu, tak jejich rozšířením. Bez zlepšení a zdokonalení služeb státu se náš vývoz a celá ekonomika budou zotavovat déle a s vyššími společenskými náklady.

15. Podpořili byste myšlenku zrušení většiny obchodních radů našich ambasád v zemích EU a ponechat jen kancelář CzechTrade (nebo naopak) a takto uspořené prostředky přesunout na podporu proexportních aktivit trhu s nízkými bariérami vstupu?



a. Pokud ANO – zrušit koho?
89 % obchodně-ekon. úseky našich ambasád
11 % zahr. kanceláře CzechTrade

Na 40 % firem podpořilo myšlenku zrušení většiny OEÚ našich ambasád v zemích EU a ponechání v nich jen kanceláří CzechTrade nebo naopak s tím, že ušetřené prostředky budou směrovány na podporu exportu na trhy s nízkými bariérami vstupu, např. vých. Evropa, bývalé státy SNS, západní Balkán atd. Myšlenku podporuje 40 % respondentů, proti je 18,75 % a 41,25 % neví.

Pokud zrušit jeden subjekt, přiklánějí se firmy v 89,29 % případů ke zrušení OEÚ ambasád. Výsledek je zřejmě ovlivněn snahou o koncentraci prostředků na perspektivní trhy a příznivějším hodnocením práce kanceláří CzechTrade oproti OEÚ, zejména vyšší spokojeností s jejich kvalitou a kompetencí z hlediska potřeb businessu.

16. Byli byste ochotni pro zvýšení šancí na úspěch na zahraničním trhu vstoupit do nějakého většího účelového seskupení firem z oboru (exportní aliance)?
43 % ANO
13 % NE
38 % nevím
6 % již jsme členy

Pro zvýšení šancí na úspěch na zahraničních trzích je 42,68 % firem připraveno vstoupit do většího účelového seskupení firem z oboru, např. vývozní aliance. Jen 13,41 % firem tento postup nepovažuje za vhodný a 37,8 neví. 6,1 % firem jsou členy obdobného seskupení. Výsledky ukazují na formu podpory exportu, která není dostatečně využívána. Přes poměrně vysoké procento ochotných se angažuje jen nepatrná část MSP. Bez výraznější podpory a koordinace ze strany státu se situace nemůže výrazně zlepšit.

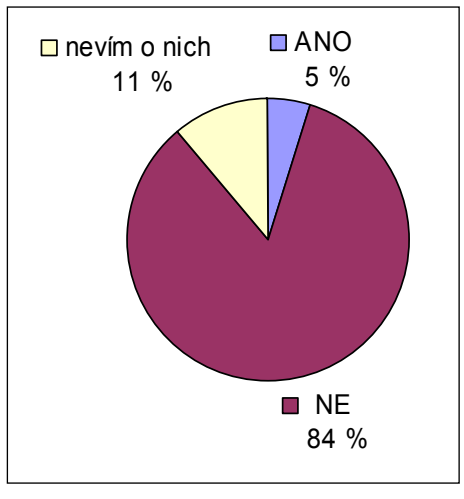
17. Víte, že existuje Česká rada pro obchod a investice jako poradní orgán ministra průmyslu a obchodu mj. v oblasti podpory exportu?
16 % ANO
84 % NE

a. Pokud ANO – máte za to, že prosazuje dostatečně zájmy malých a středních podniků?
12 % ANO
23 % NE
65 % nevím

b. Uvítali byste informace o tématech a závěrech jednání této rady?
91 % ANO
9 % NE

Kritický je postoj MSP k existenci České rady pro obchod a investice. Jen 15,85 % podniků ví, že tento poradní orgán ministra průmyslu a obchodu existuje a jen 11,76 % z nich si myslí, že prosazuje jejich zájmy. Opak si myslí 23,53 % firem a neví 64,71 %. 91,11 % by uvítalo informace o jednání a závěrech této rady. Výsledky ukazují na nízkou publicitu o zmíněné radě a o výsledcích její činnosti.

18. Využili jste některých produktů České exportní banky?



Přes skutečnost, že ČEB poskytuje služby i malým a středním firmám, její služby využilo jen 4,88 % respondentů! Plných 84,15 % z nich uvedené služby nevyužívá a neví o nich 10,98 % firem.

Za nedostatečné považuje služby ČEB 40 % respondentů a 40 % jen některé služby. Důvodem je zejména cena v 80 % případů a nekonkurenceschopnost ve 20 % případů.

pokračování v listopadovém vydání

Design není jen o kráse

Přední český designér Jan Čtvrtník je ověnčen řadou prestižních cen. Pracuje v Itálii u společnosti Elektrolux a v poslední době také o designu přednáší. Požádali jsme ho o rozhovor na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně, kde se účastnil semináře Design pro export, který pořádala agentura CzechTrade.

Přednášíte často o průmyslovém designu podnikatelům a manažerům?

Teď na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně je to druhá přednáška pro lidi z firem, předtím jsem přednášel čtyřikrát studentům a neodborné veřejnosti. Přednášek mi poslední dobou přibývá.

Má význam vykládat byznysmenům o designu?

Jsem přesvědčen, že význam to má velký. Důvod, proč jsem jako designér odešel do Itálie, spočíval v tom, že jsem nechtěl firmy vychovávat a neustále jim o významu designu vykládat. Této vzdělávací role se úspěšně ujal CzechTrade. Paradoxně o designu stejně dál šířím osvětu, protože jsem se zapojil do přednášek agentury CzechTrade. Samozřejmě že mezi podniky je co se vnímání designu týče značný rozdíl. Například nábytkáři k němu mají mnohem blíž než ti, jejichž výrobky se na trhu neprosazují prvoplánově výraznými estetickými přednostmi. Avšak firmy zpravidla nechápou, že design neznamená jen krásu, ale že jim pomáhá při hledání efektivnějšího a levnější konstrukčního a výrobního řešení. Snažím se, aby se dozvěděli, jaké jsou možnosti designu při zlepšování konkurenceschopnosti jejich výrobku.

Designér Jan Čtvrtník

Jak domácí firmy využívají možnosti designu v porovnání se stavem v Itálii?

V Itálii se víc orientují na show, hodně investují do modernosti, do vytváření esteticky nových věcí. Ale to představuje pouze jednu z poloh designu. Designér navrhuje i řešení, jak vyrábět levněji bez toho, že by tím utrpěla estetická stránka výrobku. Itálie patří ke špičce designu. Firmy tam zaměstnávají vlastní designéry, kteří navíc mohou využívat spolupráci s podpůrnými obory. V Elektroluxu mám k ruce lidi, kteří jsou například odborníky na 3D modelování, specialisty na povrchy, grafiky, marketéry... Když budu pracovat v Čechách, všechno to bude ležet jen na mně.

Mají čeští designéři ve světě co nabídnout? Jak byste zhodnotil úroveň českého designu?

Rozhodně se nemají za co stydět a mohou se srovnávat s ostatními designéry v Evropě. Jak už jsem naznačil, mívají obtížnější podmínky k práci, ale nejvíc jim brání k prosazení v zahraničí jazykové bariéry, nic víc. Vystudovaný český designér je stejně dobrý jako italský nebo švédský designér.

Prosadil jste se v kolébce designu Itálii. Čím jste prorazil?

Nefunguje to tam tak, že mi zavolá kamarád a řekne mi, že potřebuje designéra. Každý se tam musí prosadit regulérním konkurzem. Absolvoval jsem tři pohovory, než si mě vybrali na základě portfolia, jazykových znalostí, a na základě toho jsem dostal práci.

Máte svůj designérský rukopis? Pozná se, že tohle je Čtvrtník?

Ani bych ho nechtěl mít. Designér musí co nejlíp dělat věci pro firmu, která mu úkol zadala. Pokud se ve výrobku projeví jeho charakteristický rukopis, už to není design, ale umění. Ale to neznamená, že je to vždy dobré pro firmu. Používám sice některé oblíbené postupy, ale místo vytváření originálního rukopisu designéra mi jde spíš o zachycení rukopisu firmy, jde mi o postižení aktuálního trendu, o vyjádření módní linie.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer

Více než rok slouží úspěšně firmám i průmyslovým designérům služby agentury CzechTrade – Adresář designérů a Analýza stavu designu ve firmě.

Již přes šedesát českých podniků využilo službu Analýza stavu designu ve firmě, jejímž cílem je poskytovat podporu především malým a středním firmám při začleňování designu do jejich podnikatelské strategie. Do konce roku se opět očekává zvýšený zájem o tuto službu.

Z oficiálního Adresáře designérů agentury http://design.czechtrade.cz si mohou zájemci o zpracování odborné analýzy stavu designu vybírat aktuálně z profilů více než šesti desítek designérů.

podrobnější informace najdete na www.czechtrade.cz/sluzby/design-export/

Neváhejte – nové kontakty se hodí

CzechTrade Vás zve na obchodní jednání s potenciálními partnery z Belgie a z dalších zemí „Energetic Meetings B2B“ v Mons v Belgii 23. 10. 2009. Akce je zaměřena na obnovitelné zdroje energií a úspory energií a koná se v rámci odborného dne na veletrhu EnergyMons (www.energymons.be/en).

Cíle akce:

- pomoci v navázání nových kontaktů a partnerství (obchodních, technologických, výrobních nebo finančních) mezi mezinárodně působícími firmami v oboru obnovitelných zdrojů energií
- vést individuálně dohodnutá jednání s vystavovateli a odbornými návštěvníky z Belgie, Francie, Německa, Itálie, Polska, ČR, Slovinska, Ukrajiny a dalších zemích, v nichž je akce propagována.

Jak se zúčastnit:

- vyplňte registrační formulář na internetu: www.energymons.be/en/energetic-meetings.html
- s osobním přístupovým heslem si projděte online katalog s profily firem účastnících se Energetic Meetings
- vyberte si z katalogu firmy, které odpovídají vašim představám, a požádejte si o schůzky s nimi
- vyzvedněte si harmonogram schůzek na Energetic Meetings v pátek 23. 10. 2009.

Kolik to stojí:

Registrační poplatek je 75 € až 125 € bez DPH podle velikosti firmy.
Firmy s méně než 20 zaměstnanci: 75 €
Firmy s 20 až 50 zaměstnanci: 100 €
Firmy s více než 50 zaměstnanci: 125 €

Registrace je zdarma pro prvních 20 zahraničních firem. Neváhejte a registrujte se co nejdříve!

Registrační poplatek zahrnuje: materiály pro obchodní jednání (prezentace v katalogu účastníků, osobní harmonogram schůzek), občerstvení o přestávkách a oběd, vstup na veletrh EnergyMons, parkovné. Registrace je platná po zaplacení. Registrační poplatek nezahrnuje cestovní náklady. Účastníci si sami organizují dopravu a ubytování na vlastní náklady. Hotely viz: www.energymons.be/en/more-infos/hotels.html. *(tz)*

Kazachstán je významnou příležitostí pro české firmy

Téměř stovka zástupců českých firem přišla na nedávnou konferenci „Den ekonomiky Kazachstánu v ČR“, kterou organizovalo Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR společně s velvyslanectvím Kazachstánu v ČR a agenturou CzechTrade v Praze. Konference se zúčastnilo více než dvacet kazašských firem z oblastí ropného a plynárenského průmyslu, chemie a petrochemie, elektroenergetiky, automobilového průmyslu, železniční dopravy, logistiky, bankovní sféry, farmacie, vodního hospodářství, turistiky aj.

Některé z nich přitom mají strategický význam pro celé národní hospodářství Kazachstánu. Například pod státní fond „Samruk-Kazyna“ patří přes 400 firem z různých sfér kazašského národního hospodářství. Dále můžeme jmenovat například naftařský a plynárenský holding „KazMunayGaz“, plynárenský a elektrárenský holding „KazTransGaz“, elektrárenský holding „Samruk-Energo“, kazašské státní železnice „Kazakhstan Temir Zholy, výrobce osobních automobilů škoda „Azia Avto“ nebo farmaceutickou firmu „SK-Farmaciya“. V průběhu konference byly prezentovány konkrétní projekty z některých jmenovaných oborů, které se v Kazachstánu připravují v nejbližších letech.

„Velké možnosti se pro české firmy v Kazachstánu otevírají například v oblasti farmacie a zdravotnictví,“ uvedl Antonín Marčík, ředitel kanceláře CzechTrade v Kazachstánu, která bude nově otevřena příští měsíc. „Přímo v Kazachstánu se vyrábí pouze 10 % z požadovaného objemu léků, zbytek tvoří dovoz. Prezident Nazarbajev proto vyhlásil program Výstavba sto škol a sto nemocnic. Předpokládá se, že se v rámci tohoto projektu do roku 2011 postaví 46 nemocnic, 36 poliklinik, 9 center pro zpracování krve, 4 kliniky pro léčbu tuberkulózy a 3 porodnice.“

„Česká vláda si uvědomuje význam Kazachstánu pro české firmy, neboť tamní trh má velký potenciál růstu, i vzhledem k obrovskému přírodnímu bohatství,“ uvedl náměstek ministra Milan Hovorka. „Proto také MPO ČR zařadilo Kazachstán do skupiny dvanácti prioritních zemí.“ Na tento krok reagoval CzechTrade a v listopadu letošního roku otevře v kazašském městě Almaty – obchodním centru celé střední Asie – svou již 34. kancelář. Podle Antonína Marčíka je v Kazachstánu řada českých firem aktivní již několik let, například Puro-Klima, Škoda Auto, Home Credit, a desítky dalších se na vstup do Kazachstánu aktivně připravuje.

A. Marčík na konferenci

„Minulý týden jsem se na MSV v Brně setkal v rámci Meeting Point CzechTrade s desítkami zástupců českých firem, kteří se vážně zajímají o Kazachstán jako nové odbytiště svých výrobků a místo dalšího podnikání.

pokračování na str. 19 ▶

Kontakt: CzechTrade
Česká agentura na podporu obchodu
Dittrichova 21, 128 01 Praha 28
Tel.: 224 907 500, Fax: 224 907 503
E-mail: info@czechtrade.cz
www.czechtrade.cz **www.euroservis.cz**

Servis CzechTrade — Další poptávky na www.premium.prosperita.info

HLEDEJ

POCZ200956228	Spojené arabské emiráty	23. 09. 2009	23. 12. 2009	director35@rediffmail.com	Firma se zkušenostmi v petrochemickém průmyslu poptává potrubí, armatury, ochranu potrubních vedení a další komponenty pro rafinerie a naleziště zemního plynu.
POCZ200956230	Libye	24. 09. 2009	24. 12. 2009	E-mail: gmbghuzzi@yahoo.com	Libyjský podnikatel Eng. Gamal M.M. Benghuzzi hledá dodavatele minipekárny, která by měla vyrábět chléb českého typu, rohlíky a bagety.
POCZ200956231	Libye	24. 09. 2009	24. 12. 2009	E-mail: naasers@yahoo.com	Majitel firmy na výrobu parfémů a kolínských vod, pan Sasy, má zájem o dodávky skleněných flakonů pro vonné oleje, parfémů a kolínské vody, dle následující specifikace: a) 500 ml Ø 65 mm, výška 210 mm, dolní polovina a horní čtvrtina s vlisy; hrdlo se závitem Ø 20 mm, výška 32 mm; šroubovací plastový závěr vnější Ø 40 mm, 500 000 ks/rok. b) 150 ml Ø 42 mm, výška 35 mm dolní polovina a horní čtvrtina s vlisy; hrdlo se závitem Ø 17 mm, výška 24 mm; šroubovací plastový závěr vnější Ø 30 mm atd.

Nenechte se napálit při koupi ojetiny

Prodej ojetých vozů se stal v České republice velmi výnosným obchodem. Přímo zlatým dolem je pak pro nepoctivé prodejce, kteří na „legálním oklamání“ svých zákazníků vydělají až 6 miliard korun ročně.

O ceně vozidla totiž významně rozhodují dva údaje: rok výroby a stav najetých kilometrů. A pozměnit právě tyto údaje „na účet“ kupujícího je velmi jednoduché. Pětileté osobní auto by při běžném používání mělo mít najeto zhruba 90 000 kilometrů. Pokud však na tachometru uvidíte číslo výrazně nižší, nejedná se často o výhodnou koupi, ale o klamání kupujícího přetočeným tachometrem. Chcete-li mít jistotu, že za své peníze dostanete skutečně to, co vám prodávající nabízí, prověřte si vůz v informačním systému AUTOTRACER. Kontrola vám zabere jen několik minut a ušetří až desetitisíce na opravách vozu.

Řeklo by se, že auto, které má najeto třeba jen polovinu kilometrů oproti hodnotě, která odpovídá jeho věku a běžnému používání, se vyplatí. Bylo by tomu tak, kdyby hodnota na jeho tachometru byla skutečná. Většinou jde však pouze o záměrně přetočený tachometr s úmyslem získat z prodeje vozu co největší částku. Z údajů společnosti Cebia, spol. s r.o., která provozuje systém AUTOTRACER, vyplývá, že je v České republice ročně nově registrováno nebo přeregistrováno 200 tisíc ojetých vozidel s přetočeným tachometrem. „Pokud prodejce na každém takovém autě vydělá cca 30 tisíc korun, což je běžná částka u aut, jejichž počet najetých kilometrů je nižší, než by tomu bylo při běžném používání, vydělají nepoctiví prodejci na svých zákaznících 6 miliard korun,“ vyčíslil ředitel společnosti Ing. Martin Pajer.

Druhým, mnohem závažnějším problémem takovýchto nepoctivých praktik jsou bezpečnostní rizika. „U auta s nízkou hodnotou najetých kilometrů v porovnání s jeho stářím očekává kupující i odpovídající opotřebení. Je-li ale hodnota uměle snížena a kupující o tom neví, nepočítá s kratší životností jednotlivých součástí, jako je například rozvodový řemen. Jeho prasknutí může způsobit vážné škody na voze a při takové poruše v hustém provozu může dojít k těžkým autonehodám,“ varoval M. Pajer.

Přetočení tachometru je navíc v dnešní době velmi jednoduché a „legální“. Tzv. „nové“ nastavení tachometru není totiž zákonem zakázáno (počítadlo kilometrů není podle zákonů ČR státem cejchovanou mírou) a snížení údaje o počtu najetých kilometrů tak nabízí mnoho autodílen i autoservisů. Na internetu se navíc prodávají zařízení, jejichž pomocí si stav tachometru může změnit každý sám. Investice do takovéhoto zařízení je pouze cca 590 Kč, což je v porovnání s cca o 30 000 vyšším ziskem z prodeje auta zanedbatelná položka.

Ověřit si, že údaje o ojetém vozu prezentované prodávajícím odpovídají skutečnosti, je však velmi snadné a člověk nemusí být odborník. Postačí k tomu kontrola uvedených informací v systému AUTOTRACER. Ten již dnes obsahuje přibližně 130 milionů údajů o osobních a užitkových vozech a motocyklech registrovaných v ČR. Systém je přístupný na internetových stránkách www.zkontrolujsiauto.cz. Po zadání VIN kódu příslušného vozu se během několika málo vteřin zájemce dozví, kolik informací o konkrétním vozu v systému je. Teprve poté se může rozhodnout, zda vstoupí do placené části. Za cenu 499 Kč, kterou lze uhradit elektronickou cestou nebo formou dobírky, si může zakoupit kupon se vstupním kódem, který mu umožní prohlížet konkrétní údaje o požadovaném voze po dobu 30 dnů.

„Vedle reálného stavu tachometru je možné si přes AUTOTRACER zkontrolovat například také skutečný rok výroby auta, identifikátory vozu včetně jejich vizuální podoby, ověřit si, zda auto není kradené či s aktuálním leasingem a další údaje v celkem devatenácti kategoriích,“ popsal výstupy systému Pajer a dodal, že je AUTOTRACER zároveň naprosto bezpečný: „V systému není možné najít žádné údaje o majitelích či poznávacích značkách.“

Prověřování vozů systémem AUTOTRACER začaly už používat také některé autobazary jako například Auto ESA. Ke každému vozu tak zájemce může získat osvědčení, tzv. Cebia REPORT, což je doklad o pravdivosti uváděných údajů o voze v pěti základních kategoriích – správnost VIN, rok výroby, kontrola odcizení, financování a stav tachometru. Systém AUTOTRACER dnes zahrnuje informace o všech značkách motorových vozidel od data jejich přihlášení v ČR. Podle ředitele společnosti by však do konce roku měla být databáze doplněna informacemi o vozech, které byly před prodejem v ČR registrovány v ostatních evropských státech. „Momentálně jednáme se zastoupením jednotlivých značek v zahraničí, a pokud se vše podaří, budou si ještě do konce roku moci zájemci prověřovat také vozy dovážené ze zahraničí,“ uzavřel M. Pajer.

(tz)

HARTMANN – RICO v Česku zvýšila tržby

Společnost HARTMANN – RICO v prvním pololetí roku 2009 zvýšila tržby na českém trhu o desetinu na 594 milionů korun. Celkový obrat společnosti včetně exportu ovšem poklesl o 11 % na 1,5 miliardy a snížil se i celkový zisk, který dosáhl 51,6 milionu korun. Podepsaly se na tom výsledky na zahraničních trzích, kde společnost limitují současné ekonomické podmínky. Tržby z exportu tak činily 871 milionů korun.

„Ekonomická krize má na náš byznys v České republice minimální dopad – ve všech klíčových produktových segmentech zaznamenáváme nadále růst. Nevylučujeme však, že zhoršení národní ekonomiky v minulém období nás může s opožděním negativně zasáhnout. Exportní aktivity současná ekonomická situace v Evropě zasáhla citelněji, navíc se v této oblasti potýkáme s problémem opět posilující koruny vůči euru,“ komentoval výsledky generální ředitel a předseda představenstva HARTMANN – RICO Ľubomír Páleník.

V klíčových oblastech prodeje HARTMANN – RICO úspěšně naplňuje své strategické záměry a dosáhla růstových čísel ve všech třech segmentech.

Obrat v Incontinance Management, který se zaměřuje na prostředky pro péči při inkontinenci, vzrostl na 208,3 milonu korun. Sortiment pro ošetřování ran Wound Management vygeneroval obrat 108,3 milonu a výrobků řady Risk Prevention určených pro použití na operačních sálech se prodalo za 54,2 milionu korun. Celkem obrat v těchto oblastech dosáhl 370,8 milionu korun.

(tz)

Výsledky HARTMANN – RICO:

H1 2009 vs. H1 2008	H1 2009 (v mil. Kč)	H1 2008 (v mil. Kč)	rozdíl
Celkový obrat	1465	1624	-10,9 %
Tržby ČR	594	538	+10,4 %
Tržby – export	871	1086	-19,8 %

Severní Porýní-Vestfálsko láká české podniky

Stovky milionů korun nabízí Severní Porýní-Vestfálsko zahraničním firmám, které se rozhodnou podnikat na území této významné spolkové země. Česká republika patří mezi ty partnery, na které se zaměří v první řadě prostřednictvím své agentury na podporu hospodářství NRW.INVEST. Padesát českých firem se o tom dozvědělo na business fóru „Od exportu k investicím“, které pořádala NRW.INVEST ve spolupráci s agenturou CzechTrade.

Právě Česko a Polsko vyhodnotila agentura NRW.INVEST jako nejvíce perspektivní z regionu střední a východní Evropy. „Nechali jsme si zpracovat studii, ze které vyplývá, že nejrychleji z krize vyjde Česká republika a Polsko,“ řekla Petra Wassnerová, předsedkyně představenstva NRW.INVEST.

V Severním Porýní-Vestfálsku se vytváří více než pětina německého HDP. Je to nejvýznamnější podnikatelský region Německa, ve kterém sídlí přibližně 11 500 firem s více než poloviční účastí zahraničního kapitálu. Česká republika patří vedle Polska mezi nejvýznamnější hospodářské partnery Severního Porýní-Vestfálska ve střední Evropě. Celkový objem vzájemného obchodu dosahuje v současnosti téměř devíti miliard euro. Z německých spolkových zemí hraje Severní Porýní-Vestfálsko přední roli v obchodování s ČR. Na vývozu z Německa se podílí více než 16% a téměř stejné procento tvoří dovoz z České republiky; 2,4% dovozu i vývozu Severního Porýní-Vestfálska se realizuje právě s Českou republikou.

„České firmy se tradičně orientují především na Bavorsko a Sasko,“ uvedla Petra Wassnerová a dodala, že od vstupu Česka do Evropské unie však roste počet zájemců investovat na západě Německa, které je navíc vstupní branou do zemí Beneluxu.

Z přibližně 400 dceřiných společností a poboček českých podniků působících v Německu jich téměř 15% sídlí v Severním Porýní-Vestfálsku. Momentálně působí v této spolkové zemi na 40 podniků s českou kapitálovou účastí. Patří k nim například společnosti Silon, Stahlhandel Třinec, výrobce armatur LDM nebo strojírenská firma Trimmel. „Rádi bychom pro podnikání u nás získali i další české firmy,“ řekla P. Wassnerová. „Naše podnikatelské argumenty již přesvědčily investory z USA, Asie, Evropy a řady dalších zemí, přesvědčí i investory z Česka. Důvod je jediný: optimální podmínky, které naše spolková země pro investice nabízí,“ dodala.

(tz)

▶ *pokračování ze str. 18*

Největší zájem je o energetiku, těžbu surovin, strojírenství, zdravotnictví, zemědělství a potravinářský průmysl. Firmy zajímá konkrétní situace na místním trhu, podmínky pro podnikání, dovozní a celní podmínky, možnosti otevření svých zastoupení, filiálek nebo společných podniků. Některé z nich uvažují také o tom, že budou v Kazachstánu investovat,“ dodal A. Marčík.

Hlavním bohatstvím Kazachstánu jsou nerostné suroviny. Podle množství přírodních zdrojů se tato země nachází na šestém místě ve světovém žebříčku. Ze 110 prvků Mendělejevovy tabulky zde můžeme nalézt ložiska 99 prvků, přičemž sedmdesát z nich je prozkoumáno a šedesát se aktivně těží. V roce 2008 měl těžařský průmysl podíl 57,1 % na průmyslové výrobě Kazachstánu.

Největší ropné společnosti plánují

letos investovat minimálně 375 mld. USD

Domácí i zahraniční investice největších státních a nadnárodních ropných společností v roce 2009 přesáhnou 375 mld. USD. Ropné společnosti s investicemi počítají i přes určité obavy z vývoje cen ropy. Rozhodující, téměř 70% podíl na těchto investicích přitom budou mít asijské a jihoamerické státní společnosti. Vyplývá to z analýzy Ernst & Young „Investice do budoucí prosperity“.

Podle současných odhadů by měly největší státní ropné společnosti do roku 2015 investovat do těžby ropy a zemního plynu 600 mld. USD. K masivním investicím do tohoto odvětví se zavázaly také největší nadnárodní koncerny, které letos plánují vydat kolem 100 mld. USD.

„Zatím to vypadá, že státní těžařské podniky i nadnárodní společnosti to s plány na další výrazné investice myslí opravdu vážně. Rok 2008 byl z hlediska investičních výdajů v tomto sektoru rekordní a v letošním roce to bude velmi podobné. Společnosti mají zjevně obavy, aby investice nemusely obtížně dohánět, až ekonomika zase začne růst,“ řekl Andy Brogan, vedoucí globální skupiny Ernst & Young pro transakční poradenství v odvětví ropy a zemního plynu.

Mezinárodní agentura pro energii (IEA) sice snížila svůj odhad, pokud jde o budoucí poptávku po ropě, nicméně tento sektor je dlouhodobě podinvestovaný, takže je nutné stavět nová těžební zařízení, která budou kompenzovat klesající produkci ze stávajících, postupně vyčerpávaných zdrojů.

„Většina ropných a plynárenských společností přislíbila, že více než polovina investic půjde do upstreamu, tedy do těžby a distribuce ropy a zemního plynu,“ doplnil Andy Brogan.

Nástup Číny a Brazílie

Jedním z důsledků současné ekonomické krize, doprovázené dramatickým poklesem cen ropy a obavami investorů z jakéhokoli rizika, je to, že státním těžařským společnostem, které disponují bohatými zásobami ropy a zemního plynu, chybí volné prostředky na financování investičních projektů. Některé podniky se proto snaží ušetřit na nákladech, jinde, např. v Indonésii, stát zavádí stimulační balíčky, aby tomuto odvětví pomohl. Řada státních ropných společností také omezila zahraniční expanzi, protože přednost dostaly domácí projekty. Pouze Čína a Brazílie i pro letošní rok hodlají vynaložit na projekty v ropném a plynárenském průmyslu značné finanční prostředky.

Díky obřímu podmořskému ropnému poli, které objevila brazilská státní společnost Petrobras, se významným producentem ropy stane v nejbližší době také Brazílie. Z celkového investičního rozpočtu do roku 2013, který dosahuje částky 174 mld. USD, hodlá Petrobras investovat do těchto podmořských nalezišť 28 mld. USD; 90 % veškerých investic je určeno na domácí projekty.

Podle zprávy společnosti Ernst & Young představují plánované investice Petrobrasu více než třetinu veškerých investičních výdajů, které letos v Jižní Americe tamější státní ropné společnosti vynaloží a které by měly podle předpokladu dosáhnout částky 91 mld. USD. Investice asijských státních těžařských podniků by měly přesáhnout 98 mld. USD, přičemž téměř polovinu z této částky přislíbila investovat čínská China National Petroleum Corporation (CNPC).

Africe, SNS a Střednímu východu chybí kapitál

Ve srovnání s investičními výdaji plánovanými v Asii a Jižní Americe představují investice státem vlastněných podniků v Africe, Společenství nezávislých států (SNS) a na Středním východě jen zlomek. Africké společnosti plánují investice ve výši 21 mld. USD, státy bývalého Sovětského svazu 36 mld. USD a Střední východ 29 mld. USD.

Jsou to právě tyto regiony, které se budou potýkat s největším nedostatkem finančních prostředků a které budou mít tudíž zájem o zahraniční investice, aby byly schopny udržet stávající objemy produkce ropy, případně je rozšířit.

Příležitost pro nadnárodní těžařské společnosti

„Dokud byl kapitál pro státní podniky snadno dostupný, mohly si samy diktovat podmínky spolupráce s nadnárodními koncerny. Dnes, díky složité situaci na finančních trzích, mohou nadnárodní těžařské společnosti, které mají dostatek volných finančních prostředků, nabídnout svým potenciálním partnerům nejen technologické a provozní know-how, ale také přístup k tolik potřebnému kapitálu,“ vysvětlil Andy Brogan.

„Současná krize neodstranila dlouhodobé strukturální problémy tohoto odvětví související s rozmístěním zásob ropy nebo s objemy produkce. Až se ekonomika vzpamatuje, bude se toto odvětví opět potýkat se stejnými tlaky jako počátkem loňského roku. Nynější zájem státních těžařských společností o spolupráci s nadnárodními koncerny nebude mít dlouhého trvání, a nabídnutou příležitost by proto bylo dobré nepromarnit,“ dodal Andy Brogan.

(tz)

Rozhodují manažeři na základě intuice, nebo s pomocí sofistikovaných metod?

Nové tržní podmínky dnes nutí manažery uskutečňovat mnoho důležitých rozhodnutí při vysoké míře nejistoty. Na rozdíl od období hospodářského růstu, kdy se omyly podařilo skrýt, teď mohou mít chybná rozhodnutí kritické až fatální důsledky. Proto jsou stále více při rozhodování o strategických nebo obchodních otázkách využívány sofistikované finanční modely, které zhodnotí alternativní scénáře a podpoří analýzu budoucího vývoje. Zatímco v zahraničí jsou sofistikované finanční modely běžnou praxí, v České republice je jejich používání teprve v počátcích.

Podle zkušeností Ernst & Young obsahují finanční modely často nepřesnosti, které vedou manažery k nedokonalým, příliš zjednodušeným nebo zcela chybným strategickým či obchodním rozhodnutím. V řadě případů dokonce společnosti finanční modely doposud opomíjely. Zavedení důkladného finančního modelování je přitom relevantní nejen u firem, které se nyní soustřeďují na přežití, ale i v případě společností, které se snaží nové příležitosti identifikovat a využít.

„Je překvapující kolik manažerů činí důležitá rozhodnutí jen dle vlastního pocitu a nezakládá je na rigorózní analýze a podpůrném finančním modelu. Na vyspělých trzích jsou finanční modely běžně využívány při plánování i všech důležitých strategických rozhodnutích, u fúzí a akvizic, financování projektů, při restrukturalizaci a podobně. Umožňují komplexní zhodnocení budoucích příležitostí a rizik včetně jejich vlivu na společnost,“ řekl Vladislav Severa, vedoucí partner transakčního poradenství Ernst & Young v České republice.

„Předností finančního modelování je to, že testuje klíčová rozhodnutí před jejich finální realizací podle zvolených scénářů či dle citlivosti na hlavní parametry a přináší tak vyšší míru spolehlivosti, že se manažeři rozhodují v daný okamžik správně,“ vysvětlil Vladislav Severa.

Finanční modelování pomůže například dopředu odhalit dopad rostoucího zadlužení a případné následné neplnění podmínek úvěrových smluv, pokles hodnoty uskutečněných akvizic, riziko nedostatku provozní hotovosti a další klíčové informace mající podstatný vliv na budoucí fungování a přežití společnosti.

V současných obtížných ekonomických podmínkách by manažeři zodpovědní za finance a strategii měli prověřit způsob, jakým jsou klíčová rozhodnutí ve firmě uskutečňována a také kvalitu stávajících modelů, pokud existují. Při vývoji nových modelů je možné inspirovat se mezinárodně uznávanými postupy pro tvorbu finančních modelů, aby se dosáhla konzistence, která je základem jakéhokoliv modelu, bez níž nemůže sloužit svému účelu.

Žádný nástroj samozřejmě nemůže zajistit dosažitelnost finanční předpovědi. V době ekonomického poklesu, kdy musí manažeři činit zásadní rozhodnutí téměř každý den, je však nespornou výhodou ne-li nutností, aby byl management přesně informován o očekávané finanční situaci podniku i o alternativních scénářích vývoje a měl přiměřenou míru jistoty, že jeho rozhodnutí jsou založena na věrohodných informacích,“ dodal David Zlámal, senior konzultant v oddělení transakčního poradenství Ernst & Young v České republice, specializující se na oblast finančního modelování.

(tz)

Top manažeři s opatrností předpovídají růst v oblasti fúzí a akvizic

V následujících dvanácti měsících se objem fúzí a akvizic zvýší, protože poroste nabídka – stále více společností již bude totiž nuceno prodávat svá aktiva. Odhadují to účastníci diskuzí Corporate Development Leadership Network (CDLN), organizovaných společností Ernst & Young. Tato platforma sdružuje nejlepší světové manažery specializující se na korporátní rozvoj, kteří si v rámci diskuzí vyměňují své poznatky a zkušenosti související se současnou finanční a ekonomickou krizí.

Opatrnost a nejistota, to jsou podle amerických a evropských vedoucích pracovníků v oblasti korporátního rozvoje dva nejcharakterističtější rysy současné situace v oblasti fúzí a akvizic. Řada z nich nicméně očekává, že objem těchto transakcí do budoucna opět vzroste, a snaží se definovat novou strategii přístupu k nim.

„V České republice již pozorujeme první náznaky oživení na trhu fúzí a akvizic, i když hlavními tahouny jsou stále zejména finanční skupiny zaměřené na ‚zvlášť výhodné nákupy‘. Současná krize dává dobrou příležitost k další konsolidaci některých odvětví a v České republice zraje řada příležitostí zejména na straně soukromých českých vlastníků,“ komentovala situaci v České republice Petra Wendelová, partnerka oddělení transakčního poradenství Ernst & Young v České republice.

Podle amerických manažerů se ředitelé, kteří mají na starosti korporátní rozvoj, dnes stále více zapojují přímo do řízení portfolia společností a do rozhodování o jejich prodejích. V Evropě se účastníci poslední diskuze aktuálně zaměřili na měnící se roli ředitelů pro korporátní rozvoj, jejich nové úkoly i užší spolupráci s finančním oddělením a oddělením treasury. V uplynulých měsících se výrazně zvýšily také nároky finančních ředitelů a představenstev na kvalitní analýzu nákladů a na přínos velkých investičních transakcí.

(tz)

Češi si spoří na stáří méně, než by měli

Postoj lidí v Česku k finančnímu zabezpečení na stáří se vyznačuje mnohými paradoxy. Naprostá většina lidí se například domnívá, že současný státní penzijní systém má potíže, které ještě porostou. Přesto ale na druhé straně očekávají, že se stát o ně v důchodovém věku dostatečně finančně postará. Z toho vyplývá i další paradox: podíl lidí, kteří mají uzavřené životní pojištění nebo penzijní připojištění je v Česku velmi vysoký, ale v porovnání s jinými vyspělými státy jsou částky, jež si Češi na důchod pravidelně spoří, abnormálně nízké.

„Lidé v Česku se, co se týče důchodů, tradičně spoléhají na stát více, než si státní penzijní systém zaslouží," shodl se generální ředitel ČSOB Pojišťovny Jeroen van Leeuwen a generální ředitel ČSOB Penzijních fondů Petr Beneš. V současnosti odpovídá starobní důchod v průměru jen 40 % předchozí hrubé mzdy a tento poměr se podle většiny prognóz bude v příštích letech dále snižovat. „K tomu, aby propad životní úrovně po odchodu do důchodu nebyl příliš velký, by penzisté měli mít měsíční příjem odpovídající alespoň 70 % jejich předchozího čistého výdělku," řekl Petr Beneš, podle nějž je nutné, aby si lidé rozdíl mezi důchodem od státu a potřebným příjmem zajistili soukromým spořením v době svého aktivního zaměstnání.

Průměrné částky, které si v současnosti lidé v Česku pravidelně ukládají, však k vytvoření potřebné finanční rezervy zdaleka nepostačují. „Pojišťovny v České republice sice spravují více než 8,5 milionu smluv o životním pojištění, v průměru však na každou z nich připadá jen kolem 550 korun pojistného měsíčně, a to včetně rizikové složky, z níž se finanční rezerva nevytváří," upozornil Jeroen van Leeuwen. „Proto je podíl životního pojištění na HDP v České republice téměř čtyřikrát nižší než v Evropské unii jako celku, včetně jejích nových členů," dodal Leeuwen s tím, že u penzijního připojištění je nepoměr v porovnání s vyspělými ekonomikami Evropy a světa ještě vyšší.

Na životní pojištění a penzijní připojištění připadá v současnosti přibližně pětina úspor obyvatel ČR, v absolutním vyjádření jde zhruba o 400 miliard korun.

Vybudování finanční rezervy pomocí životního pojištění a penzijního připojištění

Při zachování tempa růstu mezd v ČR z let 2000–2008 překročí v roce 2030 průměrná hrubá mzda 100 000 Kč a průměrná čistá mzda bezdětného zaměstnance v tomto roce přesáhne 71 000 Kč (za předpokladu současného způsobu zdanění). Průměrný starobní důchod v roce 2030 by pak byl vyšší než 36 000 Kč (při očekávaném poklesu náhradového poměru ze současných 40 na 36 %). K tomu, aby příjem zaměstnance s průměrnou mzdou činil po odchodu do důchodu 75 % jeho předchozí čisté mzdy, bude zapotřebí měsíční renta 17 300 Kč (při 3% ročním výnosu z uložených peněz).

Příklad 1

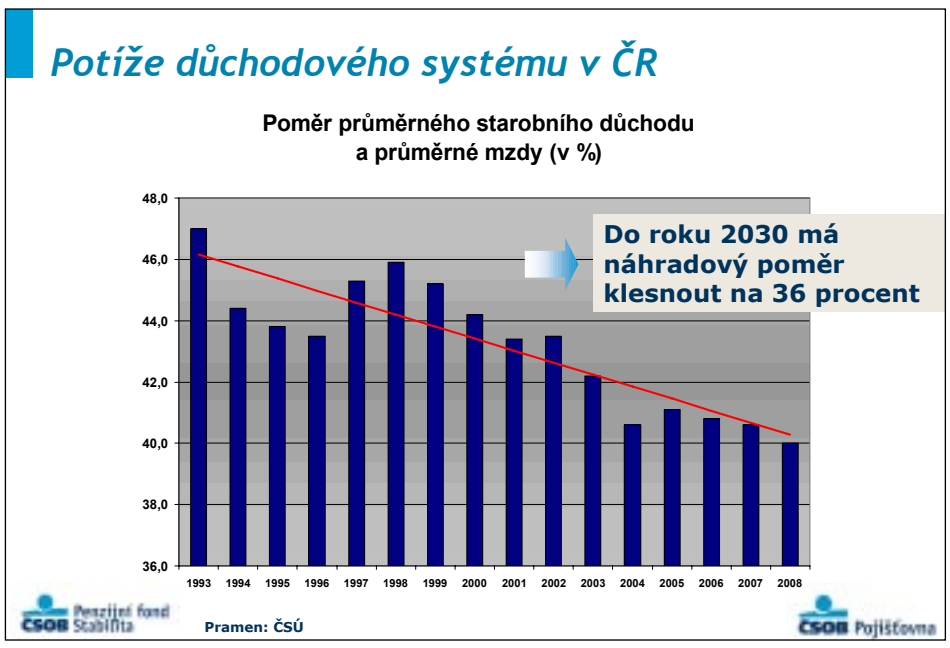
Pan Jiří (44 let), zaměstnanec s průměrným příjmem, půjde v roce 2030 do penze v 65 letech. Bude mít statistickou naději, že se dožije 80 let, rentu 17 300 Kč měsíčně tak bude potřebovat aspoň po dobu 15 let a v době odchodu do penze bude muset mít našetřeno 3,5 milionu korun. Pokud pan Jiří uzavře ve svých 44 letech životní pojištění a penzijní připojištění a spoření rozloží stejným dílem mezi ně, musel by k naspoření 3,5 milionu korun ukládat – i při započtení daňových úlev od státu – 9000 Kč měsíčně, tedy téměř polovinu své současné čisté mzdy, což není reálné. Podobně by tomu bylo i u jiných finančních produktů.

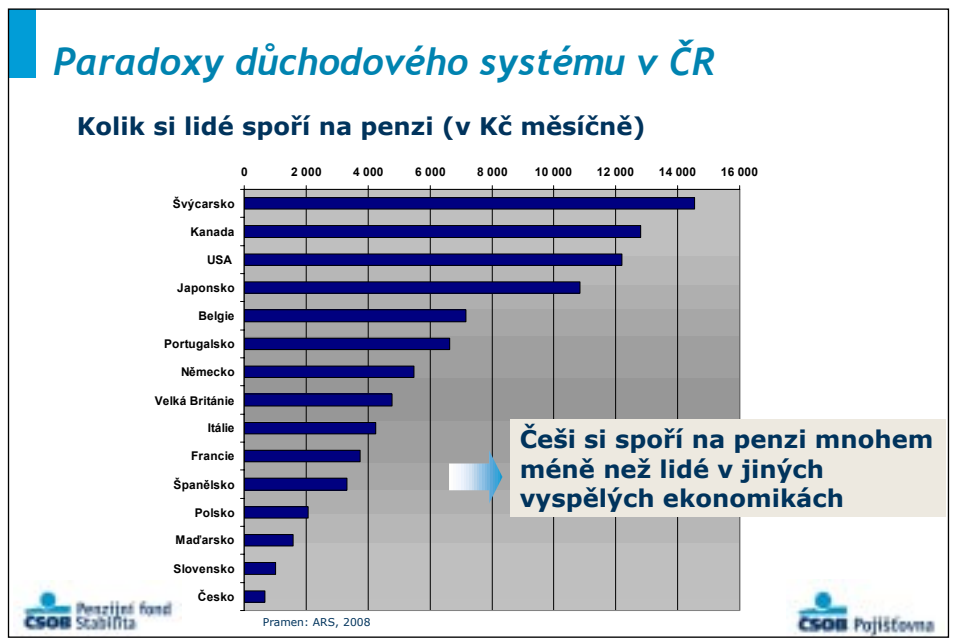
Příklad 2

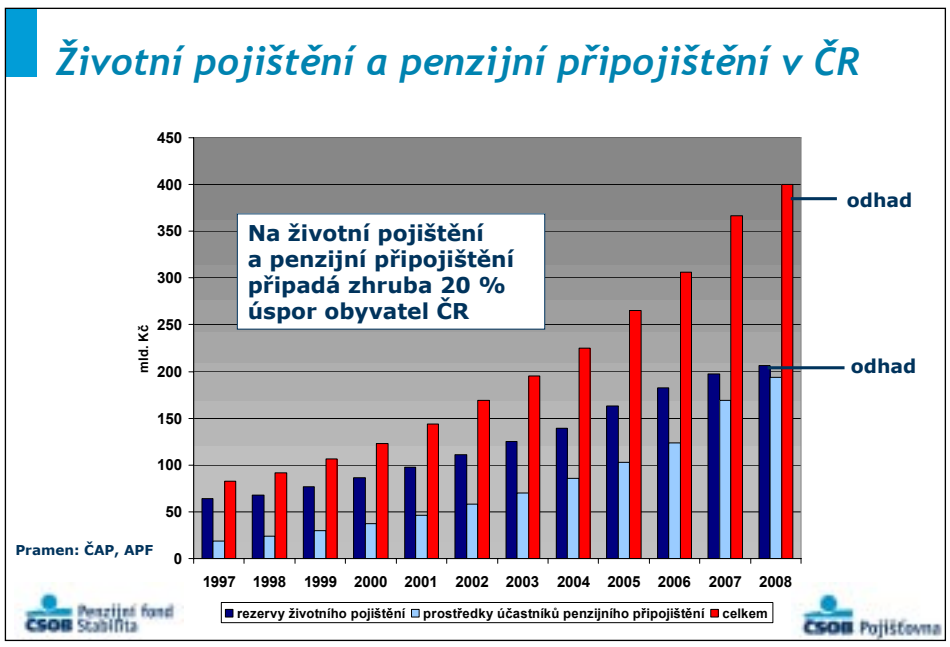
Pan Martin (44 let), který v roce 2030 půjde do penze ve svých 65 letech, má stejnou výchozí platovou situaci a stejné budoucí finanční představy jako pan Jiří, životní pojištění a penzijní připojištění ale uzavřel už ve svých 27 letech. K naspoření potřebných 3,5 milionu korun mu stačí ukládat měsíčně podstatně nižší částky – 1750 + 1750 Kč. Kdyby si zvolil nerovnoměrnou variantu spoření – například že do svých 40 let bude ukládat jen 1000 + 1000 Kč, pak od 40 let bude potřebovat ukládat 2500 + 2500 Kč měsíčně.

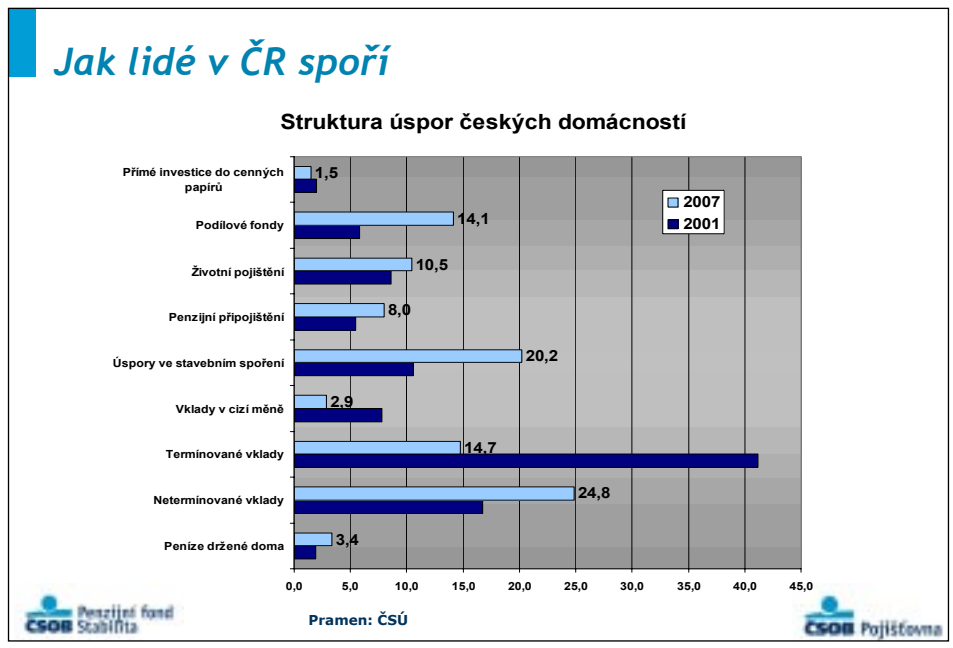
„Aniž bychom chtěli malovat čerta na zeď, je evidentní, že začít spořit na stáří po čtyřicítce už nemusí k vybudování potřebné finanční rezervy stačit, protože doporučené měsíční částky spoření se pak šplhají značně vysoko," řekl Petr Beneš. „I sebelepší finanční plán může navíc zhatit nečekaná životní událost. Jediným finančním produktem, jímž se proti tomu dá ochránit, je životní pojištění," dodal Jeroen van Leeuwen.

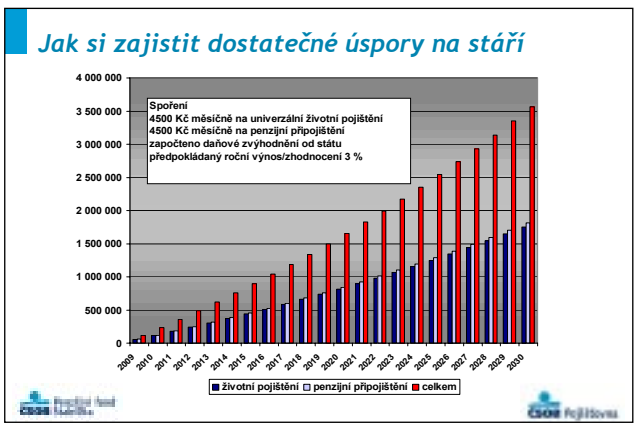
(tz)

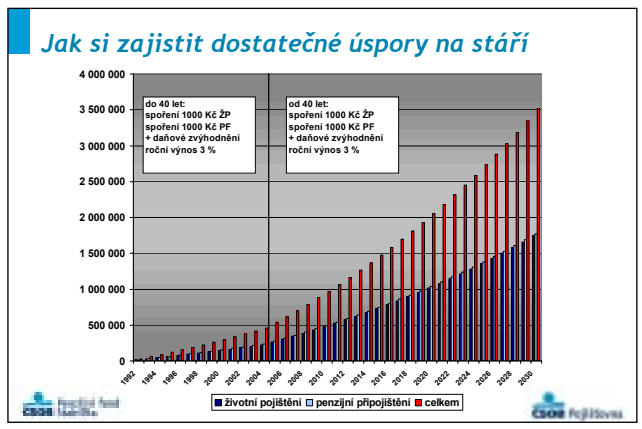


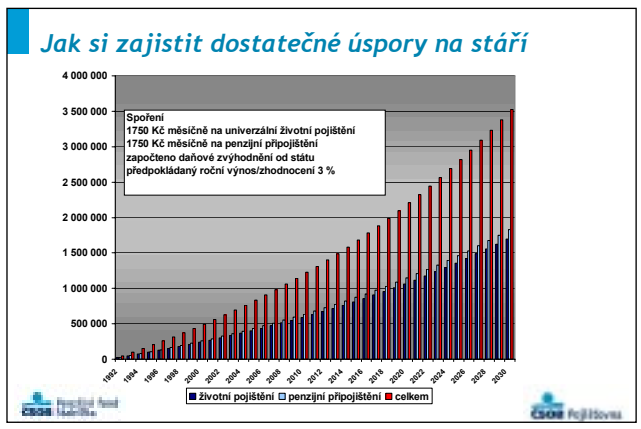












Připravovaná daňová opatření

chápou tuzemské pivovary jako jednoznačně diskriminační

Malé, střední i velké průmyslové pivovary sdružené do Českého svazu pivovarů a sladoven vnímají připravovaná daňová opatření vlády ke snížení deficitu státního rozpočtu jako diskriminační. Chápou nutnost úsporného balíčku jako reakci na špatnou ekonomickou situaci země, ale nevyváženost záměrů je to, co považují za nesprávné a alarmující. Navrhované zvýšení spotřební daně znamená „brutální" zvýšení daně o 42 % na jeden hektolitr. Navíc poškodí nejen malé pivovary, ale také střední a největší pivovarské skupiny v zemi.

Pivovarníci upozorňují na to, že u rostoucího segmentu lahvového piva dodávaného především řetězcům ke zdražení nedojde. Řetězce by daňový dopad nepromítly do prodejní ceny. Přitom u průměrného lahvového piva, které stojí v supermarketu 8,00 Kč za láhev dostává pivovar na pokrytí všech svých nákladů jen 4,00 Kč. Po zvýšení daně zbude pivovaru pouze 3,40 Kč za láhev. Představitelé pivovarů považují očekávaný pokles spotřeby piva za vysoce pravděpodobný, ve svém důsledku by nepochybně snížil daňový výnos a měl by kontraproduktivní, opačný efekt pro státní pokladnu.

Podle nejnovějších výsledků je české pivovarství ve špatné odbytové situaci. V prvním pololetí letošního roku ve srovnání s rokem 2008 klesl výstav pro tuzemsko o 5,4 % a výstav pro export dokonce o 12,6 %. Pokles byl zaznamenán i v dalších měsících, v červenci dokonce o 9,4 %. Pokud bude situace pokračovat nebo se ještě podmínky pro pivovarský sektor v České republice v důsledku chystaných daňových opatření zhorší, může to ovlivnit nejen samotný sektor, ale i řadu návazných odvětví české ekonomiky.

Nejčastěji je zmiňován dopad na zaměstnanost. Podle nejnovější studie společnosti Ernst & Young naše pivovarství významně ovlivňuje zaměstnanost především v sektoru hotelů, restaurací a dalších gastronomických zařízení, kde dnes pracuje nejméně 32 000 zaměstnanců. V maloobchodě, kde se prodává především lahvové pivo, je to nejméně 2800 míst a v dalších dodavatelských odvětvích včetně zemědělství 12 300 pracovních příležitostí. Navíc propad zaměstnanosti v gastronomii a zemědělství bude mít silně regionální charakter.

„My pivovarníci chápeme složitou ekonomickou situaci, ale očekáváme systémová opatření a je potřeba, abychom to byli nejen my, kteří poneseme na svých bedrech zvyšování daní a jiní svůj díl zodpovědnosti nepřinesli," uvedl Ing. Jan Veselý, výkonný ředitel Českého svazu pivovarů a sladoven. „České pivovarství je dlouhodobou vizitkou České republiky, funguje bez nároků na velké dotace a posledních dvacet let potvrdilo, jak se toto odvětví posunulo v celosvětovém měřítku a stalo se konkurenceschopným odvětvím jako málokteré u nás," dodal Jan Veselý.

Zvýšení sazby spotřební daně na pivo ještě více rozevře daňové nůžky mezi pivem a vínem, což pivovarský sektor vnímá jako vysoce diskriminační krok. Nulová sazba na víno znamená jen další zvýhodnění tohoto do jisté míry konkurenčního oboru. Pivovarství dnes nejen zaměstnává přibližně 7400, a navíc využívá prakticky pouze domácí suroviny. Stal se i velmi důležitým stabilizačním prvkem v českém zemědělství díky využití sladovnického ječmene a chmele. V neposlední řadě má jednoznačně pozitivní vliv na zahraniční cestovní ruch, kdy podle opakovaných výzkumů je české pivo druhou největší atrakcí nebo impulzem k návštěvě České republiky.

Významným argumentem proti výraznému zvýšení spotřební daně i další připravovaná daňová opatření je dopad obdobných opatření v sousedních zemích. Zvýšení spotřební daně na Slovensku znamenalo nejen snížení spotřeby piva, ale i likvidaci sedmi z původních 13 pivovarů. Podobný dopad byl i na počet restaurací a hospod. Následkem poklesu spotřeby piva se zavírají pivovary i v sousedních zemích a znamená to jediné, pokles nabídky míst na trhu práce. České pivovarství se svou tradicí, historií i schopností se v posledních letech transformovat v moderní a dynamické odvětví tak varuje před nekonzistentními, nesystémovými kroky. Poškodilo by nejen české pivovarství, ale ve svém důsledku i českou ekonomiku. ***(tz)***

Malé pivovary varují před negativními dopady zvýšení spotřební daně

Malé pivovary, které jsou sdruženy v Český svaz malých nezávislých pivovarů České republiky, považují zvažované zvýšení spotřební daně a neexistenci proexportní politiky státu za jev, který může pro ně být velmi nebezpečný. V dopise, který zaslali poslancům a senátorům Parlamentu České republiky, uvádějí, že pokud dojde ke zvýšení spotřební daně o 50 haléřů z jednoho půllitru piva, bude to ve svém důsledku znamenat zvýšení daně o 42 % na jeden hektolitr. Zvýšení spotřební daně by se týkalo dalšího zvýšení o 1 % DPH, což zvyšuje nárůst nejen základní ceny, ale i zvýšené spotřební daně. Oproti jiným oborům se negativní ekonomický dopad na pivovarství výrazně prohlubuje a je proti řadě jiných odvětví diskriminační.

„Členové našeho svazu jsou si plně vědomi vážnosti ekonomické situace a cítí nutnost ji řešit zejména úspornými opatřeními," řekl Ing. Jiří Fusek, prezident Českého svazu malých nezávislých pivovarů. „Pokud parlament i Senát rozhodne, že bude provedena úprava DPH, která rovnoměrně zatěžuje všechna odvětví a samozřejmě i spotřebitele, ztotožňujeme se s tím. Je však třeba upozornit na určitá opatření.

pokračování na str. 23 ▶

SVAZ ČESKÝCH A MORAVSKÝCH BYTOVÝCH DRUŽSTEV

Reprezentuje 40 let zkušeností se správou bytového fondu a 40 let práce ve prospěch bytových družstev. Družstevní bydlení je významným prvkem sektoru bydlení nejenom v ČR, ale i v celé Evropě. V ČR má družstevní bydlení mnohaletou tradici, jejíž kořeny sahají až do období před první světovou válku.

SVAZ ČESKÝCH A MORAVSKÝCH SPOTŘEBNÍCH DRUŽSTEV

Je členem skupiny COOP, což je obchodní značka spotřebních družstev. V České republice je členem skupiny 59 spotřebních družstev provozujících téměř 3 000 prodejen. Skupina COOP tak disponuje největší maloobchodní sítí prodejen v České republice. Vážíme si svých zákazníků a jsme s nimi v každodenním kontaktu. Místo, kde působíme, je pro nás důležité, součástí života regionů jsme již dlouhá léta.

SVAZ ČESKÝCH A MORAVSKÝCH VÝROBNÍCH DRUŽSTEV

Hájí zájmy svých členských družstev, která jsou nedílnou součástí českého podnikatelského sektoru. Jedním z jejich charakteristických prvků je trvalá inovace výrobků ve všech 16 odvětvích působení výrobních družstev. Dalším znakem je vysoká kvalita a konkurenceschopnost výrobků družstev sdružených v SČMVD. Svými aktivitami podporuje integraci osob se zdravotním postižením.

ZEMĚDĚLSKÝ SVAZ ČESKÉ REPUBLIKY

Sdružuje družstva a obchodní společnosti působící v sektoru zemědělství. Podporuje rozvoj moderních forem zemědělského podnikání. Praxe prokazuje, že zemědělská a odbytová družstva jsou nedílnou součástí podnikání na venkově. Družstevní podnikání v zemědělském sektoru je významnou tradiční formou podnikání ve světě i v ČR.

www.scmbd.cz www.scmsd.cz www.scmvd.cz www.zscr.cz

DRUŽSTEVNÍ ASOCIACE ČESKÉ REPUBLIKY

Je střechovou organizací českého družstevnictví. Družstevní Asociace České republiky jako koordinační centrum českého a moravského družstevnictví reprezentuje zájmy družstevnictví vůči zákonodárné a výkonné státní moci a na veřejnosti. Ve vztahu ke svým členským organizacím zabezpečuje poradenskou činnost, legislativní iniciativu a koordinuje postupy ve věcech společného zájmu. V jednotlivých oblastech mezinárodních vztahů prosazuje zájmy družstevnictví v zahraničí. Jeho členy jsou čtyři sektorové družstevní svazy.

www.dacr.cz

Jaké jsou česko-slovenské
ekonomické vztahy

V souvislosti s Mezinárodním strojírenským veletrhem v Brně přináší Ministerstvo průmyslu a obchodu základní data o vzájemných ekonomických vztazích České republiky a Slovenské republiky.

Slovenská republika je po Spolkové republice Německo druhým největším obchodním partnerem České republiky. Její současný podíl na celkovém obratu zahraničního obchodu ČR činí 7 %.

Vývoz nyní poklesl

Český export na Slovensko se v roce 2007 zvýšil v porovnání s rokem 2006 o 17,7 % a dovoz ze Slovenska vzrostl o 13,7 %. V absolutních číslech dosáhl obrat 345,2 mld. Kč, z toho český vývoz činil 216,9 mld. Kč a dovoz 128,3 mld. Kč.

Pozitivní trend ve vzájemném obchodu pokračoval až do konce roku 2008, kdy vzájemný obrat dosáhl 361,6 mld. Kč. Vývoz představoval 227,6 mld. Kč. Ze Slovenska bylo dovezeno zboží v hodnotě 134 mld. Kč.

K prudkému poklesu obchodu se Slovenskem, obdobně jako s ostatními tradičními obchodními partnery České republiky, dochází v důsledku ekonomické krize v prvním pololetí 2009. Obrat poklesl o 22,6 %, vývoz o 21,4 % a dovoz se snížil o 24,5 %.

Mezi hlavní položky českého vývozu na Slovensko patří silniční vozidla, stroje a zařízení, železo a ocel, kovové výrobky, nerostná paliva, chemikálie, průmyslové výrobky a potraviny.

Čeho k nám jde nejvíce

Slovenská republika dováží do ČR nejvíce tržní výrobky, nerostná paliva, stroje a zařízení, chemikálie, průmyslové výrobky, potraviny a surové materiály.

V roce 2008 byla Česká republika podle údajů slovenské centrální banky největším investorem na Slovensku. Objem českých investic dosáhl 15,5 mld. SK, přičemž celkové investice na Slovensko činily v roce 2008 téměř 29 mld. SK.

Propojení českého a slovenského trhu s elektřinou

Na základě podepsání Protokolu o propojení národních trhů s elektřinou v květnu 2008 došlo 31. 8. 2009 k propojení obou přenosových soustav. Propojení českého a slovenského trhu s elektřinou přinese zlepšení konkurenční situace na trhu, dostupnost elektřiny s dostatkem přenosové kapacity a stabilizaci cen pro konečné spotřebitele.

Jaderná energie

Obě země úzce spolupracují při prosazování realistického pohledu na jadernou energetiku. ČR se společně se Slovenskem podílela na vytvoření Evropského jaderného fóra. Jedná se o platformu pro nestrannou a objektivní diskuzi o jaderné energetice a jejím dalším směřování.

(tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

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

Kapesní slovník česko-psí/pso-český
Jean Cuvelier, Christophe Besse

První oboustranný kapesní slovník, který hovoří jak psí řečí, tak i slovy jejich pánů. Nepostradatelný průvodce komunikací mezi člověkem a jeho psem (či psem a jeho člověkem) převádí chování a každodenní situace těchto dvou živočišných druhů do „lidské“ a „psí řeči“ pomocí 160 klíčových slov seřazených od A do Z.

7 kroků efektivního koučování
Sabine Dembowski, Fiona Eldridge, Ian Hunter

Ať patříte mezi trenéry, nebo manažery, příručka o koučování vám pomůže rozvíjet skryté dispozice pracovníků ve vašem týmu. Ukáže vám, jak pracovat sám na sobě, abyste získal(a) dovednosti dobrého kouče: uměl(a) vybudovat vzájemnou důvěru, pozorně naslouchal(a) správně se ptal(a), měl(a) intuici, chytře stanovoval(a) úkoly ad.

Kalkulačka akciového investora
Michael C. Thomsett

Pokud člověk investuje do akcií, potřebuje rozumět řadě čísel. Autor se je snaží vysvětlit, publikace obsahuje 100 vzorců a definic a ukazuje postupné kroky a názorné výpočty.

Chaotika
Philip Kotler, John A.Caslione

Knihu z pera světově uznávané autority v oblasti trhu a marketingu, Philipa Kotlera, a předního světového stratéga Johna A. Caslioneho o tom, co zajímá nyní každého firemního CEO, stragického manažera, investora, majitele, podnikatele či marketingového manažera: jak si má firma počínat na trhu v současných dobách recese a nejistoty, jimiž podle autorů vstupujeme do celé nové složité éry: éry turbulencí. ■

GRADA
Grada Publishing, a. s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
Tel.: 220 386 401
Fax: 220 386 400
http://www.grada.cz

Mezinárodní marketing
Hana Machková

Nové vydání knihy reaguje na současný dynamický vývoj v oblasti mezinárodního marketingu. Publikace je rozšířena o nové trendy, např. úlohu marketingu v oblasti CSR (Corporate Social Responsibility – společensky zodpovědné chování firem), o inovace a jejich rostoucí úlohu v marketingových strategiích, o využívání nových médií a změny v mezinárodní komunikační politice či o nové trendy v oblasti mezinárodní distribuce.

Marketing v cestovním ruchu
Dagmar Jakubíková

V praktické a čtivé publikaci se dozvíte, jak aplikovat marketing v jednotlivých sektorech cestovního ruchu: v cestovních kancelářích a agenturách, v ubytovacích, stravovacích a dopravních službách i v turistických destinacích. Od principů marketingu a podnikatelských koncepcí, zvláštností marketingu služeb a neziskových organizací autorka pokračuje k podrobnějšímu výkladu jednotlivých kroků marketingového řízení a jeho informačního zajištění marketingovým informačním systémem.

Public relations – moderně a účinně
Václav Svoboda

Úspěšná publikace je aktualizována a doplněna o nové poznatky z oblasti corporate designu a corporate governance, je rozšířena o nový fenomén on-line PR – blogování, více se věnuje veletržnímu PR. Výrazně přepracovaná a doplněna je tematika spolupráce s novináři, novinky najdete k lobbingu a word of mouth a řadě dalších témat. ■

CH BECK
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

Evropská unie a hospodářské reformy
Alexandr Hobza

Kniha je praktickým průvodcem problematikou hospodářských či strukturálních reforem v Evropské unii. Nabízí teoretický a empirický základ pro pochopení toho, jak mohou strukturální reformy zvýšit blahobyt společnosti jako celku a jak se projeví na životní úrovni jednotlivců. Obsahuje analýzu řady aktuálních otázek: Proč je zapotřebí hospodářských reforem? Jaká konkrétní reformní opatření by měla být prioritou na jednotlivých trzích? Jak využít komplementarit mezi reformami pro maximalizaci jejich efektu? Proč je tak těžké realizovat reformy? Může v tomto směru pomoci koordinace v rámci EU? Jaká je v ČR situace v otázce strukturálních reforem? Jaké důsledky má v této oblasti naše členství v EU?

Světová ekonomika
Eva Cihelková a kol.

Světová ekonomika je sociálně ekonomickým systémem, který se vyznačuje novým geopolitickým a demografickým uspořádáním. Těmto otázkám a dalším souvislostem je věnováno celkem osm kapitol: Světová ekonomika jako sociálně ekonomický systém, Základní trendy rozvoje světové ekonomiky, Úrovně liberalizace soudobé světové ekonomiky, Mezinárodní mobilita zboží, služeb a výrobních faktorů, Měnící se role národních států, Nová role mezinárodních institucí ve světové ekonomice, Měnící se postavení a role tří dominantních center (USA, EU a Japonska) ve světové ekonomice, Periferní oblasti světové ekonomiky, fenomén zemí BRIC. ■

▶ *pokračování ze str. 22*

Ta se týkají zvýšení spotřební daně v uvažované výši u jednoho piva je likvidační pro český pivovarnický průmysl, a zejména pro malé nezávislé pivovary, které stále udržují ekonomicky náročnou tradiční výrobu se zaměřením na chuťově vytříbená speciální piva,“ doplnil Jiří Fusek.

Zvýšení spotřební daně a DPH stupňuje finanční zátěž pro české pivovarníky, a napomáhá tak dalšímu rozmachu nadnárodních řetězců, neplatičů, a dokonce i řadě nesolidních odběratelů, kteří působí na trhu. Ti totiž spekulují s nákupem neplaceného zboží. Dostávají pravidelně vratku DPH od státu, a to i v případě, že dodavatelům – pivovarům – nezaplatí. Spotřební daň se tak stává nákladem, který pivovary státu odvedou o měsíce dříve, než dojde k finančnímu plnění. Přitom změna tohoto zákona by stát nic nestála a pivovarům by se uvolnily finanční zdroje pro exportní nebo investiční politiku. K těmto opatřením však není již několik let politická vůle. Pivovary jsou pravidelnými a včasnými plátci a musí všechny daně státu zaplatit včas, je proto logické, že pomoc státu nyní očekávají.

Zvyšující se export českého piva i pivovarských technologií zcela jistě pozitivně napomáhá ekonomickému rozvoji země. Proto je nutné k pivovarskému sektoru přistupovat jako k odvětví, které je pro národní ekonomiku velmi důležité, a hledat cesty, jak jeho rozvoj podporovat, a nikoliv podvazovat. Čerstvé příklady zemí, které zvolily cestu uvalení finančního břemene v podobě vyšších daní, neudělaly správně. Nedávné zvýšení daně na Slovensku znamenalo likvidaci téměř všech menších výrobců. V Polsku, kde vláda rozhodla o zvýšení spotřební daně o 13 %, bylo zaznamenáno snížení spotřeby piva o 10 %. Český svaz malých nezávislých pivovarů proto varuje před stejnou chybou, které by se český stát neměl dopustit. *(tz)*

NAŠE KAVÁRNA

Žena šéfuje elektromotorům

Novou posilou ve vedení společnosti ABB v Ostravě – divize Výrobků pro automatizaci, se stala Lenka Urbánková Jarešová, Ing., M.Sc, která od června nastoupila na pozici LBU Manager, Motor Service and DMI Production.

M. Špaček finančním ředitelem Ness

Ness Technologies, Inc. (NASDAQ: NSTC), globální poskytovatel komplexních řešení a služeb v oblasti informačních technologií, má od počátku září v seniorním top management týmu nového finančního ředitele Miroslava Špačka (55). Ve své pozici Vicepresident of Finance / Chief Financial Officer bude zodpovědný za finanční řízení společnosti Ness Technologies v České republice a za zvyšování hodnoty společnosti z pohledu akcionářů.

Jubilejní 10. ročník art & interior v novém

Společnost AC Expo s.r.o., která patří k předním organizátorům výstav a veletrhů, oznamuje změnu na pozici projektového managera jednoho z nejúspěšnějších veletrhů – art & interior. Na tuto pozici nastoupila Lenka Janáčová, která převezme vedení zmiňovaného projektu po Ing. Petru Ivanovovi, se kterým společnost AC Expo při pořádání veletrhu art & interior po řadu let spolupracovala. *(tz)*

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Zaměstnanci ČSOB a Poštovní spořitelny podpoří 41 dobročinných projektů

Již druhý úspěšný ročník programu ČSOB a Poštovní spořitelny „Pomáháme společně“ umožní zaměstnancům, kteří se aktivně angažují v neziskovém sektoru, podpořit jejich dobročinné projekty, a to celkovou částkou 1 milion Kč. Letos bylo podpořeno 41 projektů. Pro ty, kteří s touto oblastí zkušenost ještě nemají, pořádá v září ČSOB a Poštovní spořitelna „Dobrovolnické dny“, v jejichž rámci si mohou zaměstnanci na jeden den vyzkoušet práci v některé z neziskových organizací. *(tz)*

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Pojišťovna pomůže s hledáním

POJIŠŤOVNA CARDIF PRO VITA ve spolupráci s Českou spořitelnou a personální agenturou Manpower připravila pro své klienty možnost, jak jim pomoci z těžké životní situace způsobené ztrátou zaměstnání. Nabízí na českém trhu pojištění proti riziku ztráty zaměstnání již od roku 1997. Od 1. září ale nabídku pro klienty rozšířila o nadstandardní službu pod názvem Job Care. V případě, že klient ztratí své zaměstnání a nahlásí pojistnou událost, dostane od pojišťovny nejen adekvátní pojistné plnění.

„Ze zkušenosti víme, že klient, který nedobrovolně ztratí své zaměstnání, se ocitá v těžké životní situaci a mnohdy neví, jak ji řešit. Zvláště nyní v období krize může být hledání nového zaměstnání o to složitější. Proto jsme se rozhodli kromě standardního pojistného plnění nabídnout klientům i pomocnou ruku,“ řekl Zdeněk Jaroš, generální ředitel POJIŠŤOVNY CARDIF PRO VITA.

Každý klient dostane podrobnou brožuru s podstatnými informacemi o tom, jak se zaregistrovat na úřadu práce, co je k tomu potřeba, kde si hledat novou práci, jak napsat životopis a motivační dopis a jak se připravit na pohovor u potenciálního zaměstnavatele.

Díky partnerovi projektu České spořitelně mají klienti v rámci programu možnost využít i bezplatného poradenství v personální agentuře Manpower. Klient zde může s odborníkem prodiskutovat své možnosti na trhu práce, s jeho pomocí si připravit životopis a také motivační dopis. V personální agentuře pak klienta zaregistrují do databáze uchazečů o zaměstnání a pomohou mu najít si nové zaměstnání. *(tz)*

Politikům chybí vize, nenaslouchají

podnikatelům, měli by více než doposud

České republice chybí vize střednědobé budoucnosti. Důvodem je stav politiky, neefektivnost státu, ale také to, že podnikatelé nedostatečně aktivně působí na kultivaci politiky. Přitom celá společnost se ocitla na křižovatce, na prahu nové znalostní společnosti. Zda do ní skutečně vstoupíme, záleží na tom, zda se napříč politickým spektrem a odpovědně dokáže nastavit právě tato vize. Mohl by k tomu přispět například projekt Výboru pro konkurenceschopnost, podle vzoru ekonomicky úspěšného Finska. Na tomto závěru se shodli účastníci debaty Klubu manažera roku, která proběhla 14. září v rámci brněnského Mezinárodního strojírenského veletrhu.

Podle manažerů se zvýšení konkurenceschopnosti neobejde bez účelnějšího využití vědy a výzkumu a příznivého podnikatelské prostředí. „Neobejde se bez vysokoškolsky vzdělané pracovní síly, kvalitní veřejné správy a bez nastavení účinného systému celoživotního vzdělávání," uvedl Jiří Majer, mluvčí Klubu manažera roku.

Z diskuze vyplynulo, že Česká republika se právě nachází na křižovatce, na níž se rozhoduje, zda se země vydá směrem ke znalostní ekonomice. Její součástí by mělo být zvýšení počtu vysokoškoláků, neboť jak ukazuje analýza OECD, ČR zaostává se svými 14 % vysokoškolské populace za průměrem zemí s 27 % vysokoškolsky vzdělané populace. Úroveň vzdělávání v ČR není v současnosti konkurenční výhodou, což potvrzuje i šetření Americké obchodní komory.

„Ekonomika je založena na levné pracovní síle a počet vysokoškolsky vzdělaných lidí je nedostatek. Vedle toho země musí řešit reformu sociálního systému, demografie je u nás téměř nejhorší v Evropě. Tendence zafixovat veřejné finance je podmínka nutná, ale nikoliv dostatečná. Problém je s přijetím eura. K řešení těchto problémů a k zajištění konkurenceschopnosti je nutný politický konsenzus," uvedl Jan Mühlfeit, Chairman Europe, Microsoft Corporation s poukazem na příklad Finska, které se úspěšně vydalo směrem ke znalostní společnosti.

Manažeři nepožadují jakousi plánovací komisi. „Je ale třeba analyzovat naše konkurenční výhody a nabízet je investorům a budoucím generacím. Vyčerpali jsme kvantitativní možnosti růstu, nemůžeme jít jinak dál než právě podporou vzdělání. Ovšem stát více peněz věnuje na humanitní než na technické obory. Stát nedostatečně naslouchá požadavkům firem, přerozdělení peněz státem není v našem zájmu," upozornil Pavel Kafka, generální ředitel Siemens s.r.o. a viceprezident Svazu průmyslu a dopravy ČR. Navrhuje proto, aby stát podpořil technické obory úlevami z daní formou asignací.

Manažeři pozitivně vnímají, že se opět začalo diskutovat o úrovni a reformě terciálního vzdělávání. V této souvislosti byla zpracována Bílá kniha, která dosud není naplňována. Manažeři hovořili také o tom, že je třeba vtáhnout privátní zdroje do systému vzdělávání. Je ale nutné, aby finanční prostředky jejich poskytovatelů byly pod transparentní kontrolou. Je to kontroverzní téma, stát a politické elity by se na něm měly shodnout.

Podle manažerů stát selhává v alokacích zdrojů, politické elity nejsou schopny řešit současné problémy a definovat a navrhnout řešení i těch budoucích. Podnikatelé důrazněji musí působit na politiky a více kontrolovat naplňování jejich slibů a vést je k větší zodpovědnosti, vyplynulo z diskuze. V této souvislosti byla zmíněna zejména otázka korupce a dalších faktorů, které ve svém důsledku sráží tuzemskou konkurenceschopnost.

Podnikatelskému prostředí chybí řada vlastností nutných ke zvýšení konkurenceschopnosti. Například jen vymahatelnost práva v ČR dosahuje v průměru 820 dnů, což je horší, než například v Bulharsku s 564 dny. Podání daňového přiznání trvá 75 dnů, což je výrazně pod evropským průměrem.

Problémem, o kterém manažeři také jednali, bylo přijetí společné evropské měny. Shodli se v tom, že pozitiva jejího zavedení převažují nad negativy. Pozitiva by se mohla projevit i v době odeznívání recese rychlejším získáním lepší kondice těch zemí, které využívají euro.

(tz)

Ani malá firma nesmí podcenit pojištění

Rozhovor s Radkem Starostou, vedoucím odboru pojištění standardních podnikatelů Kooperativy

Jakou důležitost by měli podnikatelé přikládat pojištění?

Určitě vysokou. Z hlediska potřeby pojištění je celkem jedno, čím se firma či živnostník zabývá. Bez jakékoli nadsázky můžeme konstatovat, že pojištění potřebují všichni podnikatelé, bez ohledu na druh činnosti či výši obratu. V životě každé firmy a každého podnikatele existují rizika, která jsou všeobecná a ohrožují všechny bez výjimky. Na druhou stranu při skladbě pojistného programu se po pokrytí základních rizik nutně dostaneme do fáze, kdy je nutné přihlédnout k tomu, která specifika a speciální rizika je třeba pojistit v souvislosti s druhem či oborem podnikání.

Zkrátka – obchodník, řemeslník, výrobce, hoteliér i vlastník či správce bytového domu, administrativní budovy by měl mít jistotu. Jistotu, že v případě katastrofické škody bude mít prostředky na její uhrazení a nemusí s obavou přihlížet jak stoupá hladina vody v řece, nezneklidní ho zvuk hasičské sirény ani vypáčená mříž na okně do skladu...

Co patří mezí pojištění, na které by měla myslet každá firma, každý podnikatel?

Základem nabídky pojišťoven je komplexní živelní pojištění, tedy soubor nejčastěji pojišťovaných pojistných nebezpečí (požár, úder blesku, výbuch, pád letadla). Podle potřeby klienta přidává pojišťovna k tomuto základu

Radek Starosta, vedoucí odboru pojištění standardních podnikatelů Kooperativy

další pojistná nebezpečí – vichřici, krupobití, sesuv půdy (obsahuje i riziko zemětřesení), náraz dopravního prostředku, vodovodní škody a tolik frekventované riziko záplavy či povodně. Dalším ze základních kamenů nabídky pojištění jsou riziko odcizení a vandalizmus. V těchto kategoriích mají klienti možnost získat výrazné bonusy za to, že svůj majetek kvalitně zabezpečí. Zodpovědné chování by se v pojištění mělo vždy klientům vyplatit.

Určitě nelze zapomínat ani na možnost, že moje firma způsobí škodu například klientům?

To je jistě pravda. V pojistném programu správně zabezpečené firmy by nemělo chybět pojištění odpovědnosti za škodu. Kromě známého pojištění obecné odpovědnosti za škodu na věcech, zdraví či životě vzniklou v souvislosti s podnikáním jinému najdete v nabídce i možnost připojištění odpovědnosti za škodu způsobenou vadným výrobkem nebo vadně provedenou prací – pojištění, bez kterého by se neměl obejít žádný výrobce, řemeslník či restauratér.

Tuzemské pojišťovny samozřejmě „umí sjednat" i pojištění odpovědnosti za škody způsobené při výkonu povolání.

A není takový pojistný program či smlouva příliš složitou věcí zejména pro malé podnikatele a živnostníky?

Určitě ne. Navíc pojišťovny připravily jednoduché stavebnicové komplexní produkty srozumitelné i pro malé a začínající podnikatele. Takové balíčky, jako je například pojištění Kooperativy START Plus, v rámci jedné smlouvy obsahují pojištění nemovitého i movitého majetku proti živlům, odcizení a vandalizmu, dále pojištění skel, posla (tj. přepravy peněz), pojištění technických rizik (pojištění elektroniky a strojů), pojištění přerušení provozu, přepravy a pojištění obecné odpovědnosti, včetně odpovědnosti za škodu způsobenou vadným výrobkem a vadně provedenou prací. Uzavření takové pojistné smlouvy je opravdu jednoduché a rychlé, podnikatel uzavře pojištění za pět minut, a ještě ušetří. Tyto produkty jsou samozřejmě i cenově výhodné.

Co má tedy podnikatel dělat, když přemýšlí o zabezpečení své firmy?

Především je třeba probrat rozsah a obsah pojištění s odborníkem. Tím může být zástupce pojišťovny nebo makléř a s ním každý majitel či zodpovědný manažer zkonzultuje, která rizika ho ohrožují a které druhy pojištění by bylo vhodné využít. Zdůrazněme, že každý podnik i podnikatel by měl při sjednávání věnovat své pojistné smlouvě náležitou pozornost, a to alespoň jejím hlavním ustanovením. Zaslouží si to. Vyhne se tím nepříjemnému překvapení ve chvíli, kdy bude pojistnou ochranu skutečně potřebovat. Velmi vhodné je rovněž v případě rozšíření podnikání, různých úprav v majetkových poměrech firmy a při podobných věcech, které by mohly mít na rozsah či obsah pojištění vliv, pojištění vždy přehodnotit a promítnout do něho možné změny.

A na závěr – jak si stojí produkty Kooperativy ?

Úspěchy začínáme sklízet s již zmiňovaným pojištěním Start Plus i podobným balíčkem pro ordinace (i veterinární) a lékárny. Tradičně velký zájem je o pojištění Trend. Naše produkty pojištění malých a středních podnikatelů již několik let po sobě dominují anketě Zlatá koruna, což je důkazem, že jdeme správnou cestou. Klienti i odborná porota oceňují komplexnost produktů, ale zároveň i jejich jednoduchost a přehlednost.

(red)

START Plus od Kooperativy – snadné a komplexní pojištění pro podnikatele

Nový unikátní produkt Kooperativy Start Plus nabízí i těm nejmenším podnikatelům komplexní, přehledné a snadné řešení v oblasti pojištění. Automaticky, v základním rozsahu, je garantována pojistná ochrana pro kteroukoli situaci, která může klienta během podnikání postihnout, a není se tedy třeba obávat, že některé pojištění bylo opomenuto. Obsah pojištění zahrnuje: veškeré živolní škody, odcizení, vandalizmus, pojištění technických rizik (strojní pojištění a pojištění elektroniky), pojištění skla, pojištění „posla" – přepravy peněz, pojištění silniční přepravy, pojištění přerušení provozu a pojištění odpovědnosti za škodu.

Pojistná smlouva je řešena velmi přehlednou formou. Obdobně srozumitelná je také brožura pojistných podmínek, kde jsou podstatné informace o pojištění uvedeny na prvních dvou stranách. Z pojištění byla odstraněna zbytečná administrativní pravidla (není nutno přikládat podnikatelské oprávnění, uvádět výrobní čísla strojů, SPZ apod.).

Mezi další zajímavosti patří fakt, že pojištění vandalizmu obsahuje také pojištění pro případ poškození nemovitosti malbami, nástřiky nebo polepením a vztahuje se i na škody způsobené kouřem. Velmi srozumitelně je řešeno pojištění přerušení provozu – klient si volí denní částku, kterou bude dostávat v případě přerušení provozu a dále volí dobu ručení. Pojištěný má přitom nárok na pojistné plnění i z důvodu škody na budově, ve které klient provozuje činnost a kde je v nájmu a dále z důvodu úředního zásahu (např. vyhlášení karantény, rozhodnutí statika o uzavření objektu apod.).

Start Plus dále obsahuje pojištění technických rizik (strojní pojištění a pojištění elektroniky) – na zvolenou výši limitu bez nutnosti uvádět výrobní čísla či stáří pojišťovaných věcí, obsahuje pojištění movitých věcí na oploceném prostranství a pojištění movitých věcí nacházejících se mimo místo pojištění. Výhodou je rovněž pojištění mobilní elektroniky (poskytuje ochranu např. pro notebook pro případ odcizení z motorového vozidla) či pojištění skla (v rámci limitu jsou zahrnuta osazená skla, vč. snímačů a fólií, nápisů a maleb, světelné reklamy a světelné nápisy, vč. nosných konstrukcí, skleněné pulty a vitríny a pojištění odpovědnosti, a to včetně odpovědnosti za škodu způsobenou vadným výrobkem, odpovědnosti za věci převzaté, užívané a také včetně pojištění nákladů léčení vynaložených zdravotní pojišťovnou – regres).

(tz)