# Prosperita®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším. ročník 13 (6/2011)

www.prosperita.info www.iprosperita.cz www.madambusiness.cz



iProsperita.cz užitečné informace o podnikání www.iprosperita.cz

součástí vydání je Madam Business®


**Ve dnech 2.–3. června 2011 se v Praze uskutečnila 14. Evropská obchodní konference (EBC) k tématu Zemní plyn – energie 21. století. Bližší informace o jednání přinášíme uvnitř tohoto vydání a na stránkách Madam Business.**

# Pomůže věcný dialog

## Ing. Jaroslav Hanák, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR

**Do jaké míry navazujete na kontinuitu činnosti Svazu průmyslu a dopravy ČR, s jakými osobními představami a záměry chcete svaz řídit, co považujete za svůj cíl?**

Coby prezident Svazu jsem dostal extrémně silný mandát devadesáti procent hlasů, což je určitě snem každého politika. Ve vedení Svazu zůstali i zkušení, osvědčení a úspěšní podnikatelé. Kontinuita byla tedy zachována a další dynamiku určitě přinesou tři noví viceprezidenti, kteří prokazují veliký „tah na branku“.

Současně svůj mandát vnímám jako výzvu k tomu, že musíme být výraznější a důraznější v prosazování zájmů podnikatelské sféry. Zásadní věcí je totiž zvýšení konkurenceschopnosti této země, která je mimořádně exportně orientovanou otevřenou ekonomikou. Ovšem rok od roku naše konkurenceschopnost klesá. Klíčovou roli v tom hraje skutečnost, že máme beznadějně systémově špatně řízenou, drahou a nefungující veřejnou správu a to nejhorší je, že je protkaná nepředstavitelnou korupcí. Druhou věcí je nestabilita daňového systému a nízká vymahatelnost práva, což je základní podmínkou pro příliv zahraničních investic. Je to rok od roku horší. A do toho vstupují nesystémové destruktivní zásahy, jako je retroaktivní nastavování pravidel. Přitažlivost České republiky je, díky neschopnosti nebo snad všehoschopnosti politiků a špatnému daňovému systému, čím dál menší. Postrádáme zejména stabilitu, jednoduchost právních norem a omezení nadbytečné byrokracie. Bez hmatatelné změny se naše ekonomika a celá země nikam neposune.

**Co dnes nejvíce potřebují domácí průmysl a dopravní odvětví, čeští zaměstnavatelé obecně?**

V rukou máme náš strategický dokument Agenda 2010 – 10 priorit pro budoucnost země, na kterém pracovali naši odborníci i přizvaní experti a který odráží potřeby našeho průmyslu. Jak jsem již výše zmínil, nejvážnějším problémem je nefunkční veřejná a státní správa. Dalším problémem je stav korupce. Přestože se slibovalo, že se situace zlepší, podívejme se na kauzy, které se objevily ve vládní koalici. Jak to potom musí vypadat na úřadech, jak to musí vypadat v komunální sféře?

Problémem je špatná dopravní infrastruktura. Nemáme páteřní síť. Děsivý je stav silnic po zimě. A děsivé bylo působení Víta Bárty na ministerstvu dopravy. Zpozdily se práce za desítky miliard korun a tempo dohnání tohoto problému je skoro beznadějné. Zahraniční investor se pak zcela přirozeně ptá: Je tu dobrá síť komunikací navazující na Evropskou unii? Takovou dopravní síť nemáme. A také se ptá, zda tady je vzdělaná a kvalifikovaná pracovní síla. S jejím nedostatkem se potýkáme roky a našich návrhů leží na stolech celé stohy. Jsme výrazně průmyslová země a prostředky by se proto měly investovat do technického vzdělání nových generací, a to i za spoluúčasti podnikatelů. Nejde ale jen o vysoké a učňovské školství, musíme si říci, jak připravujeme děti v rozhodujícím momentě od čtyř do šesti let. Tam je základ budoucí generace.

A to, co také v neposlední řadě požadujeme a průmysl se bez toho neobejde, je efektivnější podpora vědy, výzkumu a inovací, výzkumu pokud možno aplikovaného.

**Jste pro posílení role tripartity při hledání společenského konsenzu zejména v době, kdy Česká republika stojí před uskutečněním velkých reforem?**

Tripartita je pro nás naprosto základní orgán sociálního dialogu. Funguje ve všech vyspělých zemích a patří to i k požadavku Bruselu. Dialog v Evropě funguje a měl by i tady. Netvrdím ovšem, že tripartita je dokonalá a kritika jejího fungování je v mnohém oprávněná. Úřad vlády by měl lépe plnit svou koordinační funkci a dohlédnout na to, aby se předkládalo jednotné stanovisko vlády a nikoliv nezpracované názory jednotlivých ministerstev. Chybí nezřídka vyšší profesionalita a to chceme změnit. Kroky k tomu jsme udělali při tripartitním jednání o klíčových reformách – důchodové, zdravotní, sociální, kdy se nám podařilo navodit lepší pracovní rytmus.

## Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**Co je v současné době pro asociaci žhavým letním tématem?**

Asociace se v posledních měsících posouvá z role z mluvčího a jakéhosi facilitátora malých a středních firem do role konkrétního tvůrce produktů a prostředí. Fakticky to znamená, že se přestáváme orientovat na nářky, co vše nefunguje, a hledání viníka, ale navrhujeme řešení, a to za aktivní účastí našich členů. Jsme daleko více v regionech, vytvořili jsme sektorovou politiku a vtáhli jsme naše členy do reálné hry o podnikatelské prostředí. Chceme aby jakákoliv, byť sebemenší firma věděla, že může být při jeho tvorbě. Je to náročné logisticky i fyzicky, ale nesmírně nás těší, že nám díky tomu roste členská základna o desítky členů měsíčně.

**Celospolečensky začíná stoupat prestiž živnostníků – co by jim však pomohlo zlepšit podmínky k podnikání?**

Vzájemný respekt, schopnost věcné komunikace, zpětná vazba a rychlost. Neočekáváme, že stát bude za podnikatele tvořit, musí jim pouze vytyčit optimální hřiště a zajistit kvalitního rozhodčího. Hřiště nikdy nebude ideální pro všechny aktéry hry, ale to je již úloha asociací a zástupců podniků, aby nastavené parametry odpovídaly představě firem a byly akceptovatelné pro stát.

**Čas je fenomén, s nímž není radno hazardovat. A čas jsou také peníze, to platí stále. AMSP to vnímá velmi ostře a podle toho by ráda poopravila strategii činnosti. V čem nastanou změny? Období přátelských setkávání se na konferencích už asi není to, co by bylo pro zástupce firem nejužitečnější…**

Poopravím vás s tím časem. Jako mladí máme obvykle času mnoho, peněz málo, ve stáří je to naopak. Z tohoto úhlu pohledu je čas zásadně výše jak peníze. Ale konkrétně k vaší otázce. Máte pravdu, že dnes nikdo nestojí o popovídání si na konferenci, kde vám průměrný řečník, byť ověnčený titulem ministra či náměstka, odvypráví to, co naleznete na webu. A již vůbec není nikdo zvědavý na osobní dojmy či veselé příběhy ze života. Dnes si každý potřebuje v krátké době odnést maximálně jasnou informaci či řešení pro své podnikání. Osvědčují se nám tzv. kontraktační konference, kdy osobnosti z oblasti podnikatelského prostředí si vyčlení vždy 5 minut na osobní pohovor s účastníkem, předem mají nástin problémů. Minimalizujeme oficiální část, rozhovory probíhají následně, ale nikoliv u chlebíčků, ale za stolem a s plným pracovním vybavením usilujeme o výsledek z jednání.

## Ing. Zdeněk Juračka, prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR

**Nedávno jste byl opět zvolen prezidentem Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR. Jakou máte na další období vizi, co byste byl rád, aby se Svazu podařilo?**

Má vize vychází či dokonce musí vycházet z valnou hromadou schválené Strategie, která je průběžně upravovaná podle tržní pozice, jakou Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR zaujímá.

*pokračování na str. 5 ►*


ČESKOMORAVSKÁ ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÁ BANKA, a. s.

**Úvěry pro podnikatele PROGRES – pevná úroková sazba 3 % p. a.**

**Financovat lze rozvojové investiční projekty. Maximální výše úvěru 20 mil. Kč.**

www.cmzrb.cz e-mail: info@cmzrb.cz

NOVINKA portál o vás a pro vás www.iprosperita.cz

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

# Z OBSAHU

1 Pomůže věcný dialog
3 Ziskové obchodování je založeno na psychologii, až poté na systému
4 Podle odborníků je odvod daní v ČR pátý nejsložitější v Evropě
7 České firmy by mohly získat miliardy korun z EU fondů, ale bojí se pro ně jít
9 Evropské představy o energetických prioritách se mění

autor: Miloš Krmášek

Časopis Prosperita
a příloha Prosperita Madam Business

**Vydává:** RIX, s. r. o.
**Sídlo vydavatelství a redakce**
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
**IČ:** 25763164
**DIČ:** CZ25763164
**tel.:** 284 684 212
**fax:** 284 689 062
**e-mail:** brixi@prosperita.info
Datum tisku: 9. června 2011
Datum distribuce: 10. června 2011

**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

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

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

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

**Korektury:** Mgr. Pavla 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.

Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzerentem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzerent.

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

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

Časopis je v roce 2011 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

## S TUŽKOU ZA UCHEM

### Změny nejen v klimatu

*Světové vědecké kapacity dospěly k převratnému objevu, že naše klima prochází změnami. To, na co jsme byli zvyklí a adaptovaní, už není a nebude. Do budoucna můžeme očekávat pouze jedinou jistotu – že přijdou další změny. S teorií globálního klimatického oteplování už nepočítejme. Po dlouhých letech bádání, po vynaložení obrovských finančních prostředků je výsledek takový, jaký je: Dvě tisíciletí stará Platonova slova Panta rhei, že vše je v pohybu, stále platí. Pro podnikatele, manažery, lidi v businessu to není překvapivé zjištění. Vědí, že každý obchodní případ je jiný, firma se neustále vyvíjí, ekonomické klima i tržní vztahy podléhají každodenním zkouškám, obchod čelí novým skutečnostem a výzvám. Obstojí jen ti, kteří jsou na ně dobře připraveni.*

***Pavel Kačer***

## NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

### AC-T servis zabodoval

Jednoznačně nejhezčí pozvánku na tiskovku měla v posledním měsíci společnost AC-T servis, která také na příjemné setkání firmy s médii přivedla řadu novinářů. Pozvánka se líbila, na první pohled upoutal nápaditý design, v jehož jednotném duchu se nese i celá nová grafická tvář této společnosti, od potisku aut až po vizitky. Veselá grafika byla následně představena i na oslavě desetiletí této české rodinné společnosti na českém trhu. Tvář firmy dostala mladistvé líčení a pozvánka na tiskovku byla předzvěstí. A nejen toho. Především chce AC-T servis podnikat poctivě, úspěšně a s cíli, které jsou jednoznačné – bude mezi ně patřit i vhodná komunikace vně firmy a důraz na grafickou formu prezentace. Setkání s novináři se uskutečnilo v květnu v Praze a za přítomnosti herce Václava Vydry se křtilo inovované logo a uvedla se ve známost strategie firmy na další léta: stát se jedničkou na domácím trhu a expandovat do zahraničí. ***(rix)***

## MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2011

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

**Účetní a poradenská firma**
**FISKUS CZ s.r.o.**
**vám nabízí:**
vedení jednoduchého i 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: U Kanálky 1, 120 00 Praha 2, tel.: 224 918 293; 224 922 420; 224 922 688; 224 917 584; 223 016 650; 223 016 651, fax z jakéhokoli uvedeného čísla www. fiskus.cz, mojmir@fiskus.cz 602 217 061 karel@fiskus.cz 603 423 097**

## 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

# Potvrzeno: LG pasivní 3D technologie nemá negativní vliv na oči

**Společnost LG Electronics CZ (LG), která je světovým lídrem a inovátorem ve spotřební elektronice, domácích spotřebičích, informačních technologiích, mobilních komunikacích a v klimatizacích, získala odborné posouzení o nezávadnosti pasivní 3D technologie LG CINEMA 3D na lidské oko od prestižní Evropské oční kliniky LEXUM.**

Hlavní lékařský ředitel Evropské oční kliniky LEXUM prof. MUDr. Martin Filipec, Csc., odborně posoudil a zhodnotil vliv technologie LG Cinema 3D na lidské oko. „Jsme velmi rádi, že specialisté na slovo vzatí potvrdili, že 3D pasivní technologie je pro naše oči zcela nezávadná," uvedl Martin Malý, tiskový mluvčí společnosti LG Electronics CZ.

**Odborné stanovisko Evropské oční kliniky Lexum:**

- Po odborném lékařském posouzení potvrzujeme, že sledování LG CINEMA 3D TV je zcela nezávadné pro lidské oko a vidění.
- „Ani při delším sledování zmíněné 3D technologie jsme nepozorovali žádné negativní reakce nebo nepříjemné subjektivní pocity. Pro mě, který jsem nikdy televizi neměl, bylo sledování například podmořského světa touto technologií překvapivě krásný a zajímavý zážitek," dodal profesor Filipec.

Vyjádření od odborníků znamená, že se spotřebitelé nemusí obávat zhoršení zraku ani vzniku jakékoli oční vady. Navíc nová technologie LG CINEMA 3D oproti konkurenční aktivní technologii vyniká zejména sledováním televize bez blikání, což nezpůsobuje často diskutované bolesti hlavy, brýle není potřeba nabíjet a nejsou příliš těžké ani drahé. Plus je možné obraz sledovat z širokého úhlu. „Důležitým okamžikem, jak uvěřit výhodám pasivní 3D technologie, je ji osobně vyzkoušet. Ne nadarmo se říká, že vidět znamená věřit. Všichni zájemci o LG CINEMA 3D technologii ji mohou otestovat ve všech velkých elektro prodejnách po Česku i na Slovensku, které navštíví LG kamion v rámci své roadshow," dodal Martin Malý, tiskový mluvčí LG Electronics CZ.

***více na www.lg.cz a www.facebook.com/lgecz***

# Opožděné platby trápí české firmy stále více

**Čeští podnikatelé splácí své faktury průměrně za 47 dní, tj. o 17 dní později než bylo sjednáno. To je v evropském průměru (56 dní) vcelku slušné číslo. Platební morálka se však vloni v ČR zhoršila. Současně také narostl počet splacených faktur v období 31 až 60 dnů, a to z 22 na 28 %. Snížil se tak objem splácených faktur během 30 dnů (z 60 na 55 %). Problémem v ČR jsou ale především odepsané pohledávky, která ČR spolu s dalšími 20 měřicími hodnotami řadí až na 23. místo z celkem 26 zemí hodnocených v Platebním indexu 2011.**

Studii European Payment Index každoročně zpracovává švédská společnost Intrum Justitia. Letošní šetření provedla v lednu až březnu 2011 u 6000 firem z 26 zemí Evropy. Podíl odepsaných pohledávek na souhrnném obratu evropských firem se letos podle studie zvedl na 2,7 % (312 mld. Eur). V Česku činí hodnota tohoto indikátoru 3,1 %, bez změny vůči předchozímu roku. Jednou z hlavních příčin rostoucího objemu navždy ztracených pohledávek jsou bankroty. Do insolvence se loni podle studie dostalo v Evropě na 220 tisíc firem, což je zhruba 600 firem denně.

Platby od spotřebitelů i firem v ČR se loni zpomalily, počet nezaplacených faktur podstatně vzrostl a zhoršila se jejich struktura. Průměrné zpoždění plateb firmám od spotřebitelů (B2C) se v Česku zvýšilo z 12 na 13 dní. V obchodních vztazích mezi podnikateli (B2B) se průměrné zdržení oproti dohodnutému termínu zvýšilo z 15 na 17 a ve vztazích mezi podnikateli a veřejnou správou (B2PA) se platby zvýšily z 10 na 13 dní. Průměrná doba platby (B2PA) u nás činí 43 dní, kdežto vloni to bylo 35 dní. Mezi podnikateli pak průměrná platba činila v roce 2011 téměř 47 dní oproti 45 v roce 2010. V tomto ukazateli jsme na tom o něco lépe než například Belgie (50 dní). Ve Španělsku platí podnikatelé v průměru během 99 dní a veřejný sektor pak v průměru 153 dní. Zato v severském Finsku, kde je platební kultura vzorová, činí průměr plateb mezi podnikateli 27 dní.

„Výsledky průzkumu ukazují, že špatná platební morálka českým podnikům stále způsobuje značné problémy, omezuje jejich likviditu a snižuje možnosti pro jejich další rozvoj. Proto Hospodářská komora ČR prosazuje brzkou implementaci Směrnice o opožděných platbách z 16. února 2011, která by měla přispět k omezení problému zpožďování plateb. Směrnice mj. zavádí pravidlo, že orgány veřejné moci hradí faktury do 30 kalendářních dní," řekl Petr Kužel, prezident Hospodářské komory ČR.

V žebříčku rizikovosti plateb (Payment Index) se Česko z 26 hodnocených zemí ocitlo letos s hodnotou 174 (loni 173) až na 23. místě, například za 17. Slovenskem (161), 18. Polskem (161), 22. Španělskem (168). Horší jsou už jen Kypr (175), Portugalsko (186) a Řecko (188). Nejmenším rizikem se může pochlubit kvarteto severských zemí: Finsko (126), Švédsko (130), Norsko (133) a Island (137).

Není tajemstvím, že platební kultura se napříč EU značně liší. Jižní země, na rozdíl od severských zemí, se potýkají s nadprůměrnou délkou splátek. Například v Řecku je jen polovina faktur splacena během 90 dní.

Index je složitě konstruován na základě desítek dalších indikátorů. Stručně se dá ale říci, že hodnota 100 znamená „žádné riziko", od 150 výše už jsou „ozdravné" zásahy nevyhnutelné a překročení hranice 170 v podstatě znamená vyhlášení stavu nouze.

***(tz)***

**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 externí a interní komunikace MPSS, **Ing. Irena Vlčková,** vedoucí sekretariátu a pr manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, **Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA.,** generální ředitel společnosti SINDAT GROUP, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, **Prof. Ing. Jaroslav Antonín Jirásek, DrSc.,** předseda dozorčí rady, Strojírny Tatra Praha, **Martin Malý,** tiskový mluvčí, LG Electronics CZ, s.r.o., **Ing. Ivo Gajdoš,** viceprezident České manažerské asociace

# Ziskové obchodování je založeno

## na psychologii, až poté na systému

*Proslulý obchodník Larry Williams přijede do Prahy*

**Významnému českému finančníkovi a lektorovi Ludvíku Turkovi, majiteli společnosti CZECHWEALTH, spol. s r.o., se podařila zcela ojedinělá věc: zorganizovat v Praze seminář se světovým obchodníkem Larry Williamsem. Uskuteční se o víkendu 25. a 26. června 2011 v Praze. Kdo by snad přece jen netušil, kdo se za uvedeným jménem skrývá, tomu napovíme – proslulou osobnost můžete znát mimo jiné z několika respektovaných knih a množství vystoupení. Věnují se většinou obchodování komodit a obecně obchodním systémům a inovacím v rámci nich. Právě inovativní přístup Larry Williamse, který mimochodem několikrát ve své kariéře dokázal zhodnotit 10 000 USD do 1 000 000 USD za jediný rok, může být motivací pro spoustu dalších obchodníků. O podrobnostech významné akce jsem s Ludvíkem Turkem měl možnost pohovořit:**

**Proč si Larry Williams vybral pro svůj seminář zrovna Prahu a čím jste ho případně přesvědčili?**

Larry je můj mnohaletý přítel a o jeho návštěvu Prahy jsem usiloval přesně šest let. Vzhledem k tomu, jaká je to persona v oblasti komoditního obchodování na burze, tedy oboru, kde se vydělávají nemalé peníze, tak jeho nároky na jeho návštěvu nebyly nijak nesplnitelné.

**Je seminář určen spíše pokročilým obchodníkům, nebo ho mohou využít jako odrazový můstek i vysloveně začínající tradeři?**

Seminář je koncipovaný jak pro začátečníky, tak pokročilé obchodníky. Na semináři zazní mnoho metod a Larryho pojetí trhu je poměrně rychle pochopitelné i pro zcela neznalé tradery. Samozřejmostí ovšem zůstává nutnost studia a získávání zkušeností z nově naučených metod po skončení semináře.

**Můžete alespoň trochu prozradit, jaký bude rámec toho, co bych chtěl Larry Williams sdělit či předat českým obchodníkům?**

Hlavní je jeho osobitý náhled na trh. Neznalý dav žije v představě, že na ziskové obchodování na burze musí být člověk genius a mít pět vysokých škol s finančním zaměřením. Většinou opak je pravdou a Larryho metody jsou postaveny na jednoduché technické analýze. V Praze představí metody využitelné jak na akcie, tak na komodity.

**Jakým způsobem bude seminář probíhat, jakou bude mít strukturu?**

Dva dny přeplněné informacemi od jednoho z nejlepších traderů planety. Podíváme se, jak opravdu funguje burza, jak trhem manipulují velcí hráči, řekneme si co, jak, kdy a proč obchodovat. Jak umisťovat stop-loss a profit hladiny, proč se trh pohybuje, jak se pohybuje a jak to lze využít ve svůj prospěch. Dále si povíme o výhodách a nevýhodách automatického a diskrečního obchodování a účastníci semináře obdrží pravidla k vybraným obchodním systémům. Larry je také hlavní hvězda největšího investičního summitu MoneyExpo Prague, který se koná o týden dříve v Top Hotelu v Praze. Zde kromě jiného ukáže další dva obchodní systémy na akcie a komodity. Pro zajímavost – ve Spojených státech se na burze obchoduje jedna miliardová společnost, která ze zákona musí vyplácet dividendu ve výši 19 % ročně. Pokud je pro obchodníky takovéto roční zhodnocení kapitálu zajímavé, tak stačí pouze vědět, jaká společnost to je. Právě to Larry prozradí na MoneyExpo Prague 19. června.

**Vzhledem k tomu, že jde o výjimečnou událost, přijedou na seminář hosté i z dalších zemí? Případně – jaký asi bude poměr tuzemských a zahraničních účastníků?**

Registrujeme poměrně velký zájem slovenských účastníků, kterých je okolo 20 %. Probíhají také akreditace německých a rakouských traderů.

**Nyní trochu odbočím – vydáváme také přílohu našeho měsíčníku exkluzivně určenou pro podnikatelky a manažerky, a tudíž si neodpustím otázku: jak hodnotíte ženy z hlediska úspěšnosti jejich obchodování či investování, a jak je hodnotí Larry Williams, je-li tato informace k dispozici?**

Žen obchodnic je nesrovnatelně méně než mužů, nicméně všeobecně jsou úspěšnější než muži. Důvod je celkem jednoduchý – je jím lepší psychologický profil žen. Ziskové obchodování je totiž založeno především na správné psychologii, až poté na systému.

**Jak a kde se mohou zájemci přihlásit?**

Přihlásit se mohou přes webové rozhraní larry-williams.eu, a jelikož už zbývá pouze velmi omezený počet míst, tak by neměli příliš otálet. Larry už se do Prahy profesně zřejmě nikdy v životě nepodívá, navíc vzhledem k jeho věku už se rozhodl přestat se semináři a věnovat se pouze vlastnímu obchodování. Díky tomu je červnová akce v TOP HOTELu Praha zřejmě poslední příležitostí našince naučit se cenné informace vedoucí k ziskovému obchodování na burze od nejznámějšího komoditního tradera všech dob.

Seminář organizačně zaštiťuje společnost CZECHWEALTH, spol. s r.o., která do Prahy v minulosti přivezla další čtyři americké a jednoho australského obchodníka a s pořádáním podobných akcí má tedy značné zkušenosti.

*Světová špička v obchodování s komoditami Larry Williams*

**Vzdělávací semináře Larry Williamse jsou považovány za naprostou špičku a odpovídá tomu i jejich cena, nechystáte nějakou alternativu?**

To je pravda a i to byl důvod, proč jsem vyhověl pořadateli Investičního summitu Money Expo 2011 konaném 19. června v Praze a vyjednal s Larrym vystoupení, kde představí základní strategie a filozofii svého obchodování.

*za odpovědi poděkoval Martin Šimek*

**Pořadatel:**
**CZECHWEALTH, spol. s r.o.**
**Višňová 4, 140 00 Praha 4**
**Česká Republika**
**Tel./fax: +420 226 804 571**
**Email: info@czechwealth.cz**

# Skoro třetina radnic je aktivnější, než jim přikazuje zákon

**Třicet procent českých radnic zveřejňuje na internetu veřejné zakázky již v hodnotě do 99 999 Kč. Necelá třetina radnic tak jedná nad rámec povinností, které jim ukládá zákon o veřejných zakázkách. Vyplývá to z dotazníkového šetření obcí, jehož výsledky byly dnes zveřejněny na zahájení 4. ročníku srovnávacího průzkumu Město pro byznys.**

Veřejné zakázky publikují na internetu všechny radnice. Liší se ale v tom, od jaké hodnoty. Osmadvacet procent radnic navíc veřejné zakázky rozlišuje na zakázky pro dodávky a služby a zakázky pro stavební práce, ačkoli jim to zákon výslovně neukládá. „Radnice, které rozdělují zakázky na dodávky, služby a stavební práce, mají vnitřně nastavené vyšší limity pro zveřejnění veřejných zakázek než ty, které zakázky typově nerozlišují," konstatoval Michal Kaderka, analytik agentury Datank, která šetření provedla v rámci srovnávacího výzkumu Město pro byznys. Dotazníkové akce se v průběhu dubna a května zúčastnila necelá polovina z 227 oslovených radnic.

Smlouvy s dodavateli veřejných zakázek na internetu zveřejňuje jen 17 procent radnic, záleží ale na výši zakázky. Všechny smlouvy bez ohledu na výši zakázky na webu zveřejňují jen 4 procenta respondentů.

Zajímavá jsou i zjištění, jak se na jednotlivých radnicích veřejné zakázky schvalují. Necelé dvě třetiny městských zastupitelstev schvalují veřejné zakázky v hodnotě do 2 milionů Kč. V 18 procentech případů schvaluje rada města veřejné zakázky již v hodnotě do 99 999 Kč. V 6 procentech rada města schvaluje pouze tzv. podlimitní zakázky (min. 2 mil. Kč bez DPH pro služby a dodávky a 6 mil. Kč bez DPH pro stavební práce).

*(tz)*

2000 Kč sleva
Dárkový poukaz

MoneyExpo
Prague 2011

Jediný ročník MoneyExpo v Evropě.
18. a 19. června 2011
TOP HOTEL Praha

**Dárkový poukaz**
**na slevu** v celkové hodnotě **2000 Kč**
1000 Kč od pořadatele / 1000 Kč od Prosperity

Slevový kód: **pros357**

Slevu lze uplatnit pouze při koupi vstupenky Víkend s Rautem v PŮVODNÍ ceně 2999,- Kč
ONLINE na WWW.MONEY-EXPO.CZ. Sleva platí pro prvních 200 objednávek.
Každý kupón je platný pro 1 objednávku.

# Podle odborníků je odvod daní v ČR

## peklem na zemi

**Odvod daní v ČR zabere 557 hodin ročně, horší jsou jen Ukrajina, Bělorusko, Arménie a Bulharsko.**
**Nejen výše daní, ale také administrativa spojená s jejich odvodem znamená pro podnikatele výraznou zátěž. Dle analýzy Doing Business 2011 je Česká republika v oblasti administrativní zátěže při odvodu daní skutečným daňovým peklem. Téměř trojnásobná náročnost ve srovnání s průměrem zemí OECD podnikatele motivuje k přesunu sídla společnosti do zahraničí.**

Dle průzkumu Světové Banky Doing Business 2011 zabere odvod daní v České republice 557 hodin, tedy tři a půl měsíce čistého času jednoho pracovníka. Jeho plat je dalším nákladem spojeným s odvodem daní. S rozsáhlou a komplikovanou administrativou také vzniká vyšší riziko chyby, kterou při kontrole odhalí finanční úřad. V takovém případě vzrostou náklady o vyměřenou pokutu a další desítky až stovky hodin neproduktivně stráveného času.

„V rámci Evropy existují dva přístupy ke správě daní. První reprezentují daňově vstřícné jurisdikce jako Kypr nebo Malta, kde je odvod daní velmi jednoduchý a řada v Česku známých daní vůbec neexistuje. Druhým extrémem jsou země jako Ukrajina, Bulharsko a Česká republika. V nich je daňový systém extrémně komplikovaný a umožňuje korupci a daňové úniky," upozornil Viktor Hába, daňový analytik společnosti Akont. Dle jeho zkušeností nepřehlednost daní, časté změny zákonů a poměrně vysoká daňová zátěž podnikatele motivují k přesunu firmy do země se vstřícnějším daňovým prostředím.

Podnikání prostřednictvím zahraniční společnosti nijak nenarušuje působení v České republice, při vhodné volbě destinace zvyšuje image podnikatele. Vlastník také sníží svoji administrativní zátěž o stovky hodin ročně, získá ochranu zajištěnou mezinárodní smlouvou o ochraně investic a jistotu vysoce stabilního politicko-právního prostředí. „V zemích tradičně využívaných pro daňové plánování je plátce vnímán jako klient. Na Kypru zabere odvod daní průměrně 149 hodin ročně, v Lucembursku dokonce jen 59 hodin. Velký důraz je kladen také na stabilitu právního prostředí. Změny legislativy bývají pozvolné a ve prospěch poplatníka," uvedl Viktor Hába a komentoval: „V České republice odvod daní zabere ročně průměrně zmíněných 557 hodin a zásadní změny zákonů jsou běžné. Například nedávno zavedená superhrubá mzda bude nejspíš zrušena. Nejistotu způsobuje také nejasná koncepce DPH nebo nečekaná loňská solární daň ve výši 26 procent."

Další významná úspora z přesunu do daňového ráje vzniká samotným snížením odváděných daní. „Přesun společnosti do zahraničí ročně uspoří nejen stovky hodin práce účetního, ale také sníží daň z příjmu. Ta dosahuje v České republice 19 %, na Kypru 10 % a na Maltě efektivně 5 %. Na Kypru i Maltě je od daní osvobozena výplata dividend nebo prodej podílů. Z daňové optimalizace profitují především společnosti obchodující se zbožím, poradenské firmy, nebo poskytovatelé IT služeb," řekl Viktor Hába.

Administrativu spojenou se snížením daňové zátěže slibují snížit aktuální návrhy ministerstva financí. Ty počítají mimo jiné s vytvořením jednotného inkasního místa, kde budou firmy odevzdávat veškeré daně ve sjednoceném termínu. „Aby Česká republika přinejmenším udržela krok s vyspělými zeměmi OECD, musela by administrativní zátěž padnout na třetinu. Návrh ministerstva financí přináší zajímavé změny, ale uvidí se, co z nich zůstane v praxi. I pokud návrh projde vládou a poslaneckou sněmovnou, může být v dalším volebním období smeten ze stolu. A je-li něco horšího než komplikovaný odvod daní, tak jsou to neustálé změny daňové legislativy," sdělil Viktor Hába.

### Srovnání administrativní náročnosti ČR a nejbližších zemí

| Země | Počet (platby/ rok) | Čas[1] (hodiny/rok) | Celková daňová zátěž[2] (% ze zisku) | Absolutní pořadí přívětivosti daňového systému |
|---|---|---|---|---|
| Průměr OECD | 14.2 | 199.3 | 43.0 | / |
| Česká republika | 12 | 557 | 48.8 | 128 |
| Maďarsko | 14 | 277 | 53.3 | 109 |
| Německo | 16 | 215 | 48.2 | 88 |
| Polsko | 29 | 325 | 42.3 | 121 |
| Rakousko | 22 | 170 | 55,5 | 104 |
| Slovensko | 31 | 257 | 48.7 | 122 |

### Evropské země s administrativně nejnáročnějším odvodem daní

| Země | Počet (platby/ rok) | Čas (hodiny/rok) | Celková daňová zátěž (% ze zisku) | Absolutní pořadí přívětivosti daňového systému |
|---|---|---|---|---|
| Arménie | 50 | 581 | 40.7 | 159 |
| Bělorusko | 82 | 798 | 80.4 | 183 |
| Bulharsko | 17 | 616 | 29.0 | 85 |
| Česká republika | 12 | 557 | 48,8 | 128 |
| Ukrajina | 135 | 657 | 55.5 | 181 |

### Evropské země, v nichž je placení daní nejméně administrativně náročné

| Země | Počet (platby/ rok) | Čas (hodiny/rok) | Celková daňová zátěž (% ze zisku) | Absolutní pořadí přívětivosti daňového systému |
|---|---|---|---|---|
| Estonsko | 7 | 81 | 49.6 | 30 |
| Irsko | 9 | 76 | 26.5 | 7 |
| Kypr | 27 | 149 | 23,2 | 32 |
| Lucembursko | 22 | 59 | 21,1 | 15 |
| Nizozemsko | 9 | 134 | 40,5 | 27 |
| Norsko | 4 | 87 | 41,6 | 18 |
| Švýcarsko | 19 | 63 | 30.1 | 16 |

**Akont Trust Company**

Vznikla v České republice v roce 1992. Za dobu působení si získala pozici lídra trhu v oblasti mezinárodního daňového plánování pro střední firmy. Od roku 2000 působí Akont Trust Company také na Slovensku (Akont Slovakia), kde se stala dominantním hráčem v oblasti daňových služeb a offshore poradenství.

Akont Trust Company poskytuje komplexní poradenství v oblasti hledání daňových úspor, právní ochrany a anonymity vlastnictví majetku. Rozsah služeb sahá od jednoduchého zakládání firem v zahraničí až po návrh struktury a správu komplexního mezinárodního holdingu. Akont Trust Company je jedním ze zakládajících členů Unie Offshore poradců České republiky. www.akont.cz

***(tz)***

[1] Data v tabulkách níže počítají čas na odvedení daní a další data pro střední firmu z výrobní sféry o 60 zaměstnancích.

[2] Součet zaplacených daní a povinných odvodů placených firmou ve druhém roce existence. Hodnota je vyjádřena v poměru nákladům k zisku.

# Spotřebitele i obchodníky trápí rozdílná pravidla v EU

**Objem přeshraničního obchodování v EU ani zdaleka nevypadá, že bychom žili v době jednotného vnitřního trhu. Jen 12 % evropských občanů nakupuje přeshraničně po internetu. Jedním z důvodů je nedostatečná důvěra spotřebitelů i obchodníků. Komise se rozhodla stav změnit a chtěla polovinu současné právní úpravy spotřebitelského práva (4 směrnice) nahradit směrnicí jedinou založenou na principu plné harmonizace. Během více jak dvouletých dizkusí v Radě EU a v Evropském parlamentu se ale ukazuje, že možná dohoda bude ještě méně ambiciózní. Rychlost dizkusí navíc dává tušit, že nová pravidla nebudou pravděpodobně platit dříve než v roce 2014.**

Cílem revize spotřebitelského práva je zlepšit regulační rámec spotřebitelských práv. Původní návrh počítal s naprostou koncepční změnou – namísto současného principu minimální harmonizace (pro celou EU platí jednotná minimální pravidla, která si mohou jednotlivé státy zpřísnit) navrhl princip plné harmonizace (pro celou EU platí stejná pravidla). Rada EU se v prosinci shodla, že bude lepší setrvat na původním záměru plné harmonizace i za cenu vypuštění podstatné části návrhu – dalších práv spotřebitelů v oblasti kupních smluv a smluvních podmínek. Stejnou pozici plně podporují podnikatelské a zaměstnavatelské organizace. Evropský parlament je ale jiného názoru a prostřednictvím svého Výboru pro vnitřní trh a ochranu spotřebitele (IMCO) podporuje komplexní právní úpravu založenou na kombinaci minimální a maximální harmonizace. Trochu „maďarský guláš".

Tereza Skřivánková, vedoucí oddělení ochrany spotřebitele Ministerstva průmyslu a obchodu ČR a Věra Knoblochová, vedoucí úseku vnitřního trhu Stálého zastoupení ČR při EU, zmínily specifický pohled jednotlivých členských států, díky kterému jsou diskuze tak problematické. Pro ČR je například složité souhlasit s limitem pro služby vyňaté z působnosti směrnice ve výši 200 EUR. Ve Švédsku pakatel a v Rumunsku několikanásobek minimální mzdy. Francouzi se zase nechtějí vzdát práva odstoupit od smlouvy uzavřené na dálku během prvních 7 dnů.

Prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR Zdeněk Juračka chválil pro-aktivní přístup Ministerstva průmyslu a obchodu ČR k přípravě české pozice ve spolupráci s podnikateli a obchodníky. Při diskuzích je podle něj potřeba dosáhnout rovnováhy mezi ochranou spotřebitele a administrativní zátěží a zvýšením nákladů na straně výrobců a obchodníků. Jan Stránský, člen představenstva Asociace osobního prodeje a Corporate Affairs Manager AMWAY Czech Republic, zdůraznil specifické podmínky osobního prodeje. Živnostník nemůže tak snadno splnit stejné informační povinnosti jako velký mezinárodní obchodní řetězec. A přitom právě osobní prodej je pro mnoho lidí často začátkem podnikatelské kariéry.

Jak uvedl Martin Rezek, právník Evropského spotřebitelského centra při České obchodní inspekci, rozdíly v pravidlech jsou v rámci EU obrovské. Severské státy mají například neomezenou lhůtu pro reklamaci skrytých vad výrobku. Zkuste ale dokazovat skrytou vadu mobilního telefonu po 12 letech. Libor Dupal, předseda Sdružení českých spotřebitelů, zdůraznil dopad přílišné ochrany spotřebitelů – snižuje se pak jejich možnost volby. Zahraniční obchodníci často do ČR ani neprodávají, protože rozdílná pravidla jsou pro ně příliš složitá a nákladná.

O tom všem se hovořilo v debatě, kterou uspořádaly Zastoupení Evropské komise v ČR a Informační kancelář Evropského parlamentu v ČR ve spolupráci s Konfederací zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR a CEBRE – Českou podnikatelskou reprezentací při EU v rámci projektu zaměřeného na komunikaci prioritních témat EU v Evropském domě. ***(tz)***

## DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

*více informací na www.iprosperita.cz*

**ACCA představila české absolventy**

Globální Asociace profesních účetních ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants) udělila na slavnostním večeru 19. května diplomy čerstvým absolventům mezinárodní profesní kvalifikace ACCA. Ceremonie se zúčastnilo 27 nových ACCA členů a jeden FCCA člen. ACCA byla v nedávném průzkumu Millward Brown potvrzena v roli klíčové mezinárodní organizace finančních profesionálů. ***(tz)***

**Zájem o úvěry roste**

Záložny, plně kontrolované centrální bankou, evidují rostoucí zájem o úvěry. Jedním takovým subjektem je i AKCENTA, spořitelní a úvěrní družstvo, která oznámila, že i přes své krátké působení na trhu poskytla úvěry přes půl miliardy korun. Tam, kde banky ztrácejí, spořitelní a úvěrní družstva získávají. Díky vyšší míře flexibility a hlavně rychlosti při posuzování úvěrů dokáží nabídnout podnikatelům úvěrový produkt, který odpovídá jejich požadavkům. ***(tz)***

**Rekordního prodeje EMCO**

Společnost Emco, přední český výrobce cereálních produktů, oznamuje výsledky hospodaření za loňský rok, které potvrzují její dominantní postavení na trhu v segmentu müsli i ovesných kaší v České republice i na Slovensku. Celkový obrat společnosti dosáhl 880 milionů Kč, což představuje meziroční nárůst o 4,9 %. Na více než polovině tržeb se podílí dovoz zahraničních značek, například Panzani, Wasa, Alpro Soya atd. ***(tz)***

**Levnější zájezdy**

GE Money Bank rozšiřuje síť obchodníků, u kterých při platbě debetní nebo kreditní kartou s věrnostním programem bene+ získají klienti za své nákupy část peněz zpět na svůj účet. Do partnerské sítě bene+ přibyla od poloviny dubna cestovní kancelář FISCHER s odměnou až 6 % za platbu kartou. K partnerům přidali také Bontonland, HUSKY, Auto Kelly a eiffel optic. Věrnostní program je součástí vybraných kreditních i debetních karet GE Money Bank. ***(tz)***

# Profesionalita

## – nejlepší marketingová strategie ABL

**Jméno bezpečnostní agentury ABL dnes zná každý, kdo se dívá na televizi, poslouchá rozhlas, čte noviny, brouzdá po internetu. O její profesionální práci se však lidé nedozvědí téměř nic, přestože je inspirativní nejen pro odbornou veřejnost. Vavříny sklidila společnost ABLv prestižní soutěži Manažer roku 2010, v níž se generální ředitel JUDr. Matěj Bárta dostal až do finále. Při této příležitosti jsme ho požádali o rozhovor.**

**Společnost ABL se může pochlubit několika superlativy. Stala se největší a také nejznámější i nejčastěji medializovanou českou bezpečnostní agenturou. Co nejvíc přispělo k jejímu růstu a dominanci na trhu?**

Velkou roli v našem úspěchu na českém trhu hrají naše dlouholeté zkušenosti, profesionální přístup ke klientům, a také k našim zaměstnancům, kterých je dnes již více než 1,5 tisíce. K našemu růstu samozřejmě přispěli i velcí zahraniční klienti, jejichž požadavky na služby vycházející ze zahraničních standardů byly a jsou pro nás motivující.

**Uspěl jste v prestižní soutěži Manažer roku 2010, v níž byly oceněny vaše schopnosti vést firmu a motivovat zaměstnance. Co pokládáte za podstatu manažerské práce, jaké metody se vám osvědčily, jaké profesionální hodnoty vyznáváte?**

Dobrý manažer by měl disponovat přirozenou autoritou, zadávat srozumitelné příkazy a dohlížet na jejich bezpodmínečné dodržování. Zároveň však ponechat do určité míry prostor pro vlastní rozhodnutí svých podřízených, kteří nesou odpovědnost za plnění stanovených cílů. Jsme velká společnost a je důležité, aby každý jednotlivý manažer byl za svá rozhodnutí plně odpovědný. Každý profesionální manažer musí se svými lidmi jednat přímo, a to samé vyžadovat od svých podřízených. Jedině tak má firma otevřené dveře ke svému růstu.

**Začínali jste v provizorních podmínkách, vaše podnikání vznikalo už na akademické půdě podobně jako Zuckerbergův Facebook nebo Jančurova Student Agency. Pokládáte to za určitou přednost, „mateřské znaménko“, které značku charakterizuje stále, nebo je to spíše marginální záležitost?**

Děkuji za zajímavé srovnání. Za většinou úspěšných firem stojí dřina a každodenní práce. Pokud začínáte v jedné místnosti ve dvou, ve třech a věříte si, je už jenom na vás, zda svou myšlenku dotáhnete tak daleko. Všem, kteří to dokázali, jejich úspěch přeji, protože vím, jaké úsilí je to stálo. Toto vše znamená také vážit si zákazníků a svých zaměstnanců.

**Bezpečnostní agenturní činnost je sice podnikání jako každé jiné, přesto má svá specifika a rizika, o čemž svědčí i nedávná kampaň v médiích. Jaká marketingová strategie se vám osvědčila, co dělá ABL jméno?**

My máme jednoduchou strategii – dobře a profesionálně vykonávat svou práci – to je nejlepší marketingová strategie ABL. A pokud si kdokoli myslí něco jiného, je to pouze jeho subjektivní názor.

**Vztah ABL ke kultuře a umění už začíná být dobře známý. Budete tyto vazby dál posilovat?**

Určitě ano, kromě toho, že pečujeme o pražské památky, je naší snahou tuto činnost posilovat, a to nejen na území Prahy. Zlepšili jsme úroveň poskytování turistických služeb

*JUDr. Matěj Bárta, generální ředitel společnosti ABL*

na sedmi památkách v Praze a jsme připravení naše zkušenosti poskytovat i na jiných objektech. Právě díky našim zkušenostem si i v této oblasti věříme.

**Kdybyste si mohl zvolit jediné přání, váhal byste s výběrem? Co byste si přál?**

Nechat nás v klidu pracovat a nezatahovat nás do politiky.

***za rozhovor poděkoval Pavel Kačer***

# Klíčová je ekonomická diplomacie

**Hospodářská komora České republiky podporuje rozšíření zahraniční sítě pro podporu exportérů, které v květnu oznámilo Ministerstvo průmyslu a obchodu. Síť proexportních zahraničních kanceláří by se měla dle tohoto plánu do dvou let rozšířit o polovinu, místo na teritoria se jejich specialisté zaměří na podporu konkrétních oborů.**

„Export je pro prosperitu naší země životně důležitý, vytváří 80 % HDP. V podmínkách rostoucí mezinárodní konkurence je zcela zásadní, aby stát považoval podporu českých vývozců za svou jednoznačnou a stálou prioritu. V současnosti jsme příliš jednostranně závislí na trzích v Evropě. Nový plán ministerstva průmyslu a obchodu vnímáme pozitivně, považujeme jej za jeden z prvních kroků, které by měly vést k větší podpoře uplatnění českých firem v zahraničí, zejména na perspektivních mimoevropských trzích. Hospodářská komora ČR ale zároveň upozorňuje, že tato aktivita ministerstva průmyslu a obchodu nedokáže v podpoře exportu nahradit roli ekonomické diplomacie, která je v tomto ohledu naprosto klíčová. I nadále varujeme před silně negativními dopady oslabování a rušení obchodně-ekonomických úseků na českých zastupitelských úřadech v zahraničí, které realizujemMinisterstvo zahraničních věcí,“ řekl prezident Hospodářské komory České republiky Petr Kužel.

Hospodářská komora České republiky v souvislosti s projektem ministerstva průmyslu a obchodu doporučuje, aby stát při plánování podpory exportu v jednotlivých oborech úzce spolupracoval s příslušnými oborovými asociacemi, svazy a společenstvy, a to včetně blízkých kontaktů mezi nimi a příslušnými sektorovými experty působícími v příslušných teritoriích. Hospodářská komora České republiky by také ráda využila možnosti vyslat zástupce podnikatelů do vybraných zastoupení v zahraničí, kde by přednostně reprezentovali zájmy malých a středních podniků.

***(tz)***

# Společnosti UniCredit Fleet Management stoupl zisk o 77 %

**UniCredit Fleet Management, s.r.o. (UCFM), dceřiná firma největší leasingové společnosti v ČR UniCredit Leasing CZ, a.s., dosáhla v roce 2010 čistého zisku 27,3 milionu Kč, což je ve srovnání s rokem 2009 nárůst o více než 77 %. Vlastní kapitál společnosti meziročně vzrostl o pět procent na téměř 360 milionů Kč (údaj k 31. 12. 2010). Rok 2010 se tak stal jedním z nejúspěšnějších v historii společnosti.**

Hospodářské ukazatele pozitivně ovlivnily zejména velmi dobré obchodní výsledky, neboť objem nově uzavřených obchodů UCFM dosáhl v minulém roce 362 milionů Kč. S pozitivními výsledky souvisí také počet pronajímaných vozidel, který se udržel nad hranicí dvou tisíc.

„Ústředními prvky našich plánů pro rok 2010 byly růst hospodářských výsledků a udržení rentability nových obchodů v období doznívající finanční krize. V letošním roce se UniCredit Fleet Management zaměří především na rozšiřování a zkvalitňování produktů a dosažení meziročního růstu nových obchodů,“ uvedl Václav Levý, jednatel společnosti UniCredit Fleet Management.

Společnost zahájila činnost v roce 2003 pod značkou CAC Full Service Leasing a.s., v roce 2007 se přejmenovala na UniCredit Fleet Management. Služby společnosti zahrnují nejenom samotné financováním (nejčastěji prostřednictvím operativního leasingu) zejména osobních a užitkových vozů, ale i řadu doprovodných služeb od objednání a přihlášení automobilů, přes pravidelný servis a evidenci nákladů souvisejících s provozem vozidla až po prodej vozu při jeho výměně. Dále zajišťuje likvidaci pojistných událostí nebo kompletní asistenční služby. Na začátku letošního roku uzavřela smlouvu s BMW Group o financování a správě vozového parku prestižní značky BMW. V současné době má společnost UniCredit Fleet Management přibližně 2500 aktivních smluv. ***(tz)***

► *pokračování ze str. 1*

Osobně se chci nejvíce angažovat v otázce zlepšení image obchodu a cestovního ruchu, a to nejen v očích veřejnosti, ale zejména pak v Parlamentu a Exekutivy České republiky. Je znát, že tady jsme hodně dlužni, což se dá vysledovat zejména z nechuti státních institucí rozvinout širší diskuzi na některá otevřená témata. Vázne tedy komunikace se státem i našimi zákazníky, tj. spotřebiteli.

Naopak mne velmi těší zvýšená orientace SOCR ČR na spolupráci s původním, ale i novým partnerem. Rád tímto způsobem zveřejňuji, že bylo potvrzeno na další období partnerství s Plzeňským Prazdrojem a nově navázáno partnerství s firmou Mattoni, Karlovarské minerální vody. Pro nás to má význam nejen finanční, ale zejména navýšením kvalitativně lepších vztahů SOCR ČR s odbornou veřejností prostřednictvím tak významných partnerů. Jsme připraveni konkrétně spolupracovat s každým z nich na minimálně dvou společných aktivitách ročně, a to zejména v organizaci diskuzních setkání, workshopů a podobných aktivit.

**Některé změny v legislativě vašim členům příliš radosti neudělaly – co vás čeká v létě? Nač se budete snažit upozornit, o čem s politiky a vládními představiteli jednat?**

Již dlouho nepamatuji, kdy naposledy mi udělala radost nějaká změna v legislativě. Zdá se mi, že stávající vláda, de facto, trvale popírá svá předsevzetí obsažená v prohlášení vlády, která se týkají zejména snížení administrativní zátěže, ale i celkové podpory podnikatelské struktury. Tím, že byl víceméně vinou exekutivy narušen systém komunikace, který fungoval výtečně při jednání s úřednickou vládou, registrujeme vznik nové a novelizované legislativy jako politický krok do tmy, který postrádá to, co současná pravicová vláda vyčítala levici, tj. zejména RIA. Tento opomíjený závazný způsob projednávání nové legislativy a jeho absence ze strany současné vlády je dle mého názoru základní příčinou toho, že dochází k nepromyšleným a unáhleným změnám DPH, že přetrvává zákon o významné tržní síle, že připravovaná novela výše citovaného zákona se jeví ve svém důsledku ještě hůř než platný zákon, a tak bych mohl pokračovat. Ukazuje se to nejen v jednání našeho svazu, ale odráží se to i na tripartitě, kdy stále více podnikatelů se staví proti návrhům vlády, což, jak jsem již konstatoval, bývá u pravicových vlád takřka výjimečné. Situace se nezlepší bez vyladění způsobu komunikace, a možná i v důsledku vynucených změn ve vládě, které podle mne lze i nadále očekávat.

*autor: Miloš Krmášek*

**Znovu se otvírají diskuze nad etikou podnikání. Myslíte, že mají smysl?**

Musím konstatovat, paní Brixi, že když tak dobrá a perspektivní novinářka váhá, zda má cenu otevírat diskuzi nad etikou podnikání, musí být na tomto světě něco v nepořádku. Vy sama, pokud vás dobře znám, máte etiku podnikání v krvi a první byste se bránila před tlakem tuto základní věc v tržních vztazích přehlížet či podceňovat.

Teď ale vážně. Někdy skutečně mám dojem, že hájit etiku podnikání v současných tržních vztazích je ztráta času a házení perel... Ono se to mimo jiné projevuje i u zájmu a ve výsledcích činnosti organizace etiky podnikání, kterou má tento orgán ve vínku. Současný trh je prostě takový. Z etiky podnikání se stal jakýsi fenomén, který všichni rádi proklamují, ale v realitě se mu každý z povzdálí vyhne. Čili závěrem ano, domnívám se, že má smysl zabývat se etikou podnikání, protože pokud bychom tak neučinili nebo se alespoň o to nepokusili, kam by ten svět dospěl?

***připravila Eva Brixi a Pavel Kačer***

# Trh osobních automobilů

## je stále pod průměrem z let 2005–2008

SDRUŽENÍ AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU

**Evropské sdružení výrobců automobilů (ACEA) zveřejnilo 19. dubna 2011 údaje o prvních registracích osobních automobilů za první čtvrtletí roku 2011 v zemích EU27 a EFTA (EFTA = Norsko, Island a Švýcarsko). Sdružení automobilového průmyslu (AutoSAP) zpracovalo údaje za hodnocené období (1. čtvrtletí) v delší časové řadě.**

V zemích EU27 + EFTA bylo celkově za 1. čtvrtletí roku 2011 zaregistrováno 3 690 389 nových osobních automobilů, což je o 2,01 % méně než ve stejném období roku 2010. Nutno však nadále konstatovat, že první registrace (prodeje) nových osobních automobilů jsou stále pod hodnotami dosahovanými v letech 2005 až 2008. V porovnání s průměrem za roky 2005 až 2008 se stále jedná o více než 11% pokles prvních registrací nových osobních automobilů. Bohužel se tento pokles (vždy za dané období) v uplynulých 9 měsících téměř nezměnil a pohybuje se kolem hodnoty 11 %.

Nejprodávanější značkou na trhu zemí EU27 + EFTA byla značka Volkswagen následovaná s poměrně značným odstupem značkami Ford a Renault. Značka Škoda se umístila na 13. místě a její podíl na trhu EU27 + EFTA činil 3,47 %.

Čtyři v současné době největší trhy (Německo, Itálie, Francie a Velká Británie) tvoří za hodnocené období 67,28 % trhu osobních automobilů v zemích EU27 + EFTA, přičemž ve stejném období roku 2010 to bylo 67,57 %. V těchto čtyřech zemích bylo za dané období roku 2011 poprvé zaregistrováno 2 482 903 nových osobních automobilů, což představuje pokles o 2,63 % oproti stejnému období roku 2010.

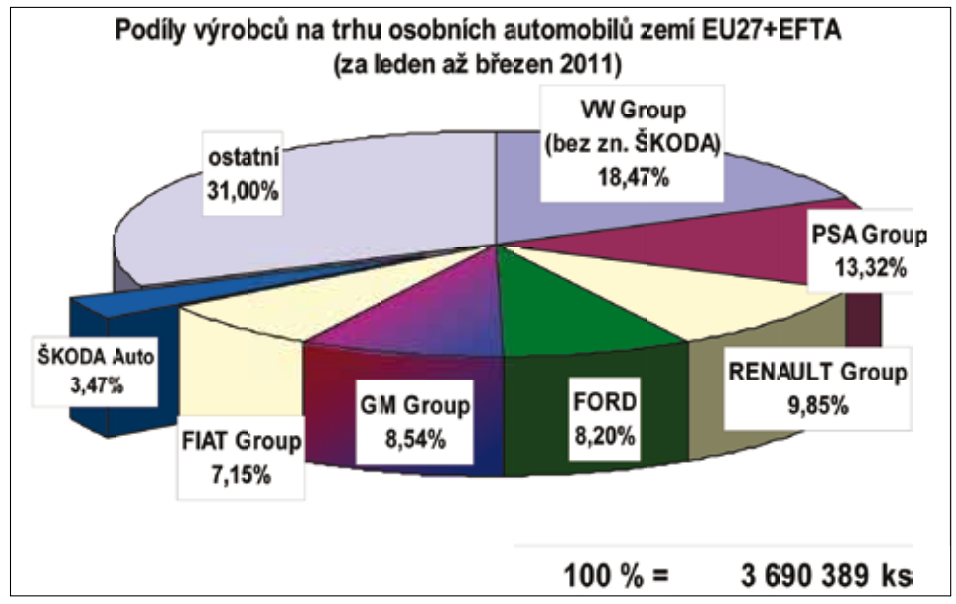
Vývoj na těchto 4 trzích byl však značně rozdílný. V Německu byl zaznamenán nárůst o 13,87 % a na trhu Francie činil nárůst 8,87 %. Naopak v Itálii došlo k poklesu o 23,10 % a ve Velké Británii činil pokles 8,70 %. To se samozřejmě odrazilo i ve změně podílu těchto zemí na celkovém trhu zemí EU27 + EFTA.

Na prvních registracích nových osobních automobilů za 1. čtvrtletí 2011 v zemích EU27 + EFTA se podílejí z 69 % značky vozidel ze 6 skupin – VW Group, PSA Group, RENAULT Group, GM Group, FIAT Group a FORD.

***Ing. Antonín Šípek***
***ředitel sekretariátu AutoSAP***

| 1. čtvrtletí | podíly na trhu EU27 + EFTA | | | | rozdíl (ks) | rozdíl (ks) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | v r. 2008 | v r. 2009 | v r. 2010 | v r. 2011 | 2011 - 2010 | 2011 - 2008 |
| VW Group (bez zn. ŠKODA) | 16,03% | 17,59% | 17,17% | 18,47% | 34 933 | 15 569 |
| PSA Group | 12,91% | 12,67% | 13,80% | 13,32% | -28 160 | -44 927 |
| RENAULT Group | 8,61% | 8,16% | 10,37% | 9,85% | -27 142 | 5 934 |
| FORD | 8,55% | 9,18% | 9,24% | 8,20% | -45 246 | -52 505 |
| GM Group | 9,90% | 8,93% | 8,13% | 8,54% | 9 215 | -96 188 |
| FIAT Group | 8,12% | 8,97% | 8,66% | 7,15% | -62 067 | -73 392 |
| ŠKODA Auto | 2,95% | 3,25% | 3,13% | 3,47% | 9 977 | 5 281 |
| HYUNDAI | 1,75% | 2,36% | 2,67% | 2,77% | 1 482 | 29 344 |
| TOYOTA Group | 5,50% | 5,26% | 4,49% | 4,37% | -7 674 | -67 053 |
| Celkem výše uvedení: | 74,31% | 76,36% | 77,65% | 76,13% | -114 682 | -277 937 |
| ostatní výrobci | 25,69% | 23,64% | 22,35% | 23,87% | 39 093 | -186 452 |
| 100% = (ks) | 4 154 778 | 3 440 741 | 3 765 978 | 3 690 389 | -75 589 | -464 389 |

Z tabulky vyplývá, že **počet prvních registrací za 1. čtvrtletí 2011 byl oproti 1. čtvrtletí roku 2008** (to je rok nástupu ekonomické recese) celkově **o 464 389 ks nižší.** Z uvedených výrobců došlo oproti roku 2008 ke zvýšení počtu prvních registrací u skupiny VOLKSWAGEN (včetně značky ŠKODA), skupiny RENAULT a u značky HYUNDAI.




VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

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

DŮCHODOVÉ POJIŠTĚNÍ – MALÁ NOVELA K 30. 9. 2011 A OD 1. 1. 2012
29. 6. 2011
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Roman Lang, Ph.D., JUDr. Helena Pelikánová
KÓD: 101340 CENA: 2 148 Kč (vč. 20% DPH)

KOMPLEXNÍ PRŮVODCE DPH – PRO ZAČÍNAJÍCÍ
12. – 14. 7. 2011
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Svatopluk Galočík, Ing. Zdeněk Kuneš, Ing. Jana Ledvinková
KÓD: 102750 CENA: 5 988 Kč (vč. 20% DPH)

PODVOJNÉ ÚČETNICTVÍ OD A DO Z
12. – 14. 7. 2011
PŘEDNÁŠÍ: doc. Ing. Dana Dvořáková, Ph.D.
KÓD: 102820 CENA: 7 188 Kč (vč. 20% DPH)

ZÁKONÍK PRÁCE 2011 – ZÁKLADY PRACOVNÍHO PRÁVA
19. – 20. 7. 2011
PŘEDNÁŠÍ: Mgr. Vladimír Černý
KÓD: 101100 CENA: 3 588 Kč (vč. 20% DPH)

Školit Vás budeme i v létě.
Více na www.vox.cz.

## Návštěvnost portálu BusinessInfo.cz

Návštěvnost webových stránek je jedním z důležitých ukazatelů kvality konkrétní webové prezentace. V případě portálu BusinessInfo.cz, který je státním projektem realizovaným agenturou CzechTrade a provozovaným v gesci Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, je tento ukazatel o to důležitější, že v jistém smyslu odráží také rentabilitu vložených nákladů a smysluplnost projektu. Je potěšitelné, že v tomto ohledu se má portál BusinessInfo.cz v posledních letech opravdu čím chlubit.

Údaj o návštěvnosti zachycuje počet návštěv portálu (Visits) v daném období a je na webu BusinessInfo.cz monitorován prostřednictvím služby Yahoo! Web Analytic. Jedna návštěva je definována jako jakýkoliv sled zobrazení stránek na portálu BusinessInfo.cz, nepřerušený časovým úsekem delším než 30 minut. Je-li časový úsek přerušení delší, je přístup uživatele započítán jako nová návštěva.

Zatímco v prvním roce provozu, v roce 2002, dosahovala průměrná měsíční návštěvnost na Businessinfo.cz něco málo přes 6,5 tisíce, údaje za rok 2010 již vykazují hodnotu bezmála 275 tisíc návštěv měsíčně. Návštěvnost tedy od spuštění portálu stoupla více než 40krát. Jako přelomový se při zpětném pohledu jeví rok 2006, kdy byly na BusinessInfo.cz doplněny nové funkcionality, služby i obsah a návštěvnost meziročně vzrostla oproti roku 2005 o téměř 150 % (z 60 tisíc návštěv na 146 tisíc návštěv). Stále rostoucí trend potvrzují i čerstvá data – měsíční průměr za první čtvrtletí tohoto roku pak vystoupal na více než 382 tisíc návštěv.

### Magický milion

Dalším důležitým indikátorem používaným pro měření návštěvnosti webových prezentací je počet zhlédnutí. Ani v tomto směru si BusinessInfo.cz nevede vůbec špatně. Počet zobrazení (Page views) vygenerovaných návštěvníky portálu BusinessInfo.cz během roku 2010 činil v průměru 690 tisíc měsíčně. V prvním čtrtletí roku 2011 je vykazován průměrný měsíční počet zhlédnutí 931 tisíc. Blížíme se tedy magické hranici million zhlédnutí za měsíc!

Počet registrovaných uživatelů, tj. návštěvníků, kteří odebírají emailem pravidelný týdenní newsletter a využívají dalších výhod registrace, stoupl mezi roky 2006 až 2010 o deset tisíc (z 16 na 26 tisíc). V prvním čtvrtletí tohoto roku je přitom průměrný přírůstek cca 250 nově registrovaných uživatelů.

Zajímavá jsou zjištění týkající se toho, odkud uživatelé na portál BusinessInfo.cz přistupují. Z 80 % jsou to vyhledávače, mezi nimiž dominuje Google se zhruba 40 % přístupů následovaný Seznamem.cz s 22 % přístupů.

### Nejnavštěvovanější sekce

Z hlediska struktury obsahu je nepochybně klíčovým údajem a vodítkem pro další rozvoj portálu návštěvnost jednotlivých sekcí. Které rubriky tedy uživatelé portálu BusinessInfo.cz navštěvují nejhojněji? V minulém roce to byly jednoznačně rubriky věnované právní a daňové problematice. Velice oblíbená je z tohoto pohledu rubrika „Orientace v právních úkonech“ v sekci „Legislativa, právo“, kde bylo zaznamenáno přes 33 tisíc návštěv. Z daňových záležitostí projevovali uživatelé největší zájem o problematiku DPH – rubriku „Daň z přidané hodnoty“ v sekci „Finance, daně“ navštívilo téměř 15 tisíc uživatelů. Vedle standardních tematických rubrik jsou velmi naštěvovanými částmi portálu také další zvláštní služby a databáze – například „Katalog odkazů“, „Kalendář akcí“ nabo „Zahraniční poptávky“.

Vzhledem k tomu, že BusinessInfo.cz je provozováno agenturou CzechTrade, nabízí portál kromě komplexních informací pro podnikání také řadu unikátních informací a služeb zameřených na problematiku mezinárodního obchodu. Rovněž návštěvnost těchto sekcí je mimořádně vysoká. Jde zejména o články a dokumenty týkající se jednotlivých teritorií a zemí či možností podpory exportu. Největší zájem je o informace z Německa (přes 30 tisíc návštěv v roce 2010), Ruska, Velké Británie, Číny a Slovenska. Ale ani rubriky týkající se států jako Alžírsko, Kazachstán, Izrael či Spojené arabské emiráty nezůstávají příliš pozadu – navštíví je ročně mezi 3 až 6 tisíci uživateli.

### Podnikání od A do Z

Jedním z hlavních cílů portálu je, aby podnikatel na Businessinfo.cz nalezl všechny potřebné informace bez nutnosti hledat jinde. Pro začínající podnikatele jsou neocenitelné rady a postupy jak začít podnikat, které nalezne v rovněž velmi navštěvované rubrice „Vstup do podnikání“. Jde o oblast, kterou na portále hodláme i do budoucna výrazně rozvíjet, tak aby začínající podnikatel dostal kompletní informaci od A-Z při zakládání společnosti jakékoliv právní formy. Nedílnou součástí portálu je také sekce s formuláři všeho druhu, od formulářů pro daňové přiznání počínaje, po formuláře na přihlášení datové schránky konče. Cílem je, aby podnikatel ušetřil co nejvíce času a nemusel při jednotlivých krocích na úřad. Proto je tu BusinessInfo.cz – vše pro podnikání na jednom místě.

BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

## DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

*více informací na www.iprosperita.cz*

### Častější krádeže dat

Poskytovatel infrastruktury pro malé a středně velké podniky (SMB) GFI Software oznámil, že podle průzkumu z dubna 2011 mezi českými distributory a prodejci bezpečnostních řešení se až dvě třetiny podnikových zákazníků setkalo s krádeží firemních dat. Jen 13 % krádeží bylo odhaleno díky specializovanému softwaru. Průzkum společnosti GFI ukázal, že 62 % distributorů a prodejců se u svých zákazníků setkalo s krádežemi podnikových dat. *(tz)*

### Lidé více šetří

Tendence k úsporám dál převládá nad ochotou ke spotřebě. Finanční prostředky domácností zaznamenaly loni obrat zpět k růstu a obnovil se rizikový apetit, působící na posilování role sofistikovanějších produktů. Hospodářské zotavování a uvolňování napětí na trhu práce se promítají do spotřebitelského sentimentu, ovšem růst cen potravin a energií může ovlivnit ochotu k nakupování, a také obzvlášť citelně zasáhnout nízkopříjmové skupiny. *(tz)*

### O hotelových službách

Na 62. Valném shromáždění v Curychu 12. - 13. května 2011 vyjádřila profesní konfederace hotelů, restaurací a kaváren v Evropské unii (HOTREC) obavy týkající se návrhů projednávaných v rámci mezinárodní standardizační organizace International Standardisation Organisation (ISO) s cílem standardizovat kvalitu a služby nabízené v hotelech po celém světě. Tyto standardizační návrhy se zjevně netěší podpoře evropského odvětví pohostinství. *(tz)*

### Firemních školek přibývá

Firemních školek je v naší republice stále málo, sice přibývají, ale v daleko menší míře, než je tomu v ostatních zemích Evropské unie. V České republice se k tomuto tématu také vrací stále více firem. Před realizací je ale většinou odradí finanční náročnost. Pomocnou ruku, ať již se zřízením, provozem či konzultací jim nabízí firmy sdružené v nově vzniklé Asociaci provozovatelů firemních a soukromých školek ČR (ASFS). *(tz)*

# České firmy by mohly získat miliardy

## korun z EU fondů, ale bojí se pro ně jít

**Při výběru externího poradce nejsou pro firmy překvapivě nejdůležitějšími faktory procentuální úspěšnost podaných žádostí ani cena, ale „neměřitelná veličina“ – jejich obeznámenost s dotační problematikou. Na 43% firem, které o dotace dosud nežádaly, pak uvažuje o tom, že tak v blízké době učiní. Vyplývá to z průzkumu ČSOB, který realizovala agentura Datank.**

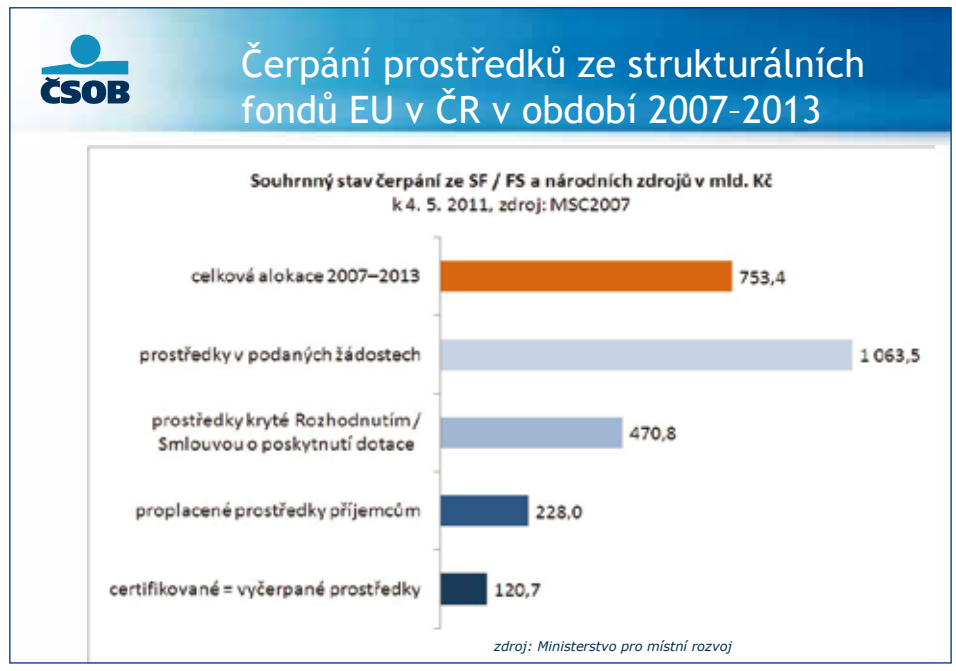
Podle průzkumu má s podáním žádosti na čerpání dotací ze strukturálních fondů EU zkušenosti již 55 % českým firem. „Celkový objem, který byl pro potřeby České republiky vyčleněn pro období 2007–2013, představuje 753 miliard korun. Z toho byla pro potřeby českých podnikatelů určena částka 86 miliard v Operačním programu Podnikání a inovace (OPPI),“ upozornil Jakub Tomaštík, ředitel ČSOB EU Centra. „K 31. květnu 2011 byla v rámci OPPI přiznána dotace 5139 projektům ve výši 42,8 miliardy korun, ale vyčerpáno bylo dosud pouze devatenáct miliard. K podání žádosti na získání zbývajících peněz mají firmy nejvyšší čas.“

Rozdělování dotací bude podle Jakuba Tomaštíka gradovat v letošním a příštím roce, kdy proběhnou poslední vlny výzev. „Další příležitosti budou až v období 2014–2020, kdy však na některé typy investic pravděpodobně už nedojde,“ dodal.

V souvislosti s čerpáním dotací z EU fondů se často hovoří o přílišné administrativní náročnosti. Zhruba 61% firem, které mají s podáním žádosti zkušenost, o ní dokonce hovoří jako o komplikované. Přesto je 85 % z nich rozhodnuto o dotaci znovu požádat. Více než polovina z nich jich však využije externí poradce. Právě proto, aby se problematické administrativě s žádostí spojenou vyhnuly.

Dvě pětiny firem, které o dotace dosud nezažádaly, tuto možnost zvažují. „V případě, že se pro ni skutečně rozhodnou, využijí podle průzkumu ve 41 % případů pomoc externího poradce,“ vysvětlil Roman Kracík, výkonný ředitel útvaru Řízení pobočkové sítě SME ČSOB. Podle průzkumu si žádost o dotaci z EU fondů připravuje 56 % firem vlastními silami. Nejčastěji jde o firmy s méně než 20 zaměstnanci a s obratem mezi 10 a 30 miliony korun. Externí pomoc naopak využívají převážně větší firmy. „Je to dáno především finančními možnostmi firem,“ vysvětlil Roman Kracík. „V ČSOB toto řešit nemusí. Odměna za poradenství je u nás totiž vázána až na úspěšné schválení dotace a realizaci projektu. Dopředu tedy klient ČSOB nic neplatí.“

Kde se českým firmám nabízí největší příležitost pro čerpání dotací? „Nejzajímavějšími se jeví Operační programy Podnikání a Inovace a Životní prostředí,“ uvedl Jakub Tomaštík.

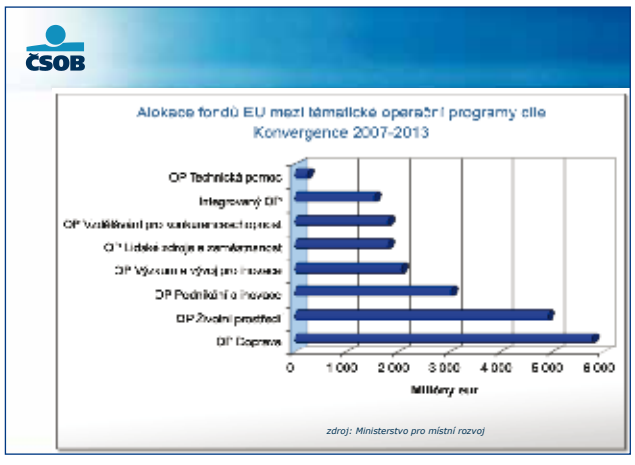



„Jde především o nákup a rekonstrukci výrobních prostor a areálů, vybavení novými výrobními technologiemi, investice do energeticky úsporných zařízení, budování zázemí pro výzkum a vývoj a v neposlední řadě o školicí střediska pro vzdělávání zaměstnanců.“

ČSOB EU Centrum vzniklo v roce 2004. Mezi bankami poskytujícími poradenství pro čerpání financí z fondů EU je jedničkou na trhu s největším objemem zajištěných dotací a s 97% úspěšností zpracovaných žádostí.

ČSOB EU Centrum nabízí poradenství „na klíč“. „Firmám vyřídíme žádost o dotaci i financování projektu a zajistíme komplexní servis,“ vysvětlil Jakub Tomaštík. Ten kromě jiného obsahuje bezplatný dotační audit, zpracování žádosti a dotační management.

***(tz)***



# Hospodářská komora ČR pomůže v regionech rozjet český export

**Informovat české podnikatele o možnostech vývozu do zahraničí, zvýšit konkurenceschopnost malých a středních firem a podpořit je v jejich úsilí o uplatnění na zahraničních trzích. To je cílem série osmi proexportních seminářů, které od poloviny června v jednotlivých regionech začne pořádat Hospodářská komora České republiky v úzké spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR.**

Smyslem projektu, který odstartuje 15. června seminářem v Karlových Varech, je také přispět k teritoriální i oborové diverzifikaci tuzemského vývozu a zvýšit podíl exportu s vyšší přidanou hodnotou. Vývoz z ČR stále z více než 80 % směruje do zemí EU a jeho dominantní část tvoří stroje a dopravní prostředky.

„Pro dlouhodobé zajištění prosperity tuzemského hospodářství je nezbytné, aby se české firmy při vývozu neorientovaly jen na země EU, ale aby se svými výrobky a službami více zaměřily i na perspektivní mimoevropské trhy typu Indie, Číny, Argentiny, Brazílie nebo Ruska,“ upozornil ministr průmyslu a obchodu Martin Kocourek. „Je také zřejmé, že v delší perspektivě mohou čeští exportéři zůstat konkurenceschopnými jen tehdy, když se více zaměří na výrobky a služby s vyšší přidanou hodnotou jako jsou nanotechnologie, biotechnologie, potravinářství, ale také chemicko-technologický průmysl nebo informační technologie,“ dodal Martin Kocourek. Právě jeho ministerstvo teď dopracovává Strategii konkurenceschopnosti ČR a novou Exportní strategii, které chtějí českým exportérům s dosažením těchto cílů pomoci.

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

Komu jsou tyto nové proexportní semináře určeny, upřesnil ředitel zahraničního odboru Hospodářské komory ČR David Füllsack: „Experti na seminářích poskytnou užitečné informace a rady jak stávajícím exportérům, kteří mají zájem svůj export rozšířit, tak těm firmám, které o možnostech své produkty vyvážet teprve uvažují. Jsem přesvědčen o tom, že českým podnikatelům tak tyto semináře například ukáží možný směr v jejich obchodní strategii a pomohou definovat efektivní vývozní mode,“ uvedl.

Zástupci firem se na celodenních seminářích atraktivní formou a na konkrétních příkladech mohou dozvědět užitečné rady jak v exportu postupovat, např. při volbě teritoria, výběru a oslovení potenciálních klientů, při výběru marketingových nástrojů a realizaci marketingových aktivit. Přední čeští odborníci účastníky seminářů seznámí mj. s existujícími formami podpory českého vývozu ze strany Hospodářské komory ČR, státu a dalších institucí, včetně možností financování exportu státem i soukromým sektorem. Získají rovněž informace o dokumentech potřebných pro vývoz mimo země EU a samozřejmě také informace o charakteristikách českého exportu, jeho teritoriálním a oborovým zaměřením. Na seminářích kromě expertů Hospodářské komory České republiky vystoupí rovněž zástupci ministerstva průmyslu a obchodu, agentury CzechTrade, České exportní banky a Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP).

Na základě poznatků a zkušeností nabytých z těchto seminářů v jednotlivých regionech zpracují experti Hospodářské komory ČR Příručku úspěšného exportéra.

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

Firmy, které mají zájem se těchto seminářů zúčastnit, se mohou hlásit na vojackova@komora.cz. Účast na seminářích je zdarma.

Informace o projektu jsou zveřejněny na www.komora.cz/exportniseminare.

**Místo a termín konání proexportních seminářů v regionech:**

- 15.6. 2011 Karlovy Vary, hotel Thermal
- 16.6. 2011 Jihlava, hotel Gustav Mahler
- 21.6. 2011 Plzeň, sídlo krajské Hospodářské komory
- 23.6. 2011 Brno, sídlo regionální Hospodářské komory Brno

V září se uskuteční semináře v Hradci Králové, Ostravě, Olomouci, Zlíně.

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

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

# Přestavby vozidel na CNG

## budou žádanější službou

**GASCONTROL společnost s. r. o. sídlící v Havířově má ve svém bohatém portfoliu služeb v oblasti plynárenství také přestavby osobních vozidel na pohon stlačeným zemním plynem (CNG). Vše začalo v roce 2007, kdy firma zakoupila dva nové vozy Fiat Doblo, které byly již z továrny na pohon CNG upraveny.**

Po jejich ročním bezporuchovém a velmi úsporném provozu vedení firmy rozhodlo vybudovat specializovaný servis, kde by se prováděly přestavby vozidel pro pohon CNG. Jako první zde technici přestavěli tři firemní Fabie, které dodnes spolehlivě jezdí, a poté začal GASCONTROL nabízet tyto kvalitně zvládnuté služby dalším zájemcům.

Tím nejdůležitějším, bez čehož se žádná taková přestavba vozidla neobejde, je dokonalé technické vybavení pracoviště. Patří sem například počítačové vybavení se speciálním programem pro nastavení stanovených parametrů řídicí elektroniky vozidla po ukončení montážních prací, špičkový analyzátor spalin a další zařízení.

Co se týká samotné přestavby vozidla, ta jsou opatřena ocelovými tlakovými nádobami z provenience Vítkovice Cylinders, a. s., které jsou vybaveny bezpečnostními prvky proti přetlaku plynu při zvýšení okolní teploty (např. při požáru) a dostatečně odolnými proti deformaci při havárii. Výstup plynu z nádrže je ovládán elektromagnetickým ventilem, který se uzavírá v případě, že motor neběží. Tlak v této láhvi dosahuje hodnoty 200 barů. Od tlakových nádrží vede vysokotlaké vedení do motorového prostoru, kde je napojeno na reduktor tlaku a pak se jedná již o nízkotlaké vedení do elektronicky řízených vstřikovačů. V reduktoru se tlak upravuje na 200 kPa. Mozkem celého zařízení je řídicí jednotka, která vypočítává dávku paliva na každou otáčku motoru, a tato informace přichází do modulátoru množství dodávajícího potřebnou dávku paliva do jednotlivých vstřikovačů. Pro plnění vozidel se na karoserii vozidla nebo v motorovém prostoru osazuje tankovací otvor, na který se napojuje plnicí pistole stojanu.

### Záruční i pozáruční servis

Samotnou montáží a seřízením správné funkce celého vystému však přestavba ještě nekončí. Firma v rámci této služby zajišťuje také oficiální schválení přestavby na odboru dopravy včetně všech formalit, takže zákazník dostane vůz s potřebným schválením a zápisem do technického průkazu.

Firma poskytuje současně záruční i pozáruční servis přestaveb na CNG. Kontrola funkčnosti celého systému se provádí jednou ročně a jednou za pět let probíhá tlaková zkouška ocelové tlakové nádoby. Přestavba vozidla na pohon stlačeným zemním plynem trvá zhruba dva až tři dny podle typu vozidla. Předchází jí konzultace s vedoucím servisu s upřesněním technických požadavků a uzavření objednávky. U vozidel, která nejsou běžně používaná v provozu na našich silnicích, je třeba díly objednávat na zakázku. Standardně se provádějí montáže systému sekvenčního vstřikování od italské firmy TARTARINI auto industries, renomovaného výrobce LPG/CNG komponentů. Tento systém je vhodný zejména pro vozidla od roku výroby 2000 s dvěma lambda sondami (před a za katalyzátorem), vybaveném řídicími jednotkami systému EOBD (European On Board Diagnosis) do výkonu 240 kW.

GC GASCONTROL energie ... na cestě k Vám
SERVIS A PŘESTAVBA VOZIDEL NA CNG - ZEMNÍ PLYN
724 519 653

Pokud jde o objem jedné nádrže, pohybuje se v rozmezí 30 až 70 dm³, což představuje při plném tlaku 6 až 14 m³ zemního plynu. Je možné provést montáž více nádrží, což zvýší celkový dojezd vozidla na jedno plnění. Pro porovnání s benzinem 1 m³ zemního plynu odpovídá 1 litru benzinu, takže s jednou tlakovou nádrží lze dojet zhruba 200 až 230 kilometrů.

### Přestavba se vyplatí

GASCONTROL provádí přestavby jak osobních, tak i užitkových vozidel. Cena přestavby se odvíjí od typu vozidla, druhu plnění paliva do motoru, počtu válců a pohybuje se kolem tří až sedmi desítek tisíc korun. Dnes je již samozřejmě možné pořídit si sériově vyrobené CNG vozidlo, kterých je dnes na trhu poměrně velký výběr. Ovšem pro ty, kdo na zakoupení nového vozu nemají potřebné finanční prostředky, je přestavba jednou z možností, jak jezdit levněji, bezpečněji a ekologičtěji.

Jaké jsou tedy nejdůležitější výhody vozidel poháněných stlačeným zemním plynem (CNG)? K ekonomickým patří především stabilní cena nezávislá na ceně ropy a ve srovnání s cenou klasických paliv mnohem přijatelnější vlivem nízké spotřební daně. Uživatel ušetří také na silniční dani, od níž je osvobozen, a má palivo s oktanovým číslem 128, což zajišťuje vysoký výkon motoru. Opomenout nelze také ekologická hlediska, protože emise $CO_2$ jsou v případě CNG sníženy až o 30 %, emise NOx jsou nižší dokonce o 60 %, nulové jsou emise aromatických uhlovodíků a oxidu siřičitého i oxidu uhelnatého. Navíc se výrazně snižuje hladina hluku, při havárii nehrozí kontaminace půdy a jako alternativu lze využít bioplyn.

### Bezpečnost se počítá

Kdo přechází na CNG, může počítat i s mnohem menšími bezpečnostními riziky. Na rozdíl od LPG (nelze zaměňovat či dělat rovnítko mezi zemním plynem stlačeným na 200 barů, který v krajním případě rychle uniká do ovzduší či vyhoří bez nebezpečí výbuchu a zkapalněným propan-butanem, který se po úniku drží při zemi a při požáru hrozí nebezpečí výbuchu) je zemní plyn lehčí než vzduch a volně se rozptyluje. Má teplotu vznícení 537 stupňů a je umístěn v silnostěnných dostatečně předimenzovaných tlakových nádobách opatřených bezpečnostními ventily. Tento speciální elektromagnetický ventil zabezpečuje dodávku plynu pouze za chodu motoru, způsobí přerušení dodávky při poškození tlakového vedení plynu (například při nehodě) a v případě požáru při dosažení teploty nad 110 stupňů bezpečnostní ventil umožňuje řízené „odfouknutí“ plynu díky tepelné a tlakové pojistce.

Díky zmíněným bezpečnostním prvkům poskytuje vozidlo na CNG vyšší bezpečnost provozu než vozidlo s klasickou nádrží obsahující benzin či naftu. Prokázala to řada bezpečnostních testů prováděných renomovanými automobilkami i například společností ADAC. Ta podrobila několika testům vozidlo Opel Zafira 1.6 CNG. Uskutečněný crashtest neprokázal žádné slabé místo plynového pohonného systému, u kterého byla po simulovaném čelním nárazu provedena zkouška těsnosti pomocí dusíku. Při pokusu o zapálení vozidla se po několika minutách aktivovaly tavné pojistky a plyn začal kontrolovaně unikat a odhořívat. V žádné fázi pokusu nevzniklo riziko exploze. Podobný test provedly i některé plynárenské společnosti u nás. Zemní plyn jako palivo pro dopravu je tedy bezpečný. Kromě toho má ještě jednu velkou výhodu – nikdo si jej neodnese domů. Na rozdíl od klasických paliv proto z firemního systému nezmizí. Plyn je zkrátka plyn...

***(nov)***

TVAJA S.R.O. CNG
dodavatel plnicích stanic a technologií CNG pro pomalé i rychlé plnění
přestavby vozidel na CNG
dodávky tlakových lahví na CNG
www.tvajacng.eu

*Ing. Milan Slamečka ze společnostri GASCONTROL s firemním Citroênem Berlingo CNG čeká s dalšími účastníky Modrého koridoru ve frontě před „plničkou“ Aralu v německé Grimmě*

Vemex www.vemex.cz
Váš alternativní dodavatel zemního plynu
Spolehlivý dodavatel zemního plynu velkým, středním a malým odběratelům;
Balíček výhod pro firemní zákazníky;
V Havířově jsme otevřeli svoji první plnící stanici CNG pro váš automobil;
VEMEXÍK-PLYNOVÝ PLAMÍNEK OČIMA DĚTÍ

## DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

*více informací na www.iprosperita.cz*

### Kupují bydlení v páru

Za nejčastější důvod k pořízení vlastního bydlení uvádí 45 % Čechů vážný vztah nebo vstup do manželství. Jen o tři procenta méně lidí pak volí lokalitu bydlení podle blízkosti zaměstnání. Vyplývá to z průzkumu, který si nechala zpracovat ČSOB na konci minulého roku. „Čísla z průzkumu ukázala, že Češi jsou zodpovědní, ale zároveň zvyklí na své pohodlí,“ řekla Ivana Bohatcová, výkonná manažerka segmentu Bydlení a úvěry ČSOB.

***(tz)***

### Léková politika pro pacienty

Seminář na téma „Generická preskripce a pozitivní listy pro zdravotní pojišťovny jako jedna z klíčových součástí reformního úsilí Ministerstva“ uspořádal 17. května 2011 v Praze Svaz zdravotních pojišťoven ČR. Všemi vystoupeními se prolínala otázka finanční udržitelnosti systémů veřejného zdravotního pojištění. Odborníci poukazovali na možnosti zefektivnění systému financování zdravotní péče a možnosti dalšího vývoje.

***(tz)***

### RWE vyrábí pelety

RWE uvedla do provozu největší továrnu na výrobu dřevěných pelet na světě. Peletárna vybudovaná ve městě Waycross v americkém státě Georgia ročně vyprodukuje 750.000 tun dřevěných peletek. Vyrobená surovina bude od tohoto léta přepravována z USA do Evropy, kde se biomasa využije v uhelných elekrárnách RWE. Tím, že nahradí fosilní paliva za biomasu, ušetří RWE zhruba 1 milion tun emisí $CO_2$ za rok.

***(tz)***

### Optimum Penzijního fondu ČS

Penzijní fond České spořitelny nabízí nově svým klientům službu OPTIMUM pro získání maximálního státního příspěvku bez úpravy dalších smluvních podmínek. Klienti, kteří si platí méně než 500 Kč měsíčně, mohou po sjednání této služby vkládat na své penzijní připojištění i vyšší měsíční příspěvek, a to bez změny smlouvy. Tím si optimalizují získaný státní příspěvek, který může činit až 1800 Kč za rok.

***(tz)***

# Evropské představy o energetických prioritách se mění

**Na konferenci Ekologické výzvy a energetický sektor, která se uskutečnila v Praze 2. června 2011 v rámci zasedání 14. Evropského obchodního kongresu (EBC), vystoupil se zásadním projevem A. B. Miller, prezident European Business Congress, předseda představenstva a generální ředitel společnosti Gazprom.**

A. B. Miller, prezident EBC, předseda představenstva a generální ředitel společnosti Gazprom

Požádali jsme tohoto významného představitele evropského businessu a plynárenského oboru o krátký rozhovor.

**Téma pražského zasedání EBC je v současnosti velmi aktuální i vlivem řady událostí, jež se před nedávnem ve světě odehrály. Které z nich považujete pro další směřování evropské energetiky za zásadní?**

Je to celá řada vnějších faktorů, které nutí Evropany nově nahlížet na cílový model zabezpečení kontingentů energií. Politické krize v severní Africe a na Blízkém východě, válka v Libyi a zastavení dodávek ropy a plynu z této země se staly podnětem pro změnu přístupů k hodnocení rizik zásobování energetickými zdroji. Havárie v japonské jaderné elektrárně vedla k tomu, že se znovu začala projednávat otázka budoucnosti jaderné energetiky v Evropě. Někde se stále vedou diskuze, jinde již byla přijata rozhodnutí, nicméně mnoho představitelů významných energetických společností a průmyslových regionů se během svých návštěv v Moskvě, v Gazpromu, v uplynulých měsících vyslovilo ve prospěch dalších dodávek zemního plynu pro plynové elektrárny. Nadšené reakce vyvolalo zvýšení těžby břidlicového plynu ve Spojených státech, ovšem pro Evropu to má zatím negativní účinek.

Nasnadě je otázka, kde se zvyšuje konkurenceschopnost. Tam, kde se objevil nový energetický zdroj, nebo tam, kde se stále podporují obnovitelné zdroje energie? Odpověď je zřejmá a stěží potěší evropské daňové poplatníky. V žádném případě nejde o nabádání otočit dějiny zpět. Jen je třeba zdůraznit, že se nahromadilo kritické množství faktorů pro přehodnocení evropských představ o tom, jaké by měly být stanoveny priority energetické politiky při změně podmínek.

**Jedním z úkolů, který si zasedání EBC v Praze předsevzalo, je pomoci aktivizovat myšlenku masovějšího využívání zemního plynu jako ekologičtější alternativy za klasická paliva v evropské dopravě. V čem bude spočívat jeho realizace?**

U příležitosti zasedání Evropského obchodního kongresu a naší konference odstartovala štafeta vozů na CNG. Jsem přesvědčen o tom, že celá štafeta, která potrvá týden a bude se konat hlavně na silnicích Německa, proběhne ke spokojenosti účastníků a bude medializována prostřednictvím tisku. Je jednou z akcí, kterými chceme podpořit rozvoj evropského trhu s plynovými palivy a zvýšení efektivity a popularity projektů spojených s výstavbou sítě plnicích stanic zemního plynu v Evropě. Po cestě z Prahy do Greifswaldu, kde bude štafeta 9. června ukončena, se její účastníci seznámí s plány našich partnerů z koncernu Volkswagen ohledně výroby automobilů na pohon plynem. V Berlíně se divákům na výstavě pořádané Evropskou asociací vozidel na zemní plyn (NGVA Europe) představí možnosti automobilové dopravy používající ekologicky nejčistší přírodní palivo.

**Do jaké míry považujete současný stav v provozování vozidel na zemní plyn v Evropské dopravě za nedostačující?**

V současné době je v Evropě včetně Ruska provozováno kolem 1,4 milionu vozidel na zemní plyn. Trh automobilové dopravy s použitím zemního plynu je zastoupen zejména vozidly na stlačený zemní plyn (CNG). Současně však má velké perspektivy i využití zkapalněného zemního plynu (LPG), a to především pro těžké nákladní automobily, a také syntetického dieselového paliva GTL (gas-to-liquids). Rostoucí využití autodopravy, zpřísnění environmentální legislativy a také přechod na emisní normu Euro 6 plánovaný v zemích EU, se stane novým impulzem k použití zemního plynu jako dopravního paliva především v oblasti nákladní dopravy. Podle toho, jaká rozhodnutí budou přijata dnes, může evropská poptávka na zemní plyn jako pohonnou hmotu do roku 2030 dosáhnout 80 miliard kubických metrů, což bude asi desetinásobně převyšovat současnou spotřebu.

**Co to bude představovat z hlediska životního prostředí?**

Přibližně čtvrtina emisí skleníkových plynů v zemích EU připadá na dopravu a tento údaj se stále zvyšuje. Podle Evropské komise se o 71,3 % emisí v dopravě v roce 2008 „postarala“ automobilová vozidla. Jsou známé ambiciózní plány Evropské unie ohledně snížení znečištění ovzduší, podle nichž by se do roku 2020 měly emise skleníkových plynů snížit o 20 procent ve srovnání s rokem 1990 a do roku 2050 o 80 procent. Pro dosažení těchto cílů vyzvala nedávno Evropská komise ke snížení emisí skleníkových plynů v automobilové dopravě o 60 procent do roku 2050 ve srovnání s rokem 1990. Úřady EU pobízejí výrobce k přechodu na výrobu ekologicky šetrnějších vozidel prostřednictvím zdanění paliva. Avšak zemní plyn je jakožto nejčistší uhlovodíkové palivo ideálním řešením vysokých ekologických cílů Evropy v oblasti dopravy a v jiných odvětvích. Moderní vozidla na zemní plyn umožňují snížit emise $CO_2$ o 20–25 % ve srovnání se stejnými vozidly na benzin. S přihlédnutím k předpokládanému dalšímu zpřísnění environmentálních předpisů a většímu spalování metanu představuje tento druh automobilové dopravy efektivní dlouhodobé řešení.

**Ceny ropy dosáhly vysoké úrovně. Nakolik je v této souvislosti zemní plyn ekonomicky racionálním řešením pro dopravu?**

Uvedu to na konkrétním příkladu. V Itálii mají vozidla na plyn největší perspektivy v následujících segmentech: osobní automobily pro mládež, veřejná doprava (včetně taxi) a těžká nákladní doprava. V průměru činí denní spotřeba paliva u taxi na plyn v Římě 10–11 eur pro kilometrový výkon 200–220 km. Podobné taxi s dieselovým motorem spotřebuje palivo pro stejný kilometrový výkon v hodnotě 20–25 eur. Ekonomická výnosnost taxi na plyn je zřejmá. A pro dodavatele je využití zemního plynu jako pohonné hmoty výhodné tím, že nezáleží na sezoně, a není ovlivněno zimním nárůstem a letním poklesem poptávky. Domnívám se proto, že téma rozvoje automobilové dopravy na zemní plyn by mělo zaujmout důstojné místo v diskuzi o budoucnosti evropské energetiky, ke které jsem vyzval na začátku svého vystoupení v průběhu konference.

*za rozhovor poděkoval Jiří Novotný*

# Modrý koridor propagoval CNG pohon

**Prezident EBC a současně předseda představenstva a generální ředitel společnosti Gazprom, A. B. Miller, společně s Klausem Schäferem, předsedou představenstva společnosti E.ON Ruhrgas AG, slavnostně odstartovali v závěru prvého dne pražského zasedání 14. valné hromady Evropské obchodní konference (EBC) sedmidenní štafetu vozidel na zemní plyn. Po trase Praha – Lipsko – Wolfsbur – Berlín – Greifswald štafeta propagovala a podpořila rozvoj evropského trhu se zemním plynem a představila veřejnosti myšlenku masovějšího využívání tohoto ekologicky nejčistšího paliva v dopravě.**

Štafeta s názvem Modrý koridor připomněla další perspektivy CNG alternativy v osobní i nákladní dopravě u příležitosti pražského zasedání EBC, jež se vyslovilo k tématu: Zemní plyn – energie 21. století.

Více než dvě desítky nejrůznějších CNG vozidel reprezentující ruský Gazprom, běloruský Běltransgaz, nejznámější evropské plynárenské společnosti – německý E.ON Ruhrgas AG, RWE, české firmy jako Pražskou plynárenskou, Vemex, Bonett, TVAJA CNG, GASCONTROL, Český plynárenský svaz a další, mezi nimiž nechyběl ani nákladní KAMAZ reprezentující svého výrobce nebo třeba třítunový užitkový Ford na zemní plyn Josefa Makariana z kanadské Alberty, se vydaly 3. června z areálu Pražské plynárenské společnosti na dlouhou cestu. Vedla z Prahy do Teplic a pokračovala po německých dálnicích do Lipska, kde se kolona ještě před cílem zastavila v areálu čerpací stanice Aral v Grimmě. Účastníci Modrého koridoru se tam po doplnění plynu seznámili s novinkami E.ON Ruhrgas AG a CNG plnicí technologií GREENFIELD, která zde byla uplatněna. Večer patřil prohlídce Lipska. Na druhý den dopoledne vyrazila kolona do Wolfsburgu, města, kde se nachází sídlo koncernu Volkswagen i moderní výrobní závod této renomované evropské automobilky. V neděli 5. června si členové štafety prohlédli Car City Volkswagenu AG a následující den patřil prohlídce výrobního závodu VW a seznámení s produkcí CNG modelu VW Touran.

Odpoledne se pak kolona přesunula do Berlí-

pokračování na str. 10 ►

Praporek v rukou A. B. Millera odstartoval Modrý koridor

Po doplnění plynu v areálu Pražské plynárenské se kolona vydala na cestu k hranicím ze SRN

Jedna ze zastávek kolony na cestě do Lipska

PH GIA
TECHNOLOGIE PRO ČERPACÍ STANICE A PRŮMYSL
www.phgia.cz

*Pražská plynárenská, a. s. měla v sedmidenní štafetě CNG vozidel Modrý koridor, která se vydala z Prahy do Greifswaldu po slavnostním startu v závěru prvého dne jednání 14. Evropského obchodního kongresu v Praze, svého zástupce – CNG model vozu Fiat.*

*Jediným zástupcem Škodovky v koloně CNG vozidel Modrého koridoru byla firemní Škoda Octavia společnosti TVAJA CNG jako důkaz, že firma se kromě dodávek plnicích technologií CNG zabývá i dodatečnými přestavbami automobilů na tento pohon.*

# Sedm z deseti řidičů nedodržuje pravidla

**Z výsledků exkluzivního průzkumu DIRECT Pojišťovny vyplynulo, že 73 % tuzemských řidičů občas nedodržuje pravidla silničního provozu. Více než polovina mužů a žen za volantem (52 %) se přitom považuje za nadprůměrné či velmi dobré řidiče. Respondenti dále uvedli, že na silnici je nejvíce ohrožují agresivní řidiči (69 %) a motorkáři (37 %). Za nejrizikovější chování považují nebezpečné předjíždění, nadměrnou rychlost a nedodržování bezpečné vzdálenosti. Situaci na silnicích by podle tuzemských řidičů vyřešila častější přítomnost policistů v terénu a přísnější postihy za řízení po požití alkoholu.**

„Češi jsou na jedné straně sebevědomí a označují se za nadprůměrné či velmi dobré řidiče, ale zároveň přiznávají nezodpovědnost za volantem a porušování pravidel silničního provozu. Překvapením pro nás je, že dle našeho výzkumu se přestupků dopouští stejné procento mužů i žen," řekl Ján Čarný, generální ředitel DIRECT Pojišťovny.

Alarmující se také fakt, že 42 % oslovených je toho názoru, že se chování řidičů na tuzemských silnicích za poslední rok spíše zhoršilo. „DIRECT Pojišťovna chce svými aktivitami na podporu zodpovědného řízení pomoci negativní vývoj na silnicích zvrátit. Jen v loňském roce Policie ČR řešila více než 75 000 dopravních nehod, při kterých došlo odhadem ke škodám v hodnotě téměř 5 miliard korun. Podpora bezpečnosti silničního provozu je tedy součástí naší dlouhodobé strategie," zdůraznil Ján Čarný.

Nejčastějšími přestupky jsou nepřiměřená rychlost (78 %) a volání z mobilního telefonu bez hands free (37 %). Zatímco muži za volantem se častěji přiznávají k telefonování bez hands free nebo jízdě bez bezpečnostních pásů, řidičky zase častěji nedávají přednost chodcům na přechodu.

Z výsledků průzkumu DIRECT Pojišťovny dále vyplynulo, že největším postrachem tuzemských silnic jsou agresivní řidiči a motocyklisté. Obává se jich 69 %, respektive 37 % tuzemských řidičů.

Tuzemští řidiči se také kladně staví k možnosti stanovovat výši pokut podle výše příjmů řidičů. S opatřením, které nedávno představilo ministerstvo dopravy, by dle výsledků průzkumu DIRECT Pojišťovny souhlasilo 52 % oslovených. Proti se staví jen třetina respondentů. Nový systém stanovování pokut by přitom uvítali častěji muži (62 %) než ženy (45 %).

Podpora bezpečnosti silničního provozu a zodpovědného řízení je jednou z priorit DIRECT Pojišťovny. Všechny řidiče, kteří jezdí bez nehod, proto odměňuje výhodnější cenou a dalšími benefity. Aktuálně jde o pojištění čelního skla zdarma při uzavření pojistky do 30. června 2011.

V rámci realizovaných aktivit pojišťovna také zprovoznila na svých stránkách speciální záložku Zodpovědný řidič. Motoristé zde najdou užitečné a praktické rady, zásady bezpečné jízdy v podobě desatera, statistiky nehodovosti a odkazy na další instituce, které se tématem zodpovědného řízení zabývají.

***(tz)***

# Ostravští strážníci budou jezdit na zemní plyn

Částku 1,18 milionu korun investuje Městská policie Ostrava na přestavbu části svého vozového parku na zemní plyn. Z celkového počtu 36 služebních vozidel Škoda Octavia a Škoda Fabia městská policie přestaví 18 vozů na stlačený zemní plyn (CNG). Finanční úspora na pohonných hmotách, jak nedávno uvedla mluvčí ostravských strážníků Vladimíra Zychová, by podle propočtů nákladů na počet kilometrů najetých služebními vozidly včetně aktuální spotřeby pohonných hmot měla za rok činit kolem 700 000 korun. Motivací k tomuto opatření je nejen finanční, ale také ekologické hledisko, neboť praktickým využíváním tohoto alternativního pohonu přispějí městští strážníci ke zlepšení stavu ovzduší v Ostravě. Návratnost investic vložených na přestavbu 18 služebních vozidel je tedy přibližně půldruhého roku. Peníze na plánovanou přestavbu služebních vozidel na plyn získá Městská policie Ostrava z fondu pro upevnění veřejného pořádku, bezpečnosti a ochrany osob a majetku. ***(tz čpu)***

uniCODE SYSTEMS

přední evropský dodavatel

informačních systémů pro retail pohonných hmot. Pokladními systémy, tankovacími automaty a management systémy UNICODE je dnes ve střední Evropě vybaveno přes 4500 čerpacích stanic. Společnost letos vstupuje i na trh prodeje CNG na benzinových čerpacích stanicích.

► *pokračování ze str. 9*

na, kde se následující den uskutečnila Mezinárodní konference o využití zemního plynu a bioplynu v dopravě. 8. června po velkém meetingu vyrazil Modrý koridor z Berlína do Greifswaldu na setkání s představiteli Nord Stream AG a seznámení s tímto projektem.

V průběhu své více než tisícikilometrové trasy vzbuzovala kolona Modrého koridoru, který tvořily kromě nákladního KAMAZU a užitkového IVECO Daily a třítunového Fordu osobní vozy značky VW, Škoda, Morcedes-benz, Fiat a Citroën, zasloužený zájem německých motoristů. Díky řadě meetingů v cílových městech a desítkám nejrůznějších setkání na trase to byla rozhodně zajímavá a úspěšná akce ve prospěch propagace širšího využití zemního plynu v dopravě.

***(ný)***

*A. B. Miller, prezident EBC a předseda představenstva a generální ředitel společnosti Gazprom a K. Schäfer, předseda představenstva E.ON Ruhrgas AG, před slavnostním odstartováním Modrého koridoru*

*Kolona před hotelem Novotel Leipzik City v Lipsku*

*Na dálnici z Lipska do Wolfsburgu*

*Na parkovišti ve Wolfsburgu v blízkosti výrobního závodu Volkswagen*

EVROPSKÁ UNIE
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
INVESTICE DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI

Projekt INOVACE – VÝZVA I, Evidenční číslo projektu: 4.1 IN01/131 „Realizace soustrojí pro paroplynový cyklus do výkonu 50 kW spalováním nízkokalorických plynů např. bioplyn"

GASCONTROL
výrobce, který hledá nová řešení

Firma GASCONTROL, společnost s r.o., je nejen tradičním výrobcem plynových zařízení, ale aktivně usiluje i o získání nových trhů v zahraničí. Tyto aktivity se neobejdou bez inovací, kterými firma reaguje na specifické požadavky zákazníků v těchto teritoriích. Jedním z takových příkladů je i realizace projektu Inovace „Realizace soustrojí pro paroplynový cyklus do výkonu 50 kW", případně vyšších, které slouží k výrobě elektrické energie.

Naše činnosti:
- Dodávky a servis plynárenských zařízení
- Regulace a měření plynu,odorizace, dálkové měření odorantu
- Plynové a expanzní turbíny
- Plynovody, speciální práce na plynovodech, jiné produktovody
- Průmyslové klimatizace a chladicí systémy
- Důlní investiční a technologické celky
- Výstavba a rekonstrukce kotelen a výměníkových stanic
- Dodávky domovních a průmyslových plynoměrů
- Výstavba a servis CNG stanic, přestavba vozidel

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

GC GASCONTROL

# Roste počet pojistných událostí

## na cestách za sportem, poznáním i odpočinkem

**Europ Assistance poskytla v průběhu loňského roku své služby celkem ve 47 tisících asistenčních případů. V oblasti cestovního pojištění to bylo 17 836 asistencí, z nichž každá přišla pojistitele v průměru na 9000 korun. Pro české občany zasahovala Europ Assistance ve 123 zemích světa a nejvyšší náklady na jednu pojistnou událost v tomto segmentu dosáhly částky 2 615 000 Kč. Obecně vzrostl počet pojistných událostí na cestách řešených asistenční službou.**

Co vše se skrývá za těmito čísly a na co bychom měli dbát při výběru letošní dovolené, při sjednávání cestovního pojištění a jak eliminovat možná rizika v zájmu šťastného návratu domů, jsme se zeptali Ing. Vladimíra Fuchse, nově jmenovaného generálního ředitele Europ Assistance Česká republika:

**Europ Assistance za loňský rok vykázala výrazné zvýšení asistencí zejména v segmentu cestovního pojištění i nárůst nezbytně vynaložených finančních prostředků spojených s poskytnutím zdravotních služeb našim občanům v zahraničí, jejich zpětnou dopravou domů – v případě vážných zdravotních problémů – i leteckými speciály z nejvzdálenějších destinací. Co je podle vás příčinou tohoto jevu?**

Tento trend sledujeme již několik posledních let. Celkový nárůst zásahů řešených asistenční službou je tvořen kombinací tří základních faktorů. Prvním je celkové zvýšení využívání služeb jako takových. Klienti si stále více uvědomují benefit v podobě pomoci asistenční služby, tu následně využívají i v případech, ve kterých si v minulosti pokoušeli pomoci sami. Druhým faktorem je změna spotřeby klientů, kdy stále častěji jezdí do vzdálenějších a neznámějších destinací, ve kterých se nedomluví a které mají nízkou úroveň infrastruktury. Při zdravotních či jiných komplikacích je pak pro ně asistenční služba jediným prostředníkem pomoci. S rostoucí kupní silou také klienti v zahraničí i v tradičních destinacích častěji podnikají sportovní či adrenalinové aktivity a výlety. A s nimi jsou bohužel často spojeny i úrazy, které na asistenční službě náš lékařský tým řeší.

**Dobře se pojistit na cestu se tedy vyplatí. Jak bychom měli před každou cestou přemýšlet a vůbec – jaké nástrahy na nás mohou venku čekat?**

Nejdůležitější je se zamyslet, jaká pojištění již vlastníme, a případně zkontrolovat jejich platnost, výluky a omezení. Pokud si nejsme jisti, že jsme dostatečně pojištěni, určitě je třeba se obrátit na odborníka, který se v oblasti cestovního pojištění orientuje a pomůže pojistku vybrat. Kvalitní cestovní pojištění je určitě dobrou investicí a jeho ceny vždy tvoří pouhý zlomek celkových nákladů dovolené. Vždy je třeba dané pojištění vztáhnout přímo k plánovanému typu dovolené a zamýšleným aktivitám. Jako konkrétní typový příklad si uveďme, že při pobytu u moře je dobré se ujistit, zda dané pojištění kryje sportovní aktivity typu potápění, chystáme-li se potápět. V horách naopak při aktivnějším způsobu rekreace spojeným s túrami je třeba zkontrolovat limit nadmořské výšky pro vysokohorskou turistiku. Dnes jsou téměř všechny pojistné podmínky dobře přehledné i pro laiky a jsou psány tak, aby se v daném produktu dalo dobře zorientovat.

**Můžete uvést na konkrétním příkladu, do jak vážných potíží se člověk může v průběhu dovolené v zahraničí až dostat?**

Nejvážnější situace jsou často spojeny s úrazy, dopravními nehodami nebo s náhlými srdečními příhodami. Tyto události často končí hospitalizací daného klienta. Vážnost takových situací dokumentuje skutečnost, že běžná hospitalizace nebo závažnější lékařská intervence v zahraničí dosahuje výši nákladů několika desítek tisíc Kč. Následná repatriace do České republiky tyto náklady ještě umocňuje.

**Kde nejčastěji chybujeme pokud se týká pojištění na cesty? Na tiskové konferenci jste hovořil třeba o opomenutí aktivace platební karty s níž je také určité pojištění spojeno...**

Dnes již většina bank nabízí produkty, které se nemusí aktivovat, ale je třeba dát pozor na jiné související podmínky platnosti pojištění. Asi nejčastější chybou je zvolení chybného produktu. Například se někdy setkáváme s případy, kdy je pro profesní působení v zahraničí chybně zvolena turistická pojistka, nebo klienti nemají sjednáno připojištění již zmiňovaných rizikových sportů.

*Ing. Vladimír Fuchs, generální ředitel Europ Assistance ČR*

**Které destinace jsou z pohledu vaší loňské statistiky nejrizikovější a co by neměli podcenit zvláště rodiny s dětmi a senioři?**

Vždy říkám, že nejsou rizikové destinace, ale chování klientů. Většině událostí, které řešíme, jde alespoň v minimální míře předcházet. Nejčastěji jsme v loňském roce zasahovali v Egyptě, Řecku, Turecku, Bulharsku, Rakousku a Itálii. Nejčetnější diagnózou byly obtíže trávicího traktu, úrazy a infekce dýchacích cest. Rodiny s dětmi a senioři by rozhodně měli v sezoně 2011 sledovat aktuální bezpečnostní situaci v dané zemi hlavně z důvodu nepokojů v severní Africe a v Řecku.

Při cestování je důležité nepodceňovat aklimatizaci a stres, tj. věnovat přípravě dostatek času a spánku. V dané destinaci se vyhýbat syrovým a neupraveným pokrmům, preferovat balenou vodu, podávat ji bez ledu a také vhodně využívat klimatizace na pokojích. Prevence úrazů se pak samozřejmě neliší od každodenního života zde v České republice.

***rozmlouval Jiří Novotný***

# Rada nad zlato: prevence se vyplatí

**O projektu Rok zabezpečení vozidel, zaměřeného na prevenci majetkové kriminality v oblasti motorových vozidel, kde spojily síly MV ČR a Policie České republiky s Českou asociací pojišťoven a Asociací technických bezpečnostních služeb Grémium Alarm, o. s., (AGA) sdružující podnikatelské subjekty v oblasti ochrany osob, majetku a informací, jsme již na našich stránkách informovali.**

A protože je doslova na spadnutí letní motoristická sezona se všemi riziky odcizení, vykradení či poškození vozidla, požádali jsme o několik slov o tom, jak tato rizika zmírnit, Ing. Jiřího Dufka, nově zvoleného viceprezidenta Asociace technických bezpečnostních služeb Grémium Alarm, o. s.:

**Na co vše by si měli motoristé při letním dovolenkovém cestování dávat největší pozor?**

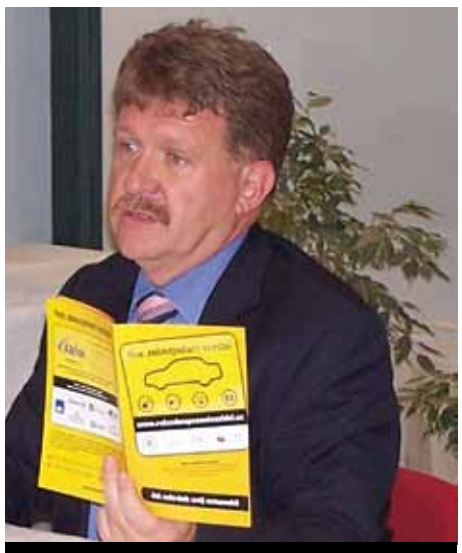
Na to, aby nezapomněli zamykat auto. Aby nevystavovali věci ve voze zbytečně na odiv ostatním. Aby si zkontrolovali baterie v dálkových ovladačích jak od vozidel, tak od zabezpečení. Aby si zkontrolovali funkčnost zabezpečení, která ve vozidlech mají, případně zvážili jejich montáž před odjezdem na dovolenou, aby se měli čím vrátit po příjemně strávené době.

**Jaká technická opatření by se tedy k ochraně vozidla rozhodně vyplatila?**

Optimální je kombinace různých typů. Mechanické zabezpečení je klasika, to zloděje zdrží. Špičkou je vyhledávací zařízení, které poslouží při nalezení vozidla nebo vás upozorní, když ho třeba zloději odvážejí na jiné místo. Pro případnou identifikaci je dobré tajné značení dílů a pískování VIN kódu na skla.

**Kde mohou motoristé získat nejvíce informací o zabezpečení vozidel a předcházení rizik?**

Na webových stránkách www.rokzabezpecenivozidel.cz získáte ucelený přehled o typech a možnostech zabezpečení, který vám pomůže při dalším výběru. Zvažte typ zabezpečení, ale i výrobce – jeho historii a dostupnost, včetně renomé montážní organizace. Zajímejte se o atesty a další schválení pro použití ve vozidlech. Zjistěte si „zájem zlodějů“ o značku, popřípadě model vašeho vozu na webu policie a využijte tuto informaci při výběru zabezpečení. V České republice se krade jeden vůz za 40 minut. Každý den, celý rok. Přece nechcete, aby to byl ten váš…



*Ing. Jiří Dufek, viceprezident Asociace technických bezpečnostních služeb Grémium Alarm, o. s.*

***otázky kladl Jiří Novotný***

# Exportní cena DHL UniCredit

## ocení české vývozce již počtrnácté

**Českému exportu se daří a podle údajů Českého statistického úřadu za posledních 14 let (až na jednu výjimku) dosahoval trvalého růstu. Za tu dobu však také vyrostla soutěž, která motivuje a oceňuje vývozní úspěchy především středních a malých společností – Exportní cena DHL UniCredit. Již po čtrnácté se letos utkají nejlepší české společnosti o tuto prestižní cenu, jejímž zakladatelem je logistická společnost DHL Express CZ a novým generálním partnerem UniCredit Bank. Záštitu opět převzala agentura CzechTrade. Vyhlášení výsledků letošního ročníku proběhne 22. listopadu 2011.**

„Jako světová logistická firma velmi dobře víme, že český vývoz není jen o velkých společnostech a známých značkách, ale domácí exportní podhoubí je velmi široké a obsahuje neuvěřitelně úspěšné firmy, které chceme touto cestou představit nejenom odborné, ale i široké veřejnosti. Cílem soutěže Exportní cena DHL UniCredit je nejenom motivovat, ale i podporovat domácí firmy v jejich úspěchu na náročných zahraničních trzích," uvedl Luděk Drnec, obchodní ředitel a jednatel společnosti DHL Express CZ.

„Rozhodnutí UniCredit Bank stát se generálním partnerem letošního ročníku soutěže Exportní cena DHL UniCredit bylo přirozené. Jako největší bankovní skupina ve střední a východní Evropě a jedna z největší bank v ČR známe velmi dobře specifika jednotlivých trhů i příležitosti, které nabízejí, a chceme tak podpořit tuto iniciativu, která dává možnost ocenit úspěšné exportéry a možná i inspirovat ostatní k růstu na zahraničních trzích. A samozřejmě je rádi podpoříme kompletní paletou služeb," řekl Tomáš Hron, ředitel Global Transaction Banking UniCredit Bank.

„Letošní ročník Exportní ceny se koná v době, která je pro agenturu CzechTrade přelomová. V rámci projektu zahraniční sítě ministerstva průmyslu a obchodu pro exportéry dojde k výraznému posílení našich kapacit a ke zdokonalování a rozšíření našich služeb. Výrazně se zaměříme na inovativní firmy a budeme se snažit přinést do českého inovačního prostředí více komerčního ducha. Inovace totiž podle nás představují jediný způsob, jak pomoci naší ekonomice dostat se opět nahoru. Odrazem toho je i skutečnost, že v rámci Exportní ceny DHL UniCredit udělíme vedle tradiční ceny Nejlepší klient CzechTrade také zvláštní ocenění za exportní inovaci," konstatoval Ivan Jukl, generální ředitel agentury CzechTrade.

„Coface Czech zajišťuje odborný dohled nad soutěží Exportní cena DHL UniCredit již třetím rokem. Zaměření na export je v Coface dáno samotným posláním skupiny – podporovat mezinárodní obchod a ošetřovat rizika neplacení odběratelů. Databáze, kterou disponujeme, obsahuje celosvětově přístup k více než 50 mil. záznamům o společnostech s oceněním jejich rizikovosti a informacemi o jejich dosavadním vývoji včetně predikce platebního selhání. Proto považujeme za velmi užitečné podporovat formou odborného garanta tuto soutěž a odrazit v naší databázi i takovou skutečnost, jako je ocenění za nejrychleji rostoucího exportéra roku v České republice," sdělil Country Manager Coface Czech, Martin Růžička.

Tradičně zůstávají zachovány vyhlašované kategorie „Středně velká společnost" a „Malá společnost". Pro kategorii „Exportér teritoria" bylo vybráno Společenství nezávislých států (Členové – Arménie, Ázerbájdžán, Bělorusko, Kazachstán, Kyrgyzstán, Moldavsko, Rusko, Uzbekistán, Tádžikistán; přidružení členové – Ukrajina, Turkmenistán) a v rámci kategorie „Exportér regionu" padla volba na Královéhradecký kraj. Vládní agentura CzechTrade udělí Zvláštní ocenění za exportní inovaci roku a zvolí nejúspěšnějšího klienta CzechTrade za rok 2010.

Exportní cena DHL UniCredit se pořádá již od roku 1997, kdy přišla společnost DHL s myšlenkou zorganizovat pro domácí vývozce soutěž, která by vyzdvihla ty nejúspěšnější a poskytla inspiraci a povzbuzení. Spojila se s agenturou CzechTrade, a tak vzniklo vůbec první ocenění udělované malým a středně velkým exportním firmám v České republice, které se za ta léta stalo tradiční soutěží.

Firmy mají možnost soutěžit ve 4 hlavních kategoriích; a to Středně velká společnost, Malá společnost, Exportér teritoria a Exportér regionu, další vavříny mohou získat v kategorii Nejúspěšnější klient agentury CzechTrade a Zvláštní ocenění CzechTrade za exportní inovaci. Hodnocení vývozců vychází z indexu vypočítaného jako násobek meziročního růstu exportu (rok 2009 a rok 2010) a podílu exportu na obratu firmy. Na základě získaných výsledků jsou společnosti rozděleny do kategorií a je určeno jejich konečné pořadí v soutěži.

autor: Miloš Krmášek

### Soutěžní kategorie:

**Malá společnost** – kategorie je určena malým firmám s maximálním počtem 50 zaměstnanců a obratem do 300 milionů Kč. Podíl zahraničního vlastníka ve firmě nesmí přesáhnout 49 %, objem exportu v roce 2010 musel být minimálně 100 000 Kč a další podmínkou je, že společnost vznikla před 1. lednem 2010.

**Středně velká společnost** – kategorie je určena středně velkým firmám s maximálním počtem 250 zaměstnanců a obratem do 1,5 miliardy Kč. Ani zde nesmí podíl zahraničního vlastníka společnosti přesáhnout 49 %, objem exportu musel v roce 2010 činit minimálně 100 000 Kč a datum vzniku společnosti musí předcházet 1. lednu 2010.

**Exportér regionu** – kategorie vybírá nejúspěšnějšího exportéra z malých a středních společností se sídlem ve vybraném kraji, pro letošní rok je to Královéhradecký kraj.

**Exportér teritoria** – kategorie vybírá nejúspěšnějšího exportéra z malých a středních společností podle váženého nárůstu jejich exportu do vybraného teritoria, kterým je pro letošní rok oblast jižní Evropy.

**Nejúspěšnější klient CzechTrade** – kategorie hodnotí firmy na základě nově uzavřených exportních kontraktů realizovaných s podporou služeb agentury CzechTrade.

**Zvláštní ocenění agentury CzechTrade za exportní inovaci.**

**Dalšími partnery letošního 14. ročníku Exportní ceny DHL UniCredit jsou:**

- Austrian Airlines
- Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR)
- Kompass
- GrECo JLT Czech Republic s.r.o.
- Zátiší group
- Advokátní kancelář – Novický-Mejzlík
- Pořadatelem soutěže je Agentura Helas s.r.o.

**více informací o soutěži naleznete na www.exportnicena.cz**

*(tz)*

# MPO výrazně rozšíří zahraniční síť pro podporu exportérů

**Ministerstvo průmyslu a obchodu výrazně zvýší počet zemí, ve kterých nabízí svou podporu českým exportérům. „Síť proexportních zahraničních kanceláří by se měla do dvou let rozšířit o polovinu, zvětší se i nabídka našich služeb. To všechno jen s malými náklady navíc, protože si síť na sebe z velké části vydělá sama," vysvětlil ministr průmyslu a obchodu Martin Kocourek.**

Spolu s rozšířením zahraniční sítě se také promění její fungování. Místo zaměření na teritoria se její specialisté budou věnovat konkrétním oborům. „Podpora exportérů se dosud opírala hlavně o tradiční model, kdy jsme firmu úspěšnou na domácím trhu obrazně řečeno vyvezli na zahraniční veletrh, seminář a podobně. Nyní chceme vytvořit model, ve kterém budeme pro naše firmy aktivně vyhledávat obchodní příležitosti v zahraničí," sdělil náměstek ministra průmyslu a obchodu pro zahraniční obchod Milan Hovorka.

Základem nové proexportní sítě budou stávající zahraniční kanceláře agentury CzechTrade. „Páteřní síť bude tvořit deset regionálních center pokrývajících prakticky celý svět. Centra budou řídit menší kanceláře ve svých teritoriích. Celkem tak bude zahraniční síť pro exportéry dostupná zhruba v sedmi desítkách zemí světa," dodal Ivan Jukl, generální ředitel agentury CzechTrade.

Rozšíření služeb, které Česká republika svým exportérům v zahraničí nabízí, by mělo odstartovat už letos a postupně pokračovat ještě v roce následujícím. Po rozšíření pak bude českým firmám v zahraničí pomáhat bezmála stovka specialistů.

*(tz)*

**Mapa regionálních center proexportní sítě po rozšíření, plánovaný stav v roce 2012**

# Česko prý dobře chrání duševní práva

**Česká republika již není v hledáčku Spojených států jako země, kde se porušují práva k duševnímu vlastnictví. Úřad zmocněnce americké vlády pro obchod již podruhé za sebou Česko nezařadil na takzvaný „Watch List" – seznam, který uvádí země, v nichž k porušování těchto práv běžně dochází, kde se padělky prodávají na ulici a pirátstvím značek se živí mnoho firem.**

Americká administrativa Českou republiku z tohoto seznamu vyřadila vloni a letos Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR znovu obhájilo fakt, že ČR na „Watch List" nepatří. „Je to signál našim zahraničním obchodním partnerům, že Česká republika je zemí, která aktivně brání práva k duševnímu vlastnictví. Stát v tomto ohledu odvedl kus práce," zdůraznil ministr průmyslu a obchodu Martin Kocourek.

Největší pozornost kontroly věnují padělanému zboží nejen na tržnicích, ale i v kamenných obchodech, a to zejména v příhraničních oblastech s Německem. Kontroloři se zaměřují zejména na tabákové výrobky, lihoviny a textil. V roce 2010 provedla Česká obchodní inspekce na tržnicích celkem 1710 kontrol, přičemž v 256 případech se našlo padělané zboží; to je o čtvrtinu méně oproti roku 2006.

Generální ředitelství cel hlásí za minulý rok pokles zabaveného zboží při kontrolách, jeho podíl na celkově zkontrolovaném zboží byl zhruba třetinový, zatímco v roce 2008 to bylo 80 %. Počet zabaveného zboží při kontrolách se loni meziročně snížil o milion kusů z 3,6 na 2,6 milionů kusů. Nejvíce padělků, téměř dvě třetiny, se v roce 2010 našlo opět na otevřených tržnicích, na kamenné obchody pak připadla zhruba čtvrtina padělků.

V posledních letech se například podle Generálního ředitelství cel a Policie ČR porušování práv k duševnímu vlastnictví posouvá z českých tržnic především na internet. Majitelé autorských práv upozorňují na nelegálně stahované filmy, hudbu a software a také na rostoucí internetový prodej padělků. Zatímco větší část Evropy, především Británie, Francie či Španělsko, bojuje s on-line prodejem padělaných léků zejména z Číny a z Indie, České republice se tento trend zatím více méně vyhýbá a nelegální prodej se orientuje spíše na padělky filmů, hudby a textilu.

„Porušování práv k duševnímu vlastnictví na internetu podle celníků, policie a dalších státních orgánů rok od roku roste a teď je třeba se více zaměřit na boj s pirátstvím on-line. Pravidlem se již stala speciální školení pro kontrolní orgány státní správy zaměřená na boj s internetovou kriminalitou," dodal ministr M. Kocourek. Podle něj je nezbytná především osvěta v oblasti spotřebitelského chování, která zákazníkům vysvětlí, že nákupem padělku podporují porušování práv k duševnímu vlastnictví.

Vedle seznamu zemí, v nichž se porušují práva k duševnímu vlastnictví, vydal úřad amerického zmocněnce pro obchod ještě samostatný seznam konkrétních trhů „Notorious Markets", které jsou v tomto ohledu nejhorší na světě. Figurují v něm tržnice z Ruska, Indie, Číny, Kolumbie a dalších zemí. Žádnou z tržnic v Česku americká administrativa na tento seznam nezařadila.

*(tz)*

# ČR nejlepším místem k podnikání, ale...

**Podle aktuálního průzkumu německých zahraničních hospodářských komor v 16 zemích střední a východní Evropy obhájila Česká republika v tomto regionu opět pozici nejatraktivnější země pro podnikání. Na druhou stranu však nebyla transparentnost při zadávání veřejných zakázek v žádné zemi bývalého socialistického bloku hodnocena tak špatně jako v České republice.**

Již pošesté za sebou zvítězila Česká republika v hodnocení jednotlivých zemí střední a východní Evropy, na němž se podílelo téměř tisíc převážně německých podniků působících v tomto regionu. Také další tři příčky zůstaly ve srovnání s loňským rokem beze změny: pomyslná stříbrná pozice patří opět Polsku, bronz Slovinsku a čtvrté místo obsadilo Slovensko.

Oslovené podniky hodnotily v rámci průzkumu také hospodářskou situaci a investiční klima dané země. V tomto bodě hrála důležitou roli mimo jiné transparentnost při zadávání veřejných zakázek, kde Česká republika skončila na posledním místě – za Kosovem a Albánií. Jedna z posledních příček patří České republice také z hlediska spokojenosti místních investorů se stavem korupce a kriminality. Hodnocení těchto faktorů se v České republice oproti loňskému roku výrazně zhoršilo. Navzdory stabilizaci konjunkturálního vývoje v celé Evropě nehodnotila většina oslovených podniků hospodářskou situaci ve své zemi na začátku roku 2011 o mnoho lépe než před rokem: téměř každý druhý respondent posoudil celkovou situaci jako špatnou a jen každý sedmý respondent jako dobrou. Výjimku představují odpovědi z Polska, Estonska, České republiky a Slovenska, které vyzněly převážně optimisticky.

Znatelně se naopak v celém regionu zlepšila očekávání pro letošní rok. V celkovém průměru očekává 38 % oslovených firem zlepšení a jen 18 % opětovné zhoršení hospodářské situace. Ještě optimističtěji se dívá většina podniků v téměř všech zúčastněných zemích na další vývoj své vlastní obchodní situace. To se projevuje také v plánování podnikatelských aktivit: Jinak než ještě před dvěma lety chce většina firem v regionu opět více investovat a přijímat více zaměstnanců.

Celkově konjunkturální průzkum pro rok 2011 potvrdil, že nejdůležitějším investičním kritériem pro investory v regionu je pracovní síla. Většina respondentů považuje za důležité především vzdělání, kvalifikaci, dostupnost, náklady a produktivitu svých zaměstnanců.

***(tz)***

# Další krok špatným směrem

Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR odmítá připravované novely zákona o ochraně hospodářské soutěže a zákona o cenách v podobě, v jaké byly předloženy k veřejné dizkusi. Uvedené novely podle SOCR ČR opakují stejné chyby obsažené v současném zákonu o významné tržní síle a jejím zneužití, který mají nahradit. Na rozdíl od současného stavu připravované novely rozšiřují regulaci obchodních vztahů na celou českou ekonomiku a postihnou tak mnohem širší okruh podnikatelů v ČR, než je tomu dosud. SOCR ČR proto vyzývá ke konstruktivní diskuzi všechny příslušné podnikatelské subjekty a organizace, které budou novelami obou zákonů dotčeny. Tato diskuze ale musí být podle SOCR ČR založena na reálných argumentech. SOCR ČR v této souvislosti připomíná závazek současné vlády snížit nadměrnou byrokracii a regulaci podnikání v ČR, s níž jsou navrhované novely v přímém rozporu.

### Argumenty proti návrhům novel zákona o hospodářské soutěži a zákona o cenách:

Novely zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, a zákona č. 526/1990 Sb., o cenách, ve znění, v němž byly předloženy k veřejné diskuzi, jsou podle názoru SOCR ČR v principu dalším krokem ve snahách o regulaci obchodních vztahů mířící špatným směrem. Oproti zatím platnému a prokazatelně nevyhovujícímu zákonu o významné tržní síle (ZVTS) a jejím zneužití uvedené novely, které měly tento zákon nahradit, současný stav ještě zhoršují. SOCR ČR očekával, že ZVTS bude zrušen nejen kvůli své nadbytečnosti, ale i proto, že zákaz užívání takzvaných nekalých praktik v obchodním styku je již z velké části obsažen v platné legislativě.

Naopak, oproti současnému znění ZVTS zavádějí novely princip presumpce viny pro každý subjekt s obratem vyšším než 5 miliard korun, který má mít „významné ekonomické postavení“ a je automaticky terčem regulace. Logicky by ale mělo být takové postavení definováno na základě tržního podílu. Obě novely obsahují navíc řadu nejasností. Sama definice pojmu „významné ekonomické postavení“ připouští různou interpretaci. Dále je zde celá řada nejasných a vágních pojmů jako „nepřiměřená výhoda“ či „zjevně nepřiměřené podmínky“ a celá řada dalších. Patří k tomu i zavedení 30denní lhůty splatnosti nákupní ceny způsobem, který v praxi povede k umělé limitaci doby splatnosti v rámci celého hospodářství ČR, nehledě na to, že právě tento případ není v souladu s připravovanou novou směrnicí EU o lhůtách splatnosti.

Podle SOCR ČR je iluzí, že specifická regulace vytvoří lepší podmínky pro existenci menších subjektů v obchodních vztazích s většími subjekty. Uvažovaný návrh taxativního vymezení porušení pravidel hospodářské soutěže na tak sofistikovaném trhu, jako je maloobchod i velkoobchod s veškerým spotřebním zbožím, je navíc podle SOCR ČR naprosto nerealizovatelný. Zákon nikdy nemůže postihnout všechny varianty smluvních vztahů či jejich dodatky tak, aby stoprocentně vyloučil možnost zneužití tržní síly. I to je jeden z důvodů, proč je navrhovaná regulace v praxi zbytečná.

Podle názoru SOCR ČR budou kromě toho návrhy novel zákonů představovat další impulz k růstu cen potravin, spotřebního zboží i služeb. To povede spolu se současným přirozeným růstem cen potravin a služeb kvůly plánovanému zvýšení DPH k poklesu odbytu maloobchodního zboží na tuzemském trhu, k přeshraniční nákupní turistice a v důsledku k propadu příjmů státního rozpočtu, včetně příjmů z turizmu a gastronomie. Zejména proto je před přijetím jakékoli regulace bezpodmínečně nutné zpracovat podrobnou dopadovou studii RIA.

### SOCR ČR přijal zásady samoregulace

S cílem skutečně zlepšit obchodní vztahy mezi jednotlivými účastníky dodavatelsko – odběratelského řetězce přijal SOCR ČR v březnu letošního roku „Prohlášení“, v němž jsou zformulovány základní etické zásady obchodních vztahů týkající se obchodování s potravinářským zbožím. SOCR ČR se tak v praxi snaží naplňovat výzvu obsaženou ve Zprávě výboru Evropského parlamentu pro vnitřní trh a ochranu spotřebitele z 10. 3. 2011 a doporučení Evropského parlamentu z loňského roku, který ve svém usnesení 2010/2109(INI) konstatuje, že „je třeba se v prvé řadě zaměřit na účinné prosazování zásad Smlouvy, platných předpisů a nástrojů vnitřního trhu a samoregulace spíše, než přijímat regulační přístup“.

SOCR ČR v této souvislosti upozorňuje, že nesprávné či nevhodné obchodní praktiky se mohou vyskytovat na obou stranách smluvních vztahů. Nevnímá akt samoregulace jako odraz izolované situace v obchodním sektoru, ale jako holistickou záležitost týkající se komplexního dodavatelského řetězce. Proto SOCR ČR vyzval své profesní partnery z oblasti výroby, zpracování a distribuce potravinářských výrobků k následování příkladu obchodníků, tedy k přijetí obdobného etického závazku.

***(tz)***

# Bezplatné léky zmizí z českého trhu

**Léky bez doplatku v klíčových léčebných skupinách budou nedostupné, přestože zdravotní pojištění je stále povinné a stát má zaručit alespoň jeden plně hrazený lék. Dokládají to zkušenosti několika zemí, které testovaly elektronické aukce. Ty jsou součástí návrhu Ministerstva zdravotnictví ČR na změny ve zdravotnictví. Podle návrhu dostane vítěz aukce stoprocentní hrazení svého léku, další léky budou hrazeny ze 75 %.**

„Vítěz dodá na trh své léky, ostatní účastníci budou logicky postupně vytlačeni – je rozdíl neplatit nic nebo si doplácet neobvykle vysoké obnosy na jedno balení léku. Lidem se budou jejich základní léky často měnit. To možná naruší jejich zvyklosti, avšak fatální situace nastane až kvůly volnému pohybu zboží v rámci Evropské unie. Náš levný lék bude přirozeně zajímavý pro dodavatele v zahraničí a začnou ho skupovat. Z trhu lék zmizí a českým pacientům zbudou jen částečně hrazené nebo nehrazené přípravky. Může dokonce nastat situace, že lék bude nedostupný. Přesně takové případy reálně nastaly například v Řecku. Nastavení aukčního systému však pacienty nejen nechrání, ono přímo vede k tomu, aby se takové případy stávaly zcela běžně,“ upozornil Emil Zörner, výkonný ředitel ČAFF.

### Co bychom měli chtít od lékového systému?

- aby byly léky pro pacienty cenově dostupné, v každé skupině jeden bez doplatku
- aby se dostaly na trh nejmodernější léky co nejdříve; je to možné
- aby systém zajistil, že nedojde k žádným výpadkům dodávek léků
- aby z trhu neodcházely kvalitní léky kvůli špatnému nastavení regulačního systému
- aby byl celý systém dlouhodobě vyvážený, předvídatelný a financovatelný

„Současný systém stanovení cen léků toto patero požadavků nesplňuje – hlavním důvodem je nedodržování termínů, ve kterých má rozhodovat Státní ústav pro kontrolu léčiv. Zavedení aukcí stávající systém nezlepší a nepomůže ani splnit požadavky, které jsou kladeny na zavedení nového sytému. Před tím musíme varovat,“ dodal Emil Zörner.

***(tz)***

# Čeští investoři se masivně zapojují do boje se solárním odvodem

**Advokátní kancelář Glatzová & Co. tento týden doručila Ministerstvu financí ČR 70 iniciačních dopisů, kterými zahájila vnitrostátní spory s Českou republikou o náhradu škody způsobené solárním odvodem. Kanceláří zastoupení investoři vlastní fotovoltaické elektrárny o celkovém instalovaném výkonu 122 MWp.**

Vladimíra Glatzová, partnerka AK Glatzová & Co., k tomu řekla: „Retroaktivní zavedení solárního odvodu nebylo jen porušením bilaterálních smluv o ochraně investic, na kterých jsou založeny mezinárodní arbitráže. Tímto krokem došlo také k zásadnímu porušení ústavního pořádku České republiky. O náhradu za omezení vlastnického práva a zásah do legitimních očekávání našich českých klientů proto budeme tvrdě bojovat.“

Zahraniční investoři učinili první krok k zahájení mezinárodních arbitráží se státem již před několika týdny. Nyní se také čeští investoři masivně hlásí o své pohledávky způsobené retroaktivním zavedením odvodu z elektřiny ze slunečního záření. Jejich počet přitom stále narůstá.

***(tz)***

# Zaměstnavatelé dohodli s odbory „kurzarbeit“

**Setkání vedení Svazu průmyslu a dopravy ČR s odborovými předáky skončila 1. června 2011 shodou ohledně zavedení flexibilní formy práce „kurzarbeit“. Obě strany chtějí na nejbližším jednání předsednictva tripartity předložit vládě společné stanovisko. „Hledali jsme shodu v tom, kde by vláda mohla zrychlit své kroky. Našli jsme ji také u tématu kurzarbeit,“ uvedl Jaroslav Hanák, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR. Jak dále řekl: „Chceme vyzvat vládu, aby připravila analýzu k rychlému zavedení kurzarbeitu“.**

V praxi kurzarbeit znamená, že podnikatelé mohou na určitý čas ponechat své pracovníky doma a nezaplatit jim za to příslušnou část mzdy. Zaměstnancům pak nižší plat dorovná stát.

Na schůzce, které se za zaměstnavatele vedle Jaroslava Hanáka zúčastnil Pavel Juříček, viceprezident Svazu pro oblast zaměstnanosti, Zdeněk Liška, generální ředitel Svazu, a Václav Matyáš, prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví, se probírala i další témata.

Projednávala se například záležitost kont pracovní doby. „Rozvržení pracovní doby formou kont je v zájmu businessu,“ uvedl Jaroslav Hanák. Zaměstnavatelé na rozdíl od odborů prosazují delší vyrovnávací období pro pracovníky, kteří odpracují přesčasy, a to na více než nynějších maximálních 52 týdnů.

Tématy debaty za účasti šéfa Českomoravské konfederace odborových svazů (ČMKOS) Jaroslava Zavadila a předsedy Odborového Svazu KOVO Josefa Středuly byla i důchodová, daňová a zdravotní reforma.

***(tz)***

# Trh ojetin očima AAA Auto

**Hospodářské výsledky za první čtvrtletí roku 2011, které společnost AAA Auto Group N.V. v květnu zveřejnila, ukazují solidní růst ve všech klíčových ukazatelích oproti stejnému období minulého roku, což odpovídá silné prodejní výkonnosti, kterou společnost za první čtvrtletí avizovala již dříve. Společnost vykázala za první čtvrtletí roku 2011 celkové tržby ve výši 63,3 milionu eur, což je o 61,2 % více ve srovnání s prvním kvartálem minulého roku. Hrubý zisk z prodejů dosáhl výše 14,2 milionu eur (což představuje meziroční nárůst o 42,4 %), zatímco konsolidovaný čistý zisk vzrostl meziročně o 45,1 % a dosáhl výše 0,7 milionu eur.**

Celkové tržby skupiny AAA AUTO za první čtvrtletí roku 2011 vzrostly o 61,2 % oproti stejnému období minulého roku díky 37,2% meziročnímu nárůstu počtu prodaných aut, který společnost zaznamenala za 1Q 2011, a stejně tak díky nárůstu průměrné ceny na prodané auto za poslední rok.

Hrubý zisk z prodejů vzrostl v prvním čtvrtletí roku o 42,4 % a dosáhl výše 14,2 milionu eur. Hrubá zisková marže oproti tomu oslabila na úroveň 22,5 % (ve srovnání s 25,4 % za 1Q 2010). Toto bylo důsledkem toho, že společnost v průběhu prvního čtvrtletí musela uspokojit nečekaně vysokou poptávku, což dočasně oslabilo ziskovou marži na prodané auto. Tento vliv se postupně snižuje spolu se zpomalující se dynamikou růstu prodejů, jež společnost od prvního čtvrtletí zaznamenává, a který již přinesl zvýšení ziskových marží.

Spolu s růstem prodejů za první čtvrtletí roku 2011 vzrostly také provozní náklady, a to meziročně o 51,2 % na 11,5 milionu eur. Tento nárůst byl však pod úrovní nárůstu tržeb, který činil 61,2 %. Společnosti se tak podařilo snížit poměr provozních nákladů vůči tržbám na úroveň 18,1 % (oproti 19,3 % za 1Q 2010 a 20,4 % ke konci roku 2010).

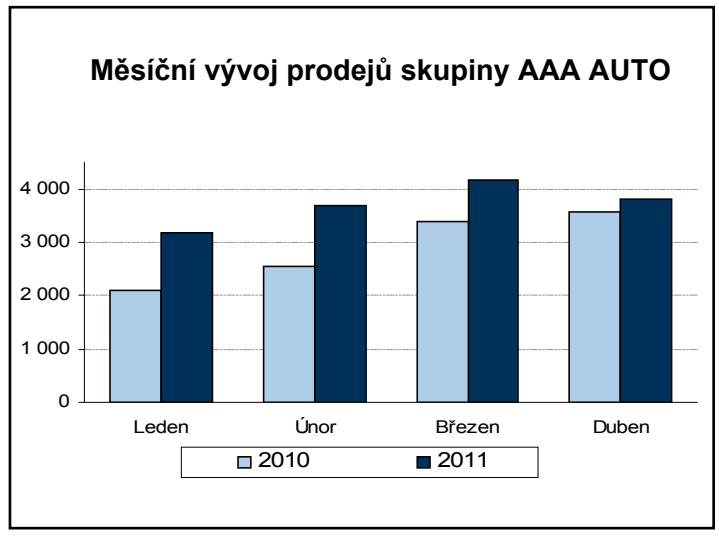
Díky vyšší provozní výkonnosti vzrostl provozní zisk společnosti (EBITDA) za první čtvrtletí roku 2011 o 16,9 % na úroveň 2,9 milionu eur.

Na úrovni finančních nákladů vzrostly úrokové náklady společnosti na základě vyšší potřeby financování pracovního kapitálu plynoucího z rostoucího objemu prodejů za poslední rok. Celkové finanční náklady byly také navýšeny kurzovými ztrátami plynoucími především z pohybů směnného kurzu HUF/EUR (většina z těchto kurzových ztrát za první čtvrtletí roku 2011 byly ztráty nerealizované bez vlivu na peněžní toky).

Celkový čistý zisk skupiny AAA AUTO za první čtvrtletí roku 2011 byl o 45,1 % vyšší oproti stejnému období minulého roku[1)] a dosáhl výše 0,7 milionu eur.

### Konsolidované hospodářské výsledky za první čtvrtletí roku 2011 – klíčové ukazatele[2)]

- Celkové tržby dosáhly 63,3 milionu eur (meziročně +61,2 %) z čehož tržby z prodeje vozů činily 54,9 milionu eur (+66,6 %)
  - Hrubý zisk z prodejů dosáhl 14,2 milionu eur (+42,4 %)
- Hrubá zisková marže oslabila na úroveň 22,5 % (oproti 25,4 % za 1Q 2010) důsledkem toho, že společnost v průběhu prvního čtvrtletí musela uspokojit nečekaně vysokou poptávku. Tento vliv se v následujících měsících již stabilizoval.




- Spolu s růstem prodejů vzrostly v prvním čtvrtletí 2011 i provozní náklady, a to meziročně o 51,2 % na 11,5 milionu eur
  - z čehož personální náklady, jež tvoří 54 % celkových provozních nákladů společnosti, vzrostly meziročně o 70,1 % na úroveň 6,2 milionu eur
  - nárůst celkových provozních nákladů byl udržen pod úrovní růstu tržeb, čímž se podařilo snížit poměr provozních nákladů vůči tržbám na úroveň 18,1 % (oproti 19,3 % v 1Q2010)
- Provozní zisk (EBITDA) dosáhl výše 2,9 milionu eur (+16,9 %)
- Skupina AAA AUTO Group dosáhla za první čtvrtletí 2011 konsolidovaného čistého zisku ve výši 0,7 milionu eur (+45,1 %)

### Prodejní výkonnost

Po silných prodejních výsledcích, které skupina AAA AUTO registrovala v neočekávaně silné zimní sezóně (prodeje skupiny za první čtvrtletí roku 2011 vzrostly meziročně o 37 %), prodejní výkonnost v následujících měsících zeslábla (bráno za duben a do 26. května). Toto naznačuje, že vysoká prodejní sezóna, která většinou přichází s jarními měsíci, dorazila tento rok dříve.

Tržní statistika (Svaz dovozců automobilů) ukazuje, že dovozy ojetých vozů a prodeje nových automobilů v České republice zažívaly letošní rok podobný trend (po růstu v prvním čtvrtletí prodeje v dubnu meziročně klesly, a to za oba tržní segmenty).

Hlavním faktorem, který ovlivňuje spotřebitelskou poptávku na trhu ojetých vozů, je i nadále celkový hospodářský růst. Vzhledem k tomu, že ekonomické oživení je ve své počáteční fázi a a dynamika růstu poptávky na trhu ojetých vozů vykazuje v poslední době slábnoucí trend, rozhodla se společnost snížit svůj výhled prodejů pro rok 2011 na konzervativnější úroveň 5% růstu oproti úrovni prodejů dosažené za rok 2010.

***(tz)***

# Opravu poškozeného čelního skla neřeší většina řidičů včas

**S poškozením čelního skla automobilu se v posledních dvou letech podle ankety DIRECT Pojišťovny setkalo 60 % řidičů. Bez sjednaného pojištění si zpravidla náklady na opravu hradí motoristé sami, dokázat zavinění jinému řidiči, od jehož vozu vystřelil osudový kamínek, je prakticky nemožné. Výměna čelního skla u běžného automobilu přijde zhruba na 6 až 7000 korun. Drobnou prasklinu proto 6 z 10 řidičů neřeší včas a opravu odkládají. DIRECT Pojišťovna vychází motoristům vstříc a v rámci své podpory zodpovědného chování nabízí k autopojištění až do 30. června 2011 pojištění čelního skla zdarma.**

„Čelní sklo, které je poškozené, doporučujeme vyměnit či opravit co nejdříve. I drobná prasklina se zanáší nečistotami a časem dochází k jejímu rozšiřování. Pokud je navíc sklo porušené na špatném místě, zamezuje dobrému výhledu řidiče a policisté mu za to mohou zakázat pokračování v jízdě," uvedl Pavel Hašek, manažer likvidace pojistných událostí DIRECT Pojišťovny, a dodal: „S pojištěním čelního skla, které nyní nabízíme zodpovědným řidičům k autopojištění zdarma, motoristé již nemusí opravu odkládat nebo zatěžovat svůj rozpočet."

Poškození čelního skla patří k těm nepříjemnostem, které časem postihnou většinu aktivních řidičů. Podle ankety DIRECT Pojišťovny se s ním setkalo 80 % motoristů. Za nejčastějšího viníka škody uvádí 41 % řidičů nákladní vozy. Při tom jde ve čtvrtině (26 %) případů o kamínek vystřelený zpod kola jedoucího nákladního automobilu, v 15 % dokonce o kamínek uvolněný z korby, ve které nebyl náklad dostatečně zajištěn. Dalších 23 % motoristů pak uvedlo, že příčinou poškození jejich čelního skla byl kamínek ustřelený od kola před nimi jedoucího osobního vozu. Zbylá třetina (34 %) řidičů tvrdí, že ke škodě došlo za provozu, ale nejsou schopni původce škody identifikovat.

Zavinění události jiným řidičem je v každém případě těžko prokazatelné a úhrada opravy z povinného ručení viníka je v nedohlednu. Není divu, že mnozí (59 %) tak s výměnou nebo opravou čelního skla váhají. Konkrétně 13 % motoristů vyčkává, dokud nebude mít na skle více drobných jamek a pětina by si nechala spravit výhled až v momentě, kdy se kolem praskliny objeví „pavučina". Obdobný počet řidičů (19 %) prasklinu sleduje, a teprve když se začne rozšiřovat, situaci řeší. Celkem 7 % motoristů dokonce jen doufá, že sklo vydrží a tvrdí, že nemají na jeho výměnu prostředky. Překvapivě s opravou váhají častěji ženy, téměř čtvrtina (24 %) z nich vyčkává, dokud se prasklina ve skle nezačne rozšiřovat. Včasnou výměnu nebo opravu skla hned při objevení drobné jamky udává jen 37 % žen, na rozdíl od 44 % mužů.

Z údajů DIRECT Pojišťovny, jak bylo uvedeno, vyplývá, že výměna čelního skla stojí motoristy nejčastěji od 6 do 7 tisíc Kč, v závislosti na značce a typu vozu. S pojištěním čelního skla by tuto sumu mohli ušetřit. Navíc ho u DIRECT Pojišťovny mohou získat zdarma řidiči, kteří v posledním roce nezpůsobili žádnou dopravní nehodu a sjednají si pojištění automobilu u DIRECT Pojišťovny do 30. června 2011. Pojištění v rámci tohoto benefitu pak kryje náklady škod na čelním skle až do výše 7500 Kč.

Pokud objevíte na svém čelním skle drobnou prasklinu, jak rychle necháte sklo vyměnit nebo opravit?

***(tz)***

# Kia přivezla do Brna dvě české premiéry

**Kia Motors Czech nachystala pro letošní brněnský Autosalon dvě národní premiéry. Vedle současné palety modelů včetně velmi žádané Sportage a nového Picanta se v Brně představilo v české premiéře také nové Rio a Kia Optima.**

### Nová Kia Rio – ambiciózní malý hatchback

Nové Rio si odbylo světovou premiéru počátkem března na autosalonu v Ženevě. Česká republika se 3. června zařadila k dalším evropským zemím, kde se dlouho očekávaná nová generace oblíbeného zástupce segmentu B představila veřejnosti. Nové Rio se chystá na český trh koncem prázdnin nejprve jako pětidveřový hatchback, třídveřová varianta bude následovat o několik měsíců později.

Nové Rio nabídne evropským zákazníkům možnost výběru z vysoce hospodárných tří- a čtyřválcových motorů – s výkony od 70 do 109 koní. Skupina moderních motorů Kappa má proměnné časování sacích a výfukových ventilů Dual CVVT, odlévaný hliníkový blok agregátu, bezúdržbový rozvodový řetěz a pružiny ventilů s nízkým koeficientem tření. Přesazená osa klikového hřídele navíc zmenšuje horizontální síly působící na hlavu pístů, a tím i snižuje ztráty výkonu. Tyto technologie výrazně vylepšují hospodárnost motoru a snižují emise ve výfukových plynech.

Standardní verze modelu Rio mají emise $CO_2$ v rozmezí 94 až 124 g/km. S úspornými technologiemi ISG, kam patří samočinný stop/start systém, zesílený startér a pneumatiky s nízkým valivým odporem, produkuje nové Rio emise $CO_2$ v rozmezí 85 až 114 g/km. Pro provedení s ISG se spotřeba paliva pohybuje v rozmezí 3,2 až 4,8 l/100 km, čímž se dále snižují provozní náklady.

### Nová Kia Optima – sebevědomý a dynamický sedan

Kia Optima debutovala ve světové premiéře vloni v New Yorku a o několik měsíců později se pak na autosalonu v Paříži představila také evropskému publiku. Z nového sedanu střední třídy vyzařuje oprávněné sebevědomí. Slaví obrovské prodejní úspěchy na většině světových trhů, kde byl již model uveden do prodeje. Kia Optima má předpoklady, že se jí podobně vřelého přijetí dostane také na evropských trzích. V České republice je zahájení prodeje plánováno na začátek roku 2012.

Kia Optima nabídne vysoký standard, vyspělé technologie a moderní pohonné jednotky spojující prvotřídní dynamiku s příkladnou úsporností. Nabídka motorů začíná mimořádně úsporným turbodieselem 1.7 CRDi VGT s maximálním výkonem 136 k dávajícím točící moment 330 N. m. Hodnotou produkce emisí $CO_2$ lze za předpokladu použití start-stop systému stlačit až na pouhých 113 g/km. Druhým nabízeným motorem bude vyspělý zážehový čtyřválec 2.0 CVVL s výkonem 170 k. Později doplní paletu motorů ještě výkonější verze turbodieselu (160 k). Agregáty budou nabízeny se šestistupňovou manuální či automatickou převodovkou.

***(tz)***

# Cesta k jistotě

**Stále více lidí řeší, jak se zajistit na dobu, kdy už nebudou ekonomicky aktivní. Důchodová reforma zůstává nadále nejasná a demografické složení obyvatelstva také zrovna nedodává optimizmu. Zdaleka ne každý z nás se může těšit na vysokou penzi, která mu umožní prožít stáří v pohodě a bez obav. Navíc ceny nájemného v čase rostou, a přestože důchody rostou také, je jejich nárůst mnohem pomalejší, takže disponibilní příjem důchodců, kteří bydlí v pronájmu, klesá. Jaké tedy máme možnosti, chceme-li si zajistit poklidný a příjemný podzim života?**

Stavební spoření se mnohým odborníkům jeví jako nejzajímavější kombinace výnosnosti a bezpečí pro zhodnocení peněz. Výnosy penzijních fondů se pohybují okolo dvou až tří procent. Výnosy za rok 2009 byly od 0,24 procenta do tří procent. Na stáří si prostřednictvím fondů střádá peníze více než 4 miliony Čechů, ze spořicích produktů obecně si Češi často zřizují také spořicí knížku či účet (39 %) a životní nebo kapitálové pojištění (38 %). Výrazně nejvyužívanějším nástrojem v tomto směru je u nás však stavební spoření (52 %), které i po legislativních úpravách zůstává velmi atraktivním spořicím a úvěrovým produktem, jenž na trhu v podstatě nemá lepší alternativu.

Jednou z výhod stavebního spoření je na rozdíl od spořicích účtů, podílových fondů a dalších finančních produktů i smluvně garantovaná výše úroků. Výnosy ze stavebního spoření tedy nejsou závislé na hospodářské krizi, vývoji akciových trhů nebo pohybech úrokových sazeb České národní banky. Zároveň se jedná o velice bezpečný způsob uložení peněz, protože vklady na účtech stavebního spoření jsou pojištěny až do výše 100 tisíc eur.

Se stavebním spořením získáte atraktivní výnos (vyšší výnos než na spořicích účtech) a časem i možnost vzít si řádný úvěr ze stavebního spoření s výhodnou úrokovou sazbou (u Raiffeisen stavební spořitelny například již od 3,5 % p. a. /platí pro úvěry zajištěné nemovitostí/), která je po celou dobu splácení pevně daná. U úvěru si můžete stanovit výši splátky a využít možnosti kdykoliv jej předčasně zcela nebo částečně splatit, a to bez jakýchkoliv sankcí.

Rozumným řešením jak se zajistit na stáří je začít včas s vytvářením kapitálu a pořídit si vlastní bydlení. „Z hlediska dlouhodobého finančního plánování nabízí nejlepší možnosti právě stavební spoření," řekl Hans-Dieter Funke, místopředseda představenstva Raiffeisen stavební spořitelny a dodal: „Stavební spoření funguje na jiných principech než bankovní úvěry. Tomu, kdo si ho uzavře, otevírá dveře k úvěru s nízkou a stálou úrokovou sazbou a umožňuje mu nastavit optimální řešení podle možností jeho samého, případně i jeho rodiny, a přitom brát v potaz riziko mimořádných událostí po dobu, kdy bude svůj závazek splácet."

*Johann Ertl, člen představenstva rakouské stavební spořitelny Raiffeisen Bausparkasse a předseda dozorčí rady Raiffeisen stavební spořitelny*

Ideální je načasovat si stavební spoření a následný úvěr ze stavebního spoření na pořízení vlastního bydlení tak, aby klient splatil půjčku před odchodem do důchodu. Důchodce, jenž bydlí „ve vlastním", jako by měl ke své penzi další příjem – zůstává mu částka ve výši nájmu, který by jinak musel platit. Pořízení vlastní nemovitosti navíc bude vždy hodnotnou investicí, a to za jakýchkoliv tržních podmínek. Obchod s nemovitostmi je celosvětově považován za nejstabilnější a nejdůvěryhodnější investici. *(red)*

## NAŠE KAVÁRNA

### P. Kužel opět v čele HK ČR

Prezidentem Hospodářské komory České republiky byl znovu zvolen Petr Kužel, který tuto funkci zastával také v uplynulém volebním období od roku 2008. Od delegátů XXIII. Sněmu Hospodářské komory ČR v Litoměřicích získal celkem 163 hlasů z 210 odevzdaných.

### Obchodním ředitelem LeasePlan M. Ptáčník

Společnost LeasePlan, která je největším českým poskytovatelem operativního leasingu a správcem firemních vozových parků, má od 1. června nového obchodního a marketingového ředitele Milana Ptáčníka. Na této pozici nahradí Petra Tölgyesiho, který se z LeasePlanu po čtrnácti letech rozhodl odejít.

### L. Vošický povede v ČS Finanční trhy

Ředitelem úseku Finanční trhy – obchodování a prodej je v České spořitelně od 1. června Libor Vošický. Dosud vedl odbor Obchody treasure. Vystřídá Petra Witowského, který se stal šéfem úseku Firemní klientela. *(tz)*

## LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

### Turisté s Allianz

Se zvýšeným počtem turistů, kteří se pojišťují, roste i počet jejich zdravotních potíží v zahraničí a asistenčních zásahů. Během loňského léta registrovala asistenční služba téměř 1500 zásahů, nejčastěji v Egyptě, Bulharsku a Turecku. Za letošní zimní sezonu, se počet asistencí jak v exotických krajinách, tak zejména v lyžařských střediscích okolních států, zvýšil oproti létu téměř o 600 a meziročně zhruba o pětinu. Podobně vzestupný trend se očekává i v letošním létě, které z pohledu sezony cestovního pojištění začne s mimosezonními zájezdy již v příštím týdnu. Zdravotní karty EU hradí jen některé úkony, naopak komerční cestovní pojištění kryje i další výlohy v souvislosti s lékařským ošetřením, jako je převoz ambulancí, a to i leteckou, transport do České republiky, repatriaci tělesných ostatků. Pojištěním je hrazena zdravotní péče poskytnutá nejen státním, ale i privátním zdravotnickým zařízením a také spoluúčast, kterou se podílí klient zdravotní pojišťovny na lékařské péči stejně jako místní pojištěnci v zemi pobytu. „Důležitou přidanou hodnotou pro turisty, zvlášť ty, kteří nemají patřičnou jazykovou výbavu, je nepřetržitá asistenční služba v češtině, která garantuje úhradu nákladů za léčbu v zahraničí, ale i odborné poradenství, jak postupovat, na které zdravotnické zařízení se obrátit, zajistí hospitalizaci či potřebné léky, ale i konzultaci s lékařem včetně tlumočení. Lidé, kteří nějaký zdravotní problém v zahraničí zažili, nejvíce ocenili právě tyto služby, které zdravotnímu pojištění z domovské země chybějí," dodala Jana Slavíková, ředitelka úseku cestovního pojištění Allianz. *(tz)*

## NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

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

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

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**

### Knížka o knížce

Pokud jste někdy přemýšleli, jak taková knížka vůbec přichází na svět, kdo jí při tom pomáhá a co je všechno třeba udělat, než se od pana spisovatele dostane na pulty knihkupectví, jsem tu právě pro vás, abych vám o tom vyprávěla. Představím vám pana redaktora, sazeče, ilustrátora, odborného i jazykového korektora, produkčního a podíváme se spolu i do tiskárny a konečně i do knihkupectví.

### Efektivní výroba

Kniha je užitečnou pomůckou pro manažery a majitele firem z různých oborů. Při jejím čtení si totiž uvědomí množství souvislostí, na které při každodenní péči o chod společnosti zapomínají.

### Azurové pobřeží, Přímořské Alpy a Horní Provence

Cestovní průvodci vhodní především pro individuální turistiku vznikající ve spolupráci s nakladatelstvím Reise Know-how, které na trhu působí řadu let a jejichž produkty získaly ocenění pro svou kvalitu. Knihy se vyznačují praktickým formátem, obsahově jsou velice bohaté.

### Manažerské katastrofy

Kniha obsahuje případové studie zaměřené na nejrůznější kritické situace v oblasti řízení lidí, vztahů na pracovišti, řízení firmy a strategického plánování. Texty konzultanta v oblasti managementu Jakuba Noska, které dříve vycházely v ekonomickém měsíčníku BIZ, doplňují komentáře manažerů a podnikatelů z nejrůznějších sfér byznysu.

### Istanbul

Objevujte město s mapou v ruce! Od jedné čtvrti ke druhé, pro každý vkus a každou peněženku: výběr 60 neopomenutelných míst, 150 restaurací, čajoven a kaváren, barů, lázní, klubů, koncertních síní, divadel, obchodů, tržišť, hotelů.

### Dubaj, Spojené arabské emiráty

Kniha se vyznačuje praktickým formátem, obsahově je velice bohatá. Poskytuje informace o významných památkách, dopravě, ubytování, stravování atd. Text je doplněn barevnými fotografiemi a podrobnými mapkami a plánky. ■

### Psychologie práce a organizace

***PhDr. Wagnerová Irena, Ph.D., MBA, a kolektiv***

Publikace mapuje současnou psychologii práce a organizace. Věnuje se etickým aspektům v psychologii práce a organizace a certifikaci Europsycholog, v další části se zaměřuje na nové metody (např. Vienna Test System, Hoganovy testy nebo nový dotazník typologie osobnosti – GPOP). Dále se zabývá pracovním hodnocením a jeho méně obvyklými aspekty, snižováním stavů pracovníků, procesem uvolňování a hledáním dalšího uplatnění pro uvolněné zaměstnance.

### Management rizik projektů

***Korecký Michal, Trkovský Václav***

Kniha se komplexně zabývá řízením rizik v projektech, se zaměřením na projekty prováděné v průmyslových podnicích. Představenou metodiku, která je v souladu s aktuální normou ČSN ISO 31000 Management rizik – principy a směrnice z roku 2010, lze však použít pro všechny typy projektů.

### Zakázané přesvědčovací techniky

***Basu Rintu***

Jak snadno přesvědčit ostatní, aby v různých situacích udělali to, co chcete? Dozvíte se v této neocenitelné příručce! Naučíte se, jak pomocí metod vycházejících z neurolingvistického programování dosáhnout svých cílů téměř nepozorovaně, aniž by se druhá strana cítila být manipulována.

### Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol

***Gullová Soňa***

V této čtivé publikaci se seznámíte se současnými pravidly obchodního a diplomatického protokolu a společenské etikety. Knížka je určena zejména studentům mezinárodního obchodu a studentům připravujícím se na diplomatickou dráhu, ale velmi cenné informace v ní najdou i lidé, kteří v těchto oblastech již působí. ■

### Finanční vzdělávání pro střední školy

***Zuzana Dvořáková – Luboš Smrčka a kol.***

Učebnice poskytuje komplexně a systematicky znalosti o finančním vzdělávání a finanční gramotnosti, aby studenti byli více informovaní o finančních produktech a službách před svým vstupem na finanční trhy. Stěžejními kapitolami jsou Peníze, Hospodaření domácností, Finanční produkty a Ochrana spotřebitele. Kromě toho jsou charakterizovány metody výuky a přiložena sbírka řešených příkladů (na CD), aby výuka byla zároveň tréninkem dovedností a schopností, jaké pomáhají při rozhodování o osobních a rodinných financích a při jednání s finančními institucemi. ■

## SPONZORING, CHARITA, POMOC

### KB pro Japonsko

Zaměstnanci skupiny Komerční banky vybrali na speciálním účtu Nadace KB Jistota určenému na pomoc zemětřesením postiženému Japonsku celkem 165 050 korun. Správní rada Nadace pak rozhodla o doplnění částky na 250 000 Kč. Příspěvek bude předán na účet japonského Červeného kříže. *(tz)*

## Setkání s mistry marketingu

Soutěž Marketér roku 2010 již má své výsledky. Ukazují na to, že marketing je obor, jemuž se v ČR věnuje patřičná pozornost, i když ještě ne v každé firmě je zcela doceněn. O tom, jaké přínosy má, pokud „se dělá" poctivě, s nadhledem a jasnou strategií, vypovídaly četné debaty právě v podvečer 11. května v Praze u příležitosti ocenění těch nejlepších, kdy se setkali představitelé řady firem, profesních uskupení a mistři marketingu, ale také sponzoři a partneři odvážné soutěže. *(rix)*

*Malé fotoohlédnutí za pěkným podvečerem (zleva), Jan Pokorný, moderátor, doc.Jitka Vysekalová, prezidentka ČMS, Ing. Jiří Rückl, nositel titulu Marketér roku 2010, prof. Gustav Tomek, předseda hodnotitelské komise, Ing. Zdeněk Juračka, nositel titulu Marketér roku 2008, Ing. Michaela Severová, nositelka titulu Marketér roku 2009, PhDr. Petr Fejk, nositel titulu Marketér roku 2006, Tomáš Brůha, hlavní sommelier Bohemia sekt*

# Insolvence – řešení, východisko,

## konec i start

**Společnost Creditreform oznámila, že tempo nárůstu počtu insolvenčních návrhů v květnu konečně zvolnilo. V meziročním srovnání jsou však insolvence stále na vysoké úrovni.**
**V květnu 2011 bylo podáno celkem 2084 insolvenčních návrhů. Z toho bylo 561 insolvenčních návrhů právnických osob a 1523 návrhů fyzických osob.**
**Celkové počty insolvenčních návrhů se po dubnovém poklesu vrátily po přepočtu na počet dní v měsíci zpět na úroveň letošního březnového maxima.**

Pokud se podíváme detailněji, tak u právnických osob počet insolvenčních návrhů stagnuje, u fyzických osob došlo po přepočtu na počet dní v měsíci již jen k mírnému nárůstu.

Razantní je však opět meziroční srovnání osobních bankrotů, kdy nárůst činí v květnu 2011 proti květnu 2010 70 %. U právnických osob je meziroční růst mírnější a činí 26 %.

| Insolvenční návrhy CZ* | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2008 | | | 2009 | | | 2010 | | | **2011** | | |
| Měsíc | celkem | v tom PO | v tom FO | celkem | v tom PO | v tom FO | celkem | v tom PO | v tom FO | celkem | v tom PO | v tom FO |
| 1 | 273 | 106 | 167 | 441 | 296 | 145 | 819 | 348 | 471 | 1439 | 429 | 1010 |
| 2 | 495 | 205 | 290 | 594 | 368 | 226 | 1084 | 424 | 660 | 1813 | 529 | 1284 |
| 3 | 487 | 265 | 222 | 678 | 427 | 251 | 1436 | 523 | 913 | 2169 | 615 | 1554 |
| 4 | 497 | 285 | 212 | 723 | 465 | 258 | 1291 | 456 | 835 | 1789 | 490 | 1299 |
| 5 | 390 | 261 | 129 | 694 | 402 | 292 | 1338 | 444 | 894 | **2084** | **561** | **1523** |
| 6 | 409 | 271 | 138 | 891 | 507 | 384 | 1376 | 471 | 905 | | | |
| 7 | 418 | 285 | 133 | 863 | 490 | 373 | 1257 | 373 | 884 | | | |
| 8 | 436 | 328 | 108 | 824 | 426 | 398 | 1307 | 468 | 839 | | | |
| 9 | 471 | 343 | 128 | 883 | 444 | 439 | 1347 | 432 | 915 | | | |
| 10 | 465 | 322 | 143 | 867 | 465 | 402 | 1490 | 472 | 1018 | | | |
| 11 | 488 | 341 | 147 | 994 | 464 | 530 | 1669 | 542 | 1127 | | | |
| 12 | 525 | 406 | 119 | 1040 | 501 | 539 | 1704 | 606 | 1098 | | | |
| celkem | 5354 | 3418 | 1936 | **9492** | **5255** | **4237** | **16118** | **5559** | **10559** | **9294** | **2624** | **6670** |

zdroj: Creditreform

* insolvenční návrhy podané, může se na daný subjekt opakovat
PO – firmy (obchodní společnosti, podnikatelé-fyz. osoby)
FO – fyzické osoby, spotřebitelé

| Insolvenční návrhy dle počtu subjektů | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2008 leden až prosinec | | | 2009 leden až prosinec | | | 2010 leden až prosinec | | | 2011 leden až květen | | |
| | celkem | v tom PO | v tom FO | celkem | v tom PO | v tom FO | celkem | v tom PO | v tom FO | celkem | v tom PO | v tom FO |
| **Počet subjektů** | 4600 | 2913 | 1687 | 8394 | 4570 | 3824 | 13919 | 4852 | 9066 | **8567** | **2417** | **6150** |

zdroj: Creditreform

Zhruba polovina insolvenčních návrhů u právnických osob končí prohlášením úpadku. Řešení úpadku je možné dvěma způsoby, buď konkurzem, a nebo stále málo využívanou reorganizací.

Konkurz je způsob řešení úpadku spočívající v tom, že na základě rozhodnutí o prohlášení konkurzu jsou zjištěné pohledávky věřitelů poměrně uspokojeny. Proti tomu při reorganizaci dochází k postupnému uspokojování pohledávek věřitelů při zachování provozu dlužníkova podniku.

Konkurzů bylo v květnu 2011 prohlášeno 171. Z toho bylo 38 konkurzů prohlášených u fyzických osob nezapsaných v obchodním rejstříku. Ostatní konkurzy se týkaly právnických osob.

### Největší firmy v konkurzu v květnu – dle obratu:

| IČO | Název | Činnost | Počet zaměstnanců | Obrat v CZK |
|---|---|---|---|---|
| 47116307 | Sazka,a.s. | provozování sázkových her | 470 | 8925300000 |
| 25148231 | SUNNY DAYS s.r.o. | cestovní kancelář | 82 | 1059522000 |
| 25037714 | 1. Betonstav s.r.o. | stavební činnost | 150 | 800714000 |
| 25623460 | ZKL-ROLL,s.r.o. | výroba ložisek a ozubených kol | 350 | 300000000 |
| 00205761 | A S O N, spol. s r.o. | prodej nákladních automobilů | 35 | 200000000 |
| 25917391 | CONCON cz spol. s r.o. | stavební činnost | 15 | 160000000 |
| 26950014 | DA UNION s.r.o. | nákladní doprava, spedice | 35 | 154688000 |
| 47153440 | KRÁLOVÁ - SADY, spol. s r.o. | specializovaný velkoobchod | 20 | 151118000 |
| 49282107 | MAKRO-stavební společnost, s.r.o. | stavební činnost | 35 | 150000000 |
| 43226311 | MONOSTAV, spol. s r.o. | stavební činnost | 90 | 130000000 |
| 26246902 | Sanastav s.r.o. | stavební činnost | 15 | 110000000 |
| 47217049 | AGROSTAVING, spol. s r.o. | stavební činnost | 68 | 100000000 |

zdroj: Creditreform

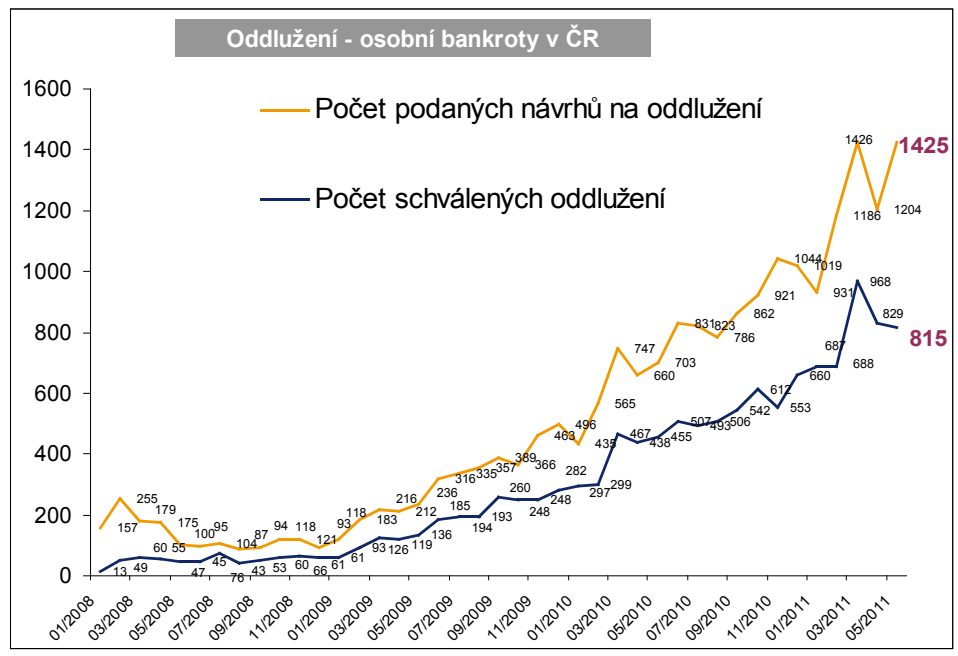
Od 30. 5. 2011 je v konkurzu i společnost Sazka a.s. Návrhy na řešení úpadku reorganizací podané jednak dlužníkem a jednak společnostmi BQ Investment s.r.o., KVADOS a.s., Moranda a.s. společně s KKCG STRUCTURED FINANCE LIMITED a SIDEREUS HOLDING LIMITED byly na základě rozhodnutí schůze věřitelů soudem zamítnuty.

| Konkurzy podnikatelů | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| měsíc | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** | z toho FO podnikající* |
| 1 | 6 | 106 | 133 | 144 | 42 |
| 2 | 31 | 110 | 142 | 140 | 34 |
| 3 | 89 | 140 | 158 | 173 | 36 |
| 4 | 141 | 146 | 137 | 143 | 35 |
| 5 | 119 | 130 | 132 | **171** | **38** |
| 6 | 65 | 114 | 149 | | |
| 7 | 75 | 148 | 121 | | |
| 8 | 66 | 121 | 123 | | |
| 9 | 91 | 143 | 121 | | |
| 10 | 101 | 138 | 117 | | |
| 11 | 108 | 129 | 146 | | |
| 12 | 85 | 128 | 122 | | |
| celkem | **977** | **1553** | **1601** | **771** | **185** |

* zapsaných i nezapsaných v obchodním rejstříku
zdroj: Creditreform

V květnu 2011 bylo podáno1523 insolvenčních návrhů fyzických osob – spotřebitelů. Proti stejnému období roku 2010 činí nárůst osobních bankrotů 70 %. V reálných číslech roku 2011 se v květnu jedná o druhou nejvyšší hodnotu počtu insolvenčních návrhů, přesto lze při srovnání hodnot letošního roku konstatovat zmírňující se dynamiku růstu i u osobních bankrotů.

Insolvenci fyzických osob je možné řešit oddlužením. Oddlužení probíhá buď formou zpeněžení majetku dlužníka, nebo plněním splátkového kalendáře, kdy dlužník musí během 5 let splatit věřitelům alespoň 30 % dluhu. Pokud dlužník není schopen řešit úpadek oddlužením, je prohlašován konkurz. V květnu požádalo o oddlužení celkem 1425 osob. Z toho bylo oddlužení povoleno v 815 případech. Oddlužení formou zpeněžení majetku využilo v květnu 14 dlužníků. V ostatních případech bylo oddlužení řešeno nastavením splátkového kalendáře.




Zdroj: insolvenční rejstřík, Creditreform

Pro další období očekává Creditreform u právnických osob stagnující vývoj počtu insolvenčních návrhů i počtu prohlášených konkurzů.

U spotřebitelů lze vzhledem k vysokému zadlužení domácností předpokládat další růst počtu insolvenčních návrhů i schválených oddlužení. Vzhledem k mírnému zlepšení situace na trhu práce však očekáváme nižší dynamiku růstu.

Creditreform sleduje insolvenční rejstřík permanentně a své pravidelné analýzy o vývoji insolvencí v Česku i zahraničí zveřejňuje již několik let.

Creditreform je mezinárodní skupinou poskytující svým zákazníkům hospodářské a kreditní informace, poskytuje služby inkasa pohledávek a také další služby v oblasti řízení rizik. Creditreform je přímo zastoupen v 23 evropských zemích a v Číně, celosvětově má 180 poboček a zaměstnává 4500 pracovníků.

***(tz)***

## Zájem o úvěry neustále roste, podnikatelé využívají flexibilní nabídky družstevních záložen

**Získat úvěr u některého z bankovních domů není jednoduché, především díky přísným podmínkám. Ekonomická krize postihla především malé a střední podnikatele, kteří se dostali do finančních potíží ne vždy vlastní vinou. Díky těmto historickým prohřeškům tak mají často problém získat finance na svoje podnikání. V současné době, díky ekonomickému oživení, takových žadatelů přibývá. Pokud neuspějí v bance, začnou hledat alternativy, mezi které patří družstevní záložny, případně další nebankovní subjekty. Právě do záložen směřují jejich další kroky nejčastěji a tyto finanční instituce, plně kontrolované centrální bankou, tak evidují rostoucí zájem o úvěry. Jedním takovým subjektem je i AKCENTA, spořitelní a úvěrní družstvo, která oznámila, že i přes své krátké působení na trhu poskytla přes půl miliardy korun.**

„Tam, kde banky ztrácejí, spořitelní a úvěrní družstva získávají. Díky vyšší míře flexibility a hlavně rychlosti při posuzování úvěrů dokážeme nabídnout především podnikatelům takový úvěrový produkt, který odpovídá jejich požadavkům. I proto máme řadu klientů, kteří neuspěli se svojí žádostí v bance, ale my jsme schopni jim úvěr poskytnout," uvedl Stanislav Rokos, obchodní ředitel společnosti AKCENTA, spořitelní a úvěrní družstvo, a dodal: „Stále rostoucí zájem podnikatelů o naše úvěrové produkty pozorujeme od začátku roku. Za první tři měsíce letošního roku evidujeme téměř trojnásobné zvýšení počtu schválených úvěrů oproti stejnému období vloni. Předpokládám, že tento stoupající trend bude nadále pokračovat i díky tomu, že povědomí o značce AKCENTA roste."

AKCENTA, spořitelní a úvěrní družstvo, během prvních třech měsíců roku 2011 poskytla úvěry v celkové výši přes 100 milionů korun, což je oproti stejnému období loňského roku téměř 100% nárůst. Zvyšující se zájem je evidentní i při pohledu na celý segment družstevních záložen. Tyto finanční instituce v průběhu roku 2010 navýšily úvěry podle údajů ČNB celkově o téměř 65 %, když na konci roku evidovaly úvěry a jiné pohledávky v celkové výši téměř 18 miliard korun. Lze očekávat, že tento segment družstevních záložen bude i nadále růst.

**O společnosti AKCENTA, spořitelní a úvěrní družstvo**
AKCENTA, spořitelní a úvěrní družstvo je nejmladším členem skupiny AKCENTA. Společnost poskytuje veškeré základní služby tuzemského platebního styku, z nichž většina je poskytována zcela bez poplatků. Nabízí jak výhodné vkladové produkty, tak úvěry občanům i podnikatelům s pružnějším a individuálnějším přístupem dle jejich skutečných potřeb. Počet klientů společnosti AKCENTA, spořitelní a úvěrní družstvo se neustále zvyšuje a oproti minulému roku je téměř třikrát vyšší.

**O skupině AKCENTA:**
Skupinu AKCENTA tvoří tři samostatné společnosti: AKCENTA CZ, a.s., obchodník s devizami, AKCENTA ENERGIE, a.s., obchodník s elektrickou energií, a AKCENTA, spořitelní a úvěrní družstvo. Skupina působí na středoevropském trhu v oblasti obchodování s devizami, obchodování s energií a poskytování bankovních služeb, vkladů a úvěrů.

***(tz)***