

Žádný recept na řešení, které bude vyhovovat všem, neexistuje

Ing. Vladimír Stehno věří, že zdravý rozum přeče jen zvítězí: je třeba zlepšit výběr daní, a nikoliv je zvyšovat

Jak se dnes podniká? Nevím, jestli se na tuto otázku dá vlastně odpovědět. Založit si vlastní firmu, vzít na sebe riziko, že zaměstnanci musí dostat mzdu včas, že DPH je potřeba hlídat, plánovat tok financí, hledat šikovné spolupracovníky, nepodceňovat marketing... Často v podnikání hledáme nejen seberealizaci, snahu být nezávislí, možnost dělat si věci po svém. Je to silnější než obavy z toho, že na účet nepřijdou včas peníze, že se některé názvy nedají spoutat ochrannými známkami či hrůza z nedostatku zakázek.

Podnikání je jistota pouze pomyslná, o to krásnější. Přesto dělá v poslední době vrásky mnoha rozumným. Řadu problémů, které vyvstaly, odkryly informace na nedávné tiskové konferenci Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR. O komentář jsem požádala Ing. Vladimíra Stehno, člena dozorčí rady Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR a předsedu COOP družstva HB:

Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR v poslední době nastínil řadu řešení, která by vedla k řádnému podnikání a neszavazovala ruce zejména zaměstnavatelům nesmyslnými pravidly. Týká se to například uvažovaného zvýšení DPH nebo plateb na zdravotní a sociální pojištění. V čem vidí největší problém obchodní řetězce, majitelé prodejen, hospod, restaurací, tedy především zaměstnavatelé?

Je třeba rozdělit „nesmyslná pravidla v podnikání“ a problematiku „daňové a odvodové zátěže podnikatelů“. V prvním případě mám na mysli například to, že se podařilo zrušit povinnost vedení evidence nákupu vína, že snad dojde ke zrušení povinnosti nákladného proškolení pracovníků prodejen poskytujících služby Cash Back, že se zruší povinnosti povinných lékařských prohlídek u krátkodobých dohod o provedení práce aj., případně i povinné zdravotní prohlídky při ukončení pracovního poměru.

Co se týče problematiky daní, nadále konstatujeme, že je třeba zlepšit výběr daní, a nikoliv je zvyšovat. Dle provedených analýz je zřejmé, že je u nás značný nepoměr daňové zátěže a zpoplatnění u sociálního a zdravotního pojištění mezi zaměstnanci a zaměstnavateli na straně jedné a OSVČ na straně druhé. Ten rozdíl je obrovský, a je hlavním důvodem neustále narůstajícího počtu OSVČ na úkor zaměstnanců. (z provedené analýzy na základě podkladů ČSÚ za rok 2011 vyplývá, že zaměstnavatel a zaměstnanec dohromady vynaložili a odvedli do státního rozpočtu ČR, na důchodový účet a do zdravotních pojišťoven (daň z příjmu fyzických osob, sociální a zdravotní pojištění) na 1 zaměstnance v průměru o 100 000 Kč více než OSVČ.)

Ti, kteří dnes uvažují, že by začali v businessu, přemýšlí, zda být živnostníkem, nebo založit s.r.o. Co doporučit z pohledu změn, které budou českou ekonomikou provázet? Například v maloobchodním podnikání, poradenských službách apod. je lidí, kteří působí jako OSVČ, poměrně mnoho. Nezneprátelejte si je vašimi návrhy a doporučeními?

Je zřejmé, že každému, kdo v současné době neplatí daně a kdo je pouze minimálně zatížen odvodovými povinnostmi, se návrhy na dílčí narovnání daňo-

vé a odvodové zátěže mezi zaměstnanci a zaměstnavateli na straně jedné a OSVČ na straně druhé, nelíbí. V naší kompetenci však není tyto návrhy prosadit, my jsme na ně pouze upozornili provedením hloubkové analýzy. Ten problém je na straně státu ČR, vlády, parlamentu ČR. Jemu chybí peníze ve státním rozpočtu, on má schodek na svém důchodovém účtu, zdravotní pojišťovny se pravděpodobně v brzké době dostanou do platebních problémů. My pouze upozorňujeme, že pokud nedojde ke změnám v zatížení ceny práce, pak bez ohledu na stávající mediální kampaň proti „švarcsystému“ patrně dojde k dalšímu přechodu významného počtu stávajících zaměstnanců na OSVČ, a to naprosto legální cestou. Ten nesouhlas je samozřejmě významně podpořen i neustálé novými a novými kauzami plýtvání (nebo i rozkrádání) majetku státu ČR, z tohoto pohledu se odporu proti jakémukoliv zvyšování

daní ani nemůžeme divit.

A co z toho vyplyne pro ty, kteří mají vlastní s.r.o., jsou v něm zaměstnaní, a ještě některé práce vykonávají jako OSVČ?

Ta otázka není relevantní. Osobně považuji za zbytečné, aby majitel a jednatel s. r. o. byl současně zaměstnancem. On může fungovat jako jednatel na základě mandátní smlouvy a nemusí se obávat žádných rozporů z titulu souběhu funkcí. Samozřejmě může ve svém s. r. o. fungovat i jako zaměstnanec, ale dle mého názoru je to zbytečné. Může dále vykonávat činnosti i jako OSVČ. Je třeba si v těchto případech propočítat výhodnost každého způsobu podnikání a vybrat si ten daňově nejvýhodnější. Z mého pohledu bude nepochybně lepší např. pro podnikatele v řemeslné činnosti, aby fungoval výhradně jako OSVČ, uplatňoval si paušál ve výši 80 % a žádnou s. r. o. nezakládal.

Připadá mi to, jako byste, tedy skupina odborníků ve svazu obchodu i na půdě tripartity, hledali menší zlo z toho, co se chystá. Není to svým způsobem postavené na hlavu? Jako bys-

te energii a čas věnovali tomu, aby zákonodárci nerozhodli špatně, místo toho, abyste hledali strategie k vyšší podnikavosti. Naše ekonomika a politika se topí v kauzách, plátcích daní jsou znechuceni, firmy mají život stále krutější a žijí v nejistotě.

Ano, máte pravdu, namísto toho, abychom se plně věnovali strategii rozvoje, koncepčnímu řízení či marketingu, musíme neustále rozporovat a připomínkovat často nelogická ustanovení zákonů, předpisů aj. Souhlasím s vámi také v tom, že neustále se objevující kauzy zneužívání státních či evropských peněz, korupce na všech úrovních, nevyjasněná výběrová řízení, podplácení a další. To znechucuje nejen zaměstnavatele, ale celou veřejnost. Z našeho pohledu je největším problémem nestabilita podmínek pro podnikání. Stačí změna ve složení parlamentu v rámci voleb a vše je zase jinak. V tomto prostředí se skutečně podniká špatně.

Jako představitel skupiny COOP jste zadal renomovaným právníkům otázku, jak to udělat, aby v příštím roce „nezahynuly“ vaše prodejny právě na základě opatření, jež se chystají. Nejste v COOPu sami, kdo takto uvažují. Jaký model podnikání lze oficiálně zvolit, aby z toho vyšly podnikatelské subjekty vítězně a stát ne-nařikal?

Odpovědně říkám, že takové řešení neexistuje. Pokud budou i nadále nesrovnatelné podmín-



Ing. Vladimír Stehno, člen dozorčí rady Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR a předseda COOP družstva HB

ky pro podnikání v obchodě, pak nezbyvá, než se přizpůsobit. Důsledkem může být významný pokles počtu zaměstnanců v tomto oboru, předání tisíců prodejen do pronájmů, dohod o spolupráci (franchizing) aj. V případě vybraných profesí pak může nabýt na významu i poskytování outsourcingových služeb (služby účetní, personální



a mzdové, právní aj.). Samozřejmě v tomto případě ušetří firmy i zaměstnanci, nicméně prodělá stát. V případě přechodu prodejen do pronájmů (včetně pronájmů cizím státním příslušníkům) pak samozřejmě dojde i k výraznému propadu výběru DPH. Žádný recept na řešení, které bude vyhovovat všem, neexistuje.

Jenže tržní ekonomika potřebuje, aby podnikalo více lidí, tedy i zaměstnávalo další jedince. Hodně odvážných ale odvahy podnikat ztrácí, bojí se složitějšího právního byrokratického prostředí, obává se finanční náročnosti a svým způsobem i budoucnosti – aby nezačalo platit něco, co jim ještě zkomplikuje seberealizaci. Proč si české vlády neváží odvahy podnikat? A proč na některé podnikatele hledí stejným okem jako zaměstnanci či odboráři?

Na to se musíte zeptat české vlády.

Jestli jsem tomu správně porozuměla, stát potřebuje vybírat vyšší daně, vyšší pojistné, ale chystá kroky, které by mohly být pro řadu firem likvidační. Snažte se vysvětlit, proč je třeba postupovat jinak. Co když zdravý podnikatelský rozum nevítězí?

Podívejte se, pokud bude i nadále existovat tak zásadní rozdílné zatížení mezi zaměstnanci a zaměstnavateli a OSVČ u daně z příjmu, sociálního a zdravotního pojištění, tak logicky bude i nadále přibývat OSVČ. Znovu podotýkám – legální cestou. Tomu prostě nemůže zabránit ani „milion“ kontrolorů na MPSV. Osobně jsem přesvědčen, že zdravý rozum dříve nebo později zvítězí, čím déle to však bude trvat, tím to bude bolestnější.

S dcerou jsem se rozhodla zřídit specializovanou prodejnu potravin, kde budeme obě i pracovat. Jakou formu zvolit? Máme podnikat jako s.r.o. s tím, že budeme obě jednatelky, a obě se staneme zaměstnanci, nebo máme být obě jako OSVČ? Anebo má založit s.r.o. jen dcera a mne zaměstnávat? Co je ekonomicky nejvýhodnější a jak to ošetřit z hlediska švarcsystému?

Jednoznačně vám doporučuji podnikat jako OSVČ. Můžete si provozovnu rozdělit na dvě „relativně“ jedinečné části a pracovat každá samostatně, můžete vytvořit sdružení OSVČ, přičemž však pak nesmíte využívat paušál (60 % z dosažených příjmů). Nicméně jeho využití v obchodě, kde náklady na pořízení zboží činí 75–80 % nákladů, postrádá tak jako tak logiku. Každý daňový poradce vám pak poradí, jak minimalizovat daňový základ z pohledu daně z příjmu i výhody či nevýhody z případného plátcovství DPH. Ve vašem případě se švarcsystému nemusíte rozhodně bát.

připravila Eva Brixí

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** Žádný recept na řešení, které bude vyhovovat všem, neexistuje
- 3** Aby nebyl zaměstnavatelem úřad práce
- 5** Energie bez cenového napětí?
- 11** Credit management a to, co mi patří, mám pod kontrolou
- 13** Chceme zúročit naše zkušenosti i mimo Evropskou unii

autor: Miloš Krmáček



PENÍZE NA VÝZKUM NEMÁME,
ZATÍM JEN ZKOUMÁME,
KDE NA NĚJ VZÍT.

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: bixi@prosperita.info
Datum tisku: 11. června 2012
Datum distribuce: 13. června 2012

PhDr. Eva Bixi-Šimková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, e-mail: bixi@iprosperita.info

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

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

Kateřina Šimková, konzultant
mobil: 724 189 342, e-mail: simkova@iprosperita.cz

Externí spolupracovníci redakce:

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

Václav Jedlička, externí autorská spolupráce
mobil: 602 139 128, e-mail: jedlicka@iprosperita.cz

Korektury: Mgr. Pavla Rožničková
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 Krmáček, mobil: 723 613 330
e-mail: milo.krmasek@seznam.cz

Internetové stránky:
www.iprosperita.cz, www.madambusiness.cz

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: CTP tisk, spol. s r.o., Rovná 3a, 639 00 Brno

Distribuce: S P Agency, s. r. o., U Špýky 555, 664 61 Rajhradice

Časopis je v roce 2012 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

Prosperita partnersky spolupracuje se společností Anopress IT a.s.

ANOPRESS IT

S TUŽKOU ZA UCHEM

Zapomenutý mobil

Deštníky, diáře, rtěnky ani klíče nezapomínám. Na druhé straně vím, že zákony schválnosti nabývají někdy podoby lichotníků a podstrojíjí, jak to jen jde. Tuctová příhoda se zapomenutým mobilem mi málem přivodila infarkt, neb jsem člověkem, který bez něj neudělá ani krok. Pomyslení na to, že zavolám, aby mi někdo z domova mobil přinesl v okamžiku, kdy nemám zavolat z čeho, jeví se mi jako zásadní filozofický rozpor, který je těžké zvládnout s chladnou hlavou. Rvát někomu mobil z ruky při čekání na tramvaj nevypadá příliš elegantně stejně tak jako žadonit u čerpací stanice, ať mi dovoli natankovat dva litry zdarma. Omylem odložený mobil na místo, které zmizelo z člověčí paměti, zdá se mi jako společensky uplatnitelný problém, jehož řešení přesto existuje: dobré slovo.

Prvním místem, kde jsem se v to dopoledne cítila bezpečně, byla jedna cukrárna v Praze 4. Jela jsem tam pro zákusky a spoléhala jsem, že mne tam již trochu znají. Prodavačku jsem pokorně poprosila, zda by nezkusila zatelefonovat dceři, v jejíž rukách byl můj celodenní osud. „Už ti ho vezu do redakce,“ zaznělo tam někde mezi poli v MHD. Slast se mi rozlila po celém těle. Nelenila jsem a z krabice vylovila jednu špičku jako hold statečné cukrárce, která svým mobilem přebila zoufalství člověče, již technologie pomáhají udržet životní tempo i úroveň. Svět byl rázem sladký stejně jako dobroty zn. www.dorty-domu.cz, cukrárna Jeremenkova.

Eva Bixi

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Už je to tradice Renault

U značky Renault je již tradicí, že si dává záležet na svých pozvánkách na tiskovku. Nejinak tomu bylo v případě tiskové konference 9. května v Praze k představení modelu Dacia Lodgy a jeho uvedení na český trh. Z pozvánky dýchala energie a pohoda, asi tak, jak by to mělo být při rodinném výletě právě tímto automobilem. Pozvánka i zahájení akce se neslo ve stejné grafické image, a za to, jak se s tím organizátor vyrovnal, dáváme po zásluze jedničku. (rix)

inzerce

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2012

1. Národní politika kvality
2. Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
3. Marketér roku 2011
4. Akce společnosti 1. VOX a. s.
5. Motocykl roku 2012
6. Střechy Praha 2012
7. Akce AIP ČR v roce 2012
8. AUTO ROKU 2012 v ČR
9. Konference Kvalita – Quality 2012
10. Setkání COSMOPOLITAN EXECUTIVE HELAS LADIES CLUB
11. Výstava Praha a její dcery
12. Kvalita 2012 QUALITY
13. Proměny Evropy 2012

Účetní a poradenská firma FISKUS CZ s.r.o. vám nabízí:

vedení jednoduchého i podvojného účetnictví zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová příznávnost 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
- Enterprise Europe Network při CRR ČR
- 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

Technologie nejen pro nadšence

Stojíte o zážitek moderního 3D kina v pohodlí vašeho domova? Vybíráte nový televizor? Máte rádi styl a poslední trendy trhu? Pokud chcete mít ve vašem obýváku nejen skvělý televizor, ale i designový doplněk, jsou modelové řady televizorů LG CINEMA 3D 2012 nejlepší volbou. Díky nízké hmotnosti a ultraštíhlému designu jsou vhodné i pro zavěšení na stěnu.

3D technologie od LG, používaná i v těch nejmodernějších 3D kinech, funguje prostřednictvím pohodlných, polarizovaných brýlí. 3D obraz je viditelný i z širokých úhlů, nemusíte tedy sedět přímo před televizorem, na obraz je možné se dívat i z boku. Lehké a designové 3D brýle od LG navíc můžete využít v jakémkoliv 3D kině, a odpadá tak nutnost zakoupení nebo půjčení těžkých, nepohodlných a mnohdy i několikrát použitých brýlí od provozovatelů kinosálů. Pokud se obáváte, že sledování 3D televize může poškodit váš zrak, u LG můžete být naprosto klidní. 3D technologie použitá u LG CINEMA 3D TV nezpůsobuje blikání, zapříčiněné konvenčními 3D brýlemi u závěrkové 3D technologie. Z tohoto důvodu je naprosto bezpečná, nenamáhá oči a poskytuje jasný, ostrý 3D obraz bez rozmazání a pocitů závratí nebo únavy. LG televize navíc získaly certifikát od prestižní Evropské oční kliniky LEXUM potvrzující nezávadnost polarizační 3D technologie LG CINEMA 3D na lidské oko a vidění.

Televize již dávno nejsou určeny jen k základnímu vysílání nebo přehrávání DVD. Chytré televize zapojíte přes Wi-Fi do domácí sítě, a můžete tak surfovat po internetu, přehrávat multimédia ze síťových disků nebo počítače. Nechybí USB vstup pro rychlé připojení USB disku s filmem, fotografiemi nebo hudbou. Pro nadšence moderních technologií a vlastníky smartphonů s operačním systémem iOS nebo Android nabízí LG ještě širší možnost sdílení.

S funkcí Smartshare můžete přehrávat obraz z televize na smartphone, anebo naopak veškerý multimediální obsah telefonu na televizi, to vše v reálném čase a bez sebemenšího zpoždění. Smartphone je možné použít i jako dálkové ovládání chytrého televizoru.

LG Smart TV je nyní třikrát rychlejší. Díky updatu domácí plochy si můžete vytvořit vlastní menu obsahující ty nejpoužívanější aplikace a programy. Smart TV umožňuje více uživatelských profilů, takže může mít každý člen rodiny jiné hlavní menu. Novinkou je například virtuální televizní program nebo možnost minimalizovat vysílání (např. během reklamy) do menšího okna a současně surfovat na internetu.

S magickým ovladačem získáte unikátní nástroj k pohodlnému ovládání televize, přehrávání videí ale i k surfování na internetu. Kromě vysoce komfortního ergonomického tvaru je ovladač velmi přesný i na velké vzdálenosti, a využijete jej tak mimo domov třeba i při prezentacích nebo jako součást vybavení restaurace. K dispozici jsou 3 režimy: Kurzor – Stačí ukázat a kliknout, Gesto – Jednoduchými gesty je možné zadávat komplexní příkazy či přepínat mezi předvolenými programy a Kolečko – Posouvat kurzorem v nabídce nahoru a dolů jako s myší.



Generální partner akce vás zve na závody rychlých člunů FORMULE Vemex Hydro GP 2012, které se konají v Roudnici nad Labem ve dnech 22. až 24. 6. 2012. více na www.waterfestival.cz

Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s. Dubí, Jan Wiesner, čestný předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev, PhDr. Hana Vaněčková: ředitelka externí a interní komunikace MPSS, Ing. Irena Vlčková, vedoucí sekretariátu a PR manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA., generální ředitel společnosti SINDAT GROUP, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Prof. Ing. Jaroslav Antonín Jirásek, DrSc., ekonomický guru, Martin Malý, tiskový mluvčí, LG Electronics CZ, s.r.o., Ing. Ivo Gajdoš, viceprezident České manažerské asociace, Ing. Jan Taraba, ředitel Národního informačního střediska podpory kvality (NIS – PK)

Aby nebyl zaměstnavatelem úřad práce

Celospolečenská diskuze o tom, že nejen český trh hladoví po technické inteligenci, po odbornících ve strojírenství, hutnictví, stavebnictví, ale i po klasických řemeslech, ať už jde o instalatéra, nebo natěrače, frézáře, nebo obráběče, nabírá na obrátkách. Prázdné kapsy absolventů vysokých škol svědčí o jejich těžké uplatnitelnosti. Dochází k rozporu, který hospodářská krize ještě přiosťřila. Co s tím? Řešení hledá například Vysoká škola podnikání v Ostravě. O tom, jakou cestou se zde vydali, jsem hovořila s prorektorem pro spolupráci s podniky a zahraniční vztahy doc. RNDr. Vladimírem Krajčíkem, Ph.D.:

Na dubnové mezinárodní konferenci Pro-měny Evropy v Praze jste vystoupil na téma vysoké školy a potřeby praxe, zejména firm. Na příkladu vaší vysoké školy jste prezentoval, jak lze výuku modifikovat, aby se stala nejen motivující pro studenty, ale aby studenti byli zajímavými posilami – zaměstnanci pro firmy a aby se stali rovněž podnikavými osobnostmi, tedy aby také dokázali vstoupit do businessu, věděli si rady. V čem tkví princip?

Můj příspěvek na konferenci neodrážel pouze současný stav vysokého školství v České republice. Tomu se mnohem hlouběji ve svém vystoupení a analýze příčin věnoval mimo jiné profesor Milan Zelený. Ale na základě vlastních mnohaletých zkušeností s vedením neuniverzitní vysoké školy jsem hledal řešení pro neuniverzitní vysoké školy a jejich cestu pro budoucnost. Pro budoucnost absolventů vysokých škol, jejichž dalším „zaměstnavatelem“ nemá být úřad práce.

Mé vnímání kvality výstupů a produktů takto pojatých vysokoškolských pracovišť je založeno především na diferenciaci vysokých škol, pochopení nutnosti vzdělávat naše studenty pro konkrétní uplatnění na trhu práce. Do budoucna (a možná již v současné době u kvalitních zaměstnavatelů) není důležitý vlastní titul, ale které znalosti a dovednosti jsou za tímto titulem „ukryty“. Pochopitelně pro zaměstnavatele jsou důležité především takové znalosti, které jsou potřebné pro danou pracovní pozici. Tedy kompetence a schopnosti zvládnout požadovaný pracovní výkon.

Proto je důležité diverzifikovat naše vysoké školy a vytvořit nové pojetí profesně orientovaných vysokých škol, kde kvalita výstupů (chápano v kontextu převážně bakalářské úrovně absolventů) bude provázána a měřitelná důkazy jejich aktivit a činností. Nestačí memorovat informace, je nutné dokazovat znalosti.

Princip a mnou navrhovaná cesta je cestou hlubší spolupráce s partnery z řad podnikatelských subjektů. Cílem je vybudování portfolia partnerských firem, které se budou podílet nejen na formování a realizaci vzdělávacích programů, ale zejména na ověřování získaných znalostí a dovedností jednotlivých studentů (tzv. akreditační partneři). Toto ověřování však nemá charakter prostého testování rozsahu získaných informací (testy, ústní zkoušky apod.), ale je a bude ověřováním formou konkrétních akcí, v rámci kterých budou studenti muset ukázat a prokázat schopnost aplikace získaných znalostí a dovedností. Již v letoš-

ním roce naše škola pilotně ověřovala či ověřuje akce typu „Burza námětů bakalářských prací“, kde se setkávají studenti se zástupci podniků a formou vzájemných konzultací a vyjednávání se snaží nalézt optimální kombinaci požadavků na zpracování konkrétního tématu na straně jedné, se snahou po uplatnění studií získaných znalostí na straně druhé. Velmi úspěšnou aktivitou je organizace Innovation Boot Campu. Studenti 1. ročníků zde, v souladu s pojetím oboru Podnikání na VŠP, a.s., řeší tři úkoly, zaměřené na schopnost spojovat nápady, pracovat v týmu, inovovat a vnímat problémy z jiné perspektivy. Pilotováním prochází rovněž kurz zaměřený na design a inovace, nabízející studentům možnost vyzkoušet si cestu od nápadu k produktu, jehož vyvrcholením byla soutěž mezi studentskými týmy v rámci Innovation Day.

Hlavním principem je tedy vtáhnout podniky do života vysoké školy. Společný zájem řešíme společně. Odtud je pak krůček k vytvoření systému značky a titulu Profesionální Bc. Jako společný důkaz školy a podniku, že tento absolvent dokázal použít znalosti v praxi. A pod tímto důkazem bude podepsán i konkrétní podnik.

Jak na nové možnosti modulárního studia a balíčků reagují uchazeči a o jaké obory je největší zájem?

Nový pohled na profesního bakaláře se neobejde bez důsledného zásahu do struktury výuky, do jejího předmětového členění. Pokud tento systém nevyhovuje a je přezřítý, nebojme se jej změnit a nahradit jiným, modulárním. Konečně pracovní role v podniku není o dílčích předmětech. Teď právě myslím matematicky, nyní používám ekonomii a následně marketing. Život v podniku je o rolích a pozicích, které zastávám. V naší oblasti vzdělávání je to role vlastníka, manažera správce atd. Bylo tedy nutné zrušit

předměty, propojit jejich obsahy, nastavit modulární systém výuky vycházející z integrace předmětů do modulů a jejich vazby na role, které podnikatel nebo podnikavý pracovník mohou na sebe přebírat.

Nešlo pouze o kosmetickou změnu spočívající v zabalení předmětů do modulů, které mnohdy vidím na některých vysokých školách. O tom přístup modularizace opravdu není. Modularizace musí vycházet z podniků a jejich skutečné potřeby. Nezbytné je proto nejdříve definovat u modulů požadované vstupy a výstupy, úroveň kompetencí a způsoby jejich měření. Co není měřitelné, neexistuje. Tomu podniky velmi dobře rozumí. Ideální je pak propojit systém kvality vysoké školy a systém kvality v podniku. Minimálně použitím jednotné metodiky. To je však již jiná kapitola.

A co k vlastním uchazečům a jejich zájmu? Jednoduchá odpověď. Jestliže vzdělání má hodnotu a cenu (je tedy investicí), pak se musí jednou vrátit. Znalosti a dovednosti získané na oboru studia mají svoji cenu jen tehdy, jestliže zaměstnavatel je v budoucnu ochoten za ně zaplatit. To je moje preference, titul je důležitý

jen tehdy, když je za ním v zákrytu znalost.



Doc. RNDr. Vladimír Krajčík, Ph.D., prorektor pro spolupráci s podniky a zahraniční vztahy na Vysoké škole podnikání v Ostravě

Mé vnímání kvality výstupů a produktů takto pojatých vysokoškolských pracovišť je založeno především na diferenciaci vysokých škol, pochopení nutnosti vzdělávat naše studenty pro konkrétní uplatnění na trhu práce.

naší školy. Byť v dané situaci obrovského hladu po vysokoškolských titulech mnozí tvrdili, že nikdo školné nezaplatí (přece školství je pro všechny zdarma, a je to tudíž volně dostupný statek). Opak byl pravdou. Na druhé straně je dnes jiná doba. Je čas na nové přístupy, na změnu. Dnes opět mnozí tvrdí, že českým studentům jde a půjde jen o titul. Nevěřím však tomuto jednoduchému argumentu, pracuje totiž trh a jeho zákonitosti. Dojde k posunu křivky nabídky po pracovní síle, poptávající budou diferencovat. Jen titul nebude stačit. Budou se skutečně platit kompetence, jejich důkazy, reference a profesní tituly.

tý jen tehdy, když je za ním v zákrytu znalost. A není škola jako škola.

Spolupracovali jste při vytváření nové studijní platformy opravdu s podnikateli?

Je pochopitelné, že se toto pojetí nemůže vytvořit od zeleného akademického stolu. Společné věci můžeme dělat jen společně. Na druhé straně jsem byl překvapen velkým zájmem podnikatelské sféry aktivně se tohoto procesu účastnit. Prostě i majitelé firem cítí, že je čas na změnu. Vždyť mnohé soukromé výrobní společnosti si zakládají střední a vysoké školy, aby mohly samy aktivně tyto věci ovlivňovat. Kvalitní zaměstnance je třeba si vychovat. Ostatně podobné problémy měl již Jan Antonín Baťa. Jeho cesta školy práce a podnikatelské univerzity platí dodnes. A my na ni navazujeme v nové kvalitě. Třeba orientací na obor Informatika a internet v podnikání, který v současné informační společnosti vytváří pro absolventy zajímavého oboru nové výzvy a příležitosti. To v období Baťova Zlína opravdu nebylo.

Přednáší u vás také ředitelé či majitelé firem?

Samozřejmě. Říkáme, že učíme to, co sami děláme. Nejlépe na příkladu našeho rektora, který má obrovské manažerské zkušenosti s vedením velkého podniku – Třineckých železáren, a v současné době působí v jeho dozorčí radě. Na druhé straně je tato základní potřeba profesorů – praktiků ne vždy zcela chápána Akreditační komisí. Kdo nemá akademický titul, publikační činnost ve vědeckých časopisech, příslušné citace, ten nemá hodnotu. Myslím tím pro akreditační oboru. Z hlediska výuky profesního bakaláře je však jeho cena mnohdy vyšší než cena typického akademika. A opět pro připomenutí. Jen takové vzdělání má hodnotu, které vytváří předpoklady pro budoucí kariéru tohoto „investora“.

Nebojíte se toho, že váš nový přístup je příliš specializovaný a že se inovativně odchyluje od zažitých praxí? Ten, kdo přichází s novotami, bývá často nepochopen přesto, že společenská objednávka po novinkách volá...

Slovo „bát se“ není to pravé. Když jsme před 12 lety zakládali školu, nebáli jsme se o naplnění

Vaše otázka má však jeden důležitý otazník. Je zde vysokoškolská legislativa a platný zákon, který s modulárním pojetím výuky vůbec nepočítá. Opět jsou zde jen předměty. A moduly jsou akceptovány pouze v případě požadavku na zahraniční mobilitu studenta. Tam totiž dávno pochopili, že drobit vysokoškolskou výuku do 15 předmětů v ročníku je opravdu trochu tradiční a překonané pojetí.

Co vás čeká v příštích semestrech? Budete svou strategii dále rozvíjet?

Určitě hodláme na naší škole tyto myšlenky rozvíjet a rozpracovávat. Po pilotních zkušenostech získaných na naší škole hledáme další společenství v akademické i podnikatelské sféře. Stačí mi dát vědět, že sdílíte tyto myšlenky a naše cesty jsou obdobné. Chceme založit nějakou formu sdružení profesních vysokých škol (i zahraničních) s úspěšnými podniky a vytvořit původní systém akreditací těchto profesních bakalářů. Pochopitelně vše propojit s vnitřní evaluací škol a jasně stanovenými metrikami jejich kvality. Včetně navržení systému transparentní ověřitelnosti jejich dodržení.

Absolventi Vysoké školy podnikání se velmi dobře dokáží uplatnit – je po nich ve firmách a institucích poptávka. Máte přehled o tom, kolik jich po ukončení studia založí vlastní firmu? Nebo to lze již během studia?

Dnešní doba je velmi složitá a popravdě moc nepřeje mladým absolventům vysokých škol. Znam to i z vlastní zkušenosti otce mladých

lidí – absolventů vysokých škol. Na druhé straně je dle mého názoru jednou ze správných možností cesta podnikání. Nemyslím tím jen založení vlastního podniku, ale i podnikavost a inovativnost ve velké firmě. Nebát se navrhnout a nalézt nové, netradiční řešení a přístupy. K tomu směřuje své studenty i naše škola a její nová profesní a modulární orientace. Koneckonců tuto hypotézu potvrzují fakta o minimální nezaměstnanosti našich studentů, době návratnosti investic do studia na naší škole a průměrné mzdě našich absolventů. Konkrétní informace je možné nalézt na našich webových stránkách.

otázky připravila Eva Brix



KDYŽ JDE O BYZNYS, NEZNÁM BRATRA.

Záplaty na dnešní bolesti české konkurenceschopnosti

S blížícím se programovacím obdobím Evropské unie na roky 2014 až 2020 a se zveřejněním návrhu budoucího rozpočtového rámce se v jednotlivých členských státech naplno rozproudila debata o prioritách z hlediska potřeb kohezní politiky po roce 2013, respektive o podobě a počtu jednotlivých operačních programů na národní úrovni. Dobrým vodítkem pro efektivní a zacílené využití disponibilních prostředků v budoucím víceletém finančním rámci EU mohou být pro ČR priority stanovené v národní Strategii mezinárodní konkurenceschopnosti, které zahrnují projekty vytvářející předpoklady pro ekonomický růst a rozvoj naší země.

Česká republika se v nejnovějším srovnání mezinárodní konkurenceschopnosti nachází na 38. místě. Přičemž zejména v posledních pěti letech zaznamenala ve světovém i evropském kontextu citelný pokles, jež bude nutné zastavit. Rozumně nastavené rozvojové strategie a politiky, a z nich vyplývající konkrétní intervence z veřejných zdrojů, pomohou efektivně využít ekonomický potenciál, umožní soustředit se na odstranění či alespoň zmírnění identifikovaných nedostatků a usnadní pružnou reakci na aktuální vývojové trendy v Evropě i ve světě.

Slabiny české konkurenceschopnosti

Za největší dlouhodobě identifikované překážky v rozvoji české ekonomiky, charakteristické úzkým domácím trhem a vysokým stupněm otevřenosti – orientací na export, jsou považovány špatně fungující instituce a nedostatečně rozvinutá infrastruktura síť, která již neodpovídá současným potřebám ekonomiky a společnosti. Citelné slabiny má Česká republika také v oblasti vzdělávání obyvatelstva na všech úrovních. Přičemž vzdělávací programy v dnešní době nereflektují potřeby trhu práce a nejsou schopny držet krok se současnými ani budoucími požadavky podnikatelské i veřejné sféry na konkurenceschopnou pracovní sílu.

Dle průzkumu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, zveřejněného 7. května, patří dostupnost kvalifikovaných pracovníků mezi jeden z největších problémů, kterým malé a střední podniky v současnosti čelí. Je tudíž potřeba systémově nastavit, aby vzdělávací programy více odpovídaly požadav-

kům pracovního trhu. Z tohoto důvodu by se budoucí fondy EU měly zaměřit zejména na podporu technického vzdělávání a řemesel a na posílení spolupráce sektoru vzdělávání a podnikání, což jsou základní předpoklady ke konkurenceschopnější ČR vůči ostatním rychle se rozvíjejícím ekonomikám.

Podpora znalostní ekonomiky založené na výzkumu a inovacích

V oblasti konkurenceschopnosti podnikatelského sektoru se Česká republika bude muset zaměřit na posilování úlohy inovací ve strategickém rozhodování o ekonomickém životě firem. Minula již doba, kdy se k nám dařilo ve velkém měřítku lákat zahraniční firmy, které při svém rozhodování o umístění dalších kapacit reagovaly na investiční pobídky a investice pak přesunuly do lokality s nejlepšími nabízenými podmínkami. Současným problémem ČR je neschopnost přesunout výsledky výzkumu do praxe. Budoucí operační programy se proto musí orientovat na hledání možností, jak tento deficit snížit a jak umožnit rozvoj vzájemného propojování privátní sféry s akademickým prostředím v návaznosti na výzkumné instituce. Vedle operačních programů budou na podporu inovací a výzkumu rovněž dostupné prostředky v evropském programu Horizont 2020 s celkovým objemem 80 miliard eur. Dalším úkolem bude mimo jiné také hledání inovativních způsobů, jak přispět k zvyšování energetické účinnosti. Tento trend v dlouhodobém horizontu skýtá pro konkrétní firmu slibné výsledky, nicméně v počáteční fázi pro ni znamená nákladné investice. Bez finanční pod-

pory tak plnění ambiciózních cílů stanovených Evropskou unií může v konečném důsledku přispět naopak ke snížení české konkurenceschopnosti.

Zkvalitňování infrastruktury

Dobudování páteřních infrastruktur (dopravní, energetické a produktové, informační a komunikační) a jejich napojení na hlavní evropské sítě je dlouhodobě vyžadováno jak našimi firmami a občany, tak i zahraničními partnery. Hlubší zapojení do mezinárodní spolupráce je pro české firmy nutností a existence kvalitních infrastruktur může jistě zásadním způsobem pomoci. Ovšem i na lokální úrovni je kvalita infrastruktury nevyhovující. Existují výrazné rozdíly mezi regiony, ale i v rámci regionů. Pro zavádění nových komerčních i veřejných služeb, a nastavení jejich příslušných standardů, bude potřeba výrazného impulzu směrem ke zlepšování informačních a telekomunikačních infrastruktur. V této souvislosti se nabízí zmínit potenciální přínos navrženého evropského Nástroje pro propojení Evropy, který v konečném důsledku může přispět ke snížení cen a zvýšení kvality budované infrastruktury, a to tím, že české subjekty budou nuceny soutěžit se zahraničními. Uvedený nástroj má urychlit rozvoj v oblasti dopravy, energetiky a informačních technologií. Bude spravován centrálně Evropskou komisí a financován z rozpočtu EU s objemem 40 mld. EUR, dalších 10 mld. EUR bude převedeno z Fondu soudržnosti. Hodnocení Světové banky týkající se přístupu a ceny elektrické energie umístilo ČR na nelichotivě 148. místo (ze 183 hodnocených zemí). Navrhovaný Nástroj pro propojení Evropy se svojí prioritní oblastí týkající se investic do budování a modernizace přenosových sítí elektrické energie by proto mohl k řešení tohoto problému přispět.

Chybějící zdroje

Přetrvávajícím problémem českého podnikatelského prostředí je komplikovaný pří-

stup k evropským financím. Výsledky zmiňovaného průzkumu MPO ČR dokazují, že drobní podnikatelé za největší problém považují právě přístup k financím. Evropská unie proto v novém programovacím období chystá řadu finančních nástrojů, které mohou, na rozdíl od tradičních operačních programů, přispět k obrátkovosti vložených peněz. Česká republika by se tedy v této fázi měla zaměřit na vyjasnění způsobu využití financí v rámci kohezní politiky, ale také největšího programu EU Horizont 2020, včetně menšího programu na podporu malých a středních podniků – COSME (2,5 mld. eur). Tyto dva zmiňované programy spojuje právě zaměření na podporu přístupu podniků k financím. Zatímco finanční nástroje COSME budou orientovány na pomoc malým a středním podnikům s rozpočtem 1,4 mld. eur, Horizont 2020 nabídne podporu rostoucím inovativním firmám s disponibilním rozpočtem 3,8 mld. eur. Finance by měly směřovat na posílení půjček, vlastního kapitálu, záruk a mezzaninových nástrojů. Finanční inženýrství však musí jít ruku v ruce s nastavením podmínek tak, aby se navrhované finanční instrumenty staly atraktivní pro bankovní sektor, který o ně bude žádat a následně finance alokovat konečným příjemcům.

V České republice se díky evropským penězům podařilo realizovat mnoho zajímavých projektů a tyto prostředky přispěly výraznou měrou k regionálnímu rozvoji a rozvoji infrastruktury. Na druhou stranu byl téměř zlikvidován národní systém podpor, který byl evropskými fondy nahrazen. Česká republika musí brát v potaz situaci, která nastane v případě, až se stane čistým plátcem. Je potřeba zároveň mobilizovat více prostředků soukromého sektoru ve spojení s veřejným a využít fondy EU k realizaci prorůstových změn, a nikoliv k běžným operacím.

Alena Vlačířová a Pavla Břečková,
Vysoká škola finanční a správní

Praha stoupá na kongresovém žebříčku

Mezinárodní kongresová a konferenční asociace ICCA na začátku května zveřejnila dlouho očekávané první výsledky statistik kongresového cestovního ruchu za rok 2011, které ukázaly, že Praha se úspěšně vydala na cestu za splněním svých ambiciózních cílů. V žebříčku světových kongresových destinací se totiž umístila výrazně lépe než předchozí rok – na 14. místě.

Díky významnému nárůstu počtu konaných mezinárodních asociačních konferencí se naše metropole z původně 19. místa vloni dokázala vyvíhnout do TOP 15 – 14. příčku sdílí s další úspěšnou evropskou destinací Kodan s počtem 98 akcí; předchozí rok to bylo 85. Praha tak má velkou naději, že se jí podaří splnit do roku 2014 loni stanove-

ný ambiciózní cíl dostat se zpět do první desítky nejúspěšnějších světových kongresových destinací a do roku 2020 do první pětky nejlepších. Česká republika se celosvětově umístila na 31. místě s počtem 122 akcí.

„Výsledky statistik ICCA za loňský rok nás doslova nadchly. Čekali jsme jistě zlepšení pozice Prahy, ale mile nás překvapilo, že je až tak výrazné. Skvělé umístění Prahy vnímám jako odměnu za naši tvrdou práci v uplynulých dvou letech. Z velké části za něj vděčíme také skvělé spolupráci členů Prague Convention Bureau, kteří se po celý rok aktivně zapojovali do sběru statistických dat o kongresovém průmyslu v Praze iniciovaném Prague Convention Bureau na počátku roku 2011. Věřím, že s jejich pomocí snáze dosáhneme cílů, které si Prague

Convention Bureau vtyčilo pro následující roky,“ řekla ředitelka Prague Convention Bureau Lenka Žlebková. „Velký dík patří také vedení města v čele s panem primátorem Svobodou. Jsme rádi, že chápou přínos tohoto turistického odvětví pro naši metropoli a podporují nás v našich aktivitách.“

Pozitivní trend dokazují také statistická data, která Prague Convention Bureau od loňského roku eviduje nejen na poli asociálních kongresů, ale také korporátních akcí a jiných setkání realizovaných v Praze. V prvním čtvrtletí roku 2012 PCB vysledovalo nárůst počtu akcí o téměř 10 % ve srovnání s předchozím rokem. Je tak zřejmé, že se ekonomická recese v této oblasti již stabilizovala a celkový trend bude v tomto roce stoupající.

Kongresový průmysl je totiž pro Prahu a jakoukoli destinaci velmi významný. Mezinárodní setkání totiž přináší Praze nejen výbornou propagaci a reklamu, ale jsou zdrojem mimořádného ekonomického přínosu pro oblast cestovního ruchu. Obchodní příležitosti spojené s konáním takových akcí mají zásadní význam pro mnohá společenská a konferenční zařízení, hotely, restaurace, cateringové, dopravní a audiovizuální společnosti, jakožto i mnohé další poskytovatele služeb. Mezinárodní kongresový delegát utratí v místě konání průměrnou částku přesahující 20 tis. Kč. Celkové roční akumulované příjmy se v Praze pohybují kolem 8,5 miliard Kč, a mezinárodní kongresy tak tvoří významnou oporu ekonomického rozvoje města. (tz)

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

Domácnosti peníze neinvestují

České domácnosti i v loňském roce mírně bohatly. Podle statistik České národní banky v roce 2011 vzrostla finanční aktiva domácností meziročně o necelých 5 %. Češi však své peníze neradi investují. Investice českých domácností do nejběžnějších investičních produktů, otevřených podílových fondů, totiž ve stejném období poklesly o 15 %. Lidé peníze nejčastěji ukládají na běžné účty s nízkým úročením. (tz)

IT administrátoři trpí stresem

Společnost GFI Software, poskytovatel infrastruktury pro malé a středně velké podniky, oznámila výsledky průzkumu IT Admin Stress Survey zaměřeného na práci zaměstnanců v IT. Podle tohoto průzkumu zvažuje 69 % IT administrátorů změnu zaměstnání z důvodu vysokého pracovního stresu. K nejvíce citovaným příčinám pracovního stresu patřily požadavky manažerů, podpora uživatelů a náročné termíny. (tz)

Polovina investic selže

Až polovina připravovaných transakcí na rozvíjejících se trzích, které se podaří dotáhnout až do fáze externí hloubkové kontroly (due diligence), nakonec selže. A u těch, kde se objeví komplikace až po uzavření dohody, dosahují dodatečné náklady až 50 % hodnoty původní investice. Ukázala to studie PwC „Jak se dostat na pravou stranu Delt: průvodce obchodníka na rozvíjejícím se trhu“. Ta vychází z rozboru 200 fúzí a akvizic. (tz)

Ekologické obaly Tetra Pak

Tetra Pak, světová jednička v oblasti zpracování a balení potravin, představila na veletrhu Anuga FoodTec 2012 v Kolíně nad Rýnem novinky v portfoliu kartonových obalů a technologie zaměřené na zvýšení efektivity a výkonnosti balení výrobků. Smyslem nových obalů je posílení ekologických atributů. S technologií oddělitelné vrchní části přichází první u nápojových kartonů. (tz)

Energie bez cenového napětí?

Dynamicky rostoucí společností na trhu s energiemi, která se co do počtu odběrných míst stala největším dodavatelem elektřiny u nás a současně významným dodavatelem zemního plynu, je ústecká CENTROPOL ENERGY, a. s.



Člen představenstva a obchodní ředitel společnosti CENTROPOL ENERGY, a.s., Lukáš Pokrupa, MBA

Jejími zákazníky jsou především domácnosti tvořící přibližně 90 % klientského portfolia, avšak mezi klienty nechybí státní organizace a instituce, obce, řada průmyslových podniků, obchodních řetězců. V posledních dvou třech letech je o akciové společnosti CENTROPOL ENERGY stále více slyšet, a tak jsme k rozhovoru pozvali jejího obchodního ředitele a člena představenstva Lukáše Pokrupu, MBA:

Na trhu s elektřinou působíte od roku 2007, se zemním plynem od počátku roku 2010, a přes toto nepříliš dlouhé období jste se vypracovali mezi významné tuzemské dodavatele. Jak se to podařilo?

Koncepci vstupu na trh s energiemi jsme připravovali dlouho dopředu. Zpočátku jsme se orientovali především na podnikatelský maloobdoběr a postupem času, především díky systémovému zázámu a nastavení procesů administrace tisíců smluvních dokumentů a jejich elektronizaci jsme rozhodli přinést levnější elektřinu i zákazníkům z řad domácností. Ve správný okamžik jsme byli na správném místě, kde se konkurence etablovala především v korporátním segmentu a dominantní hráči zaspali. Samozřejmě firmu dělají lidé a musím uznat, že jsme do našich řad získali ty nejlepší odborníky ve svých oborech.

Domácnosti mohou být však v dnešních podmínkách trhu s energiemi poněkud nestálým klientem. Máte nějaký recept, jak si je dále udržet v silné konkurenci?

Jedna část je akvizice a druhá část je udržení zákazníka. Získání nového zákazníka je vždy finančně náročnější než udržení stávajícího. Proto přicházíme neustále s novinkami pro domácnosti, které zvyšují loajalitu na-

ších zákazníků. Tím mohou být např. různé slevové vouchery, případně naposledy byl spuštěn e-shop s řadou zajímavých produktů s těmi nejlepšími cenami. Dilem to jsou jednoznačně služby, které nás dnes odlišují. Nasloucháme zákazníkům a zvyšujeme jejich komfort a péči i při obsluze, využíváme té nejmodernější komunikace. Dnes jako první nabízíme zákazníkům fixaci stávajících současných cen až do konce roku 2013 apod.

Vášim reklamním sloganem se stala věta Energie bez cenového napětí, jak je to s garancí nižší ceny pro zákazníky?

Zákazník má možnost se při sepsání smlouvy rozhodnout, zdali využije zdarma

nabídky Garance nižší ceny. Jedná se o jistotu zákazníka, že na daném území dominantního hráče nebudeme po dobu smluvního vztahu dražší než právě daný dominantní hráč.

Podívejme se nyní na firemní klientelu. Jaký je její podíl v klientském portfoliu a z hlediska objemu tržeb?

Z hlediska objemu tržeb se pohybujeme kolem hranice 30 % a neustále rosteme.

Podařilo se vám ulovit i velké ryby, jako je ministerstvo vnitra, ministerstvo životního prostředí, řadu krajů, významných obchodních řetězců, jako OD Prior, maloobchodní síť Hruška, COOP, obchody OKAY nebo lékárny LOYD, ale též mnoho středních a malých firem. Pomohla spíše jejich touha po změně dodavatele, nebo je to výsledek usilovného tahu na branku a nabídky zajímavých cenových programů?

Kombinace obojího. Cit pro obchod a tah na branku by bez kvalitních služeb a zajímavých cenových nabídek nepomohl. Stejně tak obráceně. Jedná se o usilovnou a mravenčí práci, kde se výsledek dostavuje v čase. Naše nabídky jsou vždy podrobeny konkurenčnímu srovnání, případně přímo výběrovým řízením, kdy mnohdy jediným hodnotícím parametrem je cena.

Letos v březnu jste ohlásili razantnější vstup do segmentu korporátní klientely jak s elektřinou, tak s plynem. S jakými marketingovými nástroji se tak stalo, jak se na to připravilo zázemí společnosti a co lze ještě do konce letošního roku v této oblasti očekávat?

Korporátní klientela je speciální disciplína. Jedná se opravdu o erudované zákazníky, kteří disponují svými nákupními návyky a vlastními odborní-

ky. Jejich potřeba po nižší ceně je mnohdy tažena posilováním si vlastního cash flow tzv. dodavatel-skými úvěry. Pro takovou klientelu musíte být velice silní finančně, systémově a personálně. To dnes splňujeme. Personální obsazení budeme napříč ČR do konce roku určitě rozvíjet.



Domníváte se, že padne hranice 400 tisíc zákazníků?

Je to hranice, ke které bychom se rádi co nejdříve přiblížili.

Zdá se, že segmentace a přerodžďlování trhu v obou komoditách zřejmě skončily a nastává doba nelehké stabilizace zvláště domácnostní klientely. Máte na to nějaký zvláštní recept kromě značného úsilí si je udržet?

Přerodžďlování trhu ještě zdaleka u konce není. Je však patrná určitá stagnace a zapojení především dominantních hráčů v druhé komoditě. To všechno je prostor, kde se budeme i nadále pohybovat a prostor růstu je zde patrný stále. S ohledem do minulosti především v oblasti dodávek plynu. Ruku v ruce musí jít zvyšující se úsilí o udržení zákazníka, jak bylo řečeno v předchozích odpovědích. Zde musíme být vždy napřed a zákazník od nás může očekávat kromě levnějších dodávek elektřiny a plynu i něco navíc, co jinde nezíská.

Podobně tomu bude také u korporátní klientely; sestavili jste tým obchodníků, který se bude o firmy starat. Co si pod tím lze představit?

Máme k dispozici celé oddělení od marketingu počínaje, přes nástroje potřebné k ocenění po odborníky – obchodní manažery. Jejich silou je flexibilita a odbornost. Ta je na trhu žádaná a bude i nadále posilována. Zákazníkovi

nabízíme kromě produktu i tvář, kterou bude CENTROPOL reprezentovat.

Přišli jste letos s novými cenovými programy STABILITA a eTarif, a s akvizičními programy. Co obsahují a jak se osvědčují?

Nově máme v rodině cenových programů i tarif pro fixaci ceny do roku 2013. Nejzajímavějším programem je jednoznačně tarif STABILITA. Je to logické, v uvedeném programu jsou největší úspory. Zákazníci se dnes v nabídkách již běžně orientují a své cenové tarify si volí samostatně. Naopak zklamáním je eTarif, o který je zájem zdaleka nejmenší.

A snad na závěr, jakým vývojem nyní vaše společnost prochází a co můžeme ještě do konce roku, ale i v delším časovém horizontu očekávat?

V současné chvíli jsme úspěšně ukončili etapu integraci informačních systémů a systematizace ICT prostředí. Včetně nově vybudovaného vlastního call centra. Bez investic do uvedeného odvětví v řádech několika desítek milionů Kč bychom neměli prostor pro další růst. Nyní budeme nově získané systémové prostředky využívat s maximálním ohledem na kvalitu dosahovaných služeb právě k zákazníkovi. I nadále posilujeme po všech stránkách, a to především v oblasti nákupu a přímého prodeje. Kvalitních kolegů je na trhu nedostatek a věříme, že do konce roku se naše řady opět rozrostou. Růst v následujících letech je stále očekávatelný.

rozmloval Jiří Novotný

www.centropol.cz

54. mezinárodní strojírenský veletrh

MSV 2012

8. mezinárodní veletrh obráběcích a tvářecích strojů

IMT 2012

AUTOMATIZACE

Stále se můžete přihlásit!

Souběžně se koná:

10.–14. 9. 2012

Brno – Výstaviště

www.bvv.cz/msv

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

BVV

Veletrhy Brno

Výroba elektromobilů ve světě se do pěti let zdesetinásobí

Automobilky po celém světě vyrobily loni více než 90 tisíc vozidel na elektrický pohon. Aktuální odhady PwC ukazují, že do roku 2016 se světová produkce elektromobilů zvýší na více než 950 tisíc vozidel ročně. Vozy na elektrický pohon se nyní na celkové automobilové produkci podílejí sotva jednou desetinou procenta. Těžko bychom však našli na světě automobilku, které nemá v záloze alespoň ve vývojové fázi nějaký elektromobil. S rozvojem potřebné infrastruktury se bude zvyšovat i podíl elektromobilů na celkové produkci odvětví. V roce 2016 by měl dosáhnout necelého jednoho procenta. „Již v příštím roce překročí světo-

vá produkce elektromobilů hranici půl milionu vyrobených kusů. Elektromobily jsou jednou z možností, na kterou se výrobci automobilů zaměřují ve snaze o splnění stále přísnějších emisních limitů. Masivnějšímu rozšíření tohoto pohonu však stále brání jen pomalu se rozšiřující infrastruktura a relativně krátká výdrž baterií. Výrobci si navíc uvědomují vzácnost řady vstupů pro jejich výrobu. Současné elektromobily tak jistě nepředstavují finální technologii. Výrobci se proto poohlíží i po alternativách využívajících dostupnější zdroje,“ říká Jiří Zouhar, vedoucí Automobilové expertní skupiny PwC Česká republika. (tz)

Stanou se rodinné firmy hnacím motorem české ekonomiky?

Podle pravidelného průzkumu celosvětové sítě poradenských společností KPMG Business Leaders Barometer – Jak uspět v měnícím se světě je 87 procent majitelů a výkonných ředitelů rodinných firem v Česku přesvědčeno, že jejich podniky začínají tvořit páteř domácí ekonomiky. Za stavební kameny jejich stability považují především dlouhodobé plánování, flexibilitu a etiku v podnikání. Vůbec nejvýznamnější je v současné době pro české rodinné firmy zajištění efektivity nákladů. Rovných 80 procent českých firem v rodinném vlastnictví by uvítalo větší podporu státu, a to především v podobě finančních dotací.

„Rodinné firmy budují majitelé s vidinou dlouhodobé perspektivy. Jejich cílem obvykle nebývají okamžité zisky, ale snaha vystavět trvalou hodnotu, která se bude předávat z generace na generaci,“ sdělil Milan Bláha, Partner, KPMG Česká republika. V rukou rodinných firem se v současnosti nachází přibližně 80 procent světového podnikání, na chodu českého hospodářství se firmy v rodinném vlastnictví podílejí zhruba z jedné třetiny. Ke světovým rodinným podnikům se řadí Henkel, C&A či pivovarnická skupina Anheuser-Busch, mezi přední české hráče patří například KOH-I-NOOR HARDTMUTH, AGRO CS nebo potravinářský výrobce Emco.

Češi si věří

Ačkoli jsou Češi považováni spíše za skeptiky, majitelé rodinných firem hodnotí svou hospodářskou budoucnost kladně. České podniky v soukromém vlastnictví považuje za čím dál silnější motor ekonomiky 87 procent respondentů. Mezi účastníky průzkumu z regionu EMEA (Evropa, Blízký východ, Afrika a Karibik) tento názor naopak zastává 62 procent majitelů rodinných firem.

V rodinných firmách Češi věří především vlastním manažerským schopnostem. Externího manažera by proto do vlastní firmy nepřijala více než čtvrtina majitelů těchto podniků. „Češi stále preferují rodinné příslušníky, a zejména do nejvyšších funkcí nejsou ochotni dosazovat manažery zvenku. Rozhodovací pravomoci totiž chtějí mít pevně ve svých rukou,“ vysvětlil Milan Bláha. Průzkum dále ukázal, že v budoucnosti plánuje jen 66 procent českých majitelů rodinných firem zapojit do vedení ex-

terní manažery. Ve světě naopak sahají majitelé firem po službách vrcholových manažerů mimo rodinný kruh celkem běžně.

Tuzemské firmy spoléhají na stát

České rodinné firmy sice věří ve svůj potenciál, rády by však více vyhledávaly pomoc ze strany státu. Hned 80 procent dotazovaných je přesvědčeno, že by stát měl více podporovat model rodinného podnikání a vytvořit pro něj vhodné podmínky včetně odpovídajících dotací. Naproti tomu v regionu EMEA jsou nároky na podporu státu nižší – za významnou ji zde považuje 60 procent firem.

Co pálí české podnikatele?

Efektivita nákladů představuje pro celý region vůbec nejvyšší prioritu. Přizpůsobit svou podnikatelskou činnost tomuto požadavku chce 73 procent českých a 40 procent zahraničních firem. Za hranicemi směřují podnikatelé svou pozornost také k přípravám na změny obchodních modelů podnikání (22 procent odpovědí), což je pro tuzemské podnikatele jen okrajové téma (2 procenta). „Zajímavý výsledek přinesl průzkum také v rámci řízení hotovosti a pracovního kapitálu, který by chtělo zlepšit 15 procent českých a 36 procent zahraničních firem. Důvodem může být na straně domácích rodinných podniků větší přetlak peněz na českém bankovním trhu, případně i neochota českých majitelů se zadlužovat,“ uzavírá Milan Bláha.

(tz)

Výsledky překonávají očekávání analytiků

Právě probíhající výsledková sezona ukazuje, že firmy svým hospodařením většinou předčily očekávání analytiků. Podobně dobrých výsledků často nedosahovaly ani před krizí. Jak mohou na tuto situaci reagovat investoři? Rozumnou volbou je investovat do akcií. Přitom je ale nutné mít neustále na paměti, že riziko a nejistota je v současné době výrazně vyšší než v minulosti, a proto je třeba myslet i na nenadálé poklesy. Nadstandardní růsty jsou však pravděpodobnější.

O zotavení firem po nedávné recesi hovoří fakt, že většina společností zahrnutých v indexu S&P 500 vykázala zhruba o 4 % vyšší zisk, než měla v rekordním období před pěti lety. „Přitom v protikladu k hospodářským výsledkům firem jsou ceny akcií stále o přibližně 12 % nižší. Již tento fakt by mohl být argumentem ukazujícím na levné ohodnocení. Když navíc vezmeme v potaz nízkou výnosnost úrokových nástrojů, je jedním ze způsobů, jak mohou investoři těžit z dobrých výsledků korporací, právě nákup akcií,“ řekl Aleš Prandstetter, investiční stratég ČSOB Asset Management, a.s., investiční společnost.

Cenový mechanismus funguje tak, že dříve nebo později se vyšší zisky odrážejí ve vyšších cenách akcií. Na to si tentokrát zřejmě ještě počkáme. Pokud se zisky zvýší tempem 6 % v meziročním srovnání a poměrové ukazatele zůstanou na stejné úrovni, zvednou se ceny akcií rovněž o 6 %. K tomu lze připočíst ještě dividendu. Mírně se zlepšují i výhledy hospodaření na tento rok. Pozitivní náladu vytváří především export. Proč tedy investoři raději nakupují státní obligace Německa, Švýcarska či USA s výnosem lehce nad nulu? „Na vině je strach ze ztrát, který je vyšší než racionální kalkulace. Ano, existuje určitá pravděpodobnost, že se ekonomiky znovu zhroutí.

pokračování na str. 7 ►

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

I V LÉTĚ JSME TU PRO VÁS!

KOMPLEXNÍ PRŮVODCE DPH – PRO ZAČÍNÁJÍCÍ

17. – 19. 7. 2012
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Svatopluk Galočík, Ing. Zdeněk Kuneš, Ing. Jana Ledvinková
KÓD: 201000 **CÉNA:** 5 988 Kč (vč. slevy ve výši 980 Kč při účasti na celém cyklu)

EKONOMICKÉ MINIMUM PRO ASISTENTKY

20. 7. 2012
PŘEDNÁŠÍ: RNDr. Ivan Brychta
KÓD: 201670 **CÉNA:** 2 388 Kč (vč. 20% DPH)

VEDENÍ MZDOVÉ AGENDY – PRO ZAČÍNÁJÍCÍ MZDOVÉ ÚČETNÍ

24. – 25. 7. 2012
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Růžena Klímová
KÓD: 202360 **CÉNA:** 4 428 Kč (vč. 20% DPH)

VEDENÍ MZDOVÉ AGENDY – PRO ZKUŠENÉ

26. 7. 2012
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Růžena Klímová
KÓD: 202370 **CÉNA:** 2 988 Kč (vč. 20% DPH)

ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTNÍCH SITUACÍ V ZAMĚSTNÁNÍ, KOLEKTIVU A V RODINĚ

30. – 31. 7. 2012
LEKTOR: Ing. Mgr. Jiří Svoboda
KÓD: 208260 **CÉNA:** 7 188 Kč (vč. 20% DPH)

Informace o nové produktové nabídce na II. pololetí 2012 najdete na www.vox.cz.



Podnikatelé se aktivně zapojili do diskuze o budoucích možnostech podpory MSP

Na stránkách portálu BusinessInfo.cz proběhla nedávno veřejná konzultace Ministerstva průmyslu a obchodu ČR k nově připravované koncepci podpory malých a středních podnikatelů v letech 2014 až 2020. Odezva na ministerské návrhy více než padesáti podpůrných opatření pro rozvoj MSP byla ze strany podnikatelů mimořádně silná – do konzultace se spontánně zapojila téměř tisícovka podnikatelů.

Koncepce podpory malých a středních podnikatelů na období let 2014 až 2020 (Koncepce MSP 2014+) představuje zásadní strategický dokument pro přípravu nového programovacího období kohezní politiky po roce 2014, a především nového operačního programu na podporu podnikání, výzkumu, vývoje a inovací. Vymezuje věcný, finanční a prováděcí rámec pro směřování konkrétních opatření, jejichž cílem bude umožnit efektivní fungování a celkový rozvoj malých a středních podnikatelů jako významné součásti národní ekonomiky.

Veřejná konzultace zaznamenala mezi podnikateli mimořádný ohlas, což je podstatné především z hlediska perspektivy dalšího zlepšování efektivity budoucích podpůrných nástrojů. Cílem dotazníkového šetření bylo získat názor podnikatelů na zvolené priority a nástroje připravované koncepce, což se nepochybně podařilo. Zpětnou vazbu v podobě získaných výsledků šetření použije ministerstvo pro celkové zkvalitnění a posouzení vhodnosti zvolených oblastí podpory a jejich zacílení.

Většina respondentů registrovala své podnikatelské subjekty před pěti desíti a více lety, šlo tedy vesměs o již zavedené podniky s delší historií. Podle velikosti obrátu bylo rozložení odpovídajících firem poměrně rovnoměrné, nejvíce respondentů (40 %) se však rekrutovalo z řad firem dosahujících obrátu přes 50 mil. korun ročně. Z oborového hlediska byly nejčastěji zastoupeny firmy působící ve zpracovatelském průmyslu, IT a telekomunikacích, ve stavebnictví a v oblasti služeb.

Nejvíce otázek z průzkumu prověřovalo zejména zkušenosti

firem s čerpáním podpory ze strukturálních fondů i z národních zdrojů a jejich názory k různým formám těchto podpor. Některé z otázek obsažených v dotazníku však měly i širší přesah a týkaly se například hlavních potíží, s nimiž se malé a střední podniky aktuálně potýkají, nebo jejich úspěšnosti při zavádění nových firemních produktů, procesů či prodejních kanálů. Mezi největší problémy, kterým v současné době firmy čelí, byly nejčastěji jmenovány dostupnost kvalifikovaných pracovníků a zkušených manažerů či ostrá konkurence a nalezení zákazníků, resp. trhů. Jako brzdou svého dalšího rozvoje vidí podniky také zvyšující se náklady a ztížený přístup k financování. Ten je zásadní zejména pro drobné podnikatele – za problém jej označila téměř čtvrtina z nich. Relativně méně často poukázaly firmy na nedostatečnou proexportní podporu.

Vyhodnocení otázek průzkumu, které se věnovaly samotnému návrhu Koncepce MSP 2014+, přineslo pozitivní hodnocení zvolených strategických priorit, většina byla hodnocena jako důležitá či spíše důležitá. Za nejpodstatnější považují podnikatelé zejména prioritu „Rozvoj podnikání založeného na podpoře výzkumu, vývoje a inovací“ a následně také prioritu „Podpora podnikatelské a inovační infrastruktury“. Nejdůležitější se tedy podnikatelům zdá být podpora zavádění moderních technologií a nových produktů na bázi těchto technologií. Dále také podpora vlastních výzkumných a vývojových kapacit podniků, podpora podnikatelské a inovační infrastruktury a podpora začínajících malých a středních podnikatelů. Konzultace se mimo jiné soustředila i na zjištění názoru podnikatelů na realizaci speciálních programů podpory v regionech se soustředěnou podporou státu. Pro tuto podporu se vyslovilo téměř 70 % podnikatelů.

Podrobné výsledky průzkumu i samotný návrh Koncepce přinášející 52 konkrétních podpůrných opatření pro rozvoj MSP naleznete na webových stránkách www.BusinessInfo.cz.



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Asseco CE dokončilo akvizici

Asseco Central Europe se stalo 100 % vlastníkem společnosti Statlogics, která se řadí ke špičkovým providerům v oblasti consumer finance v regionu střední a východní Evropy. Prostřednictvím Statlogics se ročně zpracuje 5 milionů úvěrových žádostí za 3 miliardy eur. Jedinečný software společnosti je součástí IT systémů společností Raiffeisen, UniCredit, Société Générale, BNP Paribas nebo Credit Agricole. (tz)

Pojišťovna posílila na trhu

DIRECT Pojišťovna i její mateřská společnost RSA v prvním čtvrtletí roku 2012 dále výrazně posilovaly postavení na pojistném trhu. DIRECT Pojišťovna meziročně zvýšila počet účinných smluv v portfoliu o 9 % a k 31. 3. 2012 jich evidovala celkem 73 897. Hrubé předepsané pojistné DIRECT Pojišťovny za první čtvrtletí roku 2012 dosáhlo výše 82 milionů korun a v porovnání se stejným obdobím roku 2011 vzrostlo o 2 %. (tz)

sAutoleasing s růstem 43 %

Dceřiná společnost České spořitelny sAutoleasing zaznamenala za první tři měsíce 2012 nárůst zájmu o financování formou spotřebitelského úvěru nebo leasingu – využilo ho o 43 % klientů více. Klienti uzavřeli přes 3 tisíce smluv za 600 mil. Kč. Největšího nárůstu zaznamenal sAutoleasing u financování nových vozů. V meziročním srovnání to bylo o 40 % smluv více, což znamená 37% nárůst v objemu financování. (tz)

Firemní úvěry na dobré úrovni

Poskytování úvěrů firemnímu sektoru ve střední a východní Evropě se drží na dobré úrovni, v příštích měsících však budou zřejmě přetrvávat rozdíly ve výkonnosti zemí. Takové je zjištění analýzy firemního úvěrování ve střední a východní Evropě, provedené úsekem CEE & Poland Strategic Planning UniCredit. Větší ekonomiky, jako Turecko či Rusko, zaznamenaly dvojciferný nárůst poptávky po úvěrech. (tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Chemický průmysl vyrovnal ztráty z krize

Dvě desetiletí už pracuje v České republice Svaz chemického průmyslu. Letošní jubilant má skutečně co slavit i v době přetrvávající hospodářské stagnace. Zároveň však musí řešit velké výzvy, které před dalším rozvojem tohoto významného průmyslového oboru stojí. O tom jsme hovořili s ředitelem Svazu Ing. Ladislavem Novákem.

Mění se postavení a význam chemického průmyslu v ČR a EU? Nedotýká se ho větší orientace spotřebitelů a velkých odběratelů na přírodní produkty, biotechnologie, omezování pesticidů a průmyslových hnojiv atd.? A jak se chemici vyrovnávají s dopady současné hospodářské krize?

Řekl bych, že postavení se nemění. Jeho význam v ekonomice ČR (i v EU je stále stejný). Pořád je to průmysl, který patří mezi tři největší v ČR, vytváří 14 % průmyslového HDP a zaměstnává dost přes 100 tisíc lidí. Je to sektor s velkým inovačním potenciálem a jako takový má v ekonomické struktuře své pevné místo a význam. Není to průmysl, který by dodával konečnému spotřebiteli, ale na jeho výrobcích závisí mnoho navazujících sektorů (automobilový, elektrotechnický, stavební, potravinářský atp.). Chemie, chemický průmysl a jeho výrobky nás obklopují na každém kroku, aniž si to mnohdy uvědomujeme. Bez výrobků chemického průmyslu si nelze moderní život vůbec představit.

Loňský rok ve srovnání s rokem předešlým přinesl významné zlepšení ve všech sledovaných ukazatelích a skoro dohonil ztráty z let minulých, z let recese. Výhled pro rok letošní je mnohem optimističtější, ale já osobně jsem spíše optimista. Bude samozřejmě záležet na vývoji situace v okolních zemích (Německo, Polsko, Rakousko a Slovensko) a také na kondici navazujících průmyslů (hlavně automobilového). O poklesu omezování pesticidů či hnojiv u nás nevim, určitě jsme to nezaznamenali, a orientace na „bioprodukty“ se týká spíše konečných spotřebitelů, pokud to vůbec není uměle nafouknutá bublina.



Ředitel Svazu chemického průmyslu
Ing. Ladislav Novák

Daří se svazu podporovat rozvoj chemických oborů, zaměstnanost a vhodné sociální klima ve společnosti?

Je to jeden z našich hlavních cílů. Kromě vzdělávacího projektu „Vzděláváním ke konkurenceschopnosti chemického průmyslu ČR“, který úspěšně administrujeme již druhým rokem, chceme letos výrazně podpořit střední a technické chemické školství. V roce 20. výročí založení našeho Svazu se chceme mladým více věnovat, chceme učinit technické a chemické vzdělání atraktivním, ukázat, že to je perspektivní obor, který umožní seberealizaci a dobrý výdělek. Vešli jsme v jednání s Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy ČR a společně bychom chtěli připravit projektovou výzvu zaměřenou právě na podporu středního a technického školství, chceme dokonce jít až

na základní školy, kde se o vztahu k tomu kterému oboru rozhoduje nejvíce.

V sociální oblasti fungujeme už dlouhá léta jako vyjednávači Kolektivní smlouvy vyššího stupně, kromě toho máme s naší odborovou organizací ECHO podepsanou dohodu o Sociálním dialogu. Myslím, že funguje a že také o nějakých sociálních problémech v chemickém průmyslu neslyšíte.

S ohledem na zavádění systému REACH jste upozorňovali na negativní důsledky, které nová opatření přinesou nejen chemickému průmyslu. Potvrzují se vaše analýzy a předpovědi?

Ano, i když musím říci, že první registrační fáze proběhla celkem bez problémů. Vysvětlují si to tím, že registrovaly převážně velké firmy (tonáže přes 1000 tun ročně), které byly jak finančně, tak personálně připraveny. Problémy přijdou nyní, při druhé (rok 2013) a potom třetí registrační fázi, kdy budou registrovat hlavně mikro, malé a střední firmy. V celé EU existuje zhruba 29 000 podniků činných v chemickém průmyslu a z nich je 96 % malých a středních. V ČR to je dokonce přes 99%! Odhadem stovky až tisíce, bohužel přesná čísla nejsou k dispozici. Pokoušíme se ale v rámci projektu Monitoring REACH (zadavatel MŽP ČR) zjišťovat potřeby těch identifikovaných a také chceme ve spolupráci s MPO ČR vypracovat studii, která by se zaměřila budoucí konkurenceschopnost těchto malých a středních podniků v souvislosti s implementací REACH. Ono nejde jen o REACH, ale také CLP (klasifikace, balení a značení chemických látek), směrnici SEVESO (prevence havárií v chemickém průmyslu), nařízení o biocidech atd. Mimochodem, jedno zajímavé číslo: Administrativní náklady spojené s první registrační fází REACH přesáh-

Administrativní náklady spojené s první registrační fází REACH přesáhly 2 miliardy eur a mnohonásobně převýšily náklady nutné na testování. Kdo na to má ?

ly 2 miliardy eur a mnohonásobně převýšily náklady nutné na testování. Kdo na to má ?

Přimíchávání biosložky do automobilových paliv významně ovlivnilo českou i evropskou petrochemii. Váš postoj k využívání obnovitelných zdrojů a obchodu s emisními povolenkami je známý. V čem spočívá „vyvážený přístup“?

Tato problematika si zaslouží samostatný výstup, ale alespoň krátce. Vyvážený přístup znamená především používat rozum, nedeformovat trh neuváženě vysokými podporami a soustředit se na zdroje, které máme. Při vyjednávání o EU ETS se jasně ukázalo, že EU má své zájmy velmi diferencované, takže například náš chemický průmysl bude muset dokupovat přes 50 % povolenek, přestože patří mezi tzv. „ohrožené sektory“ (globální konkurence a hrozba tzv. „carbon-leakage“). A je to proto, že naše ekonomika je založena převážně na uhlí. Proto jsme také zcela jasně proti tzv. „set-aside“, což je administrativní snížení počtu povolenek CO₂ na trhu, a tím zvýšení jejich ceny.

Skončil loňský Mezinárodní rok chemie úspěšně? Co chystáte do budoucna?

Troufnu si tvrdit, že ano. Naš svaz organizoval nebo se podílel na organizaci mnoha významných akcí v loňském roce. Zmíním jen společnou konferenci o Konkurenceschopnosti chemického průmyslu v ČR, pořádanou spolu s MPO ČR, Dny chemie Pardubice (spolu se všemi významnými partnery z tohoto kraje) a Večer s českou chemií, věnovaný speciálně Mezinárodnímu roku chemie. V letošním roce chceme v praxi společných konferencí pokračovat, obzvláště, když máme to 20. výročí.

připravil Pavel Kačer

Sklářství zažívá renezanci

Tuzemské sklářství ožívá, což je patrné jak v objemech tržeb, tak i ve zvyšujícím se počtu pracovníků. Provoz otvírají menší sklárny, v blízké době například Bohemia Machine Glass. Budoucnost tohoto trendu ve sklářském průmyslu bude však záviset na tom, zda se podaří posílit odborné střední školství a spolupráci mezi školami a podniky. Takové jsou závěry květnového setkání v Jablonci nad Nisou, jehož se zúčastnilo více jak pět desítek zástupců sklářských podniků a organizací, škol a veřejné správy z regionu. Akci zorganizoval Svaz průmyslu a dopravy ČR ve spolupráci s Muzeem skla a bižuterie v Jablonci nad Nisou.

„Obraz tuzemského sklářství je diametrálně jiný, než tomu ve skutečnosti je. Sklářství je opět na vzestupu. Na tento trend jsme chtěli poukázat. Samozřejmě, že do budoucna se neobejde bez přidané hodnoty a technicky vzdělaných pracovníků, kterých začíná

být nedostatek,“ uvedla k záměru akce Markéta Heroutová, regionální ředitelka Svazu průmyslu a dopravy ČR.

Magda Purkrábková, tajemnice Asociace sklářského a keramického průmyslu ČR, členské organizace Svazu, k vývoji sklářství uvedla: „Jestliže předloni dosáhly tržby zhruba 32 miliard korun, v loňském roce to bylo již téměř 34 miliard korun. Přímý vývoz dosáhl v minulém roce přes 22 miliard korun.“ Podle ní rostou zejména objemy výroby obalového skla a skleněných vláken, užitkového skla a bižuterie. „Nehledě na stagnaci stavebnictví, což má dopady na výrobu plochého skla, se celková situace ve sklářství zlepšuje,“ uvedla Magda Purkrábková.

Z hlediska Evropy si Česká republika udržuje poměrně dobrou pozici se svými 1,4 až 1,5 miliony tun vyrobeného skla ročně, přičemž převážná část produkce pochází z automatizovaných linek. „Výroba skla je u nás

automatizována z 97 až 99 procent. Představa ruční výroby neodpovídá realitě,“ uvedl Vlastimil Hotař z Katedry sklářských strojů a robotiky Technické univerzity v Liberci. Podle něho jsme evropskou velmocí se 124 kilogramy vyrobeného skla ročně na jednoho obyvatele a tento podíl by se mohl zvyšovat. Poměrně optimistický je při hodnocení budoucího vývoje sklářství Jiří Kočárek, předseda představenstva společnosti Eco-Glass. „V některých oborech, jako je automobilový průmysl, osvětlení, solární elektrárny má sklářství budoucnost. Sklo se vrací a roste i díky mobilním telefonům či digitálním kamerám,“ uvedl s poukazem na zvyšující se přesnost lisovaného skla a výhod oproti plastům.

Co se týká počtu zaměstnanců ve sklářství, se čtrnácti a půl tisíci pracovníků je ČR na 4. místě v Evropě. Počet pracovníků se opět začíná zvyšovat a podniky vyjadřují stále větší poptávku po absolventech škol. Jak však zaznělo při setkání, zájem o studium

sklářství je velmi malé a podniky se začínají potýkat s nedostatkem pracovníků. „Sklářské školství kolabuje. Přitom budoucnost odvětví závisí právě na něm,“ prohlásil Martin Hlubeček, zástupce ředitelky Střední uměleckoprůmyslové školy sklářské v Železném Brodu. Podle něho v některých středních odborných školách je pouze polovina žáků. Budoucím rizikem je také fakt, že se již několik let nevyučuje obor technologie skla a někteří umělečtí řemeslníci odcházejí do zahraničí, například do Itálie. Proto školy i podniky usilují o těsnou spolupráci.

Touto cestou se vydala společnost Preciosa, která celkově zaměstnává na pět tisíc zaměstnanců a která založila Nadaci Preciosa. „Díky nadaci si můžeme sáhnout na nové pracovníky. Potřebujeme mimo jiné technologie, konstruktéry, designéry. Nabízíme proto studentům možnost flexibilní práce při studiu a účast na projektech,“ uvedla Jana Havlíčková, personální ředitelka této společnosti. **(tz)**

Kdo je Marketér roku 2011

Květen se stal příznačným měsícem pro každoroční finále soutěže Marketér roku; i letos se výsledky vyhlášovaly v Praze za účasti řady odborníků v čele s doc. Jitkou Výsekalovou, prezidentkou České marketingové společnosti.

Velký delfín – hlavní cena soutěže:

Ing. Stanislav Bernard – Rodinný pivovar BERNARD, a.s.

za dlouhodobě úspěšný projekt komplexního řešení marketingové strategie a konkurenční schopnosti českého podniku

Mimořádná cena hodnotitelské komise – Zlatý delfín:

Ing. Jan Veselý – Český svaz pivovarů a sladoven

za osobní účast na úspěšném marketingovém projektu „České pivo – Naše pivo“, který oslovil všechny společensko-ekonomické oblasti

Malí delfini:

Mgr. Dagmar Bláhová – INTIMNÍ DIVADLO BLÁHOVÉ DÁŠI

za originální úspěšný komplexní marketingový projekt v oblasti divadelnictví



Ing. Zdeněk Blažek – Dřevojas, v.d.

za komplexní projekt marketingové koncepce v oboru výrobního družstevnictví

Ing. Kateřina Drongová – Grada Publishing, a.s.

za dlouhodobě úspěšný projekt systematického vydávání původní i překladové marketingové literatury

Ing. Patricie Irlveková Sedláčková – Léčebné lázně Mariánské Lázně, a.s.

za marketingovou podporu projektu rozvoje největšího historického lázeňského komplexu v ČR

pokračování na str. 15 ►

► pokračování ze str. 6

Tato pravděpodobnost je ale v současné době rozhodně nižší, než na jakou by se dalo usuzovat po přečtení novin. Určitě neodpovídá maržím, které investoři za riziko požadují,“ doplnil Aleš Prandstetter. Akcie jsou levné i z historického pohledu – určitě v porovnání s investicemi do hotovostních nástrojů a drahých státních dluhopisů zemí s kvalitním hospodařením. „Výše dividend je velmi dobře srovnatelná s výnosy obligací, což je z historického pohledu spíše výjimečné. Ve vztahu k výnosům ostatních aktiv jsou tedy akcie stále nejzajímavější,“ uzavřel Aleš Prandstetter.

(tz)

Program Eko-Energie nabízí další peníze

Stimulovat aktivitu podnikatelů v oblasti snižování energetické náročnosti výroby a spotřeby. To je hlavní cíl prodloužení třetí výzvy programu Eko-Energie, kterou Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR vyhlásilo 21. května. Žadatelé si mezi sebou mohou rozdělit až miliardu korun na účely zvyšování účinnosti při výrobě, přenosu a spotřebě energie (oblast Úspory energie) a půl miliardy korun v případě využití obnovitelných zdrojů energie (oblast Obnovitelné zdroje energie). Program Eko-Energie je součástí Operačního programu Podnikání a inovace.

„Snižování energetické náročnosti je dalším krokem v modernizaci podnikatelského prostředí v České republice. Pro podnikatele ale může znamenat velkou finanční zátěž. Díky programu Eko-Energie, ze kterého mohou čerpat dotace, jim můžeme situaci výrazně usnadnit,“ řekl ministr průmyslu a obchodu Martin Kuba s tím, že úspory v oblasti energií mají pozitivní dopad nejen na české hospodářství, ale také na životní prostředí.

„Dotaci z tohoto programu chceme v oblasti Úspor energie motivovat podnikatele k mo-

dernizaci zařízení na výrobu energie a k využití odpadní energie v průmyslových procesech pro svou potřebu. Dále podporujeme zateplení budov a rekonstrukci rozvodů elektřiny a tepla. Tato opatření by měla přispět ke zvýšení účinnosti a k efektivnějšímu hospodaření s energiemi,“ vysvětlil ředitel sekce fondů EU, výzkumu a vývoje Ministerstva průmyslu a obchodu ČR Petr Očko.

V rámci aktivity Obnovitelné zdroje energie bude podpora směřovat na výstavbu nebo rekonstrukci malých vodních elektráren. Oproti před-

chozím výzvám už nebude možné získat dotaci na výstavbu či rekonstrukci zařízení na výrobu elektrické energie a tepla z bioplynu a z biomasy. Nově bude moci jeden podnikatelský subjekt podat pouze dvě žádosti o dotaci. Snížila se i výše dotace, a to na 30 milionů korun v případě Úspor energie a 60 milionů korun na projekt Malé vodní elektrárny.

„Registrační žádosti přijímáme pro každou oblast podpory v jiných termínech. U projektů z oblasti Obnovitelných zdrojů energie od 21. května do 8. června do 12 hodin. V případě Úspor energie bude možné žádost podat od 27. června od 12 hodin do 4. července do 12 hodin. Příjem plných žádostí pak bude probíhat pro obě oblasti stejně, a to od 9. července do 30. září 2012,“ upozornil Miroslav Křížek, generální ředitel agentury CzechInvest, která

Operační program Podnikání a inovace administruje, a doplnil: „Během předchozích výzev žadatelé podali 2380 registračních žádostí v celkové hodnotě přesahující 38 miliard korun.“

Administrace veškerých dokumentů v rámci OPPI probíhá výhradně prostřednictvím aplikace eAccount na internetové stránce www.czechinvest.org. Jak s tímto účtem správně pracovat, ale i na další dotazy odpovídají pracovníci na informační lince CzechInvestu 800 800 777 každý všední den od 9 do 13 hodin. Podnikatelské projekty mohou zájemci také konzultovat v síti 13 regionálních kanceláří agentury.

Více informací najdete na
<http://www.czechinvest.org/regionalni-kancelare>

(tz)

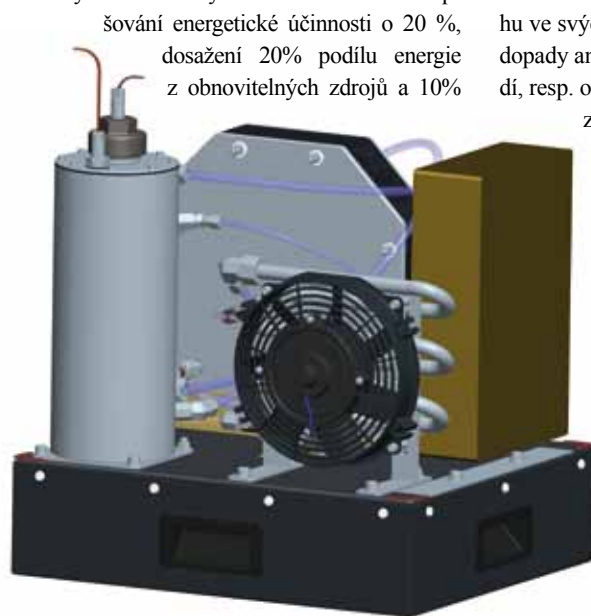
Využití vodíku v dopravě

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků ze státního rozpočtu prostřednictvím Technologické agentury České republiky.

Společnost GASCONTROL, společnost s r.o., se sídlem v Havířově-Suché svůj výzkum a vývoj neustále zaměřuje do oblasti energií a plastů.

V současné době řeší společně se svými společníky a partnery SLD-REACONT, a s., Ostrava a Technickou univerzitou Liberec velmi ojedinělý a zajímavý projekt v programu ALFA – „Výzkum a vývoj zařízení pro zvyšování energetické účinnosti a snižování emisí spalovacích motorů přidáním vodíku ve spalovacím procesu“.

V České republice se oficiálně touto problematikou nikdo nezabývá, avšak společnost Gascontrol společně se svými výše uvedenými společníky a partnery reagují na výzvu Evropské unie pod názvem „Energetická politika pro Evropu“ a aktivně se zapojili do řešení této problematiky. Výzva Evropské unie obsahuje závazek docílit do roku 2020 snížení emisí skleníkových plynů alespoň o 20 % ve srovnání s rokem 1990, a dále byly touto výzvou navrženy závazné cíle dalšího zlepšování energetické účinnosti o 20 %, dosažení 20% podílu energie z obnovitelných zdrojů a 10%



podílu energie z obnovitelných zdrojů v dopravě ve Společenství do roku 2020, mimo jiné za účelem zvýšení bezpečnosti dodávek energie prostřednictvím diverzifikace skladby pohonných hmot.

Hlavním cílem řešení projektu ALFA je:

„Výzkum a vývoj nového typu palubního vodíkového generátoru založeného na principu elektrolyzy vody jako doplňku k benzinu, motorové naftě a plyným palivům“, jehož hlavním úkolem při aplikaci na spalovací motor je:

- a) snížit emise z výfuku spalovacích motorů až o 35 %;**
- b) snížit spotřebu paliva až o 10 %, což prostředně naplňuje řešení některých nejzávažnějších problémů současného i budoucího období a dotýká se všech občanů České republiky.**

Projekt je součástí tematického podprogramu „Energetické zdroje a ochrana životního prostředí“. Řešený problém v tomto tematickém okruhu ve svých výsledcích výraznou měrou snižuje dopady antropogenních vlivů na životní prostředí, resp. ovzduší a zvyšuje spolehlivost dodávek z obnovitelných zdrojů tím, že využívá vodu jako zdroj energie. Dále přispívá ke zvýšení podílu obnovitelných zdrojů energie v „energetickém mixu“ České republiky a zvyšuje efektivitu využívání fosilních zdrojů energie.

Projekt přispívá k naplnění cílů Evropské unie ve snížení energetické náročnosti vozidel minimálně o 10 % dokonalejším spalováním paliv na bázi ropných produktů a splněním cíle projektu dojde rovněž ke snížení emisí skleníkových plynů až o 10 %, což odpovídá snížené spotřebě paliva. Řešení této problematiky je jasně prokazatelné minulými

SLD - REACON

výkony řešitelů a jejich odborných pracovníků ve výzkumu a vývoji.

V uplynulých letech společnost GASCONTROL úspěšně realizovala již několik výzkumně-vývojových projektů v oblasti energií a plastů. Řešitelský tým společnosti GASCONTROL má v oblasti energetiky rozsáhlé zkušenosti, a to nejen s komercializací nových produktů, ale i v inovacích produktů a specializovaných technologických zařízeních. Patří k nim hlavně výroba elektrické ener-

gie systémem spalovacích turbin, ORC zařízení a paroplynových soustrojí spalováním nízkokalorických plynů např. bioplynu, výstavbou bioplynových stanic, odorizačních stanic plynu, a jsou zde specialisty ve výstavbě plnicích stanic na CNG (využití zemního plynu jako pohonné hmoty v dopravě). Výsledky těchto projektů jsou využívány v praxi, a to jak v České republice, tak i významným podílem v zahraničí. K tomuto účelu postavila společnost vlastní odborný řešitelský tým a obchodní tým již několik let buduje zastoupení společnosti GASCONTROL i v zahraničí.

Společitelský tým společnosti SLD-REACONT disponuje značnými zkušenostmi v oblasti řešení výzkumných a vývojových projektů ve sféře energetiky, zejména obnovitelných zdrojů energie, dále mechatroniky, robotiky a záchranné techniky.

Společitelský tým Technic-

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
www.tul.cz

ké univerzity Liberec je složen z profesně zkušených členů, kteří mají bohaté zkušenosti v oblasti vývoje spalovacích motorů a jejich příslušenství, dále mají rozsáhlé zkušenosti v oblasti měření a zkoušení, ke kterým mají k dispozici špičkové laboratoře pro akreditované výkony, zapojují se běžně do projektů měření výkonových parametrů pístových spalovacích motorů nebo měření výfukových škodlivin pístových spalovacích motorů.

Všichni odborníci jednotlivých účastníků tvoří kompaktní kolektiv, který se svými odbornostmi doplňuje a vytváří předpoklad úspěšného splnění cíle projektu.

Bc. Agnes Šmýrová,
manažerka pilotních projektů
GASCONTROL, společnost s r.o.

inzerce



GASCONTROL dodavatel plnicích technologií CNG





Firma GASCONTROL, společnost s r.o., jako tradiční výrobce a dodavatel plynových zařízení, obohatil své nabídkové portfolio o dodávky plnicích technologií stlačeného zemního plynu (CNG). Základ technologie tvoří kompresory špičkové kvality od světově uznávaného švýcarského výrobce GREENFIELD.

Naše činnosti:

- Dodávky a servis plynárenských zařízení
- Regulace a měření plynu, odorizace, dálkové měření odorantu
- Plynové expanzní turbíny
- Plynovody, speciální práce na plynovodech, jiné produktovody
- Průmyslové klimatizace a chladicí systémy
- Důlní investiční a technologické celky
- Výstavba a rekonstrukce kotlen a výměňkových stanic
- Dodávky domovních a průmyslových plynoměrů
- Výstavba, dodávky plnicích technologií a servis CNG stanic
- Přestavby vozidel na CNG pohon

GASCONTROL, společnost s r.o.
Nový Svět 59a/1407, 735 64 Havířov-Suchá
Tel.: +420 596 496 411, Fax: +420 596 412 397
gascontrol@gascontrol.cz
www.gascontrol.cz

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Allianz dosáhla zisku 201 milionu

Celkové předepsané pojistné Allianz pojišťovny dosáhlo za leden až březen 2012 podle metodiky České asociace pojišťoven 2,53 miliardy korun. Jde o stejný výsledek jako za srovnatelné období loňského roku. Čistý zisk dosáhl výše 201 milionu korun. Loňský hospodářský výsledek za první tři měsíce ve výši 71 milionu korun byl způsoben především negativním vývojem ceny aktiv v prvním čtvrtletí roku 2011. (tz)

Kia a inovativní opravy laku

Malé oděrky a škrábance na karoserii nemusí majitelům vozů Kia dělat starosti. V rámci partnerství se společností AkzoNobel nabídnou prodejci Kia zákazníkům jednoduché řešení oprav. Inovativní produkty StickerfixTM jsou tvořeny nejmodernější fólií opatřenou lakem AkzoNobel. Zákazník si vybere z připravených tvarů a velikostí fólií požadované barvy a přiloží ji na poškozenou plochu. Výsledkem je téměř neviditelná oprava. (tz)

První veřejné zakázky na Gemin.cz

Na jediném atestovaném e-tržišti Gemin.cz byla vypsaná první veřejná zakázka. Tuzemské instituce začaly v praxi využívat výhod elektronického tržště nové generace. Moderní systém přináší posílení transparentnosti a zrychlení procesu zadávání veřejných zakázek. Povinnost vypisovat zakázky touto cestou bude pro orgány státní správy platit až od 1. července 2012. Gemin.cz se stal prvním systémem pro zadávání veřejných zakázek. (tz)

Záznam o nehodě je problém

Od ledna 2009 jsou účastníci dopravní nehody povinni v případech, kdy nevznikne povinnost oznámit nehodu policii (tedy zejm. nedošlo-li při nehodě ke zranění osob nebo škodě přesahující 100 tis. Kč.), sepsat tzv. společný záznam o dopravní nehodě. Přestože toto pravidlo platí téměř 3 a půl roku, stále mají čeští řidiči problémy tento dokument správně vyplnit. Podle statistiky ČSOB Pojišťovny špatně nebo neúplně vyplní záznam o nehodě třetina řidičů. (tz)

více informací na www.iprosperita.cz

ČAPPO proti podvodům s pohonnými hmotami

V lednovém čísle jsme uveřejnili rozhovor s ing. Ivanem Ottisem, předsedou představenstva České asociace petrolejářského průmyslu a obchodu (ČAPPO) o legislativních aktivitách asociace, kterými chce čelit daňovým podvodům při obchodování s pohonnými hmotami. Nyní přinášíme rozhovor s Mgr. Janem Duspěvou, vedoucím pracovní skupiny ČAPPO a obchodním ředitelem a.s. ČEPRO o konkrétních krocích asociace v uplynulém období.

Jaká legislativní, správní a osvětová opatření ČAPPO v poslední době realizovala?

ČAPPO se rozhodla především založit pracovní skupinu pro potírání daňových podvodů při obchodování s pohonnými hmotami. Skupina pracuje jako otevřený orgán členů ČAPPO a na její činnosti se podílejí tyto společnosti: BENZINA s.r.o., ČEPRO a.s., Eni Česká republika s.r.o., OMV ČR s.r.o., SHELL ČR, a.s., SLOVNAFT Česká republika, s.r.o., TOTAL Česká republika s.r.o. a UNIPETROL, RPA a.s.

Zasedání skupiny se povětšinou zúčastňují statutární zástupci společnosti, čímž jenom potvrzují zájem řešit daňové podvody, které podle veřejně publikovaných odhadů Generálního finančního ředitelství představují až 8 miliard Kč ztrát na výběru daní. Prioritou uvedených opatření jsou návrhy změn v legislativě. Představenstvo asociace se problematikou opatření zabývá každé zasedání.

Pracovní skupina za odborné podpory především připravila sérii legislativních změn některých zákonů. Návrhy jsou zaměřeny na potírání daňových podvodů při obchodování s pohonnými hmotami. Tato opatření jsme spolu s charakteristikou situace na trhu v ČR a v některých okolních zemích prezentovali 16. května na semináři svolaném Rozpočtovým a Zemědělským výborem Poslanecké sněmovny PČR.

V úvodu jste se zmínil o legislativních opatřeních jako o hlavní aktivitě činnosti skupiny. Můžete uvést hlavní legislativní návrhy?

Samozřejmě mohu. Vidíme v jejich rychlé účinnosti nejdůležitější prvek podvodům zamezit. ČAPPO navrhuje přijmout tato legislativní opatření:

Za nejdůležitější považujeme zavedení v zákoně o dani z přidané hodnoty režim přenesení

daňové povinnosti (reverse-charge) na poslední článek řetězce obchodování s pohonnými hmotami. Princip je, že při dodání zboží mezi podnikateli není dodavatelem fakturována DPH a při nákupu nevzniká odpočet kupujícímu. V ČR je princip (RCH) již uplatňován u dodání zlat, emisních povolenek, šrotu a stavebních prací. Pro zavedení RCH je nutný souhlas Evropské unie; ten dosud nebyl udělen a jeho získání v krátké době může být obtížné (není precdens).

Úpravou legislativy zvýšit požadavky na distributory pohonných hmot (PHM). Věcně se to týká především podrobnější úpravy procesu registrace obchodníků s PHM v tzv. registru distributorů. Registr distributorů je zaveden jako povinnost v zákoně o pohonných hmotách a funguje více než rok. Prostřednictvím novely zákona o pohonných hmotách navrhujeme zavést institut odpovědné osoby (vzdělání, praxe, beztrestnost atp.) a povinnost pro distributora poskytnout „jistotu“, respektive kauci. Další návrhy se týkají například oprávnění celních úřadů vymazat subjekt při závažném porušení daňových povinností či spáchání trestných činů a zániku živnostenského oprávnění.

Pokud by neprošla úprava v zákonu o PHM, pokusíme se o změnu prostřednictvím živnostenského zákona – umožnit živnost distributora PHM toliko jako koncesovanou živnost, což znamená stanovit pro distributory povinnost splnit kvalifikační požadavky na distributory, např. jako jsou již dnes stanoveny pro výrobu a zpracování paliv a maziv, a stanovit požadavek spolehlivosti podnikatele a bezúhonnosti všech osob, které pro ně vykonávají činnost obchodování s PHM.

V oblasti daňové správy navrhujeme: zavést i pro zahraniční plátce DPH měsíční zdaňova-

cí období. Jedná se o odstranění současného stavu, kdy zahraniční plátci mohou mít delší zdaňovací období než plátci tuzemští, tedy vyrovnání podmínek obchodování a eliminace zapojení zahraničních osob registrovaných k DPH v ČR z účasti na řetězových obchodech.

U rizikových skupin subjektů odložit okamžik vrácení nadměrného odpočtu DPH zejména nových plátců a plátců, kteří měli v předchozím roce daňové nedoplatky.

Zavést úpravu ručení odběratele za DPH nezaplacenou dodavatelem. Principem návrhu je, že osoba, která nakoupila PHM mimo čerpací stanici od osoby, která není v registru distributorů PHM nebo čerpacích stanic, ručí za DPH nezaplacenou dodavatelem, dokud neprokáže určité skutečnosti stanovené zákonem.

V oblasti restriktivní navrhujeme: považovat i přípravu zkrácení daně jako trestný čin a to pouze v případě, kdy se bude jednat o přípravu zkrácení daně ve velkém rozsahu. Trestná bude již samotná příprava, pokud dojde k odhalení ještě před pokusem o zkrácení daně nebo před dokonáním tohoto činu. Jde tedy o doplnění trestního zákoníku.

Máte představu o dalším časovém harmonogramu?

Ano máme. Harmonogram dalšího postupu si představujeme takto: návrhy zpracované v paragrafované podobě chceme nejprve projednat se zástupci státní správy, novelu zákona o DPH předložit vládě v roce 2013, otevřít novelu zákona o pohonných hmotách, živnostenského zákona a trestního zákoníku ještě v roce 2013.

Kontrolu plnění harmonogramu provádí představenstvo ČAPPO. Naše další kroky bude konzultovat jak s ostatními podnikateli z oboru tak odbornou veřejností. Chceme pracovat zcela otevřeně. Ve své činnosti budeme pamatovat i na osvětu. K tomu budeme využívat odborných setkání a médií. Chceme všechny přesvědčit o účelnosti našich kroků, a získat tak podporu našim záměrům.



Mgr. Jan Duspěva, vedoucí pracovní skupiny ČAPPO a obchodní ředitel a.s. ČEPRO

Jaký očekáváte výsledek vaší snahy?

Především co nejrychleji omezit daňové úniky v petrolejářském průmyslu, které vedle ztrát ve výběru daní s negativním dopadem na státní rozpočet se dotýkají poškozování podnikatelských zájmů poctivých petrolejářských firem, jako je vytváření „šedého trhu s pohonnými hmotami, pokles marže v rámci velkoobchodu i maloobchodu, likvidace poctivých společností a jejich odchod z trhu v ČR, nárůst kreditního rizika a pokles kvality paliv dodávaných na trh. I kdyby se nám podařilo snížit ztráty z krácení DPH v oblasti obchodu s pohonnými hmotami jen o 50 %, jednalo by se o cca 4 miliardy Kč za rok do příjmů ČR. To je přece tak velká částka, která nemůže nechat v klidu žádného podnikatele a ani stát.

Chtěl bych na tomto místě poděkovat za zvláštní přispění k projektu i nečlenům ČAPPO a to společností Ethanol Energy, PREOL a Prima-gra a poradenské společnosti KPMG. Velmi nám pomáhají a mají k řešení stejný přístup.

Na závěr bych chtěl vyslovit pevné přesvědčení, že realizované a připravované kroky v oblasti legislativy a administrativních opatření výrazným způsobem omezí daňové podvody. K tomu bych chtěl prohlásit, že členové ČAPPO jsou a budou na potírání podvodů dále intenzivně pracovat spolu se státní správou a poctivými podnikateli.

(red) ➡

Společnost GASCONTROL oslavila 20. jubileum

Čas běží milovými kroky. Od okamžiku, kdy pětice nadšenců vdechla život dnes již známé GASCONTROL, společnost s r. o., uběhla dvě desetiletí. Zakladatelé, mezi nimiž nechyběli ani současní společníci František Sasyn a Mieczyslaw Molenda, dnešní předsedkyně Energetického regulačního úřadu ČR Ing. Alena Vításková, Ing. Zdeněk Cverna a Ing. Lumír Miček, se setkali 2. června poblíž Havířova spolu se zaměstnanci, obchodními partnery a hosty. Přišli nejen zavzpomínat na nejednoduché

začátky, první zakázky a rozběh výroby plynárenských zařízení ve složitých podmínkách, ale také oslavit onu dlouhou pouť vedoucí k současným úspěchům.

Poděkování zakladatelů patřilo všem, kdo se v průběhu uplynulých let podíleli na budování a zabezpečování chodu firmy počínaje investory, spolupracujícími firmami přes představitele státních institucí až po manažery, techniky a dělníky, kteří tvořili její historii a bez nichž by se nemohla rozvíjet a jít kupředu. A jak v úvodu oficiální

části oslav poznamenal jeden ze zakladatelů a současný jednatel firmy Mieczyslaw Molenda, dvacetiletí je věk, kdy mladí lidé vstupují do života dospělých. A tak i jejich dvacetiletá společnost je mladá, vyžadující pomoc, spolupráci a plné nasazení všech, komu není lhostejné, co bude dál.

Významné jubileum nebylo jen o vzpomínkách a příbězích, které se k podnikání váží. Patřilo zejména všem, kteří s jednotlivými firmami uskupení Gascontrol Group srostli a ctí výsledky, k nimž se všichni navzájem dopracovali.

(jn)

foto Jiří Novotný



Protože bylo co oslavovat, při dobrém jídle a pití přečkal by se déšť a snad i krupobití...



Nálada účastníků setkání u příležitosti 20. narozenin společnosti GASCONTROL byla navzdory chladnějšímu počasí více než slavnostní...



Jedni ze zakladatelů a dodnes „tahounů“ firmy, Mieczyslaw Molenda i František Sasyn, dobře vědí, co vše se za dvacítkou uplynulých let skrývá...

Stanou se lázně pro lidi přepychem?

Lázeňství je v posledních měsících velmi diskutovaný obor. Prolíná cestovním ruchem, zdravotnictvím, gastro a je i významnou investiční příležitostí. Ve století, kdy je slovo stres jedním z nejběžnějších pojmů, dávají lázeňské programy inspiraci, jak se vyrovnat s přetížením organismu, jsou vítaným místem prevence, regenerace, rehabilitace. V lázních člověk vypíná sám sebe a nechává na sebe působit blahodárnou energii, aby nabral nové síly.

O budoucnosti lázeňství v České republice jsem hovořila s Ing. Martinem Plachým, viceprezidentem Svazu léčebných lázní České republiky a místopředsedou představenstva lázeňské společnosti ROYAL SPA.

Lázeňství je obor, který má z hlediska životního stylu velkou budoucnost. Nejen s ohledem na prevenci, ale také jako aktivita, která by měla být součástí života moderního člověka. Nahlíží na to odborníci také tak?

V řadě vyspělých zemí to tak určitě je. V České republice se v poslední době naopak na lázně pohlíží jako na segment zdravotnictví, který je naprostým přežitkem doby minulé.

A navíc lázeňskou péči omezí od 1. července nová vyhláška ministerstva zdravotnictví. Jaký přesně dopad bude mít na hospodaření lázeňských subjektů a v čem není dobrá ani pro samotné klienty?

České léčebné lázně navštívilo loni celkem 360 tisíc klientů, z toho 115 tisíc přijelo prostřednictvím zdravotních pojišťoven, 111 tisíc si hradilo lázeňskou péči z vlastních prostředků a 133 tisíc patřilo k hostům ze zahraničí. Znamená to, že zhruba třetina klientů je závislá na úhradách z veřejného zdravotního pojištění. Lepší obraz vám ale poskytne počet přenocování. Z celkového počtu asi 5,5 milionu přenocování totiž tvořili pojištěnci zdravotních pojišťoven téměř 55 procent! Když tedy poklesne jejich počet o 30 procent, což je průměrný úbytek v posledním roce, přijdou lázně o zhruba 1 milion přenocování – tedy o 20 procent. To je během krátké doby skutečně velký propad.

Důsledky vyhlášky tedy budou pro některá zařízení zdrcující. Pro pacienta to znamená buď rezignaci na tento typ léčby, nebo další růst výdajů na zdraví, které jeho pravidelné příspěvky do pokladny veřejného zdravotního pojištění nepokryjí.

Jste viceprezidentem Svazu léčebných lázní. Přiblížíte roli svazu při hájení zájmů svých členů? Co se vám v poslední době podařilo a o čem dále usilujete?

Svaz se snažil – a pořád se ještě snaží, zmírnit dopady připravovaných změn a rozložit je do co nejdelšího časového období. To by všem poskytovatelům umožnilo, aby se mohli s tak zásadními změnami co nejlépe vyrovnat. Svaz se účastnil všech jednání s ministerstvem zdravotnictví a řadou dalších expertů na přípravě novely indikačního seznamu. I přes všechno úsilí se nám však nepodařilo dosáhnout našich cílů a dosud známé změny budou pro celé naše odvětví příliš drastické.

České lázně potřebují investice, marketing, trochu živé vody, aby se staly atraktivnější pobídkou pro rozumné trávení volného času a příležitostí pro občany, jak rozumně utráčet peníze. Vy sám reprezentujete společnost ROYAL SPA, která touto cestou jde. Jaké jsou dosavadní zkušenosti?

Řada lázeňských společností vydává již dnes na marketing mnohem více prostředků než jiné segmenty v oblasti cestovního ruchu. Pojedete-li se podívat na některé zahraniční veletrhy cestovního ruchu, na stánku České republiky jednoznačně dominují lázeňské subjekty. Naše spo-



Ing. Martin Plachý, viceprezident Svazu léčebných lázní České republiky a místopředseda představenstva lázeňské společnosti ROYAL SPA

lečnost se dlouhodobě připravuje na pravděpodobné snižování výdajů na lázeňskou péči z prostředků veřejného zdravotního pojištění a je si vědoma toho, že je potřeba získávat co nejvíce samoplátců ochotných investovat do svého zdraví. Je to však cesta na mnoho let.

Myslíte si, že Češi začnou více dnů dovolené trávit v lázních na našem území, a ukrojí z doby, kterou věnovali dosud například koupání v moři?

Domnívám se, že Češi budou vždycky chtít cestovat za mořem a tuto dovolenou si neodepřou. Konečně je to pochopitelné, protože my tady moře nemáme. Je ale vidět, že si návštěvu lázní a péči o zdraví dává do svých dovolenkových plánů stále více lidí. Obecně platí, že čím

jsem starší, tím více pečuji o své zdraví. Zřejmě i proto platí, že lázeňský pobyt vítězí nad pobytem u moře až v pozdějším věku.

Do jaké míry mohou podle vás české lázně v budoucnu počítat s dalším přílivem zahraničních klientů?

Nabídka lázeňských a wellness pobytů v Evropě, ale i v řadě zemí jiných kontinentů, je velmi rozsáhlá a naše konkurenceschopnost je za současných podmínek omezená. Samozřejmě naše republika má potenciál přilákat do země mnohem více zahraničních klientů. To by se ale o to musely přičinit nejen lázeňské subjekty, ale také municipality, kraje a stát. Soustředěná podpora lázní ze strany státu, krajů a obcí je v řadě evropských zemí nesrovnatelně větší a bez ní můžeme v zahraničí jenom těžko konkurovat.

Jsou české lázně ještě investiční příležitostí pro zahraniční kapitál?

České lázně budou mít určitou dobu nadbytek kapacit. Investiční příležitosti jsou vždy a všude, záleží na tom, co investor domácí či zahraniční hledá. Investice do lázní jsou velmi dlouhodobé a rozhodně nelze počítat s rychlým zhodnocením finančních prostředků.

V čem je české lázeňství dnes z evropského pohledu unikátní a v čem naopak zaostává?

Nemyslím si, že je české lázeňství něčím z evropského pohledu unikátní. Rozhodně ale patří k tomu nejlepšímu, co v Evropě najdete, především jako celek. Je tu dlouhá tradice, řada přírodních léčivých zdrojů, medicínská kompetence, moderní infrastruktura lázeňských komplexů a také orientace na zahraniční zákazníky. Záleží jenom na nás, jestli s tímto lázeňským potenciálem udržíme krok v Evropě i ve světě.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Nová pravidla pro prokazování finanční způsobilosti dopravci

V souladu se směrnicí Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1071/2009 byla od 21. října 2009 zavedena společná pravidla týkající se podmínek pro výkon povolání podnikatele v silniční dopravě. Kromě jiného je zde u koncesionářů provozujících vnitrostátní nebo mezinárodní silniční dopravu autobusy či tahače nebo nákladními vozidly o celkové hmotnosti nad 3,5 tuny – s výjimkou speciálních vozidel – ustanovena povinnost prokázat finanční způsobilost.

Pro stanovení finanční způsobilosti dopravců stanovilo Ministerstvo dopravy ČR pro letošní rok, v souladu s vyhlášenými směnnými kurzy ECB, směnný kurz eura ve výši 24,878 Kč/1 euro.



Co je letos pro dopravce novinkou, která zvláště malým firmám a podnikatelům zkomplikovala prokazování finanční způsobilosti?

Je to především ověření daňové uzávěrky subjektem, který nevede dopravci daňovou evidenci. To v předchozích letech nebylo, a pokud dopravce splňoval prokázání dostupného kapitálu majetkem, předložil na úřadu daňové příznání, měl povinnost splnění. Letos bude muset hledat nezávislého daňového poradce nebo auditora, aby mu účetní uzávěrku ověřil, což představuje investici kolem 20 000 korun.

Finanční audit pro velké společnosti vyplývá ze zákona, není to pro ně žádná novinka a rovněž s platbou za něj nemají problém. Ovšem 20 000 korun za ověření účetní uzávěrky může být pro řadu malých dopravců při současných problémech, s nimiž se potýkají, až likvidační. Co je tedy obsahem projektu, kterým jste jim nabídli pomoc?

Jde především o optimalizaci investice pro splnění zákonných požadavků. To znamená poradit malým a středním dopravcům v tomto směru a zároveň zajistit neoptimálnější variantu. V rámci našeho projektu se nám podařilo zabezpečit nezávislého daňového poradce, který bude provádět ověření daňové uzávěrky. A vzhledem k množství dopravců, především členů SAČM, bude našim klientům poskytnuta výrazná množství sleva za provedení ověření účetní uzávěrky. Přitom pro dopravce, kteří neprokáží dostupný kapitál, zároveň zajistíme pojištění finanční způsobilosti dopravce.

V rámci tohoto společného projektu vaši pojišťovací kanceláře, SAČM a České podnikatelské pojišťovny mají tedy fyzické osoby podnikající v dopravě několik možných variant, jak při prokazování finanční způsobilosti pro svůj business postupovat. Jaké?

Varianty jsou celkem tři; ověření účetní uzávěrky, pojištění finanční způsobilosti nebo kombinace obou předchozích možností. Důležité je však říci, že pro dopravce, který jezdí až čtyřmi vozidly, se ekonomicky vyplatí pojištění, neboť i kdyby měl možnost dostupný kapitál prokázat, ověření daňové uzávěrky by ho přišlo draž.



Můžete to uvést na konkrétním příkladu?

Dejme tomu, že dopravce vlastní tři vozidla a je třeba prokázat finanční způsobilost na částku 472 682 Kč. Pokud dopravce na tuto sumu nedosáhne, můžeme mu pomoci nabídkou pojištění finanční způsobilosti s vydáním smlouvy o ručení, přičemž na pojistném zaplatí 7090 Kč. Za ověření účetní uzávěrky zaplatí 10 000 Kč, tedy polovinu běžné částky. Celkem tedy 17 090 Kč. Když dopravce vlastní osm vozidel, kdy má prokázat finanční způsobilost ve výši 1 094 632 Kč, ale může se opřít jen o část této sumy, nabídneme mu řešení kombinací několika možností. Může-li například prokázat finanční způsobilost do výše 800 000 Kč, pak za audit v rámci našeho projektu zaplatí polovinu běžné částky, tj. 10 000 Kč, a na zbývající kapitál ve výši 294 632 Kč s ním uzavřeme pojištění finanční způsobilosti a vydáme smlouvu o ručení. Pojištění přijde v tomto případě dopravce na 4420 Kč a celkem s auditem tedy zaplatí za prokázání finanční způsobilosti 14 420 Kč.

Do kdy musí dopravci svoji letošní povinnost v prokazování finanční způsobilosti splnit a kde se mohou o zmíněném projektu dozvědět maximum informací?

Povinnost v prokazování finanční způsobilosti musí dopravce splnit do 31. července 2012 a veškeré informace obdrží na naší internetové adrese www.transcentrum.info.

rozmlouval Jiří Novotný



Credit management a to, co mi patří, mám pod kontrolou

Pohledávky – téma, které dnes řeší téměř každá firma. Obchodování na otevřený obchodní úvěr – neboli na principu pohledávek s odloženou splatností – je v současném ekonomickém prostředí nutností. Tržní zvyklosti nutí firmy k dodávkám, za které dostanou zaplacené v lepším případě až za několik týdnů. To často znamená doplňovat pracovní kapitál cizími zdroji – bankovními úvěry, factoringovým financováním atd. Nepřijde-li potom platba nebo se výrazně zpozdí, má management firmy pěkný bolehav – musí splácet úvěry, platit svým dodavatelům, a najednou tak nějak není z čeho. Protože dnes pohledávky často tvoří velkou část majetku firem, je potřeba se o ně dobře starat – do úprav firemních prostor přece také firma investuje. Credit management, neboli správa pohledávek, je spousta práce, která se mnohonásobně vyplácí.

Myslet si znamená málo vědět

Všechno začíná správným výběrem toho, komu bude firma na otevřený úvěr dodávat. Mohlo by se zdát, že se jedná o triviální záležitost. Prostě se domluví s panem XY, ten má velkou firmu, odebere spoustu zboží a za tři měsíce zaplatí. Vždyť jsem o něm slyšel, že je slušný. Ale ouha – za tři měsíce platba nikde a pan XY, i když je slušný (či právě proto?), doplatil na druhotnou platební neschopnost a je v insolvenční. Dnes je totiž potřeba o odběratelích získávat co možná nejvíce aktuálních informací, a to jak finančních, tak tržních. I navenek dobrá firma dnes může dopadnout špatně – může mít latentní skryté problémy či jí prostě také někdo nezaplatí a je to. Těchto případů bylo mnoho v iniciačním období krize v letech 2008–2009. Takže informace a zase informace – vždyť přece zijeme v informační společnosti. Informace si firma může zajišťovat vlastními silami – to však většinou nevychází úplně lacino. Na trhu existují informační agentury, které informace o odběrateli seženou, utřídí a často i doporučí rámec obchodování, aniž by však nesly následky omylu. To může vyvolat zvýšené náklady na právníky v případě zmýlené.

Na rozdíl od nich například úvěrové pojišťovny obstarají informace, provedou jejich analýzu, stanoví maximální limit (doporučení pro rozsah otevřených pohledávek), a navíc do jeho výše pohledávky pojistí a případně pomohou s vymáháním. Takže v případě nezaplacení se firma ke svým penězům dostane. Informace je tedy třeba neustále obnovovat, pokud možno monitorovat finanční si-

tuaci odběratele a zprávy z trhu. Prostě jak již bylo řečeno – spousta práce.

Jasně smlouvy, dobří přátelé

Nezanedbatelnou součástí celého procesu je správné vystavení faktur a dalších dokumentů, potvrzujících dodávku a její převzetí. Opět – většina firem řekne, že se jedná o běžnou a „zvládnutou“ agendu. Opak je ale pravdou – málokdo by asi uvěřil, kolik problémů se vyskytne, je-li potřeba právně prokázat existenci a oprávněnost pohledávky či správné dodání zboží nebo služeb. Každé odvětví má jiné dodací zvyklosti, jedno však je společné – ob-

jednávku, fakturu a dodací dokument je možné relativně jednoduše zbavit právních nedostatků. Faktura (objednávka) musí obsahovat přesnou identifikaci smluvních subjektů – mnohdy se stává, že odběratel není uveden přesně (například v Německu je rozdíl mezi GMBH a GMBH und CO. KG) a už to je mnohdy důvod minimálně k zásadnímu odkladu platby. Dále je třeba přesně specifikovat co, v jaké kvalitě a množství bylo dodáno – vyhneme se tak diskuzi a sporům, že na fakturu je něco jiného, než bylo objednáno – dodáno. V neposlední řadě je dobré detailně popsat cenu – a to jednotkovou a součet včetně indikace daní, sazeb atd. Firma se tak vyhne dokazování, ve kterém bude pravděpodobně úspěšná, které však bude trvat poměrně dlouho. A dodací dokument, který by měl opět obsahovat podrobné údaje o druhu, kvalitě, množství, jednotkové ceně a ceně celkem musí být potvrzen ze strany odběratele – a po-

zor – oprávněnou osobou. Jinak se firma vystavuje možnému časovému skluzu díky „dohledávání“. A čas – to je faktor, který ovlivňuje firemní finance.

Pozdě bycha honit

Firma našla odběratele, v pořádku mu dodala a vše náležitě zdokumentovala a vyfakturovala (zaslala fakturu). Ted' se tedy těší na platbu. První věcí je mít v pořádku evidenci termínů splatnosti a pečlivou a okamžitou evidenci pohybů na účtech. Tak firma zjistí, že i když splatnost faktury již uplynula, platba stále ještě nepřišla. A firma by to měla zjistit co nejdříve a nastavit si periody upomínání. Nebojme se upomínat kohokoliv – třeba jen zapomněl a upomínání není nic špatného. Samozřejmě není nutné hned po čtrnácti dnech hrozit soudem, ale připomenout se je správné. Upomínání by mělo být odstupňováno podle uplynulého času a firma by měla být připravena např. po třetí upomínce již učinit další kroky. Měla by však vědět, jaké kroky to budou – mimo soudní vymáhání přes agenturu, předání vymáhání právní kanceláři atd. Například KUPEG úvěrová pojišťovna, a.s., je připravena svým klientům plně asistovat v procesu vymáhání – k tomu má své vlastní specialisty, kteří tuto složitou a nepříjemnou agendu jsou schopni dělat jménem klienta, ale hlavně za něj.

Čas – již jsme se o něm několikrát zmínili – to je faktor výrazně ovlivňující úspěšnost vymáhání plateb, což je dnes bohužel běžnou součástí života firem. Čím dříve se o své peníze začnou starat, tím vyšší je pravděpodobnost, že je získají.

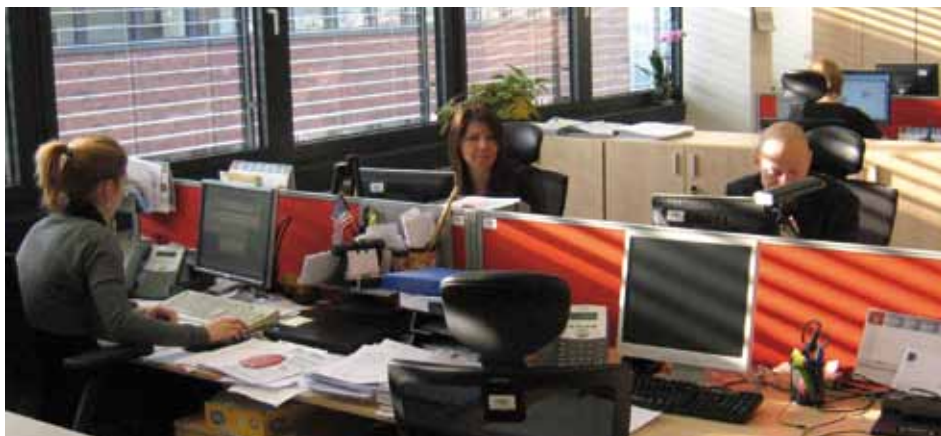
Co je tedy credit management?

Je to mnoho činností souvisejících s více oblastmi fungování a života firmy směřujících k jedinému cíli – aby nepřišla o majetek a peníze, které jí patří. Velkou část činností je možné úspěšně přenést na profesionály – například úvěrové pojišťovny – ale rozhodnutí o provádění správy pohledávek a přístup ke správě je v rukách vedení firmy. A že se mnohdy jedná o „životní“ rozhodnutí, o tom se přesvědčilo mnoho firem v období krize.

Protože se úvěrovým pojištěním zabývám již více než dvacet let, vím, že toto pojištění se vším, co nabízí, může firmám v procesu credit managementu účinně pomoci; jak při výběru partnerů a stanovení jejich kredibility, tak v monitoringu situace a případném vymáhání. A neříkám to z pozice marketéra, ale klienta pojišťovny, kterým jsem mnoho let byl.

Ing. Martin Najman, ředitel marketingu, KUPEG, úvěrová pojišťovna, a. s.

www.kupeg.cz



Pochopení mechanismů auditu musí předcházet jeho regulaci

Mechanismy a funkce auditu zůstávají do velké míry nepochopeny. Řada nových návrhů na regulaci auditu tzv. subjektů veřejného zájmu by proto mohla být spíše kontraproduktivní. Vyplynulo to z kulatého stolu „Role auditu“, který v Praze zorganizovala Asociace profesních účetních ACCA.

Kulatého stolu se zúčastnili zástupci ACCA, auditorských firem, Komory auditorů, ale i zadavatelů auditu. Vyjádřili se k chystané směrnici a nařízení Evropské unie, která se očekává v roce 2013.

Chystané nařízení a směrnice EU podle účastníků kulatého stolu obsahuje tři klíčové problémy:

Rotace auditorů – Princip povinné rotace auditorských firem, a tím pádem časového omezení jejich mandátu pro zadavatele je omezením svobodného rozhodování firem a jejich akcionářů o svých dodavatelích. ACCA navíc upozornila, že pokud se v auditech společností objevují chyby, typicky se objevují na začátku spolupráce auditora a zadavatele. Pokud budou zadavatelé nuceni měnit auditory výrazně častěji, kvalita auditu se může paradoxně snížit.

Poradenské služby – Regulace nebo zákaz dodatečných poradenských služeb, které auditorské firmy poskytují svým zákazníkům, může vést k výraznému zhoršení kvality auditorů, protože limituje jejich profesní zkušenosti.

Role výboru pro audit – Povinné výbory pro audit u tzv. subjektů veřejného zájmu jsou dobrým krokem v nové regulaci auditu. Nicméně musí být lépe zabezpečena jejich kvalifikace zejména na menších trzích, jako je Česká republika.

Účastníci kulatého stolu se shodli na tom, že pochopení mechanismů auditu musí předchá-

zet všem snahám o nové regulace. Zejména rotace auditorů nebo myšlenka společných auditů v sobě nesou řadu zabudovaných rizik. „Společné auditu jdou proti principu odpovědnosti konkrétního auditora za svou práci. Znamenají totiž situaci, kdy auditor část práce neprovádí, ale odpovídá za celek jako takový. To může vést k tomu, že zprávy auditorů budou ve finále formulovány tak opatrně, že z nich veřejnost a hlavně akcionáři prostě nebudou profitovat,“ uvedl Petr Škoda z KPMG.

(tz)

Účet RenMinBi od UniCredit Bank zjednoduší obchodování s Čínou

UniCredit Bank přinesla nové možnosti vypořádání úhrad v čínské národní měně jüan/renminbi (CNY). Běžný účet vedený v čínských jüanech je určen pro snazší, a hlavně výhodnější vypořádání úhrad v CNY vzhledem k tomu, že platby směřující z nebo do Číny jsou předmětem velmi přísných restrikcí a jejich objem bude narůstat. Čínská ekonomika se vloni stala druhou největší na světě a zařadila se mezi tři nejvýznamnější obchodní partnery České republiky. Nespornou výhodou je zastoupení skupiny UniCredit ve třech čínských obchodních centrech, a to v Hongkongu, Šanghaji a Kuang-čou, což výrazně urychluje celý proces transakcí a transfer s Evropou. Navíc skupina UniCredit disponuje ještě reprezentací v Pekingu, která k rozvoji obchodů rovněž velkou měrou přispívá.

Dosud nebylo na českém trhu mnoho variant, jak umožnit každodenní obchodní kontakt s čínskými partnery a vypořádat požadované transakce v čín-

ské měně. Vedení běžného účtu v lokální měně snižuje kurzová rizika a minimalizuje náklady na měnovou konverzi s důrazem na efektivnější profilování dokumentárních obchodů. Úhrady do Číny mohou být v tuto chvíli prováděny pouze za účelem vypořádání dokumentovatelných obchodních případů ve prospěch čínských exportérů disponujících řádnou licencí. UniCredit Bank navíc zajistí také automaticky doručení veškerých dokumentů požadovaných People's Bank of China nebo jinými oprávněnými úřady přímo do Číny.

„Čína se stává stále důležitějším a strategičtějším obchodním partnerem nejen pro české exportéry, ale pro celou EU. Naším cílem je podpořit obchodní zájem evropských podniků na čínském trhu. Jako jedna ze zemí skupiny BRIC patří Čína mezi prioritní země exportní strategie Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Exponenciálním růstem HDP ve výši 8,7 % se nemůže v současnosti pochlubit žádná z vyspělých zemí. Musíme se na-

učit počítat s tím, že je jüan druhou nejdůležitější měnou po americkém dolaru, ve které bude zanedlouho probíhat třetina světového obchodu,“ uvedl Tomáš Hron, ředitel Global Transaction Banking UniCredit Bank.

Omezená směnitelnost čínské národní měny znemožňuje zatím uplatnění běžných tržních mechanismů obvyklých pro fixaci směnného kursu, jenž je pravidelně zveřejňován prostřednictvím People's Bank of China. Podmínkou pro provedení úhrady v CNY je dostatečné množství finančních prostředků na CNY běžném účtě, které je možné získat na základě měnové konverze výlučně přes Treasury FX-Desk po předchozím odsouhlasení směnného kursu. Po uplynutí 3 měsíců od provedení takové konverze a současně při nevyužití konvertovaných prostředků je nutné zůstatky účtů v CNY převést vždy zpět do jiné plně směnitelné měny (EUR, USD, CZK) za užití platného směnného kursu. Veške-

rá dokumentace vztahující se k jednotlivým obchodním případům podléhá přísným kontrolám korektnosti a oprávněnosti transakcí čínskými státními úřady. Místní autority chtějí již od roku 2010 pozici čínské národní měny výrazně změnit, a proto přistoupili k dlouhodobému programu směřujícímu k plné směnitelnosti. Cílem je využití CNY nejen v příhraničním obchodě s vybranými státy Asie sdružených do ASEAN, ale také s ostatními státy. „Přední světoví analytici předpovídají, že do roku 2015 se CNY dostane ve frekvenci využití na jednu z prvních příček žebříčku světových měn. Do té doby Čína uvolní z velké míry současné restriktce, jež jsou na používání CNY uplatňovány. Tím bude směřovat k plné konvertibilitě měny a zároveň naprosté internacionalizaci svých obchodů,“ dodal Jaroslav Šaleny, manažer oddělení Korespondenčního bankovníctví UniCredit Bank.

(tz)

Dlouhodobé finanční plánování ve firmě nelze podceňovat



Jak jsme již informovali na webu iprosperita.cz a v Prosperitě Madam Business, Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR ve spolupráci s UniCredit Bank zveřejnila výsledky nezávislého průzkumu na téma **Názory podnikatelů na finanční plánování malých a středních firem. Průzkumu provedeného agenturou Aspectio Research se zúčastnilo 524 podnikatelských subjektů s obratem 10 až 50 mil. Kč a 50 až 150 mil. Kč, převážně z oborů výroba a obchod. A protože šlo o velmi zajímavá zjištění, požádali jsme o rozhovor Marka Plase, ředitele segmentu malých a středních firem UniCredit Bank:**

Co bylo cílem nezávislého průzkumu?

Naše banka výrazně podporuje financování tuzemských malých a středních podniků. Poměrně často však při jednáních o úvěrech narážíme na jistý handicap ve finančním plánování a řízení finanční výkonnosti těchto firem, přičemž právě úroveň a kvalita finančního plánování a finančního řízení sehrává z pohledu bank významnou roli u jejich ochoty firmy financovat. Proto jsme se v rámci průzkumu zaměřili právě na tuto oblast ve snaze odhalit příčiny, proč některé malé a střední podniky nezískají od bank potřebný úvěr. Všechny tyto informace o procesu finančního plánování a řízení u malých a středních podniků současně mohou inspirovat nás i ostatní banky při usměrňování pomoci těmto firmám. Vždyť máme společný zájem – malé a střední podniky chtějí dělat svůj obchod a k tomu mnohdy potřebují financování od bank – a to je obchod, který zase chceme dělat my.

Ukázalo se, že dvě třetiny oslovených firem neplánují svoji budoucnost, nemají dlouhodobý finanční plán a čtvrtina z nich vidí jen za horizont dvou tří měsíců. Co je podle vás příčinou této disproporce, jaká zde hrozí rizika?

Je známo, že riziko bankrotu firem v segmentu malých a středních podniků je v porovnání s většími korporacemi velmi vysoké. Statistiky uvádí různá fakta, například i to, že až 80 % firem nepřežije prvních pět let své existence. To je opravdu mnoho a současně příliš velké riziko jak pro vlastníky takových firem, tak i pro banky, které tyto malé a střední firmy financují. Podíváme-li se, v čem se liší úspěšní od méně úspěšných, je to právě existence či absence neustálého mapování vývoje a trendů v okolí firmy, na které může management flexibilně reagovat. Všichni sledujeme, jak se prostředí kolem nás dynamicky vyvíjí a mění, ať již jde o ekonomiku, právo, vědeckotechnický rozvoj či politiku. Je-li v tomto věku diskontinuity management firmy zaměřen pouze na operativní řízení, je velmi pravděpodobné, že taková firma dříve či později skončí. Tedy přežít a být úspěšnými je možné jen za předpokladu, že dokážeme ovlivňovat své kroky s ohledem

na současnost i budoucnost, což umožňuje právě systém strategického řízení.

Pouze polovina oslovených firem má pozici finančního ředitele. Je to v souvislosti s nutností finančního plánování v období ekonomické krize nepochopením situace, nebo důsledkem stereotypního myšlení?

Vnímám pozitivně, že již 59 % malých a středních firem má pozici finančního ředitele, a věřím, že toto procento bude i do budoucna narůstat. Dříve to bylo doménou pouze větších společností, dnes to lze hodnotit jako profesionalizaci malých a středních firem. Lidé, kteří své firmy v devadesátých letech zakládali, se postupně obklopují mladšími profesionály, a zajišťují tak jejich kvalitní řízení. Je to přirozený proces v návaznosti na růst a také komplexitu manažerských úkolů. A právě tato profesionalizace otevírá dveře i ke kvalitnímu finančnímu plánování a řízení, což je pro nás dobrá zpráva.

Dobře fungující komunikaci s bankovními poradci uvádí 90 % firem. Dalo by se na tomto faktu stavět pro zkvalitnění finančního plánování?

Malé a střední podniky se občas ozývají s tím, že na straně bank vystupuje hodně úředníků, ale málo bankéřů. Bankovní úředník je kontrolor čísel, zatímco bankéř může označit za stínového finančního ředitele klientů. Proto hodně investujeme do našich lidí, aby bankéři skutečně byli. Vidím zde ještě prostor pro zlepšení, protože malé a střední podniky očekávají profesionální poradenskou roli bank a upřednostňují ji před placenými službami různých poradenských a konzultačních firem. Bavit se otevřeně o firemních penězích nejen se svým daňovým, ale i bankovním poradcem, se stává konečně trendem i mezi českými malými a středními firmami. Chceme se na tuto oblast spolupráce pro zkvalitnění finančního plánování a řízení

malých a středních firem více zaměřit i přesto, že průzkum v této oblasti ukázal poměrně pozitivní výsledky.

Podle průzkumu 92 % oslovených firem využívá při plánování výkazy zisků a ztrát k řízení provozních a mzdových nákladů a predikaci tržeb. Není to tak trochu v rozporu s již zmíněným nedostatečným finančním plánováním?

Neřekl bych, protože finanční plánování a řízení na bázi výnosů a nákladů je dlouhodobě u malých a středních firem nepoužívanější. Zaměření na provozní a mzdové náklady odpovídá zcela jejich nákladové struktuře a domnívám se, že je to v souladu s evolučním vývojem, ke kterému v oblasti finančního plánování a řízení u malých a středních firem dochází. Věřím, že evoluce profesionalizace s sebou přinese i větší zaměření na pokročilejší metody finančního řízení a plánování a na náročnější manažerské úkony, jakými jsou řízení likvidity a řízení peněžních toků. Málokdy firmy skončí na malý nebo záporný hospodářský výsledek, ale vždy na nedostatek peněžní likvidity.

Plánovat na rok a více dopředu umí 30 % firem, z toho asi 20 % z nich chystá čerpání provozního úvěru a jen 14 % uvažuje o investičním úvěru. O čem tyto údaje svědčí?

Překvapilo mne hlavně nízké procento firem, které se chystají čerpat úvěr. Může to souviset



Marek Plas, ředitel segmentu malých a středních firem UniCredit Bank

s jejich omezenou schopností plánovat za horizont jednoho roku i s jejich obezřetností v nejistém ekonomickém prostředí, ve kterém se nacházíme. Segment malých a středních podniků je specifický tím, že stále ještě asi polovina firem je zde pyšná na to, že nikdy bankovní úvěr nečerpala. Otázkou ovšem je, o kolik zakázek, které nemohly z vlastních zdrojů profinancovat, tyto firmy přišly. Ale jsme svědky pokračující profesionalizace ve finančním řízení malých a středních firem, kdy 59 % firem má svého finančního ředitele a současně 90 % firem zná rozhodovací mechanismus bank pro schvalování úvěrů, kdy 64 % firem považuje za snadné získat úvěr u banky a 68 procentům z nich dokáže jejich banka kvalitně poradit. Stále více firem v tomto segmentu považuje provozní úvěr za cestu k realizaci zakázek, na které by jinak nedosáhly nebo na investiční úvěr s delší splatností jako nástroj ke zlepšení čistého pracovního kapitálu, a tedy i likvidity firmy. A mix těchto skutečností mě tak naplňuje optimismem, že firem, které nakonec budou nově čerpat úvěry, bude více. Uvidíme, jak moc se ve svém očekávání mýlím.

Téměř 48 procent firem neplánuje své hotovostní finanční toky – cash flow. Do jaké míry tato disproporce ovlivňuje jejich samotnou existenci?

Malé a střední podniky při plánování a řízení často na tuto velmi důležitou oblast zapominají, přičemž v praxi se přitom ukazuje, že jde o velmi riskantní kombinaci manažerského opomenutí, které v mnoha případech bývá fatální pro samotnou existenci takto řízených firem. Určitě není náhodou, že modely, které používají banky pro vyhodnocování při úvěrování firem, jsou velmi citlivé právě na likviditní pozici firem a jejich schopnost generovat hotové peníze. Poměrně často si kladu otázku, jak dnes může moderní firma vůbec přežít bez systému strategického řízení, bez manažerského zvládnutí řízení likvidity a peněžních toků. Věřím, že i výsledky průzkumu budou pro řadu firem názorným příkladem a poučením.

Co na závěr poradit firmám, které ze zmíněného průzkumu nevyšly zrovna nejlépe?

Rozhodně příliš neotálet a zavolat nejbližšímu firemnímu bankéři UniCredit Bank. Rozumíme reálným potřebám podnikání a můžeme být firmám oporou.

ptal se Jiří Novotný

www.unicreditbank.cz

Nejlepší čeští exportéři se pochlubí výsledky za rekordní rok 2011

V soutěži EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT, založené společností DHL Express, jsou již patnáctým rokem udělována prestižní ocenění malým a středně velkým firmám v České republice, čímž se poukazuje na jejich významný přínos pro českou ekonomiku. U jejího zrodu stála take vládní agentura CzechTrade, která soutěží po celou dobu poskytovala záštitu. Odborným garantem soutěže je společnost Coface Czech. Ta hodnotí a zároveň autorizuje ekonomické výsledky finalistů soutěže a firmám, u kterých je předpoklad meziročního nárůstu obratu exportu, dává možnost se do projektu přihlásit.

„Letos budeme hodnotit exportní růsty a výkonnost v roce 2011, který byl pro českou ekonomiku rokem silným, a věřím, že i pro mnoho českých exportérů se stal rokem rekordním. My jsme rozhodně u řady našich klientů mohli společně s nimi sledovat, jak se jim daří zvyšovat exportní objemy a dobývat nové trhy. Těším se, že podobné příběhy uslyšíme od soutěžících také v letošní Exportní ceně DHL UniCre-

dit,“ uvedl Luděk Drnec, obchodní ředitel a jednatel společnosti DHL Express CZ.

„Přestože rok 2011 byl úspěšným rokem pro velkou řadu firem, v současné době při sběru výsledků zaznamenává Coface Czech řadu nečekaných zvrátů u zavedených firem a na druhou stranu řadu překvapivých výsledků u firem méně známých. Těšíme se na přihlášené firmy a jejich cesty k úspěchu. Jsme plni očekávání, v jakých oborech exportéři vykáží největší růst tržeb z exportu,“ dodal Country Manager Coface Czech Martin Růžička.

I letos mají firmy možnost soutěžit ve čtyřech hlavních kategoriích, a to Středně velká společnost, Malá společnost, pro kategorii Exportér teritoria bylo vybráno Německo a Exportér regionu bude volen v rámci Plzeňského kraje. Hodnocení vývozců vychází z indexu vypočítaného jako násobek meziročního růstu exportu (rok 2010 a rok 2011) a podílu exportu na obratu firmy. Na základě získaných výsledků jsou společnosti rozděleny do kategorií a je určeno jejich konečné pořadí v soutěži.

„Loňský rok byl pro exportéry úspěšným a rostl zejména export do Německa. To je důvod, proč lze očekávat, že se do soutěže přihlásí rekordní počet vývozců. Proto jsme zvolili za hodnocené exportní teritorium právě tuto zemi. Zároveň je to rovněž důvod, proč se těším na finále – uslyšíme od oceněných, jak se zrodil jejich úspěch,“ dodal Tomáš Hron, ředitel Global Transaction Banking ze společnosti UniCredit Bank Czech Republic a.s.

Agentura CzechTrade i v jubilejním 15. ročníku vyhlásila tradiční kategorii „Nejúspěšnější klient“. Letos bude ocenění úzce spjato s Exportní strategií ČR pro období let 2012 až 2020, neboť agentura vybere vítěze z klientů, kteří vyvážejí do prioritních zemí. Jedná se o tyto země: Brazílie, Čína, Indie, Irák, Kazachstán, Mexiko, Ruská federace, Srbsko, Turecko, Ukrajina, USA a Vietnam.

Další vavříny mohou získat přihlášené firmy v kategorii Nejúspěšnější klient agentury CzechTrade z Plzeňského kraje.

Soutěžní kategorie:

Malá společnost – kategorie je určena malým firmám s maximálním počtem 50 zaměstnanců a obratem do 300 milionů korun. Podíl zahraničního vlastníka ve firmě nesmí přesáhnout 49 %, objem exportu v roce 2010 musel být minimálně 100 tisíc korun 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 korun. Ani zde nesmí podíl zahraničního vlastníka společnosti přesáhnout 49 %, objem exportu musel v roce 2010 činit minimálně 100 tisíc korun 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 Plzeňský kraj.

pokračování na str. 13 ►

Chceme zúročit naše zkušenosti i mimo Evropskou unii

Když jsme se na konci loňského roku v besedě se členy vrcholného managementu firmy GASCONTROL, společnost s r. o. – významného havířovského výrobce a dodavatele strojírenských zařízení a technologií – ohlíželi za uplynulým obdobím, hovořilo se také o prognózách, cílech a úkolech pro rok 2012.

A protože nás již jen pár dní dělí od konce prvního pololetí, pozvali jsme k malému bilancování Ing. Radima Vaško, výkonného ředitele pro výrobu a obchod, a současně jednatele společnosti GGC Energy, s. r. o., která je součástí sdružení sesterských firem v rámci GASCONTROL GROUP:

Vaše manažerská funkce zní sice stroze, avšak prakticky jde o velmi široký pracovní záběr. Co vše máte na starosti?

Ve firmě GASCONTROL jsem zodpovědný za výrobu a obchod. Ve společnosti GGC Energy jsem ve funkci jednatele. Mé pracovní úkoly zní jednoduše; když výroba nemá dostatečné naplnění, tak jsme se odpovídajícím způsobem nesnažili, pokud to výroba nezvládá, tak jsme si to dobře nezorganizovali... Ne, nyní vážně, jsou to dva segmenty firmy, které musí být provázány. Pokud výroba od obchodu zná, co zákazník požaduje, a obchod vnímá, co výroba reálně může, znamená to pro zákazníka v konečném důsledku, že dostane minimálně to, na čem se dohodl. Naším cílem je vracet se ke spokojeným zákazníkům.

Při realizaci zakázek pro energetiku kromě tuzemska stále více cílíte na zahraniční trhy. Jak si zde letos GASCONTROL vede a čím se snaží získat pozornost tamních investorů?

Velkou naši pozornost má sousední Polsko. Realizujeme zde zejména práce a dodávky plynárenských technologií a technologie na úpravách uhlí. Dále to je Litva, Estonsko, Rusko, Norsko v dodávkách plynárenských zařízení, zejména odorizačních stanic. Naši snahou je uplatnit zkušenosti v do-

dávkách energetických center, a to kogenerace, případně trigenerace.

Řídíte rovněž důlní divizi. Čím se zabývá a jaký je zhruba podíl této výroby na celkové bilanci GASCONTROLu?

Důlní divize se specializuje na dodávky, montáže, provozování a servis důlních klimatizací. Zde na Karvinsku jsou důlní pracoviště i více jak



1000 metrů pod zemí, a tak teplota a vlhkost bez účinné klimatizace by nedovolovala pracovníkům v těchto podmínkách vůbec existovat. OKD proto věnuje spoustu úsilí

lí k zajištění mikroklimatických podmínek lidem, kteří zde odvádějí obrovský kus někdy až neuvěřitelné práce. Dále se zde specializujeme na instalaci a servis odprašovacích zařízení, důlních čerpacích stanic a vysokonapěťových rozvodů. Získal jsem si k tomu řemeslu velkou úctu, protože v dole na vzdálených pracovištích v omezených prostorech to není tak jednoduché, jako na povrchu. Podíl celkové výroby v GASCONTROLU pro doly nyní aktuálně tvoří přibližně polovinu.

Vzpomněl jste výrobu a montáže klimatizačních zařízení pro hlubinné doly. Jakým vývojem z vašeho pohledu obor těžby uhlí prošel a prochází, a jak vnímáte jeho další směřování?

Těžba uhlí v našich regionálních podmínkách je jedna z nejnáročnějších na světě. Pří-

roda zde nenadělila krásné souměrné uhelné sloje. Společnost OKD v posledních letech investovala značné prostředky do modernizace těžebních technologií, proto je schopna i v těchto náročných geologických podmínkách uspět s požadavky na těžbu. Uhlí je zatím nezbytné zejména pro výrobu železa a energetiku, proto vidím i smysl naší specializace pro další období.

Společnost GGC Energy dodává energetické celky, na jejichž výrobě se rozhodující měrou podílí GASCONTROL. Jaká je poptávka po kogeneračních stanicích, trigeneračních a dalších speciálních zařízeních a jaké úkoly jste si zde pro letošek dali?

Soustředíme se zejména na technologie v autonomním – ostrovním režimu, tzn. řešit potřebu tam, kde chybí napojení na elektrickou energii. Jeden z významných projektů je v ruské Soči, kde nyní instalujeme trigeneraci v ostrovním režimu. Velkým úkolem je zavést na trh zařízení ORC pro výrobu elektrické energie z odpadního tepla.

Jste kapacitně připraveni reagovat na zvýšenou poptávku zařízení a technologií pro energetiku, respektive plynárenství, kdyby se podstatněji zvýšil podíl zemního plynu v energetickém mixu v rámci Státní energetické koncepce?

V rámci celé skupiny GASCONTROL GROUP jsme schopni nabízet široký profil odborných činností přímo našimi pracovníky. Na zvýšenou poptávku se určitě těšíme. Plynárenské technologie jsou stále významným produktem celé naší skupiny, proto zde usilujeme o zvyšování naší odbornosti.



Ing. Radim Vaško, výkonný ředitel pro výrobu a obchod, a současně jednatel společnosti GGC Energy, s. r. o.,

Zanedlouho se letošek překulí do své druhé poloviny. Jak jste spokojen s tím, co se dosud podařilo a kde naopak bude třeba v následujících měsících zintenzivnit úsilí?

Letošní rok z pohledu zakázkového naplnění bude určitě patřit k těm významným. Nelze ale usnout na vavřínech; před námi je další období, ve kterém chceme zúročit naše zkušenosti i v zahraničí, z části i mimo Evropskou unii.

Pololetí sice ještě není účetně uzavřeno, můžete přesto uvést na závěr několik dnes již známých číselných údajů o hospodaření?

Vývoj v obratu naší společnosti jde nárůstem za první pololetí letošního roku ve výši 8 až 9 %. Ostatní údaje budou jasnější až letos v červenci.

rozmloval Jiří Novotný

StudentPoint má šmrnc i dosah

Studentský portál StudentPoint.cz slaví tři roky od svého oficiálního spuštění. K výročí si nadělil nový design a spustil nové rubriky, a to na základě přání a požadavků svých čtenářů. Jejich počet se jenom od konce roku 2011 ztrojnásobil, unikátní počet návštěvníků aktuálně atakuje hranici sedmdesáti tisíc za měsíc.

Obsah StudentPointu vytváří více než 150 studentů z celé ČR, díky nimž portál studentskou optikou informačně pokrývá oblasti vzdělávání, módy, designu, technologií, kultury, sportu, cestování a vztahů a současně sleduje aktuální

dění na vysokých školách. Nové čtenáře přilákaly i další sekce portálu, ušité na míru studentům, věnované radostem i problémům, s nimiž se v běžném životě potýkají. Například Gourmet, v níž studenti najdou inspiraci, jak za málo muziky uvařit kvalitní večeři nebo umíchat dobré koktejly. Popularitu brzy získaly Student girl a Student boy, orientující se na vztahy, módu a nové technologie.

Novinkou je i sekce Praktické rady, která přináší studentům užitečné informace z běžného studentského života. „Čtenářům poradíme, jaký

účet je pro ně nejvýhodnější, na co si dát pozor při hledání bydlení, jak a kde si najít práci a kde se jí naopak vyhnout, na co si dát pozor při uzavírání smluv, tipy jak ušetřit z napnutého studentského rozpočtu a další. Přidanou hodnotou budou hlavně osobní zkušenosti autorů v kombinaci s komentáři odborníků k dané problematice,“ doplnil manažer portálu Michal Fikrle.

K novinkám, které jsou těsně před zprovozněním, lze zařadit nový Kalendář akcí. Jeho ambicí je celostátně pokrýt všechny studentské akce z oblasti kultury, umění, sportu a klubové scény. „Díky novému Kalendáři akcí bude StudentPoint jako jediný portál přinášet naprosto unikátní

přehled všech studentských akcí a klubů po celé ČR,“ dodal Michal Fikrle.

Poslední jarní novinkou je příprava na spuštění videoreportů ze studentských akcí. Ty budou navazovat na úspěšný projekt PartyHlídka, kterou StudentPoint spustil v létě loňského roku na studentských akcích a v klubech v Praze.

StudentPoint byl založen v roce 2008 a po ročním vývoji byl na jaře 2009 uveden oficiálně do provozu. Od počátku bylo jeho ambicí své čtenáře pobavit, inspirovat, informovat a vtáhnout do víru dění. Za tři roky si celostátní projekt vydobyl stabilní pozici mezi studentskými webziny. **(tz)**

► pokračování ze str. 12

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

Nejúspěšnější klient CzechTrade – kritériem kategorie je výše vývozu firmy dosažené s podporou služeb agentury CzechTrade do prioritních zemí pro export ((Brazílie, Indie, Irák, Kazachstán, Mexiko, Ruská federace, Srbsko, Turecko, Ukrajina, USA a Vietnam).

Nejúspěšnější klient CzechTrade z Plzeňského kraje – kategorie pro firmy sídlící v Plzeňském kraji, které zrealizovaly úspěšný zahraniční kontrakt s podporou služeb agentury CzechTrade.

Více informací o soutěži naleznete na www.exportnicena.cz. Slavnostní vyhlášení vítězů Exportní ceny DHL UniCredit, které proběhne 22. listopadu 2012 v panoramatickém sále ZOOM v Kongresovém paláci v Praze, se odehraje pod patronací Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. **(tz)**

Kooperativa, Allianz a Evropská Cestovní zvítězily

V pořadí již 12. ročník odborné ankety Pojišťovna roku zná své vítěze – pojišťovací makléři z celé České republiky ohodnotili výkony pojistitelů v roce 2011 takto: z celkových pěti vyhlášených kategorií získala celkem 3 prvenství Kooperativa pojišťovna ze skupiny VIG, v kategorii autopojištění ji z loňského trůnu sesadila Allianz pojišťovna a nejvyšší příčku v kategorii specializované pojištění pak již rekordním šestým rokem za sebou obhájila Evropská Cestovní Pojišťovna.

Výsledky ankety v květnu vyhlásili v Praze organizátoři této nejstarší soutěže na pojištném trhu: Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM) ve spolupráci s Českou asociací pojišťoven (ČAP) a specializovaným serverem OPOjištění.cz.

Prezidium Asociace českých pojišťovacích makléřů na základě nominací členů AČPM a doporučení pojistitelů také již posedmé v historii ankety udělilo čestný titul Osobnost pojištného trhu za vynikající a mimořádný přínos

rozvoji českého pojištníhonictví. Letos byl jmenován Konstantín Alexejenko, guru pojištního oboru a dlouholetá opora vedení Kooperativa pojišťovny. Novinkou letošního ročníku ankety bylo vyhlášení Pojišťovacího makléře roku 2011. V této kategorii byly oceněny dvě společnosti. Pojišťovacím makléřem roku 2011 s regionální působností se stala společnost I.P. trust a Pojišťovacím makléřem roku 2011 s celorepublikovou působností společnost RENOMIA. „Tato kategorie nám v celém konceptu ankety doposud chyběla. Makléřské společnosti mají nezastupitelnou roli ve zpracovávání pojištních programů, konkrétně v oblasti pojištění průmyslu a podnikatelů, a proto vnímám jako důležité

ocenit je za jejich přínos pro rozvoj pojištního trhu,“ řekl Ing. Tomáš Síkora, MBA. **(tz)**

pojišťovna roku 2011

VÝSLEDKY ANKETY

POJIŠTĚNÍ PRŮMYSLU A PODNIKATELŮ

1. Kooperativa pojišťovna, a.s., VIG
2. Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., VIG
3. Allianz pojišťovna a.s.
4. UNIQA pojišťovna, a.s.
5. CHARTIS EUROPE S.A., pobočka pro ČR

POJIŠTĚNÍ OBČANŮ

1. Kooperativa pojišťovna, a.s., VIG
2. Allianz pojišťovna a.s.
3. Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., VIG
4. UNIQA pojišťovna, a.s.
5. Generali Pojišťovna a.s.

AUTOPOJIŠTĚNÍ

1. Allianz pojišťovna a.s.
2. Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., VIG
3. Kooperativa pojišťovna, a.s., VIG
4. UNIQA pojišťovna, a.s.
5. Generali Pojišťovna a.s.

ZIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

1. Kooperativa pojišťovna, a.s., VIG
2. Allianz pojišťovna a.s.
3. Pojišťovna České spořitelny, a.s., VIG
4. UNIQA pojišťovna, a.s.
5. Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., VIG

SPECIALIZOVANÉ POJIŠTĚNÍ

1. Evropská Cestovní Pojišťovna, a.s.
2. Česká pojišťovna ZDRAVÍ a.s.
3. AGRA pojišťovna, org. složka
4. D.A.S. Pojišťovna právní ochrany, a.s.
5. Atradius Credit Insurance N.V., org. složka

OSOBNOST POJIŠTNÍHO TRHU

Ing. Konstantín ALEXEJENKO

POJIŠTIVACÍ MAKLEŘ ROKU 2011

Renomia, a.s. (celostátní působnost)
I.P. trust, a.s. (regionální působnost)

www.pojistovnaroku.cz

S elektromobilem SMART ED Prahou

Od prvních nesmělých krůčků elektromobilů uplynul nějaký čas a postupně vznikl dynamicky se rozvíjející obor, jehož reálné výsledky dnes reprezentují výkonné elektromobily srovnatelné v rychlosti i dojezdu s běžnými automobily.

Sami jsme měli možnost, díky zapůjčení vozu SMART ED od společnosti E.ON, otestovat si tohoto „malého neposedu“ v provozu pražských ulic i mimo hlavní město po dobu osmi týdnů.

První seznamování

SMART působí dojmem velmi malého autíčka; vždyť zabírá pouhou polovinu místa vymezeného k parkování. Přitom za volantem máte zcela opačný pocit. Dva analogové přístroje s indikací stavu baterie a aktuálního vyřízení elektromotoru jsou jedinou podstatnou změnou, která na místě řidiče překvapí. Tok energie je znázorněn velmi přehledně budíkem čnicím z palubní desky. Vychýlení ručičky doprava značí odebrání energie z baterií a naopak doleva dokumentuje proces rekuperace. Řidič tak má dokonalý přehled o spotřebě energie. Vlevo od tohoto budíku je umístěn další s označením SOC (State Of Charge) napovídající o stavu nabití li-ion baterií o max. kapacitě 16,5 kWh. Kromě rychloměru je to hned druhý nejdůležitější údaj, kterému se vyplatí věnovat pozornost. Na displeji klasické přístrojové desky se v případě vozu SMART ED objevují díky s nadpisem „Performance“. Tento indikátor poskytuje informace o maximálním trakčním výkonu v závislosti na teplotě motoru, baterií, úrovni nabití a odběru klimatizace či topení.



Je čas dobít baterie

Jízda

Stačí otočit klíčem ve spínací skřínce při sešlápnutí brzdě, nastavit páku převodovky na symbol D (Drive) a po uvolnění ruční brzdě sešlápnout plynový pedál a vyrazíme. Vůz je vybaven automatickou převodovkou klasického rozložení P, R, N, D. V režimu P (Parkování) je chování přesně jako u manuálu se zařazenou rychlostí. Vyplatí se vždy po zastavení na místě a zvolení režimu P zatáhnout klasickou ruční brzdou. Režim N (neutrál) naopak dovoluje autem volně manipulovat. Písmenko R značí zpátečku a D (Drive) označuje jízdu dopředu, což je nejvíce využívaný režim. Celkově je to tím nejpodstatnějším, co řidič pro jízdu potřebuje znát. Rozumným stlačením plynového pedálu



Přiložením čipu se aktivuje ovládání dobíjecí stanice, aby...

lu v kombinaci s příslušným jízdním režimem se začne elektromobil pohybovat hladce vpřed či vzad. Nepocítíte žádné škubání, řízení je přesné a vyladěné na jedničku. Řekli jsme plynový pedál, je to však náhle velmi neadekvátní výraz, spíše by se hodilo slůvko „proudový“... Rozjezd může být nejen velmi plynulý, ale také nečekaně dynamický; což se v městském provozu leckdy hodí. Ozývá se při tom zvláštní bzučící tón, který je jediným zvukovým vjemem práce pohonné jednotky vnímaným za jízdy osádkou i lidmi v blízkosti vozidla.

Auto se dobře ovládá, překvapily nás účinné brzdy, SMART ED je zkrátka jako šitý pro jízdu ve městě. Brzy zjišťujeme zájem o nás způsobený nejen nápadnými reklamními polepy, temperamentní jízdou s rychlými akceleračními nástupy, ale i již zmíněným charakteristickým bzučícím zvukem. Zpočátku občas přichází nutkání ze zvyku přeřadit, ale zanedlouho si již plně užíváme přímého přenosu síly elektromotorů a rychle si na tento komfort pro ovládání vozu v městském provozu zvykáme. Pro jednoduché uvedení do činnosti a čiperné chování na pražských i příměstských komunikacích si SMART ED vysloužil naši přezdívku „malý neposed“.

Spotřeba energie

Od nasednutí do vozidla po dobití na 100 % energie se hlavou řidiče zpravidla honí dvě informace: vzdálenost cíle a dojezdové možnosti v souvislosti s úbytkem energie. Spíše než „bezhlavá“ spotřeba spojená s častým dobíjením baterií se s přibývajícím zkušeností formuje praxe, jak spotřebu energie podstatněji eliminovat. Pro podstatnější zvýšení dojezdu, který v průměru odpovídá údaji výrobce, tj. 135 km, nám stačilo omezit spotřebu energie všude tam, kde to bylo možné. Bez zapnuté klimatizace, rádia, při minimalizaci používání brzdových světel při stání na křižovatce či v koloně zařazením systému N (neutrál) a zatažením ruční brzdou – se podařilo zvýšit dojezd elektromobilu až na 163 km. Dlužno dodat, že zde existovala ještě malá rezerva, neboť jsme energii z baterií nikdy „nevyždímal“ pod hranici 15 %.

Mnoho energie lze také ušetřit již samotnou volbou trasy k danému cíli s minimem stoupání a naopak při cestě zpět volbou trasy s možnými klesáními, kdy se baterie při jízdě s „lehkou nohou“ dobíjejí. Takto jsme vyzkoušeli například několik variant trasy z pražských Vysočan do Stodůlek a zpět (například přes Holešovice, Strahov a Motol ve srovnání s trasou přes vltavské nábřeží, Smíchov, po Plzeňské do Stodůlek) a ukázalo se, že i tímto způsobem lze energii ušetřit. Omezili jsme také maximální akceleraci udělující vozu s využitím točivého momentu 120 Nm počáteční rychlost do 50 km/h během pár sekund a nahradili ji plynulým rozjezdem i jízdou. Spotřebu energie pomohou zanedlouho snižovat také nové typy pneu pro elektromobily s valivým odporem až o 30 % nižším. Ve městě jezdil SMART ED průměrně za 10 kWh/100 km. Maximální rychlost 100 km/h,



Se seznamem úkolů vyrazíme do terénu

odpovídající údajům výrobce, považujeme z hlediska jeho určení především pro městský provoz za dostačující.

Dobíjení

Vzhledem k tomu, že naše cesty začínaly a končily nedaleko Palmovky na hranici 7. a 9. pražského obvodu, zvolili jsme pro dobíjení elektromobilu stanici v areálu parkoviště supermarketu Kaufland Palmovka. V tamní stanici pro dobíjení elektromobilů zřízené a provozované společností ČEZ, a.s. – která nám také poskytla dobíjecí čip – potřebovaly li-ion baterie k plnému dobití v průměru 6 až 8 hodin v závislosti na zbývajícím množství energie v bateriích. Při jedné z kontrol vozidla v průběhu dobíjení nás překvapil hluk ventilace v místě dobíjecí stanice, jehož zdrojem, jak jsme zjistili, byl spuštěný systém chlazení baterie elektromobilu.

Zkušenosti z jízdy

SMARTU nebylo téměř co vytknout, snad až příliš tvrdý povozek pro české, a zvláště pražské komunikace. Ovšem na druhé straně jsme měli dobrý pocit z jeho neutrálního chování v zatáčkách, což jsme mnohokrát vyzkoušeli. Účinnost brzd byla dostatečná v rozporu s výtkami na toto téma, jež se objevily v některých předchozích testech. Protože je SMART ED malé vozítko, při couvání a zajíždění k nabíjecím stojanům jsme si museli odvykat dostatečně rutinně a zvykat si na zcela jiné prostorové vnímání. Značně zkrácenou představu

o vzdálenosti poskytuje obraz ve zpětných zrcátkách: když se vám při pohledu do nich zdá, jak už „libáte“ vozidlo či stěnu za vámi, posleze zjistíte, že k nim máte ještě kolem dvou metrů... Nevýhodou je i nezvykle velký mrtvý úhel při zadním výhledu z vozidla, který způsobuje vysoká sedačka spolujezdce a široký zadní sloupek vozu; proto zvláště při vyjíždění z řady stojících vozidel je nutná maximální opatrnost. Nevýhodou se může zdát pomalejší jízda v kopcích, ovšem to jsme v převážně městském provozu nepovažovali za až tak důležité. Obecně však lze říci, že SMART ED je elektro-

mobil jako dělaný pro město, avšak ani jízda v příměstském provozu nečiní žádné potíže. Vypravili jsme se po středoevropských silnicích až 60 km od Prahy a nebyl problém vrátit se k „nabíječce“ s dostatečnou rezervou. Elektromobil se v běžném provozu odlišoval svým vzhledem zdůrazněným výraznou reklamou a svižnou akcelerací, a tak přehlédnout nás nebylo možné. Mnozí řidiči si elektromobil z povzdálí testovali, než nám sešlápnutím plynového pedálu dali najevo, že klasika je holt klasika. V průběhu testu jsme nezaznamenali jedinou poruchu. S malým neposedem jsme se rychle sžili a on se stal našim nepostradatelným pomocníkem po celou dobu testování. Nadešel čas rozloučení a opětného přivykání na hluk benzinového motoru, na práci se spojku, ale i na to, že očima již není třeba hypnotizovat ukazatel spotřeby energie. Zkrátka, elektromobil se hluboko vryl do naší myslí.

Jiří Novotný, Pavel Kačer



...i kolega mohl druhý den „malého neposedu“ provětrat

Býci způsobili nejvíce nehod

Z pohledu data narození způsobili podle průzkumu Allianz na Slovensku v uplynulém roce nejvíc nehod z povinného ručení řidiči narození ve znamení Býka. Naopak nejméně jich zavinili Střelci, Štíři či Kozorozi. Že by skutečně vlastností, které jsou těmto znamením přisuzovány, v případě Býků „horká hlava“ a „váhavost“ Střelců, měly na Slovensku opravdu vliv i na nehodovost?

O vlivu data narození na lidskou povahu se diskutuje už věky, ale do této doby existuje jen málo důkazů o tom, zda narození v určitém znamení zvěrokruhu skutečně ovlivňuje i lidský charakter. „Pokud se však podíváme na poměr počtu dopravních nehod z perspektivy znamení, můžeme konstatovat, že lidé narození v určitých znameních způsobují více škod,“ uvedla Lucia Muthová, ředitelka komunikace Alli-

anz – Slovenská poisťovňa, z jejíž statistik tyto údaje vyplynuly.

V porovnání s ostatními znameními zaznamenali nejvyšší poměr nehod řidiči, kteří se narodili ve znamení Býka. Z celkového počtu zapříčinily až 9,15 procenta nehod, což je přes 8 procent nad průměrem všech znamení. Je možné, že je to způsobeno výbušnou a neovladatelnou povahou, která se jim připisuje a která se projevuje i za volantem. Hned za Býky se ve slovenském žebříčku nehod podle znamení zvěrokruhu umístili řidiči ve znamení Panny, kteří způsobili v roce 2011 až 8,98 procenta ze všech nehod, tedy něco přes 6 procent nad průměrem. Na pomyslném třetím místě skončili řidiči narození ve znamení Raka, kteří sice nemají problémy při couvání, ale v roce 2011 zavinili 8,89 procenta dopravních nehod, což je méně

než 5 procent nad úrovní průměru všech znamení. Statistika nehod podle data narození viníků, jak ji zpracovala slovenská Allianz (pojišťovna s největším tržním podílem u našich východních sousedů), má však i opačný pól. Mezi tři znamení, v nichž jsou narození řidiči, kteří zavinili nejméně nehod, patří Kozorozi, Štíři a Střelci. Právě řidiči ve znamení Střelce jsou absolutně velmi vzácnými viníky nehod, na jejich celkovém počtu se podílejí jen 7,25 procenty, což je více než 8 procent pod celkovým průměrem. Na to, jaký má vliv datum narození na řidičské schopnosti, je samozřejmě nutno pohlížet s velkou dávkou shovívavosti a potřebným nadhledem. Rozdíl mezi jednotlivými znameními nejsou totiž nijak propastné a na silnicích stále platí, že opatrnosti není nikdy dost, ať jste se narodili kdykoliv. (tz)

NAŠE KAVÁRNA

M. Feltl šéfem IKEA

Marek Feltl, v současné době zástupce generálního ředitele IKEA Itálie, bude od 1. července 2012 vykonávat funkci generálního ředitele IKEA Česká republika, Maďarsko a Slovensko. Aby zaměstnanci IKEA dokázali skutečně naslouchat zákazníkům a lépe porozuměli tomu, jak lidé žijí a jak může IKEA přispět ke zlepšení jejich každodenního života, zahájí Marek Feltl svou činnost tím, že pro své kolegy zorganizuje v České republice, Maďarsku a na Slovensku nejméně 200 návštěv v domácnostech. (tz)

AXA Bank vede L. Kročák

Ladislav Kročák je od 1. května novým generálním ředitelem AXA Bank pro Českou republiku a Slovensko. V bankovníctví má dvacetiletou zkušenost. (tz)

K. Topolová Deputy CEO AAA AUTO

Karolína Topolová, dosavadní výkonná provozní ředitelka (Chief Operations Officer) společnosti AAA AUTO, zastává souběžně také pozici Deputy CEO. Ve své nové funkci se zvýší její zaměření na celkové řízení skupiny včetně programu provozní a nákladové optimalizace skupiny, který společnost zavedla v roce 2008 a v současné době dále velmi úspěšně rozvíjí. (tz)

SPONZORING, CHARITA, POMOC

dm se zapojí do dobrovolnického dne

V roce 2012 slaví společnost dm drogerie markt s.r.o. 20 let svého působení na českém trhu. U této příležitosti se dm rozhodla vyhlásit pro své spolupracovníky historicky první dm dobrovolnický den. V období od dubna do června 2012 tak věnuje každému aktivnímu spolupracovníku jeden pracovní den, který může strávit dobrovolnickou činností ve spolupráci s vybranými organizacemi z ekologické a sociálně-kulturní oblasti. (tz)

možné zabránit prevencí. „Typickým příkladem jsou bruslaři na cyklostezce nejen bez přilby, ale i bez chráničů kolen a loktů,“ prohlásila Sylva Svobodová z ČSOB Pojišťovny.

Letních TOP 5 úrazů

Typ úrazu	Podílové zastoupení
Tržné rány a odřeniny	18 %
Podvrtnutý kotník	10 %
Pohmoždění dolní končetiny	9 %
Pohmoždění horní končetiny	9 %
Vymknuté klouby horní končetiny	8 %

7 základních pravidel prevence proti nejčastějším letním úrazům:

- na kole, bruslích a motocyklech používejte vždy ochranné pomůcky (přilbu, chrániče...)
- neskákejte do vody, kterou neznáte
- délku běžeckých, turistických a cyklistických tras volte přiměřeně svým schopnostem (často za vznikem úrazu stojí únava)
- v lese či po horách nechoďte v delších úsecích se skloněnou hlavou nebo blízko za sebou
- věnujte pozornost technickému stavu svého kola (sjetý vzorek, povolená brzdová lanka atd.), bruslí (sjetá kolečka či brzdička) či motocyklu a konečně jakémukoliv dopravnímu prostředku
- buďte obezřetní při kontaktu se psem, případně jinou zvěří
- užívejte alkoholických nápojů s „mírou“ (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU



Medonosný marketing

Vladimír Kuchař

Medonosný marketing je nový přístup k marketingu. V dnešní době obrovské konkurence ve všech oborech a společnosti zahlcené reklamou již nestačí tradiční přístup. Autor popisuje postupy, s jejichž pomocí naleznete zájemce o vaši nabídku a navážete s nimi smysluplnou komunikaci.

Tvorba business modelů

Yves Pigneur, Radek Blaheta, Alexander Osterwalder

Kniha je určena těm, kdo jsou připraveni odhodit zastaralé způsoby myšlení a přijmout nové, inovativní modely tvorby hodnoty: manažerům, konzultantům, podnikatelům. Symbolem naší generace jsou rozvratné nové business modely. Jen málokdo jim však opravdu rozumí. V knize naleznete ověřené nástroje, s kterými dokážete business modely chápat, vytvářet i realizovat.

Skotsko

Naše vydavatelství pro vás ve spolupráci se světoznámým nakladatelstvím National Geographic připravilo jedinečného turistického průvodce Skotskem. Vyniká kvalitou, praktičností, vkusným designem a stovkami unikátních fotografií. V průvodci naleznete podrobné informace o historii, geografii a kultuře Skotska, podrobné popisy pozoruhodných lokalit a tipy na zajímavé procházky či projížďky zakreslené na mapách.

Chorvatsko

Rudolf Abraham

Naše vydavatelství pro vás ve spolupráci se světoznámým nakladatelstvím National Geographic připravilo jedinečného turistického průvodce Chorvatskem. Vyniká kvalitou, praktičností, vkusným designem a stovkami unikátních fotografií. V průvodci naleznete podrobné informace o historii, geografii a kultuře Chorvatska, podrobné popisy pozoruhodných lokalit a tipy na zajímavé procházky či projížďky zakreslené na mapách. ■

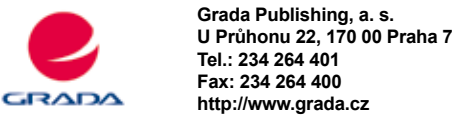
► pokračování ze str. 7

Ing. Vladimír Stehno – COOP družstvo Havlíčkův Brod

za úspěšný marketingový projekt obchodního podnikání v konkurenci se zahraničními obchodními řetězci

Mgr. Jaroslav Vavřina, MBA – Harley-Davidson Praha

za řešení projektu nové komplexní firemní strategie a její úspěšnou implementaci



Strategie vyjednávání

PhDr. Bednář Vojtěch

Poznejte základní kameny vyjednávání, osvojte si ty správné strategie, naučte se rozpoznat strategie svého protivníka a účinně se jim bráňte! Nové poznatky budete moci použít jak ve sféře obchodní, tak politické. Kniha Strategie vyjednávání je určena managementu, pracovníkům v rozhodovacích pozicích, lidem participujícím na veřejném životě a všem zájemcům o problematiku vyjednávání.

Chytře vedená prodejna

Hammond Richard

Objeďte tajemství stojící za úspěchem těch největších a nejlepších a učte se od nich! Autor jim položil prostou otázku: „Díky čemu jste tak dobří?“ Odpovědi jsou více než inspirující a tato kniha vám ukáže, jak je aplikovat v praxi. Knížka je určena majitelům a vedoucím prodejen, manažerům i prodávacům, kteří se chtějí stát opravdu úspěšnými profesionály.

Moderní marketing

Philip Kotler, Veronica Wong, John Saunders, Gary Armstrong

Špičková publikace světového guru marketingu Philipa Kotlera a jeho spolupracovníků, která u nás nebyla dosud nikdy vydána, se komplexně a z praktického manažerského pohledu zabývá všemi důležitými oblastmi marketingového řízení. A co je zcela jedinečné: publikace je šitá na míru pro evropského čtenáře.

Rétorika a prezentace

Emil Hierhold

Kniha je výjimečná tím, že nabízí velké množství konkrétních ukázek, jak pracovat se slovy, písmem a obrazem. Poskytuje mnoho praktických rad, návodů a tipů, jak účinně vystavět strukturu a argumenty projevu, jak ovlivnit a přesvědčit posluchače řečí svého těla, jak zajímavě a názorně přiblížit náročná témata, jak používat technické prostředky při prezentaci, jak zvládnout nepříjemné otázky a nepříznivé reakce od publika a mnoho dalšího. ■

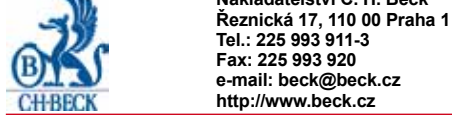
Ing. Libor Witassek, MBA – DC VISION, s.r.o.

za úspěšné uplatnění marketingového projektu - Kampaně manažerského poradenství pro zvýšení výkonnosti firem

Mimořádné ocenění hodnotitelské komise – Růžový delfín:

Ing. Radmila Friedlová – Statutární město Havířov

za významný podíl na realizaci úspěšného pro-



Nový občanský zákoník

Jaroslav Svejkovský a kol.

Nově přijatý občanský zákoník představuje největší změnu občanského práva, k níž za posledních padesát let dochází. Nový zákoník přináší nejen zásadní obsahovou změnu, ale mění se i systematika občanského zákoníku, jeho pojmosloví a hodnotová východiska. Reforma civilního práva navíc zasahuje další soukromoprávní normy, např. zákon o rodině či zákon o vlastnictví bytů. Publikace obsahuje srovnávací přehled nové a staré právní úpravy. V první části jsou proti znění nového zákona přiřazena jednotlivá ustanovení nejen stávajícího občanského zákoníku, ale i obchodního zákoníku, zákona o rodině, zákona o vlastnictví bytů a dalších norem. V další části kniha přináší obrácené srovnání, vycházející ze znění dosud platných předpisů občanského a obchodního zákoníku a zákonů o rodině a vlastnictví bytů, k nimž jsou přiřazena odpovídající ustanovení nového zákoníku. ■

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

5 nejčastějších úrazů v létě

V letním období riziko vzniku úrazu prudce roste. Právě v tomto období prudce stoupá pravděpodobnost vzniku úrazu. ČSOB Pojišťovna sestavila podle svých statistik žebříček pěti nejčastějších úrazů, na něž by si lidé měli dávat obzvlášť pozor.

„V letních měsících a za pěkného počasí, v době letních dovolených a školních prázdnin obzvlášť, se zvyšuje koncentrace lidí v lesích, na cyklostezkách, koupalištích a dalších lokalitách sloužících k relaxaci či sportu. Právě zde je ale riziko vzniku úrazu největší,“ uvedla ředitelka odboru služeb klientům životního pojištění ČSOB Pojišťovny Sylva Svobodová.

Více než polovinu „letních úrazů“ tvoří pět typů poranění, kterým je ve většině případů

jektu Europa Cup 2011 za účasti předních floristů evropských zemí

Ing. Kateřina Šrámková – Zámek Loučeň

za originální úspěšný projekt prezentace turistického cíle Zámek a labyrintárium Loučeň

Mimořádné ocenění prezidia ČMS – plaketa:

Ing. Ivo Gajdoš – Česká manažerská asociace (tz)

Stát se zaměřil na chudé kuřáky

Kuřáky čeká další vlna zdražování. Paradoxně se dotkne víc sociálně slabších, kteří kupují levnější značky cigaret nebo si balí tabák do papírků a plní do dutinek. Zato nejbohatší Čechy s tlustým doutníkem v ústech stát ušetří a daně od nich vybere jen mírně. Co si o tom myslí výrobci a prodejci tabákových výrobků? Ptali jsme se jednatele společnosti Imperial Tobacco Ing. Kamila Provazníka.



Ing. Kamil Provazník,
jednatel společnosti Imperial Tobacco

Zdražování cigaret a dalších tabákových výrobků se nezastavilo a má dál pokračovat. Plníme tak povinnost harmonizovat daně s Evropskou unií, nebo se snažíme naplnit státní rozpočet?

Spotřební daně se musí zvyšovat, protože to České republice ukládá směrnice EU. Od 1. ledna 2014 musí dosahovat minimální zdanění

90 euro na tisíc cigaret a zároveň 60 procent váženého průměru z maloobchodní prodejní ceny. Ministerstvo financí ČR připravilo novelu zákona o spotřební dani, kterou vláda projedná ještě tento měsíc. Tato velká novela se dotýká všech komodit, podléhajících této dani, tedy vedle tabáku také alkoholu a pohonných hmot.

Pokud jde o cigarety, ministerstvo financí se rozhodlo upravit daňovou sazbu ve dvou krocích, a sice od 1. ledna 2013 a poté o rok později. Když budeme počítat s kurzem 25 korun za euro, vychází konečné zdanění na 2,25 Kč na kus. Odpověď na vaši otázku je tedy nasnadě – ministerstvo splnilo svou úlohu a primárně není jeho snahou získat další zdroje do rozpočtu.

Zajímavé mi však přijde to, že se úředníci rozhodli snížit mírně sazbu dražších značek cigaret o jeden procentní bod z 28 na 27 %. Zdůvodňují to obavou, že kuřáci by jinak přecházeli na levnější cigarety a daňový výnos by se snížil.

Jak se k těmto legislativním opatřením staví výrobci a prodejci tabákových výrobků?

Postupně, nikoli skokově, zvyšování spotřební daně akceptujeme. Je zřejmé, že ministerstvo financí se naučilo pracovat s daňovou problematikou tak, aby šokovým zdražením, k němuž došlo

v roce 2007, nerozkolísalo trh a nevehnalo spotřebitele do náruče pašeráků a pokoutních výrobců nelegálního zboží. Co mi však vadí, je drastický růst daňové sazby u cigaretových tabáků. Z nich si balí cigarety sociálně nejslabší skupiny kuřáků, a těch se zdražení citelně dotkne. Vznikne tak nepoměr ve zdanění hotových cigaret a tabáku. Dosud jsou tabáky zatíženy daní do dvou třetin sazby u cigaret, později to má být až 80 procent.

Zdůvodnění tohoto kroku považují ze strany státu za nekorrektní. Není vynuceno povinností plnit závazky vůči EU. Unie nám nařizuje dostat se v roce 2018 na 60 euro, ČR dnes už zdražuje na úrovni 56 euro. Tabáky máme už zatíženy daní víc, než je nutné, a sazba dál prudce poroste. K čemu to povede? Spotřebitelé, kteří mají hluboko do kapsy, se obrátí na nelegální trh.

Boj s pašovaným a pokoutně zhotoveným zbožím vede Česká republika už řadu let. Považujete dosažené výsledky za uspokojivé, nebo ne?

Úspěchem bezesporu je, že nelegální trh v ČR neroste a představuje méně než desetinu celkové spotřeby tabákových výrobků, tedy přibližně pět miliard korun. V tom se jistě odráží velmi účinná práce celníků, a jak už jsem zmínil, i rozumná daňová politika ministerstva financí. U cigaret tedy problém nevidím. O to víc mne překvapuje snaha prudce zdražit tabáky, a tím vyloučit nejslabší sociální skupiny z legálního trhu. Bezpochyby se k nám bude levný tabák pašovat zejména z Polska.

V tomto případě bych viděl jasný úmysl státu pomoci kuřáků zalátat jednu díru v rozpočtu, co myslíte?

Je to krok špatným směrem, vždyť i daňový přínos má ročně představovat pouze 100 milionů korun. Kvůli tak malé částce se ani změny zákonů nedělají. Pokud chce stát mít větší příjem, ať upraví spotřební daň z doutníků. I ty nejdražší doutníky mají sazbu jen 1,25 Kč a v budoucnu má stoupnout o devět haléřů. Představte si, že luxusní Cohiba za 500 korun je méně zdaněna než nejlevnější cigareta, což považuji za naprosto zbytečný „dárek“ pro bohaté.

Bojovníci proti kouření jsou přesvědčeni, že účinné protikuřácké opatření bude takové, které zdraží krabičku cigaret na 200 korun. Přestanou pak lidé toužit po tabáku?

Nevím, co si mám o takových názorech myslet a zda se k nim vůbec vyjadřovat. Přemrštěné ceny cigaret nikoho neodnaučí kouřit, ale bude živnou půdou pro nelegální trh. Historie nám nabízí mnoho příkladů. Prohibice v USA kupříkladu nepřinesla nižší konzumaci alkoholu, ale posílila organizovaný zločin, který získal obrovský zdroj financí z pašování a pančování. My jako výrobci a prodejci tabákových výrobků nepodporujeme kouření. Omezili jsme reklamu, dostupnost zboží a podíli se na protikuřácké osvětě. Chceme maximální daňový výnos pro stát.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer

Zkratka KZPS je značka zaměstnavatelských iniciativ

Podnikatelé, firmy, zaměstnavatelé vítají všechny užitečné aktivity, které vedou k lepším podmínkám k práci, ať jde o legislativní prostředí, etická hlediska vztahů, konkurenceschopnost na mezinárodním poli, komunikaci napříč hospodářskou i politickou platformou. Jednou z takových aktivit, na kterou si firmy zvykly a stále hojněji využívají jejího potenciálu, je Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Převeďme do oficiální řeči je KZPS ČR otevřené nezávislé zájmové sdružení, které reprezentuje sedm dominantních svazů z oblasti:

stavebnictví, textilního průmyslu, malého a středního podnikání, družstevnictví, zemědělství, důlního a naftového průmyslu, dřevozpracujícího průmyslu, školství, zdravotnictví, kultury a sociálních služeb

Mnohým se do paměti zkratka KZPS ČR vryla v souvislosti s pravidelnou účastí na tripartitě, kde se zástupci konfederace snaží korektním, ale přímým měřítkem názorů a zkušeností hodnotit nejrozmanitější přijímaná opatření k řešení otázek, jež bezprostředně ovlivňují nejen hospodářství České republiky, ale podnikání jednotlivých firem. Konfederace je jedním ze sociálních partnerů a zastupuje podnikatele v Radě hospodářské a sociální dohody ČR – tripartitě.

Vedoucího tajemníka Dr. Jana Zikeše jsem se po čase opět zeptala:

Kolik zastupujete dnes již subjektů?

Pro někoho to bude asi překvapení – 23 062 členských subjektů s více než 982 428 zaměstnanci. Když k tomu připočteme tradici, kterou máme, i naši vizi, myslím, že je za námi vidět kus práce a ještě více nás toho čeká. Zájmy podnikatelů obhajujeme dosti nekompromisně, hledáme argumenty, jak podpořit správné a potřebné názory, stanoviska, jak praxi zbavit dopadů z nesmyslných rozhodnutí, jak do života firem vnést stabilitu, prostor pro podnikavost, optimismus namísto zbytečných obav.

Hlavní parketou činnosti konfederace je však legislativa...

To zcela jistě, převažuje. Jsou to měnící se zákony, směrnice, předpisy, na jejichž základě se pro

středí k podnikání aktivuje nebo opačně tlumí. Netvrdíme tím, že všechna rozhodnutí vlády jsou špatná, řadu z nich podporujeme jasnými názory, ale mnohé by naopak neměly spatřit světlo světa. A tomu se připomínkovým systémem a diskuzemi snažíme zabránit. Konfederace formuluje společné podnikatelské a zaměstnavatelské zájmy svých členů a prosazuje je v součinnosti s příslušnými státními orgány, ostatními zaměstnavatelskými organizacemi a odbory a zejména v různých formách konzultací s vládou. Je to široké spektrum oborů, které musíme znát do detailů, máme-li správně reagovat.

Nejde však jen o podnikatele, na sociálním dialogu se podílí také například odboráři...

To máte pravdu. Pro Konfederaci nejsou odboráři protivníci a nebojujeme s nimi, ale spíš hledáme východiska ke zvládnutí určitých situací, k pojetí a řešení daného problému. Obě skupiny mohou mít např. stejný cíl, ale rozličné cesty k němu. Tak se děje například v rámci Bipartitního dialogu, který financují evropské peníze a v jehož rámci hledáme společnou linku s odboráři a firmami k tomu, abychom našli možná řešení v problémech zaměstnávání 55+, flexicuritu, minimální mzdu apod. V rámci tohoto projektu jsme uspořádali například vloni přes 200 workshopů a inferencí.

Reprezentace CEBRE v Bruselu a konfederace patří nerozlučně k sobě...

Jsmo jedním z jejich zakladatelů a společně s CEBRE usilujeme o to, aby měli čeští podnikatelé správné informace z EU včas a aby věděli, nač



Dr. Jan Zikeš, vedoucí tajemník KZPS ČR

je třeba se připravit. Společně pořádáme konferenci, na nichž se setkávají špičky na dané téma. Hovoří se nejen o mezinárodní ekonomické situaci, ale i prioritách naší zahraniční politiky, o možnostech uplatnění se na dalších trzích, vyměňujeme si zkušenosti týkající se pronikání na vzdálená teritoria, o nedostatcích, které tomu brání apod.

Jeden z vašich projektů, na kterém se spolu s ČMKOS podílíte, je také na téma prevence násilí na pracovišti, ke zvládnutí krizových situací ve zdravotnictví a sociálních službách. Jak ho hodnotíte?

Jako neobyčejně potřebný. Žijeme obecně ve stále větším stresu, emočně vyjatých situací přibývá. Stejně jako metod, jak je zvládat.

Diskuze kolem priorit české energetiky, její budoucnosti, náročnosti neutichly. Jak to vidíte?

Každá koncepce by se měla tvořit tak, aby odpovídala objektivním potřebám a byla užitečná nejen dnes, ale i v budoucnosti. Aby jeden dokument nešel proti druhému, aby jeden materiál nebyl zcela protichůdný druhému. Firmy potřebují koncepci, dává jim to jistotu v jejich orientaci, plánování. Není dobré, pokud se konečný názor stále přeformulovává, a řešení se odsouvají. Škodlivá je také nekoordinovanost ministerstev. Zaměstnavatelské svazy takové prostředí a jeho výkyvy dobře monitorují, musí v něm operovat a svým členům zaručit, že prosadí jejich pohled na věc.

Nevoláme po samoučelné regulaci, ale smysluplném řešení, na jehož základě budou moci naše firmy uvažovat v delším časovém horizontu než ze dne na den. Potřebujeme odborná řešení, nikoli to, že jeden den se schválí něco a ráno další den je to jinak. Tím, že mnohdy chybí koncepce, jsou z toho pak nešťastné nejen firmy a svazy, ale i vládní úředníci – plýtváme časem a energií v žabomyších válkách a na podstatné věci není čas. Jde nám o smysluplný směr, od něhož se pak může odvíjet úspěch či neúspěch firem.

Příkladem je zelená nafta. Všechno sám trh nevyřeší. A vývojem se nedá nazvat to, když jedno rozhodnutí naladí podnikatele k určité orientaci, rozjede se business, a vzápětí firmy dostanou přes prsty a pak to všichni ještě zaplatíme. S tím vším souvi

sí konkurenceschopnost, nezaměstnanost, spotřeba obyvatel. Podniky hledají jistotu, že nebudou investovat zbytečně, že se nepohrnou do něčeho, co bude za rok zrušeno.



Logo BiDi se vžilo a Bipartitní obořový dialog má první výsledky. Jaké?

Projekt vstupuje do třetí třetiny, začínáme bilancovat. Projekt projednává několika témat, která jsou ošetřena a uváděna do života prostřednictvím workshopů. Je vidět, co se již podařilo, jaké můžeme poskytnout výstupy. Pro připravované konference rozpracováváme obsah a tematické zaměření. Jedním ze stěžejních bude např. bezpečnost práce, a dále zaměstnávání lidí 50+. Zejména druhé jmenované je potřeba otevřít s plnou zodpovědností. Je otázkou vyspělosti jednotlivých zaměstnavatelů, správných faktů i zkušeností ze zahraničí. Rozhodně se nelze smířit s tím, že je člověk po padesátce odhozen do starého železa.

Ke komunikaci toho, čím se zabýváte, slouží vaše webové stránky dnes v daleko širším měřítku než před dvěma třemi lety.

Jsmo-li otevřené sdružení, musíme využívat co nejvíce možných zdrojů, jak o naší práci dát vědět. Internet je univerzální možností, která slouží i k průhlednosti toho všeho, co potřebujeme odborné veřejnosti sdělovat. Naučili jsme se být nejen přístupnější a sdílnější, ale i důraznější. Současná doba je ovlivněna zejména ekonomickou stagnací, a to logicky vede například i k rozkolísání sociálního dialogu. Jednotlivé subjekty více hájí své zájmy, názory na řešení mnoha problémů se rozcházejí, hůře se hledají kompromisy. Otevřenost je pak užitečným prostředkem k třibení myšlenek a vzájemné informovanosti.

I když se úkoly konfederace v čase zásadně nemění, je pravdou, že i ona dospěla k určitému sebevědomí a získala dobrou image. Čitelná sdělení na webu k tomu patří.

Nedávno jste zmínil, že sociální dialog nejsou pře, ale konstruktivní proces...

Určitě ano. Nejde o to, aby se odbory a podnikatelé a jejich svazy přebíjeli tím, kdo koho dostane na lopatky, ale hledali východiska, která poslouží například k posunu chápání a hodnocení určitých ekonomických a společenských jevů.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí ➞