

Potřebujeme stabilní partnery pro předkládání našich návrhů

Prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR Ing. Jaroslav Hanák o české ekonomice i budoucnosti

Kolo světových dějin přináší pobídky všem, kteří přemýšlejí, jak se uplatnit, jak trh oslovit myšlenkou, nápadem, novinkou, skvělým výrobkem či neobvyklou službou. Česká ekonomika neprožívá zlaté časy, přesto disponuje řadou příkladů investorů a firem, které dokazují, že prostor k růstu je a bude. Velmi významným oborem je u nás strojírenství a v úzké návaznosti na ně export. Možná by se dalo říci, že jde o disciplínu s výjimečným posláním a možnostmi. O nich bude mimo jiné i další ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu v září v Brně. Při jeho příležitosti se uskuteční jako již tradičně Sněm Svazu průmyslu a obchodu ČR. Jednat se na něm bude o řadě strategických otázek. K některým z nich se nám vyjádřil prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR Ing. Jaroslav Hanák:



Ing. Jaroslav Hanák, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR

Svaz průmyslu a dopravy otevřeně poukazuje na řadu nedostatků české ekonomiky a hledá s pomocí nejfundovanějších odborníků, jak je napravit. Co se od posledního sněmu vašeho svazu podařilo?

Na Sněmu našeho svazu přivítáme předsedu vlády Petra Načase již potřetí. Při prvním setkání jsme deklarovali, že koalice s tak silným mandátem je pro nás nadějí a příslibem změny podnikatelského prostředí a zlepšení stavu financí. Na loňském Sněmu jsme vládě vystavili známku, která nebyla však právě optimální, očekávali jsme

zarbeitu a nastartování předdůchodů. Témat a problémů je skutečně hodně.

To podstatné pro nás je, aby nám vláda pozorněji naslouchala, a to jsem také premiérovi několikrát sdělil. Mám příslib, že jeho kabinet bude důkladněji analyzovat naše připomínky. Samozřejmě, že vše budeme vyhodnocovat.

Slova jako inovace, vzdělanostní potenciál, práce s talenty, proexportní strategie se zařadila trvale do našeho slovníku. Co brzdí fir-

větší nasazení a dynamiku změn. Nyní se znepokojením sledujeme neklid na politické scéně a v koalici, časté personální změny na postech ministrů. Potřebujeme stabilní partnery pro předkládání našich návrhů, kterých jsme přinesli řadu.

Vláda má k dispozici naše návrhy na podporu růstu ekonomiky, podílíme se na přípravě aktualizované Státní energetické koncepce, angažovali jsme se v přípravě Exportní strategie a nyní chceme vidět její realizaci. Pod tlakem hrozící katastrofy v nedostatku technicky vzdělaných pracovníků prosazujeme změnu vzdělávacího systému. Výrazně působíme v oblasti pracovních právních vztahů, v otázce přijetí českého modelu kur-

zarbeitu a nastartování předdůchodů. Témat a problémů je skutečně hodně.

To podstatné pro nás je, aby nám vláda pozorněji naslouchala, a to jsem také premiérovi několikrát sdělil. Mám příslib, že jeho kabinet bude důkladněji analyzovat naše připomínky. Samozřejmě, že vše budeme vyhodnocovat.

Slova jako inovace, vzdělanostní potenciál, práce s talenty, proexportní strategie se zařadila trvale do našeho slovníku. Co brzdí fir-

my v jejich chuti riskovat a jít za novými výzvami? Je to například proto, že každá nová věc musí projít nesmírnou a nelogickou administrativou?

Nebýt schopností našich podnikatelů v průmyslu, což potvrdila i mezinárodní srovnání, naše česká ekonomika by padla v letech 2008 a 2009 ještě více na kolena. Nebýt jich, průmysl by neodolával následující roky těžké ekonomické situaci, kdy se hrouť domácí poptávka a oslabuje zahraniční. Firmy podle našich šetření nesnižují jen náklady, nýbrž akcentují zvýšení produktivity práce a hledají nové trhy. Brzdí je však stav podnikatelského prostředí, které se z jejich pohledu nezlepšuje. Co je nejvíce páli, je úroveň legislativy, slabá vymahatelnost práva, byrokracie a přílišná administrativa, korupce.

Jsou to stále ty stejné neduhy, na které poukazujeme roky, a změny jsou pro nás businessmany stále příliš pomalé. Jak se v této zemi může dobře podnikat, když jsme na špičce Evropy podle množství novel zákonů. Uvědomme si, že o co horší je stav podnikatelského prostředí, o to více to naše podniky stojí. Uvést by se daly tucty konkrétních příkladů, které musíme řešit. Velké podniky přicházejí o miliony korun jen proto, že k novým pravidlům platby závodní preventivní péče úřady nepřipravily prováděcí předpisy ohledně rozsahu prohlídek...

Zoufale chybí odborníci pro sféru průmyslu. Váš svaz vyvíjí řadu aktivit, aby se situace za čas zlepšila. Oč jde především?

Pokud se do deseti, patnácti let nezmění vzdělávací systém, tuzemský průmysl se dostane do kritické fáze. Generace techniků odchází do důchodu a nové náš vzdělávací systém neposkytuje. Přitom například pro investory je technicky vzdělaná pracovní síla stále ještě magnetem. Pokud nebude k dispozici, investoři se vydají jinam, což potvrzuje i letošní šetření německé komory DTIHK. Je tedy zřejmé, že pro nás je vzdělávací systém, který by na trh práce nepouštěl neuplatnitelné absolventy humanitních a ekonomických oborů,



ale zajistil potřeby průmyslu, otázka jeho života a smrti.

Máme řadu námětů, nic není třeba znovu vymýšlet. Týkají se duálního systému, podpory učňovského školství či daňových zvýhodnění pro firmy, které financují studenty a školy. Mimocho-dem, téměř pětina podniků financuje studenty na školách, aniž by je stát finančně podpořil. To přece není východisko. Chceme vrátit do škol polytechnické vzdělání, vždyť žáci neumí vzít do ruky třeba šroubovák, a požadujeme povinnou zkoušku z matematiky. To nejsou jen počty, to je způsob logického uvažování. Slabý článek v technickém vzdělání jsou nedostatečné technické schopnosti a znalosti učitelů. Bez razantního zlepšení jejich kvality není na tomto poli možná změna.

Vedeme proto intenzivní jednání s MŠMT a MPO a vidíme, že i politici si postupně začínají uvědomovat tento kardinální problém.

Ačkoli je vysoká nezaměstnanost, ukazuje se, že mnohým se pracovat nechce. Co s těmi, kteří si jen stěžují a pro svoji seberealizaci nejsou ochotni nic dělat?

Určité procento lidí nebude chtít pracovat nikdy. Považuji proto za správné, že MPSV přijalo řadu opatření zpřísňující udělování dávek v nezaměstnanosti. Děsím se však toho, že jsou zde generace, které se odnaučily pracovat a nemají pracovní návyky.

Na druhé straně by stát měl výrazněji motivovat business při vytváření pracovních míst, které jsou potřeba. V zemi máme téměř půl milionu nezaměstnaných a současně podniky jen podle úřadů práce poptávají deset tisíc učňů. V praxi chybí učňů mnohem více, jako i dalších sto, sto padesát tisíc technicky vzdělaných lidí. Alespoň částečně se snažíme zmírnit tuto diskrepanci trhu práce prostřednictvím Národní soustavy povolání a Národní soustavy kvalifikací, která umožňuje získat osvědčení o kvalifikaci pracovníka.

pokračování na str. 4 ►

Přístup na třetí trhy – Indie nová šance (MSV 2012)

Tak jako každý rok se v Brně uskuteční Mezinárodní strojírenský veletrh, který je nejvýznamnější událostí svého druhu ve střední Evropě. Letošní ročník, který se bude konat mezi 10. a 14. zářím, bude výjimečný hlavně díky účasti indických firem. Partnerskou zemí pro rok 2012 totiž bude Indie, země, se kterou v poslední době Česká republika stále více rozvíjí obchodní vztahy. Jde o nanejvýš logický krok, protože česká ekonomika se svojí výraznou orientací exportu na evropské trhy je v dnešní době ekonomické krize nucena hledat nové atraktivní trhy. Nicméně vstup na třetí trhy byl a stále je problematickou záležitostí, ať už z důvodu existujících tarifních či netarifních bariér, nebo kvůli jiným například kulturním a různým administrativním překážkám. Prá-

vě z výše zmíněných důvodů pořádají 12. září v rámci MSV 2012 CEBRE – Česká podnikatelská reprezentace při EU, CzechTrade – Česká agentura na podporu obchodu, Platforma podnikatelů pro zahraniční rozvojovou spolupráci a Hospodářská komora ČR seminář na téma „Přístup na třetí trhy – Indie nová šance“.

Vnitřní stabilita indické měny, silný soukromý sektor, významné postavení malých a středních podniků a obrovský potenciál spotřebního trhu jsou pouze některé klady, které může indický trh nabídnout. Jak mohou české firmy snadněji vstoupit na indický trh? Jaké skýtá příležitosti? Od koho mohou čekat pomoc? Na tyto a další otázky vám odpoví zástupci výše zmíněných organizací.

(tz)

Více informací se dozvíte na www.cebrecz. Máte-li zájem o účast, registrujte se do 7. září 2012 na email prague@cebrecz.



Prosperita Prosperita je měsíční periodikum o podnikání a vzájemné komunikaci mezi firmami a jejich velkými skupinami, mezi profesními uskupeními a navzájem v prostředí českého trhu. Přednostně informuje své čtenáře o dění v české ekonomice především očima jednotlivých podnikatelských subjektů a svazů, asociací, sdružení, unií, komor a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Velký prostor je věnován prezentací 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, 4** Potřebujeme stabilní partnery pro předkládání našich návrhů
- 3** Nová pravidla pro vývozní úvěry – nová příležitost pro české firmy
- 7–8** Družstevní princip podnikání má atributy budoucnosti
- 9** Leasing rozvahu nezatěžuje
- 11** Akcenta jako deviza pro malé a střední firmy

autor: Miloš Krmáček



PŘEŽILI JSME DÍKY TOMU, ŽE JSME SI VŮBEC NEVŠIMLI, ŽE JE NĚJAKÁ KRIZE.

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
DÍČ: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 284 689 062
e-mail: brixixi@iprosperita.cz
 Datum tisku: 15. srpna 2012
 Datum distribuce: 20. srpna 2012

PhDr. Eva Brixí-Šimková, šéfredaktorka
 mobil: 602 618 008, e-mail: brixixi@iprosperita.cz

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

Pavel Kačer, redaktor
 mobil: 724 501 791, e-mail: kacera@iprosperita.cz

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: orpa.cbox@gmail.com

Václav Jedlička, externí autorská spolupráce
 mobil: 723 963 668, e-mail: jedlicka@iprosperita.cz

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

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

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

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

Přijím 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: 5 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 sériových publikací ISSN 1213-6492

Prosperita partnersky spolupracuje se společností Anopress IT a.s.

ANOPRESS IT
 www.anopress.cz

S TUŽKOU ZA UCHEM

V cukrárně mám stolek

Že se rezervují místa v kavárně, hospodě nebo restauraci či vinárně, to je samozřejmost a všichni to vědí. Že se dá označit hrdou cedulíčkou i stolek v cukrárně třeba pro pracovní dopolední nebo podvečerní jednání nad šálkem kávy a dortíkem k tomu, to není zas tak obvyklé. Přesto jsem se s touto příjemností setkala – pokud si to chcete vyzkoušet také, stačí zavolat (www.dorty-domu.cz) a zamluvit si místo v jedné ze dvou cukráren v Praze 4 nebo v Praze 5. Obě se nacházejí na dobře přístupném místě a mlsání je tam tuze příjemné. Klasické cukrářské kousky i dorty v moderním pojetí dle nejnovějších trendů stojí za to ochutnat. Určitě přispějí k dobré pohodě hostů a jednání, které se odehraje, bude více než chutné.

Eva Brixí

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Proč bychom se netěšili, když...

Takovou pozvánku na tiskovku jsem ještě nedostala. Což o to, že byla osobní, což o to, že absolutně nedávala tušit, oč půjde. Byla na 9. srpna do hotelu Kempinski v Praze, a to nasvědčovalo tomu, že klient, který si u příslušné agentury Bison & Rose tuto akci objednal, je dobře situován a náležitě dbá o svou image. Rozhodně zaujala a já jsem vložila uvedené datum do svého diáře a udělala vykřičník. Stylizace textu byla odvázná a nutila mne špekulovat, co za tou srandíčkou vlastně že bude. Na tiskovku jsem přišla včas.

Davide Laňko, měl jste prima nápad...: „Milá Evo, není chvíle, kdy bych nemyslel na to, co všechno už jsme spolu prožili...“

(rix)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2012

- Národní politika kvality
- Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
- Marketér roku 2011
- Akce společnosti 1. VOX a. s.
- Motocykl roku 2012
- Střechy Praha 2012
- Akce AIP ČR v roce 2012
- AUTO ROKU 2012 v ČR
- Konference Kvalita – Quality 2012
- Setkání COSMOPOLITAN EXECUTIVE HELAS LADIES CLUB
- Výstava Praha a její dcery
- Kvalita 2012 QUALITY
- 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 priznání 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

Česká spořitelna přináší novinky v elektronické fakturaci

Česká spořitelna neustále pracuje na rozvoji služeb elektronické fakturace. Firemním zákazníkům, kteří využívají službu @FAKTURA 24 sloužící k výměně faktur v elektronické strukturované podobě, umožňuje nově od 1. května 2012 zasílat faktury také prostřednictvím partnerské sítě společnosti CCV Informační systémy. Díky tomuto propojení tak mohou výstavci ve službě @FAKTURA 24 distribuovat faktury i klientům, kteří jsou připojeni k partnerské síti společnosti CCV Informační systémy. Drobní klienti pak mohou prostřednictvím služby e-faktura od 1. srpna 2012 platit za vodné a stočné od nového, již osmého výstavce elektronických faktur, firmy ČE-VAK. Elektronické faktury lze v současné době přijímat i od společností MARFA, SmVaK Ostrava, od energetických společností ČEZ Prodej, E.ON a RWE a od pojišťoven Kooperativa a Pojišťovna České spořitelny.

„Partnerství se společností CCV Informační systémy vnímáme jako krok směrem k otevřenějšímu prostředí výměny elektronických faktur v České republice. Chceme tak zajistit všem

klientům vzájemnou spolupráci a snížit jejich náklady spojené s fakturačním procesem. Naším konečným cílem je pak propojení všech dostupných řešení elektronické fakturace na lokální i mezinárodní úrovni,“ řekl Jan Jeřábek, ředitel úseku Corporate Cash Management a podpora prodeje. „Zároveň nás těší, že je elektronická fakturace oblíbená i mezi drobnými klienty, kteří si nechávají posílat faktury přímo do internetového bankovníctví, kde je mohou uhradit pomocí předvyplněného platebního příkazu. Proto jsme rádi, že jim můžeme nabídnout služby dalšího výstavce, který tento jednoduchý a pohodlný způsob fakturace umožňuje,“ dodal David Lorenc, ředitel úseku přímé bankovníctví České spořitelny.

Česká spořitelna byla první bankou na trhu, která začala poskytovat službu elektronické fakturace a v současné době je stále jedinou bankou, která službu nabízí i pro vzájemnou výměnu faktur firemním zákazníkům, a to na konsolidačním principu – tzn. že výstavce pošle fakturu ve vlastním datovém formátu prostřednic-

tív služby @FAKTURA 24, která ji převede do požadovaného formátu a odešle příjemci. Od spuštění služby @FAKTURA 24 v roce 2008 zpracovala Česká spořitelna 550 tisíc transakcí, přičemž od svých dodavatelů sama přijala téměř 50 tisíc faktur v elektronické strukturované podobě. Službu E-faktura využívají desetitisíce klientů, kteří od jejího zavedení v roce 2008 přijali více než 250 tisíc faktur.

Služba @FAKTURA 24 umožňuje podnikům a institucím bezpečnou výměnu elektronických faktur a přináší tak výraznou úsporu času a nákladů v porovnání s klasickým zpracováním papírových faktur. Výstavci faktur mohou zasílat faktury i koncovým uživatelům přímo do internetového bankovníctví SERVIS 24, kde je mohou klienti pomocí služby E-faktura jednoduše a rychle zaplatit na základě automaticky vygenerovaného jednorázového platebního příkazu k úhradě. Firmy mohou došlé faktury načíst přímo do účetnictví, ve kterém je obvykle navázán standardní platební proces.

(tz)

Označení CE není určeno pro spotřebitele – kampaň EK je falešná

Sdružení českých spotřebitelů, o. s., (SČS) a Kabinet pro standardizaci, o.p.s., s nelibostí, jako škodlivou pro spotřebitele, vnímají kampaň Evropské komise, která byla nedávno spuštěna – citujeme z médií: „Evropská komise ve středu začala novou kampaň, jejímž heslem je „nenechte si léto zkazit nehodou“. Jejím cílem je boj proti padělaným hračkám, které nesplňují bezpečnostní kritéria Evropské unie. Snahou Komise je rodičům vysvětlit, jak poznají bezpečné hračky a jak je mají bezpečně používat.“

Kampaň provází veselé video, kde robot hračka vysvětluje, že hračka s označením CE je pro děti bezpečná. Všichni budeme happy, když budeme kupovat hračky s CE označením. Viz: <http://www.youtube.com/watch?v=KohuGg4AFeE&feature=youtu.be>

http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/toys/tst-campaign/index_en.htm

„Nebudeme ‚happy‘,“ varoval předseda SČS Libor Dupal a vysvětlil: „Odborníci dobře vědí, že označení CE není určeno pro spotřebitele a je to ‚pouze‘ prohlášení výrobce, že výrobek byl vyroben a uveden na vnitřní trh v souladu s příslušnými harmonizujícími předpisy a normami; to rozhodně nelze vykládat tak, že označením CE se dožívá spotřebiteli ujištění, že výrobek je bezpečný a zdravotně nezávadný.“

Značka CE slouží k podpoře volného pohybu na vnitřním trhu EU a dozorovým orgánům. Spotřebitel nemá a nemůže mít informace o tom, který výrobek by měl mít označení CE a který nemusí být takto označen. Bude zcela pomýlen předpo-

kladem, že s označením CE je zaručena bezpečnost výrobku. Na trhu je mnoho výrobků, které označení CE nenesou, neboť nesmí, a při tom jsou a musí být bezpečné.

„Doložit to i na příkladu hraček lze snadno,“ vysvětlil dále L. Dupal. „Půjďte své ratoles-ti koupit puzzle, kolečkové brusle, stavebnici pro skládání modelů ve zmenšeném měřítku, jízdní kolo a další – budete se prodáváče dotazovat, proč není na výrobku označení CE, není snad bezpečný? Nesmí být takto označen a bezpečný samozřejmě takový výrobek být musí.“ Ještě komplikovanější je to u jiného spotřebního zboží. Naše organizace jsou názoru, že takto zjednodušujícím způsobem vedená kampaň je škodlivá.

(tz)

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)

Nová pravidla pro vývozní úvěry

– nová příležitost pro české firmy

Nová pravidla platí pro státem podporované vývozní úvěry. V rámci Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), která sdružuje ekonomicky nejrozvinutější země světa, může stát podporovat pouze vývozní úvěry se splatností delší než dva roky.

A aby tato podpora měla jasná pravidla a mantinely a nenarušovala hospodářskou soutěž, musí se instituce na podporu exportu v jednotlivých zemích OECD řídit tzv. Ujednáním pro oficiálně podporované vývozní úvěry, známým jako Konsenzus OECD.

Bez EGAP by to nešlo

Jedním z pilířů státní podpory exportu v ČR je pojišťovna EGAP. Nabízí komplexní pojistnou ochranu, od pojištění prospekce trhu a úvěrů na předexportní financování, přes pojištění bankovních záruk až po pojištění všech typů vývozních úvěrů. V souladu s Konsenzem OECD pojišťuje výlučně tržně nepojistitelná teritoriální a komerční rizika, to zname-

ná rizika, která nelze pojistit za běžných tržních podmínek u komerčních úvěrových pojišťoven z důvodu délky trvání, rozsahu a složitosti.

Bez takového pojištění by neměli čeští exportéři šanci získat dlouhodobé úvěry na financování vývozu investičních celků, energetických, strojních a technologických zařízení, dopravních staveb apod., tím spíše na trhy mimo EU. EGAP spolupracuje se všemi bankami, které nabízejí exportní financování, s vývozci bez ohledu na jejich velikost, právní formu a objem vývozu, a také s řadou zahraničních partnerských úvěrových pojišťoven. Výrazem mezinárodního uznání EGAP je skutečnost, že se v roce 1998 stal, jako vůbec prv-

ní instituce tohoto druhu ve střední a východní Evropě, řádným členem prestižní Bernské unie úvěrových a investičních pojišťovatelů. Jako zástupce ČR se EGAP účastní celé řady mezinárodních jednání o problematice exportního pojišťování se státní podporou.

Zelená finančně náročným projektům

Aktuálním výsledkem těchto jednání je úprava dvou významných dokumentů. První se týká sledování vlivů vývozních projektů na životní prostředí. Členské země OECD se už před lety zavázaly nepodporovat takové projekty, které by nezvratně poškodily životní prostředí v cílové zemi vývozu. Teď k tomu přijaly tzv. doporučení, které nejenom že upřesňuje postup při zařazování projektů do jednotlivých kategorií z hlediska jejich vlivu na životní prostředí, ale rozšiřuje okruh

sledovaných potenciálních dopadů také o oblast lidských práv.

Ke druhé změně došlo v Sektorovém ujednání o vývozních úvěrech na projekty obnovitelných zdrojů energie, projekty omezující změny klimatu a na vodohospodářské projekty. Nové znění vychází vstříc finančně náročným vývozním projektům, které pomáhají zmírnit globální změny klimatu. Prakticky to znamená, že nově mohou mít státem podpořené vývozní úvěry splatnost 15, nebo dokonce až 18 let při zachování pružné struktury splácení. Platí to pro financování nejen nových, především obnovitelných zdrojů energie, ale také projektů zvyšujících energetickou účinnost stávajících kapacit. Pro české vývozce energetických zařízení se tak otevírají nové možnosti.

Ing. Vlastimil Nesrsta, EGAP

Zaměstnavatelé mají možnost promluvit do Národní soustavy povolání a Národní soustavy kvalifikací



Díky konsorciu ve složení Svaz průmyslu a dopravy ČR, Hospodářská komora ČR a TREXIMA, spol. s r.o., dostávají zaměstnavatelé do rukou možnost ovlivnit systém dalšího vzdělávání v podobě Národní soustavy povolání a Národní soustavy kvalifikací, a přispět tak k řešení dlouhodobého problému existujících disparit na trhu práce.

Výstupem Národní soustavy povolání (NSP) je bezplatný, státem uznávaný katalog povolání, který je k dispozici na webových stránkách www.nsp.cz. V jeho databázi nalezne každý personalista vše, co potřebuje vědět o povoláních v České republice, například měkké kompetence, požadovanou kvalifikaci, pracovní náplň, údaje o mzdě a další informace.

Katalog je základnou pro Národní soustavu kvalifikací (NSK). Ve veřejně přístupném registru na stránkách www.narodni-kvalifikace.cz jsou popsány všechny aktuálně schválené kvalifikace, které mohou v této chvíli

lidé získat a prokázat jimi své odborné dovednosti. Zaměstnavatelé díky této databázi získávají naprosto konkrétní, státem garantovaný přehled o tom, z čeho byl držitel certifikátu vyzkoušen a jaké konkrétní dovednosti skutečně ovládá.

Požadavky na jednotlivé povolání a kvalifikace je možné upravovat. Pokud tedy některá povolání či kvalifikace zaměstnavatelům v databázi chybí nebo neodpovídají přesně jejich požadavkům, např. v důsledku technologického vývoje, mohou předat podnět ke vzniku nových či revizi stávajících.

Zaměstnavatelům je k dispozici také nově ustavený tým Regiony. Jeho členové od dubna letošního roku navštěvují firmy a představují jim oba systémy a jejich výhody v praxi. Spolu s jednateli, personalisty a odborníky v jednotlivých oborech pak zpracovávají jejich připomínky k NSP i NSK.

„K dnešnímu dni jsme navštívili více než 250 firem, k nimž patří např. Škoda Transportation, Škoda Power, Tesla Blatná, Plzeňská teplárenská, JTEKT Automotive a mno-

ho dalších. Můžeme říci, že zaměstnavatelé oceňují především možnost ovlivnit systém dalšího vzdělávání a přizpůsobit ho svým požadavkům na celonárodní úrovni,“ uvedl národní koordinátor týmu Regiony za Svaz průmyslu a dopravy ČR, Ing. Bohumil Ullmann, CSc.

„Každý ze zaměstnavatelů může říci, jak kvalifikované pracovníky chce pro sebe v budoucnu z trhu práce získat. Navíc se tím podílí i na řešení problémů na trhu práce,“ doplnil oblastní ředitel pro Plzeňský a Jihočeský kraj, Vlastimil Hromíř.

Pro více informací navštivte webové stránky Svazu průmyslu a dopravy ČR www.spcr.cz, nebo www.nsp.cz a www.narodni-kvalifikace.cz. (tz)

inzerce

GASCONTROL dodavatel plynových technologií CNG

Firma GASCONTROL, společnost s r.o., jako tradiční výrobce a dodavatel plynových zařízení, obohatil své nabídkové portfolio o dodávky plynových 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 výměníkůvých stanic
- Dodávky domovních a průmyslových plynoměrů
- Výstavba, dodávky plynových 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

inzerce

54. mezinárodní strojírenský veletrh

MSV 2012

8. mezinárodní veletrh obráběcích a tvářecích strojů

IMT 2012

AUTOMATIZACE

10.–14. 9. 2012
Brno – Výstaviště

Zaregistrujte se před svou návštěvou veletrhu, ušetříte čas i peníze! www.bvv.cz/msv

Nejdůležitější událost českého průmyslu – inovace a trendy v klíčovém oborech

The India Show
Land of limitless opportunities
Indie – partnerská země 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

Strojírenství se v kurzech vzdělávání dnes dostává do popředí

Strojírenské a hutní obory se dostávají do popředí v kurzech dalšího vzdělávání. Podle statistik projektu UNIV 2 KRAJE se v minulých třech letech zapojila do kurzů strojírenství v rámci dalšího vzdělávání dospělých na středních školách téměř pětina Čechů. Trend přímé spolupráce středních škol a strojírenských i hutních firem navíc přináší možnost otevřít kurzy ušité přímo na míru daným profesím. Firmy tak mohou školit své zaměstnance ve vybavených učebnách s kvalifikovaným personálem.

Zájem o strojírenské učňovské a studijní obory v posledních letech roste. Vyrůstající zájem potvrzují střední školy i vzdělávací instituce. „V posledních třech letech jsme zaznamenali vzrůstající zájem o kurzy dalšího vzdělávání v oblasti strojírenství. Každý pátý účastník absolvoval kurz z tohoto oboru. Mezi tradičně frekventované patří kurzy svařování, jeřábnické kurzy, manipulace s vozíky a tlakovým zařízením,“ řekla Jana Bydžovská, hlavní manažerka projektu UNIV 2 KRAJE.

Do projektu UNIV 2 KRAJE je od roku 2009 zapojeno 325 škol. Zapojené týmy pedagogů prošly školením v lektorování dospělých, tvorbě vzdělávacích programů i v jejich následném marketingu. Každá škola dostala možnost vytvořit si ve třech vlnách celkem tři programy. Jejich volba vedla mnohde na základě konkrétních potřeb regionů právě k silnému zastoupení strojírenských oborů.

Strojírenský sever

Jedna z oblastí s typickým zastoupením strojírenství či hutnictví v nabídce programů dalšího vzdělávání je průmyslový Moravskoslezský kraj. Zde se do projektu UNIV 2 KRAJE zapojilo 35 škol. Např. SOŠ Frýdek-Místek připravila strojírenský program Strojní obrábění – frézování. Na SŠ Šenov u Nového Jičína zase pilotoval program Dělník ve strojírenské výrobě.

Vítkovická SPŠ a Gymnázium v Ostravě–Hrabůvce vytvořily pro dospělý program Opravář strojů a zařízení a Montér ocelových konstrukcí. SŠ přírodovědná a zemědělská Nový Jičín zase spustila program Opravář malé zemědělské mechanizace.

Strojírenství a hutnictví je ukázkovým příkladem fungující spolupráce mezi školami jako dodavateli vzdělání a podniky. Díky tomu může vznikat celá řada programů. „Když se podíváme na vytvořené programy, je zde evidentní spolupráce s velkým zaměstnavatelem Tatrou Kopřivnice,“ sdělila RNDr. Ivana Krajčiková, metodička projektu UNIV 2 KRAJE v Moravskoslezském kraji.

Na VOŠ, SOŠ a SOU Kopřivnice vznikl přímo ve spolupráci s tímto podnikem a pro jeho zaměstnance program Soustružník pro konečné obrábění. V dalších vlnách tu připravili programy Frézař a Brusič.

Škola jako centrum

V rámci Moravskoslezského kraje lze najít i další z vrcholných příkladů podobné spolupráce školy a velkého hutního podniku a zaměstnavatele: SOŠ Třineckých železáren připravila v rámci projektu tři programy Hutník valcír kovů, Slévač a Elektroinstalace.

„Jsme příkladem školy, která už se skutečně stala centrem celoživotního učení,“ uvedl Roman Ciešlar, metodik pro celoživotní vzdělávání na této škole, která je

od svého začátku spojena s železárnami. Ty jsou dokonce od roku 2009 opět jejím zřizovatelem.

V projektu UNIV 2 KRAJE škola s účastníky pilotně ověřovala program Hutník valcír kovů, tedy program pro nejčastější profesi v Třineckých železárnách. Rozsah kurzu byl 150 hodin. „Byl jsem mile překvapen zpětnou vazbou. Účastníci si program pochvalovali. Přitom 150 hodin výuky, to už je značný zásah do soukromého života i do pracovních povinností,“ ocenil R. Ciešlar. Tato zpětná vazba podle něj svědčí o vysoké motivovanosti účastníků i v dospělém věku.

Další vzdělávání dospělých umožňuje v současné době úbytku žáků lépe využívat kapacitu školy pro výuku. Např. SOŠ Třineckých železáren má dnes přes 600 žáků. „V padesátých letech ale byla dimenzována na 1500 žáků. Proto vznikla myšlenka zavést v rámci školy firemní, dnes celoživotní vzdělávání zejména pro zaměstnance ze skupiny Třinecké železárny – Moravia Steel,“ argumentuje argumentoval R. Ciešlar. Škola tak zajišťuje komplexní do



dávku profesního vzdělávání nejen pro Třinecké železářny, ale i pro okolní energetické podniky, strojírný, slévárny či stavební montážní firmy.

„Připravujeme kurzy i na objednávku. Ne všechny firmy potřebují, aby měl pracovník doklad o kvalifikaci. Stačí jim, aby byl zaměstnanec proškolen a získal požadované vědomosti v rozsahu, který je pro jeho práci žádoucí,“ vysvětlil R. Ciešlar.

Přesto nejčastějšími kurzy dalšího vzdělávání jsou i dnes podle R. Ciešlara ty, které vyžaduje legislativa, anebo kurzy z oblastí, kde je k pracovní činnosti nutná konkrétní kvalifikace: např. svařování, jeřábnické kurzy, manipulační vozíky, tlaková zařízení, práce ve výškách.

Co to vlastně je

Za další vzdělávání je považováno takové vzdělávání, které probíhá po absolvování určitého stupně vzdělání, resp. po prvním vstupu jednotlivce na trh práce. Zahnuje vzdělávání zaměřené na rozvoj dovedností a znalostí důležitých pro uplatnění v pracovním i soukromém životě. Jedná se nejen o profesní vzdělávání, ale i o občanské a zájmové vzdělávání. Jednou z cest, jak zefektivnit pracovní konkurenceschopnost na trhu práce, jsou právě vzdělávací kurzy.

O projektu UNIV2 KRAJE

Projekt UNIV 2 KRAJE chce významně přispět k realizaci výše uvedených záměrů a podporuje rozvoj dalšího vzdělávání ve středních školách. Jeho cílem je proměna středních (především odborných) škol v otevřené instituce – centra celoživotního učení, která budou poskytovat nejen počáteční, ale i další profesní vzdělávání. Podpora MŠMT schválená vládou ČR je obsažena v Akčním plánu podpory odborného vzdělávání a Strategii celoživotního učení ČR.

<http://www.nuov.cz/univ2k>.

(tz)

► pokračování ze str. 1

Kdysi se vedly halasné diskuze o tom, zda je průmysl v ČR potřeba, nebo ne, někteří tvrdili, že služby přinesou do státní kasy to pravé zlato. Jak je to ve skutečnosti, přehodnotila praxe názorovou hladinu některých?

Dokonce i bruselské instituce začínají chápat, že Evropa se neobejde v příštích desetiletích bez konkurenceschopného průmyslu. V České republice se zatím tento názor daří měnit jen zvolna. Přitom jsme v Evropě s téměř třetinovým podílem průmyslu na HDP zcela na špičce. Nezapomeňme také, že i značný díl služeb je orientován právě na průmysl a bez něho se neobejde. V příštích letech a zřejmě i desetiletích se situace nezmění. Moudrá vláda a politici by tuto skutečnost měli vzít v potaz.

Ekonomika se houpe, prognózy nejsou příliš veselé a všechny nás nutí přemýšlet v jiných dimenzích než před pěti lety. Přesto se řadě firem daří velmi dobře, ať už to jsou strojaři, energetici, nebo potravináři. Na trhu má šanci uspět vinařská firma, která se zrodila

před týdnem, stejně tak jako výrobce obyčejných papírových sáček nebo dodavatel energeticky úsporných kotlů pro vytápění rodinných domů. Na čem dnes vlastně závisí úspěch?

Odpověď na tuto otázku hledá každý podnikatel.

Přirozeně, že bez atraktivního, konkurenceschopného a inovativního výrobku se to neobejde. Předpokladem je však schopnost rychle a účinně přizpůsobit se novým podmínkám, které jsou stále tvrdší, a konkurence se každým rokem zostřuje. Každý úspěšný podnikatel potřebuje však i kvalitní a motivovaný pracovní tým. Mimochodem, podle ankety mezi finalisty soutěže Manažer roku, jejíž je svaz spoluvyhlašovatelem, byl právě dobrý pracovní tým tím nejdůležitějším aspektem vítězného postupu.

Export je fenomén. Klesne-li však spotřeba v Evropě, bude to pro naše firmy velmi citelné. Je šance, aby si i menší vývozcí našli příležitosti na hodně vzdálených teritoriích?

Do Číny, Indie, Brazílie míří celý svět, a je to drahé i časově náročné.

Intenzivně jsme spolupracovali na vytvoření Exportní strategie, kde je definováno dvanáct prioritních zemí. Orientovány jsou zejména na mimoevropské trhy, což odpovídá i potřebám našich firem. Dokládá to ostatně i naše každoroční zjišťování, které potvrdilo zájem o země BRIC, hlavně o Rusko, ale i o takové země, jako je Ukrajina, Bělorusko, Turecko, Kazachstán, Vietnam a arabské země.

Zahájili jsme proto kolo jednání na velvyslanectvích těchto prioritních zemí s tím, že chceme vyjednat pro naše členské firmy lepší podmínky. Na čínské ambasádě v Praze byli zástupci Svazu při jednání přivítání vstřícností a zájmem o užší spolupráci a řešení administrativních bariér. Budeme na tom společně pracovat.

Neměl by se export ještě více orientovat na Vietnam? Je to země, která je českým výrobcům stále ještě velmi nakloněna, částečně jde patrně o generační záležitost. Co dál?

Vietnam je jednou z prioritních zemí našeho

exportního zájmu s velkým potenciálem růstu. Mimo jiné – na konec roku chystáme do této země podnikatelskou misi s prezidentem republiky. Je ale pravda, že pokusy o nastavení nadstandardních ekonomických vztahů kvůli u nás žijící vietnamské komunitě a vietnamským politikům a businessmanům, kteří u nás studovali, nedospěly k žádným závěrům.

Svaz průmyslu a dopravy ČR představuje značné know-how českého průmyslu a korektně ho nabízí politikům, vládě. Co byste v nejbližší době ještě rádi ovlivnili?

Vládě jsme v poslední době předložili řadu konkrétních návrhů, zejména týkající se krátkodobých opatření na podporu ekonomického růstu. Vyzvali jsme ji k jasné určením termínům a osobní odpovědnosti jejich členů, což nám bylo přislíbeno. Za vstřícný krok premiéra v tomto ohledu vnímám návrh na vytvoření patnáctičlenné skupiny, složené z pěti zástupců vlády nejméně na úrovni náměstků, pěti členů NERV a pěti zástupců zaměstnavatelských svazů. Vnímám tuto skupinu jako prostředek prosazení našich požadavků.

ptala se Eva Brixí

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

Jak ovlivnit kvalifikaci

Díky konsorciu Svaz průmyslu a dopravy ČR, Hospodářská komora ČR a TREXIMA dostávají zaměstnavatelé do rukou možnost ovlivnit systém dalšího vzdělávání v podobě Národní soustavy povolání a Národní soustavy kvalifikací, a přispět tak k řešení dlouhodobého problému existujících disparit na trhu práce. Výstupem je bezplatný, státem uznávaný katalog povolání, který je k dispozici na webových stránkách www.nsp.cz. (tz)

dm otvírá novou prodejnu

dm drogerie markt expanduje novou prodejnou v hlavním městě České republiky. Zákazníci mohou navštívit dm nově v Praze – Modřanech. Prodejna poskytuje 318 m² nákupní plochy a šest pracovních míst. Značka dm je v ČR 20 let synonymem pro široký výběr produktů péče o tělo a pleť, dekorativní kosmetiky, vlasové kosmetiky, kosmetiky pro muže, nepřehlédnutelná je i nabídka produktů v bio kvalitě a přírodní kosmetiky. (tz)

HK kritizuje zvýšení DPH

Poslanecká sněmovna Parlamentu ČR schválila zvýšení daně z přidané hodnoty o jeden procentní bod na 15 a 21 procent a také sedmiprocentní solidaritní daň pro lidi s vysokými příjmy. Hospodářská komora ČR s těmito kroky nesouhlasí. „Zvýšení DPH se tak negativně promítne do rozpočtu mnoha rodin,“ řekl prezident HK ČR Petr Kužel. „Domnívám se, že zdaleka nebyly vyčerpány návrhy Hospodářské komory,“ dodal Kužel. (tz)

Firemní komunikace je důležitá

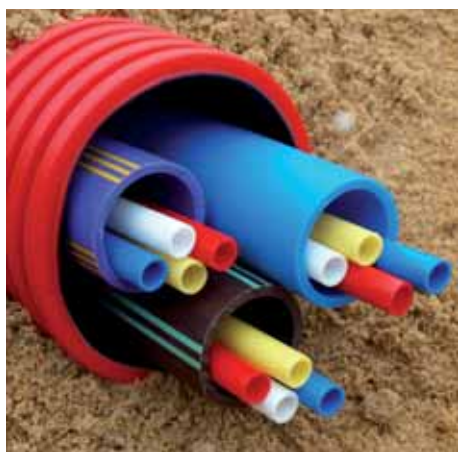
Pro firmy je důležité, jak jsou vnímány veřejností, a uvědomují si význam public relations. Většina považuje PR za nezbytnou součást firemní komunikace. Mezi nejčastěji využívané patří online komunikace, následována interní komunikací, pořádáním akcí a nástroji media relations. Potenciál je spatřován v sociálních sítích. Výsledky průzkumu zveřejnila agentura AMI Communications ve spolupráci se STEM/MARK. (tz)

Úspěšná MATEICIUC a. s., Odry

– sesterská společnost konsorcia Gascontrol Group

Když bratři Emil a Zdeněk Mateiciucovi založili v roce 1990 v severomoravských Odrách společnost na výrobu speciálních plastových trubek, hadic a drobných výlisků v objektu zprivatizované bývalé textilky, asi netušili, jak dobrý to byl počin.

V průběhu dalších pěti let proběhla rozsáhlá rekonstrukce objektů. MATEICIUC se přeměnila z dosavadního s. r. o. v akciovou společnost, rozšířila sortiment o trubky k ochraně kabelů a investovala do vyšší kvality a variability výroby. V dalších letech firma získala řadu významných zakázek pro systémy ochrany kabelů, pro jejichž výrobu pořídila nové technologie a zavedla systém jakosti ISO 9001.



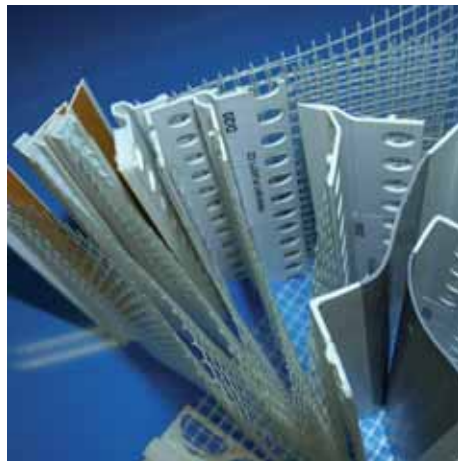
V roce 2001 vstoupily do MATEICIUC a. s. jako strategičtí partneři havířovské společnosti GASCONTROL, společnost s r. o., a GASCONTROL PLAST, a. s., začala se psát nová etapa vývoje firmy. Management reagoval na stagnaci odbytu dosavadních nosných výrobků zavedením nového výrobního programu – stavebních profilů a společnost dále investovala do technologií, objektů, infrastruktury, péče o zaměstnance a také do vlastního vývoje s cílem posílit konkurenceschopnost společnosti na trhu. V letech 2003 až 2010 se stala MATEICIUC a. s. členem Cechu sádrokartonářů (nyní Cech pro suché stavby), Cechu pro zateplování budov a Hospodářské komory ČR, více prezentuje své produkty odborné veřejnosti, zvyšuje objem výroby, obrát i podíl exportu na něm. Stává se rovněž členem plastikářského klastru PLASTR. Firma úspěšně absolvovala certifikaci systému řízení lidských zdrojů Investor in People (IIP) a zařadila se mezi čtyřicetku českých držitelů tohoto vysokého ocenění. Získání certifikátu potvrdilo, že práce s lidmi, jejich rozvoj, motivace a spokojenost, jsou v akciové společnosti MATEICIUC prioritou.



Na trhu se začíná etablovat výrobní značka MAT spojená s vysokou kvalitou produktů MATEICIUC a. s. Management přijímá zásadní změny v řízení a strategickém plánování a koncem roku zavádí výrobu plastových protihlukových stěn, které se úspěšně realizují na českém, slovenském a v poslední době i polském trhu. Firma



má jasnou orientaci a specializaci umožňující vytvářet ucelený systém produktů pro zvolenou stavební technologii, a může tak nabízet zákazníkům komplexní řešení od vývo-



je přes projekci a konstrukci až po výrobu, realizaci a servis. A to je ono tajemství skrývající se za úspěchem firmy, která před 22 lety začínala, jak se říká, od píky.

Dnes je akciová společnost MATEICIUC jednou z nejvýznamnějších firem v rámci sesterského konsorcia GASCONTROL GROUP. Výstupy, kterými ona i další sesterské společnosti násobí svůj výrobní potenciál, jsou mnoh-



dy unikátní, a tak není divu, že zájem o ně roste nejen doma, ale i v zahraničí.

Současný výrobní sortiment akciové společnosti MATEICIUC tvoří ochranné trubky, ať již korugované, hladké, nebo v provedení mikro, průmyslové a zahradní hadice z měkčeného PVC, široká nabídka vstříkovaných produktů, a především stavební profily pro systémy zateplování fasád systémem ETICS. Sortiment doplňují profily pro sádrokartony, omítky a obklady. Hlavními výhodami stavebních profilů, které se staly nejprodávanějšími výrobky z produkce MATEICIUC a. s., jsou nejen zvýšení tepelné izolace, prodloužení životnosti celého zateplovacího systému, prevence vzniku prasklin, ale také významné zkrácení času pro omítá-



ní a začistování, chemická a mechanická odolnost a i ucelenost vzhledu stavby.

Samostatnou kapitolu tvoří již vzpomínané plastové protihlukové stěny sestavené z vlastních panelů HAMPPEP B13 a dalších komponentů. Oproti klasickým protihlukovým stěnám z betonu jsou plastové mnohem lehčí. Dalšími přednostmi jsou chemická odolnost, snadnější montáž, a tedy i výměna poškozených dílů.



Jejich design včetně barvy může ladit s okolním, a nakonec, jakmile výrobek doslouží, je plně recyklovatelný. Oderské stěny proti hlu-

ku mají ještě jednu podstatnou výhodu; pokud je jejich výška z nějakých důvodů omezená, jejich účinnost pomáhají zvýšit speciální hlukové absorbéry MATEICIUC (HAM) umístěvané jako horní zakončovací díl. Barevně lze stěny zhotovit v odstínech dle RAL. Zajímavostí je variabilita použití profilů používaných pro protihlukové stěny. V současnosti se uplatňují jako materiál pro stavbu plotů nebo pro protihlukové boxy k odhlučnění strojů ve výrobních provozech.

Důležitým předpokladem k tomu, aby akciová společnost MATEICIUC mohla v souladu se svojí filozofií uvádět na trh nové výrobky a inovovat výrobní procesy, je existence vlastního vývojového centra.



Ing. Roman Buryjan, předseda představenstva MATEICIUC a. s.

Popsat účel fungování nově vybudovaného vývojového centra bylo obsahem našeho krátkého rozhovoru s předsedou představenstva akciové společnosti MATEICIUC, Ing. Romanem Buryjanem:

Jak se vlastně vývojové centrum zrodilo?

Naše vývojové centrum vzniklo za podpory EU, evropského fondu OPPI, v rámci Programu Potenciál a jeho slavnostní otevření se uskutečnilo letos v červnu. Toto pracoviště slouží ke zkouškám nových výrobků a materiálů na zkušebních linkách, tedy nikoli za běžného provozu, což bylo dříve velkou komplikací. Inovace stavebních profilů z plastů tvoří přitom nejvýznamnější část z vytyčené strategie naší společnosti.

A pokud jde o některé z konkrétních inovací?

Z nedávných to byl u plastových stavebních profilů například plastový rohový profil s okapnicí AFD a rohový profil AFC, které řeší požární odolnost ostění – v souladu s ČSN 730810 a ČSN ISO 13785-1. Naši technici spolu s obchodním partnerem HPI-CZ spol. s r. o. z Hradce Králové vyvinuli a odzkoušeli základní sadu ETICS 2009. Kromě řady důležitých zlepšení sada zajišťuje také těsnost systému vůči nežádoucímu nasávání vnějšího vzduchu mezi ETICS a podkladovou konstrukcí. Tím je posílena jak tepelná izolace, tak i požární odolnost systému zateplení fasád. K současným inovacím patří rovněž již vzpomínaný hlukový absorber HAM určený pro naše protihlukové stěny tam, kde je jejich výška z nějakého důvodu limitována.

Můžete prozradit alespoň jednu z nejbližších novinek?

Novinkou letošního podzimu bude plastový profil pro boční napojení parapetu, jehož hlavní funkcí je dilatace ukončení s parapetem, a tím prevence vzniku podélných trhlin, do kterých při běžném způsobu zakončení časem vniká voda stékající pod izolant. Je to současně i estetické zakončení okrajů parapetu.

Aby představení oderské akciové společnosti MATEICIUC bylo kompletní, je třeba se zmínit ještě o jeho společenských aktivitách i pomoci potřebným. Patří sem například spolupráce s oderským centrem Zvoneček pečující o postižené děti nebo sponzorování studia několika indickým a litevským dětem. Každý rok se uskutečňují setkání managementu a zaměstnanců, ať již při nejrůznějších sportovních kláních, či společenských událostech. Na jejich přípravě a organizaci se střídají jednotlivá oddělení společnosti, což se stává prestižní záležitostí. Mezi pravidelné akce patří dětský den, společné setkání spojené s opékáním selete a vánoční večírek.

připravil Jiří Novotný

Cesta k investicím do lidského kapitálu

„Dnes jsme se sešli především kvůli vám. Zajímá nás, jak vidíte využitelnost toho, co děláme, co byste potřebovali upravit, aby vám Národní soustava povolání pomáhala co nejvíce v praxi.“ Tak oslovil ve svém vystoupení Bohumil Mužík ze Svazu průmyslu a dopravy více než čtyři desítky pracovníků Úřadu práce ČR a jeho krajských poboček i kontaktních pracovišť a zástupců nejrůznějších agentur práce. Všichni se sešli v Praze koncem července na konferenci s názvem Národní soustava povolání – společný nástroj akterů trhu práce, kterou uspořádalo konsorcium Svazu průmyslu a dopravy ČR, Hospodářské komory ČR a společnost TREXIMA, spol. s r. o.

Akci zahájil Petr Šimek z Ministerstva práce a sociálních věcí ČR zdůrazněním významu, který ministerstvo tomuto novému nástroji pro řešení disparit na trhu práce přikládá: „V případě tohoto projektu jsou podle mého názoru peníze daňových poplatníků i Evropské unie utráceny rozumným způsobem a jsem přesvědčen, že přinesou také užitek. Věřím, že nastartované aktivity nekončí s NSP II a budou plynule pokračovat projektem NSP III.“

Na něj navázal generální ředitel Svazu průmyslu a dopravy ČR Zdeněk Liška. Vysvětlil přítomným důvody, proč byl vůbec iniciován vznik nového systému dalšího profesního vzdělávání – Národní soustavy povolání a na ni navazující Národní soustavy kvalifikací. „Zaměstnavatelé volají po pomoci ze strany státu při řešení zoufalé situace na trhu práce. Proto jsme se rozhodli začít jednat s ministerstvem práce a so-

ciálních věcí a ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy,“ řekl.

Podle potřeb zaměstnavatelů

Konkrétním představením obou systémů a jejich přínosů pro účastníky trhu práce se zabýval Bohumil Mužík. Národní soustava povolání je celostátní katalog umístěný na webových stránkách <http://www.nsp.cz>, který je neustále doplňován a aktualizován podle potřeb zaměstnavatelů. Najdete v něm všechna povolání, která jsou na trhu momentálně žádána, a další potřebné informace, jako například měkké a tvrdé kompetence, údaje o mzdách apod.

Národní soustava povolání je výchozí základnou pro Národní soustavu kvalifikací, která shrnuje profesní kvalifikace, přičemž ty lze absolvováním potřebných zkoušek poskládat až do úplné profes-

ní kvalifikace. Veškeré kvalifikace a informace o nich jsou uvedeny na webových stránkách <http://www.narodni-kvalifikace.cz>. Národní soustava povolání a Národní soustava kvalifikací tvoří rovnocennou cestu k počátečnímu vzdělávání, a poskytují tak šanci například těm, kteří vykonávají dlouhá léta nějakou práci a nemají na ni žádný „papír“. V tuto chvíli složilo zkoušku z profesní kvalifikace u Autorizované osoby již více než 40 tisíc osob.

Zdeněk Vršník představil tvůrce celého systému Národní soustavy povolání a Národní soustavy kvalifikací – sektorové rady. V současné době je ustaveno 29 sektorových rad, které jsou složeny ze zástupců zaměstnavatelů, střešních orga-

nizací a svazů a pokrývájí téměř všechny činnosti národního hospodářství České republiky. Tato rozsáhlá síť spolupracujících odborníků zahrnuje více než 1600 osob.

Romana Nováčková z Hospodářské komory ČR navázala s tématem sektorových dohod jako nového nástroje řešení problémů identifikovaných v jednotlivých oborech. Mezi jejich hlavní cíle patří zajištění odpovídajícího počtu technických zaměstnanců, navázání spolupráce škol a zaměstnavatelů a doslova záchrana některých tradičních a v současné době vymírajících oborů. V rámci veřejné zakázky Národní soustava povolání se realizuje sedm sektorových dohod v oborech potravinářství, strojírenství, dopravy, keramiky, technických oborů, bezpečnosti a fitness. K partnerům sektorových dohod, kteří se zavazují k tomu, že se budou podílet na ře-

šení kritické situace na trhu práce, patří zaměstnavatelé, zástupci ministerstev, krajských úřadů, Úřadu práce ČR a škol.

Řadu prezentací ukončil Martin Buňka ze společnosti TREXIMA představením kompetenčního modelu Národní soustavy povolání. Kompetence jsou základním prvkem modelu a skládají se z měkkých kompetencí, odborných dovedností a obecných znalostí a dovedností.

Jaká povolání budou žádaná

Na setkání se po celou dobu živě diskutovalo. Zazněly otázky týkající se především analýzy perspektivy, tj. která povolání budou v následujících letech žádaná, možnosti získání informací k oběma soustavám a jejich využití v podnikové praxi, způsobu financování škol, z nichž vycházejí absolventi, kteří nenacházejí uplatnění, chybějící legislativy a další.

Za všechny uveďme příspěvek Zdeňka Studeného z Kontaktního pracoviště Úřadu práce ČR v Mělníku. Hovořil o tom, že bychom proti sobě neměli stavět otázku počátečního vzdělávání a otázku rekvalifikací, ale že musí jít ruku v ruce. „Velmi mě potěšila prezentace pana Mužíka. Považuji tento projekt za připravený do všech podrobností a myslím si, že byl veden velmi dobře. Mám k tomu jedinou poznámku – bude záležet na tempu zavádění výsledků do praxe a života firem,“ do-

plnil Zdeněk Studený. Účastníci se pak shodli na tom, že je třeba nyní nasměrovat veškeré aktivity právě na firmy, které jsou o projektu stále velmi málo informovány.

Národní soustava povolání je aktuální, efektivní a flexibilní systém mapování potřeb trhu práce. Obsahuje informace o povoláních uplatnitelných na trhu práce a požadovaných kompetencích. Slouží pro podnikovou praxi, při poradenských službách a při ovlivňování odborného vzdělávání. Vytváří ji zaměstnavatelé prostřednictvím sektorových rad, ve kterých co nejpřesněji určují strukturu svých potřeb, a garantem celého procesu je stát.

V databázi uživatel nalezne vše, co potřebuje vědět o povoláních, např. jejich pracovní náplň, požadovanou kvalifikaci, kompetence, potřebné odborné dovednosti a znalosti, údaje o mzdovém ohodnocení, volných místech a další.

Národní soustava kvalifikací pak popisuje, co je potřeba umět pro výkon těchto povolání (úplná profesní kvalifikace) anebo jejich části, tj. dílčí pracovní činnosti (profesní kvalifikace). Je to státem garantovaný celorepublikový systém budovaný na reálných požadavcích na výkon činností v rámci jednotlivých povolání a pracovních pozic. NSK definuje požadavky na odborné způsobilosti jednotlivých kvalifikací bez ohledu na způsob jejich získání. Tvoří spojující systémový rámec pro počáteční a další vzdělávání a zároveň umožňuje srovnání našich národních kvalifikací s kvalifikacemi stanovenými a popsány v jiných evropských státech.

Obě soustavy významně posílí smysl dalšího vzdělávání pro řešení struktury lidských zdrojů ve firmách, zpřesní komunikaci s Úřadem práce ČR a agenturami práce a pomohou účinněji koordinovat procesy rozvoje lidských zdrojů. Hlavním cílem obou systémů je optimalizace profesní skladby zaměstnanců ve firmách, tak aby zaměstnavatelé měli vždy příležitost vyhledat potřebnou pracovní sílu.

<http://www.nsp.cz>
<http://www.narodni-kvalifikace.cz>
<http://www.vzdelavaniapraxe.cz>

(tz)



VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

PROFESIONÁLNÍ ASISTENTKA PRO TOP MANAGEMENT + BONUS PRO VAŠI IMAGE

3. 10. 2012
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Hana Ondrušková
KÓD: 209080 CENA: 3 828 Kč

FINANCOVÁNÍ PODNIKATELSKÝCH ZÁMĚRŮ

9. 10. 2012
PŘEDNÁŠÍ: Zdeněk Klouček
KÓD: 205470 CENA: 3 348 Kč

PRAKTICKÉ ZKUŠENOSTI S UPLATŇOVÁNÍM DPH VE STAVEBNICTVÍ PO NOVELE V ROCE 2012

18. 10. 2012
PŘEDNÁŠÍ: Olga Holubová
KÓD: 204150 CENA: 2 628 Kč

PRÁVNÍ POSTAVENÍ ČLOVĚKA V RÁMCÍ NOVÉHO OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU

18. 10. 2012
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Petr Bezouška, Ph.D.
KÓD: 204820 CENA: 2 748 Kč

VEŘEJNÉ ZAKÁZKY A JEJICH ZADÁVÁNÍ

25. 10. 2012
PŘEDNÁŠÍ: doc. JUDr. Ing. Radek Jurčík, Ph.D.
KÓD: 206730 CENA: 2 388 Kč

Ceny jsou uvedeny vč. 20% DPH.

Přehled rekvalifikačních, dlouhodobých kurzů a kurzů s certifikací najdete na www.vox.cz.



BusinessInfo.cz v novém kabátě

Portál BusinessInfo.cz má od července novou podobu, která poskytuje podnikatelům ještě větší komfort. Součástí portálu je nově například i formulář Zjednodusujeme.cz, jenž umožňuje podnikatelské veřejnosti zaslat online podnět na snížení jejich administrativní zátěže. Portál provozuje vládní agentura CzechTrade, jeho gestorem je ministerstvo průmyslu a obchodu.

Významným znakem nového řešení je kromě nové grafiky především jeho udržitelnost a díky nasazení nových technologií i možnost rozvoje do budoucna. Původní řešení, kde byly použity a minimálně upgradovány technologie z roku 2002 toto neumožňovalo. Po deseti letech provozu nebyl starý systém postavený na tehdejších SW technologiích schopen zvládnout neustále se zvyšující nároky na stabilitu, nové SW aplikace, propojení s ostatními informačními systémy, rychlost odezev a zátěž, která několikrát překonala původní odhady. Proto byla spuštěna nová podoba portálu BusinessInfo.cz, která si klade za cíl zkvalitnit poskytované služby a ještě zvýšit návštěvnost webu, jež se od ledna do května tohoto roku blížila půl milionu za měsíc. BusinessInfo.cz má nyní novou grafiku, strukturu a navigaci vycházející z uživatelského testování a řadu inovovaných či nových řešení, například možnost rychle a strukturovaně položit dotaz, mobilní verzi či možnost vyhledat in-

formace podle stadia podnikatelského cyklu. Změny a zlepšení se netýkají zdaleka jen technické a vizuální stránky portálu – k dílčím úpravám dochází také z hlediska obsahové struktury webových stránek. Zůstávají osvědčené a hojně navštěvované rubriky věnované právní a daňové problematice, zahraničnímu obchodu i dotacím a financování.

Nový je „časový“ pohled na jednotlivá témata, a to prostřednictvím rubriky Fáze podnikání. Jde o průřezovou, z uživatelského pohledu strukturovanou rubriku. Její obsah zachycuje jednotlivé fáze vývoje podniků a podnikání. Najdete tak zde například informace týkající se zahájení podnikání, řízení a provozu podnikání, rozvoje podnikání i možnosti ukončení podnikání. Jednotlivé sekce Fáze podnikání v sobě integrují řadu dílčích problematik, v minulosti dostupných pouze přes tematické rubriky. Jejich obsah přitom bude pružně přizpůsobován potřebám a poptávce uživatelů. Mimořádným vylepšením oproti původní verzi prošel zejména modul online formulářů, jenž je nyní postaven na standardizovaném systému Adobe. Toto řešení naplňuje evropskou směrnicí o službách na vnitřním trhu EU a nově umožňuje českým i zahraničním podnikatelům majícím zájem o působení v Česku pohodlnou práci s online formuláři ve formátu PDF, včetně elektronického podpisu a odeslání na příslušný úřad.



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Zásilky odbavovány přednostně

DB Schenker Logistics v ČR získal nejvyšší stupeň certifikátu AEO, který uděluje Celní správa České republiky. Jako „Oprávněný hospodářský subjekt“ tak zajistí svým zákazníkům zjednodušené celní řízení, rychlejší průchod celními kontrolami nebo možnost požádat o provedení kontroly na specifickém místě, což znamená velkou časovou i finanční úsporu a minimum komplikací při celním řízení v EU. (tz)

Kryštof pirátům nepomůže

Slavia pojišťovna čtvrtým rokem nabízí pojištění proti dopravním pokutám Kryštof. Nastavení tohoto pojistného produktu vyvrátilo počáteční námitky, že jde o neetické pojištění, které podporuje piráty silnic. Na pojistné plnění totiž nemají nárok ti, kteří způsobí velmi závažný dopravní přestupek či dopravní nehodu, ani ti, kteří úmyslně hřeší drobnými přestupky, jakým je například špatné parkování. (tz)

Česká centra rozvoje

Společnost MasterCard přichází s výsledky 1. části unikátní studie MasterCard česká centra rozvoje, kterou tradičně zpracoval tým odborníků z Vysoké školy ekonomické v Praze. Studie se v první části letošního projektu zaměřila na hodnocení systémů veřejné dopravy ve všech 14 krajích a jejich krajských městech. V letošním žebříčku nejlépe uspěl Jihomoravský, Liberecký a Plzeňský kraj a město Plzeň. (tz)

Firemní bankroty rostou

Počet vyhlášených osobních bankrotů v červnu klesl o 142 případů na 1385, počet návrhů se však o 41 případů zvýšil na celkových 2018. Za rok připadlo na 10 000 obyvatel 13,7 bankrotů, o rok dříve jen 8,6 osobních bankrotů. Počet firemních bankrotů se o 19 případů zvýšil na 311. Přes 40 procent bankrotů právnických osob se týkalo firem v odvětví obchodu a pohostinství, a třetina pak odvětví poskytující služby. (tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Družstevní princip podnikání má atributy budoucnosti

Jestli hledáte inspiraci k tomu, jakou formou rozjet nový business nebo posílit ten stávající, a dokonce je-li vás více a věříte svému nápadu, zkuste založit družstvo. Družstevní podnikání je totiž velmi zajímavý způsob, jak zvládnout vlastní seberealizaci nadčasově a v trendech doby. Nabízí možnosti, které doceníte nejen hned, ale zejména posléze – družstevní pravidla totiž dokáží obezřetně regulovat vaše podnikatelské kroky a dávat užitečnou zpětnou vazbu. I na toto téma jsem hovořila s Ing. Zdeňkem Juračkou, předsedou představenstva Družstevní asociace České republiky:

Letošní rok vnímají družstevníci celého světa zvláště silně – je to Mezinárodní rok družstev. Proč zrovna letopočet 2012?

Rok 2012 byl Organizací spojených národů prohlášen Mezinárodním rokem družstev na 64. Valném shromáždění v roce 2009, když 18. prosince byla přijata rezoluce A/RES/64/136. Na otázku „Proč zrovna letopočet 2012“ je těžké odpovědět. Nejde ani tak o letopočet, ale spíše o další výraz podpory OSN družstevnímu podnikání. Podpora družstevnictví ze strany OSN je mnohaletým trendem a od roku 1950 přijala tato mezinárodní organizace více než 10 rezolucí ve prospěch družstev.

Jedněmi z novějších příkladů mohou být „Rezoluce 47/90 o roli družstev ve světle nových ekonomických a sociálních trendů“ přijatá na VS OSN 16. prosince 1992, nebo „Rezoluce 56/114 o podpoře družstev“ z 19. prosince 2001. Oficiální slogan roku 2012 je „Družstevní podniky budují (vytvářejí) lepší svět“ a lze konstatovat, že tento slogan vyjadřuje představu OSN o základních hodnotách družstevního podnikatelského modelu a současně zohledňuje jak sociální, tak i ekonomické aspekty rozvoje družstev. Vyhlášením Mezinárodního roku družstev sledovala OSN tři hlavní cíle, tedy zvýšení povědomí široké veřejnosti o družstvech, podporu rozvoje družstevních podniků a zlepšení legis-

a 18. Mezinárodního dne družstev OSN své vlastní prohlášení, ve kterém družstevnímu hnutí vyjadřuje podporu nejenom svou, ale organizace, v jejímž čele stojí.

A o podpoře komunitárních orgánů Evropské komise družstevní formě podnikání není třeba dlouze hovořit.

V Čechách i na Moravě má družstevnictví silné kořeny, ať již jde o družstva spotřební, výrobní, zemědělská, bytová, či spořitelní. Není to jen o úspěších, ale i prohrách, historie nejde přímočaře. Nač by bylo dobré v podnikání družstev dnes navázat, čím je družstevnictví atraktivní?

Odpověď na tuto otázku jistě vyžaduje hlubší exkurz do minulosti. Je nutno zmínit nejen vznik a vývoj družstevnictví u nás, ale i jeho peripetie v jednotlivých etapách hospodářského a politického života země.

Například tradice spotřebních družstev (to je platforma, kterou znám díky své manažerské pozici jako předseda Svazu českých a moravských spotřebních družstev nejlépe) a vůbec českého družstevnictví se odvíjí od roku 1847, kdy byl v Praze založen „Pražský potravní a spořitelní spolek“. Ve druhé polovině 19. století nebylo vždy úsilí o zakládání spotřebních družstev úspěšné, ale přesto se svépomocné podnikání na-

konec osvědčilo jako účelné a funkční. V roce 1898 již v českých zemích existovalo 172 spotřebních družstev. Zásadní význam pro činnost všech družstev, tedy i spotřebních, mělo vydání družstevního zákona v roce 1873.

Vznik samostatného Československého státu v roce 1918 otevřel novou vývojovou etapu i pro družstevní hnutí. V podmínkách fungujícího tržního hospodářství byla spotřební družstva svépomocnými zájmovými organizacemi s demokratickou správou, která ve své činnosti uplatňovala tradiční družstevní principy. Vznikla silná centra spotřebních družstev, například v Brně, Liberci, Plzni, Praze, Prostějově, Ostravě a jinde. Na počátku třicátých let 20. století bylo v Československu evidováno například 1474 spotřebních družstev s 910 705 členy a 4952 prodejny.

V období 1918–1938 vytvořilo spotřební družstevnictví rozsáhlé a prosperující, i když značně nejednotné odvětví. Druhá světová válka a okupace republiky znamenaly tvrdý zásah do družstevního dění a jeho velké omezení.

Vývojová dráha družstev byla silně poznamenána i rokem 1948...

To zcela jistě. Po skončení války se družstva zapojila do obnovy zničeného národního hospodářství. Bohužel politický vývoj po únoru 1948, a zejména padesátá léta 20. století s sebou přinesly všeobecně hrubé porušování zákonitosti a značné deformace do činnosti družstev. Nařízená reorganizace družstevnictví v roce 1952 směř-



Ing. Zdeněk Juračka, předseda představenstva Družstevní asociace ČR

rovala k přeměně družstevních organizací na výkonné orgány pro plnění státem direktivně ukládaných úkolů. Družstva byla zbavována podnikatelské iniciativy a účelově zneužívána. Spotřební družstevnictví se po realizaci nařízené reorganizace stalo obchodní soustavou zásobující převážně venkov. Prodejny, provozovny veřejného stravování, výroby a velkoobchodní síť ve městech musela spotřební družstva v několika etapách předat státnímu sektoru. V důsledku přizpůsobení organizace spotřebních družstev politickému uspořádání státu vzniklo v každém okrese družstvo Jednota. Převzetím soukromých hostinců a restaurací od komunálních podniků byla vybudována nová oblast činnosti spotřebních družstev, další novinkou se stal výkup zemědělských produktů.

K určitému zlepšení a změnám podmínek pro činnost spotřebního družstevnictví došlo v polovině 60. let v rámci uplatňování nových zásad plánovitého řízení národního hospodářství. Spotřebním družstvům bylo opět umožněno zřizovat ve městech svoje prodejny a provozovny. Družstva začala soutěžit se státním obchodem, prosazovat koncepci zvyšování úrovně obchodních služeb a modernizace prodejen, budovala nákupní střediska a obchodní domy. Členové družstev při tom ve svépomocných akcích odpracovali dobrovolně miliony brigádnických hodin, čímž přispěli ke snížení nákladů na investice. Osvědčenou formou zásobování obyvatelstva v odlehlých místech se staly pojiždné prodejny.

Ale vše zlé je k něčemu dobré, podnikavé osobnosti hledaly cestu, jak využít předností družstevnictví k tomu, co bude mít smysl.

Nemohlo tomu asi být ani jinak. Budu-li se držet tématu spotřební družstevnictví, připomenu, že v systému spotřebních družstev vznikaly svazové účelové podniky jako např.: Propagační podnik, Obchodní projekt, Družstevní zásobovací podnik, družstevní cestovní kancelář Rekrea, Velkonákupní společnost družstev a další. Pro výchovu mladé generace byla zřizována odborná učiliště.

Politické změny v roce 1968 naznačily perspektivu nového řešení problémů společenského života a národního hospodářství. Akční program spotřebního družstevnictví z té doby představoval koncepci činnosti spotřebního družstevnictví v demokratické společnosti se začínajícím tržním hospodářstvím. K jeho realizaci po srpnu 1968

samozřejmě nedošlo. V následujícím dvacetiletí jsme byli svědky dalších zásahů totalitního systému do samostatnosti družstev. V důsledku rozsáhlé modernizace materiálně technické základny narostla zadluženost spotřebních družstev a byla omezována jejich vlastní podnikatelská činnost.

Ale ani po listopadu 1989 si družstevníci u nás neoddychlí a museli se začít vyrovnávat s dalšími kompromisy...

Listopad 1989 uzavřel tuto čtyřicetiletou smutnou kapitolu z dějin spotřebního družstevnictví. V následujícím období, v rámci politických a hospodářských změn společnosti, provedla spotřební družstva očistu od deformací z předcházejícího období a zajistila si návrat k mezinárodním družstevním standardům a principům. Transformace české ekonomiky postavila i družstevnictví před vlastní proces transformace. V té době došlo k úpravě majetkových vztahů a vypořádání majetkových nároků v družstvech ve smyslu zákona č. 42/1992 Sb. Tento časově náročný transformační proces odváděl management družstev od vlastní obchodně provozní činnosti a v konečném důsledku měl negativní ekonomický dopad. V důsledku aplikace tohoto zákona došlo k blokadě družstevního majetku, a to až do doby schválení transformačního projektu. Dalším podstatným vlivem té doby bylo uplatnění restitučních zákonů, které znamenaly odevzdat restitučním zákonem část majetku, přičemž však restituční zákony neumožňují družstvům získat zpět majetek, o kterém

řý přišla po roce 1948.

I novodobý vývoj spotřebního družstevnictví od roku 1990 byl tedy poznamenán celou řadou retardačních vlivů, které v určitých oblastech na dlouhá léta ovlivnily ekonomické postavení družstev. A s těmito negativními vlivy se spotřební družstva potýkají i dnes.

A nač by bylo dobré v podnikání družstev dnes navázat?

Především se snažit o to, aby družstvům byl navrácen majetek, o který přišla po roce 1948. I když Družstevní Asociace ČR se v tomto směru nechce angažovat a považuje jakékoliv legislativní kroky za předem prohrané, ve Svazu českých a moravských spotřebních družstev to vidíme poněkud jinak a učiníme vše pro to, aby křivdy minulosti byly napraveny.

pokračování na str. 8 ►

Družstevní demokracie sice je, a já to plně uznávám, určitou brzdou v rozhodovacích postupech při řízení ekonomických procesů na současném nekompromisním a rušném trhu. Na druhou stranu je družstevnictví se svým sociálním podtextem určité velmi žádanou strukturou i v současné době, která jako zásadní privilegium nebere finanční úspěchy, hromadění majetku a podobné ne vždy morálně a eticky vyspělé aktivity.



ŘÍKÁ SE O NÁS, ŽE JSME RODINNÝ PODNIK.

autor: Miloš Krmáček

UniCredit Leasing a zdravotní technika

UniCredit Leasing uvádí na trh nový obchodní model financování zdravotní techniky pod označením Komoditní linie Zdravotní technika, který se zaměřuje na spolupráci s prodejci významných světových značek zdravotnického vybavení na českém trhu. Jde o modifikaci oblíbeného značkového financování, které je tak nyní dostupné širšímu spektru obchodních partnerů, a nabízí řešení soukromému i veřejnému sektoru při nákupu nového zařízení. UniCredit Leasing se dlouhodobě udržuje na předních pozicích českého trhu při financování potřeb lékařů, například zubářů, ale také třeba veterinářů.

„Značkové financování se stalo velmi úspěšným obchodním modelem a Komoditní linie jsou dalším krokem k inovaci našich produktů tak, aby odpovídaly specifickým potřebám svobodných povolání z oblasti humánní a veterinární medicíny. Komoditní linie Zdravotní technika umožní nastavit výhodnou spolupráci s důležitými distribu-

tory zdravotnického vybavení v jednotlivých regionech, a tím nabídnout zajímavé podmínky financování i pro začínající lékaře,“ uvedl Marek Chvojka, ředitel divize Retailového financování UniCredit Leasing.

Zájemci o financování zdravotní techniky mají nyní možnost získat úvěrové produkty řady Medi-

cal v režimu zrychleného systému schvalování. Na své si přijdou také začínající lékaři nebo veterináři bez předchozí finanční historie, jelikož jednotlivé produkty jsou přizpůsobeny jejich potřebám a reflektují specifické požadavky mladých zdravotníků, a to například sníženou výší minimální akontace nebo odkladem splátek až na 6 měsíců. Nespornou výhodou úvěrového financování CreditMedi-cal jsou daňově uznatelné úroky a pojistné.

Kromě výhodných úvěrů, s možností čerpání dotačních programů, bude v rámci celého konceptu v nabídce také využití leasingové formy financování. Celé portfolio doplňují produkty operativ-

ního leasingu, splátkového prodeje a produktů šitých klientům na míru, kterými je UniCredit Leasing schopen pokrýt potřeby i těch nejnáročnějších klientů.

Projekt Komoditní linie systematicky zastřešuje spolupráci s menšími značkami nebo prodejci a umožňuje navazování nových partnerských kontraktů i na regionální úrovni. Celý koncept charakterizuje jednotná grafika, která je z části individualizována pro každého z partnerů propojením loga a přitom jasně odkazuje na příslušnost ke stabilní finanční skupině.

(tz)

► pokračování ze str. 7

V současné době družstev ubývá, proč? Není to chyba? Nebo je to „vývoj“? Na druhé straně se nová družstva zakládají, k životu se opět probouzejí družstva spořitelního charakteru. Jak lze vidět budoucnost družstev u nás v horizontu příštích 20 let?

Nelze přímo tvrdit, že družstev ubývá. Ten úbytek může svědčit i o dobrém trendu, kterým je integrace malých podnikatelských celků do větších skupin, což se děje i u družstev. Příkladem jsou i družstva spotřební. Já sám osobně jsem to zažil na vlastní kůži a jsem rád, že fúze, která byla dlouho připravovaná a vyvíjená z hlediska teorie i praxe, se zdařila.

Těší mne, že se znovu probouzejí k životu družstva spořitelní. Zastavení vývoje a dalšího rozšiřování těchto subjektů bylo způsobeno poměrně slabou, řekl bych až příliš shovívavou legislativou k jejich činnosti, což zhruba před 15 lety způsobilo krach těchto nových finančních institucí.

Projevila se zde značná nezkušenost družstevního podnikání v tomto oboru činnosti, ale samozřejmě i poměrně malá solidnost části managementu těchto družstev. To vše způsobilo ztrátu důvěry i postavení na trhu. Jsem rád, že se to v dnešní době vrací zpět do normálu a tento typ družstev získává opět důvěru, jak podnikatelské, tak ostatní veřejnosti.

Narozdíl od jiných vyspělých zemí je zde v našem družstevním podnikání velmi malá flexibilita. U nás jsou družstva zaměřena příliš úzce na činnost danou tržními podmínkami v okamžiku založení družstva, což způsobuje v době ekonomické recese či krize slabší přizpůsobivost těchto subjektů na nové podmínky trhu. Ve vyspělejší části Evropy družstva reagují na změnu podmínek na trhu rozšířením portfolia své činnosti, a tak se např. setkáváme u anglických spotřebních družstev či družstev ze severu Evropy, že mimo svoji základní činnost podnikají např. ve zdravotnictví, pohřebních službách i službách dalších s různými typy zaměření. Takto flexibilní organizace jsou pak lépe připraveny úspěšně přežít změny, které přináší napjatý trh.

Mladí lidé, absolventi škol, pokud nenajdou zaměstnání, přemýšlejí o tom, že založí vlastní firmu. Jaké přednosti skýtá družstevní forma podnikání u nás?

V první řadě je nutné si uvědomit, že družstevnictví není o individuálním podnikání, ale o kolektivním. Každý člen družstva má hlas, kterým může ovlivňovat dění uvnitř svého družstva a volit vedení.

Pro mladé lidi je z mého pohledu družstevnictví lákavé díky možnosti práce v kolektivu a na regio-

nálních úrovních, čímž mohou pracovat pro oblast, ve které bydlí a ve které vyrůstali.

Chápu, že mnoho mladých lidí se snaží v případě neúspěchu na trhu práce začít podnikat. Bohužel mnoho z nich nemá zcela vyjasněné plány a jejich podnikání mnohdy rychle končí a části i s dluhy. Často slyšíme o mladých lidech, kteří ještě nedosáhli 20 let a již vydělávají miliony. Tito mladí podnikatelé ale uspěli díky tomu, že jejich produkty byly na trhu nové a dokázaly využít správného okamžiku. Podpořil bych určitě všechny, kteří chtějí začít sami podnikat, ale doporučil bych, aby se přípravě svého podnikání snažili co nejvíce věnovat tak, že budou od prvních kroků minimalizovat možnost neúspěchu. Než začnou sami podnikat, mohou také znovu zkusit práci v pozici zaměstnance, byť to nemusí být práce, kterou chtěli. Každopádně tím získají zkušenosti a ty se jim budou v jejich vlastním podnikání velice hodit.



Na příkladu silné značky COOP, již jste věnoval nemálo energie a času právě v roli předsedy Svazu českých a moravských spotřebních družstev, lze dokumentovat, že víze, nápad, strategie ve spojení s přednostmi družstevního podnikání mohou přinést neskutečně zajímavé výsledky. Jak byste shrnul své zkušenosti z budování zmíněné značky?

Zavádění jakékoliv nové značky není jednoduchý proces. V případě Skupiny COOP byl celý proces o to složitější, že bylo potřeba vyjednat variantu, která vyhovuje všem našim členům. Nejsme klasická firma, kdy se vedení rozhodne, a všichni musí poslechnout. V našem případě se jedná o dialog mezi našimi členy a zapracování všech jejich podnětů tak, aby výsledná podoba opravdu reprezentovala všechny členy a ti se s ní mohli ztotožnit. Mohu ale říci, že díky usilovné práci je dnes značka COOP vnímána velice silně a od doby svého vzniku si vybudovala důležité postavení na českém trhu coby tradiční český prodejce, který je svým zákazníkům vždy blízko.

Jak v současné době Družstevní asociace prakticky propojuje aktivity například výrobních, zemědělských a spotřebních družstev?

Rád potvrdím, že změny, které jsme učinili a které se nadále připravují v rámci Družstevní asociace, směřují k cíli, kterým je postavit Družstevní asociaci do pozice, jakou kdysi měla. Znamená to vrátit jí sílu a podpořit nové iniciativy z hlediska obecné obhajoby družstevnictví v České republice a dát tak podnět k dalšímu rozšiřování to-

hoto stylu podnikání. Chystané změny se projeví i v určitém zrovnoprávnění postavení družstev v rámci čtyř svazů, které Asociaci tvoří. Například tím, že předseda svazu zemědělských družstev se od dalšího volebního období stane jedním s rotujícími předsedů Asociace, což historie nepamatuje. Chceme vrátit Družstevní asociaci význam i po stránce jejího působení, jako připomínkového místa v rámci schvalování a diskuzí nad novou legislativou, neb dnes působí více či méně jako určité průtokové místo těchto informací. V současné době Asociace pouze soustřeďuje požadavky na připomínkování nových zákonů, nicméně vlastní připomínkové řízení se vyřizuje přes jiné instituce. Mojí snahou je, aby tento trend nadále nebyl podporován a aby Družstevní asociace získala své místo na slunci, pro které byla založena.

Mohl byste uvést evropské země, z jejichž zkušeností se dá čerpat ku podpoře rozvoje mezinárodního družstevnictví?

Těch příkladů je celá řada. Spotřební družstva v Evropě zastávají přední místa ve většině zemí. Vzorovým příkladem jsou země Skandinávie, kde jsou družstva na prvních pozicích a mají miliony členů. Přední příčky zaujímají družstva také ve Velké Británii nebo Švýcarsku.

Právě na příkladu The Cooperative Group z Velké Británie můžeme vidět, v jak široké škále služeb mohou družstva podnikat. Britští kolegové provozují kromě obchodů s potravinami také sítě lékáren, cestovních kanceláří, školek, bankovní služby, mají právní poradenství, telefonního operátora, prodej energií, elektroniky, nebo pohřební služby.

Inspirující jsou různé sociální a environmentální programy evropských družstev zaměřené na místní komunity a na podporu rozvoje regionů. Mnoho družstev se rovněž podílí na charitativních programech v rozvojových zemích ať prostřednictvím dotačních a rozvojových akcí, nebo podporou fair-trade produktů.

Ve Skupině COOP tyto činnosti rovněž sledujeme a snažíme se je vkomponovávat i do našich aktivit.

Otázky udržitelnosti, vzájemnosti, sociální hlediště podnikání – to vše jsou prvky, které svět znovu objevuje, přitom družstva již dávno pracovala právě na základě těchto principů. Nestálo by za to o nich znovu hlasitěji mluvit?

Vaše otázka není jenom otázkou samou o sobě, ale je určitou deklarací některých zásad, které i já vidím jako nosné při hájení budoucnos-



ti a prosazování družstevního stylu podnikání v České republice.

V 90. letech byla vytvořena nová platforma pro vznik údajně moderního stylu podnikání prostřednictvím relativně jednoduchých zásad funkčnosti podnikatelských subjektů na trhu. Tím se silně rozšířil počet společností s ručením omezeným a akciových společností na úkor ostatních právních subjektů. K naší velké lítosti bylo družstevní podnikání v této době bráno jako částečný přežitek socialismu i historické éry, která s nástupem „novodobého kapitalismu“ by prakticky měla zmizet z trhu. Domnívám se, že to je špatně; dnešní doba ukazuje, že již zmíněné principy „modernizace“ a nového stylu podnikání v 90. letech nebyly vždy tím správným směrem, kam by se měly podnikatelské aktivity v České republice ubírat.

Družstevní demokracie sice je, a já to plně uznávám, určitou brzdou v rozhodovacích postupech při řízení ekonomických procesů na současném nekompromisním a rušném trhu. Na druhou stranu je družstevnictví se svým sociálním podtextem určitě velmi žádanou strukturou i v současné době, která jako zásadní privilegium nebere finanční úspěchy na trhu, hromadění majetku a podobných ne vždy morálně a eticky vyspělých aktivit. Mimoto je všeobecně známo, že i z hlediska právního je družstvo pro své obchodní partnery vždy jistějším subjektem, než je s.r.o. či akciová společnost. Málokdo dnes ví, že družstvo svým partnerům ručí za veškeré podnikatelské aktivity celým svým majetkem, kdežto s.r.o. pouze do výše zapsaného základního jmění. A takových věcí by se dala uvést celá řada, nicméně základ je v tom, že je potřeba, aby se společnost vrátila i k těm formám podnikání, kde pouze business nebude trvale tím základním cílem aktivit lidí, ale bude v rámci podnikání vzbuzován zájem podnikatelské veřejnosti i o zásady, které jste uvedla v otázce, tj. o udržitelný rozvoj, korektnost a vzájemnost.

ptala se Eva Brix

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Nizkoemisní autobusy Irisbus

Iveco Irisbus jako jeden z předních světových výrobců dodávkových, nákladních, speciálních vozidel a autobusů myslí při jejich vývoji na šetrnost k životnímu prostředí, k přírodním zdrojům a na zlepšování kvality života cestujících. V oblasti autobusů rozšířilo nabídku o hybridní autobus Citelis HYBRID, autobus Citelis s motorem Cursor 8 CNG s pohonem na zemní plyn s výkony od 180 kW do 243 kW a minimálními emisemi. (no)

Firemní data v ohrožení

Riziko krádeží firemních dat se bude v následujících třech letech nadále zvyšovat, tvrdí 52 procent společností, které působí na spotřebitelských a maloobchodních trzích ve střední a východní Evropě. Podle aktuálního průzkumu celosvětové sítě poradenských společností KPMG CEE Data Theft Survey 2012 jsou přitom nejrizikovější vlastní zaměstnanci, především zástupci středního managementu. (tz)

Kancelář bez bakterií?

Na skutečnost, že i na první pohled čistá kancelář může být epicentrem bakterií způsobujících častější výskyt nemocí zaměstnanců a přeneseně zatěžují ekonomiku podniku, upozornila společnost Kymberly-Clark Professional. S ohledem na tuto skutečnost přišla se zajímavým nápadem – Projekt zdravé pracoviště. Více informací o něm lze získat na www.kcprofessional.cz (jn)

Mobilní GE Money Bank

Do míst, která jsou mnoho kilometrů vzdáleny od nejbližších poboček, již od června vyráží první mobilní pobočka GE Money Bank. Jde o upravený Mercedes Benz Sprinter poskytující dvě prodejní místa, výběrový bankomat a sociální zázemí pro obsluhu. Má vlastní elektrocentrálu, připojení datových sítí a GPS monitoring. Do vybraných lokalit zajiždí jednou týdně. (ji)

více informací na www.iprosperita.cz

Leasing rozvahu nezatěžuje

Vzpomínáte si na své začátky? Měli jste k dispozici rodinný domek, ojeté auto a chuť dát se na dobrodružnou cestu podnikání. A nápad, samozřejmě. Více ne. První výrobky vznikaly v obýváku a předsíni. Pak jste si půjčili a koupili polorozpadlou budovu někdejšího skladu, potom první dva pořádné stroje, zaměstnali tři příbuzné... Sotva jste vydělali nějaké peníze, investovali jste je, ale to bylo málo. Ke slovu posléze přišel leasing. Pomohl vám, určitě jste neprohloupili. Na základě dobré osobní zkušenosti byste podobný postup doporučili i dalším, kteří postupně rozšiřují své podnikání.

UniCredit Leasing CZ je největší domácí leasingovou společností. Vždy dbala na obchodně přátelskou, vstřícnou komunikaci. Vždy se snažila ukázat, čím může být pro firmy užitečná. Nejínak je tomu v předvečer letošního Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně.

Otázky jsem připravila pro Ing. Renatu Vítkovou, ředitelku pobočky korporátního financování:

Už tradičně se UniCredit Leasing prezentuje na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně. Čím byste tentokrát rádi zaujali?

Účast přímo na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně znamená možnost potkat se s našimi stávajícími klienty a nabídnout naše služby „na míru“ také dalším podnikům, které potřebují získat nové stroje pro rozvoj svého businessu. Jsme univerzální leasingovou společností, a proto umíme pomoci s financováním i při nákupu jakýchkoli strojů, tím nemyslím pouze těch naprosto běžných, které se vyrábějí po tisících kusech. Uplynulých 21 let na trhu jasně ukázalo, že jsme se dokázali vypořádat i s nelehkými úkoly a velmi specifickými potřebami našich klientů. Například letos na jaře jsme pomohli pořídit vstřikovací lisy na výrobu dílů čalounění do osobních automobilů. Celý obchod byl ojedinělý nejen výší financování v hodnotě 150 mil. Kč, ale také ojedinělou konstrukcí z hlediska účetního, kdy po nás klient požadoval vyhovění mezinárodním účetním standardům US GAAP.

Ostatně – jak se letos vyvíjí leasing strojů a zařízení měřeno uzavřenými smlouvami s vaší společností?

V segmentu strojů jsme zaznamenali mírné oživení. Daří se zejména u malých a středních podnikatelů, kde zájem roste. Je otázkou, zdali jde o zlepšování situace na trhu, která by mohla být určována rostoucí poptávkou po výrobcích našich klientů, nebo prostým obnovováním starších strojů, jež v době krize nebyly nahrazovány a dostávají se na hranici své životnosti. Velký útlum utrpělo především stavebnictví, na-

pak oživení lze vidět ve strojírenství, chemickém průmyslu a službách.

Investiční financování nebankovními subjekty roste na významu – zejména v době, kdy banky například malým a středním firmám půjčují více než obezřetně. V čem jsou vaše možnosti často přijatelnější?

Nebankovní financování má nezastupitelnou roli pro celou ekonomiku, jde zejména o daleko jednodušší proces schvalování a nesrovnatelně vyšší dostupnost produktů, zejména leasingu, což je dáno především tím, že předmět, na který se poskytnuté financování vztahuje, zůstává v majetku leasingové společnosti, a slouží tak jako zajištění. Mnoho firem se snaží co nejvíce optimalizovat své finanční toky, proto kromě finančního nabízíme i operativní leasing strojů, který působí příznivě na ekonomické ukazatele klientů, kteří tak nejsou zbytečně zatíženi úvěry. V uplynulých týdnech se hodně diskutovalo o tom, že se operativní leasing stává stále více populárním. Klient se vlastně nemusí o nic starat, získá to, co potřebuje pro své podnikání a zároveň nemá žádné starosti nebo závazky, které by ho významně omezovaly.

Dopravní technika má nezastupitelné místo ve vašem portfoliu stejně jako služby zemědělcům. Oslovíte je letos nějakou novinkou?

Významný posun zaznamenáváme v sektoru nákladních automobilů, kde se nám opravdu daří. Ve srovnání s loňským rokem jsme za prvních pět měsíců zaznamenali 12% nárůst zájmu o financování právě v tomto segmentu. Zaměřujeme se hlavně na značkové financování ve spolupráci s našimi partnery, což přináší velmi dobré výsledky.

Pro zemědělce připravujeme řadu novinek, kromě jiného rozšiřujeme spolupráci s prodejci zemědělské techniky, v rámci komoditní linie Agro, a tak budou naše služby opět dostupnější i v regionech, kde se nám podaří oslovit zákazníky přímo u prodejců. Vidíme v tom především úsporu času a nabídnutí kompletního servisu klientům, kdy vyřídí vše na jednom místě.



Ing. Renata Vítková, ředitelka pobočky korporátního financování společnosti UniCredit Leasing CZ

Pro zemědělce máme v nabídce nejen dotační programy, ale také sezónní splácení.

Jste mezi společnostmi, které nabízejí nebankovní financování, naprostou jedničkou na českém trhu, kde působíte už vlastně třetí desetiletí. Určitě k tomu nevede jen léty zúšlechťované obchodní know-how, ale také třeba korektnost ve vztahu k zákazníkovi a etika podnikání, kterou jste ctili od prva počátku. Co ještě?

Za celou historii jsme uzavřeli více než 400 000 smluv. Mezi naše klienty patří především střední generace, tedy lidé, kterým jsme pomohli na začátku 90. let s rozvojem jejich podnikání například pořídit si nový automobil nebo cokoli jiného. Tito lidé se vrací, což je vidět i na vyšším průměrném věku klientů. Stabilitní zázemí a vzájemná důvěra, kterou mezi sebou máme, přivádí mnohé z nich zpět, aby si pořídili již několikátou věc v pořadí. Pomohli jsme jim uskutečnit sny. Mezi financovanými předměty v našem portfoliu naleznete i naprosté rarity, jako jsou např. hudební nástroje. Vždy, když někdo přijde s potřebou získat financování, snažíme se pro něj připravit optimální nabídku formou finančního nebo operativního leasingu, případně úvěru, a to až ujde o obchod

v řádu pár desítek tisíc nebo stamilionů. Za vše hovoří také naše pravidelné umístění v žebříčku Czech Top 100.

Věrný klient má cenu pokladu. Co patří k základům péče o něj?

Mnozí z těch, kteří jsou s námi dlouho, mají velmi blízké, ne-li přímo osobní vztahy s našimi obchodníky. Mohou jim kdykoli zavolat a naši kolegové se o ně postarají. Přesto, že nemáme specializované oddělení, které by fungovalo podobně, jako například privátní bankovníctví, umíme pro naše stálé klienty nabídnout služby na nejvyšší úrovni.

Jak proměnila ekonomická krize leasingový a úvěrový trh a chování zákazníků?

Slovo krize se skloňovalo ve všech tvarech a pádech v uplynulých pěti letech. S nadsázkou můžeme říci, že krize svým způsobem pročistila vzduch na trhu. To přineslo svá pozitivní i negativní, která se odrazila na výsledcích všech odvětví, nás nevyjímaje. Firmy začaly více přemýšlet nad tím, jakou nákladovou politiku vedou, a spotřebitelé se zalekli zvyšujícího se zadlužení domácností. Velkou výhodou UniCredit Leasing je, že jsme vsadili na univerzalitu produktů a na individuální přístup k jednotlivým obchodním případům. Dnes jsme schopni vyhovět potřebám našich klientů a oni si dokážou lépe vyhodnotit to, jaký závazek pro ně financování znamená.

Analýzy vývoje světa i Evropy se velmi liší, často si až protirečí. Jak byste charakterizovali nedalekou budoucnost domácího hospodářství měřeno odvahou firem se zadlužovat?

Z pohledu nebankovní finanční instituce znamená jakákoli nevole zadlužovat se pozitivní signál. Leasing je právě tím prostředkem, který umožňuje využít určitého předmětu, ať už to je auto, stroj, nemovitost, nebo letadlo, bez závazku, který by se promítal do rozvahy společnosti a zvyšoval ono kýžené zadlužení. Ještě lepším nástrojem je operativní leasing. Pokud potřebujete, si pronajmete, a to pouze na dobu, po kterou věc skutečně využijete, nemusíte se starat o servis, následný prodej, administrativu, vše řeší pouze jedna faktura. Mnohé firmy, které získají v tendrech zakázky, musí optimalizovat finanční toky a právě pro ně je tu leasing, který je mnohem dostupnější než klasické úvěrové produkty.

ptala se Eva Brixí ⇨

inzerce



již 20 let podporujeme český vývoz

Praktický význam pojištění u EGAP:

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

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
Vodičkova 34/701, 111 21 Praha 1
Tel.: +420 222 841 111, E-mail: info@egap.cz

Evropský business

chce uvolnění vízových bariér se sousedy EU

Zaměstnavatelské a podnikatelské svazy z devíti evropských zemí ve společném prohlášení požadují rozsáhlou liberalizaci vydávání víz pro země sousedícími s Evropskou unií. Mezi signatáři je Svaz průmyslu a dopravy ČR a svazy z Německa a Francie, Dánska, Finska, Itálie, Polska, Španělska a také Turecka.

Signatářské organizace, které zastupují více jak milion firem, žádají vlády schengenského prostoru, stejně jako Evropskou komisi, aby byla s Ruskem, Tureckem, Ukrajinou a Moldavskou republikou uzavřena jednání, jejichž cílem je vzájemná liberalizace obchodní vízové povinnosti. Požadují zahájení jednání se všemi zbývajících zeměmi Východního partnerství, včetně Kazachstánu. Apelují na politiky, aby tato jednání zahájili co nejdříve.

Podle společného postoje evropských svazů a asociací je dosavadní stav obchodní vízové povinnosti značnou překážkou mezinárodního obchodu. Jejich liberalizace by mohla podpořit vzájemné vazby businessu a ve svém důsledku i ekonomický růst a vytváření pracovních míst.

Bezprostředním impulsem pro společné prohlášení je skutečnost, že od 27. července mají obyvatelé Kaliningradu a sousedních polských vojvodství možnost překročit hranici mezi Polskem a Ruskem bez vízové povinnosti.

Prohlášení podpořil Svaz průmyslu a dopravy ČR, který zastupuje zájmy 1600 tuzemských firem, které jsou výrazně exportně orientované. Top zemí mimo EU je pro tuzemské firmy dlouhodobě Rusko, z hlediska zájmu našich podnikatelů následované Ukrajinou, Běloruskem, Tureckem a dalšími zeměmi.

„Svaz průmyslu a dopravy České republiky podporuje liberalizaci požadavků udělování obchodních víz pro Rusko a další země sousedící s Evropskou unií. Vízové bariéry jsou jednou z hlavních překážek obchodu a investic a kom-

plikují interakci mezi občany a podnikateli Ruska a sedmadvacítky, což má nepříznivý dopad na evropské podniky. Liberalizace vízového režimu s východní Evropou podpoří konkurenceschopnost podniků EU,“ uvedl Jaroslav Hanák, prezident Svazu průmyslu a dopravy České republiky.

V prohlášení se uvádí, že evropské společnosti budou muset prohloubit svoje hospodářské a obchodní partnerství mimo stávající hranice Evropské unie s cílem posílit své pozice v mezinárodní konkurenci.

„Vytvoření zkoordinovaného ekonomického prostoru od Lisabonu po Vladivostok je jedním z nejdůležitějších úkolů nadcházejícího desetiletí. Požadavky pro udělení obchodních víz v sousedících zemích s Evropskou unií jsou neustálé překážkou mezinárodního obchodu a jejich liberalizace je jednou z podmínek pro růst a vytváření pracovních míst,“ píše se v prohlášení.

Obchodní víza značně finančně a časově zatěžují podnikání. Evropské podniky pociťují jejich negativní dopad po celém světě, přičemž náklady činí stovky milionů eur ročně. Navíc, existence vzájemné vízové povinnosti omezuje investice. V neposlední řadě, vízové bariéry jsou překážkou pro výměnu názorů a hodnot.

Finanční a nehmotné škody způsobené evropským společenstvem vzniklé v důsledku vízové povinnosti jsou každý rok zcela nepřiměřené ve srovnání s účelem vízové politiky.

Uvolnění vízového režimu, tak jako tomu bylo v případě států západního Balkánu, může být přitom impulsem k rozšíření těchto snah v dlouhodobém horizontu na ostatní státy.

V prohlášení signatáři žádají vlády a parlamenty schengenského prostoru, stejně jako Evropskou komisi a Evropský parlament, aby:

- byla co nejdříve uzavřena jednání s Moldavskou republikou, Ruskem, Tureckem a Ukrajinou o vzájemné liberalizaci požadavků obchodních víz, pokud jde o pobyty do 90 dnů.
- bylo zahájeno jednání, pokud jde o uvolnění požadavků obchodních víz se zbývajících zeměmi východní partnerství (tj. Arménie, Ázerbájdžán, Gruzie), Kazachstán, a to co nejdříve.
- došlo k odstranění překážek vydávání obchodních víz s výše uvedenými státy do roku 2018.

Pokud jde o bezprostřední opatření na základě kodexu Společenství o vízech, signatáři žádají příslušné orgány, aby:

- urychlily vyřizování žádostí o vízum prostřednictvím postupného snižování všech potřebných dokladů
- ustoupily od požadavku na dodávání originálních podkladů /možnost požádat o víza e-mailem nebo on-line/
- mělo by se upustit od praxe, aby se žadatel musel osobně dostavit na konzulát
- měl by se zvýšit počet vydaných víz s platností na více let - až 5 let
- měly by se snížit poplatky za víza
- měla by být možnost rychlých vydávání obchodních víz pro krátké výlety a možnost vydávat obchodní víza přímo na hranici.

Signatáři vyzývají podnikatelská sdružení v celé Evropské unii a v sousedních zemích Evropské unie, aby se přidaly k této iniciativě a předaly požadavek osobám, které jsou odpovědné za regulaci obchodních víz v příslušných zemích. (tz)

Nové kontakty – nové kontrakty

Současná nelehká hospodářská situace nutí podnikatele vyhledávat nové perspektivní zákazníky, a to nejen u nás, ale především na zahraničních trzích. Mnozí ředitelé již mají bohaté zkušenosti s misemi, prezentacemi firem na mezinárodních veletrzích či účasti na kontraktačních burzách nebo matchmakingových jednáních. Mnozí ale stále upřednostňují vztahy s firmami z Česka nebo Slovenska a na evropské či vzdálenější trhy se zatím neodvažují.

Pro obě skupiny podnikatelů celoevropská síť na podporu podnikání Enterprise Europe Network (EEN) připravuje mezinárodní kontraktační, matchmakingová jednání, která umožňují firmám nalézt nové obchodní partnery. Jednání jsou většinou organizována při významných evropských veletrzích, což přináší značné úspory časové i finanční. Plánujete vystavovat či navštívit nějaký evropský veletrh? Využijte příležitosti kombinace přítomnosti na veletrhu a kontraktačních jednání.

Obíbené matchmakingové akce

Matchmaking je efektivní cesta k setkávání a jednání se správnými lidmi (novými zákazníky, obchodními či výrobními partnery) na správném místě; představuje jedinečnou metodu vedoucí k vytváření nových obchodních kontaktů. Osobní jednání se konají na základě předem zmluvných schůzek. Jedná se o sérii krátkých, zpravidla třicetiminutových schůzek, během nichž se ukáže, zda je možná budoucí spolupráce s partnerem. Akce jsou zpravidla dvoudenní, každá firma skutečně kolem dvaceti jednání s partnery. Matchmakingová jednání organizovaná členy sítě EEN se pravidelně konají například při těchto veletrzích: Hanno-

ver Messe, Cebit, Anuga FoodTec, Farnborough, SIAL či MSV Brno. Princip účasti je velmi jednoduchý, pracovníci sítě asistují a pomáhají firmám před, v průběhu i po skončení akce, je tedy vhodný i pro podnikatele bez velkých mezinárodních zkušeností. Akce jsou podporovány Evropskou komisí, účast na nich je výrazně levnější než například náklady na výstavní expozici.

Příležitosti 2012

Do konce letošního roku se mohou firmy přihlásit na tyto matchmakingové akce: **Matchmaking CZECHBUS Praha, 15. 11. 2012**

Po loňské úspěšné premiéře zveme podniky na druhý ročník obchodních jednání v Praze. V loňském roce se těchto jednání zúčastnily firmy z Česka, Polska, Švédska, Slovenska či pobaltských republik. Akce je zajímavá pro široké spektrum firem počínaje strojírenskými podniky, přes ICT firmy, poradenské až po technologické a inovační podniky, které mají část svých aktivit zaměřenou na výrobu dopravních prostředků, veřejnou dopravu, logistiku apod. Účast na matchmakingových jednáních je zdarma, a tím, že je akce jednodenní, představují firemní náklady minimální položku. V jednání je i účast firem z Velké Británie.

Webová stránka akce: <http://www.een.cz/czechbus>



Subcontractor Connect – Elmia Subcontractor, Jönköping, 6.–7. 11. 2012

Obchodní jednání během největšího strojírenského veletrhu v severní Evropě, kterých se zúčastňují i významní odběratelé hledající nové evropské dodavatele. V loňském roce se zúčastnilo 152 firem, z toho 8 z ČR, mezi odběrateli se prezentovaly např. Volvo Aero, Volvo Cars, CJ Automotive, FUJI Autotech AB, IAC Group Sweden, Johnson Controls Sweden, GKN Driveline Köping. Podobná účast bude i letos. Akce je vhodná pro strojírenské firmy (zaměřené na kovoobrábění, výrobu komponentů a polotovárů, nářadí, práci na zakázku), které hledají nové odběratelské příležitosti.

Bližší informace o obchodních jednáních naleznete na <http://connect.b2b-match.com/elmia>.

Další kontraktační burzy, obchodní mise, semináře, konference určené podnikatelům jsou aktuálně zveřejňovány na webových stránkách: <http://www.crr.cz/een>.

Kontaktní osoba: Ing. Eva Hruběšová, e-mail: hrubesova@crr.cz, Centrum pro regionální rozvoj ČR – Enterprise Europe Network ➔

Software pro dokonalé využití dat

Firmy dnes potřebují zpracovat množství dat. K tomu jsou vyvíjeny stále výkonnější specializované softwarové nástroje. Jedním z nich je nadstavba nad ERP zvaná Business Intelligence.

Pomocí Business Intelligence (BI) jsou analyzována data obchodního rázu, zejména údaje o prodeji apod. Důležitými faktory jsou časová období, prodejní sortiment, prodejní kanály a pod. BI však lze použít pro analýzu jakéhokoliv typu dat, například marketingových nebo ekonomických.

Pojďme se však podrobněji podívat na některé aktuální trendy v oblasti BI řešení. Jedním z nich je zájem o BI ve středních a menších společnostech. To znamená, že přibývá nástrojů pro podporu integrace a propojení BI s podnikovými systémy určenými pro tento segment, a tato řešení se stávají levnějšími a dostupnějšími.

Dalším významným trendem je změna zaměření aplikací BI. Posun spočívá v jejich rozšiřování směrem od čistě reportingových, zaměřených na sledování finančních ukazatelů, k taktickému a operativnímu řízení. Také se mění přístup z pohledu uživatele, z původního reaktivního reportování na proaktivní analýzy a predikce. To umožňuje, aby Business Intelligence byla využívána v širší míře pro rozhodování a řízení na všech úrovních podniku.

Výběr BI nástrojů můžeme přirovnat například k výběru a zavedení CRM. Žádný z těchto nástrojů nelze vnímat jako produkt, který má přesně stanovené funkce, ke kterým se lze jednoznačně vyjádřit, zda nám respektive naši společnost vyhovují či nikoliv. Je třeba je chápat jako řešení, tedy komplex know-how, metodiky a produktu. Nezbytnou podmínkou výběru BI je konkrétní představa o použití a přínosech budoucího řešení. Pokud v této oblasti nemáme jasno, je to jednoznačně hlavní překážka úspěšnému výběru a nasazení nástrojů BI.

Kritéria výběru jsou navíc závislá na oblasti, kterou chceme s Business Intelligence v rámci vnitropodnikových procesů řešit. Nicméně vždy platí, že klíčem k úspěchu je seriózní a odborně zdatný dodavatel, který má v této oblasti prokazatelné zkušenosti.

Podívejme se nyní na využití Business Intelligence přímo v praxi. Mezi firmy, pro něž je využívání dat životně důležité a proto má ve svém ERP systému HELIOS zavedenou i Business Intelligence, je ProFitness ČR a.s.. Její hlavní činností je prodej doplňků stravy a kosmetiky koncovým spotřebitelům. Provozuje prodejny v mnoha nákupních centrech po celé ČR. Její maloobchodní síť VITALAND je největším řetězcem zaměřeným na prodej doplňků stravy v ČR.

Informační systém zde používají už od roku 2006. V souvislosti se zmíněným trendem co nejeefektivnějšího využívání všech dostupných dat systém zhruba před rokem doplnili modulem Business Intelligence.

„Z celého řešení nejvíc využíváme OLAP kostky,“ vysvětlil Pavel Novák, IT manager společnosti ProFitness a dodal: „Jsou potřebné zejména k vyhodnocování obrátů, zisku a statistikám ohledně členské základny či zásob zboží na skladech. Kromě nich hodně využijeme také různé přehledy. Od doby, kdy máme k dispozici Business Intelligence, se nám výrazně zvýšila efektivita vyhodnocování dat a tím vznikla i nezanedbatelná úspora času.“

Milan Juřen, produktový manažer systémů HELIOS Asseco Solutions, a.s. www.helios.eu ➔

AKCENTA jako deviza

pro malé a střední firmy

AKCENTA CZ – znáte tu značku? Pokud čile posilujete vztahy se zahraničím, tak patrně ano, a pokud se vaše podnikání na takový krok teprve chystá, tak si přečtěte následující rozhovor. Je o společnosti, která patří k nejvýznamnějším obchodníkům s devizami na českém trhu již 15 let. Kromě výhodných kurzů pro nákup a prodej deviz a nízkých poplatků za platební operace nabízí i zajištění proti kurzovým rizikům a komplexní zahraniční platební styk. Více již Milan Cerman, předseda představenstva a výkonný ředitel oblasti obchod:

Vaše jméno patří ke značce AKCENTA CZ. Ta se vyprofilovala jako významný hráč na českém trhu zejména s nabídkou obchodníka s devizami. Jaké služby a produkty, a komu zejména jsou určeny?

AKCENTA CZ je držitelem povolení k činnosti platební instituce podle zákona o platebním styku. Jako jedna ze dvou nebankovních společností obchodující s devizami v ČR je držitelem licence pro obchodování s cennými papíry, která ji opravňuje k uzavírání zajišťovacích obchodů.

Oslovujeme zejména malé a střední firmy, výjimečněji fyzické osoby, které tvoří přibližně pouze 12 % z našeho portfolia. Firemní klientela se skládá hlavně z exportérů a importérů. Například jsou to klienti, kteří rozvíjejí business s polskými obchodními partnery, ať již s výrobcí oken či producenty zemědělských výrobků, nebo jsou to například vývozci zemědělských plodin do Polska. Máme klienty, kteří obchodují s Čínou, početnější klientela se rekrutuje z vietnamské komunity. Pro nejnáročnější zájemce jsme schopni zprostředkovat platby v exotických měnách.

Pokud se firma rozhodne stát se vaším klientem, jak ji obsluhujete, co všechno budete poskytovat a co ona musí splňovat?

V podstatě může být naším klientem každý, nicméně je celkem pochopitelné, že naše služby jsou skutečně pro klienty efektivní od určitého finančního objemu, který je přibližně 10 tisíc euro...

Základem pro to, aby s námi mohl klient obchodovat, je podpis rámcové smlouvy. Před jejím podpisem si ho identifikujeme podle našich vnitřních pravidel, a především podle požadavků regulátora, tedy ČNB. Pro dokumentaci obchodů zakládáme klientům, samozřejmě zdarma, interní platební účty (IPÚ), které ale nejsou pro obchodování podmínkou. Díky nim však mohou velmi jednoduše inkasovat zahraniční platby v řadě cizích měn a zároveň platit svým zahraničním partnerům.

Poskytujeme služby jednorázové i průběžné, podle toho, jak kdo potřebuje. Máme řadu věrných klientů, a tomu jsme velmi rádi.

Podotkl bych ještě, že transakce probíhají zásadně bezhotovostně.

Čím se liší vaše služby od konkurence, v čem lze hledat argument k tomu, proč se stát vaším zákazníkem?

Naším cílem je vysokoobrátkový business za malé marže. A to se daří, protože jsme relativně velmi úzce zaměřeni: směna deviz a zahraniční platební styk. Nemáme kancelář v Praze a pracujeme velmi efektivně.

Od bankovních domů se lišíme tím, že se především zaměřujeme na drobnější firmy a zabýváme se i mikrofirmami, tedy těmi, které bankovní domy tak trochu „zanedbávají“. Není od věci zmínit, že máme nižší marže i nižší poplatky. Pro řadu firem jsme tak výhodnou alternativou. Uvědomili jsme si velmi dobře to, že pro menší firmy musíme mít jinou cenovou politiku, než mají banky pro velké subjekty. Nicméně péči tito klienti vyžadují stejnou, a samozřejmě si ji zaslouží. Obecně se dá říci, že kvalitou a cenovou úroveň služeb pro velké přinášíme těm menším. Díky tomu, že jsme našli svým způsobem neošetřené místo na trhu a dokázali ho využít, se časem změnil postoj bank k nám: přestaly nás chápat jako konkurenci a dnes nás vnímají jako partnera, který má své místo na slunci.

Na druhé straně – jsme dozorováni Českou národní bankou a je na nás používán stejný metr jako na banky, což je pro naše klienty zárukou kvality a postupů, které musíme dodržovat.

Máte licenci platební instituce – přeloženo do jazyka malých a středních podniků to ještě znamená...

Znamená to, že přestože nejsme banka, musíme se v procesování obchodů tak chovat, což klienta zbavuje mnohých rizik, která by teoreticky mohla nastat, pokud bychom licenci neměli. Dalo by se to popsat slovy tak, že je zaručena korektnost prováděných operací a správnost nastavení veškerých procesů. Licence bankovního obchodníka s cennými papíry nás posouvá na roveň velkých bank, zejména pokud jde o dodržování všech obezřetnostních pravidel, je to prvek důvěryhodnosti.

Zdá se mi, že vás licence hodně potěšila...

Musím přiznat, že ano, ostatně i proto, že jsme ji získali v Česku jako první subjekt. Má to řadu souvislostí, část konkurence tím odpadla, protože nedosáhla na podmínky, které licence nastavuje a jimiž se nyní profilujeme jako obchodník, který poskytuje veškeré možné záruky. Zvýšený dozor ČNB tedy vůbec není na škodu – ostatně jde o peníze klientů, a s nimi je třeba zacházet velmi opatrně.

Pravdou také je, že nám narostla administrativa. Nepokládáme to však za zátěž, nýbrž za motivaci, která nás aktivněji nutí optimalizovat interní procesy a sledovat veškeré změny v legislativě, pracovat s nimi, být připraveni. Je to prvek, který mne v tomto případě spíše uklidňuje. Důraz na zajištění rizik při devizových

transakcích roste, a tak se dozorem ČNB proti rizikům naší činnosti vlastně bráníme i my.

Vaši klientelu tvoří zcela určitě importéři a exportéři. Jak se vám je daří oslovovat a oč mají největší zájem z vašeho portfolia?

AKCENTA CZ je na českém trhu od roku 1997. Za tu dobu jsme si vybudovali komunikaci zhruba s 20 000 klienty, které průběžně obsluhujeme. Síť našich obchodních partnerů vyhledává firmy, kterým naše služby vyhovují, a to nejen v ČR, ale i v Polsku, na Slovensku a nyní i v Maďarsku. Mnozí k nám přicházejí na osobní doporučení těch, kteří si na nás zvykli a jsou spokojeni.

V nedávné době jsme výrazně posílili PR komunikaci, která nám významně pomáhá zviditelnovat se mezi firmami v oboru finančních služeb. Oslovujeme další a další podnikatelské skupiny, pro které pořádáme řadu akcí a seminářů.

Všemi cestami míříme k povědomí právě mezi exportéry a importéry.

A oč mají klienti největší zájem? Jednoznačně o elektronické služby, elektronickou distribuci informací. Postupně zprovozňujeme novou generaci internetové platformy OLB, jejímž prostřednictvím mohou klienti neustále sledovat „živé kurzy“ měn a několika kliknutími myši u počítače mohou danou měnu zobchodovat a zrealizovat platbu.

Tím, že jsme před pár měsíci také zavedli obchodování ve více než 120 exotických měnách, mají klienti možnost svým

davatelům platit v jejich národní měně a díky tomu si vyjednat lepší podmínky celého obchodu. Je to jistá konkurenční výhoda, již si podnikatelská obec dobře uvědomuje a postupně jí přichází „na chuť“.

Snažíme se být technologicky na výši, šetřit podnikatelům čas a námahu, a to i v mezinárodním měřítku - přístupy do elektronické platformy mají nejen klienti z ČR, ale rovněž třeba z Maďarska nebo Polska...

Může využít vašich možností také občan, který nepodniká? Má například větší množství eur nebo dolarů a rád by je směnil na české koruny a ty si například u vás také uložil na samostatný účet...

Ano, může, občas takové případy máme a vážíme si jich, i když to povětšinou není naše cílová skupina. Máme samozřejmě privátní investory, nebo „devizové příběhy“ lidí, kteří například zdědí nemalé částky v zahraničí a naším prostřednictvím si potřebují devizy proměnit. Naši klientelou však nejsou lidé, kteří si potřebují vyměnit peníze na dovolenou.

O jakou měnu je největší zájem?

Euro, americký dolar, zlotý, stoupá poptávka po exotických měnách.

Nabízíte rovněž zajištění proti kurzovým rizikům a kompletní zahraniční platební styk. Co všechno si pod tím má váš případný budoucí klient představit?

Vysvětlím to na modelové situaci: Česká společnost uzavře kontrakt se zahraniční firmou,



Milan Cerman, předseda představenstva a výkonný ředitel oblasti obchod společnosti AKCENTA CZ, a.s.

která za daný objem zboží zaplatí smlouvenou cenu v eurech. Český obchodník při uzavírání kontraktu počítá s nějakou marží, kterou ale může velmi ovlivnit kurz koruny, který se neustále hýbe. Z marže tak českému obchodníkovi nakonec nemusí nic zbýt, protože koruna například výrazněji posílí ve chvíli, kdy dostane zaplacenou. Proto je výhodnější uzavřít termínovaný obchod, tedy v době podpisu si u nás zafixovat aktuální kurz využitím některých z nabízených zajišťovacích instrumentů a nespokulovat na pohyb kurzu. Obchodník tím pádem přesně ví, že až dostane zaplacenou, nebude se muset obávat, zda na kurzu prodělá, nebo vydělá.

Víme, že i těmito službami můžeme být právě menším firmám velmi užiteční, je však třeba jim to jasně vysvětlit, aby věděly, proč se o naše služby zajímat.

Přinést jim to může značnou finanční jistotu, ve svém výsledku vlastně úsporu financí. I proto postupně rozšiřujeme nabídku zajišťovacích instrumentů, škálu možností, jak rizika klienta ošetřit.

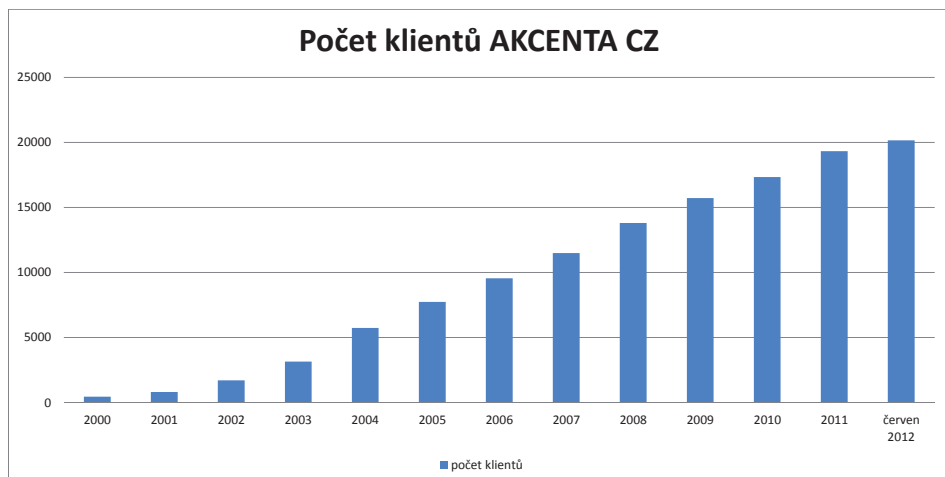
Jsou vašimi klienty převážně muži, nebo i ženy?

Zajímavá otázka, na kterou neznám přesnou odpověď. Řekl bych, že ve vedení společností stále převažují spíše muži, ale tím, že často finance ve firmách vedou právě ženy, nebo se starají o finanční toky a provádějí účetní a bankovní operace, není výjimkou, že za firmu jednají právě ony.

Na jaké novinky v nabídce byste rád upozornil?

Novou platformu pro obchodování jsem již zmínil, stejně tak nabídku plateb v exotických měnách. Nevím, jestli je to úplná novinka, ale spíše inovace toho, co se nám velmi osvědčilo. Od podzimu budeme opět pořádát setkání s našimi klienty a těmi, kteří by se jimi mohli stát. Budeme vysvětlovat, k čemu a proč jsou naše služby zajímavé, co od nich lze očekávat. V současné ekonomicky turbulentní době je důležité získávat co nejvíce informací, proto na našich setkáních spolupracujeme například s Vladimírem Pikorou z Next Finance, který přináší účastníkům komentář k událostem ve světové ekonomice. Věříme, že tyto komentáře a pohledy na situaci umožňují našim klientům se v složité situaci na finančních trzích lépe orientovat. Chceme našim klientům nabídnout vždy něco víc než „jen“ profesionální služby, skvělé kurzy a minimální poplatky. Náš servis realizací obchodu zkrátka nekončí.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí



Silný vzkaz pro české výrobce

Rada kvality České republiky, Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a Řídící výbor Programu Česká kvalita seznámily koncem července veřejnost s výsledky průzkumu mezi českými spotřebiteli na téma: Jaké parametry výrobků rozhodují o jejich nákupu, jak znají a vnímají spotřebitelé značky kvality a jaká vodítka či hodnocení výrobků by při nákupu uvítali.

Průzkum jasně ukázal, že při nákupu spotřebního zboží je pro zákazníky nejdůležitější kvalita (61 %), ale samozřejmě vztahená k odpovídající ceně. Přes ¾ zákazníků upřednostňují české výrobky, o kterých si myslí, že jsou stejně dobré, nebo kvalitnější než zahraniční konkurence. I když značky kvality zatím nezískaly v rozhodování stejnou váhu jako v zahraničí, je např. Program Česká kvalita pro 83 % spotřebitelů – z těch, kteří ho znají – dostatečnou garancí kvality výrobku či služby. Téměř 70 % spotřebitelů by uvítalo nezávislé značení kvality a absolutní většina by podpořila jeho financování z veřejných zdrojů.

Problematika kvality spotřebního zboží pořád zůstává poněkud ve stínu mediálně velmi diskutované kvality potravin. Zatímco v případě potravin jsou každému spotřebiteli jasná zdravotní rizika, která z nákupů nekvalitních potravinářských výrobků vyplývají, u spotřebního zboží si mnozí myslí, že riskují jen omezenou životnost či funkčnost výrobku. Pravda je ale jiná.

„Každým rokem je v EU nahlášeno do systému RAPEX kolem 2000 typů spotřebních výrobků, které jsou nebezpečné pro zdraví či život svých uživatelů. A i když jejich počet v roce 2011 poprvé klesl – na 1803 – jde o stále velmi vysoká čísla. Varující je zejména vysoký – více než pětinový – podíl nebezpečných hraček,“ vysvětlil Robert Szurman, předseda Rady kvality ČR.

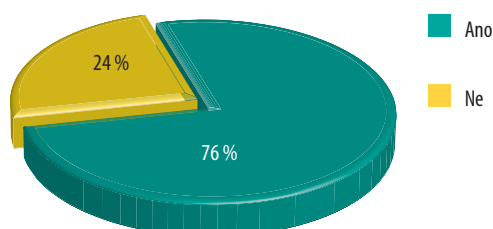
Mnoho výrobků obsahuje zakázané jedovaté chemikálie, elektrické spotřebiče mají nedostatečnou ochranu proti úrazům elektrickým proudem, řada výrobků má nevyhovující mechanickou konstrukci. Řada alergií, astma a mnohé kožní problémy jsou způsobeny přítomností zakázaných chemikálií v oděvech, nádobí, hračkách a dalších výrobcích.

„Nedávno například informovala média o případu přítomnosti prudce karcinogenních aflatoxinů v sušeném dětském mléce z Číny, které se údajně dováželo i do některých evropských

zemí. Jestliže nejsou čínští výrobci schopni uhlídat nebezpečné chemikálie ani u tak kritické potraviny, jakou je kojenecká strava, jak asi může vypadat chemické složení ostatních výrobků,“ klade si otázku Jan Taraba, ředitel Národního informačního střediska podpory kvality.

Na jeho otázku možná odpovídá množství

Dáváte přednost při koupi českým výrobkům?
(uzavřená otázka)



N=521

skandálů z minulosti, které postihly i velmi renomované výrobce hraček a dalšího dětského zboží, které si dodavatelé nechávali vyrobit v Asii.

Je zřejmé, že při pestrosti nabídky na trhu a rychle se měnícím sortimentu není možné zkontrolovat všechny výrobky, které do obchodů přichází. Nebezpečné výrobky zachycené RAPEXEM a dalšími kontrolními orgány tvoří jen špičku ledovce. Jak se ale mohou spotřebitelé bránit přílivu nebezpečných a nekvalitních výrobků?

„Právě proto, abychom usnadnili nákup kvalitních výrobků a služeb, jsme připravili Program Česká kvalita, který sdružuje seriózní a ověřené značky kvality na českém trhu,“ vysvětlil Zdeněk Juračka, předseda Řídícího výboru Programu Česká kvalita a prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR. „Program dává spotřebiteli jistotu, že kvalitu a bezpečnost výrobku ověřila nezávislá zkušebna, že je neustále kontrolována kvalita ve výrobě i spokojenost zákazníků,“ dodal Z. Juračka.

Výsledky průzkumu ukazují, že Program Česká kvalita zná 44 % dotázaných. Z nich celých 83 % považuje program za spolehlivou garanci

kvality zboží. Problémem tedy není nedůvěra spotřebitelů ke značkám kvality, ale malá známost programu a také malý počet výrobků, které některou ze značek kvality nesou.

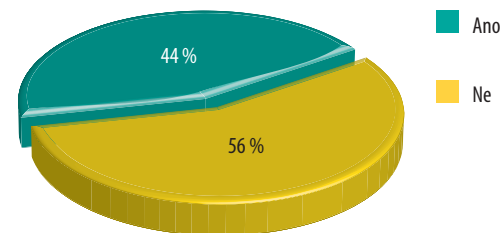
„V rostoucí konkurenci asijských žraloků, kteří dokáží vyrábět nejen levněji, ale někdy již i dostatečně kvalitně, není již faktor kvality sám o sobě konkurenční výhodou, ale základním parametrem pro přežití. Firmy musí rychle změnit její vnímání a nespojovat ji pouze s jakostí výrobku, ale s celým procesem prodeje, včetně nezbytných doplňujících služeb, licencí, know-how apod. Na to se musí zaměřit budoucí hodnocení kvality,“ dodal předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR Karel Havlíček.

Výsledky průzkumu ovšem ukazují, že čeští spotřebitelé naštěstí nadále věří především českým výrobkům: v 75 % respondentů vzbuzuje i pouhý název Česká kvalita důvěru a 73 % dotazovaných by dali takto označenému výrobku při nákupu přednost. Tedy i spotřebitelé, kteří výhody Programu Česká kvalita neznají, by upřednostnili výrobek označený jeho logem. To je jistě silný vzkaz pro české výrobce, aby se o získání značky ucházeli.

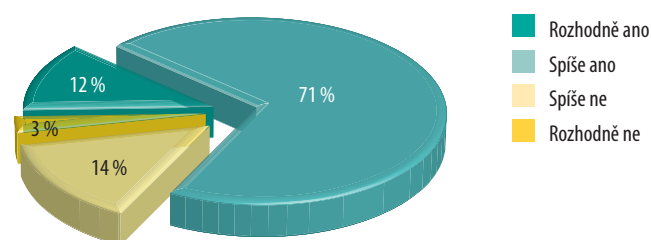
Po nezávislé značce kvality touží 69 % dotazovaných. A 84 % z nich je přesvědčeno, že by takový program měl získat podporu z veřejných zdrojů. Větší podpora a následně i známost Programu Česká kvalita by tak naplnila přání spotřebitelů a pomohla zejména českým podnikatelům k získání většího podílu na domácím trhu.

„Průzkum jasně ukázal, že spotřebitelé stojí o nezávislé ověřování kvality. Jen bohužel zatím mnozí nevědí, že tady program nezávislého značení existuje, a že splňuje prakticky všechny podmínky, které

Znáte program Česká kvalita?
(uzavřená otázka, filtr „Ano“ na ot. 8)



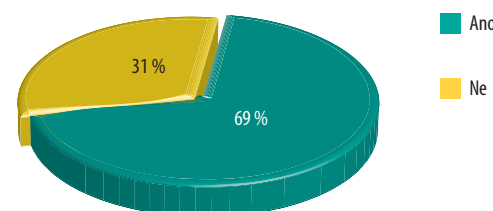
Myslíte si, že tento program garantuje kvalitu zboží?
(uzavřená otázka, jedna možná odpověď)



by spotřebitelé – podle průzkumu – vyžadovali u „ideálního“ značení kvality. Musíme tedy více práce a financí věnovat propagaci programu. Pokud pak budou spotřebitelé označení Česká kvalita vyžadovat, zvýší se zájem o udílení značky ze strany výrobců a samozřejmě i obchodníci budou takto označené zboží vyhledávat a nabízet,“ dodal Zdeněk Juračka.

(tz)

Uvítali byste existenci nezávislé značky kvality, podle které byste se mohli orientovat při nákupu?
(uzavřená otázka, jedna možná odpověď)



N=521

Zájem o daňové ráje opět prudce roste

Zájem podnikatelů o přesun sídla do daňového ráje v prvním pololetí letošního roku opět prudce roste. Počet vlastníků českých firem, kteří pocházejí z destinací považované za daňové ráje, se od konce roku 2011 do 30. června 2012 zvýšil o 294 (tj. o 2,5 %) na 12 046 společností. Za celý loňský rok přitom do daňového ráje přesídlilo celkem 328 tuzemských společností. Z daňového ráje je aktuálně kontrolováno 3,29 % z 366 500 firem registrovaných v Česku. K nejatraktivnějším daňovým rájům i nadále patří Nizozemí, Kypr a Lucembursko. Největší relativní přírůstek v prvním pololetí letošního roku zaznamenaly Bahamy, Belize a Seychely. Analýzu dnes zveřejnila Česká kapitálová informační agentura (ČEKIA), člen nadnárodní skupiny Bisnode, přičemž tento typ informací čerpá výhradně z veřejně dostupných zdrojů.

„Pokud by čeští podnikatelé zachovali tempo zapojování svých firem do mezinárodních holdingů po celý zbytek letošního roku, jednalo by se o největší odliv za poslední tři roky. Celkový počet českých firem s majite-

lem z daňového ráje by na konci roku 2012 dosáhl 12 340, což by představovalo meziroční přírůstek o 10,5 %,“ komentovala nejnovější statistiky analytička agentury ČEKIA, Petra Štěpánová. „Zdá se, že ani pravcová vláda prozatím nedokázala zastavit, ale ani zbrzdit, zájem českých podnikatelů o přesun sídla do daňového ráje,“ dodala.

K nejoblíbenějším daňovým rájům dlouhodobě patří evropské destinace – Nizozemí, s velkým odstupem následované Kyprem a Lucemburskem. Zatímco obliba Kypru od roku 2006, kdy ČEKIA tyto statistiky detailně sleduje, kontinuálně roste (z 663 v roce 2006 na 1784 v pol. 2012 tj. přírůstek o 169 %), počet společností ovládaných z Nizozemí od roku 2009 stagnuje a z Lucemburska dokonce klesá. Největší absolutní přírůstek v prvním pololetí letošního roku zaznamenaly Spojené státy americké (123 firem), Kypr (79 firem) a Seychely (51). Z relativního pohledu od konce roku 2011 do pololetí 2012, hlavně díky nižší srovnávací základně, nejvíce posílily Bahamy (+17 %), Belize (+13 %) a Seychely (+12 %).

(tz)

Počet českých firem s vlastníkem z daňového ráje

	pol. 2012	2011	Absolutní změna 2011 – pol. 2012	Relativní změna 2011 – pol. 2012	2010	2009	2008	2007	2006
Bahamy	41	35	6	17,14 %	35	33	33	36	33
Belize	106	94	12	12,77 %	83	77	55	43	32
Bermudské ostrovy	4	5	-1	-20,00 %	5	6	6	6	5
Britské Panenské ostrovy	446	438	8	1,83 %	422	424	441	406	359
Gibraltar	73	66	7	10,61 %	66	70	61	58	53
Jersey (Velká Británie)	0	0	0	0,00 %	0	5	5	2	0
Kajmanské ostrovy	36	38	-2	-5,26 %	32	33	33	23	21
Kypr	1 784	1 705	79	4,63 %	1 550	1 411	1 150	956	663
Lichtenštejnsko	260	255	5	1,96 %	245	262	275	259	257
Lucembursko	1 179	1 192	-13	-1,09 %	1 254	1 241	935	864	720
Monako	51	54	-3	-5,56 %	64	48	40	35	39
Nizozemské Antily	16	15	1	6,67 %	14	13	14	22	20
Nizozemí	4 519	4 501	18	0,40 %	4 519	4 551	3 474	3 274	3 042
Panama	193	190	3	1,58 %	170	162	108	78	72
Seychelská republika	465	414	51	12,32 %	330	262	225	167	130
Spojené státy americké	2 873	2 750	123	4,47 %	2 635	2 545	2 135	2 021	1 888
Celkem	12 046	11 752	294	2,50 %	11 424	11 143	8 990	8 250	7 334

Zdroj: databáze a výpočty ČEKIA

Průmysl a ekologie jsou partneři, ne soupeři, vzájemně se potřebují

Emise, povolenky, klimatické změny, environmentální politika jsou slova, která stále častěji slyšíme z úst nejen odborníků, ale i laické veřejnosti. Přestože jsou tato témata denně diskutována, bývají informace a postoje lidí zkreslené a neodpovídající skutečnosti. Rozhovor s ředitelem Svazu chemického průmyslu ČR Ing. Ladislavem Novákem má přispět k objektivní diskusi.



Ing. Ladislav Novák,
ředitel Svazu chemického průmyslu ČR

Chemie bývá veřejností někdy vnímána jako činitel poškozující životní prostředí a přírodu. Méně se však zdůrazňuje, jak chemický průmysl přispívá k řešení ekologických problémů dneška. Proč je tomu tak?

Bohužel průmysl obecně je stále vnímán obyvateli jako špinavé zlo, které je třeba pokud možno vypudit za hranice České republiky. Lidé si tak často neuvědomují, že v chemickém průmyslu došlo od počátku 90. let k masivním investicím do ekologie a chemická produkce dnes řádově méně zatěžuje životní prostředí a zdraví obyvatel. Nejsou například výjimečné případy, kdy podnik vypouští (díky složitým systémům čističek v areálu) do řeky vodu čistější, než ji odebírá. Napravování pokazeného obrazu průmyslu z minulosti ještě potrvá mnoho let, pokud do té doby nebude zlikvidován nadměrnou regulací ze strany EU a státního aparátu, která stále více ukrájí z koláče konkurenceschopnosti vůči zemím mimo EU.

Svaz chemického průmyslu ČR uvádí, že přínos v boji s klimatickými změnami lze vyjádřit snížením emisí skleníkových plynů o 16 miliard tun. Jak jste k takovému výpočtu dospěli?

Chemický sektor hraje klíčovou roli při snižování emisí skleníkových plynů. Do roku 2030 chemický průmysl pomůže díky produkci nových šetrnějších materiálů a výrobků (doprava, produkce zařízení na výrobu elektřiny z obnovitelných zdrojů a dalších) snížit emise skleníkových plynů o 16 miliard tun. Jinými slovy, například vrtule větrných elektráren (významný podíl na produkci obnovitelných zdrojů energie) jsou vyráběny mimo jiné za využití pryskyřic – produktu chemického průmyslu, veškeré materiály na zateplování jsou produktem chemického průmyslu, a podobně. Naprosto významný podíl na snižování emisí skleníkových plynů má věda a výzkum z oblasti chemického průmyslu. Tato hodnota (16 mld. Kč) je reakcí evropského průmyslu na argumenty Evropské komise, že evropský průmysl nedostatečně snižuje emise skleníkových plynů. Jedná se o výpočty získané na základě pravidel monitorování a vykazování emisí platných v Evropské unii, tedy hodnoty získané stejnou

metodou, kterou využívají orgány Evropské unie a členské země při každoročním stanovování emisí skleníkových plynů.

Jste pro zpřísnění emisního cíle do roku 2020 z 20 na 30 procent stavu roku 1990? Jak známo, některé podniky změnu podporují.

Podniky chemického sektoru již v minulosti razantně snížily emise skleníkových plynů i ostatních znečišťujících látek a z výše uvedeného vyplývá, že se výrazným způsobem zapojují do dalšího snižování emisí. Zásadně však nesouhlasíme s administrativním jednostranným zpřísněním cílů v oblasti skleníkových plynů ze strany EU. Pokud se nepřipojí ostatní zásadní světoví emitenti z řad rozvinutých a rychle rozvíjejících se zemí, takovéto jednostranné závazky by ještě více narušily již v současné době oslabenou konkurenceschopnost evropského (nejen chemického) průmyslu.

Snížení ceny povolenek na trhu vede k obavám, že státy nezískají dostatek prostředků k zeleným investicím. Jak podle vašeho názoru udržet výrobu konkurenceschopnou a zároveň dostatečně investovat do ekologie?

Ze současné diskuze bohužel vidíme, že alespoň v ČR je jedním z klíčových záměrů naplnit financemi z prodeje emisních povolenek státní pokladnu. Členské země mají dovoleno 50 % finančních prostředků získaných z prodeje povolenek směřovat do státní pokladny. Zbýlých minimálně 50 % musí být využito na opatření vedoucí ke snižování emisí skleníkových plynů. Samozřejmě cena povolenky hraje svoji roli a její cena rozhodne o tom, nakolik budou tyto objemy finančních prostředků vysoké. Důležité je však efektivně tyto prostředky využít a zároveň chápat dopady ceny povolenky v souvislostech. Je třeba brát v úvahu, že významná většina výrobců elektrické energie (co do objemu vyrobené elektrické energie) získá většinu povolenek zdarma. Chemický průmysl získá zdarma méně než 50 % a zbytek bude muset dokupovat. A tedy pro chemický průmysl je klíčová přijatelná cena povolenky, která bude co možná nejméně ohrožovat jeho konkurenceschopnost vůči zbytku světa, kde až na mizivé výjimky nejsou žádné regulace skleníkových plynů v průmyslu uplatňovány.

A je řešením bezplatné udělování emisních povolenek v zájmu zachování pracovních míst v chemickém průmyslu, ale i dalších průmyslových odvětvích a energetickém sektoru?

Na tuto otázku jsem již částečně odpověděl v rámci předchozí otázky. Musíme si uvědomit, že evropský chemický průmysl je zatížen nejen nákupem povolenek, ale i další přísnou environmentální i jinou evropskou legislativou, jako je například IPPC, REACH a další. Navíc český chemický průmysl je významně znevýhodněn ještě vůči ostatním zemím Evropské unie kvůli vysokým cenám elektrické energie, resp. platbám za obnovitelné zdroje. Vezměme si příklad velké firmy vyrábějící chemické látky v ČR a v SRN. V České republice firma platí za obnovitelné zdroje cca 20 € / 1 MWh, kdežto v Německu díky systému úlev pro velké spotřebitele elektrické energie platí firma o stejné velikosti a stejné produkci 0,5 € / 1 MWh. Tento rozdíl tak často znamená stovky milionů Kč za rok v neprospěch české firmy. Proto každá ušetřená koruna hraje v hospodaření

českých podniků významnou roli. Musíme si uvědomit, že propouštění zaměstnanců znamená ve svém důsledku zvýšení zátěže státního rozpočtu díky narůstající podpoře v nezaměstnanosti a platně sociálních dávek a rovněž výpadek plateb daně z příjmu fyzických osob.

Na závěr bych rád zdůraznil, že výrobních kapacit ve světě je nadbytek. Přesun výroby mimo ČR pak zejména pro nadnárodní majitele neznámá žádnou investici a žádné časové zdržení. Jednoduše jen jednu ze svých továren zavře a v druhé o příslušnou část výrobu navýší. K tomuto jevu již dochází. Důsledkem je tzv. „carbon leakage“ – únik uhlíku ze zemí EU. Obecně lze říci, že země s menšími náklady mají vyšší emise na jednotku produkce. Pokud se výroba přesune do těchto zemí, globální emise skleníkových plynů vzroste.

Výsledek je tudíž kontraproduktivní z hlediska cíle omezování emisí a současně působí zásadní škody vlastní ekonomice.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer



inzerce

Zveme Vás na praktickou ochutnávku



MODERNÍ METODY ŘÍZENÍ
pro střední a vrcholový management

ZDARMA

Model excellence EFQM, Six Sigma, společenská odpovědnost organizací a benchmark klientské zkušenosti a spokojenosti zákazníků EPSI jsou nástroje zvyšování konkurenceschopnosti

organizací a nezbytné součásti dovedností současného manažera. Nabízíme Vám možnost se s těmito metodami seznámit a na vlastní kůži si ověřit jejich přínosy pro Vaši organizaci. V rámci workshopů provedete orientační sebehodnocení své organizace, identifikujete její dopady na společnost, naučíte se analyzovat vnímané příčiny a následky i používat metodu Six Sigma v praxi.

KDY A KDE? • 24. 9. 2012 • Praha 1, Novotného lávka 5, sál č. 220

Program

9:00 – 9:15	Intuitivní řízení a neznalost pokročilých nástrojů řízení, výstupy z výzkumu AMSP a Národní politiky kvality <i>Ing. Vladimír Straka, předseda představenstva Sdružení pro oceňování kvality</i>
9:15 – 10:00	Vlastní zkušenosti s Modelem excellence EFQM; quick check <i>Mgr. Danuše Svobodová, manažerka Centra excellence, Česká společnost pro jakost</i>
10:00 – 10:45	CSR – jak začít; identifikace dopadů organizace na společnost a opatření jak je omezit <i>Ing. Alena Plášková, CSc., předsedkyně odborné sekce Rady kvality ČR Společenská odpovědnost organizací</i>
10:45 – 11:00	Přestávka
11:00 – 11:45	Jak prodat, když lidé nekupují – cross-sell a up-sell nefunguje (proč a jak na to?); technika strategie analýzy příčin a následků (využití metody EPSI), tvorba akčního plánu <i>Ing. Jitka Jakubcová, MSc. in SHRM, CEO EPSI Research Central Europe</i>
11:45 – 12:30	Možnost zjednodušeného využití metody Six Sigma při zlepšování postupů a procesů, hodnocení spokojenosti interních a vnitřních klientů <i>Ing. Tomáš Kumstýř, poradce Six Sigma, Master Black Belt</i>
12:30 – 13:00	Závěrečná diskuse a shrnutí

Účast na akci je zdarma (limit jednoho zástupce na organizaci). Přihlásit se můžete na adrese:
Česká společnost pro jakost, o. s. – Centrum excellence
Novotného lávka 200/5, 116 68 Praha 1
✉ svobodova@csq.cz
☎ +420 221 082 323, +420 602 176 777



Hlasujte pro celkového vítěze

E.ON Energy Globe Award ČR 2012

Již čtvrtým ročníkem pokračuje soutěž E.ON Energy Globe Award ČR, známá také jako udílení „ekologických oskarů“, díky které se do povědomí veřejnosti stále více dostává fakt, že pro kvalitu životního prostředí může mnoho udělat každý z nás. Hlavním posláním této soutěže je totiž národní i mezinárodní zviditelnění energeticky úsporných projektů.

V letošním roce se do soutěže zapojilo celkem 165 soutěžících, kteří zaslali své projekty do sedmi kategorií: Země, Oheň, Voda, Vzduch, Mládež, Obec a Kutil. Každá z nich již zná své vítěze (viz níže), ze kterých vzejde celkový vítěz, který bude mít možnost postoupit do celosvětové soutěže. Celkový vítěz z ČR bude oznámen v rámci slavnostního televizního vyhlášení dne 11. října od 21:00 na programu ČT1.

Právě vy můžete rozhodnout o celkovém vítězi! Hlasujte pro celkového vítěze E.ON Energy Globe Award ČR 2012 na www.energyglobe.cz do 30. září a získáte možnost vyhrát elektroskútr E.ON e-max 80'L, zapůjčení automobilu Škoda Citigo CNG na 1 rok či unikátní elektrospotřebič značky gorenje.

Hlasovat můžete i pro speciální cenu energetické společnosti E.ON, Cenu eko energie, která vyznamenává energeticky šetrné projekty, jež zrealizovala škola či mládež. Více na www.energyglobe.cz! A nyní představíme vítěze v jednotlivých kategoriích:

Vítěz kategorie Země

Ostrovní dům

Předkladatel: Ing. arch. Pavel Fojt



Tento dům je částečně zapuštěn do země, místo plotu jej obklopuje zeď z betonu a kamení, přičemž prostor mezi zdí a domem je zasypán zeminou. Ta pak sama o sobě vyrovnává teplotní výkyvy – v létě dům ochlazuje, v zimě naopak zahřívá. Dům je zcela nezávislý na inženýrských sítích a jeho roční provozní náklady se pohybují mezi patnácti a dvaceti tisíci korunami.

Vítěz kategorie Oheň

Nemocnice Nové Město na Moravě

– energetické úspory se zárukou

Předkladatel: AB Facility a.s.



V budově byl navržen energetický systém měření a regulace, díky němuž lze provoz důležitých technologií dálkově monitorovat a ovládat. Mimo jiné byly instalovány nízkoemisní teplovodní a parní kotle, tlakově oddělený systém rozvodů tepla, rekuperátory na vzduchotechnických zařízeních, nebo solární kolektory pro ohřev vody v bazénu. Nemocnice využívá metodu EPC – financování z dosažených úspor.

Vítěz kategorie Voda

Projekt vodního hospodářství

– Horská chata Kleť

Předkladatel: JUDr. Ladislav Faktor



V rámci rekonstrukce horské chaty byl navržen systém hospodaření s vodou. Ve sklepních prostorách byly instalovány dvě plastové nádrže, z nichž jedna je určena na vodu pitnou, druhá na užitkovou. Pitná voda je čerpána ze studny a vodojemu. Užitková voda se získává z dešťové vody z okapního systému. V celém objektu jsou z důvodu šetření vodou instalovány chemické pánské pi-soáry nevyžadující připojení k vodě.

Vítěz kategorie Vzduch

Ekologicky vstřícné hotelnictví; společenská odpovědnost a ekologie začíná prvně u člověka

Předkladatel: Hotel ADRIA Praha



V ekologickém hotelu v centru Prahy došlo díky řadě provozních úkonů k vysoké ekonomické efektivitě vlivem úspor v oblasti elektrické a tepelné energie. Změnou nastavení a užívání klimatizačních jednotek, optimalizací vzduchotechniky, zlepšením izolace oken či výměnou části světlených zdrojů za spořivé se podařilo omezit spotřebu elektrické energie o celých šestnáct procent za jeden rok. Emise CO2 se snížily o tři sta třicet tun.

Vítěz kategorie Mládež

Komplexní projekt úspor spojený se soutěží o energeticky nejúspornější ZŠ v Praze 13

Předkladatel: ENESA a. s.

Projekt „Odpovědné školy Prahy 13“ byl realizován v jedenácti základních a mateřských školách této městské části. Cílem projektu bylo snížení nákladů na vytápění, přípravu teplé užitkové vody, elektrickou energii a pitnou vodu metodou EPC – financování z dosažených úspor. S tímto projek-



tem se pak pojila soutěž, kdy se žáci aktivně zapojovali do procesů energetického řízení své školy.

Vítěz kategorie Obec

Exkurzní centrum kogenerační výroby

Předkladatel: Tepelné hospodářství

Trhové Sviny, spol. s r. o.



Cílem projektu je prezentace výroby tepla a elektřiny z biomasy široké veřejnosti, školám a jiným státním institucím. Společnost, která je vlastněna městem Trhové Sviny, již od roku 2002 pravidelně pořádá exkurze, při nichž se žáci a studenti seznamují s technickým vybavením spalovny dřevné štěpky a kogenerovanou výrobou tepla a elektrické energie.

Vítěz kategorie Kutil

Ekologický dům do extrémních podmínek

Předkladatel: Bohumil Lhota



Otáčivý dům je raritou na celém světě. Válcem, který stojí uprostřed ohromného kruhového bazénu zapuštěného do betonových základů domu, lze libovolně natáčet jednotlivé místnosti do světových stran. Dům je ale možné schovat až dva metry pod zem, takže v zimě není potřeba se obávat mrazů. Do zmiňovaného bazénu je napouštěna voda prohřívána střešními solárními panely.

(bta)

Jak se neztratit v překladu

Výkonný ředitel jazykové školy Channel Crossings, Vítězslav Bican, přichází s odpověďmi na 5 nejdůležitějších otázek týkajících se tlumočnických služeb. Vychází přitom ze svých dlouhodobých zkušeností. „Poptávka po tlumočnických službách rok od roku stoupá, ale bohužel kvalita těchto služeb je stále rozdílná, proto jsme se rozhodli podělit o naše dlouholeté zkušenosti s veřejností,“ uvedl.

V případě, že se rozhodnete pro služby tlumočnicka, je třeba si rozmyslet, co od tlumočnicka očekáváte a jak je daná akce koncipována. Z toho vyplývá nejvhodnější způsob tlumočení, a to buď konsektivní zajištění jedním tlumočnickem, nebo simultánní s použitím tlumočnické techniky, při kterém jsou přítomni dva tlumočníci.

Konsektivní tlumočení znamená postupné tlumočení po úsecích, při kterém řečník přerušuje svůj projev. Celkový přednes se z tohoto důvodu může prodloužit až o polovinu, je proto potřeba počítat s dostatečným časovým prostorem. Konsektivní tlumočení zároveň není možné využít v případech, kdy se na akci hovoří třemi a více jazyky.

U simultánního tlumočení se jedná o souběžné tlumočení převážně v kabině. Výhodou tohoto tlumočení oproti konsektivnímu je nepřerušovaný přenos informací a plynulost projevu, která umožňuje posluchačům lépe se orientovat v obsahu sdělení.

Proto rozhodující při volbě formy tlumočení nejsou jen náklady na tlumočnicka, ale i důležitost akce, plynulost programu, počet účastníků a prostorové možnosti.

Nejlépe je obrátit se na jazykovou agenturu se silnou tradicí. Výhodou agentury oproti soukromým tlumočnickům je také v tom, že vám může poskytnout velké množství jazykových kombinací – jak pro tlumočení, tak pro překlad. Zaručí Vám kvalitu a profesionální přístup, díky bohatým zkušenostem zajistí překladatelský tým, který je seznámen s firemním stylem a terminologií. Spolupráci s agenturou jistě oceníte i v případě, kdy dojde na poslední chvíli ke změnám v programu nebo například onemocnění tlumočnicka. Profesionální agentura s širokou databází tlumočnicků je v těchto případech mnohem flexibilnější a dokáže během krátké chvíle zajistit náhradní řešení.

Tlumočnický servis je zajišťován pro různé druhy akcí jako např. pro obchodní jednání, školení, tiskové konference, mezinárodní setkání, symposia a odborné konference. Se službami tlumočnicka se kromě firem setkají i soukromé osoby např. při sňatku s cizincem, či v zahraničí. V tomto případě je kromě samotného tlumočení na svatbě potřeba zajistit i překlad dokumentů k uzavření manželství.

Obrátte se na překladatelskou agenturu, sdělte jí svá přání a požadavky a poraďte se o možnostech. Agentura poskytuje profesionální tlumočnický a díky svým zkušenostem navrhne nejvhodnější řešení pro konkrétní akci. Solidní dodavatel se postará i o zajištění tlumočnickovy dopravy a ubytování a vám tím ubere spoustu starostí.

Překladatelskou agenturu vybírejte nejen podle ceny, ale i dle referencí a šíře tlumočnického servisu. Za kvalitní agenturu hovoří spokojení zákazníci. Nebojte se ověřit profesionalitu služeb u těch, kteří jich již využili. Zjistíte, že investice do prověřeného dodavatele se vám určitě vyplatí.

„Doporučuji poptat potenciálního dodavatele a zeptat se, zda nabízí i tyto doplňkové služby. Vždy je lepší jednat pouze s jednou firmou, která je schopna zajistit všechno, než mít 5 dodavatelů na každou službu. Obzvlášť když něco nefunguje, vyvarujete se svalování viny z jednoho na druhého. A navíc můžete získat zajímavé obchodní slevy,“ doplňuje Vítězslav Bican z Channel Crossings.

Podrobné informace o překladech a tlumočení najdete na webových stránkách:

<http://www.chc.cz/produkty-a-sluzby/preklad-a-tlumoceni/nabidka-sluzeb.html>.

(tz)

Riziko blackoutu vzroste o polovinu

Spotřeba energie ve světě se v roce 2030 oproti současnému stavu téměř zdvojnásobí. Energetický průmysl bude klást větší důraz na obnovitelné zdroje, které se v té době již obejdou bez dotací. V Evropě a Severní Americe se zvýší pravděpodobnost výpadku proudu (tzv. blackout) o 46 %. Naopak, v rozvojových zemích či rozvíjejících se ekonomikách, kde je mnohdy v současné době nestabilita sítí velkým problémem, se pravděpodobnost výpadku sníží o 53 %, uvedl průzkum „The shape of power to come“, který vznikl v rámci studie PwC: Global Power & Utilities. Tradiční studie vychází z průzkumu mezi 72 energetickými společnostmi ze 43 zemí světa.

Vyspělé státy se obávají výpadků

Evropa a Severní Amerika se obávají, že nebudou mít dostatek financí na investice do modernizace energetické infrastruktury. Tím by hrozilo zvýšení pravděpodobnosti blackoutu o 46 %. V rozvojových zemích jsou dnes výpadky proudu na denním pořádku. Za 20 let jejich pravděpodobnost klesne o 53 %.

„Stoprocentně vyloučit riziko blackoutu není možné ani v České republice. Ve skutečnosti jsme již několikrát byli blízko výpadku proudu, a to kvůli přetokům energie z větrných elektráren na baltském pobřeží přes naše území. Česká přenosová síť potřebuje posílit, aby splňovala náročnější bezpečnostní parametry. Jelikož jsme ale součástí propojené evropské soustavy, mělo by se řešení hledat na evropské úrovni. Času přitom není mnoho nazbyt – posilování sítí je dlouhodobější záležitost a větrných elektráren – původců zvýšeného zatížení sítí, bude stále přibývat,“ sdělil To-

máš Bašta, partner PwC Česká republika odpovědný za sektor energetiky.

Obnovitelné zdroje bez dotací

Globální palivový mix je dnes tvořen z 66 % fosilními palivy proti 34 % nefosilních. Do budoucna bude dominance fosilních paliv slábnout. V roce 2030 očekáváme poměr 57 % fosilních a 43 % nefosilních paliv. Více než 80 % dotazovaných energetických společností očekává, že energie z obnovitelných zdrojů bude v roce 2030 konkurenceschopná, aniž by byla podporována dotacemi. Tři pětiny respondentů počítají s masivním nárůstem počtu elektromobilů. Výbudování sítě elektrostanic považují energetické společnosti za hlavní úkol pro rozšíření této technologie mezi motoristy.

Přichází éra břidlicového plynu?

Podíl plynu v palivovém mixu vzroste v roce 2030 na 33 % ze současných 29 %. Přispěje k tomu i očekávaný rozmach těžby břidlicového plynu. Slabou stránkou jeho těžby je jeho dostupnost. Zejména v Evropě se naleziště nachází v obydlených oblastech, což přispívá k tomu, že těžba břidlicového plynu je obecně považována za zatěžující životní prostředí.

„Z globálního pohledu lze říci, že éra břidlicového plynu již přišla. Díky rozmachu jeho těžby v USA se Spojené státy z významného dovozce plynu staly dokonce jeho vývozcem, což tlačí ceny na spotových trzích dolů. V Evropě zatím chybí dostatek konkrétních zkušeností s těžbou břidlicového plynu. Náklady na jeho těžbu zde prozatím

vycházejí vyšší než u plynu konvenčního – to se ovšem může změnit. Rada evropských států je odhodlána provádět nezbytné průzkumy. Potenciální česká ložiska nejsou z globálního pohledu nijak zásadní. Nicméně, dojde-li k rozmachu těžby břidlicového plynu v Evropě, může to díky stále větší propojenosti plynárenských sítí pocítit v podobě nižších cen i český zákazník. Dá se však také očekávat, že případná těžba břidlicového plynu bude u nás, ale i v dalších evropských státech, v brzké budoucnosti žhavým ekologickým i politickým tématem,“ řekl Tomáš Bašta.

Dovolíme si stejný komfort?

Energetické společnosti se obávají, že energie bude pro řadu zákazníků finančně nedostupná. V příštích 20 letech prudce vzroste počet lidí, kteří si nebudou moci dovolit stejně velkou spotřebu jako dnes. Tato obava převládá nejvíce v Evropě a Severní Americe.

„Na základě vývoje cen energií v poslední době je tato obava pochopitelná. Asi nikdo neočekává do budoucna jejich pokles. Nelze ani předpokládat, že by lidé v západních zemích byli připraveni snižovat svůj komfort. Vystává tak potřeba snižovat spotřebu pomocí nástrojů energetické efektivity. To si uvědomují i energetické společnosti, které dnes již běžně radi svým zákazníkům s hospodárným využíváním energií, ať už jde o úspory při stavbě domů, provozu domácností, výběru spotřebičů apod. Praktickými radami tak vychovávají své zákazníky k energetickým úsporám a efektivnějšímu využívání omezených zdrojů,“ dodal Tomáš Bašta. (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

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

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

Finanční inteligence pro manažery

Joe Knight, Karen Bermanová, John Case

Od manažerů se očekává, že budou sebevědomě ovládat finanční data a používat je. Někteří však mohou mít s porozuměním těmto číslům problém a mohou mylně finanční data uctívat, místo aby je zpochybňovali a napadali. Kniha je určená především manažerům a majitelům podniků.

Jak zákazník vnímá značku

Erik du Plessis

Autor s pomocí neurovědy odhaluje způsob, jak lidé uvažují o značkách, analyzuje jejich nákupní chování, zkoumá vliv dlouhodobějších pocitů na rozhodování. Radí, jak se trefit na jejich tlačítko „koupit“. Přenáší poznatky z výzkumu mozku do světa reklamy a zjišťuje tak, co se odehrává v hlavách spotřebitelů. Neuromarketing je nový trend na poli marketingového výzkumu a velmi diskutované téma.

Úspěšný prodej firmy

Les Nemethy

Autor se během své 25leté kariéry v oblasti financí zúčastnil prodeje stovek firem ve 40 zemích světa. Své zkušenosti shrnul do praktické příručky, která krok za krokem provede malé a střední podnikatele plánováním prodeje firmy – od správného načasování, nastavení hodnoty až po dokončení transakce. Kniha obsahuje studie z reálného života a popisuje hlavně principy prodeje firmy.

Konzervujeme po celý rok

Heinz K. Gans

Konzervování potravin, ať už je to zavařování ovoce a zeleniny, nakládání hub do oleje, či uzení masa, neztratilo ani v době supermarketů nic ze svého kouzla. Naopak! Úrodu z naší zahrádky nebo zakoupené potraviny uchováme dlouho čerstvé a jejich chuť je oproti průmyslově vyráběným produktům neporovnatelná. ■

Umíme to s konfliktem!

Medlíková Olga

Cílem této praktické příručky je vytvořit určitou „mapu“, podle které se lze „pohybovat“ v konfliktních situacích. Naučte se předcházet zbytečným konfliktům, a pokud už k nezbytným střetovým situacím dojde, ovládněte techniky jejich řešení.

Kreativní ekonomika

Kloudová Jitka a kolektiv

Autoři knihy poukazují na nový, stále sílící trend významu kreativní ekonomiky ve vyspělých státech, kde dochází k vyššímu prosazování individuality jedince, jeho osobního přínosu, jeho kreativního myšlení, v souladu s požadavky firem, spotřebitelů, ale i společnosti a dopadu tohoto jednání na oblasti ekonomie, veřejné správy, marketingu, reklamy či managementu.

Jak žít podle vlastních představ a nepodléhat tlaku okolí

Kitz Volker, Tusch Manuel

Autoři tohoto bestselleru čtivě a poutavě ukazují, jak dnes často plníme očekávání druhých namísto toho, abychom žili svůj vlastní život. Absurdní tlak, ať už na výkon, seberealizaci, perfekcionismus, nebo na to být za každou cenu v rovnováze a nacházet ve všem smysluplnost, způsobuje naši vnitřní rozervanost a nespokojenost a odvádí nás od vlastních potřeb.

Management

Blažek Ladislav

Praktická a čtivá publikace se zaměřuje na klíčové oblasti managementu. Je určena studentům vysokých škol a MBA studií, dále pak manažerům, podnikatelům i širší odborné veřejnosti. Nejprve se seznámíte s problematikou organizování, které má velký vliv na efektivnost práce. Manažer musí rozumět organizaci prostředí a dokázat realizovat jeho změnu. ■

Trestní odpovědnost právnických osob

Šámal, Dědič, Gřivna, Páry, Říha

V edici oblíbených šedých komentářů vychází titul Trestní odpovědnost právnických osob z pera autorského kolektivu renomovaných odborníků pod vedením prof. JUDr. Pavla Šámalu, autora tohoto zákona i trestního zákoníku. Co vám přináší komentář k trestní odpovědnosti právnických osob? Od ledna 2012 nastala zásadní koncepční změna trestního práva: průlom do zásady individuální trestní odpovědnosti. Prakticky zaměřený komentář si klade za cíl ozřejmit smysl jednotlivých ustanovení zákona a usnadnit jejich správnou aplikaci. Zpracovává přitom jak podklady zpracované při přípravě zákona, tak aktuální i dříve publikovanou judikaturu. Zvláštní pozornost je věnována otázkám, které zákon z důvodu své speciality k dalším trestním předpisům výslovně neřeší. ■

RegioJet startuje spolupráci s největším aquaparkem v ČR

Železniční dopravce RegioJet, člen skupiny Student Agency, odstartoval akční nabídku RegioJet plus Aquapalace. Zákazníkům nabízí možnost výhodných cest za letním osvěžením do aquaparku Aquapalace Praha-Čestlice – výhodně, bezpečně a s veškerým komfortem vlaky IC RegioJet.

RegioJet připravil pro zákazníky speciální letní balíčky, které zahrnují cestu nejkomfortnějšími vlaky IC RegioJet do Prahy a zpět a celodenní vstup do největšího vodního světa v ČR Aquapalace v Praze Čestlicích. A to vše navíc s vynikající slevou! V nabídce jsou výhodné balíčky nejen pro jednotlivce, ale i pro rodiny. Součástí balíčku je zpáteční jízdné za cenu jednosměrného a o 25 % levnější celodenní vstup do Aquapalace v Praze Čestlicích. (tz)

NAŠE KAVÁRNA

J. Vimr manažerem ČSOB

Jan Vimr, který doposud pracoval v útvaru Vývoj webu, na začátku července nastoupil na pozici výkonného manažera útvaru Vývoj finančních služeb ČSOB. V nové pozici vystřídal Martina Štýbera, který zůstává v ČSOB jako manažer Platebních produktů a služeb korporátního bankovníctví.

Změny ve vedení STIHL

Na konci června roku 2012 volila dozorčí rada a poradní sbor společnosti STIHL nového předsedu. Stal se jím Dr. Nikolas Stihl, vnuk zakladatele firmy STIHL. Předsednictví v obou orgánech převzal k 1. červenci 2012.

K. Topolová střídá A. Dennyho v AAAAUTO

Novou generální ředitelkou společnosti AAA AUTO, největšího prodejce ojetých vozů ve střední a východní Evropě, byla jmenována Karolína Topolová. Na pozici střídá dosavadního generálního ředitele Anthonyho Jamese Dennyho, který bude nově zastávat funkci neexekutivního předsedy představenstva. (tz)

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Pozvěte šéfkuchaře Z. Pohlreicha do kuchyně!

Pro všechny, kteří si oblíbili kuchařské umění a originální recepty Zdeňka Pohlreicha, připravila společnost SPAR ČOS soutěž, ve které získají výherci jedinečnou možnost pozvat si tohoto známého šéfkuchaře, aby osobně uvařil přímo pro ně – doma, v práci, ve škole či na párty pro přátele. Podmínkou pro účast v soutěži je nákup zboží v hodnotě alespoň 1000 Kč, a to v jakémkoli hypermarketu INTERSPAR nebo supermarketu SPAR a vyplnění hracího formuláře včetně zaslání motivačního dopisu či videa. Odborná porota v čele se Zdeňkem Pohlreichem vybere 10 výherců, kterým Zdeněk Pohlreich osobně uvaří a INTERSPAR zaplatí veškeré suroviny. Soutěž je určena nejen jednotlivcům, ale i rodinám, firmám či skupinám přátel. (tz)

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Pohledávky Pozemkového fondu klesají

Podmínky splatnosti závazků vyplývajících ze smluv o pronájmu či prodeji uzavřených mezi Pozemkovým fondem ČR a jeho klienty jsou nastaveny natolik výhodně, že v roce 2011 došlo ke snížení počtu nově vzniklých pohledávek o více než jednu třetinu oproti roku 2010. Jedním ze základních úkolů Pozemkového fondu ČR je pronájem a postupné odstátňování majetku, který je v jeho správě. V průběhu tohoto procesu uzavírá PF ČR s většinou klientů smlouvy, ke kterým jsou sjednávány splátkové kalendáře. Na jejich základě dochází ke vzniku pohledávek před lhůtou splatnosti. Z nich se v případě nedodržení splatnosti stanovených termínů stávají pohledávky po lhůtě splatnosti.

„V současné době evidujeme pohledávky v celkové výši 17,14 miliardy korun. Oproti roku 2010 to představuje pokles o 3,5 %,“ zhodnotil Petr Šťovíček, 1. náměstek ředitele Pozemkového fondu ČR. Z toho činily pohledávky před lhůtou splatnosti 16,48 miliard korun, což představuje více než 96 % z celkového objemu. Zbývající necelá 4 % tvoří pohledávky po lhůtě splatnosti v celkové výši 0,66 miliard korun. Z hlediska struktury pohledávek po lhůtě splatnosti představují největší podíl pohledávky z privatizace, které v objemu více než 463 tisíc korun tvoří 70 % ze všech pohledávek.

„V roce 2011 vzniklo více než 31 300 pohledávek po lhůtě splatnosti v hodnotě přibližně 422 milionů korun. Oproti roku 2010, kdy vzniklo téměř 50 300 pohledávek, došlo ke snížení počtu nově vzniklých pohledávek po lhůtě splatnosti o více než třetinu,“ upřesnil Petr Šťovíček.

Z celkového počtu pohledávek po lhůtě splatnosti vzniklých v loňském roce bylo úspěšně vypořádáno více než 27 tisíc pohledávek ve výši přesahující 228 milionů korun. (tz)

Česká republika je 21. nejatraktivnější zemí na světě pro fúze a akvizice

Jedničkou nejnovějšího žebříčku transakční atraktivity (M&A Maturity Index), který hodnotí kvalitu a zralost investičního prostředí, jsou Spojené státy následované Singapurem. Na třetím místě skončila Velká Británie, která předstihla další dvě asijské ekonomiky, Hongkong a Jižní Koreu. Asijské ekonomiky obsadily v TOP10 polovinu míst, což svědčí o tom, že se Asie stává novým globálním investičním centrem. Vyplývá to z pravidelného žebříčku transakční atraktivity „M&A Maturity Index“ zpracovaného výzkumným centrem pro fúze a akvizice (Mergers and Acquisitions Research Center, MARC) Cass Business School při City University London ve spolupráci se společností Ernst & Young. Česká republika se umístila na 21. místě a předstihla tak ostatní země střední a východní Evropy.

Žebříček M&A Maturity Index hodnotí 148 zemí celého světa z hlediska jejich atraktivnosti pro domácí i zahraniční fúze a akvizice. Výsledné pořadí představuje agregaci bodového hodnocení legislativních, politických, ekonomických a finančních podmínek, technologický potenciál jednotlivých zemí, socioekonomické faktory a úroveň infrastruktury (celkem je hodnoceno 23 faktorů).

„Singapur a Hongkong vděčí za své výborné umístění především rozvinuté infrastruktuře, dostatečné nabídce kvalitních podniků a optimálním legislativním podmínkám pro podnikání,“ řekl Vladislav Severa, vedoucí partner transakčního poradenství Ernst & Young v České republice a ve střední a jihovýchodní Evropě. „Tím se liší od většiny ostatních zemí v první desítce, které bodují hlavně vysokou technologickou vyspělostí a jejich high-tech export a inovace doložené množstvím přihlášených patentů jsou zárukou vysoce kvalifikovaného ekonomického prostředí, které investory přirozeně láká.“

inzerce

Hodnocení České republiky

„Česká republika, jak bylo uvedeno, se umístila na 21. příčce a předstihla tak ostatní země střední a východní Evropy. Oproti loňskému hodnocení si polepšila o čtyři místa,“ komentoval pořadí České republiky v žebříčku Vladislav Severa. „Pro srovnání – v žebříčku jsme těsně za Malajsií, Thajskem a Spojenými arabskými emiráty, ze zemí střední a východní Evropy je ve třetí desítce nejatraktivnějších zemí pro fúze a akvizice ještě Rusko (28) a Polsko (30).“

„Nejlepšího hodnocení dosáhla ČR v oblasti dopravní a firemní infrastruktury a technologické úrovně. Naopak nejhůře byla Česká republika hodnocena v ekonomických, finančních, legislativních a politických faktorech. Za současný stav ekonomiky byla sice ohodnocena 75 %, ale za růst HDP pouze 20 %. Politická stabilita byla hodnocena 82 %, avšak jednoduchost daňové správy pouhými 8 % a schopnost minimalizovat zásahy do realizace investičních transakcí pouhými 44 %. Například Chile je v oblasti legislativ-

ních a politických faktorů hodnoceno o 8 procentních bodů lépe než Česká republika.“

Aktivita českého trhu s fúzemi a akvizicemi v roce 2012

„Ve srovnání s rokem 2011 vykazují dostupné údaje mírný nárůst počtu realizovaných fúzí a akvizic v České republice, avšak oproti předkrizovému letům stále monitorujeme klesající trend. Ve druhém čtvrtletí roku 2012 byl sice registrován významný objem transakcí v hodnotě 1,6 miliardy USD, nicméně počkejme si na celoroční výsledky. Na relativně malém trhu

i jedna významná transakce významně ovlivní statistiku,“ uvedla Petra Wendelová, partnerka Ernst & Young pro oblast fúzí a akvizic a dodala: „Horší výsledky v historické časové řadě jsou částečně ovlivněny stupňující se nejistotou v eurozóně. Vzhledem k výrazným výkyvům v přístupu k oceňování podniků, souvisejícím i se stavem dluhových a akciových trhů, je však obtížné odhadnout, zda transakční aktivity v České republice v nejbližším období vzrostou.“

Zahraniční i meziregionální transakce představovaly ve druhém čtvrtletí tři čtvrtiny všech fúzí a akvizic realizovaných v České republice. „Česká republika je pro investory stále jedním z tradičních cílů, především díky kvalitě zdejších podniků, avšak nestabilita a obtížná předvídatelnost vývoje regulačního, daňového a legislativního prostředí investiční apetit naopak snižuje,“ upozornila Petra Wendelová.

Banky působící v České republice mají dostatek kapitálu a jsou jen minimálně závislé na externím financování, takže by se česká ekonomika mohla vyhnout úvěrové krizi způsobené přetrvávajícími problémy eurozóny. Česká republika má dostatek kvalifikované pracovní síly a zdejší podniky jsou pro

Žebříček M&A atraktivity (TOP 10 a vybrané rychle se rozvíjející ekonomiky)

Pořadí	Země	M&A Maturity hodnocení	Legislativní a politické faktory	Ekonomické a finanční faktory	Technologické faktory	Socioekonomické faktory	Infrastruktura
1	USA	85%	84%	81%	92%	80%	89%
2	Singapur	84%	96%	75%	90%	68%	92%
3	Velká Británie	82%	80%	77%	93%	71%	90%
4	Hong Kong	81%	87%	76%	83%	72%	88%
5	Jižní Korea (RGM)	81%	76%	65%	95%	91%	78%
6	Německo	80%	76%	66%	91%	73%	95%
7	Kanada	80%	84%	76%	89%	81%	71%
8	Francie	80%	80%	70%	92%	67%	90%
9	Čína (RGM)	79%	44%	87%	81%	97%	87%
10	Japonsko	79%	73%	75%	92%	69%	87%
Rychle se rozvíjející ekonomiky (RGM)							
17	Thajsko	73%	53%	76%	70%	87%	79%
18	Malajsie	73%	64%	82%	86%	61%	71%
20	Spojené arabské emiráty	72%	78%	66%	63%	70%	83%
21	Česká republika	71%	57%	56%	82%	72%	90%
28	Rusko	68%	36%	52%	77%	94%	79%
30	Polsko	66%	48%	59%	74%	87%	65%
32	Chile	66%	65%	72%	64%	72%	57%
34	Brazílie	65%	41%	66%	74%	82%	63%
37	Turecko	64%	61%	54%	56%	79%	68%
38	Indie	63%	36%	75%	56%	72%	79%
40	Kazachstán	62%	45%	54%	67%	72%	75%
41	Mexiko	62%	47%	56%	72%	70%	67%
45	Katar	61%	73%	65%	41%	61%	66%
49	Jižní Afrika	60%	51%	70%	53%	67%	61%
50	Vietnam	60%	36%	59%	57%	89%	60%
51	Indonésie	60%	38%	64%	51%	82%	67%
52	Ukrajina	59%	29%	52%	57%	85%	74%
59	Saúdská Arábie	58%	70%	53%	53%	68%	46%
60	Kolumbie	58%	47%	67%	58%	69%	47%
65	Egypt	56%	38%	54%	47%	66%	74%
72	Argentina	52%	37%	39%	62%	63%	62%
101	Nigérie	41%	23%	50%	40%	53%	38%
107	Ghana	39%	52%	38%	25%	49%	31%

Zdroj: MARC - M&A Research Centre, Cass Business School

investory atraktivní. Právě díky těmto faktorům se v žebříčku M&A Maturity Index umístila nejlépe ze všech středo- a východoevropských států. Nicméně pro nastávající roky bude nutné zkvalitnit ekonomické a legislativní prostředí.

Perspektivy Asie versus eurozóna

Pokud jde o jednotlivé oblasti, které žebříček hodnotí, ukazuje se, že největší vliv na počet realizovaných fúzí a akvizic má technologický rozvoj a socioekonomické faktory. Ty jsou ještě důležitější než ekonomické a finanční faktory.

Vzestup nových ekonomik jde na úkor rozvinutých evropských zemí, jejichž hospodářské problémy mají na trh s fúzemi a akvizicemi nepříznivý dopad, a které tudíž v žebříčku ztrácejí. Rekordmanem v tomto směru je samozřejmě Řecko, které je aktuálně na 53. místě, což znamená, že se oproti roku 2011 propadlo o 12, a za posledních pět let dokonce o 23 příček. Portugalsko kleslo od loňského průzkumu o 8 příček na 39. místo. Naopak mezi tzv. „skokany roku“ patří Spojené arabské emiráty (o 6 příček na 20. místo) a Malajsie (o 7 příček na 18. místo), dále pak také Polsko (o 5 příček na 30. místo), Rumunsko (o 13 příček na 36. místo), Turecko (o 7 příček na 37. místo), Indie (o 5 příček na 38. místo), Kazachstán (o 6 příček na 40. místo) a Maroko (o 8 příček na 47. místo). „Fúze a akvizice jsou pro společnosti, které chtějí růst rychleji než jejich konkurence, stále důležitějším nástrojem,“ doplnila Petra Wendelová. „Potenciální nové trhy skrývají nejen zajímavé příležitosti, ale i řadu rizik. U zahraničních transakcí je nejdůležitější nechat se zaskočit neznalostí jiného prostředí.“

(tz)



NÁRODNÍ SOUSTAVA POVOLÁNÍ

aktuální databáze, která odráží trh práce






Veřejná zakázka NSP II sice končí, ale Národní soustava povolání žije dál!

Srdečně vás zveme na
Závěrečnou konferenci NSP II

Kdy: 25. září 2012 od 11.00 do 15.00
Kde: DIPLOMAT HOTEL PRAGUE
Evropská 15, Praha 6

Pokud máte zájem zúčastnit se, přihlaste se, prosím, na e-mail: kbendikova@spcr.cz






www.nsp.cz



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST



NÁRODNÍ SOUSTAVA POVOLÁNÍ



PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfr.cz

Zaměstnavatelé pro kvalifikaci

Díky konsorciu ve složení Svaz průmyslu a dopravy ČR, Hospodářská komora ČR a TREXIMA, spol. s r.o., dostávají zaměstnavatelé do rukou možnost ovlivnit systém dalšího vzdělávání v podobě Národní soustavy povolání a Národní soustavy kvalifikací, a přispět tak k řešení dlouhodobého problému existujících disparit na trhu práce.

Výstupem Národní soustavy povolání (NSP) je bezplatný, státem uznávaný katalog povolání, který je k dispozici na webových stránkách www.nsp.cz. V jeho databázi nalezne každý personalista vše, co potřebuje vědět o povoláních v České republice, například měkké kompetence, požadovanou kvalifikaci, pracovní náplň, údaje o mzdě a další informace. Katalog je základnou pro Národní soustavu kvalifikací (NSK). Ve veřejně přístupném registru na stránkách www.narodni-kvalifikace.cz jsou popsány všechny aktuálně schválené kvalifikace, které mohou v této chvíli lidé získat a prokázat jimi své odborné dovednosti. Zaměstnavatelé díky této databázi získávají naprosto konkrétní, státem garantovaný pohled o tom, z čeho byl držitel certifikátu vyzkoušen, a jaké konkrétní dovednosti skutečně ovládá. Požadavky na jednotlivé povolání a kvalifikace je možné upravovat. Pokud tedy některá povolání či kvalifikace zaměstnavatelům v databázi chybí, nebo neodpovídají přesně jejich požadavkům, např. v důsledku technologického vývoje, mohou předat podnět ke vzniku nových či revizi stávajících. Zaměstnavatelům je k dispozici také nově ustavený tým Regiony.

<http://www.nsp.cz>, <http://www.narodni-kvalifikace.cz>, <http://www.vzdelavaniaprace.cz>

(tz)